

HOW FÉLÉV - OSZTÁLYOS REPR EN EURS

ACHIEVE TÖBB TETTEL LESS

10X

IS EASIER

THAN

2X

DAN SULLIVAN

ALAPÍTÓ A STRATEGIAI COACH

WI T
H

Dicséret a A 10x könnyebb, mint a 2x

"Dan Sullivan 25 éve tanítványaként saját bőrömön tapasztaltam, hogy tanításai életem minden aspektusát megtízszerezték. Dr. Benjamin Hardy zseniálisan megragadta és tanította Dan 10x koncepcióját ebben a remekműben.

Ezt a könyvet minden vállalkozónak el kell olvasnia!"

- Gino Wickman, a *Traction* és az *EOS Life* szerzője

"Ez a könyv nem csupán felhívás a cselekvésre, hanem útiterv is. Dan Sullivan gondolkodásmódja elengedhetetlen a sikerhez."

— **Chris Voss**, a The Black Swan Group vezérigazgatója és alapítója, a *Soha ne ossza meg a különbséget*

"Dan a 10x gondolkodás mestere. A bomlasztó exponenciális növekedés közelgő időszakában e könyv tanulságai nem csak a túlélés szempontjából kritikusak, hanem a gyarapodás útitervét is jelentik."

— **Dr. Peter H. Diamandis**; az XPRIZE és az Abundance360 alapítója; a *New York Times* bestseller szerzője: *Abundance*, *Bold*, és *The Future Is Faster Than You Think* (A jövő gyorsabb, mint gondolnád)

10x
IS EASIER
THAN
2x

DAN SULLIVAN ÉS DR. BENJAMIN HARDY

Könyvek

*A rés és a nyereség: A nagy teljesítményűek útmutatója a boldogsághoz, az önbizalomhoz és a sikerhez**

*Ki nem hogyan: A képlet a nagyobb célok eléréséhez a csapatmunka felgyorsításával**

Szintén Dr. Benjamin Hardy

*Légy a jövőbeli éned most: A szándékos átalakulás tudománya**

A személyiség nem állandó: Szabadulj meg az önkorlátozó hiedelmektől és írd át a történetedet!

Az akaraterő nem működik: Fedezze fel a siker rejtett kulcsait

*A Hay House-tól kapható

Kérjük, látogasson el:

Hay House USA: www.hayhouse.com®

Hay House Ausztrália:

www.hayhouse.com.au

Hay House UK: www.hayhouse.co.uk

Hay House India: www.hayhouse.co.in



10x
IS EASIER
N
2x

HOGYAN VILÁGSZÍNVONALÚ
A VÁLLALKOZÓK KEVESEBB
MUNKÁVAL TÖBBET ÉRNEK
EL

DAN SULLIVAN

DR. BENJAMIN HARDY

HAY HOUSE, INC.
Carlsbad, Kalifornia - New York City
London - Sydney - Új-Delhi

Copyright © 2023 by The Strategic Coach Inc.

Megjelent az Egyesült Államokban: Hay House, Inc.: www.hayhouse.com[®] - **Published in Australia by:** Hay House Australia Pty. Ltd.: www.hayhouse.com.au - **Published in the United Kingdom by:** Hay House UK, Ltd.: www.hayhouse.co.uk - **Kiadja Indiában:** Hay House UK, Ltd.: www.hayhouse.co.uk - **Kiadja Indiában:** Hay House UK, Ltd.: www.hayhouse.co.uk: Hay House Publishers India: www.hayhouse.co.in

A projekt szerkesztője:

Melody Guy *Indexelő:* Joan

Shapiro *Borítótervezés:*

Brad Foltz

Belsőépítész: Julie Davison

Illusztrációk: The Strategic Coach Inc.

Strategic Coach[®], The Strategic Coach[®] Program, The Strategic Coach[®] Inc., The Gap and The Gain[™], The Entrepreneurial Time System[®], Self-Managing Company[®], The 4 C's Formula[®], Unique Ability[®], The 4 Freedoms[™], Free Zone[™], Free Zone Frontier[®], The Largest Cheque[®], Always Be The Buyer[™], 10x Is Easier than 2x[™], and Free Days, Focus Days, Buffer Days are trademark of The Strategic Coach Inc., The Strategic Coach USA, Inc. and The Strategic Coach UK, Limited. Minden jog fenntartva.

Minden jog fenntartva. E könyv egyetlen része sem sokszorosítható mechanikai, fényképezési vagy elektronikus eljárással, illetve hangfelvétel formájában; nem tárolható lekérdező rendszerben, nem továbbítható, illetve nem másolható más módon nyilvános vagy magáncélú felhasználásra - a cikkekben és recenziókban szereplő rövid idézetek "tisztességes felhasználásán" kívül - a kiadó előzetes írásbeli engedélye nélkül.

A könyv szerzője nem osztogat üzleti tanácsokat, csak általános jellegű információkat kínál, hogy segítse Önt az üzleti siker elérésében. Ez a könyv nem arra szolgál, hogy végleges útmutató legyen, vagy hogy helyettesítse egy képzett szakember tanácsát, és nincs garancia arra, hogy a k ö n y v e n javasolt módszerek sikeresek lesznek, mivel szinte mindenféle vállalkozásban benne rejlik a kockázat. Ezért sem a kiadó, sem a szerző nem vállal felelősséget az e könyvben leírt módszerek alkalmazásából eredő esetleges veszteségekért, és ezúton kifejezetten kizárunk minden ilyen felelősséget. Abban az esetben, ha Ön a könyvben szereplő bármely információt saját magának használja fel, a szerző és a kiadó nem vállal felelősséget az Ön tetteiért.

Cataloging-in-Publication Data a Kongresszusi Könyvtárban található

Keményfedeleles ISBN: 978-1-4019-6995-0

E-könyv ISBN: 978-1-4019-6996-7

Hangoskönyv ISBN: 978-1-4019-7039-0

**Babs-nak,
aki lehetővé
teszi a 10x-
et.**

"Ha 10 százalékkal jobb eredményt akarsz elérni, akkor egy okossági versenyben veszel részt - az összes emberedet egy okossági versenybe küldöd a világ összes többi emberével. Nem fognak nyerni. Nem számít, mennyi pénzt adsz nekik. . . Ha tízszer nagyobbra lösz a tíz százalékkal nagyobb helyett, akkor szinte soha nem százszor nehezebb, és a nyereség százszor nagyobb, így máris tudod, hogy jobban megtérül a befektetésed. De néha szó szerint könnyebb, és ennek az az oka, hogy ez a perspektíva-váltás valójában olcsó ahhoz képest, hogy okosabb vagy, mint mindenki körülötted."

- DR. ASTRO TELLER,

A MOONSHOTS KAPITÁNYA ÉS A **X1 VEZÉRIGAZGATÓJA**

TARTALOM

Bevezetés: 10x az ellentéte annak, amit mondtak neked

1. RÉSZ: 10x ELVEK

**1. fejezet: A 10x-es növekedés meglepő egyszerűsége -
*Miért a 2x gondolkodásmód az eredmények ellensége?***

**2. fejezet: 10x jobb minőség mindenben, amit csinálsz...
*Dobd le a 2x identitásodat, és könnyörtelenül emeld a színvonalat!***

**3. fejezet: A 10x átöleli a bőséget és elutasítja a hiányt -
*Szerezd meg pontosan azt, amit akarsz, éld meg a radikális szabadságot, és valósítsd meg egyedi képességedet!***

2. RÉSZ: 10x ALKALMAZÁSOK

**4. fejezet: Fedezd fel a 10x múltadat, hogy tisztázd a 10x jövődet-
*Megcsináltad már és megint meg fogod csinálni***

**5. fejezet: Vegyen ki évente több mint 150 "szabadnapot" ...
*Menekülj a gyári idő elől és nyisd meg az időbeosztásodat a "Kairos" áramlás, szórakozás és átalakulás számára.***

**6. fejezet: Építsünk egy önmenedzselő vállalatot-
*Fejlődjön mikromenedzserből transzformációs vezetővé***

Következtetés: 10x könnyebb, mint 2x

További források a Strategic Coach-tól

Végjegyzetek

Index

Dan köszönetnyilvánítása

Ben köszönetnyilvánításai

Dan Sullivanról

Dr. Benjamin Hardyról

Empower You: Unlimited Audio Mobile App

BEVEZETÉS

10x az ellentéte annak, amit mondtak
neked



*"Amit a hernyó a világ végének nevez, azt a mester pillangónak
nevezi."*

- RICHARD BACH

17 éves korában Michelangelo az emberi holttestek titkos megszerzésének és boncolásának mániájává vált.

A "holttest megrongálása" 1493-ban halálbüntetéssel sújtott bűncselekmény volt az olaszországi Firenzében.

"És ha valaki hajlandó lenne kockáztatni? Hogyan lehetne ezt megtenni? Figyelni a szegénymezőket a temetésekhez?" - kérdezte egy idős barátjától, Marsilio Ficinótól, akinek az apja neves orvos volt. Ficino nem hitte el, amit hallott.

"Kedves fiatal barátom, nem képzelheti magát sírrablónak. "¹ De Michelangelo kétségbeesett volt.

Sőt, ha nem talált más lehetőséget, sírokat is kirabolt, hogy holttesteket szerezzen. Az anatómia tanulása elengedhetetlen volt a célja eléréséhez.

Éppen akkor kezdett el dolgozni első életnagyságú, háromdimenziós szobrán: egy kilenc láb magas Herkulesen.

Michelangelo, akit támogatója és mentora nemrégiben bekövetkezett halála ösztönzött, azt tervezte, hogy a projektet Lorenzo di Piero de' Medici emlékére készíti el.

Mielőtt ezzel a Herkules-szoborral próbálkozott volna, számos kisebb szobrot készített. Egyik sem háromdimenziós. És egyikért sem kapott közvetlen fizetést. Ez volt az első nagyobb projektje, amelyhez profi szemlélettel viszonyult. Már nem gondolkodott vagy

kezdőként vagy amatőrként tevékenykedik.

Meggyőzte a firenzei dóm építésvezetőjét, hogy adjon el neki egy régi márványtömböt, amely kihasználatlanul állt a dóm udvarán. Az előző két évben a Medici-palotában végzett munkájából származó megtakarításai nagy részét - öt aranyforintot - a márvány megvásárlására fordította.

Lorenzo halála után Michelangelo kénytelen volt hazaköltözni szegény apjához, aki szkeptikus volt azzal kapcsolatban, hogy fia művész lesz, és azt remélte, hogy inkább az üzleti életben fog elhelyezkedni.

Hogy elnyerje apja áldását, hazudott a tervéről, azt állítva, hogy egy szobor elkészítésére kapott megbízást, és hogy a megbízó már megvásárolta a márványt. Azt is mondta, hogy minden hónapban kap egy kisebb összeget, amíg a projektet befejezi. Ez kockázatos hazugság volt - ha a projekt nem kifizetődő, Michelangelónak valószínűleg engednie kellett volna apja kívánságának, hogy feladja álmát.

Miután berendezkedett a Duomo műhelyében, Michelangelo méhviasszból elkezdte modellezni Herkulest. Hamarosan arra a következtetésre jutott, hogy nincs meg a kellő képzettsége ahhoz, hogy bármit is alkosson, ami az igazi emberi alakot tükrözi.

"Hogyan tudnék egy alakot, még a legdurvább körvonalakat is felállítani, ha nem tudom, mit csináljak? Hogyan érhetnék el bármit is a felszíni bőrszobrászaton, külső íveken, csontok körvonalain, néhány játékba hozott izmon kívül? Hatások. Mit tudok az okokról? Az ember életstruktúrájáról, ami a felszín alatt rejlik, és amit a szemem nem lát? Honnan tudhatnám, hogy mit hoz létre, miből belülről, a formák, amiket kívülről látok?"²

Elhatározta, hogy csak úgy lesz képes az emberi alakot élő eleveniséggel megrajzolni és megformálni, ha közvetlenül tanulmányozza a test bonyolultságát és funkcióit - kívülről és belülről.

Hol található szabad hullákat?

A gazdagok halottait családi sírboltokban temették el - azokat nem tudta megszerezni.

A középosztály halottait vallási rituálékkal vették körül - ez nem működne.

Melyik firenzei halottat nem figyelték és nem kívánták? Csak a nagyon szegények, a zárva és a koldusok. Ezeket az embereket kórházakba vitték, ha betegek voltak. Pontosabban egyházi kórházakba, ahol ingyenes ágyak voltak.

Michelangelónak most újabb nagy kockázatot kellett vállalnia, ha be akarta fejezni nagyszabású projektjét. Ha ugyanis rajtakapják, hogy holttestekkel szórakozik, legalábbis börtönbe kerülhet. A legrosszabb esetben halálra ítélik.

A firenzei Santo Spirito jótékonyági kórház a legnagyobb ingyenes panzióra tart igényt. Michelangelo kínos módon elkezdett a Santo Spirito körül settenkedni, hogy felfedezze, hol tartják a halottakat. Megtalálta a hullaházat, ahol a holttesteket becsomagolták és a temetésükig őrizték. Késő éjjel kezdett beosonni, és napfelkelte előtt távozott. Amikor a gyertyája pislákolni kezdett, Michelangelo tudta, hogy a szerzetesek, akik a mindennapi kenyeret sütötték, hamarosan a közelben lesznek.

A következő hónapokban több tucatnyi holttest boncolásával tanult emberi anatómiát. Megszállottan figyelte a részleteket, ahogy az izmok meghajlottak, az erek pumpáltak, az inak feszültek. Minden szervet megfogott és felvágott. Egy idő után hozzászókkott a holttestek szagához. Kíváncsivá tette, **h o g y** az emberek ennyire különbözőek lehetnek, de az agyuk mégis olyan hasonlóan néz ki és érződik.

Hazatérve felvázolta, amit tanult. Az anatómia, mindennél jobban, Michelangelo fegyelme és mestersége lett.³ Egy későbbi tanítványát idézve:

"Michelangelo boncolással tanulmányozott minden ismert állatot, és olyan sok emberi boncolást végzett, hogy az meghaladja azokét, akik ezen a területen hivatásosak. Ez a jelentős hatás megmutatkozik anatómiai mesteri tudásában, amelyhez fogható más festők nem tudnak felmutatni.... Olyan sok emberi anatómián dolgozott, hogy azok, akik egész életüket ezzel töltötték és hivatásuknak tekintik, aligha tudnak annyit, mint ő."⁴

Michelangelo képessé és magabiztossá vált arra, hogy befejezze Herkulesét. A terv koncepciójának megalkotása és megtervezése során változatról változatra vázlatokat készített, **h o g y r á é r e z z e n** Herkules testtartására és érzelmeire.

Ahelyett, hogy a hősökre jellemző széttárt alakot alkotta volna, széles lábakkal és csípőre tett karokkal, Michelangelo a görög koncepcióhoz közelebb álló, zárt és tömör alakot tervezett. Anatómiai ismeretei arra inspirálták, hogy Herkules erejét a törzs és a végtagok egyesítő erejeként ábrázolja. A csak egy kis ágyékbőrbe öltözött, csupasz mellkasú és erős Herkules hatalmas fa bunkósbotjára támaszkodott.



Michelangelo Herkules-szobrának rajza. 5

Michelangelo egy durva agyagmodellt épített, folyamatosan változtatva a súlyt és a testtartást, hogy megtalálja a legjobb pozíciót. Ismerve a tömeg és a feszültség közötti kölcsönhatást, az ütőn lévő kinyújtott karra reagálva hajlított hátizmokat mutatott. Az inak megnyúltak és összehúzódtak, ahogy a figura meghajolt. A szalagok megfeszültek. A csípő és a váll elfordult.

Mindezt a művész meggyőződéssel és magabiztossággal tudta kivetíteni, mert értett az emberi anatómiához.

Egy lapos bottal mérte, milyen mélyen kell vágni, hogy elérje a nyak mélységét, a hónalj mélységét, a törzs lejtését, a behajlított térdet. A felszínhez közel vésett, mint egy szántó, amelyik átvágja a mezőt. Miután áthatolt a Seravezza márvány időjárás okozta külső bőrén, vésője olyan belsőre talált, mint a puha homok, a tejfehér forgácsok szétfoszlottak az ujjai között. Ahogy egyre mélyebbre hatolt a felszín alá, a márvány hamarosan vaskemény lett, és minden erejét bevetette, hogy elérje a kívánt formákat.

Majdnem tönkretette a márványtömbjét. Túl mélyen vágott, hogy kiszabadítsa a nyakat, és most a kiálló vállizmokon lévő erős vésője feszült rezgéseket küldött a fejbe. Ha a márvány a keskeny ponton megrepedt, Herkules elveszítette volna a fejét.

Szerencsére a fej tartotta magát, és nem tört el.

Ahhoz, hogy a Herkules minden egyes milliméterét olyan részletességgel tudja megformálni, amilyet akart, Michelangelo számos finom élű szerszámot kovácsolt. Kalapácsának minden egyes ütése egyenletesen elosztott erővel járt, mintha nem is az ő ujjai, hanem a vésők vágták volna át a kristályokat. Néhány pillanatonként hátralépett, és körbejárta a márványt, letörölve az újabb porréteget. Távolról vizsgálta a művet, majd hunyorogva nézte meg közlelről.

Több más hibát is elkövetett - például több ütést mért a Herkules elülső részének lecsipkedésére. De hátul elég tartalék márványt hagyott magának ahhoz, hogy az egész figurát mélyebbre nyomja a tömbbe, mint tervezte.

Gyorsabbá vált a fejlődése. A márvány anatómiája kezdett megegyezni az agyagmodelljével: a tekintélyt parancsoló mellkas, a szakadt alkarok és a fatörzshöz hasonló combok.

Óvatosan, de buzgón faragott, a kézifűróval formázta az orrlyukakat és a füleket. A legfinomabb élű vésővel lekerekítette az arccsontokat, lassan forgatta a kezét a legkisebb érintéssel, hogy a szemeknek tiszta, szűrős tekintetet adjon.

Ahogy a projekt közeledett a befejezéshez, egyre többet dolgozott, elfelejtett enni, és kimerülten zuhant ágyba.

Miután elkészült, a Herkules híre elterjedt.

Michelangelónak 100 aranyforintot ajánlott fel a Strozzi család, akik a palota udvarán szerették volna elhelyezni a művet, ami nagy összeg volt egy egyszerű firenzei számára.

Amikor a Herkules elkészült, 1494 tavaszán Michelangelo 19 éves volt.

Ahhoz, hogy Herkulest olyan szinten faraghasa, amilyenre ő törekedett, Michelangelo az emberi anatómia olyan szintű elsajátítását fejlesztette ki, amilyen mértékben egyetlen más szobrász sem volt vagy lesz képes. A lehetetlennek tűnő cél érdekében sok hibát követett el, komolyan és koncentráltan dolgozott, és a következő lépéseket tette

kockázatokat, és végül egy olyan kézzelfogható projektet fejezett be, amely több mint figyelemre méltó volt.

Michelangelo nem született nagy művésznek. Azzá vált, majd végül legendás szintre jutott azért, hogy folyamatosan folytatta azt, amit én *a 10x folyamatnak* nevezek.

Elhatározta, hogy valami olyasmit tesz, ami messze túlmutat mindenben, amit eddig csinált, és valami innovatívát és a szakterületének előre meghatározott szabványától vagy normájától eltérőt. Ahhoz, hogy a projektet az általa kívánt színvonalon be tudja fejezni, nemcsak a képességeinek és kreativitásának, hanem az elkötelezettségének, meggyőződésének és identitásának teljes átalakulására is szükség volt.

Sokat kellett kockáztatnia ahhoz, hogy egyáltalán megpróbálkozzon a 10x-es projektjével.

Olyan egyedülálló ismereteket és perspektívákat kellett elsajátítania és kifejlesztenie, mint az emberi anatómia bonyolult részletei és az életnagyságú és hihető emberi szobor elkészítésének módja.

A Hercules befejezése és eladása *minőségileg más* emberré tette őt, mint korábbi 17 éves énje, aki a projektet elkezdte.

Miután eladta a Herkulest, *szellemileg és érzelmileg is* más ember lett, radikálisan kibővített képességekkel és nagyobb önbizalommal, mint korábbi énje. De szakmailag is sokkal másabb *helyzetben* volt, mint korábbi énje. Most már az a hírneve volt, hogy valami jelentőset csinált, ami miatt az emberek jobban érdeklődtek iránta, mint személy iránt, de azt is eredményezte, hogy mások több munkát akartak tőle megrendelni.

Hogyan ért el Michelangelo ilyen lehetetlen áttörést?

A pszichológiában létezik egy egyre fontosabb fogalom, a *pszichológiai rugalmasság*, amelyet úgy definiálnak, mint az akadályokra való sikeres és a személyes normáknak megfelelő válaszadás képességét.⁶ Lényegében a pszichológiai rugalmasság azt jelenti, hogy a választott célok felé haladunk, még akkor is, ha ez érzelmileg nehéz.

Tudomásul veszed és elfogadod az érzelmeidet, de azok nem irányítanak téged.

Ha pszichológiailag rugalmasabbá válsz, az lehetővé teszi számodra, hogy érzelmileg bővülj és növekedj, és hogy elkötelezettebb és kongruens életet élj, még akkor is, ha ez nehéz.^{7, 8, 9}

Hogyan működik ez?

A pszichológiai rugalmasság egyik alapvető szempontja, hogy *önmagunkat kontextusnak tekintsük*, ahelyett, hogy tartalomként tekintenénk magunkra.^{10,11,12} Ez lehetővé teszi, hogy ne azonosulj túlzottan a gondolataiddal és érzelmeiddel, hiszen nem te vagy a gondolataid és érzelmeid. Ehelyett te vagy a gondolataid és érzelmeid kontextusa, és ahogyan te a kontextus változik, a tartalom is változik.

Ha önmagadra nem tartalomként, hanem kontextusként tekintesz, akkor sokkal rugalmasabb és alkalmazkodóbb leszel. Ahogyan a bútorokat is lecserélheted, vagy

átalakíthatsz egy házat, úgy önmagadat is kibővítheted és átalakíthatod. Azzal, hogy önmagadat mint

kontextusban - ami nagyfokú érzelmi fejlődéssel jár -, képessé válik arra, hogy a nagyobb akadályok és lehetőségek komplexitását is kezelni tudja anélkül, hogy túlterhelődne. Alázatos, mégis határozott tudsz lenni, miközben új utakat újítasz meg az egyre izgalmasabb és meggyőzőbb célok felé.

Michelangelo hihetetlenül rugalmas volt. Folyamatosan nagyobb és mélyebb víziókat képzelt el, és érzelmileg, valamint készségekben és képességekben is fejlődött, hogy megvalósíthassa lehetetlen elképzeléseit. Ezáltal kibővítette szabadságát és *cselekvőképességét* - annak *minősége*, hogy ki volt és hogyan élt, alapvetően javult minden egyes tízszeres ugrással, amit egész életében folyamatosan tett.

Michelangelo nem állt meg Herkulesnél.

Új önbizalmával és képességeivel a következő tízszeres ugrásba kezdett, amely egy kis Amor-szobor faragásával kezdődött, amelyet Raffaele Riario római bíboros gyorsan megvásárolt 200 guldenért. Riariót annyira megihlette a mű, hogy meghívta Michelangelót, hogy költözzön a palotájába és dolgozzon neki teljes munkaidőben.¹³

Michelangelo elhagyta Firenzét, ahol felnőtt és egész életét töltötte, és 1496. június 25-én, 21 évesen érkezett Rómába. Gyorsan talált egy nagy darab márványt, és belekezdett eddigi legambiciózusabb projektjébe. A művész 1497 tavaszára - nyolc-kilenc hónappal később - elkészült a római boristen, *Bacchus* életnagyságú szobrával, amely egy szőlőfürtöt tart az oldalán, miközben egy kisgyermek-szátír hátulról eszik a szőlőt.

A bankár, Jacopo Galli, aki Riario bíborossal szemben lakott, összebarátkozott Michelangelóval, és megvásárolta a *Bacchust* az udvara számára. Galli segítette Michelangelónak abban, hogy 1497 novemberében megbízást kapjon a Pietá-szobor faragására a Szent Péter-székesegyház számára.

A Jézus teste felett gyászoló Szűz Máriát ábrázoló szobor, a *Pietà* két évig készült. Michelangelo azt akarta, hogy ez a mű tökéletes legyen, és kreatív és szobrászati képességeit a világtól eltérő magasságokba emelte.

Ellentétben a kor számos más *Pietàjával*, ő nem Jézust, hanem Máriát akarta a központi figurává tenni. Michelangelo nem egy harmincas éveiben járó férfi középkorú édesanyját ábrázolta, hanem Máriát úgy, ahogyan fiatal és ragyogó szűzanyaként nézhetett ki. Mária átöleli és gyászolja immár halott Megváltó fiát. Krisztus gyönyörű, nagyrészt fedetlen teste megmutatja Michelangelo nehezen megszerzett mesteri tudását az emberi anatómiában.

A *Pietà* befejezése Michelangelo számára egy újabb 10x-es ugrás csúcspontja volt.

Most, 24 évesen, amikor visszatért Firenzébe, már nem ugyanaz a férfi volt, aki három évvel korábban elhagyta szülővárosát. Külföldön élt, befolyásos emberekkel találkozott, és befejezett két következő szintű projektet - a *Bacchust* és a *Pietàt*. Ehhez

Napjainkban a *Pietàt minden idők* egyik legnagyobb művészi remekművének tartják.

Michelangelo képességei, kreativitása és magabiztossága a *Pietà* befejezése után összehasonlíthatatlanul meghaladta azt a szintet, amelyen a Herkules után állt. Szinte sértő lenne összehasonlítani a két szobrot - a minőség, a mélység és a hatás különböző rétegszféráiban helyezkednek el. Mintha a gyorséttermi ételeket hasonlítanánk a finom ételekhez, vagy ebben az esetben a finom ételeket a *valaha* készített legjobb ételhez.

1501 elején Michelangelo megkezdte a következő 10x-es ugrását.

Már négy szobrot készített a bécsi székesegyház számára egy 15 szoborból álló megbízásból, amikor megtudta, hogy a firenzei székesegyház építési hivatalának felügyelői (az *Operai*) szobrászt keresnek az óriási Dávid-szobor befejezéséhez.

A 17 láb hosszú márványdarab több mint 40 éve állt a firenzei dóm udvarán, hiányosan, a mediterrán napsütésben sütkérezve. Évtizedekkel korábban két különböző szobrász hagyta magára és rongálta meg.

Michelangelo mindennél jobban akarta ezt a projektet.

Hatalmas lehetőségnek látta - egy *tízszeres lehetőségnek*.

Úgy gondolta, hogy valami különlegeset tud csinálni a Dáviddal. A 26 éves Michelangelo meggyőzte az *Operai-t*, hogy ő a megfelelő szobrász a Dávid befejezésére.¹⁴

Ellentétben korának számos más Dávid-szobrával - beleértve Donatellóét is - Michelangelo úgy döntött, hogy nem ábrázolja Dávidot, amint győztesen áll Góliát levágott feje felett. Úgy döntött, hogy Dávidot nem kicsi és nőies figuraként ábrázolja, ahogyan azt gyakran ábrázolták. Michelangelo elgondolkodott és tanulmányozta Dávid és Saul király interakcióját Sámuel könyvében, amikor az ifjú Dávid meggyőzte Sault, hogy fel tud szállni az óriás, Góliát ellen. Olvasva Dávidról, aki *oroszlánokkal és medvékkel birkózott és ölt meg*, Michelangelo Dávidot a tökéletes férfinak látta.

Michelangelo ahelyett, hogy az óriás felett aratott nagy győzelme *után* ábrázolta volna Dávidot, inkább *közvetlenül* a bátor találkozás *előtt*. Bal kezével a vállán átvetve, kezében az ostorzsínórt, jobb kezével pedig egy követ tartva, Dávid arca aggodalmat, de egyben elszántságot is kifejezne.

Michelangelo közel három éven át dolgozott a Dávidon.

És a Dávid teljesen átalakította *Michelangelót*.

Amikor 1504 elején elkészült, a Dávidot azonnal mesterműnek ismerték el. Michelangelo mindössze 29 éves volt.

Michelangelo a Dávid-szoborért 400 florinát kapott, ami addigi legnagyobb díjazása volt. A kor legbefolyásosabb művészeiből és politikusaiból álló tanács ült össze, hogy eldöntsék, hol álljon a Dávid. A szobrot a Palazzo Vecchio - a firenzei városháza - elé állították. A Dávid a firenzei függetlenség és szabadság szimbóluma lett. A Dávid szó szerint fordulóponthoz jelentett az egész város számára, megújította Firenze bátorságát és büszkeségét, és az emberek és a

a város nagymértékben virágzásnak indult.

A Dávid elkészültével Michelangelo hírneve Leonardo da Vinciével vetekedett. Miután képességei újabb tízszeres szintre fejlődtek, nemzetek és kormányok vezetői adtak neki megbízásokat.

1505-ben, miközben a *Cascina-i csata című* festményén dolgozott - amelyet Leonardo da Vinci *Anghiari csatája* című festményével párosítottak volna a Palazzo Vecchio tanácstermébe -, kénytelen volt feladni a projektet. Az újonnan megválasztott II. Julius pápa megbízta Michelangelót a pápai síremlék elkészítésével.

A pápának nem lehet nemet mondani.

Michelangelo Rómába költözött és munkához látott.

Három évvel később - 1508-ban - a pápa felkérte a Sixtus-kápolna megfestésére, amelyet 1512-ben, 37 évesen fejezett be.

Michelangelo egész életében olyan projekteket vállalt, amelyek messze túlmutatnak -lehetetlenül *meghaladta a* képességei szintjét. A legtöbb ember fél teljes mértékben elkötelezni magát a 10x folyamat mellett, mert ez elkerülhetetlenül megköveteli a jelenlegi identitás, a körülmények és a komfortzóna elengedését.

A 10-szeresére növelni azt jelenti, hogy a legsajátosabb és legizgalmasabb jövő alapján élsz, amit csak el tudsz képzelni. Ez a 10x-es jövő lesz a szűrőd minden cselekedetedhez, és a jelenlegi életed nagy része nem tud átmenni ezen a 10x-es szűrőn.

Ami ide juttatott, az nem fog oda juttatni.

Leonardo DiCaprio színész szavaival élve: "Életed minden következő szintjén más-más énedre lesz szükség".

A 10x egyszerűbb, könnyebb és jobb, mint ahogyan azt tanították neked

"De mi a helyzet a munka minőségével? A csontja csontvelőjében volt, hogy csak a legjobbat alkosson, amit csak tudott; hogy messze a képességeit meghaladóan alkosson, mert nem tudott megelégedni semmivel, ami nem volt új, friss, más, a művészet egészének tapintható kiterjesztése. Soha nem kötött kompromisszumot a minőséggel; emberi és művészi integritása volt az a szikla, amelyre az élete épült. Ha ezt a sziklát közömbösséggel, azzal, hogy kevesebbet adott magából, mint a kimerítően legjobbat, ha megelégedett azzal, hogy csak megéljen, akkor mi maradt belőle?"

A történelem legnagyobb művészei és vállalkozói megértik a különbséget a 10x és 2x gondolkodás között.

Gondolhatod: Mi van azokkal az emberekkel, akik soha nem tesznek 10x-es ugrást? A legtöbb ember csak egy kicsivel többre vágyik - egy előléptetésre, egy kicsivel több pénzre, új személyes rekord. A fokozatos fejlődés a *2x-es gondolkodásmód*, ami alapvető szinten azt jelenti, hogy *folytatod* vagy *fenntartod* azt, amit már eddig is csináltál. Hagyod, hogy *a múlt* diktálja, mit és hogyan csinálj. A 2x lineáris, ami azt jelenti, hogy a teljesítmény megduplázására törekszel az erőfeszítés megduplázásával. Csinálj többet ugyanabból, csak gyorsabban és keményebben.

2x kimerítő és lélekölő.

Rendkívül nehéz a gázpedálra lépni, és centiméteres előrehaladást elérni.

Ezzel szemben a 10x olyan nagy és látszólag lehetetlennek tűnő, hogy azonnal ki kell lépned a jelenlegi gondolkodásmódból és megközelítésedből. Nem tudsz 10x keményebben vagy tovább dolgozni. A nyers erővel és a lineáris módszerekkel nem érheted el a 10x-et.

A 10x egy divatos fogalom lett, amelyet vállalkozói, pénzügyi és önsegítő körökben dobálnak. A legtöbb ember azonban gyökeresen félreérti, hogy mit jelent és mire képes a 10x. Valójában a legtöbb ember *szó szerint* és *pontosan fordítva* érti a 10x-et.

Mivel a legtöbb embernek ez fordítva van, nehezen manifesztálódik 10x az életében. Megrekednek a 2x-es gondolkodásmódban. De ami még ennél is több, a 10x keresése arra készíteti őket, hogy a rossz dolgokat keressék, egy végtelen versenyfutást *a többért*.

A 10x nem a többről szól. Hanem a kevesebbről.

Michelangelo ezt világosan megértette. Amikor a pápa a zsenialitása titkáról kérdezte, különösen a Dávid-szoborral kapcsolatban, Michelangelo így magyarázta: "Egyszerű. Csak eltávolítok mindent, ami nem Dávid".

A 10x-szeresére való törekvés a fókusz leegyszerűsítése a lényegre. Ezután minden mást eltávolítasz.

Steve Jobs az *extrém egyszerűsítés* mestere volt, ami az innováció lényege.

Az iPod megtervezésekor eltávolította a zenebirtoklás minden olyan aspektusát, amelyet az emberek nem akartak, és olyan technológiát biztosított, amely *10x jobba és egyszerűbbé* tette a zenei élményt. Ahelyett, hogy el kellett volna menned a boltba, és 12-15 dollárt költened egy teljes albumra, amikor valójában csak egy dalt akartál, mostantól a oldalon egyszerűen és könnyedén megvásárolhatod azokat a dalokat, amelyeket akartál, és mindet zsebben, egy helyen tarthatod. Nem kell többé több száz CD-t cipelned magaddal, amelyek legalább 80 százalékban olyan dalokat tartalmaznak, amelyeket nem is szeretsz.

Ahogy a 10x nem a többről, hanem a kevesebbről szól, a 10x sem a mennyiségről. Hanem a minőségről.

Michelangelót nem az általa végzett munkák mennyisége teszi legendássá, hanem az a szinte felfoghatatlan *minőség*, amit alkotott. Minden alkalommal, amikor Michelangelo 10x ment, a mesteri és kifejezőerő szinte isteni szintre jutott.

Persze, sokat tett. Nevetségesen sokat, valójában. De sokan mások is. Sokan elfoglaltak, mégis terméketlenek. Sokat tesznek, de végül keveset érnek el.

A 10x egy minőségi különbség az előtte és utána között, egy nagyszabású innováció és frissítés.

A 10x egyenlő azzal, hogy a kúszásból járnival kezdesz, az ábécét nem tudod, és olvasni kezdesz, a szüleid pincéjében élsz, és önállóan élsz, az ügyetlen és félénk emberből bátor és érzelmileg intelligens vezető leszel.

A 10x olyan, mintha lovaskocsiról autóra váltanánk. Lehet, hogy ugyanabban a műfajban vagytok - mint például a közlekedés -, de nem hasonlítjátok össze az almákat az almákkal. Nem lineáris változás történt. Ez alapvetően inkább *minőségi*, mint mennyiségi *változás*. Az átalakulás egy lehetetlennek tűnő és elképzelt jövőből kiindulva történik, és egy nem lineáris és gyökeresen más irányba és megközelítésbe visz, mint amit te (és mindenki más) eddig csináltál.

2x a mennyiségre összpontosít. Csak hozzáadsz egy nullát, és többet csinálsz abból, amit eddig is csináltál. Ez lineáris és nem kreatív. Ez nyers erő, nem pedig magasabb intelligencia és tőkeáttétel.

A legalapvetőbb minőségi változás belső, az Ön *jövőképe és identitása*. Ezek megváltoztatásával egyidejűleg minden más is megváltozik, amit csinálsz. Fogod a belső és érzelmi fejlődésedet, és kifinomult normák és eredmények formájában külsőleg is megjeleníted.

A 10x lesz az érzékelési szűrője mindennek, amit csinál.

Minden vagy 10x vagy 2x lesz.

Bármi, ami nem 10x-es, nem felel meg a szűrőnek, és kikerül a figyelmed alól. A korlátozó elmélet szerint a legnagyobb emberi szűk keresztmetszet a figyelem. A figyelmünk a legvégezebb erőforrásunk, még az időnkénél is végezebb és értékezebb. Valójában a figyelmünk minősége és mélysége határozza meg az időnk minőségét. A legtöbb ember figyelme szétszórt, rángatott, és látszólag soha nem *itt és most van*.

A 10x-szeresére növelés azt jelenti, hogy a figyelmed *sokkal kevesebbre irányul* közvetlenül, de ez örülten hatékony és hatásos, mivel koncentráltan, nem pedig szétszórtan.

Végül, a 10x nem egy konkrét eredményről szól. Hanem a folyamatról.

A 10x egy képesség.

Ez egy olyan operációs rendszer, amelyhez telepíted:

- A jövőkép és a szabványok drámai kiterjesztése• A stratégia és a fókusz egyszerűsítése
- A nem alapvető fontosságú dolgok azonosítása és eltávolítása• Egyedi területeken való jártasság kialakítása
- Mások vezetése és felhatalmazása, akik izgatottan osztják az Ön elképzeléseit.

A 10x *a jármű*, amellyel átalakíthatod magad és az életed.

Minden alkalommal, amikor elkötelezed magad a 10x mellett, ez az elkötelezettség egy utazásra visz téged. Ez az utazás a hagyma újabb és újabb rétegeinek lehámozását jelenti, felfedezve a lényegét, hogy ki is vagy valójában. Minden egyes réteg, amit lehámozol, a korábbi éned elengedése, ami egyre inkább a legigazibb éneddé változtat.

A 10x-es elköteleződés és az átalakulás *felszabadít*.

A szabadságnak két szintje van - a felületi szintű szabadság és a magasabb szintű szabadság. A felszíni szintű szabadság külső és jobban mérhető. Ez a "szabadság a"-tól - ahol megszabadulsz a tudatlanságtól, a szegénységtől és a rabszolgaságtól. De van egy bőségebb fajta szabadság, amely *belső és minőségi*. Ez a

"freedom to" - ami azt jelenti, hogy teljes mértékben magadévá teszed az életed .¹⁶

A magasabb szintű szabadság elkötelezettséget és bátorságot igényel. Megválasztod a mércédet, és e mérce alapján élsz, függetlenül a kapcsolódó kockázatoktól vagy költségektől. Ezt a magasabb szintű szabadságot senki sem adhatja meg neked. A *szabadság* tudatos választás kérdése, a *szabadság* tisztán belső. Az összes elképzelhető külső szabadsággal rendelkezhetsz, mégsem lehetsz szabad.

A 10x az eszköz, a *szabadság pedig a cél*.

Minden egyes alkalommal, amikor 10x megyünk, tudatosan döntünk úgy, hogy egy bizonyos szinten vagy színvonalon éljük az életünket, függetlenül attól, hogy mennyire abnormális vagy lehetetlennek tűnő. *Te* választottad a mércét. Elkötelezed magad mellette. Úgy élsz, *ahogy választottad*, és elkötelezettségeddel átalakítod magad és a világot.

A világ legjobb vállalkozói coacha és a Strategic Coach társalapítója, Dan Sullivan négy alapvető szabadságot fedezett fel, amelyre a 10x emberek törekszenek:

- Az idő szabadsága
- A pénz szabadsága
- A kapcsolat szabadsága•

A cél szabadsága e¹⁷

A szabadság alapvetően minőségi és belső. Neked kell választanod és

fogadjátok el. Senki sem adhatja vagy veheti el.

Michelangelo egész életében bővítette négy szabadságát. A szabadság volt a végtelen játék, amelyet élt, és a véges játékokat játszott, hogy tovább bővítse belső szabadságát. Minden alkalommal, amikor 10x ment egy lehetetlennek tűnő projekt vállalásával és befejezésével, a szabadságai bővültek.

Az idejét jobb dolgokkal töltötte, és jobban értékelte saját maga és mások is. Így az *Idő Szabadsága* folyamatosan nőtt.

Nagyobb megbízásokat kapott, és azok, akik felbérelték, szállást adtak neki, kifizették az anyagokat, fizették a cselédekét és az asszisztenseket, akik segítettek neki befejezni a projekteket. A *pénz szabadsága* egyre nőtt, és már nem volt akadálya annak, hogy hogyan éljen és mit csináljon.

Olyannyira ismertté vált, hogy a pápa felbérelte őt olyan projektekhez, amelyek megváltoztatták Michelangelo életét, valamint a történelem és a kultúra irányát. *Kapcsolati szabadsága* minden egyes 10x-es ugrással folyamatosan bővült - egészen addig a pontig, ahol egyre többször jutott hozzá szinte bárkihez, akit csak akart, és ahol rendkívül befolyásos emberek rendszeresen felkeresték őt.

A kapcsolatok szabadsága megkönnyíti a *Célok szabadságát*, mert a kapcsolatok ajtókat nyitnak és zárnak. Egy kapcsolaton keresztül nem lineáris és 10-szeres ugrásokat lehet tenni a lehetőségek és a lehetőségek terén, mint például az a személy, aki vezetői szerepet kap, mert ismeri azt a személyt, aki a cég tulajdonosa. Akik megvetik ezt a valóságot, nem értik a négy szabadságot, és ez a tény korlátozza őket. Ahelyett, hogy vitatkoznál a valósággal, inkább ismerd meg a szabályokat, hogy a kívánságaid szerint alakíthasd.

Michelangelo céltudatossága szinte hihetetlen szintet ért el, amikor olyan projekteket valósított meg, amelyek szó szerint megváltoztatták a kultúrák, országok és gazdaságok irányát. Minden egyes 10-szeres ugrással a választott és tisztázott életcélja drámaian nagyobb és értelmesebb lett. Ahogyan meghatározta az életét, exponenciálisan kitágult.

A vállalkozói út végső célja a szabadság kiterjesztése, és valóban nincs határa annak, hogy mennyi szabadságod lehet, vagy mennyi szabadságot teremthetsz.

Szabadságod kiterjesztése az, amit Dr. James Carse "végtelen játéknak" nevezne, ami arról szól, hogy folyamatosan átalakítod magad és a játékot, amit játszol, és soha nem ragadsz meg vagy ragadsz be semmilyen véges játékba vagy szabályrendszerbe.¹⁸

2x-esnek lenni azt jelenti, hogy egy véges játékban ragadtál - egy helyzet, perspektíva, cél, identitás stb. Nem tágítod a szabadságodat, hogy legyél, tegyél és rendelkez. Félelem és bénultság fogságában vagy. Fenntartod a status quo-t, hogy ki vagy most és mit csinálsz most.

A 10x a szabadságod kiterjesztésének végtelen játékát játssza.

A szabadság a z o n b a n nem olcsó. Brutális őszinteséget igényel önmagunkkal és

másokkal, ami félelmetes, de felszabadító. A 10x-nél nincsenek félmegoldások vagy félvállalások. Ahhoz, hogy elérd a célod szabadságát, el kell engedned mindent, ami nem 10x az életedben. Ez nehéz, mert az idő nagy részét valószínűleg a 2x munka köti le.

A 10-szeresére való lépés mindannak a levetkőzése, ami nem "Dávid", hanem az önvalód és a legfőbb célod.

Az én 10x utazásom

Ez a könyv azoknak szól, akiket érdekel a 10x-es szintű növekedés és átalakulás - és hogy hogyan érheted el ezt magadnak.

Tudom ezt, mert magam is 10x átéltem az átalakulást. Sokszor.

A nevem Dr. Benjamin Hardy, és én vagyok ennek a könyvnek az írója, munkatársammal és elsődleges társszerzőmmel, Dan Sullivannal együtt.

Míg szervezeti pszichológiából doktoráltam, a kutatásom a vállalkozói bátorságra és a transzformációs vezetésre összpontosított.^{19,20} Kutatásom során felfedeztem egy radikálisan újszerű koncepciót, amelyet a "*point of no return*"-nek neveztem el, és amely azonosította az alapvető különbséget a leendő vállalkozók és a vállalkozók között.

sikeresek. A vissza nem térési pont a teljes elkötelezettség pillanata, amikor az identitásod és az energiád a félelmed elkerüléséről átvált arra, hogy teljes mértékben megközelítsd azt, amit leginkább szeretnél. Arra is rájöttem, hogy a legerősebb vezetők hogyan alakítják át azokat, akik követik őket, és hogyan emelik identitásukat és viselkedésüket drámaian magasabb szintre.

Miközben a PhD-programomat végeztem - 2014-től 2019-ig -, a kutatásom és az oktatásom mellett a blogbejegyzéseimet több mint egy éve olvasta több mint 100 millió embernek, és rendszeresen megjelentek olyan platformokon, mint a *Forbes*, a *Fortune* és a *Psychology Today*. Három éven át - 2015 és 2018 között - én voltam az első számú legolvasottabb író a Szilícium-völgyben található [Medium.com](https://www.medium.com) hatalmas blogplatformon. Megjelentettem az első nagy könyvemet is, az *Akaraterő nem elég*.

Munka, 2018-ban,²¹ és hét számjegyre növeltem az online képzési vállalkozásomat.

Amióta 2019-ben befejeztem a PhD-képzést, további öt könyvet adtam ki, amelyek közül hármát a legendás vállalkozói coach Dan Sullivannal közösen írtam. Könyveim együttesen több százezer példányban keltek el, és gyorsan alpművekké váltak az üzleti és pszichológiai térben.

A feleségem és én is többször 10x ugrottunk. 2015-ben, a PhD-programom első évében három testvérünk nevelőszülei lettünk, akik 3, 5 és 7 évesek.

A következő három évben Lauren és én a bíróságon harcoltunk a nevelőszülői rendszerrel, és 2018 februárjában csodával határos módon örökbefogadásban részesültünk. Egy hónappal az örökbefogadás után Lauren terhes lett ikerlányokkal, akik 2018 decemberében születtek.

Igen, 2018-ban gyakorlatilag nulláról öt gyerekre nőttünk.

10x átalakítás.

Azóta megszületett a hatodik és egyben utolsó gyermekünk, a mi epikus és mosolygós kisfiúnk, Rex.

Sok más 10x-et is megtapasztaltam, amiről beszélhetnék. De nem ez a lényeg. A lényeg az, hogy mióta életemben először megtapasztaltam a 10x-et, a meg akartam érteni a folyamat bonyolultságát. Így az elmúlt évtizedben izgatottan tanulmányoztam a 10x növekedés és átalakulás pszichológiáját és alkalmazását.

Tanulmányaim Dan Sullivan munkájához vezettek, aki az elmúlt 50 évben több magas szintű vállalkozót coacholt személyesen, mint bárki más ma élő ember. Cége, a Strategic Coach, a világ első számú vállalkozói coachingcége. Az elmúlt 35 év során több mint 25 000 magas szintű vállalkozó vett részt a Strategic Coach programban.

2015-ben kezdtem el tanulmányozni Dan munkáját, amikor először kezdtem el saját vállalkozói törekvéseimet, és amikor a vállalkozói bátorságot akadémiai szinten is kutattam. Dan tanítása felrobbantotta az elmémet, és befolyásolta a saját 10x ugrásomat szerzőként és vállalkozóként, lehetővé téve számomra, hogy a semmiből néhány év alatt egy hétszámjegyű céget építsek fel.

Dan tanításainak szeretete és nagybecsülése vezetett arra, hogy együttműködjek vele, ami ehhez és két másik könyvünkhöz vezetett, a *Ki nem hogyan* és a *The Gap and The Gain*.^{22,23} Akárcsak a korábbi könyveink, ez a könyv is a saját szemszögemből és a saját szavaimmal íródott. Dan nyelvezetét használva: "Én vagyok az a "Ki", aki

megírta ezt a könyvet, mert senki más nem tudta vagy nem akarta

volna megtenni." Még így is Dan tanításai képezik e projekt

alapját. Dan valóban egy mester.

Ötletei és gondolkodásmódja annyira egyedi és ellenkező értelmű, hogy szembemegy a hagyományos bölcsességgel. Vegyük például azt a gondolatot, hogy 10x nagyobb eredményt elérni valójában *könnyebb*, mint 2x nagyobbat.

Amikor Dan vállalkozói először hallják ezt az ötletet, hitetlenkedve vakarják a fejüket. Aztán Dan radikálisan egyszerű, mégis mélyreható felismeréseket és perspektívákat tár fel, és olyan világossá teszi ennek a koncepciónak az igazságát, hogy azt nem lehet félreérteni.

Dan öt évtizedes közvetlen munkája több tízezer vállalkozóval, akiknek segített 10x-et elérni, valamint az én háttérrel a vállalkozói és exponenciális pszichológiában, olyan perspektívát nyújtunk a 10x-ről ebben a könyvben, amely különbözik bármitől, amit ezen a rendkívül népszerű és még népszerűbb könyvben bemutatnak.

vadul félreértett téma.

Ahhoz, hogy a 10x igazságát ebben a könyvben elhozzam neked - egyszerűvé, elmét tágítóvá, zavarba ejtően nyilvánvalóvá és azonnal alkalmazhatóvá téve azt -, számtalan pszichológiai szakirodalomban mélyedtem el, több órán keresztül interjút készítettem Dannel, több tucatnyi olyan Dan-vállalkozóval készítettem interjút, akiknek a történetét eddig még soha nem láttam, és a saját életemet kívül-belül átalakítottam, hogy bizonyítsam a koncepciókat.

Amikor 2018-ban kezdeményeztem az együttműködést Dannel, ez egy kísérlet volt. Hittem abban, hogy Dan ötleteinek mainstream üzleti könyvek formájában történő megosztásával az emberek életét meg lehet változtatni. Azt is hittem, hogy a Strategic Coach követelményeinek megfelelő magas szintű vállalkozók felismerik Dan tanításainak erejét és mélységét, és csatlakoznak a Strategic Coachhoz a folyamatos és szisztematikus 10x-es növekedés érdekében.

A kísérletünk bevált.

Az első közös könyvünk, a *Who Not How* bevezetőjében kifejezetten megfogalmaztuk a kezdeti 10x-es ambíciókat. Azt írtam, hogy a könyv megírásával az volt a célunk, hogy több százezer olvasó életét alakítsuk át, amellett, hogy közvetlenül 500+ növekedésorientált vállalkozót vezettünk a Strategic Coach közvetlen képzésére.

Kevesebb mint két évvel a *Who Not How* kiadása óta mindkét célt sikerült elérni. A könyv gyorsan kultikus klasszikussá és örökös eladótáborrá vált a vállalkozói térben, és a magas szintű vállalkozók naponta csatlakoznak a Strategic Coachhoz, reagálva Dan tanításának felszabadító zsigeri ütésére, amelyet az írásom ezüsttálcáján mutattak meg.

Együttműködésünk minőségi 10x-es átalakulást eredményezett mindkettőnk életében és vállalkozásában.

Az új 10x-es szintünkön nemrégiben újragondoltuk a következő 10x-es ugrásunkat, amely drámaian jobb könyvek kiadása, amelyek több millió olvasóhoz jutnak el, és közvetlenül több mint 5000 világszínvonalú vállalkozót vezetnek, akik 10x-es növekedést és szabadságot keresnek, hogy csatlakozzanak a Strategic Coach programhoz. A Strategic Coach programhoz való csatlakozással ezek a vállalkozók közvetlen hozzáférést kapnak ahhoz a kúthoz, amelyből ezt és a többi könyvünket merítettük.

Hogyan változtatja meg ez a könyv az életed

"Minden, ami él, folyamatos változásban és mozgásban van. Abban a pillanatban, amikor megpihensz, azt gondolva, hogy elérted a kívánt szintet, elméd egy része a hanyatlás fázisába lép. Elveszíted a nehezen megszerzett kreativitásodat, és ezt mások is érzékelnéni kezdik. Ez egy olyan erő és intelligencia, amelyet folyamatosan meg kell újítani, különben meghal."

- ROBERT GREENE 24

Nemrégiben egy steak vacsora közben megosztottam a könyvben szereplő gondolatokat néhány barátommal, és figyeltem, ahogy a szemükről kezd leesni a pikkely. Hitetlenkedve rázták a fejüket, és rájöttek, hogy életük nagy része mennyire megrekedt a 2x üzemmódban.

Abszurd módon nyilvánvalóvá vált, hogy süükségtelenül sok olyan helyzetet, projektet és embert tartottak fenn, amelyek 2x, nem pedig 10x voltak.

Szüükségből, nem pedig hiányból, hiányból, nem pedig bőségből, biztonságból, nem pedig szabadságból indultak ki.

"El kell engednünk [így és így ügyfelet/projektet]" - mondta a barátom az üzlettársának, aki épp egy falatot falt le a 32 unciás tomahawk steakjéből, amikor hallotta, hogy megosztom önökkel azokat az elveket, amelyeket ebben a könyvben fognak megtanulni.

Íme a legmeglepőbb igazság ezzel a könyvvel kapcsolatban. Ellenkezőleg, a 10x sokkal, de sokkal könnyebb, mint a 2x.

Ez sokkal egyszerűbb, mint 2x.

De a "könnyű" és az "egyszerű" nem egészen az, aminek látszik. T.S. Eliot amerikai író idézve: "A teljes egyszerűség állapota. . nem kerül kevesebbe, mint minden." ²⁵

Ahhoz, hogy a könnyű és egyszerű útra lépj, el kell engedned mindent az életedben, ami feleslegesen nehéz. P o n t o s a b b a n , el kell engedned mindent, amit nem akarsz igazán.

A 10x szó szerint mindent kiszűr, ami nem 10x, ami a legtöbb dolog az életedben.

Ha hajlandó vagy elkötelezni magad és elengedni *mindent, amit* nem igazán akarsz, akkor az életed végtelenül könnyebb, egyszerűbb és sikeresebb lesz, mint valaha is volt.

Ez ijesztő?

Igen.

Szükség van 100 százalékos
elkötelezettségre? Teljes mértékben.

De mint a sebtapasz letépése, a legnehezebb része a gondolkodás. A sokkoló tényező valós lehet, de ha egyszer meghozza a döntést, minden megváltozik. Ahogyan bármit teszel, úgy teszel mindent. A 10x lesz a szűrőd és a normád.

Ebből a könyvből megtudhatod, mi az a 10x, és miért ez a legtermészetesebb, legizgalmasabb és leghatalmasabb módja az életnek. Teljesen másképp fogod látni magadat és a világot.

Másképp fogod látni a lehetőségeidet és minden döntésedet.

Mielőtt befejeznéd a könyv olvasását, elképzelted és tisztáztad a rendkívül egyedi és személyes 10x ugrásokat, amelyek átalakítják az életedet. A 10x-et új mércédé és identitásoddá teszed, kiszűrve önmagad 2x-es múltbeli aspektusait, amelyek visszatartanak és visszatartanak.

A 10x-nek nincs vége. A
szabadságnak nincs vége.

Ez egy belső játék.

Ez egy végtelen játék.

Ez egy olyan játék, amelyet újra és újra játszhatsz.

Csak te döntheted el, meddig mész el. Csak te döntheted el, hogy mennyire fogsz átalakulni önmagad és életcélod legigazibb kifejeződésévé.

Ha úgy döntesz, hogy 10x továbblépsz onnan, ahol most vagy, a 10x jövőbeli éned más ember lesz, mint aki most vagy. Rövid időn belül olyan szabadságod lesz, amit jelenleg elképzelni sem tudsz. Az időd, a pénzed, a kapcsolataid és a céljaid 10x értéke és minősége most lehetetlennek fog tűnni számodra, de a 10x jövőbeli éned számára teljesen normális lesz.

Minden alkalommal, amikor 10x elkötelezi magát, ugyanezen a folyamaton kell keresztülmennie. E könyv **első fejezetében** megismerheted ennek a 10x-es folyamatnak a részleteit. Pontosan látni fogod, hogy a 10x és a 2x miért szöges ellentétei egymásnak, és hogy a 10x miért sokkal könnyebb, egyszerűbb és izgalmasabb, mint a 2x. Ez a folyamat rendkívül fantáziadús, stratégiai és gyakorlatias.

A **második fejezetben** megtanulod, hogyan kötelezd el magad a 10x mellett, és hogyan alakítsd át magad és az identitásodat ezen elkötelezettség által. Ez a 10x folyamat érzelmi aspektusa, ahol a gumi találkozik az úttal. A 10x célok elérése egy dolog. De az, hogy a 10x-et *a mércédé* tedd, az már egy másik játék, amihez tiszta elkötelezettség és bátorság kell. Ez egy olyan játék, ami az egész életedet át fogja alakítani, ha komolyan veszed, de ez az egyetlen módja annak is, hogy kitágítsd önmagad és szabad legyél. Így megtanulhatod, hogy 10x a színvonaladat és "Nemet" mondj.

egyre nagyobb dolgokra, egyre élesebbé és finomabbá téve a szűrődöt és az identitásodat.

A harmadik fejezetben megtanulod, mi a különbség a vágyakozás és a szükséglet között. Ahhoz, hogy 10x menj, minden energiádat el kell távolítanod az élet és a világ "szükséglet" perspektívájától. Nem kell, hogy 10x menjen, hanem *akarod*. A szabadság legmagasabb formája az akaráson alapul, nem a szükségleten. Ahhoz, hogy azt válaszd, amit akarsz, radikális őszinteségre, elkötelezettségre és bátorságra van szükség. Így kezded el lehámozni a rétegeket, és így jutsz el a gyökeréig és magjáig annak, aki vagy. Minél őszintébb leszel önmagaddal, annál inkább tisztázod és fejleszted Egyedülálló Képességedet, amely emberként és vállalkozóként a szupererőd, és amely teljesen csak rád jellemző. Az Egyedi Képességed elkerülése a frusztráció és a közepszerűség életéhez vezet. Ahhoz, hogy megnyílj és kifejleszd Egyedi Képességedet, sebezhetőségre, elkötelezettségre és bátorságra van szükség - ez olyan, mintha egyszerre másznál meg egy hegyet és ugranál le egy szikláról. Minél több réteget hámozol le a 10x-es lépéssel, annál inkább a saját Dávid-verzióddá válsz, és annál értékesebb és céltudatosabb lesz az életed.

A negyedik fejezetben a saját múltadat egy másik szemszögből fogod látni, ami lehetővé teszi számodra, hogy jobban lásd és értékeld a már megtett 10x-es ugrásokat. Összekötöd a legfontosabb pontokat, amelyek idáig vezettek, és ezt az átvezető vonalat használod fel a következő minőségi és nem lineáris 10x-es ugrások megtervezéséhez, amelyekre a lelked leginkább vágyik. Megtanulod, hogyan normalizálhatod a 10x-et, hogy egyre természetesebbé váljon az életed - látva és érezve azt a múltadon és a jövődön keresztül is.

Az ötödik fejezet segít kilépni az idő lineáris és mennyiségi modelljéből, amelyet a közoktatásban tanítanak, és amely a legtöbb amerikai vállalatnál is folytatódik. Ez a modell a 19. századi ipari gyárak modelljén alapul, és radikálisan hatástalan a 10x-es növekedés és átalakulás szempontjából. Megtanulhatod azt az időrendszert, amelyet Dan évtizedek alatt fejlesztett ki, hogy segítsen a vállalkozóinak 10x, sőt gyakran 100x produktívabbá, boldogabbá és sikeresebbé válni. Ahelyett, hogy a mennyiségi idővel operálnál, megtanulod, hogyan használd ki az időt *minőségileg*, ami sokkal több áramlást, szórakozást és átalakulást eredményez. Kevésbé lesz ütemezett. Az időd kevésbé lesz vékonyra szeletelt és töredezett. Nagyobb és tágabb szabadságblokkjai lesznek az elmélyült munkához, az aktív regenerálódáshoz és a csúcseredményekhez.

A hatodik fejezet az előző fejezetek összes építőelemét felhasználja, és kihívás elé állítja Önt, hogy hozzon létre egy önmenedzselő vállalatot, ahol a szabadság kultúráját teremti meg. Lesz egy önmenedzselő és önmultiplikátor csapatod, amely az üzlet *minden aspektusát* kezeli. Transzformációs vezetőként *teljesen szabad* leszel, *hogy átöleld* azt a néhány dolgot, ami a legfontosabb - az innovációt, a stratégiaalkotást, a jövőképzést, az együttműködést, a fejlődést. A víziója olyan meggyőző és izgalmas lesz, hogy

a megfelelő emberek többszörösen 10x-es jövőt látnak majd maguknak az önök jövőképében. Mindenkit felvértez a környezetében, hogy jobb vezetőkké váljanak, és a jelenlegi szerepükön túlmutatva fejlődjenek, új "Kik" bevonásával, és felszabaduljanak a következő 10x-es növekedési szakaszra. Ez az *Egyedülálló képességű csapatmunka*. Így van körülötted egy 10x-es működési rendszer, miközben a saját személyes életed egyszerűbbé, lassabbá, mélyebbé és erőteljesebbé válik.

Készen állsz a 10x-szeresére? Kezdjük.

PART 1

10x PRINCIPLES

1. FEJEZET

A 10x NÖVEKEDÉS MEGLEPZŐ EGYSZERŰSÉGE

Miért a 2x gondolkodásmód az
eredmények ellensége?



"A pokolba vezető út a mennyiségre való törekvéssel van kikövezve. A volumen marginális termékekhez, marginális ügyfelekhez és jelentősen megnövekedett menedzsmentkomplexitáshoz vezet.... A kemény munka alacsony hozamhoz vezet. A belátás és az, hogy azt tesszük, amit akarunk, magas hozamhoz vezet

Törekedjünk arra, hogy kevés dologban legyünk kiválóak, ahelyett, hogy sok mindenben jó teljesítményt nyújtanánk. Nem az időhiány miatt kell aggódnunk, hanem amiatt, hogy az idő nagy részét alacsony színvonalú dolgokra fordítjuk... . A 80/20 elv azt mondja, hogy ha megdupláznánk az időnket a tevékenységek legjobb 20 százalékára, akkor kétnapos munkahéten 60 százalékkal többet érhetnénk el, mint most."

- RICHARD KOC ^{H1}

"Ha tíz százalékkal akarnád növelni a nyereségedet, hogyan tennéd?"

Egyszer részt vettem Joe Polish marketingszakértő vállalkozói mesterképző csoportjában, ahol ezt és számos más kérdést is bemutatott.

Miután 5-10 percig gondolkodtunk Joe kérdésein, csoportos megbeszélést tartottunk. Dr. Alan Barnard, a korlátok elméletének és a döntéshozatalnak egyik vezető szakértője, történetesen a csoportban volt aznap.

"Ez valójában egy nagyon rossz kérdés" - jelentette ki Dr. Barnard. Majd

folytatta: "Szó szerint végtelen számú dolog van, amit megtehetnék, hogy

tízzel növeljem a nyereségemet.

százalék. A cél nem elég nagy ahhoz, hogy fókuszot és konkrétságot teremtsen. Ha a z o n b a n azt kérdeznéd, hogy "Ha tízszeresére akarnád növelni a nyereségedet, hogyan tennéd?", az sokkal jobb kérdés lenne, mert valószínűleg nagyon NAGYON KEVÉS, sőt, talán csak EGY mód van a tízszeres növekedés elérésére. Valójában szinte semmi, amit jelenleg csinálsz, nem vezetne oda. Ahhoz, hogy elválassa a jelet a zajtól, a célt elég nagyra kell szabnia ahhoz, hogy a legtöbb utat vagy stratégiát kiszűrje. A lehetetlen célok segítenek azonosítani azt az EGY vagy NÉGY feltételt, amely a lehető legnagyobb haszonnal jár. Ezek azok a területek, amelyekre a legszűkösebb erőforrásodat - a korlátozott figyelmedet - kell összpontosítanod."

Ahhoz, hogy egy cél hatékony legyen, tesztelned kell a külső határait. Nyomd ki olyan messzire, amennyire csak tudod. Csak akkor hagyd abba a jelenlegi feltételezéseid és ismereteid alapján történő működést, ha *lehetetlenné* teszed a célokat. *Nyitott* leszel az új ötletekre, és olyan különböző utakat fogsz fontolóra venni, amelyekre eddig nem gondoltál.²

Múltbeli feltételezéseken és normákon alapuló nem lineáris működés: $2x$.

Nem lineárisan működő, izgalmas és lehetetlennek tűnő vízió alapján:

$10x$.

Dr. Barnard arra bátorítja az embereket, hogy olyan nagy célt tűzzenek ki maguk elé, hogy azt higgyék, lehetetlen.

Ha például egy vállalkozó 1 000 000 dollár nyereséget szeretne elérni a következő 12 hónapban, Dr. Barnard megkérdezi: "Elhiszi, hogy ez lehetséges?"

A vállalkozó válasza: "Igen."

"Mi lenne, ha a következő 12 hónapban 10 000 000 dollár nyereséget termelnénk?" - javasolja Dr. Barnard. "Ön szerint ez lehetséges?"

"Nem hiszem" - válaszolja a vállalkozó.

"Ez a cél" - erőlteti Dr. Barnard - "Lehetetlen lenne, hacsak. . ? Milyen feltételeknek kell teljesülniük ahhoz, hogy a következő 12 hónapban 10.000.000 dollár nyereséget érjünk el. Aztán kérdezd meg magadtól, hogyan tudod megteremteni ezeket a 'hacsak' feltételeket, hogy a lehetetlent, lehetőségessé tedd".

A vállalkozó felsorolja azokat a feltételeket, amelyeknek meg kell lenniük ahhoz, hogy a lehetetlen cél hihetően megvalósíthatóvá váljon.

Dr. Barnard rámutat, hogy a vállalkozónak ezekre a feltételekre és stratégiákra kell összpontosítania, ha a lehető legnagyobb megtérülést szeretné elérni az idejével és energiájával. Minden más, amit csinálnak, csak zaj.

A lehetetlennek tűnő vagy hatalmasnak tűnő célok rendkívül praktikusak, mert azonnal elkülönítik, hogy mi működik és mi nem, és rávilágítanak arra a néhány útra, amely a legnagyobb hatékonysággal bír.

A kis célok nem képesek hatékony utakat tisztázni, mert túlságosan marginálisak vagy lineárisak a jelenlegi helytől.

Ez az egyik alapvető oka annak, hogy a 10x célok és jövőképek egyszerűbbek, könnyebbek és praktikusabbak, mint a 2x célok. Egy 2x-es cél esetében túl sok lehetséges út van a kívánt cél eléréséhez. Ez analízis általi bénultságot eredményez, és rendkívül megnehezíti annak felismerését, hogy hová összpontosítsuk a legjobb energiánkat és erőfeszítéseinket.

Ezzel szemben egy 10x-es cél esetében csak korlátozott számú stratégia vagy útvonal fog működni.

Vegyük például a fiamat, Kalebet. Ő lelkes teniszező, és főiskolán akar játszani. Nemrégiben az edzője megkérdezte tőle: "Miért nem mész inkább a profik közé?".

Kaleb meglepődött, mert soha nem gondolta volna, hogy ez lehetséges.

Az edzésről hazafelé tartva Kaleb és én megbeszéltük, amit az edzője mondott. "Mi lenne, ha elköteleznéd magad amellett, hogy profi leszel, változtatna ez bármit is azon, amit most csinálsz?"

"Talán" - válaszolta.

"Gondolod, hogy a jelenlegi pályafutásoddal eljuthatsz a profik közé?" "Nem."

"Ha profiként indulnánk, gondolod, hogy találnánk erre egy utat?" "Valószínűleg."

"Gondolod, hogy ez más lenne, mint egy főiskolai pálya?"

"Igen."

A cél határozza meg a folyamatot.

"Az egyetlen módja annak, hogy a jelenedet jobba tedd" - mondta Dan Sullivan - "az, hogy a jövődet nagyobbá teszed".

A cél feldarabolása a következő kvantumszintre és 10x nagyobbá tétele arra kényszerít, hogy különböző utakat találj, hogy eljuss oda, ahová szeretnél. Különböző kérdéseket teszel fel különböző embereknek.

Sokféle út vezet a 2x-es vagy lineáris fejlődéshez, ami az egyik oka annak, hogy nem hatékony és túlságosan bonyolult a 2x-es út. Kevés út vezet a 10x-hez, ami egyszerűvé és rendkívül hatékonyá teszi a célt. Ismétlem, *szinte semmi sem* fog működni a 10x-hez, ezért is olyan hasznos.

Orlando környékén, ahol élünk, sok olyan edző van, aki valószínűleg el tudná juttatni Kalebet a főiskolai teniszszintre. Azonban rendkívül kevés olyan edző van, aki reálisan el tudná Kalebet vezetni a profi szintre.

Ha elköteleznénk magunkat a profi szint mellett, drasztikusan meg kellene változtatnunk Kaleb edzésfolyamatát.

Ironikus módon Kaleb legjobb esélye arra, hogy egyáltalán elérje főiskolai célját, az lenne, ha a profi szintre aprózná fel a célját, mert akkor legalább sokkal kritikusabbak és válogatosabbak lennének mindenben, amit csinál. Más szóval, a legegyszerűbb módja annak, hogy 2x-es növekedést érzünk el, ha 10x-et akarunk elérni, mert a 10x arra kényszerít, hogy szinte mindent abbahagyjunk, amit csinálunk, ami végső soron amúgy is időpocsékolás. Ahogy a

a régi Norman Vincent Peale idézet szerint: "Lőj a Holdra. Még ha nem is találsz el, a csillagok között fogsz landolni".

Ugyanez igaz a 10x és a 2x esetében is.

Ha 2x-re célsz, akkor valószínűleg nem fogsz sokkal messzebb landolni attól a helytől, ahol most vagy, és hatalmas energiát fogsz kimeríteni, ha centiket csiszolsz előre. Nincs elég különbség ahhoz, hogy kikényszerítsd a tisztánlátást, hogy melyik irányba menj. Nincs elég különbség ahhoz sem, hogy megkülönböztessük, hogy a sok dolog közül, amit most csinálsz, mi az, ami végső soron pazarlás.

A 10x elválasztja a jelet a zajtól.

Szinte semmi sem működik a 10x-es növekedés érdekében, ami azt jelenti, hogy ha komolyan veszed, sokkal őszintébbnek kell lenned mindenben, amit most csinálsz. Sokkal jobban meg kell válogatnod, hogy milyen utakon haladsz előre, mert csak a megközelítések vagy feltételek rendkívül korlátozott csoportjának van bármilyen kapcsolata vagy hatékonysága egy ilyen átalakuláshoz.

A pszichológiában az *útkereső gondolkodás* a nagy reményű emberek jellemzője - azoké, akik nagyon elkötelezettek a konkrét célok iránt. Ezek a nagy reményű emberek folyamatosan tanulnak és ismétlik a céljuk felé vezető folyamatot és utat. Az akadályokba ütközésből és a céljaik el nem éréséből származó visszajelzéseket felhasználják arra, hogy tanuljanak és jobbá váljanak, és igazodjanak az útjukhoz ^{3,4,5,6,7,8,9}

Ha egy célnak a lehetséges utak vagy megoldások széles spektruma van, akkor az nem hasznos eszköz. A célok egy szűrőeszköz, amely kiszűri a jelet a zajból, és tisztázza, hogy hova kell összpontosítani a legnagyobb hatás érdekében.

A 10x egyszerű. Nagyon kevés út vezet oda.

Minél magasabb és konkrétabb a céljaid és az elvárásaid, annál kevesebb lehetőség van, ami - épp ellenkezőleg - valójában *megkönnyíti a megvalósításukat*. A nagyobb és konkrétabb célok azonnal megszüntetnek szinte mindent, **a m i t** most csinálsz, és ezzel mindenféle teret engednek a sokkal jobb lehetőségek felfedezésének és bejárásának.

Ha igazán szép házat szeretne, kevesebb lehetősége van a bútorokra. Minél konkrétabb, hogy mit szeretne, annál kevesebb olyan tervező lehet, aki megfelel a vágyainak. Ezzel szemben, ha "alacsony" vagy nem specifikus elvárásai vannak a házával kapcsolatban, akkor látszólag végtelen számú bútorválasztási lehetőség áll rendelkezésre.

Ha nagyon összetett és különleges problémákat próbál megoldani, akkor a probléma megoldásához nem generalistára, hanem szakemberre van szüksége. Az optimális egészség elérése érdekében nem mehatsz el akármelyik orvoshoz.

Szinte minden zaj.

Szinte minden, amit most csinálsz, elvonja a figyelmet a 10x-ről.

A 10x vs. 2x keretrendszer: Miért a 10x és a 2x szó szerint ellentétesek

*"Ha nem lennének ambícióink - valami nagy cél, amit elérünk -,
hogyan tudnánk, hogy milyen apró dolgokra, milyen zavaró
tényezőkre mondjunk nemet?"*

- RYAN HOLIDA Y10

Hogyan lehetséges, hogy a legjobban teljesítő vállalkozók jobb eredményeket érnek el, ha egy egyszerűbb, bár ellenkező értelmű utat választanak?

Csak akkor leszel rendkívül kritikus mindazzal szemben, amire időt és energiát fordítasz, ha 10x-es viszonyítási kerettel élsz.

A 10-szeres gondolkodásmód azt jelenti, hogy tudja és megérti, hogy ahhoz, hogy többet érjen el, valójában egyre *kevesebbet* kell tennie és egyre *kevesebbre* kell koncentrálnia.

Tudja, hogy a több munkaóra nem egyenlő a jobb eredményekkel, sőt, éppen ellenkezőleg, a több munkaóra általában azt jelenti, hogy a kerekeket csikorgatja, mert nem újítja meg eléggé a gondolkodását.

A túl sok munkaóra azt jelenti, hogy 2x élsz, nem pedig 10x. Azt jelenti, hogy az erőfeszítésre koncentrálsz, nem pedig az átalakulásra.

A közgazdászok és statisztikusok tisztáztak egy fontos és jól ismert fogalmat erre a jelenségre vonatkozóan: a *80/20 szabályt* vagy *Pareto-elvet*, amely szerint a következmények 80 százaléka az okok 20 százalékából származik, ami azt állítja, hogy a bemenetek és a kimenetek között egyenlőtlen a kapcsolat.

Tompán szólva, a fókusz 20 százaléka a legjobb és legkívánatosabb eredmények 80 százalékát hozza. Ez a "20 százalék" az Ön által végzett tevékenységekből és bizonyos kapcsolatokból áll. Csak néhány dolog, amibe befektetsz, szinte az összes eredményt létrehozza. Ezzel szemben a fókuszod 80 százaléka a legjobb eredményeidnek mindössze 20 százalékát vagy annál *kevesebbet* produkál, ami azt jelenti, hogy sok időt és energiát fektetsz olyan dolgokba, amelyek szó szerint nagymértékben hátráltatnak.

De itt kezd érdekes lenni a dolog. Van egy döntő különbségtétel, amelyet eddig nem sikerült világosan megfogalmazni.

A legfontosabb kérdés, ha valaki, aki értelmes és szándékos életet akar élni, a következő: *Hogyan különbözteted meg azt a 20 százalékot, ami számít, és azt a 80 százalékot, ami nem számít?*

Két dolgot kell tenned, és a legtöbb ember csak az első után hagyja abba. Ha azonban csak az első lépés után állsz le, akkor valószínűleg nem leszel képes

elválasztani a 20-at a 80-tól. Az első lépés szükséges, de nem elégséges.

Mi tehát az első lépés?

Annak érdekében, hogy tisztázza, mi számít és mi nem, *meg kell határoznia a célját.*

A cél ismerete nélkül lehetetlen hatékony utat találni. Lewis Carroll *Alice kalandjai Csodaországban* című gyermekkönyvében Alice megkérdezi a Cheshire macskát, hogy merre menjen, amikor egy útelágazáshoz ér.

"Ez nagyban függ attól, hogy hová akarsz eljutni - mondta a Macska.

"Engem nem nagyon érdekel, hogy hová - mondta Alice.

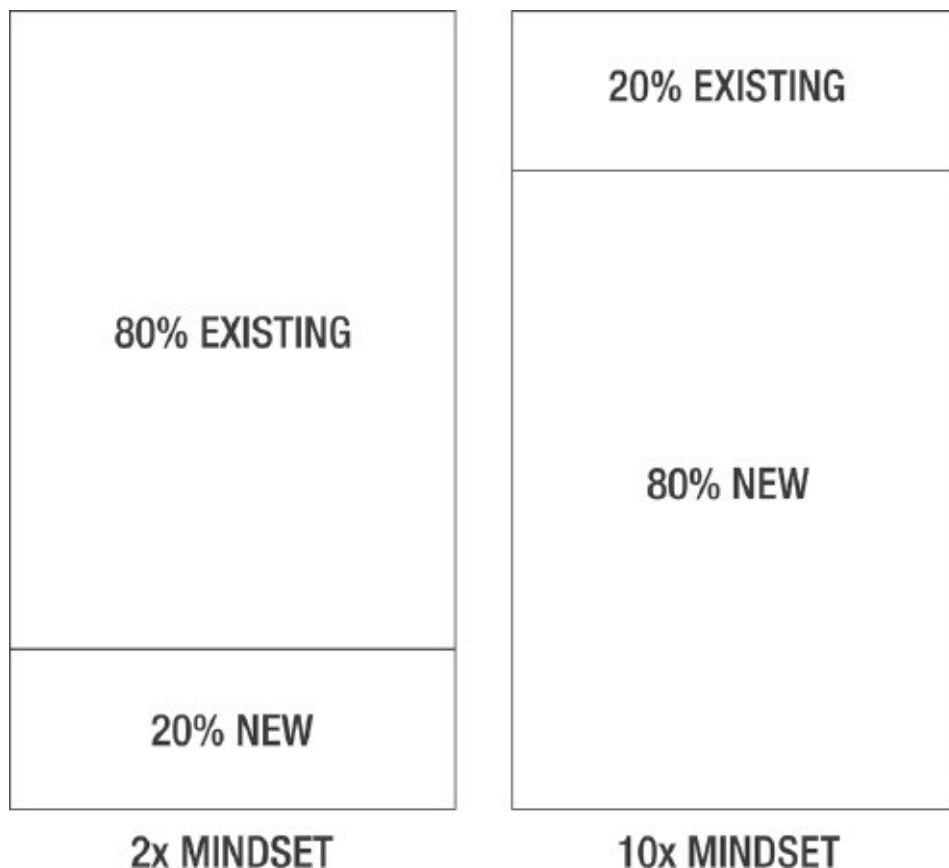
"Akkor mindegy, merre mész - mondta a Macska.

Egyértelmű cél nélkül nem tudod meghatározni azt a 20 százalékot, amelyik hatékonyan eljut oda, és azt a 80 százalékot, amelyik más irányba visz. Még akkor is, ha a cél nem sokban különbözik a jelenlegi helyzetétől, akkor nem kell sokat változtatnia ahhoz, hogy elérje azt. Így nem kell majd elválasztanod a 80-at a 20-tól, mert amikor a cél vagy az átalakulás csekély jelentőségű, akkor nagyon keveset kell változtatnod azon, amit most csinálsz. Ez megnehezíti, hogy pontosan meghatározd, hová összpontosítsd az erőfeszítéseidet és a változtatásokat, és megakadályozza azt is, hogy azonosítsd azt a 80 százalékot, amit még mindig fenntartasz, és ami nem szolgál téged.

A kis célok nem igényelnek 80/20-as gondolkodást, mert a kis célok nem igényelnek nagy kiigazítást a jelenlegi megközelítésedtől.

Így a második követelmény, hogy szétválasszuk azt a 20 százalékot, ami számít, és azt a 80-at, ami másfelé visz, az, hogy *sokkal* nagyobb célokat tűzzünk ki. Ez egyenesen a döntéshozatalról és a reményről szóló kutatásokhoz vezet, amelyekről az imént beszéltünk, beleértve Dr. Barnard néhány kulcsfontosságú meglátását a lehetetlen célokkal kapcsolatban. Csak ha elég messzire nyújtod a célokat, akkor tudod kielemezni a jelenlegi tevékenységeid és fókuszod 80 százalékát, ami nem vezet oda.

Csak akkor válik abszurd módon, sőt komikusan nyilvánvalóvá, hogy mely stratégiák, kapcsolatok vagy viselkedési formák nem fognak működni (a 80 százalék), ha a célt elég nagyra, 10x nagyobbra tesszük.



© 2022. The Strategic Coach Inc. Minden jog fenntartva.

Ezzel elérkeztünk a Dan Sullivan által kidolgozott 10x vs. 2x keretrendszerhez.

Egyszerűen fogalmazva, ha 2x-es növekedésre törekszel, akkor a *meglévő* életed 80 százalékát megtarthatod vagy fenntarthatod, vagyis azt, amit most csinálsz. És valójában, ha 2x-es vagy lineáris növekedésre törekszel, akkor pontosan ezt teszed.

2x a múltból operál, elsősorban a már bejárt utat folytatja.

2x lineáris. Nem csinálsz semmi gyökeresen mást. Leginkább csak megpróbálsz többet csinálni abból, amit most is csinálsz, a lehető legkevesebb változtatással.

A 10x a 2x ellentéte.

A 10x-hez az kell, hogy *elengedd* jelenlegi életed és fókuszod *80 százalékát*, és mindent beleadj a döntő 20 százalékba, ami releváns és nagy hatású.

Minden alkalommal, amikor 10x megy, ugyanez a folyamat fog végbemenni. Ez minden alkalommal érvényes, amikor 10x ugrik, függetlenül attól, hogy hány 10x ugrást tett eddig a pontig. Ez a keretrendszer a 10x vagy 2x gondolkodás alapja: a 10x eléréséhez nem támaszkodhatsz a korábbi éned gondolkodására.

Ami ide juttatott, az nem fog oda juttatni.

Ahhoz, hogy 10x nagyobb legyen, mint most, csak 20 százalékos lesz a skála. A többi

ki kell szűrni. Csak a 10x-es jövőkép tisztázása és az azzal való azonosulás révén válik nyilvánvalóvá az a 80 százalék, amely visszatartja Önt.

A 10x *alapvetően és minőségileg különbözik* attól, ahogy az életed kinéz most. Ez egy teljes átalakulás, nem csak a bútorok átrendezése. A világodban minden, beleértve önmagadat is, 10x másképp fog kinézni.

Dan Sullivan számtalan vállalkozónak segített abban, hogy megduplázza a 20 százalékot, és elengedje a 80 százalékot. Az egyik gondolkodási eszköz, amit a Strategic Coach-ban a vállalkozókkal alkalmaz, hogy azonosítsák jelenlegi ügyfeleik 20 százalékát - azokat, akik a bevétel 80 százalékát és az izgalom 80 százalékát adják.

-és húzzon egy vonalat, amely elválasztja a felső 20 százalékot az alsó 80 százaléktól.

"Mi történne, ha azonnal megszüntetnénk az alsó 80 százalékot? Mennyi időbe telne, mire visszaállna a jelenlegi bevételi szintre?"

Miután átgondolták a kérdést, a Dan vállalkozói által adott gyakori válasz a következő: "Két-három év között".

Ez nem túl hosszú idő.

Tulajdonképpen örület, hogy ez milyen rövid, figyelembe véve, hogy ezek közül a vállalkozók közül sokan évtizedeket töltöttek a vállalatuk felépítésével.

Egy vicces és népszerű mém leírja, hogy miért könnyebb a felső 20 százalékra koncentrálni, mint a 80 százalékot fenntartani:

Az 500 dolláros ügyfél: "Úgy érzem, hogy ezzel a befektetéssel, amit most fogok beléd fektetni, meg kell értenünk, hogy az életünk meg fog változni, és nekem szükségem van az eredményekre, neked pedig hoznod kell azokat, rád bízom a megélhetésünket és az életünket."

Az 50 000 dolláros ügyfél: "A pénzt elküldtem, köszönöm."

10x ember könnyebb, mint 2x ember.

Vegyük például Carson Holmquistot. Carson a Stream Logistics társalapítója és vezérigazgatója, egy építőipari szállítmányozási vállalat, amelyet 2012-ben, 26 évesen alapított. A Stream Logistics szállítmányozási és logisztikai szolgáltatásokat (azaz teherautókat és pótkocsikat) nyújt építőipari vállalatok számára.

2012 és 2017 között a Stream Logistics gyorsan növekedett, a csapat létszáma 3 főről 30 főre nőtt. Ez volt az az időszak, amikor Carson csatlakozott a Strategic Coachhoz, hogy még jobban megértse, hogyan segíthetne a vállalatának, hogy 10x magasabb szintre emelkedjen, mint ahol volt. Az egyik első dolog, amit megtanult, az volt, hogy a 10x-es növekedéshez önmenedzselésre van szüksége, hogy felszabadítsa magát az innovációra, a stratégiaalkotásra, valamint saját maga és gondolkodásának fejlesztésére.

Ebben az időben Carson heti 50 órát dolgozott, és az *üzlet minden aspektusában* részt vett. Bevallottan mikro-menedzselő volt, és rájött, hogy ő volt a szűk keresztmetszet, amelyen szó szerint mindennek át kellett haladnia az üzletben.

Carson elfoglalt volt, de nem volt produktív.

Dan 10x tanításait hallgatva látta, hogy mennyire hátráltatja a csapatot abban, hogy hatékonyan növekedjen és önállóan dolgozzon nélküle.

Azért is hátráltatta magát, mert idejét és figyelmét túlságosan lekötötték a vállalkozásának mindennapi részletei. Olyan állandó és napi szintű sürgős csatározásokkal foglalkozott, hogy nem volt ideje a cég jövőjére gondolni.

Dan Sullivan folytón látja, hogy a vállalkozók ebbe a csapdába esnek, és arra figyelmezteti őket, hogy a feszített ütemezésű vállalkozók nem tudják átalakítani magukat.

2x dolgozik az üzletben. A 10x az önmagadon és az üzleten való munka.

2x próbálja optimalizálni a lovat és a kocsit, millimétereket és centiket kap az erőfeszítése miatt. A 10x azt jelenti, hogy visszalépsz és feltalárod az autót, mint Henry Ford, ahol ugyanezért az erőfeszítésért mérföldeket kapsz.

Anélkül, hogy átalakította volna önmagát, a látásmódját és a gondolkodását, Carson ismétlődően 2x-es üzemmódban őrlődött.

Carson a következő 18-24 hónapot egy új vezetői csapat felvételébe és képzésébe fektette, hogy átvegye mindazt, amit eddig csinált. 2019-re a Stream Logistics körülbelül 40 főre nőtt, és teljesen önvezető lett.

Carsonnak *nem volt semmi* a programjában.

Teljesen felszabadult, hogy elkezdje boncolgatni a vállalatát, személyiségként és vezetőként fejlődjön, és újragondolja a vállalat irányát.

Abban az évben csatlakozott a Strategic Coach legmagasabb szintű programjához, a *Free Zone Frontier* programhoz, amely megtanítja a vállalkozókat arra, hogyan gondolkodjanak 100x nagyobb léptékben azáltal, hogy egyedi együttműködések és versenymentes réseket alakítanak ki. Carson megtanulta Dan egyik magasabb szintű modelljét, a *Who Do You Want to Be a Hero To?*¹¹

Az ötlet egyszerű - pontosan határozd meg, hogy pontosan milyen típusú emberekkel szeretnél együtt dolgozni, akik szintén értékelik és értékelik azt, amit a leginkább csinálsz.

Carson alaposan elgondolkodott ezen, és elkezdett gondolkodni a különböző típusú ügyfelein. Beleásta magát a számokba és a könyvelésbe, és rájött, hogy a Stream Logisticsnél két különböző típusú ügyféllel dolgoztak, amelyeket Carson a "Rutin szállítmányozási ügyfelek" és a "Nagy tétellel bíró szállítmányozási ügyfelek" kategóriájába sorolt.

Ekkor, 2019-ben a rutinszállító ügyfelek tették ki ügyfélkörük 95 százalékát. A Routine Freight szerint ezek voltak azok a projektek, amelyek, nos, *rutinszerűek* voltak,

Vagyis semmi örült vagy egyedi nem volt ezeknek az ügyfeleknek az igényeiben. Ezek az ügyfelek többnyire csak azt akarták, hogy a felszerelésüket egy logisztikai és szállítási vállalaton keresztül szállítsák A pontból B pontba. A Stream Logistics itt töltötte idejének nagy részét, olyan ügyfelekkel dolgozott, akik egyszerű és mindenütt elérhető szolgáltatást akartak.

Átgondolva a dolgot, Carson látta az írást a falon. Nem volt semmi rendkívül egyedi, amit a Stream Logistics nyújtott ezeknek a rutinügyfeleknek. Persze, nagyon magas színvonalú szolgáltatást nyújtottak - a legtöbb versenytársuk minőségét meghaladva, ami óriási volt. Mégis, ezek a rutinügyfelek nem fókuszáltak túlzottan a minőségre. Nem voltak különleges igényeik vagy kihívásaik. Mivel az építőipari logisztika területén olyan nagy volt a verseny, végső soron minden az árról szólt. Aki a legjobb árat adta, az kapta meg az üzletet. Így a verseny állandóan a legalsó szintig tartott.

Ezek az ügyfelek nem voltak hűségesekek a Stream Logisticshoz. Persze, szerették a Stream-et. De ha találtak egy jobb ajánlatot, azt fogadták el.

Miközben boncolgatta az üzletét és nagyobb képen gondolkodott, Carson azt is felismerte, hogy a vállalat növekedése továbbra is lineárisan fog haladni a jelenlegi modellel. Bár addig a pontig gyorsan nőttek, a növekedésük folyamatosan stagnált, elérve a plafont vagy a felső határt, hogy mennyit tudnak még tenni az adott modellel.

A vállalat gyorsan növekedett, mert gyorsan felvettek munkatársakat. Ha 20 százalékkal akarták növelni a bevételüket, akkor 20 százalékkal több csapattagot kellett felvenniük a működéshez és a különböző projektek és munkaterhek kezeléséhez. Ez volt az egyetlen módja annak, hogy a jelenlegi modelljükkel és fókuszukkal tovább növekedhessenek.

A lineáris növekedésük oka nyilvánvalóvá vált - nem nyújtottak nagy hatásfokú és hiánypótló szolgáltatásokat. Szinte minden szolgáltatásuk széleskörű volt széleskörű ügyfeleknek.

A High Stakes Freight ügyfeleiről elmélkedve Carson látta, hogy ezek az ügyfelek csak az ügyfélkör 5 százalékát tették ki, de a cég nyereségének 15 százalékát adták. Ezek voltak azok az ügyfelek is, akik a Stream Logistics szolgáltatásait a legjobban értékelték, akik a legtöbb pénzt fizették, és akik a legizgalmasabb ügyfelek voltak a csapat és a vállalat számára.

A High Stakes rendkívül összetett, egyedi és kihívást jelentő logisztikai és szállítási igényekkel rendelkezett. Ezeknél a különleges ügyfeleknél mindennek tökéletesnek kellett lennie - a szállítmánynak a pontos helyen, a pontos időben, a pontos módon kellett megérkeznie. A következmények "magas tét" voltak, ha a logisztika és a szállítás nem volt tökéletes.

Néha az ilyen típusú logisztikai helyzetek több mint öt túlméretezett rakományt szállító pótkocsit, rendőri kíséretet igényelnek, hogy a rakományt körülvegyék, miközben az úton haladnak.

utak és szabad utak stb. Kockázatos és intenzív lehet.

Carson úgy vélte, hogy ha a Stream Logistics a *jövőben minden erőfeszítésüket a High Stakes Freight ügyfeleire fordítaná, akkor* céggként valami egyedit és különlegeset tudnának alkotni. Azt is tudta, hogy az ezekkel az ügyfelekkel való munka jövedelmezősége aszimmetrikus és nem lineáris, ami azt jelenti, hogy 5 százalékkal több erőfeszítéssel nem 5 százalékkal több hozamot, hanem 15 százalékkal vagy még többet kapunk. Minden befektetett dollárért három vagy több dollárt kap vissza. Minden egyes befektetett percért ötöt nyerünk. Így, ha minden jövőbeli energiáját az ilyen típusú ügyfelekre összpontosítja, úgy vélte, a vállalat jövedelmezősége exponenciálisan fog növekedni.

Bemutatta azt az elképzelést, hogy minden erőfeszítéssel a nagy tétet jelentő teherszállítási ügyfelekre összpontosít, és *nem tesz erőfeszítéseket* arra, hogy további rutin teherszállítási ügyfeleket vegyen fel a csapatába.

Kezdetben a csapat ellenállt az ötletnek.

Logikusan érthető volt számukra, amit Carson elmagyarázott. Már tudták, hogy a High Stakes Freight ügyfelei a legjobb, legjövedelmezőbb és legizgalmasabb ügyfeleik és projektjeik. De az ötlet, hogy lemondjanak ügyfeleik 95 százalékáról és nyereségük 85 százalékáról, túl kockázatosnak tűnt.

Az értékesítők különösen ellenálltak az ötletnek, mivel a High Stakes Freight ügyfelekre való összpontosítás drámaian lecsökkentette volna a híváslistájukat a körülbelül 300-400 aktív érdeklődőről talán 30-40-re. Az értékesítők nem tudták elképzelni, hogyan tudnának reálisan megélni ilyen kevés ügyféllel, még akkor sem, ha tudták, hogy minden egyes High Stakes ügyféllel több pénzt keresnek.

Hat hónapba telt, mire a csapat teljes mértékben bevállalta, és a vállalat egésze átállt a *100 százalékos energiára, és a High Stakes Freight ügyfeleire összpontosított.* Az első néhány hónapban Carson azon kapta az értékesítési munkatársakat, hogy továbbra is a rutin fuvarozási ügyfeleket hívogatják, és megpróbálnak több üzletet szerezni. Arra biztatta őket, hogy hagyják abba, és kizárólag a High Stakes Freight-ra összpontosítsanak.

Azzal, hogy nagyobb mértékben összpontosították erőfeszítéseiket a High Stakes Freight kilátásokra, néhány dolog történt. Először is, az egész csapat rájött, hogy sokkal több ilyen típusú ügyfél van, mint azt kezdetben gondolták. És ezeknek az ügyfeleknek a speciális igényei sokkal összetettebbek voltak, mint azt korábban gondolták.

Ahogy az értékesítési képviselők egyre több és több High Stakes Freight-értékesítést kaptak, látták, hogy a minőségnek a mennyiséggel szemben mekkora ereje van. A rutin fuvarozási ügyfelek esetében a nyereség küldeményenként 260-280 dollár volt. A High Stakes Freight ügyfeleknél a nyereség 700 dollár fölött volt küldeményenként, néha ennek többszöröse.

2019-ben a Stream Logistics ügyfeleinek 95 százaléka rutin fuvarozó volt.

Jelen íráskor, 2022 októberében az ügyfeleik *kevesebb mint 25 százaléka* rutin fuvarozó.

Az elmúlt 2,5 évben nem fordítottak energiát arra, hogy új rutin fuvarozó ügyfeleket hozzanak létre. A meglévőket fenntartják, de nem küzdenek azért, hogy megtartsák őket.

2019-ben a Stream Logistics éves bevétele 22 millió dollár volt.

2022-ben a Stream Logistics éves bevétele meghaladja majd a 36 millió dollárt.

De ami még ennél is fontosabb, a Stream Logistics mint vállalat több mint 4x nyereségesebb, mint 2019-ben volt, és nem kellett új csapatot felvenniük tagok.

Még mindig körülbelül 40 alkalmazottjuk van.

Azzal, hogy energiájukat a High Stakes Freight ügyfeleire összpontosítják, csapatuk kevésbé van szétszóródva és megfeszítve. Carson elmondta, hogy a jelenlegi csapatukkal még 50-100 százalékkal növelhetik a nyereségességüket anélkül, hogy további csapattagokat kellene felvenniük.

"Átálltunk a minőség helyett a mennyiségre" - mondta nekem.

Magasabb minőség, kevesebb mennyiség.

A 10x minőségi, nem *mennyiségi* - másról és jobbról szól, nem pedig a többről. Minél inkább más és jobb vagy egy nagyon specifikus típusú ember számára, **a n n á l** aszimmetrikusabb a felfelé mutató előny mindenben, amit teszel.

A Stream Logisticsnak jóval kevesebb ügyfele van, mint korábban, de 2,5 év alatt majdnem kétszer több bevételt és majdnem négyszer több nyereséget ért el.

Ráadásul a jövő sokkal nagyobb és izgalmasabb az új modelljükkel és fókuszukkal.

Még 2019-ben, amikor az üzleti tevékenység főként a rutin fuvarozási ügyfelek köré épült, a csapat kezdett eléggé önelégült lenni. Azáltal, hogy többnyire rutinfeladatokat végeztek, elérték egy bizonyos hatékonysági szintet, és nem sok kihívást jelentett számukra. Amikor azonban áttértek a High Stakes Freight ügyfelekre, amelyek mind egyedi és nagy kihívást jelentő ügyfelek, az üzemeltetési csapat ismét próbára lett téve, és ugyanúgy tanultak és fejlődtek, mint a kezdetekkor.

A kutatások azt mutatják, hogy a flow és a nagyteljesítményű állapot aktiválásához egy adott feladathoz három dologra van szükség: 1) világos és konkrét célok, 2) azonnali visszajelzés, és 3) a kihívás a jelenlegi készségi szint felett és azon kívül van .12,13,14,15

Az egyik ok, amiért a "flow"-t olyan alaposan tanulmányozták az olyan extrém sportokban, mint a sziklamászás, a motokrossz és a snowboard, az az, hogy ezek a tevékenységek "nagy tétekkel" járnak. A kudarc következményei azonnaliak és néha halálosak. A kihívás-képesség arány örületes, amiben a sportolók folytatják a határok feszegetését, messze túlmutatva azon, amit korábban "lehetségesnek" tartottak.

Annak ellenére, hogy ugyanolyan méretű, a Stream Logistics egész csapata minőségileg más és jobb, mint 2,5 évvel ezelőtt.

Mintha Michelangelo *Herkulesét a Pietà-val* hasonlítanád össze, tényleg nem lehet összehasonlítani. Két teljesen különböző világba tartoznak a minőség, a fókusz tekintetében,

és mélység.

Mivel a Carson csapata teljesen önmenedzselő, és mivel a csapatuk folyamatosan fejlődik, és *10x jobbra* és specifikusabbá válik abban, amit az egyre jobb minőségű ügyfeleknek kínálnak, a vállalaton belül folyamatos innováció zajlik. Folyamatosan tanulják, hogy mire van szüksége az ügyfeleknek, és új módszerekbe fektetnek be, hogy egyedi és csúcsminőségű szolgáltatást nyújtsanak az ilyen típusú ügyfeleknek.

Például a hatalmas rakományok, például a lakásmódok mozgatásának egyik kihívása, hogy elég nagy pótkocsikhoz jussanak a rakományok mozgatásához. Így a Carson csapata jelenleg 75 hatalmas új pótkocsi építésén dolgozik, hogy enyhítse ezt a korlátozást, ami még egyedibbé és értékesebbé teszi a szolgáltatásukat.

A 10x leegyszerűsíti.

2x tartja a dolgokat bonyolultnak és zavarosnak.

Ha a célod 10-szeresét éred el, a jelenlegi ügyfeleid és kapcsolataid 80 százaléka akadályokba ütközik. A jelenlegi tevékenységeid, szokásaid és gondolkodásmódod 80 százaléka szintén akadályokba ütközik.

A 80 százalék elengedése *nem könnyű*, mert a 80 százalék a komfortzónád. Ahhoz, hogy 2x menj, megtarthatod a komfortzónád 80 százalékát. Csak apró és finom, lábujjhegyen történő kiigazításokra van szükséged az út mentén, hogy 2x menj. A 80 százalék elengedése olyan extrémnek tűnhet, mintha szó szerint megölnél valamit, amit szeretsz. Ahogy Jim Collins fogalmazott a *Good to Great* című könyvében:

"A jó a nagy ellensége.... A jóból nagyszerűvé váló vállalatok nem elsősorban arra összpontosítottak, hogy mit kell tenniük ahhoz, hogy nagyszerűvé váljanak; ugyanúgy összpontosítottak arra is, hogy mit ne tegyenek, és mit ne tegyenek. . . Ha rák van a karodban, legyen merszed levágni a karodat."¹⁶

Ha egyszer meghatározod a 10x-es ugrást, amit leginkább szeretnél, gyorsan meg fogod különböztetni a 20 százalékot a 80 százaléktól. Ha kiküszöbölöd a 80 százalékot, a 10x-es növekedés szerves és felgyorsult lesz.

Ha mindent beleadsz a 20 százalékosba, az 10x jobbra, egyszerűbbé és izgalmasabbá teszi az életedet.

Mi a helyzet veled?

- Mi az a 20 százalékos, a m i v e l ha mindent beleadnál, 10x értékesebb és hatásosabb lennél?
- Mi az a néhány dolog, amit csinálsz, és az a néhány ember, akikkel együtt dolgozol, a m i a legtöbb sikert és izgalmat eredményezi nálad?

- Mi az a 80 százalékos, ami miatt nem tudsz tovább őrlődni, és ami végső soron elvonja a figyelmedet a legnagyobb jövőbeli ugrásaidról?

Hogyan tegyünk folyamatos 10x ugrásokat és teremtsünk exponenciális szabadságot?

"A 2x cél azt jelentené, hogy ugyanazt csinálnád, amit most is csinálsz, csak többet. De egy 10-szeres cél kiugrik ebből, azon túl. A 10x egy teljesen más módon való működést igényel, ami megkerüli a 2x-es cél stresszét és bonyodalmaikat."

- DAN SULLIVAN ¹⁷

1983-ban, egy évvel a házasságkötés után Linda McKissack és férje, Jimmy hatalmas hitelt vettek fel, hogy a *Dave and Bustershez* hasonló éttermet indítsanak. Jimmy már közel egy évtizede dolgozott az éttermi szakmában, és úgy érezte, hogy sikerrel járhat. Az üzlet egyéves működése után a piac összeomlott, és az üzletet is magával rántotta.

600 000 dollárral kevesebbet kellett eladniuk, mint amennyivel tartoztak, és egyik napról a másikra a pénz nélküliségből 600 000 dollár adósságba kerültek.

Linda a húszas évei elején járt, és semmiféle üzleti háttérrel nem rendelkezett. Azt sem tudta, mit jelent a "gazdaság" szó. De tudta, hogy anyagilag rossz helyzetben vannak, és érezte a stresszt, mert Jimmy nem aludt éjszaka. Azt mondta neki: "Nem akarok lefeküdni, mert a bankárok reggel hívnak, így amikor lefekszem, túl hamar reggel lesz".

Aztán Jimmy nagyon sebezhető és őszinte lett Lindával.

"Szükségem van a segítségedre."

"Tudod, hogy keményen dolgozom. A mi családjunkban egy munka nem elég, mindig kettő van" - válaszolta.

"Egy mentorom egyszer régen azt mondta nekem, hogy ha sok pénzt akarsz keresni, akkor az ingatlanpiac a legjobb módszer erre" - mondta.

Felnőttként Linda soha nem élt olyan otthonban, amely tulajdonában volt.

"Azt sem tudom, mi az az ingatlan. Hogyan kezdjek bele az ingatlanszakmába?" - kérdezte.

"Elveszel néhány kreditet a főiskolán, leteszel egy vizsgát, és elmész jogosítványt szerezni" - mondta neki.

Linda tehát ezt tette.

Ingtalanügynöki engedélyt szerzett, és megkezdte üzleti tevékenységét. Kezdetben lassan indult, és egyáltalán nem hozott sok pénzt. Az első évben 3000 dollár bruttó bevételt ért el. Jimmy azt mondta az első évi 3000 dollárjáról, hogy az "igazi bruttó" volt.

Két évvel ügynöki tevékenysége után, 1986-ban Linda elkezdett ingatlanszemináriumokra járni Kaliforniában. Olyan előadók léptek fel a színpadon, akik ingatlanvállalkozásokat vezettek, és ez teljesen lenyűgözte őt. Egy éven belül, miután szemináriumokra járt, és továbbfejlesztette gondolkodásmódját, hálózatát és képzését, körülbelül 30 ingatlanügyletet bonyolított le, és évente körülbelül 40 000 dollár jutalékbevételt ért el a vállalkozásában.

A szemináriumokon a sikeres ingatlanügynököket hallgatva észrevette, hogy a nagyvárosok legjobb ügynökeinek saját személyi asszisztenseik vannak. Ez azért volt érdekes számára, mert a saját városában egyetlen ügynöknek sem volt asszisztense.

A szemináriumokon való részvétel után egy éven belül Linda meghúzta a ravaszt, és az első olyan ügynök lett a városában, akinek saját asszisztense volt. Ez egyszerre volt izgalmas és félelmetes. Bár az üzlete növekedett, nem tudta, hogyan fogja kifizetni az asszisztens heti 350 dolláros fizetését.

Linda hamarosan hihetetlen szabadságot érzett, hogy nem kellett többé az összes részletmunkát elvégeznie, amit gyűlölt és amiben szörnyű volt. Az asszisztense intézte az összes papírmunkát, logisztikát, ütemezést stb.

Linda szó szerint heti több tucatnyi órányi "munkahelyi munkától" szabadította meg magát - akkoriban 80 százalékban -, ami elszívta az energiáját, és nem volt a legnagyobb eredményeinek záloga. A 80 százalék felszabadítása egyfajta elkötelezettséget és izgalmat hozott létre, hogy teljes erőbedobással a 20 százalékaival foglalkozhasson, ami közvetlenül olyan emberekkel dolgozott, akik vagy házakat akartak eladni, vagy házakat akartak vásárolni.

Az elkötelezettség és az izgalom e hulláma több pszichológiai forrásból eredt.

Először is, mivel elkötelezte magát, és felvette az asszisztensét, most ki kellett találnia, hogyan növelje a bevételeit úgy, hogy bátran ki tudja fizetni az asszisztensét. A szükségszerűség a találmányok anyja. A szükséges kínálat mindig követi a pszichológiai keresletet - amikor a "miért" elég erős, meglesz a "hogyan".

Dan Sullivan rendszeresen azt mondja: "Semmi sem történik addig, amíg el nem kötelezed magad".

Csak miután elkötelezted magad, kerülsz olyan pszichológiai helyzetbe (azaz érzed a szükségszerűséget), hogy megoldásokat és utakat találj vagy hozz létre a magasabb szintű termelékenységhez. Pontosán ezt találtam a *point of no return* kutatásom során.¹⁸ Miután egy személy érzékelte a "point of no return"-t - ami az a pillanat volt, amikor

az elkötelezettség gyakran anyagi befektetéssel járó elkötelezettsége - a fókuszuk, a motivációjuk,

és a betekintés az egekbe szökött. Ahogy az egyik vállalkozó, akivel a kutatásom során interjút készítettem, mondta nekem: "Olyan, mintha Neo lennék a Mátrixban, és ki tudnék térni a golyók elől."

Ennek a reményről szóló, a fejezetben korábban ismertetett, egyre növekvő számú kutatás fényében is van értelme.^{19,20,21,22} A remény egyik központi aspektusa az *útkereső gondolkodás*,²³ ami azt jelenti, hogy a nagyon reménykedő emberek folyamatosan módosítják az útjukat, amíg végül megtalálják és megteremtik a céljukhoz vezető utat, még a legrosszabb helyzetben is. körülmények.²⁴

A második lökést, amit Linda az asszisztens felfogásával kapott, az elköteleződéssel kapott lökésen kívül az volt, hogy most már felszabadult az elméje és az ideje, hogy a 20 százalékára koncentrálhasson, ami izgatta őt. Nagyban megkönnyebbült attól, amit a pszichológusok *döntési fáradtságnak* neveznek.^{25,26,27} ami akkor jelentkezik, amikor az ember számos döntés és feladatváltás rendszeresen. Azáltal, hogy naponta szó szerint több száz vagy akár ezer mikrodöntést és feladatot - például e-mailek megválaszolását és megírását, szerződések megírását, konkrét információk felkutatását, hívások fogadását stb. - kiszervezett a z asszisztensének, Linda elméje és figyelme egyszerre pihent és jelentősen kitágult.

Az asszisztensének felvétele egy olyan döntés volt, amely egyidejűleg megszabadította őt a napi több száz vagy ezer döntéstől, amelyek kimerítették energiáját és akaraterejét, és lekötötték a figyelmét. Azon a néhány területen tudott kitűnni, amely izgatta, és mentálisan megszabadult a foglalatosságtól.

Egy éven belül, miután az asszisztensét alkalmazta, Linda megduplázta a bevételét.

Első asszisztense végül túlterhelt lett a tőle elvárt feladatokkal, különösen az üzlet abban az évben tapasztalt gyors növekedése miatt. Következésképpen Linda és az asszisztense felosztották a szerepkörrel járó feladatokat, és az asszisztens kiválasztotta a munkájának azokat az aspektusait, amelyeket szeretett. Ezután felvettek egy másik asszisztent, aki átvette a többit.

A második asszisztenssel a következő évben a bevétel ismét megduplázódott.

"Minden alkalommal, amikor felvettünk egy asszisztent, a következő évben megduplázódott az üzletünk" - mesélte Linda.

Linda tovább folytatta a szemináriumok látogatását, és azt tapasztalta, hogy a legjobb ügynökök még tovább specializálódtak, és más ügynököket béreltek fel, hogy átvegyék az üzlet azon részeit, amelyeket nem szerettek. Linda nem szeretett a vevőkkel dolgozni, de teljesen imádta az új ingatlanok listázását. Úgy döntött, hogy ő lesz a legjobb listázó ügynök, és felvesz egy vevőügynököt, aki a vevőkkel foglalkozik.

"A listázásokban van a legnagyobb előny" - mondta Linda - "Mert az összes listámat egyetlen nap alatt eladhatom. A vevőkkel együttműködve azonban egyszerre csak egy eladást tudtam lebonyolítani. Így az, hogy én lettem a legjobb listázó ügynök, rengeteg befolyást adott nekem."

Felbérelt egy vásárlói ügynököt, akinek átadta az összes vevőjét, és 50-50 százalékban osztoztak a jutalékon. Ez óriási megkönnyebbülés volt Linda számára, mert a vevőkkel való foglalkozás a napjának nagy részét kitöltötte. Azzal, hogy felfogadott egy vevőügynököt, azonnal felszabadult hetente további néhány tucat óra, amit korábban közvetlenül a vevőkkel való munkával töltött.

Linda számára hatalmas ugrás volt, hogy megszabadult a 80 százalékos részletességtől és a szorgos munkától, egy, majd két asszisztenssel.

Linda következő nagy lépése az volt, hogy a vevőkkel való 80 százalékos munkától megszabadulva belevágott a 20 százalékos munkába - az ingatlanok kizárólagos listázása.

Azáltal, hogy a 20 százalékára összpontosított, és több és jobb pozícióban lévő ingatlant sorolt fel, az üzlete annyira megnőtt, hogy felvett egy másik vevői ügynököt, majd végül egy másikat a után. Felbérelt egy marketingest is, hogy még jobban kiterjessze vállalkozásuk hatókörét.

Linda 10x-es ugrásokat hajtott végre azért, hogy egyre inkább alkalmazta a Who Not How-t.²⁸ Ahelyett, hogy megragadt volna abban a 80 százalékban, amit nem szeretett, inkább a "Ki"-be fektetett, hogy kezelje ezt a 80 százalékot, valamint hogy megszervezze és irányítsa vállalkozása növekvő aspektusait. Dan és én egy egész könyvet írtunk *Who Not How* címmel, amelyet erősen ajánlom, hogy olvassátok el vagy olvassátok újra. A Ki nem hogyan egy olyan alapelv, amelyet el kell sajátítanod, ha a 10x-et életmóddá akarod tenni. Nem tudsz 10x-et elérni, ha beleragadsz az üzletvezetés végtelen "Hogyan"-jába.

A 10x-hez Kikre van szükséged, nem a Hogyanokra.

Ahogy Linda egyre több és jobb Kik szerzett a csapatába, és ahogy egyre inkább arra a 20 százalékra koncentrált, ami izgatta, az üzlete felrobbant. Egy erőteljes csapatot vezetett, és folyamatosan bővítette elképzeléseit arról, hogy mire képes.

Elkezdett befektetni a marketingbe és a márképítésbe, és rendkívül ismertté vált városzerte.

1992-re Linda lett az első számú ingatlanügynök a városban. Üzlete 1986 óta több mint tízszeresére nőtt. Mostanra már több mint 500 000 dollár jutalékbevételt ért el.

A gyors növekedés ellenére Linda kezdett frusztrálódni a jelenlegi brókercégevel kapcsolatban. Nemcsak, hogy a bevételének egy nagy részét elvették...

-20 százalékát, ami mostanra meghaladta a 100 000 dollárt -, folyamatosan akadályokat gördítettek a kívánt növekedés útjába.

Linda monopolizálni akarta az ingatlanpiacot a városában. Azt akarta, hogy a városban mindenki rá gondoljon, ha ingatlanra gondol. De a brókercége azt mondta neki, hogy nem használhatja a saját telefonszámát a marketingjében. Nem írhatta ki a saját nevét a hirdetési táblákra a házak előtt, amelyeket hirdetett.

A brókercége 2x volt, és megragadt a múltban, ahogyan a dolgokat csinálta.

Ironikus módon a bróker cég is azt akarta, hogy Linda maradjon 2x maga. Az ő 10x gondolkodásmódja veszélyeztette a status quo-t, és a cége mindent megtett, amit csak tudott, hogy beszorítsa Linda innovációját és terjeszkedését.

A kifejezés egy olyan emberre, mint Linda, aki 10x-es gondolkodásmóddal rendelkezik egy 2x-es szervezetben vagy iparágban, a *Rate-Buster*.^{29,30} Ez a kifejezés a gyári munkából származik, amikor egy akkordmunkás radikálisan túlszárnyalta a bevett normát, ami a munkatársak szélsőséges ellenállásához vezetett, akik félték a Rate-Buster magas termelékenységétől.

vagy a darabszám csökkentéséhez, vagy a szükséges teljesítmény magasabb elvárásához vezet.

Senki sem szereti az árfolyamrontókat, mert az árfolyamrontók rossz színben tüntetik fel őket, és új szabványt és normát állítanak fel.

Az árfolyamrontó kellemetlen helyzetbe hozza a körülötte lévő 2x embert.

Miért kell nekik ennyit elérni?

Miért szembemennek mindig a status quo ellen? Miért nem hagyják, hogy a dolgok úgy legyenek, ahogy vannak?

Érdekes módon egész szervezetek és iparágak, annak ellenére, hogy azt állítják, hogy növekedést akarnak, védekezni tudnak az árfolyam-növelőkkel szemben, akik a 10x-es növekedést elősegíthetik. Még akkor is, ha 2x-es sebességgel dolgozol, a célod nem a fejlődés, hanem a fenntartás.

Amikor 2x vagy, nem akarod megingatni a hajót. Nem akarsz szembenézni a kemény igazságokkal a tükörben. Elkötelezett vagy a 80%-od mellett, ami a komfortzónád, a kultúrád és a megszokott működési módod.

Ugyanebben az évben, miközben Linda a plafonba verte a fejét a 2x-es helyzetével, a Keller Williams ingatlan cég végigjárta az Egyesült Államokat, és minden városban toborozta a legjobb ügynököket. Bekopogtak Linda ajtaján, és egy meggyőző ajánlatot tettek, ami izgatta Lindát.

A Keller Williamshez való átállás egyik előnye az volt, hogy volt egy felső határ, amit minden egyes ügynöktől elvettek, ami akkoriban 21 000 dollár volt. Ahelyett, hogy büntetné a növekedést, mint az ő bróker cége tette, a Keller Williams ösztönözte a növekedést.

Linda úgy döntött, hogy annak ellenére csatlakozik a Keller Williamshez, hogy 52 jelenlegi listájától kellett megválnia, mert azok a régi bróker cégéhez tartoztak, nem hozzá. Ekkor Linda már évente több mint 100 000 dollár jutalékot fizetett a brókerének. Tudta, hogy a Keller Williamshez való átállással gyorsan visszanyerné az 52 elvesztett listából származó pénzt, még többet is.

Még így is, 48 ilyen lista végül azt mondta a régi brókernek, hogy "ha ő elmegy, mi is elmegyünk vele". Végül ezt a 48-at a Keller Williamsnél fejezte be.

A következő hat év alatt - 1992-től 1998-ig - a Keller Williams franchise (azaz egyetlen iroda, ahol több tucat ügynök dolgozott), amelyben Linda dolgozott, a következő hat év alatt

a városában jelentéktelennek és ismeretlennek számító, és a város legjelentősebb ingatlanirodájává vált. Linda az egész országban a Keller Williams első számú ügynöke lett, évente 200-300 tranzakciót bonyolított le, és több mint 200 millió dollárt keresett.

800 000 dollár jutalékbevétele.

Abban az évben, 1998-ban a nő, akié volt az a franchise, ahol Linda dolgozott, úgy döntött, hogy nem újítja meg a franchise-t. Egy másik céghez akart menni. Ez arra készítette Gary Kellert, a Keller Williams tulajdonosát, hogy közvetlenül keresse meg Lindát és Jimmyt. Azt mondta nekik:

"Szerintem ti vagytok a Keller Williams franchise következő tulajdonosai. Mivel az előző tulajdonos a Century 21-hez megy, így ez a terület felszabadul, hogy valaki új tulajdonosa legyen."

Miután néhány hónapig a tulajdonosváltás miatt ideiglenesen zárva volt, Linda és Jimmy újra megnyitotta ugyanazt a Keller Williams franchise-t, de ezúttal már tulajdonosként, nem pedig ügynökként.

Ekkorra Linda már többszörösére nőtt: az önálló ingatlanügynökként való növekedéstől az első asszisztens, majd több asszisztens, végül pedig más ügynökök és egy marketingcsapat felbéreléséig.

Minden egyes alkalommal, amikor elengedte a 80 százalékat, hogy a következő szintű 20 százalékat kövesse, egy 10x-es ugrás folyamatán ment keresztül.

Minden egyes alkalommal, amikor ezt a folyamatot végigcsinálta, úgy tette ezt, hogy egyre több hozzáértőbb Kit vett be a csapatába, miközben ő maga egyedülállóan képzetté vált az egyre inkább hiánypótló 20 százalékaiban.

A Keller Williams franchise-tulajdonosa lenni egy új 10x-es szint kezdetét jelentette Linda számára. Ez egy új szint volt, új lehetőségekkel. Ez az új kontextus és 10x-es zóna a korábbi 20 százalékos ingatlanlistázást a 80 százaléka helyezte át, amit többnyire elengedett, hogy elérje a következő 10x-et.

Az ő új 20 százalékos részesedése a város legjobb ügynökeinek toborzása és egy erőteljes kultúra kiépítése lett a franchise-jában. Ahelyett, hogy kizárólag a saját üzletéért kapott volna jutalékot, mostantól a franchise minden egyes jutalékáért jutalékot kapott. Folytatta a saját listázási munkáját, hogy a lövészárkokban legyen, és példamutató vezető maradjon a vezetettek között.

Mégis, egyre több időt szentelt arra, hogy más ügynököket tanítson és képezzen ki a legjobb gondolkodásmódjára és módszereire, és segítsen nekik, hogy hozzá hasonlóan növeljék vállalkozásukat. Egyre inkább vezetővé és teljes adakozóvá vált, és ez rengeteg hihetetlen tehetséget vonzott az irodájába. A tanítása érvényes és releváns volt, mert saját tapasztalataiból tanított, nem csak elméletből.

A következő 18 hónap alatt - 1998-tól 1999-ig - gyorsan növekedtek, és még egy második irodát is nyitottak 30 percre az első irodától. A növekedés azt jelentette, hogy a városban az árakat növelni kellett, és meg kellett változtatni sok ügynök felfogását. Például egy átlagos iroda általában 30 ügynökből állt. Linda megcáfolta azt a mítoszt, hogy több ügynökkel nagyobb lesz a verseny, és így az egyes ügynökök számára kisebb lesz a növekedés, és megmutatta, hogy egy nagyobb irodával az ügynökök jobb képzéshez és erőforrásokhoz jutnak. Ez nem egy zéróösszegű játék volt. A siker létrejön. Lelkesedése, transzformációs vezetése és kultúrája több tucat új ügynököt és kiváló tehetséget vonzott.

1999-ben Linda újabb hívást kapott Gary Kellertől. Egy lehetőségről mesélt neki, hogy egy új régiót indíthatott volna Ohio, Indiana és Kentucky területén, ahol az egész régió tulajdonosa lett volna, amely *több tucatnyi* irodával bővült volna.

Ha regionális tulajdonossá válik, Gary Keller közvetlen partnere lesz. Az egész régióban 50-50 százalékban osztozna Garyvel minden tranzakció jogdíján.

Ez lett Linda következő *10x-es lehetősége*.

De ehhez az kellene, hogy rendszeresen repüljön fel Ohio, Kentuckyba és Indianába, hogy új franchise-tulajdonosokat toborozzon a régióban, majd segítsen ezeknek az új franchise-tulajdonosoknak az új irodáik beindításában azáltal, hogy megbízható ügynököket toboroz az irodához.

El kell engednie a jelenlegi 20 százalékát, amely a következő 10x-es ugrással 80 százalékává vált. Felvette a sógorát, Bradet, aki több cég sikeres értékesítési vezetője volt, és az ingatlanszakmában akart elhelyezkedni, hogy irányítsa a vállalkozásait.

Linda azt mondta Bradnek: "Hé, mi lenne, ha csatlakoznál a csapatomhoz és vezetnéd a céget. Fizetünk neked egy alapfizetést, hogy vezesd, plusz ösztönzőket kapsz, és százalékos részesedést abból, amennyire növeled a céget. Ez felszabadít engem arra, hogy repülőre üljek, és elrepüljek Ohio, Kentuckyba és Indianába."

A következő 8 hónapban Brad Linda árnyékaként figyelt mindent, amit csinált, a házak listázásától az ügyletek lezárásán át a tehetségek toborzásáig és a z irodák kultúrájának kialakításáig.

Az ügyfelek gondolkodásmódját is megváltoztatták, és segítettek nekik abban, hogy ne közvetlenül Lindával, hanem Braddel dolgozzanak együtt. Ők a "listázó partnerének" nevezték. Kezdetben néhány ügyfelét aggasztotta, hogy rajta kívül mással is együtt kell dolgoznia. De idővel már nem aggódtak emiatt, mert a szolgáltatás szintje ugyanaz volt.

Ez egy alapvető Ki és nem Hogyan akadály, ami sok embert megbotlik, akár az ingatlanpiacon, akár a vállalkozói tevékenység bármelyik formájában - azt hisszük, hogy mások nem tudnak megtenni semmit.

a munkádat helyetted. Az is, hogy ügyfeleinek szüksége van Önre és csakis Önre, hogy kézzel végezze a munkát. Ez egy félelemből és tudatlanságból eredő mítosz. Ha kipróbálsz, és *hagyod, hogy a Ki vegye át az irányítást, és teljesen magáévá tedd a hogyanot*, akkor mind magadat, mind az ügyfeleidet átképezed arra, hogy másképp és jobban lássanak téged és a munkádat. Kevésbé lesz fontos, hogy ki csinálja, és sokkal inkább a végeredmény. Idővel a 10x-es ügyfelek szeretni fognak téged, amiért fejlődöttél és növekedtél, a 2x-es ügyfelek pedig bosszankodva távoznak, mert megzavartad a status quo-t és a komfortzónájukat.

Linda 2000 elején teljesen átadta cégét Bradnek, és sok időt töltött Ohióban, Kentuckyban és Indianában. Kezdetben ez pénzügyi visszalépést jelentett, mert most már nagy fizetést fizetett Bradnek, hogy vezesse az üzletet.

"Ez egy visszalépés volt, hogy előre léphessünk" - mondta Linda.

A Whos felbérlete, hogy felszabadítsa a 80 százalékát, nem költség, hanem hatalmas befektetés Önbe és vállalkozásába. Ez a másik fő akadály, amely sokakat meggátol a 10x-es növekedésben - az a meggyőződés, hogy a tehetséges és alkalmas Kik felbérlete olyan költség, amelyet nem engedhetnek meg maguknak, nem pedig olyan befektetés, amelyet nem engedhetnek meg maguknak. Ez egy befektetés, mert felszabadítja Önt, hogy a nagyobb hatású 20 százalékra koncentrálhasson, ami nem lineáris megtérülést tesz lehetővé. Ez egyúttal befektetés is, mert a 80 százalékot mostantól olyasvalaki végzi el, aki szereti a munkát, ami már régen megszokottá vált számokra. Az eredményeket szisztematikusabb módon végzik el anélkül, hogy Önnek gondolkodnia vagy aggódnia kellene rajta.

Az első ember franchise-nyitáshoz való hozzájárása mackós volt. Lindának *több mint három évébe* telt, mire az első franchise-üzletet Ohióban beindította és működőképesé tette. Ez alatt a három év alatt teljes mértékben arra összpontosított, hogy megtalálja és toborozza a megfelelő embereket, akikkel együtt indíthatta el a franchise-okat. Ennek érdekében tanfolyamokat és szemináriumokat tartott az első városban, ahol növekedni fog, az ohioi Columbusban. Rengeteg telefonhívást intézett a legjobb ügynökökhöz, hogy segítsen nekik meglátni a jövőképet és a lehetőségeket. Beszélt az összes legnagyobb hitelezővel Columbusban, hogy lássa, kik a legnagyobb és legjobb játékosok, akikkel együtt dolgoznak.

Ez alatt a három év alatt nem keresett közvetlenül pénzt az erőfeszítéseiből, és valójában a saját jövedelmének nagy részét fektette be a vállalkozás fenntartásába. De tudta, hogy ez egy olyan lehetőség, amelybe érdemes befektetni, és hogy a hosszú távú megtérülés 10x vagy 100x nagyobb lesz, mintha ott maradt volna, ahol volt. Tudta, hogy ahhoz, hogy ezen a következő szinten is sikeres legyen, mint minden korábbi szinten, fejlesztenie kell magát és a képességeit. *Tízszer jobbá és alkalmasabbá* kellett válnia az új 20 százalékos szintjén, ami nagymértékben megterhelte őt.

A 10x-es ugrásokon keresztül történő átalakulás izgatta. Ezért élt. És minden

egy alkalommal, amikor megtette, szabadabb és tágabb emberré vált,

minőségileg jobb és több idővel, pénzzel, kapcsolatokkal és általános céllal.

Miután végül rávett valakit, hogy indítson egy franchise-t, Linda segítette az új franchise-tulajdonosnak kiépíteni a franchise-t azáltal, hogy a legjobban termelő ügynököket toborozta az irodába. Linda elsődleges szerepe onnantól kezdve egyszerűen csak az volt, hogy támogassa és bátorítsa az új franchise-tulajdonost, hogy folytassa a növekedést, mivel most már befektetett, és nagy anyagi ösztönzést kapott a sikerhez.

Az első után Linda egyre gyorsabban és jobban tudott egyre több és több franchise-üzletet indítani, egyre jobban illeszkedő partnerekkel. Miután az első három franchise-üzletet Columbusban beindította, Indianapolisba, majd Daytonba költözött. Fokozatosan egyre jobban és gyorsabban tudott több franchise-üzemeltetést indítani egy adott városban vagy területen, és egyre több irodát nyitott a régiójában.

Az ő 20 százaléka a megfelelő franchise-partnerek toborzása volt, segítette nekik felállni és elindulni, és stabilizálta az irodát azáltal, hogy segítette a kezdeti legjobb ügynökök toborzásában, hogy támogassák az irodát. Emellett folyamatos képzést és támogatást nyújtott minden franchise-tulajdonosának, segítette őket a kihívások, a visszaesések és akadályok leküzdésében, és folyamatosan emelte a gondolkodásmódjukat azzal kapcsolatban, hogy mik lehetnek és mit tehetnek.

2011-ben Linda egy regionális csapatot vett fel a helyére, akik új embereket kerestek, hogy a régióban franchise-okat indítsanak és építsenek ki. Azóta Linda 20 százalékat arra fordította, hogy vezetőként folyamatosan fejlessze magát, és a regionális csapatát képezze, segítve őket abban, hogy ők maguk is jobb vezetőkké váljanak. Michelangelo-hoz hasonlóan Linda is folyamatosan 10x-es ugrásokat hajtott végre emberként. Nyilvánvaló és fontos, hogy nincs két ember 10x-es ugrása, amelyik ugyanúgy nézne ki. Ennek ellenére az alapelvek és a folyamatok mindig megmaradnak.

Minden egyes 10-szeres ugrás közelebb visz ahhoz, hogy ezen a 20 százalékon belül világszínvonalúvá válj. Ezután, kihasználva a most megteremtett növekedést és szabadságot, újabb, lehetetlennek tűnő ugrást teszel.

Minden egyes alkalommal, amikor 10x-et teszel azáltal, hogy elengedsz egy korábbi 80 százalékot, és mindent beledsz egy új, tágabb 20 százalékba, mesterré, újítvá és vezetővé válsz. Idővel, elegendő 10x-es ugrással egyre inkább más vezetők vezetőjévé válsz, ahol közvetlenül kevesebb embert befolyásolsz, de a befolyásod általános hatása és hullámai exponenciálisan terjednek.

E könyv megírásakor, 2022-ben Linda vállalkozása két régióra terjedt ki Ohio, Indiana és Kentucky területén, 28 aktív irodával és több mint 5000 aktív ingatlanügynökkel a 28 irodán belül.

Amikor arról beszélt, hogy 1999-ben átadta üzletét Bradnek, majd átadta a regionális vezetést a regionális csapatának, Linda elmondta nekem: "Azzal, hogy elengedtem ezt, és hajlandó voltam mindent beleadni a régiók növelésébe és fejlesztésébe, most már van egy

szervezet, amely 2021-ben több mint 14 milliárd dolláros bevételt ért el."

Mivel Linda mind a régióinak, mind pedig a régiókon belüli egyes franchise-üzletágaknak közös tulajdonosa, minden egyes tranzakcióból részesedik.

Tizennégy milliárd dolláros bruttó bevétel óriási, ha összehasonlítjuk a 3000 dolláros bruttó bevételt ért el az első évben, amikor ingatlanügynökként dolgozott!

Több mint hatszorosára tízszeresére növelte vállalkozása teljes bevételét, mióta elkezdte ingatlanos karrierjét.

Mindegyik 10x ugrás először egy *minőségi változást* jelentett Lindán belül, amelynek során kibővült a látásmódja és az identitása, hogy ki is lehet. Ezután a megnövekedett víziójával minőségi és nem lineáris változást hajtott végre a fókuszában és stratégiájában, az új 20 százalékára összpontosítva, és elengedve az addigi 80 százalékát.

Az első nem lineáris váltás és 20 százalékos fókuszálás az volt, hogy ingatlanügynök lett, és elengedte a főiskolai órák látogatását, amit részmunkaidőben végzett, amikor Jimmy Dave and Busters-szerű étterme csődbe ment.

Aztán a 20 százalék csökkent, ahogy ügynökként egyre jobb és tapasztaltabb lett, és elengedte az adminisztratív feladatokat. Aztán elengedte a vevőkkel való közvetlen munkát. Aztán elengedte a listázást, ami a kenyér és a vaj volt a kenyere a hatalmas 10x-es ugráshoz. Aztán elengedte a saját franchise-ügynökségeinek kiépítését, toborzását és vezetését. Most már többnyire még az új franchisepartnerek toborzását és közvetlen támogatását is elengedte.

Mivel Linda mindkét általa épített régió osztott tulajdonosa, minden egyes tranzakcióból részesedést kap az üzletében, amely ma már több mint 14 milliárd dollár bevételt termel!

Személyes éves jövedelme újra és újra megtízszereződött, négy számjegyűről öt számjegyűre, hat számjegyűre, most pedig magasan hét számjegyűre. Nem csak ez, hanem a teljes nettó vagyona is többszörösére nőtt ezekben az években. A három évtized alatt, amíg az ingatlaniparban dolgozott, ő és Jimmy saját ingatlanokba is befektetett, amelyek között teljes értékű vállalati épületek is voltak. A nettó vagyona mára megközelíti a kilenc számjegyű összeget.

Linda ezeket a 10x-es ugrásokat a 10x-es folyamatot követve érte el. Lehetetlennek tűnő szintre emelte és kiterjesztette a látásmódját, felhasználta a látásmódját arra, hogy a 20 százalékot, ami oda juttatja, és elengedte azt a 80 százalékot, ami ott tartotta, ahol most van.

Ezt újra és újra megtette, és teszi ezt ma is. Minden egyes

10x ugrás nem lineáris az előzőhöz képest.

Minden egyes 10x-es ugrás drámaian átalakítja és fejleszti Lindát, még különlegesebb és egyedülállóbb képességekkel és bölcsességgel ruházza fel. Sőt, minden egyes 10x ugrás azt is lehetővé teszi számára, hogy drámaian több és jobb legyen a négy különböző

szabadságok: idő, pénz, kapcsolatok és cél.

Mielőtt interjút készítettem Lindával a könyvhöz, elolvastattam vele egy nagyon durva, kezdeti vázlatot. A következőket mondta:

"Ha ránézek, látom az egész életem pályáját. Azt mondom: 'Te jó ég, fogalmam sem volt róla, hogy ez történik!'. Továbbá, annyira érthető, ahogy magyarázod, hogy 2x sokkal nehezebb. Állandóan azt mondom az ügynökeimnek: "Miért nem engeded el azt, amid van, hogy valami nagyobbat szerezz?" De az ingatlanügynökök különösen ragaszkodnak ahhoz, amin dolgoznak. Ez annyira korlátozó. . . Ez a könyv annyira jó! Mert senki sem adja meg igazán a 10x-hez vezető út alapjait. Csak a 10x-ről beszélnek. És ez egy nehéz fogalom. Őszintén szólva, nekem és másoknak is mindig is nehéz volt ezt a fogalmat elsajátítani. Az ingatlanok világában az emberek azt mondják: "Ó, a 2x olyan nehéz volt! Most meg azt akarod, hogy 10x-et csináljak?!". Úgy látják, hogy "Istenem, most valami olyasmit kérsz tőlem, ami már így is nagyon nehéz volt.". Nem veszik észre, hogy a 10x valami teljesen más. A 2x csak a 10x-hez vezető út volt, ahol most valami teljesen mást csinálsz, mint korábban, és elengedted a oldalt, amit korábban csináltál, hogy valami nagyobb dologba vágj bele."

Linda eltalálta.

A "10x" fogalmát még soha nem fogalmazták meg ilyen világosan és pontosan, egészen addig, amíg ez a könyv meg nem jelent.

In each chapter of this book, you will learn the most simple, clear, repeatable, and actionable path to going 10x in your life again and again.

Olyan ismeretekre és eszközökre teszel szert, amelyekkel folyamatosan bővítheted és tisztázhatod a kívánt 10x-es ugrást, valamint azt, hogy hogyan tudsz újra és újra ráhangolódni a 20 százalékkodra.

Megtanulod, hogy folyamatosan levetkőzd a 80 százalékkodat, és egyre magasabb és magasabb szintű személyes szabadságot fogsz megélni, amelyben önmagad legerősebb változatává válsz - a "Dávid" saját, egyedi változatává.

A fejezet tanulságai

- A látszólag lehetetlennek tűnő célok praktikusabbak, mint a lehetséges célok, mert a lehetetlen célok arra kényszerítenek, hogy kilépj a jelenlegi tudásod és feltételezéseid szintjéről.
- Nagyon kevés útvonal hoz létre 10x-et. A 10x-es cél valódi mérlegeléssel rávilágít arra a néhány útra - a nagy hatásfokú stratégiákra és kapcsolatokra -, amelyek rendkívüli előnyökkel járnak.
- A 10x célok lehetővé teszik, hogy világosan azonosítsd az életedben a dolgok és emberek 20 százalékát, amelyek a legtöbb eredményt hozzák, és az életedben a dolgok és emberek 80 százalékát, amelyek visszatartanak.
- A 2x-es növekedés azt jelenti, hogy a meglévő ügyfelek, szerepek, viselkedésmódok és gondolkodásmódok 80%-át meg tudja tartani. Csak kisebb módosításokra van szükség.
- A 10x-es növekedés azt jelenti, hogy a meglévő ügyfelek, szerepek, viselkedésmódok és gondolkodásmódok 80%-át ki kell iktatnia. A 10x teljes körű átalakulást követel meg önmagad, valamint mindenki és minden körülötted.
- 2x lineáris - a további növekedéshez több erőfeszítésre van szükség. Ez keményebben dolgozik, nem okosabban. Mennyiségileg összpontosít - csak többet csinálsz abból, amit most is csinálsz, a minőség, az egyediség vagy az átalakulás nélkül.
- A 10x nem lineáris - a hatalmas növekedés nem igényel több erőfeszítést, hanem gyakran kevesebbet, de jobbat. *Minőségileg* fókuszált - Ön úgy emelte a jövőképét és a fókuszot, hogy most már egyre konkrétabb emberek számára alakítja át annak értékét és hatását, amit csinál.
- Minden alkalommal, amikor 10x-es ugrást teszel, ezt úgy teszed, hogy elengeded a jelenlegi 80 százalékodat, és mélyebbre mész egy erőteljesebb és koncentráltabb 20 százalékba. A 80 százalék elengedése általában azzal jár, hogy felbérelsz valakit, aki átveszi a 80 százalékodat, és megszerezi és megszervezi azt, ami megismételhető, hogy megújíthasd azt, ami nem megismételhető.
- Minden alkalommal, amikor a 80 százalék elengedésével és a vágyott 20 százalék teljesítésével 10x nagyobbra növeled a szabadságod minőségét és mennyiségét, mint személyiség - ami idő, pénz, kapcsolatok és cél - drámaian megnő.

- A következő 10x ugrás tisztázásához további forrásokért látogasson el a www.10xeasierbook.com

2. FEJEZET

10x a MINDEN MINŐSÉG MINDEN MŰKÖDÉSÉNEK MINŐSÉGE

Dobd le a 2x identitásodat, és
könnyörtelenül emeld a színvonalat!



"Ahogyan bármit csinálsz, úgy csinálsz mindent."

- MARTHA BECKNEK TULAJDONÍTVÁ 1

Chad Willardson 24 éves volt, amikor felvették a Merrill Lynch pénzügyi tanácsadói képzésére. Chad egyike volt annak a 100 dél-kaliforniai gyakornoknak, akik elkezdték a programot, és egyike annak a kettőnek, akik sikeresen befejezték a programot.

Ez egy brutális és intenzív növekedési görbe volt.

A képzés célja az volt, hogy megtanítsa a feltörekvő új tanácsadókat arra, hogyan fektessenek be és hogyan vonzzanak új ügyfeleket, valamint hogyan ériék el a 15 millió dolláros kezelt összeget 18 hónapon belül. Aki nem érte el az összes minősítést és a 15 millió dolláros akadályt, azt állás nélkül ejtették ki a programból.

A gyakornokok fiatalok voltak, és a legtöbb befektető inkább tapasztalt vagyoni tanácsadót választott. Ki akart egy tapasztalatlan fiatal srácra bízni a pénzüg kezelését?

A folyamat elején Chad azt mondta a menedzserének és a cég néhány vezető tanácsadójának, hogy csak olyan ügyfelekkel fog dolgozni, akik több mint 100 000 dollárt **t u d n a k** befektetni. A menedzsere azt válaszolta, hogy 100 000 dollárt befektetni hajlandó ügyfelet szerezni szó szerint lehetetlen. Senki sem bízna meg ennyi pénzzel (ez 20 évvel ezelőtt volt) egy Chad korabeli emberben.

Chad inkább a saját mércéjére koncentrált, mint máséra, és elkötelezte magát amellest.

ő maga nem dolgozna senkivel, akinek 100 000 dollárnál kevesebbet kellene kezelnie.

Hónapokon keresztül Chad volt az első ember az irodában, aki minden nap napfelkelte előtt érkezett munkába, és az utolsó, aki távozott. Órákat töltött tanulással és nagy vizsgák és tanúsítványok letételével, számtalan környékbeli vállalkozóval lépett kapcsolatba, hogy kapcsolatokat építsen, és üzleti, vagyonkezelési és személyiségfejlesztő könyveket olvasott. Míg a többi tanácsadó és gyakornok a bárban ivott és bulizott esténként és hétvégénként, Chad beletette ezt a plusz munkát.

Az első hat hónapban naponta több százszor telefonált, és csak elutasítást tapasztalt. Egyetlen új ügyfelet sem szerzett.

Hat hónappal a képzési program után Chad meglepő telefonhívást kapott egy férfitől, akit Chad hat hónappal korábban felhívott. A hívó fél készen állt a nyugdíjba vonulásra, és több mint 600 000 dollárral rendelkezett, amit át akart forgatni egy nyugdíjas befektetési számlára. Emlékezve a pozitív telefonbeszélgetésükre és Chad többszöri utólagos megkeresésére, a férfi azt akarta, hogy Chad legyen a vagyoni tanácsadója.

Chad *első ügyfelének* 600 000 dollárja volt, ami hatszorosa annak, amit a menedzsere szerint lehetetlen minimumkövetelménynek számított. Ez megerősítette Chad önbizalmát és elszántságát, hogy folytassa. A következő hónapokban Chad rengeteg ügyfelet vállalt - mindegyiket több mint 100 000 dollárral, amit kezelnie kellett.

Röviddel a program első éve után az új ügyfelekre vonatkozó *minimumkövetelményt* 100 000 dollárról 250 000 dollárra *emelte*.

Attól a pillanattól kezdve nem fog senkivel sem felvenni a harcot, akinek kevesebb van, mint 250 000 dollár befektetés.

Megkapta, amire összpontosított.

Mesteri szintet fejlesztett ki a színvonal és a fókusz szintjén.

Mire a 18 hónapos program 2005-ben véget ért, Chad több mint kétszeresére növelte a gyakornokok számát, és 30 millió dollárt kezel.

A következő hét év során Chad további 280 millió dollárral gyarapította a kezelt vagyonát, és a Merrill Lynchnél a tanácsadók 2 százaléka (és az egyik leggyorsabban növekvő) közé került. Ekkor olyan cégek, mint a Morgan Stanley, a Goldman Sachs és a UBS toborozták Chadet, és több mint 4 millió dollárt ajánlottak készpénzben aláírási bónuszként!

De Chad érezte, hogy a nagy vagyonnal rendelkező vállalkozók tanácsadásának jövője nem az említett cégek egyikének égisze alatt lesz, beleértve azt is, amelyiknek ő dolgozott.

Chad látványos, 10-szeres növekedése úgy következett be, hogy a vállalkozói ügyfelei megértésében és támogatásában egyedülálló mesteri szintet ért el. Ezt a mesteri szintet még tovább akarta 10x-ezni, még magasabb szintű, még nagyobb kihívásokkal küzdő ügyfelekkel, akiket támogatnia kellett. Belátta, hogy csak így

lesz szabadsága ahhoz, hogy

az általa kívánt szolgáltatási színvonalat nyújtó ügyfelek számára olyan szintű szolgáltatást kívánt nyújtani, **a m e l y** túlmutat egy adott cég ernyőjén, azaz saját privát vagytonkezelői tanácsadó céget nyitott.

Kilenc év után már egy országos pénzügyi cég elit osztályába tartozott, és összeszedte az elkötelezettséget és a bátorságot, hogy teljesen újrakezdje, és visszamenjen a nulláról. Elengedett egy kényelmes és tekintélyes pozíciót, amely 2x, nem pedig 10x lett.

Amikor Chad 2011-ben megnyitotta a Pacific Capital-t, kizárólag olyan nagy növekedési potenciállal rendelkező vállalkozókkal foglalkozott, akik milliomosok vagy multimilliomosok. Elkötelezte magát amellet, hogy szűkebb és specifikusabb lesz abban, hogy kiket szolgál ki és hogyan segít nekik.

Chad a semmiből indult újra, és nem a mennyiségre, hanem a minőségre koncentrált.

Ahhoz, hogy a legjobb és legárnyaltabb támogatást nyújtsa, nem tudott széles hálót vetni. Tisztáznia kellett, hogy milyen konkrét bálnáknak akar segíteni, és hogyan tudna számukra 10x nagyobb értéket teremteni, mint bármely más pénzügyi cég.

A Pacific Capital megalakulásakor a minimumkövetelmény az volt, hogy a vállalkozóknak legalább 1 millió dollárral kellett rendelkezniük a befektetéshez és a növekedéshez.

Chad célja alakította a fókusz és a mesteri képességeket. A mostani 20 százaléka gyökeresen más és konkrétabb volt, mint a korábbi 10x ugrásainak 20 százaléka, ami idáig juttatta. Ahelyett, hogy hideghívásokat intézett volna, szemináriumokat tartott volna, vagy vállalkozásokhoz sétált volna, mint korábban, olyan vállalkozók hálózatához csatlakozott, akik már sikeresek voltak, és kihasználta az iparágban kiépített hírnevét.

2012 és 2017 között Chad az újrakezdéstől kezdve több mint 300 millió dollárnyi kezelt vagytonra tett szert. Jelen íráskor Chad személyesen több mint 1 milliárd dollárt kezel, és szigorúan a nyolc és kilenc számjegyű vállalkozókra összpontosít. Úgy 10x-elt, hogy folyamatosan emelte a minimumkövetelményeit, és az emelkedő követelmények szintjére emelte magát és értékét.

2021-ben a minimális standard új ügyfélszámot 1 000 000 dollárról 1 000 000 dollárra emelte.

\$2,500,000.

2022-ben az új ügyfelek minimális standard új ügyfélszámát 2 500 000 dollárról 2 500 000 dollárra emelte.

\$5,000,000.

2023-ban 5 000 000 dollárról 5 000 000 dollárra emelte a minimális standard új ügyfélszámot.

\$10,000,000.

A fókusz és az optimalizálás egyre világosabbá válik.

Chad lehetetlen célokat ér el azzal, hogy folyamatosan megszünteti a 80 százalékát.

Chad nem csak az ügyfelei számára emeli a színvonalat. Saját maga számára is

emeli a mércét. Minden évben *kevesebb ügyfelet* vállal, de minden egyes ügyfél értéke 10x nagyobb, mint korábbi ügyfelei átlaga. Ráadásul az érték és a hatás, amit Chad ezeknek a bálnáknak nyújt, sokkal egyedibb és pontosabb, mint amikor még

az ügyfelek szélesebb körével. Tudja, hogy többet elérni nem jelenti azt, hogy többet kell tenni.

Hasonlóan az előző fejezetben szereplő Linda McKissackhez, Chad felemelkedésének és 10x-es képességének döntő szempontja a lendülete. Sok pénzügyi tanácsadóval ellentétben Chad vállalkozó is, több céggel, vállalkozással és befektetéssel. Folyamatosan 10x-eli magát, úgyhogy még a legnagyobb ügyfelei is csak próbálnak lépést tartani Chad exponenciálisan emelkedő életstílusával és pénzügyi színvonalával. Példamutatóan él, nem pedig széleskörű és sötétre szabott elméletet vagy termékeket kínál.

Mindeközben Chad kitalálja, hogyan lehetne kevesebbet csinálni. Chad 10-szeres növekedése és fejlődése során egy teljes munkaidős vezetői asszisztent és egy nagy csapat pénzügyi szakembert vett fel, hogy támogassa őt és ügyfeleit. Az ügyvezető asszisztense átvette az összes e-mailt, az időbeosztást, a telefonhívásokat és Chad üzleti és magánéletének minden más logisztikai aspektusát. Chad Pacific Capital szakértői csapata átvette az összes ügyféltalálkozót, a napi működést, a befektetési menedzsmentet és az ügyfelek stratégiai pénzügyi tervezését.

Chad évente több mint 200 hosszú napot töltött az irodában. Most még saját irodája sincs a Pacific Capital épületében. Évente körülbelül 30 napot jár be, hogy kapcsolatot teremtsen a csapattal, megossza a jövőképét, és minden támogatást megadjon, amit csak tud.

Chad idejét korábban szó szerint tucatnyi különböző feladatra és tevékenységre fordította. Most néhány korlátozott számú feladatra fordítja, amelyeket egyedülállóan jobban végez, mint bárki más a világon.

Magasabb minőség, kevesebb mennyiség.

Mégis, annak ellenére, hogy kevesebbet dolgozik, Chad termelékenysége - vagyis *kézzelfogható* eredményei - az egekbe szöktek. Évente majdnem megduplázza az üzletét, miközben kevesebbet dolgozik. Az elmúlt három évben három könyvet adott ki, és az elmúlt néhány évben több szabadságot vett ki, mint az előző évtizedekben.

A 10x gondolkodót, Greg McKeownt idézve: "Egy esszencialista többet termel - többet hoz létre azáltal, hogy többet távolít el ahelyett, hogy többet tenne." ²

Ahhoz, hogy 10x menjen, egyszerűsítse a fókusz azáltal, hogy folyamatosan elenged *mindent*, ami nem felel meg a 10x-es szűrőnek. Minden egyes alkalommal, amikor a 10x-es fokozatot választja, a szűrő egyre finomabbá válik, és egyre kevesebbet enged át.

A legtöbb vállalkozó nem ér el ugyanilyen mértékű növekedést, mert leáll, amikor ellenállásba ütközik. Amikor Chad abbahagyta ügyfelei napi szintű támogatását, néhány ügyfele és barátja megkérdőjelezte a döntést. Csodálkoztak, hogy Chad miért nem vesz részt minden egyes érintkezési ponton, és néhány régi, régi ügyfelet zavartak a kezdeti változások. Azt akarták, hogy Chad tartsa meg a dolgokat úgy, ahogyan mindig is voltak. Nem tetszett nekik, hogy Chad felemelte

a saját

szabványok és jövőkép. Ezek az ügyfelek 2x, nem 10x voltak.

Ironikus módon Chad valójában *elérhetőbbé* tette magát azáltal, hogy eltávolította azt a 80 százaléknyi apróságot, ami abszurd módon lefoglalta, és nem hagyott neki teret a kapcsolatteremtésre és a jelenlétre. Azzal, hogy folyamatosan megszabadította magát a 80 százaléktól, lehetővé vált számára, hogy a legmagasabb szintű hozzájárulására összpontosítson - segített az ügyfeleinek, hogy felemeljék a víziójukat és elkötelezettségüket, és támogatta őket, amikor kezdtek meginogni ettől az elkötelezettségtől.

Chad 10x ügyfelei felismerték és értékelték Chad fejlődését, mert érezték annak hatásait. Segített nekik a saját elképzeléseik és normáik kibővítésében, és az ő példáját és útmutatását követve sokkal sikeresebbek és boldogabbak lettek.

Amikor valaki azt akarja, hogy maradj olyan, amilyen vagy, azt a saját önfenntartása érdekében teszi. A fejlődésed veszélyezteti a jelenlegi biztonságukat, és ők ezt a biztonságot jobban akarják, mint az általad keresett szabadságot. Ez eleinte egyszerűen kényelmetlen. Ez az egyik leggyakoribb ok, amiért az emberek és a vállalkozók nem mennek 10x. Tudják, hogy ez egy ideig kényelmetlenül fogja érezni *a körülöttük lévőket*. Hogy elkerüljék ezt a kellemetlenséget magukban és a hozzájuk legközelebb állókban, az emberek a 2x-et választják, nem a 10x-et.

Ahogy radikálisan fejlődsz a 10x folyamaton keresztül, sokan az életedben nem fogják megérteni a megtapasztalt fejlődést. Számukra ez ellentmond a logikának és a valóságnak, és ezért figyelmen kívül fogják hagyni vagy teljesen elkerülik majd az általad véghezvitt változásokat. A 10x valóban taszíthatja a 2x-et.

A 10x-es folyamat elfogadásával sokkal többet fogsz fejlődni belsőleg és külsőleg, mint az átlagember, bár a 10x-es folyamat *minden olyan ember számára elérhető, aki a szabadságot választja a biztonság helyett*.

A legtöbb ember fél levetni a régi normákat és stratégiákat - különösen azokat, **a m e l y e k** beváltak. Miben más Chad?

Chad rendelkezik egy olyan tulajdonsággal, amely csak a világ legjobb teljesítményű embereihez tartozik: *képes gyorsan elfogadni egy új identitást*.

Elengedte, hogy ő legyen az a fickó, aki naponta több száz hideghívást intézett. Elengedte, hogy ő legyen az első az irodában és az utolsó, aki távozik. Elengedte, hogy a világ egyik legnagyobb pénzügyi cégénél ő legyen az egyik legjobb ember. Elengedte, hogy mindig elérhetőnek kelljen lennie és elegánsan kelljen kinéznie öltönyben. Elengedte, hogy ő legyen az a fickó, aki válaszol a saját e-mailjeire, részt vesz az ügyféltalálkozókon, vagy akár saját irodája van. Elengedte, hogy az elfoglaltságot státuszszimbólumnak tekintse. Elengedte, hogy megpróbáljon megfelelni bárkinek, aki nem tartozott a 20 százalékhöz.

Egyik dolog sem volt rossz, amit elengedett. Sőt, sok közülük döntő szerepet játszott abban, hogy Chad eljutott oda, ahová eljutott. Mégis, ahhoz, hogy folyamatosan bővítse és 10x-esítse önmagát, túl kellett lépnie az akkori identitásán (a 80 százalékon), és fel kellett vállalnia a következő dolgokat

egy új jövőkép és szabvány (a 20 százalék).

Ha teljes mértékben elkötelezed magad a következő 20 százalékod mellett, az egy 10x-es identitás felvállalása, amelyben egy izgalmas jövőn keresztül átalakítod magad és az életed.

A 80 százalékhoz való ragaszkodás a 2x identitás felvállalását jelenti, amelyben elkerülöd a nagyobb változásokat, és fenntartod a status quo-t.

Hogy újra és újra 10x menjen, Chad levetette azt az identitást, ami ide juttatta, azért az identitásért, ami oda juttatja.

Amint valami 2x lett, azt a 80 százalékot elengedte, átadta egy alkalmasnak, vagy teljesen megszüntette. Tovább egyszerűsítette az életét a számára legizgalmasabb 10x-es színvonalra, és egy egyre inkább hiánypótló és árnyalt 20 százalékos fókuszot és mesterséget választott.

Az identitásod alapvetően két dolog: 1) az a történet vagy narratíva, amit magadról alkotsz, és 2) a normák vagy kötelezettségvállalások, amelyeket magadnak tartasz.³ *Az identitás* tudományos definíciója: "az én jól szervezett koncepciója, amely olyan értékekből és meggyőződésekből áll, amelyek mellett az egyén szilárdan elkötelezett."⁴

Egyszerűen fogalmazva, a személyiséged *az, ami iránt a leginkább elkötelezett vagy*. Ez a történet magadról, amely mellett elkötelezted magad, és ez az a személyes normák, amelyek mellett a leginkább elkötelezted magad.

A szabvány egy olyan minőségi szint és norma, amelyet Ön maga elé állít. Ha valami valóban szabvány, *az elkötelezettséget jelent*. Ritkán, vagy soha nem léped túl vagy alul a padlót vagy a minimális szabványt; különben nem lenne szabvány.

Mindannyian elköteleztettek vagyunk a magunk által felállított normák iránt, még akkor is, ha nem vesszük észre. Vegyük például a barátomat, aki lelkes World of Warcraft játékos. Naponta körülbelül 16 órát fordít játékokra, és az egyik legjobb játékos a online szerverén. Nemrégiben elmondta, hogy elhagyta a céhét, az online közösséget, amelynek tagja volt.

"Miért mentél el?" Kérdeztem.

"Nem feleltek meg az én színvonalamnak" - válaszolta. "Komolyabb játékosokkal szeretnék játszani."

Bár lehet, hogy téged nem érdekelnek az online videojátékok, és engem sem, a lényeg az, hogy mindannyiunknak vannak normáink, amelyeket magunk választunk. Mi választjuk meg, hogy milyen normákat tartunk fontosnak, és azt is, hogy milyen szinten tartjuk ezeket a normákat. Például két ember egyformán elkötelezett lehet a tenisz iránt, bár az egyikük profi, a másikuk pedig amatőr - a profi sokkal magasabb követelményeket támaszt a játékával szemben, mint a másik.

Az identitásodat úgy alakíthatod ki, ha konkrét normákhoz ragaszkodsz és elkötelezed magad. Az elvárásaid emelése és önmagad 10x-esítése egy folyamatot foglal magában.

Dan Sullivan *A 4 C képlete című* könyvében vázoltak fel:

1. Kötelezettségvállalás
2. Bátorság
3. Képesség
4. Bizalom

Semmi sem történik, amíg nem kötelezed el magad.

Ha *elkötelezed magad* egy bizonyos, a jelenlegi képességeidet és önbizalmadat messze meghaladó szint mellett, az a tudásodon és a komfortzónádon kívülre kényszerít: ezért *bátorság*.

Az *elkötelezettség*ed felé való bátor alkalmazkodás során sok "veszteséget" és kudarcot tapasztalsz az utad során, amelyeket visszajelzésként és tanulási lehetőségként használhatsz fel. Az alkalmazkodás és a tanultak alkalmazása révén olyan *képességeket* és készségeket fejlesztesz, amelyekkel korábban nem rendelkezted, és amelyeket nem fejlesztettél volna ki anélkül, hogy teljes mértékben *elkötelezed* volna magad.

Az *elköteleződés* a mesteri szintre vezet, ahol az új szabványt *normalizárod*.

Ezen a szinten már nagyobb a *bizalom*.⁵

Most a 10x-es éned vagy, és ez teljesen normális számodra, annak ellenére, hogy mind az, aki most vagy, mind a normális életed felfoghatatlan a múltbeli éned számára. Magasabb fokú magabiztossággal most nagyobb és jobb lehetőségeket láatsz és vonzol, amelyek korábban nem voltak elérhetőek számodra, lehetővé téve számodra, hogy a következő szintű 10x-es *elköteleződéssel* újrakezdd a 4C-s ciklust.

Identitásod 80 százalékának (beleértve a tevékenységeket, helyzeteket és embereket) elengedése hatalmas veszteségnek tűnhet. Ha elengeded azt, hogy ki voltál, hogyan láttak téged az emberek, és hogyan viszonyultak hozzád mások, úgy érezheted, hogy elveszítéd önmagad nagy részét.

A kilátásmélet szerint az embereknek óriási *averziójuk* van a *veszteséggel szemben*.⁶ Sokkal jobban félünk és kerüljük a veszteséget, mint a nyereséget. A veszteségtől való idegenkedés elsősorban három konkrét formában nyilvánul meg:

1) továbbra is befektetünk valamibe, ami nem jövedelmező, csak azért, mert már befektettünk bele (azaz *elsüllyedt költség előítélet*).^{7,8}

2) valaminek a túlértékelése, amit birtokolsz, hiszel, vagy amit létrehoztál, egyszerűen azért, mert a tiéd (azaz az adottsági hatás).^{9,10,11} és 3) valaminek a folytatása, amit már korábban is tettél, hogy önmagad és mások következetesnek tekintsenek (azaz a *következetesség elve*).^{12,13,14}

Mindezek a veszteségelhárítási taktikák rendkívül megnehezítik a 80 százalék. Így nehéz elengedni a jelenlegi vagy korábbi identitást.

A színvonal emelése semmiképpen sem könnyű. Az biztos, hogy sokkal, de sokkal könnyebb, mint folytatni egy utat, csak azért, mert eddig ezt tetted (azaz 2x gondolkodtál).

A 10x-hez a szabadságon alapuló életet kell élni. Azért választasz olyan normákat, amelyeneket *akarsz, mert ez az*, amit eredendően akarsz, és nem aggódsz mások véleménye miatt. Rugalmasan alakítod az identitásodat, elengedve azokat a dolgokat, amelyek egykor a lényegi részét képezték annak, aki voltál.

Hatalmas elkötelezettség és bátorság kell ahhoz, hogy emeld a minimum színvonalat, mégis így fejlődsz személyiségként. Ahogy Chad is tette, amikor elkötelezte magát, hogy egy ideig csak olyan ügyfelekkel dolgozik, akiknek 100 000 dollárt vagy annál többet kell befektetniük, te is küzdeni fogsz az új elkötelezettségedért, sok ütközéssel és zúzódással az úton. Ez Dan 4C-jének elkötelezettségi és bátorsági szakasza. Idővel azonban fejlődni fogsz, fejlődni fogsz, fejlődni fog a tudásod és a képességeid, amíg ez számodra második természeteddé nem válik.

Az identitás és a normák emelése elsősorban *érzelmi*, tehát minőségi jellegű, ezért a *pszichológiai rugalmasság* olyan fontos a 10x-hez. Ahhoz, hogy pszichológiailag rugalmas legyél, egyre kényelmesebben és alkalmazkodóbbá válsz olyan helyzetekhez és kihívásokhoz, amelyek kezdetben kényelmetlenek számodra. Önmagadat kontextusnak tekinted, nem pedig gondolataid és érzelmeid tartalmának. Ahogy fejlődsz és bővíted önmagadat, mint kontextust, az életed tartalma - belül és kívül egyaránt - nem csak az életed, hanem az egész életed is megváltozik.

-szimultán változik is.^{15,16}

Elkötelezed magad a kívánt normák mellett, még akkor is, ha ez egy rövid ideig kényelmetlen. Azzal, hogy elfojtás helyett elfogadod az érzelmeidet, az identitásod gyorsan alkalmazkodik az új normáidhoz, és elérsz az *elfogadás* helyére.^{17,18,19,20} Érzelmileg fejlődöttél és személyiségként kibővültél, amelyben *kényelmesen és természetesen* érzi magát az új szabványban. Ahogy a kiemelkedő és termékeny spirituális és érzelmi tanító és tudós, Dr. David Hawkins mondta:

"A tudattalan csak azt engedi meg, hogy azt kapjuk, amiről azt hisszük, hogy megérdemeljük. Ha kicsiben látjuk magunkat, akkor amit megérdemlünk, az a szegénység. És a tudattalanunk gondoskodik arról, hogy ez a valóság legyen a miénk."²¹

Ahhoz, hogy valami új szabvány legyen, nem kell többé igent mondani a 80 százaléknak. *-a most már 2x-es identitásod és normáid-, ami már nem illik rád.* Elfogadod az elutasítást és tanulsz az új standardon, amíg el nem éred az új standardon belüli képességek és magabiztosság helyét.

Például, ha Ön egy profi előadó, és a jelenlegi előadói díjazása

25 000 dollár, emelje a minimális díjat 50 000 dollárra, és nézze meg, mi történik. A következő néhány hónap során lehet, hogy egy tucatnyi megkeresést kap, és egy kivételével mindegyik elutasítja az új, 50 000 dolláros díjat. Így az új standard szerint 1/12-ed kaptál. Ha ezt az egy igent kapod 50 000 dollárért, az *tízszer értékesebb* az identitásod és az önbizalmad szempontjából, mintha 12/12 igent kapnál a 25 000 dolláros szinten, még akkor is, ha rövid távon egy szép darab pénzt hagynál az asztalon.

Idővel normalizálódni fog az új szabvány - először érzelmileg belül, majd külsőleg, mint a hírneve, pozicionálása és a mesteri szintje. Miközben ezt teszed, a külvilágot is újratanítod, hogy új megvilágításban lásson téged. A normáid jelentik azt a belső szűrőt, amelyen keresztül te működsz, de amely alapján az igazodó emberek is tudják, hogyan működjenek és hogyan működjenek együtt veled.

Chad történetével és a 2x-es identitásod levetkőzésének új megértésével a minimumkövetelmények emelésével a fejezet hátralévő része elmélyíti a 10x folyamat következő szintű alkalmazásának megértését, ami a minőség javítását és a mennyiség csökkentését jelenti mindabban, amit csinálsz.

Ahogy bármit csinálsz, úgy csinálsz mindent.

Mi a helyzet veled?

- Milyen elvárásokat támasztasz magaddal szemben?
- A normáidat te választottad, vagy a rajtad kívülállók normái alapján vetted át?
- Melyek a saját minimumkövetelményeid, amelyekre összpontosítasz és amelyek mellett elkötelezted magad?
- Mi történne, ha drámaian megemelnéd a követelményeidet? Hogyan tudnál a 20 százalékos fókusz és a mesteri tudás felé haladni? Melyik 80 százaléknak kellene mennie?

Ahogy elfogadod a 10x folyamatot, folyamatosan kevesebbet fogsz csinálni és kevesebbre fogsz koncentrálni. Mégis, ha csökkented a teendőid számát, a minőség, a mélység és a hatás 10-szeresére fog nőni. Ha a mennyiség helyett a minőségre összpontosítasz, ahogy Carson, Linda és Chad tette, exponenciális és nem lineáris eredményeket fogsz tapasztalni.

Csináljuk ezt.

Tűzz ki elérhetetlen célokat és 10x-ezd meg a minőséget, amit csinálsz

"Az emberek 99 százaléka a világon meg van győződve arról, hogy

*képtelenek nagy dolgokat elérni, ezért a közészerűsége
törekednek. A verseny tehát a "reális" célokért folyik a
leghevesebben, ami paradox módon a legidő- és
energiaigényesebbé teszi őket. Könnyebb 1 000 000 dollárt
összegyűjteni, mint 100 000 dollárt. Könnyebb felvenni az
egyetlen tökéletes tízest a bárban, mint az öt nyolcast."*

- TIM FERRISS ²²

Jimmy Donaldson újra és újra levetette 2x-es identitását, és úgy tűnik, hogy sosem ragadt meg vagy állt meg túl sokáig egy helyen. Jimmy a pszichológiai rugalmasság ritka fokát mutatja, mivel semmi sem tűnik túl nagynak vagy túl nagy kihívásnak számára. Semmi sem tűnik elérhetetlennek.

2015-ben Jimmy 17 éves volt. Édesanyja házában élt Észak-Karolinában. Középosztálybeli fehér srác volt, kevés képességgel, aki közészerű YouTube-videókat készített a hálósobájában. Ennek ellenére nagy ambíciókat dédelgetett magának, többek között azt, hogy ő lesz a világ első számú YouTubere.^{23,24}

Ugorjunk előre hét évet 2022-be, és a most 23 éves Jimmy majdnem elérte célját, hogy a világ első számú YouTuberévé váljon. Az alteregója és márkája, *MrBeast* néven ismert Jimmy mára több százmillió feliratkozóval rendelkezik a különböző közösségi médiacsatornáin, ő lett a világ leggyorsabban növekvő internetes szenzációja, több mint 150 fős csapata van, és olyan vállalkozások ernyőjét vezeti vagy vesz részt bennük, amelyek közel egymilliárd dolláros éves bevételt érnek el.

2022 márciusában Jimmy interjút adott Joe Rogan podcastjében. Joe megkérdezte Jimmytől: "Sokan kérnek tőled tanácsot, például: "Hé, olyan akarok lenni, mint MrBeast"?"

A kérdés izgatta Jimmyt. Megkérte Joe-t, hogy nyissa meg a Twitter-csatornáját, ahol megmutatta egy olyan személy 10x-es eredményét, akit nemrég mentorált.

"Mielőtt elkezdtem mentorálni őt, havi 4,6 millió megtekintést ért el a YouTube-on, és 24 ezer dollárt keresett. Valószínűleg hét-nyolc hónappal később 45 millió megtekintésig jutottunk, és 400 000 dolláros havi bevételre tett szert!"²⁵

Joe el volt ájulva, és megkérdezte: "Milyen tanácsot adtál, ami ilyen exponenciális változást eredményez?"

Jimmy következő válaszát *nagyon figyelmesen* olvassa el. Ez tisztázza, hogyan alkalmazza a 10x folyamatot, hogy exponenciális eredményeket érjen el azzal, hogy szándékosan kevesebbet csinál. Íme a válasza:

"Bármilyen furcsán is hangzik, sokkal könnyebb ötmillió megtekintést szerezni egy videóra, mint százezres nézettséget 50 videóra. . . Évente egy nagyszerű videót tölthetsz fel, és több megtekintést kapsz, mintha a 100 közepes videót töltenél fel. Ez nagyon exponenciális. Ahhoz, hogy jól menjen a YouTube-on, csak arra van szükséged, hogy az emberek rákattintsanak a videóidra és megnézzék azokat. . . Ha az emberek tíz százalékkal többet kattintanak a videódra, és tíz százalékkal tovább nézik a videódat, mint az enyémet, akkor nem tíz százalékkal több nézettséget kapsz, hanem négyszer annyi nézettséget. Exponenciálisan kell gondolkodnod. Egy tíz százalékkal jobb videó négyszeres nézettséget kap, nem tíz százalékkal több nézettséget. Ha ezt megérted, jobban tudod irányítani az energiádat, és tényleg hipermegszállottan foglalkozol ezekkel a videókkal. Háromszorozd meg az időt, amit a videóba fektetsz, mert nem háromszoros nézettséget fogsz elérni, hanem tízszeres nézettséget. Szóval [segítek azoknak, akiket mentorálok], hogy a videóik igazán jók legyenek, és segítek nekik egy csapatot is összeállítani, például egy szerkesztőt. Mert ha öt munkát végzel, akkor csak az időd 20 százalékát tudod mindegyikre fordítani. Ha felveszel egy szerkesztőt, akkor az a szerkesztő az idejének 100 százalékát tudja erre fordítani. Te nem tölthetsz napi tíz órát szerkesztéssel, de ő igen."

Egyenesen MrBeast szájából. A 10x szó szerint ilyen egyszerű. Ahogy Jimmy elmagyarázta, exponenciálisan kell gondolkodni. Nem gondolkodhatsz lineárisan, ha a 10x-es eredményeket akarsz. Ahhoz, hogy exponenciálisan gondolkodj, *minőségileg* kell gondolkodnod, nem pedig mennyiségileg. Nem a nagyobb mennyiségről és a nagyobb erőfeszítésről van szó. Ez a 2x-es gondolkodás, ami lineáris, lassú, és soha nem hozhat olyan exponenciális eredményeket, mint amelyeket Jimmy leírt.

Ha a minőség helyett a mennyiségben kezdesz el gondolkodni, akkor az energiádat jobban tudod irányítani. Nem égeted ki magad többé és többé, vagy nem végzel millió különböző munkát, mint egy rögzös individualista.

Ehelyett inkább a 20 százalékkodra koncentrálj, és legyél *nagyon-nagyon* jó abban, amit csinálsz. Egy csapatot építesz magad köré, amelyik a 80 százalékkal foglalkozik. A csapattagjaid számára azonban nem az ő szerepük a 80 százalékuk, hiszen a olyan profikat veszel fel, akik szeretik a munka más aspektusait is elvégezni, legyen az logisztika, szerkesztés stb.

Három pontban összefoglalva Jimmy meglátásait a 10x gondolkodásról:

- Gondolkodjon *exponenciálisan*, ami azt jelenti, hogy sokkal nagyobb léptékben és nem lineárisan gondolkodik.
- A mennyiség helyett a minőségre koncentrálj, és legyél igazán jó abban, amit csinálsz.
- Állítson össze egy csapatot, amely minden mással

foglalkozik, hogy Ön az elérésére koncentrálhasson.

minőséget a mesterségedben.

Ha 10x nagyobbra akarsz nőni, akkor arra kell koncentrálnod, hogy *10x jobb* legyél.

Ahhoz, hogy 10x jobba válj, folyamatosan emeld a látásmódodat és a tevékenységed színvonalát. Elkötelezed magad a 20 százalékod mellett, és a mennyiség helyett a minőségre koncentrálsz. Elengeded a 80 százalékot, mert tudod, hogy az erőfeszítés önmagában nem eredményez exponenciális eredményeket.

Nagyon fontos megjegyezni, hogy az, hogy valamit jól, sőt kivételesen jól tudunk csinálni, általában nem jelenti azt a *minőségi szintet*, amit Jimmy leírt, ami exponenciális eredményeket hoz.

Ahhoz, hogy elérje azt a minőségi szintet, amely exponenciális eredményeket hoz, exponenciálisan nagyobb és másképp kell gondolkodnia. Elég nagy és specifikus vízióval és normákkal kell rendelkeznie ahhoz, hogy a minőség, amit létrehoz, erre irányuljon.

Ha a célod kicsi, például 2x, akkor az erőfeszítéseid többnyire hiábavalóak lesznek. Nem leszel kifeszítve. Technikailag lehet, hogy egyre jobban elsajátítod azt, amit csinálsz. De nem fejlődsz vagy újítasz. Csak elmélyíted a megszokott barázdáidat, ami nem jelenti azt, hogy valóban jobb leszel.

Nem az erőfeszítés számít, hanem az, hogy hová *irányul*. Amire összpontosítasz és amire elkötelezed magad, annak a mesterévé válsz.

Éppen ezért a pop-pszichológus Malcolm Gladwell által javasolt "10.000-es szabály" ¹²⁶ egy hamis baromság. "Nem a 10 000 óra hozza létre a kiugró értékeket" - mondta Naval Ravikant vállalkozó és angyalbefektető. "Hanem 10 000 ismétlés." ²⁷

Igen, a képviselők számítanak. *De csak akkor, ha ezek az ismétlések egy 10x-es frissítésre irányulnak.*

Egy 10x cél nélkül, amelyre az ismétlések irányulnak, csak ugyanazt a formát és hibákat fogod ismételtetni újra és újra. Arra fogsz optimalizálni, hogy még több legyen abból, **a m i** már megvan, nem pedig valami teljesen új és más *minőségű*.

A legtöbb ember nem veszi észre a körülötte lévő aranyérméket, mert a bronzérmék megtalálására koncentrálnak. Elkötelezettek a bronzérmék iránt. Az identitásuk a bronzérmékbe burkolózik. A bronzérmékre optimalizálják magukat és az életüket.

Azt kapod, amire koncentrálsz.

A fókusz és az elvárások szintjén mesterré válsz.

Ez azt jelenti, hogy az ismétlések és a mennyiségi erőfeszítés nem számít? Természetesen nem.

Jimmy mostanra már szó szerint *több ezer* YouTube-videót készített vagy gyártott. Ez rengeteg ismétlés. A különbség Jimmy és a többi millió ember között,

akik szintén több száz, ezer vagy akár több tízezer YouTube-videót készítettek, az, hogy Jimmy elképzelése és mércéje lehetetlenül nagyobb.

mint bárki másé. Valóban, nagyon is eltökélt szándéka volt, hogy a világ első számú YouTuberévé váljon, és nem titkoltan. Ahhoz, hogy elérje ezt a szintet, egyedülállóan zseniálisnak kellett lennie abban, hogy olyan videókat készítsen, amelyeket több százmillióan néznek. Ehhez egy egyre növekvő, elkötelezett emberekből álló csapatra volt szüksége, akik segítenek neki.

Soha nem szorult be a 80 százalékba.

Lézerfókuszban van a 20 százalékaival, és egyre jobb lesz abban, amit csinál. Mindig fejleszti a játékát, mindig emeli a saját magával szemben támasztott követelményeket.

Jimmy videóinak minősége az oka annak, hogy tudjuk, ki ő. Ha a videói nem lennének jók, akkor több millió videója lehetne nulla megtekintéssel. Azért képes olyan minőségű videókat készíteni, mint amelyeneket készít, mert lehetetlenül magas célokat tűzött ki maga elé, és lehetetlenül magas mércét állít magának és a munkájának.

Átalakulása és fejlődése nem volt véletlen.

Szándékosak voltak.

Ahogy Arisztotelész mondta: "Abszurd azt feltételezni, hogy a szándék nincs jelen, mert nem látjuk az ágenst gondolkodni." ²⁸ A "cél" filozófiai kifejezése a *teleológia*, ami azt jelenti, hogy *minden* emberi cselekvés egy meghatározott cél felé irányul, vagy *azt egy* meghatározott cél *okozza*. A *télós* szó jelentése: egy dolog célja vagy oka. ^{29,30}

Mindent, amit emberként teszünk, a céljaink vagy a normáink vezérelnek. ^{31,32,33} Azzá válsz, amire törekszel. A célod alakítja a folyamatodat. A célod a személyes fejlődésedet és fejlődésedet is alakítja.

Itt kezd igazán érdekessé válni a dolog, ha boncolgatjuk, amit Jimmy magyaráz, és őszintén szólva, ha egyszerűen lebontjuk a könyv fő ü z e n e t é t: annak ellenére, hogy minden embert a céljai vezérelnek, és hogy mindannyian kialakítunk egy bizonyos szintű jártasságot abban, amire összpontosítunk, az ellenkezője a z , hogy a hatalmas ambíciók könnyebbek, mint az átlagos célok.

Más szóval, a *10x könnyebb, mint a 2x*.

Ahogy Jimmy leírta, amikor exponenciálisan gondolkodsz, már nem a befektetett erőfeszítésedről van szó. Ehelyett arról van szó, hogy hová irányítod az erőfeszítéseidet, és mire irányítod az erőfeszítéseidet. Amikor 2x gondolkodsz, valójában sokkal több energiát és erőfeszítést használsz fel, mint az a személy, aki 10x gondolkodik. A 10x gondolkodó hagyja, hogy a 10x-es víziója radikálisan innovatív és eltérő irányokba vezesse, amit a 2x-es gondolkodó soha nem tudna sem megfontolni, sem felfogni.

Ahogy Dan Sullivan kifejtette: "Ha a 10x a mércéd, azonnal látod, hogyan tudod megkerülni azt, amit mindenki más csinál."

Ráadásul a 10x gondolkodó sokkal árnyaltabb és szűkebb értelemben vett

probléma. Ahelyett, hogy széles körben gondolkodnának, inkább mélyen és szűken gondolkodnak. Mélyen benne vannak a 20 százalékukban, és megszabadultak a 80 százalék kognitív terhétől. Nem próbálnak 100 dolgot tisztességesen elvégezni. Egyetlen dolgot próbálnak olyan szinten csinálni, amelyet még soha nem láttak.

Ezt a gondolatot továbbgondolva - miszerint az exponenciális célokra való összpontosítás könnyebb, mint a lineáris célok, mert az exponenciális célok a minőség sokkal más és specifikusabb formáját eredményezik - Dr. Alan Barnard, az [1. fejezetben](#) említett korlátozó elmélet szakértője a következő példát hozta fel nekem: ha 10 millió dollárt akarsz keresni, ahelyett, hogy 100 problémát oldnál meg egyenként 100 000 dollárért, *sokkal könnyebb* egyetlen 30 millió dolláros problémát megoldani.

Több okból is.

Először is, azzal, hogy a 30 millió dolláros problémára fordítod a figyelmedet, tanulást és szakértelmet fejlesztesz *ezen a szinten*. Az egyetlen probléma megoldásának minőségi és mélységi szintje alapvetően más lesz, mint a 100 olcsóbb és szélesebb körű probléma megoldásának minőségi és mélységi szintje.

Dr. Barnard szerint azért is könnyebb a minőségre koncentrálni a mennyiség helyett, mert ha egy 30 millió dolláros problémát próbálunk megoldani, nem kell tökéletesnek lennünk. Hatalmas hibalehetőséget adtál magadnak, hogy ha csak a cél egyharmadát éred el, akkor is elérd a 10 millió dolláros standardot.

Könnyebb találni egy embert, aki 1 millió dollárt fizet, mint 10 embert, aki 100 000 dollárt fizet. Exponenciálisan könnyebb találni egy embert, aki 1 millió dollárt fizet, mint 100 embert, aki 10 000 dollárt fizet.

Az ingatlanpiacon könnyebb egy 10 millió dolláros ingatlant megszerezni, mint 20 darab, egyenként 500 000 dolláros ingatlant. Ha már megszereztük, az egyetlen ingatlan kezelése végtelenül egyszerűbb és kevésbé időigényes, mint a 20 ingatlan kezelése.

Dr. David Schwartz 1959-ben megjelent klasszikus könyvében, a *The Magic of Thinking Big (A nagy gondolkodás varázsa)* című könyvben írta:

"Egy személyzeti kiválasztásért felelős vezető elmondta nekem, hogy 50-250-szer annyi jelentkezőt kap olyan állásokra, amelyek évi 10 000 dollárt fizetnek, mint olyan állásokra, amelyek évi 10 000 dollárt.

50.000 dollár évente. Ez azt jelenti, hogy a Second Class Street-en legalább 50-szer akkora verseny van a munkahelyekért, mint az First Class Avenue-n. A First Class Avenue, U.S.A., egy rövid, nem túlszűfolt utca. "³⁴

Bár Dr. Schwartz elemzésében a jövedelmi szintek elavultak, a koncepció továbbra is megállja a helyét. Az élet minden területén az átlagos célokért folyik a legnagyobb verseny.

Nemcsak a verseny a legnagyobb, de az izgalom is a legalacsonyabb, és az előre vezető út drámaian összetettebb és zavarosabb, a kis- és

lineáris célok.

Az irreális, lehetetlen vagy "10x" szintű célok esetén a verseny a legkisebb, az izgalom a legnagyobb, és az előre vezető út egyszerűvé és nem lineárisává válik. Nem követed tovább a tömeget. A mennyiség helyett inkább a minőség felé mozdul el, és nem versenyzel senkivel.

Mi a helyzet veled?

- Exponenciálisan vagy lineárisan élsz?
- Az erőfeszítésre vagy a mennyiségre összpontosítasz, vagy valami minőségileg más és jobbat hozol létre, mint bármi más?
- Szétszóródtál, öt vagy több különböző munkát végzel, vagy egy egyre növekvő csapat foglalkozik a korábbi 80 százalékkal?

10x gyakran és legyél a legjobb abban, amit csinálsz

"Egy olyan világban, amely könnyörtelenül a mélypont felé száguld, veszítesz, ha te is a mélypont felé száguldasz. Az egyetlen módja a győzelemnek, ha a csúcs felé versenyzel.

. . . Csak úgy lehetsz nélkülözhetetlen, ha más vagy. . . .

A szakértelem elegendő rálátást ad ahhoz, hogy újra feltaláld azt, amit mindenki más igazságnak vél. . . . Kiképezheted magad, hogy számíthass.....Ön nem az önéletrajzod. Te vagy a munkád."

- SETH GODIN 35

A szerző, James Clear kiugróan jó abban, hogy arra a 20 százalékra koncentrál, amely a 10x-es jövője felé viszi, és eltávolítja azt a 80 százalékot, amely ide juttatta.

Azzal, hogy a 20 százalékára koncentrált, ami több éven át a blogolás volt, Clear képes volt hatalmas e-mail listát létrehozni, és profi szerzővé válni - ami egy jelentős 10x-es ugrás volt számára. Aztán, miután 10x-et ment, talált egy új 20 százalékot, ami közel három évet töltött az *Atomic Habits* című könyvének megírásával. Miután a könyv megíródott és közeledett a megjelenés, a 20 százalékát teljes mértékben a könyv terjesztésére és marketingjére fordította.

Azzal, hogy rugalmasan áthelyezi a 20 százalékos fókuszot a fejlődő normái felé, mint ahogyan Chad és Jimmy is említette korábban ebben a fejezetben, Clear ritka mestere lett annak, hogy levetkőzzön 2x-es identitását abban a pillanatban, amikor

az már nem szolgálja őt. Ő

nem ragad meg vagy áll meg egyetlen szakaszban vagy folyamatban sem a szükségesnél hosszabb ideig. Ahogyan azt az *Atomic Habits* című könyvében kifejtette:

"A viselkedésed általában az identitásodat tükrözi. Amit teszel, az a z t jelzi, hogy milyen típusú embernek tartod magad - akár tudatosan, akár nem tudatosan."³⁶

2018 novembere óta, amikor az *Atomic Habits* megjelent, a jelenlegi íráskor (2022. október) közel *10 millió példányban* kelt el, és az előző két évben a világ legtöbb példányszámban eladott non-fiction könyve volt. Hogy ezt megfelelő perspektívába helyezzük, az évente megjelenő több *millió könyvből kevesebb, mint*

20-nál több mint egymillió példányt adnak el.³⁷ Egy átlagos amerikai könyvből évente kevesebb mint 200 példányt adnak el, és élettartama alatt kevesebb mint 1000 példányt.³⁸

Blogjaiban és könyvében Clear segít olvasóinak optimalizálni a "kezdeti" egy adott célt, például a fogyást, azáltal, hogy a feladatot a lehető legalapvetőbbé és súrlódásmentessé teszi. Ahelyett, hogy 500 fekvőtámaszt csinálnál, csinálj inkább 5-t. Ahelyett, hogy megírnál egy fejezetet a könyvedből, írd inkább egy mondatot. Írásai és tanításai arra szolgálnak, hogy segítsenek az átlagembernek apró változtatásokat végrehajtani, amelyek idővel nagy eredményekhez halmozódnak.

De Clear maga sem hétköznapi ember, és eredményei még távolabb állnak a hétköznapitól.

Egy olyan világban, ahol a legtöbb ember tanácsai gyakran jobbak, mint a tetteik, ő azon kevesek egyike, akiknél valóban jobban jársz, ha azt követed, amit tesz, mint amit mond.

Nem fogsz 10x eredményt elérni azzal, hogy öt fekvőtámaszt csinálsz.

Egyetlen mondat megírásával nem fogsz kasszasikerű könyvet írni.

Igen, a 10x öt fekvőtámasszal és egy mondat megírásával kezdődik, de ahhoz, hogy elérd a 10x-hez szükséges koncentráció, minőség és *mesteri tudás* szintjét, *mindent bele kell adnod*. Nem tekintheted magadat amatőrnek, és nem elégedhetsz meg amatőr elkötelezettséggel és eredményekkel. Ahogy a Clear által az imént hivatkozott idézet is elmagyarázta, magasabb szintre kell fejlesztened az identitásodat és ezáltal a normáidat is, különben a viselkedésed közepszerű marad.

Ha ténylegesen tanulmányozod, hogy James Clear mit *tett*, hogy ilyen örült eredményeket érjen el, nyilvánvaló, hogy ő maga is mestere annak, hogy egy adott cél "*végére*" *optimalizáljon*, nem pedig a kezdetére. Úgy optimalizál egy cél végére, hogy tisztázza és 100 százalékban elkötelezi magát a végcél mellett, a 80 százalékot kiiktatja, és *finomítja* a munkája *minőségét* - a 20 százalékot.

A szokásoknál is inkább az az elkötelezettsége, hogy önmagát és a munkáját egy

hihetetlenül magas színvonalú, amelyben 95 vagy több százalékban "kész" munkáját a lehető legközelebb csiszolja a 100 százalékhoz - egészen addig, amíg az kivételes nem lesz.

Ahogy Clear írta egy 2021-es bejegyzésében:

"A különbség a jó és a nagyszerű között gyakran egy extra kör átdolgozás. Az a személy, aki másodszor is átnézi a dolgokat, okosabbnak vagy tehetségesebbnek tűnik, de valójában csak egy kicsit tovább csiszolja a dolgokat. Szánjon időt arra, hogy jól csinálja. Revideáld át még egyszer."³⁹

Minden alkalommal, amikor Clear elért egy jelentős mérföldkövet, azonnal arra összpontosított, hogy még magasabbra tegye a léceket saját maga számára. Eredményeinek titka, hogy folyamatosan és könnyörtelenül növelte munkája minőségét. Először is, folyamatosan csiszolta blogbejegyzései minőségét. Aztán a könyvét. Végül tökéletesítette a könyvéhez kapcsolódó történetmesélési és marketingstratégiáját.

Hasznos, ha még részletesebben áttekintjük Clear folyamatát, hogy jobban megértsük a 10x-es eredményeit. Szerencsénkre több éven keresztül minden évben közzétett egy év végi áttekintést, amelyben leírja, hogy mi működött és mi nem működött az adott évben. Clear éves beszámolóiban látni fogod, hogy fokozottan elkötelezett a 20 százalék mellett, elengedte a 80 százalékot, és következetesen a minőségre összpontosít a mennyiség helyett.

A 2014-es évértékelőjében, néhány év sikeres blogolás után a szokásokról és egy tekintélyes e-mail lista növekedése után Clear arról beszél, hogy könyvet szeretne írni (a következő 10x ambíciója). Ahogy ő fogalmazott:

"Mire koncentrálok? Hogy profi író legyek. Már négy éve főállású vállalkozó vagyok. Négy különböző vállalkozást indítottam (ebből kettő sikeres volt) és számos kisebb projektet. Mindennél jobban szeretem a heti cikkeim megírását és azt, hogy segítek az embereknek olyan szokásokat kialakítani, amelyek megmaradnak. Tehát itt az ideje, hogy fokozatosan kivonuljak más projektekből, és profivá váljak.

Ez leginkább azt jelenti, hogy befejezem az első könyvemet. És 2015 az az év, amikor ezt meg kell tennem."⁴⁰

A 2015-ös évértékelőjében azt állította, hogy könyvszerződést kötött az *Atomic Habits*.⁴¹ Ekkor a könyv megírása lett az első számú fókusz (az új 20 százaléka). Továbbra is fenntartotta a blogját és egyéb tevékenységeit, de ezek finoman szólva is a 80 százalékos részévé váltak, amit fokozatosan kivezetett, hogy koncentráljon a következő 10x-es ugrására. Azt is megemlítette, hogy felvette első teljes munkaidős alkalmazottját, aki a könyv megírása közben az online üzlet nagy részét irányította.

A 2016-os éves beszámolójában Clear leírja a kihívást, amellyel szembesült.

átmenet a világklasszis bloggerből a világklasszis könyv megírásába:

"Mi nem ment olyan jól idén? A könyvírás. Egyszerűen és egyszerűen 2016 volt fiatal pályafutásom legrosszabb írói éve. Még nem régóta csinálom ezt, de elég régóta ahhoz, hogy tudjam, ez az év írói szempontból totális katasztrófa volt. . . Az egész 2015 végén kezdődött, amikor aláírtam egy jelentős könyvszerződést a Penguin Random House-szal. Amint a könyv valósággá vált, a perfekcionizmusom nagy sebességbe kapcsol. . . Most visszatekintve rájöttem, hogy a 2016-os év nagy részét azzal töltöttem, hogy megtanuljam, hogyan hozzak létre egy új stílusú munkát. . Az azt megelőző három évben minden hétfőn és csütörtökön új cikket írtam. A hangsúly azon volt, hogy nagyszerű munkát hozzak létre, amely általában 1500 szóból állt, vagy annál kevesebb. Most az írói ambícióim megnöttek, és azon dolgozom, hogy egy figyelemre méltó, legalább 50 000 szavas könyvet hozzak létre. Ez az átmenet a gyors munkáról az elmélyült munkára nehéz volt számomra - sokkal nehezebb, mint vártam. Most tanulom meg, hogy mi kell ahhoz, hogy létrehozzam

valamit, ami ilyen mértékű, és jól csinálja."⁴²

Minden egyes alkalommal, amikor 10x megy, a minőség és a nagyságrend, amit csinálsz, egyre magasabb lesz. Ahelyett, hogy gyorséttermi ételeket készítenél, áttértél a fine diningra, ami sokkal nagyobb fokú mesteri tudást és összpontosítást igényel. Nem tudsz tovább zsonglörködni ennyire. Több időre van szükséged, hogy nagyobb pontokat köss össze.

A 10x-hez elkerülhetetlenül vezetővé kell válni, és fel kell venni a 80 százalékot támogató Whos-t. A 10x megköveteli, hogy egyedülállóan mesterivé válj egy szűkülő 20 százalékban, amelyben valami innovatív, értékes és ritka minőségű dolgot hozol létre. Az emberek túl későn teszik meg a felvételi lépést. Ha akár egy személyes vagy digitális asszisztenst is felveszel, ahogy Clear tette, azonnal helyet szabadíthatsz fel a 20 százalékos számára, amely munka nagyobb értéket képvisel és nagyobb tőkeáttételű, mint a 80 százalékban elfoglalt feladatok. Minél tovább vársz azzal, hogy felveszel egy Kit, annál lassabb lesz a fejlődésed, m e r t a 80 százalékban fogsz elmerülni. Ez nem csak megosztott fókuszban tart, hanem lassítja a 20 százalék elsajátítását.

A 2017-es évértékelőjében Clear leírja, hogy szinte minden energiáját és erőfeszítését az *Atomic Habits* megírására fordította, miközben a vállalkozása szinte teljesen nélküle működött:

"Mi ment jól idén? Oké, itt van, ami nekem idén sikerült. A könyvírás. Írtam egy könyvet! (Nos, többnyire.) Természetesen a kézirat befejezése lett az elsődleges területem 2017-ben. Novemberben elkészültem a kézirat első vázlatával, és most a szerkesztésen dolgozunk. Még mindig sok javítanivaló

van, és az igazat megvallva, néhány hónapnyi

munka van hátra, de nagyon jó érzés látni, hogy szó szerint évek munkája jön össze... A rendszerek építése. Mivel szinte minden időmet a könyv megírásával töltöttem, gyakorlatilag nem volt időm a vállalkozásom más aspektusain dolgozni, amelyek - képzelheti - szintén elég fontosak. Szerencsére a vállalkozásomnak így is nagyszerű éve volt, mert az asszisztensem, Lyndsey segítségével számos olyan rendszert építettünk ki, amelyek lehetővé teszik a
hogyan az üzlet az én állandó figyelmem nélkül is működjön. "43

A 10x-hez egyre több zavaró tényező elengedésére van szükség.

Minden egyes alkalommal, amikor 10x megyünk, fókuszáltabbá és kevésbé széleskörűvé válunk.

Nagyobb és mélyebb hatókörű ambícióid vannak, amelyek több és jobb figyelmet igényelnek. Valamit 10x jobbra tenni mély, *mély* munkát igényel. Az innováció úgy történik, hogy mindent lebontasz, és egyszerűbb, könnyebb és *jobb formában* rakod össze.

James Clear három évet töltött ezzel. Egy rendkívül összetett problémát oldott meg, és egy olyan szokásmodell tanított, amely meggyőző, hasznos és pontos volt. Arra törekedett, hogy a szokásokra - egy univerzális emberi kihívásra, amelyet hihetetlenül fontosnak tartott - innovatív megoldást kínáljon, mégpedig sokkal jobb módon, mint bármi más, ami jelenleg a piacon van.

Sikerült neki.

Az innováció úgy történik, hogy *arra a 20 százalékra összpontosítunk, amely a leginkább releváns a megoldandó probléma szempontjából.*

Nem vehet részt abban a nagyszámú feladatban vagy döntésben, amelyben korábban részt vett. A honlapon a magasabb minőségre és a kevesebb mennyiségre kell összpontosítania. Ezért alapvető fontosságú a Ki nem hogyan alkalmazása, amelynek során egyszerűen képzett és elkötelezett embereket, például Clear főállású asszisztensét bízta meg azzal, hogy minden mást intézzenek az életében és a vállalkozásában.

[A könyv 6. fejezetében](#) megismerheted a négylépcsős modellt, amelyen minden vállalkozónak végig kell mennie, ha folyamatos 10x-es ugrásokat szeretne elérni az életében és az üzletében. Ennek harmadik és egyben utolsó szakasza a Dan Sullivan által önmenedzselő cégnek nevezett vállalkozás létrehozása, amelyben a vállalkozás mindennapi működését, sőt irányítását is a vállalkozón kívül más végzi.

Bár Clear az *Atomic Habits* megírása idején csak egy teljes munkaidős alkalmazottja volt, mégis az önmenedzselő vállalat elvét alkalmazta. Mint mondta, asszisztense szinte az összes napi ügyét intézte, amíg ő a könyvét írta.

Fontos, hogy a csapata valójában arra támaszkodik, hogy Ön lehetővé tegye számukra az önmenedzselést, legalább két alapvető okból. Először is, ahhoz, hogy csapata a lehető legjobban működjön, és hogy az egyes tagok jól boldoguljanak, a

kutatások azt mutatják, hogy az autonómia

és a felelősségtudat alapvető fontosságú (azaz az *önmeghatározás elmélete*) .^{44,45} Ha nem érzik és nem rendelkeznek autonómiával és felelősségtudattal azzal kapcsolatban, amit csinálnak, a csapata hátrányos helyzetben lesz a saját növekedése és motivációja szempontjából.

Másodszor, a csapata arra támaszkodik, hogy Ön lehetővé tegye számukra az önmenedzselést, hogy Ön, mint vállalkozó és látnok, ideje nagy részét a 20 százalékos zsenialitás zónájában tölthesse. Vállalkozásod és csapatod folyamatos sikere szempontjából elengedhetetlen és döntő fontosságú, hogy folyamatosan fejlődj és újítsd meg azt, amit csinálsz - hogy *10x jobb és értékesebb* legyél abban, amit kínálsz. Ez nem történhet meg, ha túlságosan is a 80 százalékos zónában vagy, vagy mikro-irányítással, vagy egyszerűen csak mindent egyedül csinálsz. Ha a 80 százalékosban maradsz, akkor a közepszerűség mocsarába kerülsz, és gyorsan a minőség és az egyediség mélypontjára rohansz. Így maradsz 2x.

A 2018-as évértékelőjében Clear a könyvének megjelenéséről és kezdeti s i k e r é r ő l beszél:

"Mi ment jól idén? *Atomi szokások*. Úgy érzem, mostanra már mindenkinek elmondtam, aki hallótávolságon belül van, de ha esetleg nem hallottad volna: Idén kiadtam egy könyvet! . . . Idén januárban és februárban még mindig a kéziratot dolgoztam. Ha a kétségbeesett utolsó szerkesztési munkálatok közepette megkocogtatják a vállamat, és azt mondják, hogy a könyv még az év vége előtt bestseller lesz, szinte biztos, hogy elsírtam volna magam a megkönnyebbüléstől. Ahogy 2018 a végéhez közeledik, az *Atomic Habits* már 11 hete megjelent (2018. október 16-án jelent meg). Minden tőlem telhetőt megtettem, hogy ez a könyv sikeres legyen (kezdve azzal, hogy 3 évet töltöttem a lehető legjobb könyv megírásával), de a fogadtatás még a nagy reményeimet is felülmúlta."⁴⁶

Most, hogy könyve megjelent, Clear 20 százalékát arra fordította, hogy az üzenetet minél szélesebb körben terjessze. Újra felemelte a 10x-es színvonalat és identitást. Ahogyan azt a *2019-es évértékelőjében* kijelentette:

"Mi ment jól idén? A könyveladások. Az *Atomic Habits* 2018 októberében indult, ami azt jelentette, hogy 2019 volt az első teljes naptári év, amikor a könyv elérhető volt. Nagy reményekkel indultam, de azt hiszem, joggal mondhatom, hogy a könyveladások felülmúlták a várakozásaimat. 2019 decemberétől: több mint 1,3 millió eladott példány világszerte; 12 egymást követő hónap a *New York Times* bestsellerlistáján . . . Beszélgetés. 2019-ben 31 fizetett főelőadást tartottam. Ez messze a legtöbb, amit valaha egy naptári évben tartottam.

Nyilvánvaló, hogy ez közvetlenül kapcsolódik az *Atomic Habits* sikeréhez. "⁴⁷

A 10x a minőségről szól, nem a mennyiségről.

James Clear megértette ezt, és most neki van a világ legsikeresebb tényirodalmi könyve.

A 10x az ambiciózus elképzelés melletti elköteleződés, és az, hogy ezt az elképzelést a mércéddé teszed. Ezt úgy érheted el, hogy elkötelezed magad a 20 százalék mellett, ami elvisz téged oda, és elengeded a 80 százalékot, ami ide juttatott.

Minden egyes 10x-es folyamat befejezéséhez önmagad és egész életed átfogó átalakítása szükséges. Az egész rendszer és modell, aki vagy, sőt még a vállalkozásod is felismerhetetlenül másképp néz ki 10x-ben. A kezdeti 80 százalék szó szerint nem lesz létező. A kezdeti 20 százalék az új 100 százalékkodá válik - ez már a normális életed, identitásod és valóságod.

Ahogy Jimmy Donaldson (MrBeast) a sikeres YouTube-videók készítésében leírta, a 10x vagy 100x nagyobb eredmények elérése nem jelenti azt, hogy a videódnak - vagy bármit is készítesz - 10x jobbnak kell lennie, mint minden másnak odakint. Jimmy szerint a videódnak vagy termékednek mindössze *10 vagy 20 százalékkal jobbnak* és - ami fontos - *másnak* kell lennie ahhoz, hogy 4-10x nagyobb eredményeket érj el, mint a "legjobb dolgok".

Egyszerre *jobbnak* és *másnak* lenni alapvető fontosságú, és közvetlenül rámutat arra a tényre, hogy a 10x alapvetően minőségi, nem pedig mennyiségi. A 10x azt jelenti, hogy evolúció történt, és amit most csinálsz, az valójában összehasonlíthatatlan azzal, amit mások csinálnak, vagy amit korábban csináltál.

Mivel a 10x minőségi és átalakító jellegű, ezért nem is versenyképes. Nem arról szól, hogy jobban teljesítesz vagy jobb vagy bárki másnál. Inkább arról, hogy egyre inkább egyedi és más, mint amit mindenki más csinál. A munkád innovatív és különbözik attól, amit a 2x-esek tömegei csinálnak.

A 10x minőség és az átalakulás az, ahogyan a csúcsra törsz.

A 2x mennyiség és a verseny az, ahogyan az aljára versenyzel.

Az Atomic Habits nem 10x jobb, mint más hasonló önségítő könyvek, de 10-20 százalékkal jobb és más, mint a legjobb önségítő könyvek. Ez egyértelmű minőségi javulás. Következésképpen 10x vagy 100x nagyobb eredményeket ér el, mint még a kiugró könyvek.

Annak ellenére, hogy nem 10x jobbak a versenytársaknál, nyugodtan kijelenthetjük, hogy Chad Willardson, Jimmy Donaldson és James Clear mindannyian *10x jobbak* korábbi önmaguknál. Nem 2x játszanak olyan játékot, hogy folytatják azt, amit korábban csináltak. Nem versenyeznek senki mással. Ehelyett saját maguk választják meg a saját mércéjüket, elkötelezik magukat a 20 százalékuk mellett, és egy csapatot építenek maguk köré, hogy a többit megoldják.

Ha a minőségre koncentrálsz a mennyiség helyett - ahogy Chad, Jimmy és Clear tette -, akkor a világ legjobbja lehetsz abban, amit csinálsz. Azzal, hogy a legjobbá válsz abban, amit csinálsz, radikálisan túlszárnyalod a befektetett pénzed

megtérülését.

idő és energia.

Seth Godin *The Dip* című könyvében elmagyarázza annak fontosságát és előnyeit, hogy a világ legjobbjává váljunk abban, amit csinálunk. Ahogy Godin a *The Dip* című könyvében kifejti:

"A jutalmak erősen el vannak torzítva, olyannyira, hogy jellemzően az 1-es számú játékos tízszer annyi hasznot kap, mint a 10-es számú, és százszor annyi hasznot, mint a 100-as számú. "⁴⁸

Ahhoz, hogy a legjobbá válj, el kell sajátítanod a *kilépés* művészetét. Azok, akik a legjobbakká válnak, nem ragaszkodnak túl sokáig egyetlen 80 százalékos tevékenységhez vagy identitáshoz sem.

Godin elmagyarázza, hogy a rossz dolgok elhagyása hatalmas bátorságot igényel. Félelmetes **e l e n g e d n i** a 80 százalékot, mert a 80 százalék a komfortzónád. Ez a biztonsági takaród. Ez az, amit már elsajátítottál, és amit alapvetően robotpilóta üzemmódban tudsz csinálni. Ez a fizetésed. Ez az identitásod és az, ahogyan ismernek. Ez a történeted és a szokásaid.

Minél tovább ragaszkodsz a 80 százalékhöz félelemből, annál lassabban fog bekövetkezni a 10x-es átalakulás.

Minél gyorsabban engeded el a 80 százalékot elkötelezettségből és bátorságból, annál gyorsabban fog bekövetkezni a 10x-es átalakulás.

Minden nagy vezetőnek szembe kell néznie azzal a dilemmával, hogy fel kell hagynia a rossz dolgokkal - még azokkal is, amelyek évek vagy évtizedek óta a kenyerét jelentik -, hogy a legjobb legyen abban, amit csinál, és 10x-es eredményeket érjen el.

Jim Collins például a *Good to Great* című klasszikus könyvében leírja, hogy mit nevez *5. szintű vezetőknél*. Ezek az emberek annyira elkötelezettek a számukra fontos ügy iránt, hogy bátran, de boldogan elengedik a vállalkozásuk azon aspektusait, amelyek jók, de nem nagyszerűek.⁴⁹ Collins példaként Darwin Smith-t hozza fel, aki

1971 és 1991 között a Kimberly-Clark Corporation vezérigazgatója, egy olyan multinacionális vállalaté, amely papír alapú fogyasztási cikkeket, például WC-papírt és Kleenexet gyárt.

Amikor Smith lett a vezérigazgató, hatalmas problémát látott a Kimberly-Clark végső sikere szempontjából. A bevételek túlnyomó többsége a hagyományos bevonatos papírgyárakból származott. Ezek magazinokhoz és írótübökhez gyártottak papírt, és több mint 100 éven át a vállalat fő üzletágát képezték. Smith és vezetői csapata azonban meg volt győződve arról, hogy a Kimberly-Clark számára a legjobb út a nagysághoz a fogyasztói üzletágban vezet, ahol a vállalat a Kleenex márka felépítésével bizonyította a világ legjobb képességeit.

Úgy vélték, hogy ez a döntő 20 százalék, és hogy a papírgyárak, amelyek több mint 100 éven át a Kimberly-Clark kenyerét képezték, most a 80 százalékot

jelentik.

Nem lehetsz nagyszerű, ha megelégszel azzal, hogy jó vagy.

Lehetsz jó, ha a 80 százalékot fenntartod, de ahhoz, hogy nagyszerűvé válj, a 20 százalékot is meg kell tenned, és el kell kötelezned magad a nagyság mellett.

Ahogy Collins írta:

"Ha a Kimberly-Clark továbbra is elsősorban papírgyári üzletág maradna, akkor a jó vállalként biztos pozícióban maradna. De az egyetlen esélye arra, hogy nagyvállalattá váljon, az volt, hogy a legjobb papír alapú fogyasztói vállalattá váljon - ha olyan cégekkel tudna felvenni a versenyt, mint a Procter & Gamble és a Scott Paper Co. és legyőzni őket. Ez azt jelentette, hogy "le kell állnia" a papírgyárakkal. Ezért Darwin Smith, amit az egyik igazgató "a legbátrabb döntésnek nevezett, amit valaha is láttam vezérigazgatótól", eladta a papírgyárakat. Még a wisconsini Kimberlyben lévő gyárat is eladta. Aztán az összes pénzt a Procter & Gamble-lel és a Scott Paperrel vívott eposzi csatára fordította. A Wall Street elemzői kigúnyolták a lépést, az üzleti sajtó pedig ostobaságnak nevezte. De Smith nem tántorodott el. Huszonöt évvel később a Kimberly-Clark a világ első számú papír alapú fogyasztási cikkek gyártó vállalataként került ki a küzdelemből, nyolcból hat kategóriában megelőzve a P&G-t, és a Scott Paper egykori fő riválisa teljes mértékben a tulajdonába került. A részvényes számára a Kimberly-Clark Darwin Smith vezetésével négyszeresen verte a piacot, és könnyedén megelőzte az olyan nagy cégeket, mint a Coca-Cola, a General Electric, a Hewlett-Packard és a 3M."

A magasabb és egyedi minőségért járó jutalom nem lineáris, hanem exponenciális. A 10x könnyebb, mint a 2x.

A 10x minőségi, és a mesteri tudás és szabadság teljesen nem lineáris újtára vezet.

Ahhoz, hogy 10x menjen, teljes mértékben el kell köteleznie magát a 20 százalék mellett, amellyel a leginkább rezonál, és ki kell iktatnia mindent, ami nem tud vagy nem akar 10x menni Önnel.

Kilépsz *mindenből*, ami *innen* nem tud 10x továbblépni, még akkor is, ha ez azt jelenti, hogy ki kell iktatnod a legjobbat abból, ami idáig juttatott.

A fejezet tanulságai

- A 10x-szeresére való törekvés magában foglalja a minőség folyamatos növelését és a mennyiség csökkentését mindenben, amit teszel.
- Ahogyan bármit csinálsz, úgy csinálsz mindent.
- A 2x-identitásunk levetkőzése nehéz lehet, mert emberként hajlamosak vagyunk elkerülni a veszteséget, túlértékeljük azt, amit jelenleg birtokolunk, és arra vágyunk, hogy következetesnek lássanak bennünket.
- Az identitásod az a történet, amit elhiszel magadról, és az az elvárás, amit magaddal szemben támasztasz.
- A saját minimumkövetelményeid meghatározása és megválasztása, függetlenül attól, hogy mennyire lehetetlennek tűnnek önmagad és mások számára, alapvető fontosságú a 10x-es átalakulás megtapasztalásához.
- Önmagunk fejlesztése egy magasabb minimumszintre elkötelezettséget és bátorságot igényel, ami végül új képességek és magabiztosság kialakulásához vezet (Dan 4C képlete).
- Jimmy Donaldson 10x folyamatának három összetevője a következő: 1) exponenciálisan és nem lineárisan nagyobb léptékben való gondolkodás, 2) a minőségre való hiper-fókuszálás a mennyiséggel szemben, és 3) egy csapat létrehozása, amely a 80 százalékot kezeli, hogy Ön a szakmájában összpontosíthasson és fejlődhessen.
- A 10x célok több okból is könnyebbek, mint a 2x célok. A 10x célok kevésbé versenyképesek. A 10x célok megkövetelik, hogy sok helyett nagyon kevés dologra összpontosítson, ami javítja az agya fókuszálási képességét - a kutatások azt mutatják, hogy a folyamatos feladatváltás alapvetően flow-t és nagy teljesítményt eredményez.
lehetetlen.^{50,51} A 10x célok olyan nem lineáris megközelítéseket támogatnak, amelyek újszerű, innovatív és versenymentes megoldásokat eredményeznek. Végül a 10x célok elősegítik a vezetést és a csapatmunkát, ahol már nem kell mindent magadnak csinálnod, nem kell másokat irányítanod, és nem kell mindig igazadnak lenned.
- A 10x-es eredmények eléréséhez nem kell 10x jobbnak lenned, mint bárki más. Már az is 10-20 százalékkal *jobb* (és *más*), mint bárki más, 10x nagyobb eredményeket hozhat, mint akár egy adott piaci rés vagy terület kiugró eredményei.

3. FEJEZET

10x MEGMARAD a bőség és visszautasítja a szűkösseget

Szerezd meg pontosan azt, amit akarsz, éld meg a radikális szabadságot, és valósítsd meg egyedi képességedet!



"A világ kétféle embertípusra oszlik: a "szükséget szenvedőkre" és a "vágyakozókra". A szükséget szenvedők a szűkös erőforrásokért és lehetőségekért versengenek, míg a vágyakozók a bőségre törekvő egyének közötti együttműködés folyamatos bővítésében vesznek részt."

- DAN SULLIVA ^{N1}

1978. augusztus 15-én, amikor Dan Sullivan 34 éves volt, elvált és csődbe ment *ugyanazon a napon*.

Ez egy örülten mély és kijózanító pillanat volt számára. A válás és a csőd okozta rendkívüli fájdalom segített neki rájönni, hogy nem vállal 100 százalékos felelősséget az életéért.

A legfontosabb, hogy Dan rájött, hogy nem fogadta el és nem tette teljesen magáévá azt, amit igazán akart. Ehelyett inkább azt a 80 százalékot választotta az életében, amire úgy érezte, hogy a hiány és a veszteségtől való idegenkedés miatt *szüksége van* - beleértve egy rossz házasságot, egy zsúfolt időbeosztást, alacsonyan fizető vagy egyáltalán nem fizető ügyfeleket stb.

Az év vége felé, 1978-ban elhatározta, hogy a továbbiakban minden nap *pontosan* leírja a naplójába, *hogy mit akar*. Azt akarta, hogy képezze magát

hogyan az életet a szükségletek helyett a szükségletek, a szabadság helyett a biztonság, és a bőség helyett a hiány alapján éljük.

2003 szilveszterén - 25 évvel később - Dan két közeli barátjával és új feleségével, Babs-szal ment vacsorázni. Mellékesen megjegyzem, Babs volt az egyik dolog, amit Dan a naplójába írt, hogy *nagyon* akart. A vacsorán elmondta a barátainak:

"Ma mérőföldkőhöz érkeztem. Befejeztem egy projektet. Az elmúlt 25 év során 12 nap kivételével (a 9 131-ből) minden nap elvégeztem ezt a gyakorlatot, amikor leírtam, hogy mit akarok. Huszonöt évvel később elmondhatom, hogy egy igazán erős akaró vagyok".

Dan megtanulta, hogy ne igazolja azt, amit akar. Nem korlátozták többé a szükségletek vagy a racionalizálás. Abbahagyta, hogy mások véleménye miatt aggódjon a céljaival kapcsolatban.

Ahelyett, hogy azt hajszolta volna, amiről azt hitte, hogy neki vagy másoknak a szüksége van rá, Dan tízszeresére nőtt - az új vállalkozásának beindításától kezdve a vállalkozók egyszemélyes coachingján át a vállalkozók tízezreit képző globális vállalatig -, csak azt fogadta el, amit őszintén akart.

Az akarás és a szükség két teljesen különböző dolog.

Azok a vállalkozók, akik a szükségből kiindulva működnek, nem fogják elérni a 10x-es célokat, mert senkinek sincs *szüksége* arra, hogy elérje őket. Egy 2x-es életmóddal is jól meg lehet élni. A 10x-es eredmények inkább nagyon is személyesek - ezek olyan célok, amelyeket önök eredendően el akarnak érni.

Ebben a fejezetben megtanulod, hogyan engedd el a szűkösséget és a versengésen alapuló szükségletet, és hogyan váltsd fel azt a bőségen és a kreativitáson alapuló akarással.

Azzal, hogy kényelmesen és bocsánatkérés nélkül akarod azt, amit akarsz - ami egy olyan készség, amit folyamatosan fejlesztesz -, azt is megtanulod, hogyan azonosítsd és fejleszd azt, amit Dan Egyedi képességednek nevez. Amikor elfogadod az Egyedi képességedet, nem aggódsz többé amiatt, hogy mások mit csinálnak. Teljesen felhagysz a versengéssel. De azt is felismered, hogy ki is vagy valójában. Elvágysz mindent, ami nem "A Dávid", és átalakulsz a legerőteljesebb, legértékesebb és legigazibb önkifejezéseddé.

Kezdjük.

Meneküljünk a szükséglet hiányától és fogadjuk el a

A vágyakozás bősége

A "azt akarod, amit akarsz" egyik döntő szempontja, hogy egyáltalán nem kell igazolnod a vágyaidat senki előtt.

A szükségletek nem igazolhatók. Ha valaki megkérdezi, hogy miért akarsz valamit, nem kell magyarázkodnod.

Egyszerűen csak azért akarod, mert akarod. Ezért.

Az élethez való tisztán vágyakozó hozzáállás a legtöbb ember számára elképzelhetetlen, sőt felfoghatatlan, mert a kultúra és a társadalom arra programozza az embereket - az iskolában és munkavállalóként -, hogy bizonyos szükségleteket, különösen a pénzt, mint öncélt hajszolják. A keresett dolgokat korlátozott és szűkös erőforrásoknak tekintik, amelyekből nem szabad bőséget akarnunk, mert ha többet kapnánk, mint amennyit "kellene", akkor valaki más nélkül maradna.

Ahogy Dan tovább mondta a könyvében *Wanting What You Want*:

"Amikor a szükségletek világában vagy, mindig meg kell indokolnod, hogy mire van szükséged, mert a szükségletek világa a szűkösség világa. Ha valami szűkös dologra van szükséged, akkor meg kell indokolnod, hogy miért neked kell inkább megkapnod, mint valaki másnak. Nemcsak magadnak kell igazolnod, hogy mire van szükséged, hanem mindenki másnak is. Aki egy életen át szűkölködik, az a napi gondolkodás és kommunikáció nagy részét az igazolás véget nem érő folyamatával tölti. De ha átléped a határt, és a szükséglet világába lépsz, akkor nincs igazolás. Soha. . . Van egy álláspont, amit a vállalkozóknak kell elfoglalniuk, hogy ne engedjenek a korábbi igazolási kényszerüknek. Ehhez némi bátorságra van szükség. El kell kötelezni magunkat arra, hogy a vágyakozás világában éljünk, és ne essünk vissza a szükségletek világába. Amikor valaki megkérdezi, hogy "Miért van erre szükséged?" (mert azt fogja mondani, hogy szükséged van, nem pedig azt, hogy akarod), akkor megvan a kísértés, hogy visszacsússzunk a korábbi nyelvezetbe, és elkezdjük igazolni. Ennek nem szabad engedni. Mondd azt: "Először is, nekem nem kell, hanem akarom". Aztán: "Azért akarom, mert akarom". Ezt nem mindenki érti meg könnyen, mert a legtöbb ember számára a szükségletei világában mindennek igazoló okot kell találnia. Amikor szűkösséggel foglalkozol, valószínűleg valaki más szűkös erőforrását veszed el. De a szükséglet világában nincs szűkösség, mert ez az innováció világa - nem az elvételé. A vágyakozók olyan dolgokat hoznak létre, amelyek korábban nem léteztek. Valami újat hoznak létre, amihez semmiképpen sem kell elvenni.

valamit valaki mástól. "2

Dan két kritikusan fontos dolgot mondott el az akarással kapcsolatban, amit a legtöbb ember nem ért meg. Mivel a nem értik meg ezt a két pontot, az emberek a szükségletekkel teli életet választják, amelyben versenyeznek a szűkös erőforrásokért, amelyek keresését igazolniuk kell. Íme Dan két alapvető pontja:

- 1. Az akarás a bőségről és a teremtésről szól.** A kreativitás nem szűkös erőforrás, és nem vesz el semmit senki mástól. Sőt, a kreativitás valójában új erőforrásokat és lehetőségeket teremt, amelyek korábban nem léteztek, és amelyek nem is léteztek volna, ha valaki nem hozta volna létre őket proaktívan.
- 2. A vágyakozás nem igényel indoklást.** Ha akarsz valamit, nem kell igazolnod ezt a vágyadat senki másnak. Ez különösen bosszantó lesz a köztünk élő önelégült szükségélyek számára, akik megpróbálnak majd manipulálni és büntudatot ébreszteni benned, hogy azt tedd, amit szerintük *t e n n e d* kellene, az ő szűkösségi referenciakeretük alapján. Ahhoz, hogy 10x menj, valamint hogy azt az életet élhesd, amire egyedülállóan alkalmas vagy, nem hallgathatsz a hiányt hirdető emberekre.

Mindkét pontot sorra fogom boncolgatni. Kezdjük az új erőforrások létrehozásával, ami nem tévesztendő össze a korlátozott erőforrások ellopásával.

Paul Graham vállalkozó 2004-ben megjelent *How to Make Wealth* című esszéjében elmagyarázza a pénz és a gazdagság közötti különbséget. Ezek nem ugyanazok, de gyakran összekeverik őket, mert a pénz a *vagyon mozgatásának* tipikus módja.

Ahogy Graham elmagyarázza:

"A gazdagság az alapvető dolog. A gazdagság olyan dolgok, amiket akarunk: étel, ruha, ház, autó, kutyü, utazás érdekes helyekre, és így tovább. Lehet gazdagságunk pénz nélkül is. Ha lenne egy varázslatos géped, amely parancsra autót tudna neked csinálni, vagy vacsorát főzni, vagy mosni, vagy bármi mást megtenni, amit csak akarsz, akkor nem lenne szükséged pénzre. Míg ha az Antarktisz közepén lennél, ahol nincs mit vásárolni, akkor nem számítana, mennyi pénzed van. A gazdagság az, amit akarsz, nem a pénz. De ha a gazdagság a fontos, miért beszél mindenki a pénzkeresésről? Ez egyfajta gyorsírás: a pénz a *gazdagság mozgatásának* egy módja, és a gyakorlatban általában felcserélhetők. De nem ugyanaz a dolog, és hacsak nem tervezel pénzhamisítással meggazdagodni, akkor a *pénzcsinálásról* beszélni. a *pénz* megnehezítheti a pénzkeresés megértését. "⁵⁴

A pénzt önmagában nem érdemes hajszolni - és ha csak a pénz az egyetlen célod, akkor nehezen fogsz gazdagságot építeni, ami értékes vagyontárgyakat, készségeket és alkotásokat jelent.

Ha a pénzt gazdagságnak tekintjük, akkor könnyen beleeshetünk abba, amit Graham "The Pie Fallacy"-nek nevez, vagyis abba, hogy azt hisszük, hogy a gazdagságnak egy időben véges mennyisége áll rendelkezésre, és ha egy embernek sok vagyona van, akkor az elveszi valaki másét. Ha azonban felismerjük, hogy a gazdagság és a pénz *nem* ugyanaz, és hogy a gazdagságot valójában *megteremtik*, akkor rájövünk, hogy nincs véges torta.

A pénz egy absztrakció, ez egy véges játék.

A gazdagság a *valóság*, ez egy végtelen játék.

Nincs hiány a vagyonból.

A gazdagság a szabadság választásának mellékterméke, és annyi gazdagságot teremthetsz, amennyit csak *akarsz*.

Graham tovább magyarázza:

"Tegyük fel, hogy van egy régi, ütött-kopott autód. Ahelyett, hogy a következő nyáron a fenekeden ülnél, tölthetnéd az időt azzal, hogy az autódat felújítod, hogy újra makulátlan állapotba kerüljön. Ezzel vagyont teremtesz. A világ - és konkrétan te is - egy makulátlan öreg autóval leszel gazdagabb. És nem csak metaforikusan. Ha eladod az autódat, többet kapsz érte. Azzal, hogy felújítottad a régi autódat, gazdagabbá tetted magad. Senki más nem tettél szegényebbé. Tehát nyilvánvalóan nincs egy fix torta. Sőt, ha így nézzük a dolgot, csodálkozunk, hogy miért gondolja bárki is, hogy van ilyen."

Egyszerűen fogalmazva: a vagyon *érték*.

A gazdagság olyasvalami, amit valaki *akar* - legyen az fizikai áru, információ vagy tudás, vagy valamilyen szolgáltatás.

Az érték *minőségi és szubjektív*, nem pedig mennyiségi és objektív, mint a pénz. Lehetsz 10x értékesebb és ezáltal gazdagabb anélkül, hogy közvetlenül 10x több pénzed lenne. És valóban, a pénz követi a gazdagságot.

A mennyiségi követi a minőségit.

A 10x minőségi. . .

A 10x akkor következik be, amikor több vagyont vagy értéket teremtesz. Ezt úgy érheted el, hogy olyan értéket teremtesz, amely minőségileg más és jobb (azaz innovatív), mint ami jelenleg a piacon létezik.

Minél specifikusabb és speciálisabb értéket tudsz létrehozni, annál gazdagabbá válhatsz. Olyan dolgokat hozol létre, amit senki más nem tud vagy nem akar. Hihetetlenül hasznos szolgáltatást nyújtasz, amely nem csak kívánatos, de átalakító hatású is annak, aki ezt igényli.

A gazdagság és a szabadság pontosan ugyanaz a dolog. A gazdagság minőségi, és a szabadság is az.

A gazdagság és a szabadság az *értékről* szól.

A magas szintű vállalkozóknak szóló programjában Dan 4 szabadságot tanít, amelyek az értékről szólnak:

1. Az Ön idejének *értéke és minősége*
2. Az Ön pénzének *értéke és minősége*
3. A kapcsolatok *értéke és minősége*
4. Az Ön általános céljának *értéke és minősége*

Az idő, a pénzed, a kapcsolataid és a céljaid értékét és minőségét megtizedelheted. *És valójában erről szól a 10x.*

A 10x az eszköz, a szabadság a cél.

Ez az a pont, ahol a legtöbb ember félreérti a 10x fogalmát. A 10x-et kizárólag a pénzzel azonosítják, és egy véges játékot csinálnak belőle, aminek van eleje és vége, győztesek és vesztesek.

A 10x egy *minőségi játék* a szabadságod értékének növelésére - és ezt úgy érheted el, hogy megteremted azt a gazdagságot (készségek, tudás, termékek stb.), amit *eredendően* meg *akarsz* teremteni, majd megosztod ezt a gazdagságot azokkal a konkrét emberekkel, akik egyre inkább értékelik és értékelik az értékedet.

Ha a 10x-et minőségi játékként játssza, akkor a transzformációs kapcsolatok kiépítésére összpontosít, nem pedig a tranzakciós kapcsolatokra. Minden, amit teszel, arról szól, hogy átalakítsd magadat és azt az egyedi értéket, amit nyújtani tudsz, és az egyre inkább egyedi értékedet nyújtsd azoknak, akikkel átalakító kapcsolatokat szeretnél kialakítani.

Értékének növelése magában foglalja, hogy egyre specifikusabbá és specializáltabbá válik abban, amit bizonyos típusú emberek számára hoz létre. Ahogy egyre értékesebbé válsz, az emberek egyre több pénzt fognak fizetni neked az értékedért cserébe.

Hogy ismét Grahamet idézzem:

"Azok az emberek értik meg leginkább, hogy a gazdagság megteremthető, akik jól tudnak dolgokat készíteni, a kézművesek. Az ő kézzel készített tárgyaikból bolti tárgyak lesznek. Az iparosodással azonban egyre kevesebb a kézműves. Az egyik legnagyobb megmaradt csoport a számítógépes programozók. Egy programozó leülhet egy számítógép elé, és *vagyont teremthet*. Egy jó szoftver önmagában is értékes dolog.

Nincs olyan gyártás, amely összezavarja a kérdést. Azok a karakterek, amelyeket beírsz, egy teljes, kész termék. Ha valaki leülne és írna egy olyan webböngészőt, ami nem szar (egyébként remek ötlet), a világ ennyivel gazdagabb lenne."

Ha az életedet a szükségletek helyett a szükségletek alapján éled, akkor végtelen játékot játszol. Látod, hogy a valóságot megteremted és választod - és a gazdagságon, a szabadságon és az értékeken alapul. Felismered, hogy ezek mindegyike minőségi, egyéni és személyes. Nem versenyzel senki mással. Ehelyett együttműködsz más, bőségre törekvő teremtetőkkel.

Ha a szükségletek alapján éled az életed, akkor egy véges játékot játszol. **H**a a véges játékot játszol, akkor külső erők irányítanak és irányítanak. Versenyzel a szűkös erőforrásokért. Arra koncentrálsz és azon aggódsz, hogy mások mit csinálnak. Nem vagy tisztában azzal, hogy ki is vagy valójában, és biztosan nem hámozod le a Dávid rétegeit.

Szüksége van rá vagy szüksége van rá?

A szabadság végtelen játékát játszod, vagy valami véges játékban ragadtál?

Minőségi gazdagságot és értéket építesz, vagy a kevés pénzért versengsz?

Dan szerint négy határozott különbség van a szükségletet kielégítők és a vágyakozók között:

1. A **szükséglet** külsőlegesen motivált, míg a **vágyakozás** belsőleg motivált.
2. A **szükséglet** a biztonságot, míg a **vágy** a szabadságot szolgálja.
3. A **szükséglet** a hiányra, míg a **szükséglet** a bőségre irányul.
4. A **szükséglet** reaktív, míg a **vágyakozás** kreatív .³

A szabadság egyetlen módja, ha elkötelezed magad amelle, amit *a legjobban akarsz*.

Ha valamit vélt szükségletből vagy kényszerből teszel, akkor nem érzed, hogy ez valóban a saját választásod, hanem inkább úgy érzed, hogy a választás helyetted történik. Valami külső dolog áldozata vagy mellékterméke vagy.

Ha a szükségletek alapján élsz, akkor öncélúan élsz. A célnak élsz - a *célodnak*. Racionalizálás vagy igazolás *nélkül* élsz. Az vagy, amit akarsz, teszel és kapsz, egyszerűen azért, mert akarod, függetlenül a külső véleményektől vagy elvárásoktól. *Olyan életet teremtesz, amelyet szeretnél.*

azáltal, hogy megteremti a kívánt értéket.

Ezzel elérkeztünk a második kritikus ponthoz, amit Dan fenti idézetéből ki kell emelnünk: amikor a vágyakozás alapján élsz, nem kell racionalizálnod vagy igazolnod, hogy mit akarsz, *senki előtt*.

Azt teszed, amit akarsz, mert azt akarod.

Ennyi elég.

A vágyakozás eredendően létezik. Nem igényel indoklást, még akkor sem, ha mások (a köztünk lévő szükséglet szenvedők) megpróbálnak majd arra kényszeríteni, hogy racionalizáljuk, amit akarunk.

Tisztázzuk még egyszer: nincs rá szükséged. *Te akarod*. És az, hogy te akarod, amit akarsz, nem vesz el semmit senki mástól, mert *gazdagságot* és szabadságot *teremtesz*, és ez valójában jobbá teszi a világ dolgait, nem pedig rosszabbá.

Ha a szükségletek világában tevékenykedsz, mindig racionalizálnod és igazolnod kell, amit teszel. Nem tehetsz meg valamit egyszerűen azért, mert akarsz. Lehet, hogy új házat akarsz, vagy hathetes nyaralásra mész, vagy valamilyen álmod kergetsz. Mégis, ha a szükségletek alapján működsz, akkor valószínűleg egyiket sem fogod megtenni, mert nehéz lehet racionalizálni.

Ha szükségleteid vannak, könnyen manipulálhatnak téged mások. Mások arra törekszenek, hogy bűntudatot érezzenek, amiért nem azt teszi, amit szerintük "tennie kell" vagy "kellene".

Egy nyilvános vitatott példa tökéletesen rávilágít erre.

Tim Ferriss egy nemrégiben készült interjúban megkérdezte Brian Armstrongot, a Coinbase társalapítóját és vezérigazgatóját, hogy hogyan kezeli az ellenőrzéseket és a kritikákat. Tim konkrétan arról a döntéséről kérdezte Briant, hogy végkielégítést ajánlott azoknak az alkalmazottaknak, akik nem értettek egyet azzal az álláspontjával, hogy a Coinbase egy küldetésvezérelt vállalat, és hogy nem avatkozna bele túlzottan kulturális, politikai kérdésekbe.^{4,5}

Brian elmondta, hogy a Covid-járvány kezdetekor, 2020-ban a viharos hírciklus, amelyet leginkább George Floyd tragikus meggyilkolása és a Black Lives Matter mozgalom uralt, megosztottságot teremtett az egész országban - és a csapata ennek következtében kevésbé érezte magát összetartozónak és összetartónak.

Ahogy a megosztottság a Coinbase csapatán belül is elterjedt, a dolgozói kultúra politikai és feszült lett. A kéthetente megrendezett városközi gyűléseken a Coinbase alkalmazottai politikai és társadalmi kérdéseket kezdtek feltenni, amelyek nyomást gyakoroltak a vállalatra, hogy állást foglaljon olyan kérdésekben, mint például a rendőri brutalitás, amelyek kívül estek a vállalat küldetésének hatáskörén. Mivel sok hasonlóan befolyásos vállalat nyilvánosan is bátran állást foglalt társadalmi kérdésekben, Brian és csapata tudta, hogy reagálniuk kell.

A vezetői csapatával tartott zárt ajtók mögött tartott megbeszélésen Brian úgy döntött, hogy megduplázza a vállalati értékeket. Először úgy döntött, hogy bár a Coinbase küldetése nem politikai jellegű, követnie kell a technológiai trendeket, és nyilvánossá kell tennie a

a BLM mozgalmat támogató nyilatkozat.

Miután azonban többet megtudott a szervezetről, rájött, hogy a BLM-nek a faji egyenlőségen túl más céljai is vannak, például a rendőrség megszüntetése Amerikában, amit a Coinbase szerinte nem tud támogatni.

Rájött, hogy hibát követett el, mert belemerült a kulturális pillanat hype-jába - a Coinbase küldetésének rovására: a gazdasági szabadság növelése a világon a kriptovalutával. Rájött, hogy ez volt a hiba, amikor a félelem, a hiány és a szükséghelyzetből kiindulva működött. Tudta, hogy újra a küldetésre kell összpontosítania saját és a vállalat energiáját és kultúráját.

Néhány hónappal az eredeti nyilatkozat kiadása után Brian egy újabb nyilvános nyilatkozatot tett közzé, amelyben tájékoztatott mindenkit a csapatában és a külvilágot is arról, hogy a Coinbase egy *küldetésvezérelt vállalat*. Stephen Covey-t idézve: "A lényeg az, hogy a lényeg maradjon a lényeg." ⁶

A Tim Ferriss-interjúban Brian elmondta, hogyan közölte a hírt, és hogyan tette meg az elkötelezett pontosítást a Coinbase-nek:

"Ez az az irány, amerre haladunk. Ha ez nem tetszik neked, teljesen megértem. Nem tettem világossá előre, ez az én hibám. Nagyszerű végkielégítést fogunk adni. A cég öt százaléka távozott. Ez néhány hónapig egy csomó drámát okozott, néhány újságíró írt rólunk cikkeket, meg ilyesmi, de aztán jobb lett. Őszintén szólva ez volt az egyik legjobb dolog, amit valaha is tettem a cégért. Mert most már teljesen összehangoltak vagyunk, gyorsabban haladunk előre, és mindenki, aki csatlakozik a vállalathoz, tudja, mire vállalkozik. És ez egy hihetetlenül fontos vezetői pillanat volt számomra, mert borzasztóan féltem ezt megtenni, nem akartam a vitákat, tudtam, hogy az emberek utálni fogják."

Brian Armstrong bátor dolgot tett. Azt tette, amit ő *akart*, nem azt, amit mások szerint *kellett volna* tennie.

A szükségleten alapuló élethez bátorság kell.

A vágyak alapján élni azt jelenti, hogy úgy éled az életed, ahogyan te *akarod*, nem pedig úgy, ahogyan mások *akarják*.

Az, hogy azt *akarod*, amit *akarsz*, intrinzikálisan motivált. Ez azt jelenti, hogy azért teszel valamit, amiért teszed, nem pedig azért, mert a racionalizálnod kell. Brian egyszerűen egy olyan céget akart létrehozni, amely a kriptón keresztül gazdasági szabadságot hoz létre. Nem kellett racionalizálnia ezt a vágyát. Nem volt szüksége semmilyen hátsó szándékra vagy okra.

Ahhoz, hogy azt *akarjuk*, amit *akarunk*, nagyfokú önbecsülésre van szükség. Elkötelezett kiállást igényel azzal kapcsolatban, hogy *ki* vagy és *mit* *akarsz*, függetlenül a következményektől.

Tim Ferriss azzal reagált Brain történetére, hogy a "jó vezetés egyik ismérve" a "népszerűtlen döntések meghozatala".

A 80 százalék megszüntetése - bárhogy is nézzen ki ez számodra - sok ember számára nem lesz népszerű a világodban. Minden bizonnyal népszerűtlen lesz a világotok rászorulóinak számára - azok számára, akik nem értik a szabadság és a jólét megteremtésének végtelen játékát, amit játszotok.

Valójában, ahogy korábban említettük, az egyik fő ok, amiért az emberek nem mennek bele a 10x-es fejlesztésekbe, az az, hogy végül is túlságosan félnek attól, hogy kellemetlen helyzetbe hozzák a környezetükben élőket, akik egyszerűen nem értenék meg. Végül beveszik a kultúra és a környezetük hangzatos napirendjét, akik azt mondják, hogy nem szabad többet akarniuk, mint amire szükségük van. Megelégszenek a 2x helyett 10x-el, és belsőleg nem tudják leküzdeni a frusztrációt és az elnyomást, amit ez okoz. Sőt, nem veszik észre, hogy kik is lehettek volna valójában, önmaguk 10x-es változata, amely újra és újra átalakította a Dávidot.

Óriási külső nyomás van arra, hogy a 80 százalékot megtartsuk az életünkben, mert a 80 százalék a biztonságot jelenti, de nem a szabadságot. Mégis, a legnagyobb nyomás, amivel szembe kell nézned, belső.

A szabadság végső soron belső.

Van bátorságod elengedni a 80 százalékot, és mindent beleadni abba, amit igazán akarsz?

Szabadnak lenni azt jelenti, hogy elengedsz mindent, amiről azt hiszed, hogy szükséged van rá, és csak azt választod, amit feltétlenül akarsz.

A vágyakozás a szabadságon alapul.

A szükséglet a biztonságon, a félelmen és a mások ítélete miatti aggodalmon alapul.

Az emberek nem kapják meg azt, amit akarnak, mert túlságosan elfoglaltak azzal, hogy azt keressék, amiről azt hiszik, hogy szükségük van rá. Az eszközök hajszolásával vannak elfoglalva ahelyett, hogy közvetlenül választanák és élnék meg a kívánt célt.

A szabadságnak két alapvető típusa van:

- 1. A szabadság** - ami *külsőleg menekülés* attól, amit nem akarsz, és elkerülésre motivált.
- 2. A szabadság** - ami *belső elköteleződés és bátor választás* arra, amit a leginkább akarsz, és ami a megközelítés motiválja.^{7,8}

Lehet a világ összes külső szabadsága, de nem lehetsz szabad. Hasonlóképpen, akkor is *lehetsz szabad*, ha minden külső szabadságot elveszik. Ahogy Viktor Frankl mondta az *Ember az értelmet keresi* című könyvében: "Az inger és a válasz között van egy tér. Ebben a térben van a hatalmunk, hogy megválasszuk a válaszunkat. A oldalon.

a válaszunkban rejlik a növekedésünk és a szabadságunk. "9

A szabadság végső soron egy belső választás és elkötelezettség, függetlenül attól, hogy milyen véges játékban találod magad egy adott pillanatban.

A szabadság és az akarás egyaránt meghaladja a kontextust. A kontextus felett működnek. Nem egy adott kontextus szabályai határozzák meg őket. Ehelyett egy magasabb síkot használnak arra, hogy a kontextust és a játékot (azaz a valóságot) teljesen átalakítsák.

Belsőleg tudod, hogy szabad vagy-e. Akkor vagy szabad, ha azt választod, amit akarsz, és meg is teszed, ahelyett, hogy elfogadnád azt, amiről azt hiszed, hogy szükséged van rá.

Semmi sem történik addig, amíg el nem kötelezed magad, és csak azután tudod meg, milyen érzés a szabadság. Ahogy a közismert mondás tartja: "Minden, amit akarsz, a félelem másik oldalán van. "10

Az egyik nyilvánvaló kihívás, amellyel az emberek szembesülnek, hogy *nem tudják, mit akarnak.*

Túlságosan lefoglalja őket annak igazolása, amire szerintük szükségük van. Nem tanultak meg brutálisan őszinték lenni önmagukkal és másokkal. Még mindig félelemben élnek.

Megtanulni tisztázni, hogy mit akarsz, indoklás vagy bocsánatkérés nélkül, létfontosságú ahhoz, hogy 10x-et elérj, mivel a 10x az akaraton, nem pedig a szükségesen alapul. Valójában senkinek sincs *szüksége* arra, hogy 10x menjen.

Elon Musknak nem kell a Marsra mennie, *ő akar.*

Ifjabb Martin Luther Kingnek nem kellett a faji egyenlőségért és szabadságjogokért tüntetnie, *ő akarta.*

Nincs szükséged arra az új autóra, hanem akarod. Vagy nem. *Mindkét esetben rendben van.*

Az akarás a szabadságon és a bőségen alapul.

Az akarás az önmagaddal és az egész világgal szembeni őszinteségen alapul - többé nem próbálsz mások véleménye alapján pózolni és pózolni. Úgy éled az életed, ahogyan szeretnéd, és önmagad vagy.

Ahogy az Anonim Alkoholisták alapítója, Bill W. mondta: "Minden fejlődés az igazság kimondásával kezdődik".

Ahhoz, hogy szabad legyél, nem hazudhatsz magadnak.

A szükségletek és racionalizációk világában élni börtön. Olyan kapcsolatokba és helyzetekbe zár, amelyeket nem akarsz, de félelemből, vélt biztonságból vagy kötelességből fenntartasz.

A szabadsághoz először is teljesen őszintének kell lenned önmagaddal. Az önmagaddal való őszinteség azzal kezdődik, hogy bevallod magadnak, mit akarsz a legjobban.

Nem azt, amiről azt hiszed,
hogy akarod. Nem azt, amire
azt hiszed, hogy szükséged van.
De amit igazán - legbelül - akarsz.

Amíg nem tudod beismerni és elkötelezni magad amellett, amit akarsz, addig nem vagy szabad.

Amikor a szabadság és az akarat alapján élsz, akkor az életed minőségi és nem lineáris módon kezd átalakulni. Megszűnsz a véges gondolkodású világban tevékenykedni.

mások céljait és szabályait.

Teljesen megszűnik olyan lenni, mint bárki más.

Elkezdted teljesen elfogadni azt az *egyediséget*, ami te vagy. És *te* egyedi vagy. Senki más nem olyan, mint te, és senki más nem *tud* vagy akar olyan lenni, mint te.

A legjobb dolog, amit tehetsz, hogy elfogadod és értékeled az egyediségedet. Aztán ezt a legmagasabb és legtisztább formában éld meg a világban azáltal, hogy segítesz másoknak úgy, ahogyan csak te tudsz. Egyedülálló mesteri képességedet úgy fejlesztheted ki, hogy újra és újra 10x-et teszel, a szabadságot választod a biztonság helyett, és mindent beleadsz abba a 20 százalékba, ami egyszerre izgat és rémít. Lehámozod magadról a 80 százalékot, és a saját Dávidoddá válsz, amely egyedi és senki máshoz nem hasonlítható.

Minden azon múlik, hogy azt akarod, amit akarsz.

Mit akarsz igazán, mindennél jobban?

Mi izgatna téged mindennél jobban, hogy mi lehetsz, mit tehetsz és mit birtokolhatsz?

Mi lennél és mit tennél, ha nem félnél mások véleményétől vagy a következményektől?

Milyen érzés lenne, ha őszintébb és igazabb lennél magaddal és a világgal?

Dan 4 szabadsága közül a legmagasabb és negyedik a *cél szabadsága* - azt *tenni*, amit a legjobban szeretnél, ami önmagad legmagasabb és legtisztább kifejeződése. -a létezésed célja.

Ahogy személyiségként tovább fejlődsz, a saját magaddal és az életeddel kapcsolatos látásmódod és célod hihetetlen szintre fog emelkedni. Fokozatosan egyre többet és többet akarsz majd adni magadból és erőforrásaiddal a világ javára, a te sajátos módon.

Tisztázza és határozza meg egyedi képességét

"Az Egyedülálló képesség megköveteli, hogy meghatározd, mit szeretsz és mit nem szeretsz személy szerint csinálni, és úgy dönts, hogy mások véleménye erről lényegtelen. Az Egyedi képesség alapja az, hogy folyamatosan tudatában legyél azoknak a tevékenységeknek és a beállításoknak, amelyeket szeretsz és amelyek energiával töltenek fel - és azoknak a dolgoknak, amelyek nem. Itt kezdődik a szabadság: azzal a megértéssel, hogy a saját tapasztalataidról alkotott ítéleteid 100 százalékban érvényesek... Az Egyedülálló Képesség valóban csodálatos. És el kell mondanom, hogy soha nem sokféle tevékenységet jelent. Csak néhány tevékenységről van szó. Az emberek azt mondják: "Nos, nekem 10 különböző területen van Egyedi Képességem. Én

meg azt mondom: "Nos, ez lehet, hogy

jó lesz a következő 90 napban. De a 90 nap végén észre fogod venni, hogy ezek közül hetet valaki más is meg tudna csinálni. Csak 2-3 az, ami tényleg a tiéd. Már 25-30 éve csinálom ezt, és érdekes, hogy azt hiszed, hogy a végére értél. De azt tapasztalom, mivel mindig új dolgokat csinállok, hogy amiről azt hittem, hogy az én Egyedülálló képességem, mielőtt elkezdtem volna egy nagyobb kihívást elvállalni és nagyobb eredményt produkálni, azt még jobban finomhangolhatod".

- DAN SULLIVA ^{N11}

2014 májusában a Nike kiadta a "P-ROD 8"-at, Paul Rodriguez amerikai gördeszkás nyolcadik signature cipőjét.

A cipő megjelenésekor a Nike közölte P-Roddal, hogy ő az egyike annak a négy sportolónak, aki valaha is nyolc egyedi, aláírt cipőt adott ki. A másik három sportoló Kobe Bryant, Michael Jordan és LeBron James volt. . . .

A Nike aláírt cipője rendkívül ritka teljesítmény. A vállalat több mint 40 éves története során a Nike sportolóinak kevesebb mint egy százaléka kapta meg a hön áhított megtiszteltetést. Az azonban még ritkább, hogy egy Nike-cipő a saját neved vagy beceneved viselje. Gondoljunk csak a futballlegenda Bo Jacksonra, akinek a Nike cipője az Air Trainer SC nevet viselte. Nem a Bo nevet kapta.

2005-ben a Nike másodszor próbálkozott sikerrel a gördeszkás piacon és szubkultúrában. A 21 éves P-Rod akkoriban a világ egyik legjobb gördeszkása volt, és a Nike elképesztő ajánlatot tett P-Rodnak, hogy csatlakozzon a Nike csapatához. Annak ellenére, hogy ez egy hihetetlen lehetőség volt, P-Rod már régóta álmodott arról, hogy saját aláírt gördeszkás cipője legyen, és a Nike nem tette meg neki ezt az ajánlatot.

A 2022-es interjújában - *20 and Forever* - P-Rod 20 év gördeszkázásról és karrierje egészéről szólva kijelentette:

"Amikor elkezdtem gördeszkázni, az volt az álmom, hogy legyen egy aláírt deszkám és egy aláírt cipőm. Számomra ez a profi gördeszkás álom teljes megvalósulása. Szóval, ha nem kapnék cipőt, úgy érzem, hogy az álmom nem lenne teljes. A menedzserem beszélt a [Nike-val], tárgyalt, és azt mondta nekem: "Oké, itt van, amit fel akarnak ajánlani. Itt vannak az üzlet feltételei. Erre én: 'Ez mind jól hangzik, de mi van a profi cipővel? Mi van a

aláírás cipő? Erre ő: "Nem említettek róla semmit. Ezért visszament a Nike-hoz, és visszahívott: 'Nem terveznek aláírási cipőket. Szó szerint azt mondtam: 'Nem! Tökéletesen boldog vagyok ott, ahol most vagyok. Nem terveztem, hogy elhagyom [az éS-t, az előző cipőszponzorát]. Én csak fiatal és makacs voltam, és kitartottam a véleményem mellett. "¹²

Visszatekintve, P-Rod néha megrémül annak a pillanatnak a következményeitől. 2022-ben adta ki a tizedik aláírt cipőjét a Nike-val, és cipői 2005 óta a legkelendőbb *gördeszkás cipők* között vannak, több millió párat adtak el belőlük. Ő maga mondja,

"Szó szerint arra a történetre gondolok, és nem tudom elhinni. Mi lett volna, ha egyszerűen visszajönnek és azt mondják: 'Oké, nem. Mi történt volna? Hálás vagyok, hogy visszajöttek és ennyire hittek bennem. És már ott is voltunk, 10 aláírt cipővel később."

P-Rod az egyik legjobb gördeszkás, aki valaha deszkát fogott. Egyedi és technikás. Stílusa precíz és erőteljes. Megújította és átalakította azt, amit a "gördeszkázás" jelent gördeszkások százezrei számára.

P-Rod 10x olyan ember, aki gördeszkás létére rendkívül hosszú karriert futott be. Soha nem állt meg, vagy akadt el, hanem folyamatosan fejlődött és újította önmagát, a fókuszát és a mesterségét.

14 évesen, mindössze néhány év gördeszkázás után P-Rod benyújtotta első "Sponsor Me" videóját Andy Netkin-nek, a Los Angeles-i One Eighteen nevű helyi gördeszkabolt vezetőjének. Netkin azonnal meglátta P-Rodban a jövő szupersztárját.¹³

16 évesen P-Rod amatőrként szponzorálták a gördeszka cégtől. City Stars, két évvel később pedig a régóta várt *Street Cinema* című gördeszkás videójukban mutatták be.¹⁴ Még a videó zárórészét is ő kapta, ami általában a csapat egyik legelismertebb profijának van fenntartva.¹⁵

19 évesen P-Rod szerepelt a tekintélyes Transworld Skateboarding 2002-ben videó *In Bloom*. A videó részének kezdő montázsában a gördeszkás legenda, Eric Koston kommentálja a videót, aki P-Rodot jellemezve kijelentette:

"Az ő egész üzlete természetes, mintha nehezen esne el. Csak úgy gyártja a trükköket, mint egy futószalag. Mert túl könnyen megy neki. Van valami, ami nagyon jól megy neki. Az biztos. Mert működik. Olyan gyorsan tanul. Bármit is csinál, úgy tűnik.

amúgy is így volt tervezve. Vigyázzatok a fáklyákkal. Csak óvatosan."¹⁶

P-Rod folyamatos fejlődésének és sikerének egyik döntő oka az, hogy az Egyedülálló Képességen belül tevékenykedik.

Egyedülálló képességed önmagad legtisztább és legőszintébb kifejeződése. Ez a középpontja annak, aki vagy - "a Dávid"... a "20 százaléka" minden egyes 10x ugrásnak.

Az Ön Egyedi Képessége az, *ahogyan értéket és gazdagságot teremt*, ami egyedi és speciális. Ez a radikálisan egyedi módja annak, ahogyan azt csinálod, amit csinálsz, olyannyira, hogy senki más nem tudna versenyezni veled, még ha akarná sem. Az Egyedi Képességed egyben az egyedi víziód és célod is - a "miért", amit csinálsz.

Miután közel 50 éven át több tízezer vállalkozót edzett, Dan Sullivan azt tapasztalta, hogy azok, akik komolyan veszik az Egyedülálló képességüket, azaz komolyan veszik *magukat, azok azok*, akik a legnagyobb 10x-es ugrásokat teszik meg.

Az ok egyszerű: Az Egyedi képesség minőségi és egyedi, rendkívül egyedi érték, amelyet *csak Ön* tud létrehozni. Nem csak arról van szó, hogy mit csinálsz, hanem arról is, *hogy hogyan* csinálod. P-Rod nem csak rendkívül ügyesen gördeszkázik, hanem rendkívül *egyedien is* - ami valójában a mesteri képesség egyik alapvető összetevője.

Az Egyedi képességed az, ahol kiváló képességekkel rendelkezel, ahol teljesen belsőleg motivált vagy, és így energikus és elkötelezett, és ahol véget nem érő lehetőséget látsz a fejlődésre.

Amikor a legtöbb vállalkozó elkezd stratégiai coach-szal dolgozni, azt tapasztalja, hogy idejének jóval kevesebb, mint 20 százalékát fordítja az Egyedi Képességre. Ehelyett az idejüket, az energiájukat és a fókuszukat mindenholva máshova fektetik. Elakadnak abban a 80 százalékban, ahol talán jók vagy akár kiválóak is lehetnek, de nem az Egyedi Képességükben vannak.

Ahogy valaki komolyan veszi az Egyedi képességét, és ideje nagy részét a fejlesztésére fordítja, 10x-es és nem lineáris ugrások következnek.

Az Egyedülálló képességgel kapcsolatban felmerül az a nyilvánvaló és fontos kérdés, hogy vajon természet vagy neveltetés. A nem túl megnyugtató válasz az, hogy *mindkettő*.

Mindannyiunknak van Egyedülálló Képességünk - önmagunk és célunk legtisztább és legszabadabb kifejeződése -, de nem mindenki kötelezi el magát és fejleszti Egyedülálló Képességét.

Egyedülálló képességed személyes és belső. Ezért őszintének kell lenned önmagaddal, hogy mit akarsz leginkább.

Amit a legjobban szeretnél és az Egyedi képességed összefügg. El kell fogadnod, hogy te magad is egyedi egyéniség vagy. Értékelned kell a saját egyediségedet, ami azt is jelenti, hogy mindenki más egyediségét is értékelned és megbecsülnöd kell.

Az Egyedülálló képességed melletti elköteleződés - az a dolog, amit tenni

akarsz, és ami a legjobban izgat - rendkívüli elkötelezettséget és bátorságot igényel. Nem kell hozzá

aggódni amiatt, hogy mások mit gondolnak arról, amit teszel és ahogyan élsz.

Teljesen magadra kell fogadnod.

Bár az Egyedülálló képesség lehet, hogy "természetesen" jön neked, ez félrevezető. Az Egyedülálló Képességed iránti elkötelezettség a legnehezebb és legintenzívebb dolog, amit valaha is tenni fogsz.

Ez tiszta elkötelezettség és bátorság. Soha véget nem érő.

Ez a szabadság, és az, ahogyan a legegységibb értékedet felépíted, amelyet a megfelelő emberek azonnal felismernek és értékelni fognak, még hozzá jobban, mint amit jelenleg el tudsz képzelni.

Minél inkább elkötelezed magad az Egyedi Képességed mellett - ami a kiválasztott 10x ugrás 20 százaléka - annál inkább átalakulsz te és az életed.

Nem gátol meg az, hogy mások mit gondolnak rólad.

Nem kerülöd el azt, amit végső soron tenni akarsz.

Ez az oka annak, hogy a dolgok *könnyebben* mennek számodra, amikor az Egyedülálló Képességedben vagy, mint másoknak. Nem arról van szó, hogy a dolgok "könnyűek" számodra. Hanem arról van szó, hogy mindent beleadsz abba, amit a legjobban szeretnél, és mivel mindent beleadsz, nem lineáris és exponenciális szinten fejlődsz és átalakulsz.

10x gyorsabban tanulsz, mint a legtöbb ember.

10x gyorsabban fejlődsz, mint ahogy az normálisnak tűnik.

Olyan ugrásokat teszel a fejlődésedben, a képességeidben és az eredményeidben, amelyek túlvilágiak.

Ha elfogadod az Egyedi képességedet, a munka játékká válik. Ahogy követed kíváncsiságodat és érdeklődésedet, nyitottá válsz az új lehetőségek és lehetőségek felé.

Ön a jelenlegi képességei szintjén kívülre és fölé nyúl, ami nagyobb áramlást és nagyobb teljesítményt tesz lehetővé. Folyamatosan emeled a mércédet a területeden belül, magasabbra, árnyaltabbá és egyedibbé téve azt. Senki más nem versenyez veled. A kreativitás és az innováció saját világában vagy.

Számodra, mivel folyamatosan feszegeted a határaidat, ez intenzív és kemény, de egyben rendkívül *felszabadító is*. Nem szabadnak lenni sokkal nehezebb, mint szabadnak lenni. Annak ellenére, hogy gyötrelmesen ijesztő és nehéz, *sokkal könnyebb, mint az alternatíva*. És az Egyedülálló Képességed felvállalásának szabadsága, gazdagsága és előnyei tízszerese vagy még nagyobbak, mint az a fáradtság, amit az okoz, ha csak azért teszel valamit, mert megteheted, vagy mert úgy gondolsz, hogy meg kell tenned.

Amikor az Egyedi képességek terén tevékenykedsz, mindig emelni kell a tétet, és olyan dolgokat kell megkísérelned, amiket még soha nem tettél meg. Mindig azt nézed, hogy meddig tudsz elmenni. Mivel áramlásban vagy, és a jelenlegi képességeiden és önbizalmodon túl, bátran emelkedsz túl azon, ahol eddig voltál.

Folyamatosan hagyod, hogy a legizgalmasabb jövőd diktálja, hogy mit vállalsz el.

és te mindent beleadsz. Nem leszel önelégült és elégedett azzal, amit a múltban tettél. Nem elégszel meg 2x.

Ahogy Robert Greene kifejtette a *Mastery*:

"A történelem nagy mesterei. . . azáltal tűnnek ki, hogy képesek keményebben gyakorolni és gyorsabban haladni a folyamatban, mindez pedig a tanulási vágyuk intenzitásából és a tanulmányi területükhöz való mély kötődésükből fakad. És ennek az intenzív erőfeszítésnek a középpontjában valójában egy olyan tulajdonság áll, amely genetikai és veleszületett - nem tehetség vagy zsenialitás, amit fejleszteni kell, hanem inkább egy mély és erőteljes *hajlam* egy adott téma iránt. Ez a hajlam az ember egyediségét tükrözi. Ez az egyediség nem valami pusztán költői vagy filozófiai dolog - tudományos tény, hogy genetikailag mindegyikünk egyedi; a mi pontos genetikai felépítésünk még soha nem fordult elő, és soha nem is fog megisméltődni... Azoknál, akik későbbi mesterségeikkel tűnnek ki, mélyebben és tisztábban élik meg ezt a hajlamot, mint mások. Belső elhivatottságként élik meg. Hajlamos uralni gondolataikat és álmaikat. Véletlenül vagy pusztán erőfeszítéssel találhatnak rá arra a pályára, ahol ez a hajlam kibontakozhat. Ez az intenzív kapcsolat és vágy teszi lehetővé számukra, hogy elviseljék a folyamat fájdalmait - az önbizalomhiányt, a gyakorlás és tanulás fárasztó óráit, az elkerülhetetlen kudarcokat, a vég nélküli

barbs from the irigyek. "¹⁷

Egyedi képességed nem lineáris vagy statikus. Ahogyan minden 10x ugrás 20 százaléka más és más lesz, úgy az Egyedi Képességed kifejeződése és fókusza is más és más lesz minden 10x ugrásnál. Csak azért, mert valami a múltban az Egyedi Képességedhez tartozó tevékenység volt, nem jelenti azt, hogy még mindig az.

Egyedi képességed mindig fejlődik és a legizgalmasabb jövődre irányul.

Ez mindig elvezet téged annak a magjához, aki vagy, és a legfőbb célodhoz - a Dávidhoz.

A rétegek lehámozásának nincs vége.

Minden egyes 10x ugrás, amit megteszel, nem lineárisan és minőségileg átalakít téged, mint személyt.

Minden egyes 10x ugrás meglepő irányokba viszi Önt és az életét. Vegyük például Michelangelót, aki az emberi testek rajzolásától a 17 láb magas Dávid szobrászatán át a Sixtus-kápolna megfestésén keresztül a honlapon keresztül a Szent Péter-székesegyház hatalmas kupolájának vezető építészévé vált.

Egyik 10x ugrás sem volt lineáris, de mindegyik teljesen belső és

intuitív Michelangelo. Minden egyes 10x-es ugrás, amit megtett, megkövetelte, hogy felújítsa az előző 10x-es ciklusokban épített alapot, gyakran oldalirányban vagy nem lineáris irányban, aminek csak akkor volt értelme, ha "visszafelé összekötötte a pontokat".

Ahogy P-Rod a *20 and Forever* interjújában nyilatkozta:

"Az egyik mondas, amit apám mondott nekem, amikor fiatalabb voltam, az volt, hogy 'Ami oda juttatott, az ott is fog tartani'. Azt próbálta bizonyítani, hogy csak azért, mert azt hiszed, hogy elérted, még nem jelenti azt, hogy ideje lazítani. Hanem azt, hogy ideje folytatni. "¹⁸

Életcélod az, hogy egyedüli képességedben *mesterré válj*, és *teljes mértékben kifejezd* azt. Nincs fontosabb dolog, amit el kell sajátítanod. Nincs semmi fontosabb, aminek szentelhetnéd magad. Ez *a* munkád. Az életed munkája, és ha te nem teszed meg, senki más nem fogja.

Egy egyszerű, mélyreható és kissé komikus történet rávilágít annak fontosságára, hogy mindenekeelőtt az Egyedi képességednek és céloznak szenteld magad. Miközben a "flow"-ról szóló korszakalkotó kutatásán dolgozott, Dr. Csikszentmihályi Mihály, a fogalom megalkotója e-mailben megkereste Peter Drucker menedzsmentmestert, hogy interjút készítsen vele a kreativitásról. Drucker válasza annyira feldobta Csikszentmihályi agyát, hogy azt be is tette a könyvébe:

"Nagy megtiszteltetés és hízélgés számomra a február 14-i kedves levele.
- mert évek óta csodálom Önt és munkáját, és sokat tanultam belőle. De, kedves Csikszentmihályi professzor úr, attól tartok, csalódást kell okoznom Önnek. Nem tudnék válaszolni a kérdéseire. Azt mondták, hogy kreatív vagyok - nem tudom, hogy ez mit jelent. . . Én csak haladok tovább. . . Remélem, nem tart majd elbizakodottnak vagy bunkónak, ha azt mondom, hogy a termelékenység egyik titka (amiben én hiszek, míg a kreativitásban nem) az, hogy legyen egy NAGYON NAGY papírkosár, amelybe MINDEN meghívást, mint az Önét is, el kell vinni - a termelékenység tapasztalatom szerint abból áll, hogy NEM csinálunk semmit, ami segíti mások munkáját, hanem minden időnköt arra a munkára fordítjuk, amire a Jóisten berendelt minket, és hogy jól csinálja. "¹⁹

Minél inkább felfedezed és finomítod Egyedi képességedet, annál inkább a saját munkádat végzed, nem pedig valaki másét. El fogod érni az *egyedi mesteri képességed olyan* szintjét, amely egyre nyilvánvalóbbá és hatásosabbá válik önmagad és a körülötted lévők számára, minél inkább *szent hivatásnak* kezded érezni az életed munkáját. Az Egyedi képességed meghatározza és tisztázza a Mesterségedet - *azt, hogy mi* vagy te és csakis te.

egyedülállóan alkalmas erre.

A kutatások azt mutatják, hogy ha valaki szubjektíven *hivatásnak* érzi a munkáját, -azt jelenti, hogy van *céltudatosságuk*, és hogy *azt csinálják, amire hivatottak* -, hogy nagyobb általános szubjektív jólétet vagy boldogságot, valamint nagyobb karrier-sikert tapasztalnak, mint azok, akik munkájukat *munkának* vagy *karriernek* tekintik.²⁰ A munkánkat "hivatásnak" tekintő embernek nem kell, hogy kötődjön semmilyen vallási hitrendszer, bár lehet.

A kutatások következetes kapcsolatot találtak a hivatástudat és a karrierérettség, a karrier iránti elkötelezettség, a munka értelme, a munkával való elégedettség, az élet értelme és az élettel való elégedettség magasabb szintje között. Ezek a kapcsolatok akkor tűnnek a legerősebbnek, amikor az emberek ténylegesen megélik a hivatásukat a munkahelyükön.²¹

Más kutatások azt mutatják, hogy azok az egyének, akik elhivatottságot éreznek, nagyobb valószínűséggel hagyják figyelmen kívül a mentoroktól vagy tanácsadóktól kapott karrier-tanácsokat, különösen azokat, amelyek biztosabb vagy általánosabb lehetőségeket javasolnak.²² Ez nem azt jelenti, hogy nem hallgatják meg vagy nem fogadják meg a tanácsokat, hanem azt, hogy végső soron a belső hangjukban bíznak és saját döntéseket hozhatnak.

A nap végén senki sem hozhat döntéseket helyetted. Senki sem te vagy.

Senki sem rendelkezik a te egyedi látásmóddal vagy életszemléletteddel. Senki sem rendelkezik az Ön Egyedülálló Képességével.

Így mások tanácsai csak egy bizonyos határig vezethetnek.

Ez a valóság keményen megütközött bennem, miközben ezt a könyvet írtam. Nagy vágyat éreztem arra, hogy 10x-szeresére növeljem az életem és a munkám különböző területein. Ehhez azonban néhány nehéz és kényelmetlen beszélgetést kellett lefolytatnom, amelyeknek nagy tétje volt, és óriási következményekkel jártak. Sokan a legnagyobb mentoraim és tanácsadóim közül azt javasolták, hogy ne folytassam le ezeket a kényelmetlen beszélgetéseket, hanem inkább menjek biztosra.

Több ember is azt mondta nekem, hogy elveszítem a legnagyobb lehetőségeimet, a jelenlegi és a jövőbeli, ha azt teszem, amit a szívem mélyén éreztem, hogy tenni *akarok*. Végül hallgattam magamra, és fontos kiigazításokat eszközöltem különböző kapcsolatokban és helyzetekben, és ahelyett, hogy tönkretettem volna a kapcsolatot, az őszinteségem nagyobb bizalmat, elkötelezettséget és szabadságot épített mindannyiunk számára.

Az önmagadban való bizalom és az egyedi utad kovácsolása az, amit Robert Greene a *mesteri tudás* "X-faktorának" nevez. Ahogy ő magyarázza:

"A mesteri tudás nem a zsenialitás vagy a tehetség függvénye. Hanem az idő és a tudás egy adott területére való intenzív összpontosítás függvénye. De van egy másik elem, egy X-faktor, amellyel a mesteri tudás elkerülhetetlenül rendelkezik, ami misztikusnak tűnik.

de mindannyiunk számára elérhető. Bármilyen tevékenységi területen is dolgozunk, általában van egy elfogadott út a csúcsra. . A mestereknek azonban erős belső irányító rendszerük és magas szintű önismeretük van. Ezek a Mesterek, ahogy haladnak előre a pályafutásukban, elkerülhetetlenül életük egy kulcsfontosságú pillanatában döntenek: úgy döntenek, hogy saját útjukat választják, olyat, amelyet mások szokatlannak, látnak, de amely megfelel a saját szellemüknek és ritmusuknak, és közelebb viszi őket tanulmányaik tárgyának rejtett igazságainak felfedezéséhez. Ehhez a kulcsfontosságú döntéshez önbizalomra és önismeretre van szükség - az X-faktorra, amely a mesteri szint eléréséhez szükséges."

A mesteri tudás nem csak azt jelenti, hogy valamit jól tudunk csinálni. Hanem az a képesség, hogy valamit *egyedülállóan jól* csináljunk. Ha ez nem egyedi, innovatív és gátlástalan önkifejezés, *akkor nem igazi mesteri teljesítmény*. A mesteri tudás és az egyediség elválaszthatatlanok egymástól.

Így ahhoz, hogy elérd a mesteriség és személyes hivatásod legmagasabb szintjét, ezt úgy teheted meg, hogy komolyan veszed Egyedi Képességedet, és teljes mértékben kifejleszted és kifejezed azt. Egyedülálló képességedet az alábbiak révén fejlesztheted:

- 1. Legyél egyre őszintébb magaddal és más emberekkel azzal kapcsolatban, hogy mit szeretnél leginkább magadnak és az életednek.** Ne igazold a vágyaidat senki előtt. Senki más nem te vagy. Senki más nem akarja azt, amit te akarsz. Senki más nem rendelkezik a te Egyedi Képességeddel, egyedi elképzeléseiddel és vágyaiddal.
- 2. Tágítsd ki a látásmódodat, és gondolkodj exponenciálisan nagyobb léptékben arról, hogy mi lehetsz, mit tehetsz és mit birtokolhatsz.** Folyamatosan csiszolja Egyedi Képességét - azt, ami izgatja, ami energiával tölti fel, és amiben véget nem érő fejlődési lehetőséget lát -, és használja Egyedi Képességét, hogy előhossa 10x-es vízióját. Legyél egyre világosabb azzal kapcsolatban, hogy ki vagy, és mi tesz téged egyedivé és különlegessé mindenki mástól ezen a bolygón.
- 3. Tisztázza az ideális jövőbeli énjét és azt, hogy mit csinálna.** Legyen nagyon konkrét ezzel kapcsolatban. Milyen kontextusban vannak? Milyen küldetést teljesítenek? Mi az az ügy, amiért vannak? Milyen Egyedülálló Képességgel rendelkezik a jövőbeli éned, amelyet arra használnak, hogy drámai hatást gyakoroljanak és előmozdítsák azt, ami a leginkább érdekli őket? Melyek azok az egyedi normák, amelyek szerint a jövőbeli éned él, és amelyeket normalizáltál, még akkor is, ha ezek a jelenlegi éned számára kifürkészhetetlenek és irreálisnak tűnnek?
- 4. Annak a 20 százaléknak a tisztázása,** amelyben ha nagyobb mesterré

válsz, akkor megtapasztalhatod a kívánt 10x-es ugrást az idő, a pénz, a kapcsolatok és az általános célok szabadságában.

5. Engedje el a 80 százalékot, és engedje meg magának, hogy felfedezze kíváncsiságát és érdeklődését.

Minden egyes alkalommal, amikor 10x megy, és átalakítja magát és az életét, tisztábban látja majd Egyedülálló Képességét.

Például mondhatnám, hogy "Egyedülálló képességem, hogy összetett gondolatokat tanuljak, megértek és leegyszerűsítsek, hogy meggyőzően, egyszerűen és hasznosan fogalmazzak meg.". Lehetnék azonban ennél is konkrétabb, és meghatározhatnám az Egyedi képességemet úgy, hogy azt a rendkívül árnyalt értéket helyezem előtérbe, amelyet nagyon konkrét embereknek nyújtok. Mondhatnám például, hogy "Egyedi képességem az, hogy rendkívül összetett gondolatokat tisztázzak és konceptualizáljak lebilincselő, történetközpontú és tudományos alapú könyvek formájában".

Egy figyelmeztető szó az Egyedi képesség meghatározásához. Ez sokkal, de sokkal nagyobb, mint bármi, amit konkrétan csinálsz. Közvetlenebbül, az Egyedi Képességed az az egyedi mód, ahogyan megközelíted azt, amit csinálsz, amikor a legjobb formádban élsz. Ez nem kötődik semmilyen konkrét tevékenységhez, bár stratégiailag és átgondoltan így is megfogalmazhatod, ha szeretnéd.

Veszélyes, ha az Egyedülálló képességedet egy konkrét képesség, például az írás alapján határozod meg. A 10x-es ugrások gyakran megkövetelik az Egyedi képességed egyszerű fejlődését, ezért kerüld el, hogy a tiédet egy dobozba tedd.

Ahogy Annie Duke döntéshozatali szakértő a *Quit*: "Amikor az identitásod az, amit csinálsz, akkor amit csinálsz, azt nehéz feladni, mert ez azt jelenti, hogy kilépsz abból, aki vagy."²³

A legjobb, ha az Egyedi képességedet minden véges játékon túl a magasabb és végtelenebb játék - ami túlmutat a kontextuson vagy bármilyen konkrét tevékenységen. Ez te vagy a lényeged, és az, amit végső soron minden konkrét tevékenység alatt csinálsz. Így határozhatom meg az Egyedülálló képességemet: "Az igazsághoz való kapcsolódás, annak belsővé tétele és átalakulása, és úgy tanítani, hogy az átalakítsa azokat, akik hallják".

Mivel az Egyedülálló Képesség az Ön lényének a középpontjában áll, és így rendkívül személyes, ezért rendkívüli elkötelezettséget és bátorságot igényel az Egyedülálló Képességhez való kapcsolódás, annak fejlesztése és használata.

Ha nem érzed úgy, hogy radikálisan kiteszed magad, akkor ez nem Egyedülálló képesség.

Ha nem alakít át gyorsan, akkor nem Egyedülálló képesség.

Ha nem érzed játéknak és nyers kreativitásnak, akkor nem Egyedi képesség. Ha a nyúlüreg nem vezet messzire, akkor nem Egyedi képesség.

Ha nem újítasz, nem szeded meg a szabályokat, és nem változtatod meg a határokat azzal kapcsolatban, hogy mit jelent a "valóság" egy adott tudományágban vagy szakmában, akkor az nem Egyedülálló képesség.

A legfélelmetesebb és legizgalmasabb dolog, amit valaha is tenni fogsz, hogy a legigazibb önmagadat adod, semmit sem visszatartva, és bocsánatkérés nélkül. Így fejlesztheted ki egyedüli képességed mesterévé.

Mi a helyzet veled?

- Mi az Ön Egyedülálló Képessége?
- Mi az az egyedi érték, amit másoknak nyújtasz, és amit senki más nem tud?
- Mi az a 10x-es ugrás, ami a legjobban izgat, és amihez az Egyedülálló Képességed megvalósításához mindent bele kell adnod?
- Mi az a 80 százalék az életedben, ami lefoglal, de nem produktív, mert az Egyedülálló Képességeden kívül tart?

Transzformációs kapcsolatok létrehozása, ahol minden fél "a vásárló"

"Az egyetlen ember, akit ismerek, aki értelmesen viselkedik, az a szabóm; minden alkalommal, amikor meglátogat, újból megméri a méreteimet. A többiek a régi méreteikkel járnak, és elvárják, hogy rájuk szabjam a ruhájukat."

- GEORGE BERNARD SHAW

Amikor P-Rodnak felajánlották a Nike kezdeti szponzorálását, tudta, hogy mit akar. Azt akarta, hogy az üzlet részeként egy profi cipőmodell aláírásával rendelkezzen.

Bár a Nike-től kapott rendkívül jövedelmező lehetőség megváltoztatta az életét, ha P-Rod nem kapja meg az aláírt cipőt az üzlet részeként, *boldogan elsétált*.

P-Rod tudta, mit akar. Nem volt kétségbeesett.

Nem szükségből, hanem szükségből cselekedett.

Világosan meghatározta a saját magával szemben támasztott követelményeket, amelyeket ő maga választott, függetlenül attól, hogy mások mit gondolnak vagy javasolnak.

Mivel P-Rod gördeszkás és művész Egyedi képességei egyre értékesebbé váltak, magabiztosan irányította az életét. Megvolt ez a magabiztossága. Tudta, hogy mit hoz az egyenletbe. Tudta, mire képes. Tudta, hogy nincs konkurencia.

Korábban már többször ment 10x.

Újra és újra átalakította magát és az életét - látva, ahogy Egyedülálló Képessége mélyrehatóvá, tagadhatatlanná és izgalmassá válik.

A saját játékát játszotta. A végtelen játékot játszotta. Szabad volt.

Folyamatosan alkalmazta a 10x folyamatot, hogy átalakítsa az életét, fejlessze az Egyedülálló képességét, és kiterjessze a szabadságát. Ennek eredményeként egyre inkább "válogathatott" és szelektálhatott abban, hogy mi vált be neki és mi nem. Nem vágyott kétségbeesetten semmilyen partnerségre vagy kapcsolatra, mert megértette Egyedi Képességének értékét, és nem a szükségletek, hanem az akarat alapján működött.

Ez egy szinttel tovább visz minket Dan Sullivan stratégiai gondolkodásmódjába, amelyet csak a legmagasabb szintű vállalkozóknak tanít. Ezt a következő koncepciót Dan úgy hívja, hogy Always Be the Buyer .²⁴ Alapvető és döntő különbség van között, amit Dan "Vevőnek" vagy "Eladónak" nevez.

Vevőnek lenni azt jelenti, hogy világos elvárásaid vannak magaddal szemben, és tudod, mit akarsz. Ennek ellentéte az *Eladói* szerep, amikor kétségbeesetten vágysz egy adott helyzetre, mert úgy gondolod, hogy *szükséged van rá*.

Eladóként kényelmetlen formákba csavarod magad, hogy elfogadjanak. Nem vagy tisztában a saját magad által megalkotott normáiddal, és nem vagy elkötelezett a velük szemben. Folyamatosan csökkented vagy megváltoztatod az elvárásaidat, hogy "megkapd az eladást".

Minden társas helyzetben vagy Vevő vagy Eladó vagy.

A különbség a Vevő és az Eladó között az, *hogy a Vevő elsétálhat*.

A Vevő nem akar kétségbeesetten ott lenni.

A Vevő az, aki elutasítja, míg az Eladó az, akit elutasítanak.

P-Rod teljesen hajlandó volt elhagyni a Nike-t, ha nem kapta meg pontosan azt, amit akart.

P-Rod volt a Vevő.

Ő és a Nike közösen alakítottak ki egy *átalakító kapcsolatot* és együttműködést, amely immár 17 éve, 10 aláírt cipőt és több millió eladott párat jelent. P-Rod és a Nike együtt sokszorosan megújult és fejlődött, és messze túlmutatott azon, amit a partnerség kialakításakor eredetileg gondoltak vagy terveztek.

Csak azért fejlődtek és bővültek ennyit, mert P-Rod volt a Buyer. Ha ő lett volna az Eladó, akkor elvesztette volna a bizalmát és a meggyőződését azzal kapcsolatban, amit a legjobban akart. Ez kihatott volna mindenre, amit csinált, még a korcsolyázására is. Mivel ahogyan bármit csinálsz, úgy csinálsz mindent.

Ha egyszer megengeded magadnak, hogy te legyél az Eladó, akkor alulértékeled magad. Hagyod, hogy egy véges játék határozza meg, ki vagy és mire vagy képes. Külső, nem pedig belső vezérlésű vagy. Az érzékelt szükségletek, nem pedig a vágyak alapján működsz.

Ahhoz, hogy 10x-es legyen, önnek kell a Vevőnek lennie.

Ezután Vásárlóként átalakító együttműködést alakítasz ki más Vásárlókkal, ahol az egész végtelenül más és jobb lesz, mint a részek összege.

Ahogy Dan Sullivan elmagyarázza:

"Ha vásárlói gondolkodásmóddal rendelkezel, folyamatosan felhasználsz az összes tapasztalatodból származó legjobb tanulságaidat, hogy szabványokat állíts fel arról, hogy mi lesz hasznos a jövőd szempontjából, és mi nem. Mindig akarsz lenni, és a jelenedet a legjobb, általad létrehozott szabványok alapján fejleszteni. Mindig rengeteg lehetőség van, és mindig van egy nagyobb és jobb jövőbeli terved, és ezért az általad kialakított szabványokat kell használnod a legjobb lehetőségek meghatározásához, beleértve azt is, hogy kivel lesz hasznos együttműködnöd. A potenciális munkatársaknak rezonálniuk kell azzal, hogy hová akarsz eljutni, és azzal, hogy hogyan fejleszted magad a képességek magasabb szintjéről. A nagyobb elkötelezettségeidhez bátorságra lesz szükséged, és amíg egy bátorságot igénylő szakaszon mész keresztül, olyan emberekkel akarsz majd kapcsolatot létesíteni, akik szintén elkötelezettek és bátorságot igénylő szakaszban vannak.

-emberek, akik mindig növekednek. "²⁵

Az átalakító kapcsolatokban, ahol mindenki a Vevő, a kifizetések nem feltétlenül egyenlők minden fél számára, de a kifizetések egyedülállóan izgalmasak és 10x-esek minden érintett *szemszögéből*.

Az ilyen típusú kapcsolatok "kényszerítő ajánlatok" minden érintett fél számára.

Ha a kapcsolat nem egy olyan meggyőző ajánlat, amely 10x-es átalakulást és növekedést kínál, akkor a Vevő számára ez egy no-go.

Minden résztvevő más és más értéket hoz az asztalra. Más a helyzetük, és végső soron mást akarnak az együttműködéstől. Ha megpróbáljuk egyenlővé vagy "igazságossá" tenni a kifizetéseket, az egy tranzakciós megközelítés, és nem értékeli az egyes résztvevők egyedi kontextusának, elképzeléseinek és vágyainak egyediségét.

Egy kapcsolat akkor átalakul, ha egyik fél sem érzi úgy, hogy veszít, és egyik fél sem érzi úgy, hogy "fölényben" van az üzletben.

Amikor valaki úgy érzi, hogy "veszít", akkor az egy Eladó.

Az átalakító kapcsolatokban *nincsenek vesztesek*. Mindenki nyer a

ahogyan ők akarják, és nem kell indokolni, hogy melyik fél mit akar.

Az ilyen típusú kapcsolatokban mindenki nyer, *ha a kapcsolat továbbra is 10x ugrásról 10x ugrásra alakul át*. Mindenki veszít, *ha a kapcsolat véget ér*, mert az egyik vagy mindkét fél 10x-ről 2x-re vált. Ha a lendület a status quo megtartására változik, a 10x átalakulás megáll.

Dr. James Carse-t idézve a *Finite and Infinite Games*:

"Egy véges játékot a győzelem érdekében játszanak, egy végtelen játékot a játék folytatása érdekében. . . A véges játékosok korlátok *között* játszanak; a végtelen játékosok korlátokkal *játszanak*. . . Csak az folytathatja a játékot, ami változhat."²⁶

Amikor egy véges játékban vagy, akkor játszol.

Amikor a végtelen játékban vagy, folyamatosan *változtatod* a játékot.

Végtelen játékosnak lenni azt jelenti, hogy arra törekszel, hogy *tovább játssz* és átalakítsd a játékot.

Csak az, ami *folytatódni* tud, az tud összeadódni és exponenciálisan növekedni. Csak az folytatódhat, ami képes *változni*.

Csak az tud sikeresen fejlődni, ami *hatékonyan alkalmazkodik*, és nem szűrődik ki.

Az evolúció és az összetétel kéz a kézben jár.

Ha valami véget ér, akkor az összetett hatások is véget érnek. Az egyetlen módja annak, hogy valami folytatódjon, és így összetett és átalakító eredményeket tapasztaljon, az a hatékony fejlődés.

Ha valami megáll a fejlődésben, akkor előbb-utóbb a halmozódás is leáll.

Ahogy Naval Ravikant mondta: "Játssz hosszú távú játékokat hosszú távú emberekkel. Minden hozam az életben, legyen szó vagyonról, kapcsolatokról vagy tudásról, a kamatos kamatból származik."²⁷

Ezért olyan fontos a végtelen játék.

A Végtelen játékosok folyamatosan átalakulnak és fejlesztik magukat és Egyedi képességüket, nem pedig a szükségletek, hanem az akarat alapján. Ezután 10x vagy 100x szinergikus és összetett kapcsolatokat alakítanak ki, amelyek minden felet a kívánt módon átalakítanak és felemelnek.

A fejezet tanulságai

- A társadalom arra neveli az embereket, hogy a szabadság és a kreativitás olyan szűkös erőforrások, amelyekért versenyezni kell. Ez nem igaz, mert a pénz véges erőforrás, míg a gazdagság végtelen erőforrás.
- Ha a szabadságot választod a biztonság helyett, akkor egy olyan életet fogadsz el, amelyben pontosan azt választod, amit akarsz, ahelyett, hogy azért versengenél, amiről azt hiszed, hogy szükséged van rá.
- Ha a belső szükségleteken alapuló életet élsz, az olyan bőséges gondolkodásmódot tesz lehetővé, amely lehetővé teszi, hogy megteremtsd a jólétet és az életet, amire vágysz, anélkül, hogy bárkinek is igazolnod kellene, hogy miért akard azt, amit akarsz.
- Ha külső szükségleteken alapuló életet élsz, akkor a szűkös gondolkodásmódot alakítod ki, ami arra készíti, hogy versenyezz a korlátozott erőforrásokért, amelyekre úgy gondolsz, hogy szükséged van. A szükségletek alapján élő emberek úgy érzik, hogy igazolniuk kell a tetteiket, hogy mások elfogadják őket.
- Itt és most kell döntened: A "kell" világában élsz-e tovább, ahol versenyezned kell a szűkös erőforrásokért és igazolnod kell minden cselekedetedet, vagy elfogadod a "akarás" világát, ahol szabadon választasz, teremtesz és megkapod, amit akarsz?
- Csak úgy tudsz 10x-et elérni, ha az élethez való tisztán akaró hozzáállást választod, mert a 10x nem olyan dolog, amire bárkinek is szüksége van, hanem csak akkor kaphatod meg, ha a szabadságot választod, hogy akard és megteremtsd.
- Egyedülálló képességed központi és alapvető aspektusa annak, aki vagy, és csak úgy fedezheted fel és fejlesztheted, ha elfogadod azt, amire a leginkább vágysz.
- Az Ön Egyedülálló Képessége az a mód, ahogyan a legtöbb értéket nyújtja másoknak, amit senki más nem tudna megismételni, még ha **a k a r n á s e m**.
- Az Ön Egyedi Képessége sokkal értékesebb és izgalmasabb, mint bármely konkrét iparág vagy készség, bár hatékonyan felhasználható bizonyos tevékenységek, például tanítás, vezetés, stratégiaalkotás stb. irányába. Egyedülálló Képességed túlzott összekapcsolása egyetlen tevékenységgel, például a tanítással, meggátolja, hogy mind önmagadat, mind Egyedülálló Képességedet magasabb szintre fejleszd. Az Ön Egyedi Képessége az, ami

a legjobb és legizgalmasabb teljesítményt nyújtja.

- Az áramlási állapot akkor következik be, amikor elfogadod az Egyedi képességedet, mert nem szerkeszted túlságosan magad külső jóváhagyás, eredményekhez való ragaszkodás stb. alapján. Ehelyett egyszerűen csak tisztán szabad vagy, hogy úgy légy, tedd és teremts, ahogyan és ahogyan szeretnéd. Ennek eredményeképpen teljesen szabad és energikus vagy, és a melléktermék az ihletett kreativitás. Ez az oka és módja annak is, hogy átalakítsd és túlvilági szintre tágítsd az Egyedülálló Képességedet, amelyben egyedülállóan képzetté és *mesterivé* válsz abban, amit csinálsz.
- Ahhoz, hogy igazi mesterré válj abban, amit csinálsz, nem lehetsz csupán szakértő valamiben. A szakértelem az a képesség, hogy valamit jól csinálj. *A mesteri tudás az a képesség, hogy valamit egyedülállóan jól csinálj.* A mester olyan valaki, akit soha nem lehet lemásolni, csak tanulni lehet tőle. Egyedülálló képességed felvállalásával fejlesztheted a Mesterséget, mint személyiséget, és válhatsz önmagad legmagasabb és legigazibb változatává.
- Amikor elfogadod és komolyan veszed Egyedi képességedet, azonnal eltávolítod magad attól, hogy valaha is versenyezz bárkivel is. Értékeled azt az igazságot, hogy te és mindenki más egyedi egyéniségek vagytok, akiket soha nem lehet lemásolni. Ahelyett, hogy megpróbálnál olyan lenni, mint mások, a célod az lesz, hogy lehámozd azokat a rétegeket, amelyek megakadályozzák, hogy önmagad legtágabb és legfejlettebb változata legyél - a "Dávid".
- Egyedi képességed sosem kész termék, és minden egyes 10x ugrással drámaian fejlődik.
- Ha elengeded a 80 százalékot, és teljes mértékben elfogadod azt a 20 százalékot, ami a legjobban izgat (és a legjobban megijeszt), sokkal közelebb kerülsz az Egyedi képességedhez.
- Ahogy Egyedülálló Képességed mélyreható szintre fejlődik, egyre nagyobb szabadságot kapsz arra, hogy diktáld a helyzeteket és lehetőségeket az életedben. Ahelyett, hogy kétségbeesetten olyan helyzetekbe kerülnél, amelyeket nem igazán akarsz, csak azokat a helyzeteket és lehetőségeket fogadod el, ahol Egyedi Képességed *értékelt*, de ahol Egyedi Képességed *a leginkább átalakulhat és kibontakozhat*.
- Ha további forrásokat szeretne kapni az Egyedi képességének tisztázásához és fejlesztéséhez, látogasson el a www.10easierbook.com weboldalra.

PART 2

10x APPLICATIONS

4. FEJEZET

FEDEZZE FEL 10x MÚLTJÁT, hogy tisztázza 10x JÖVŐJÉT

Megcsináltad már és megint meg fogod
csinálni



"Előre nézve nem lehet összekötni a pontokat, csak hátrafelé nézve. Tehát bíznod kell abban, hogy a pontok valahogyan összekapcsolódnak a jövődben. Bíznod kell valamiben: a megérzéseidben, a sorsodban, az életben, a karmában, bármiben. Mert ha hiszel abban, hogy a pontok összekapcsolódnak majd az úton, az önbizalmat ad ahhoz, hogy a szívedre hallgass, még akkor is, ha az letér a jól kitaposott útról."

- STEVE JOB ^{S1}

A könyv írása közben megkértem barátaimat, családtagjaimat és ügyfeleimet, hogy olvassák el a korai vázlatokat.

Egy barátom, egy viszonylag kisvállalkozó, mentorom és kedves barátom azt mondta nekem, hogy tetszettek neki a koncepciók, de végül nem hitte, hogy a könyv neki szól. "Nem keresem azt a szintű átalakulást és elkötelezettséget, amit ebben a könyvben leírtál, Ben. Azt hiszem, inkább a 2x-et részesítem előnyben, mint a 10x-et, mint életmódot."

Üdvözöltem ezt a kedves barátomat, egyetértve azzal, hogy ez a könyv *nem mindenkinek való*. És ez teljesen rendben van. A 10x mint életforma lehet, hogy nem neked való. Ha idáig eljutottál ebben a könyvben, akkor valószínűleg tisztában vagy azzal, hogy a 10x neked való-e.

Vagy talán még mindig bizonytalan vagy.

Ha a 10x gondolat megzavarja vagy elriasztja Önt, olvasson tovább. Ez a fejezet segíteni fog.

Egy másik barátom, aki elolvasta az első 100 oldalt, amikor a könyv még csak vázlat volt, egyszerre volt inspirált és frusztrált attól, amit olvasott. Nem arról van szó, hogy nem értett egyet a feltevással. Épp ellenkezőleg, azt mondta, hogy a 10x koncepció valójában hihetetlenül világos és egyszerű.

A koncepció frusztrálta, mert rájött, hogy 10x életet akar élni, de ehhez komoly változtatásokra van szüksége. Teljesen meg kell változtatnia a karrierjét.

A következőket mondta, amikor megkérdeztem, mit gondol a könyvről:

"Két különböző helyről közelítem meg a dolgot: a magánéletemből és a karrieremből. Számomra személy szerint a 10x koncepció inspiráló, és úgy érzem, hogy ez olyasvalami, ami mögé tényleg oda tudok állni, hogy javítsam az életemet és a kapcsolataimat. Különösen nagyra értékelem, hogy inkább kvalitatív, mint kvantitatív módon fogalmazza meg. Nem a számokról van szó, hanem arról, hogyan alakítod át magad alapvetően. De egy Fortune 500-as, tőzsdén jegyzett vállalat középvezetőjének szemszögéből nézve nem tehetek róla, de teljesen frusztrált vagyok. Nem az Ön írása vagy a vagy maga a 10x koncepció, hanem az, hogy az én helyemről nézve teljesen kivitelezhetetlen a megvalósítása. A bürokráciának annyi rétege van, ami megnehezíti a változást egy nagy szervezetben. Szóval, amit az első 100 oldal elolvasásából kihoztam, az egy újabb lökés arra, hogy karrierváltásra van szükségem. Csak még nem tudtam kitalálni, hogy mire szeretnék váltani. A kör bezárul, jobban meg kell határoznom, hogy mit akarok."

Hogy egyértelmű legyen, ez a könyv *magas szintű vállalkozóknak* íródott, akiknek nemcsak nagy szabadság van az életükben, hanem akik folyamatosan keresik és teremtik a nagyobb szabadságot az életükben és a pályájukban.

A 10x alapvetően a szabadságról szól.

A szabadságot, hogy az legyél, élj és teremts, amit és ahogyan akarsz. A szabadság nyilvánvalóan nem ingyenes. Rendkívüli önbecsülést, elkötelezettséget igényel, és bátorság. Le kell hámozni a félelem és a ragaszkodás rétegeit, amelyek 2x visszatartanak, és egy olyan életet kell élni, amely a szükségleteken, nem pedig a szükségleteken alapul. Magadénak kell érezned a győzelmek és veszteségek következményeit, valamint annak következményeit, hogy sokan nem értik meg a körülötted lévők közül.

Ezért a barátom, aki nem vállalkozó, nem a könyv közvetlen célközönsége. Ennek ellenére ugyanaz a válaszom neki, mintha egy magas szintű vállalkozóval beszélgetnék: *Akárhol is vagy most, 10x továbblépsz innen...*

mind magad, mind vállalkozásod teljes átalakítására lesz szükség.

Nem tudsz 10x menni ugyanazzal a modellel, ami most van. Ez nem csak az üzleti és stratégiai modellre, hanem a mentális modellekre és az identitásra is vonatkozik.

A 10-szeresére növelés mindent át fog alakítani az életedben, ha teljesen elfogadod.

Ha meg akarod tízszeresére növelni, akkor az életed 80 százalékát radikálisan meg kell változtatnod. Ez egy ijesztő gondolat.

Hogyan tudnál lelkileg túlélni egy ilyen áldozatot?

A *The Gap and The Gain* című könyvünkben Dan Sullivan és én egy olyan ellenkező gondolkodásmódváltást mutatunk be, amely nem csak lehetővé teszi, de szórakoztatóvá is teszi a 80 százalék elengedését.

Ha megrekedsz abban, amit Dan "a szakadéknak" nevez, a 10x nem lesz számodra élvezetes élmény. A 10x valójában káros lesz a mentális és fizikai jólétedre, valamint az összes kapcsolatra, ha azt mondod, hogy a résben.

Lehet, hogy egy-két alkalommal képes leszel 10x menni, amíg a résben vagy. De őszintén szólva, csak egy héja leszel annak, akivé válhattál volna, mert a szakadék miatt a külső jutalmakért élsz, nem pedig a belső vágyaidért. Kergetésben tart, nem pedig életben. Továbbra is szörnyen érzed magad, nem vagy magabiztos és lendületes.

Csak ha megtanulod megélni és elfogadni a "nyereséget", akkor lesz a 10x igazán élvezetes és folyamatos utazás a számodra. De nem csak ez, hanem azáltal, hogy a nyereségben élsz, sokkal többet fogsz meríteni *minden* élettapasztalatodból - a jóból, a rosszból és a csúnyából is. Megtanulsz minden tapasztalatot a *nyereségedre fordítani*, hogy folyamatosan és gyorsan *jobb és bölcsebb* legyél, és soha ne maradj le.

Miután segítettünk jobban megérteni a különbséget a rés és a nyereség között, és hogy miért létfontosságú a nyereségben lenni a 10x élet megéléséhez, ez a fejezet segít újraértelmezni a múltadat a nyereség szemszögéből. Konkrétan megtanulsz egy egyszerű technikát, amellyel jobban láthatod és értékelheted azokat a 10x-es ugrásokat, amelyeket emberként és vállalkozóként *már megtettél*, hogy eljuss oda, ahol most vagy.

Miután segítettünk az eddigi 10x-es ugrások keretbe foglalásában, két erőteljes modellbe merülünk el, amelyek segítenek tisztázni, rendkívül konkrétan és izgalmasan, a következő 10x-es ugrásokat, amelyeket meg akarsz tenni. A következő 10x ugrásod tisztázásával a azt is tisztázni fogod, hogy hol szeretnéd teljesebben kifejleszteni és átalakítani az Egyedülálló Képességedet.

Kezdjük.

A rés és a nyereség

"A jövőbeni képességeid szintje a múltban elért eredményeid mérésétől függ. Addig nem léphetsz előre és nem fejlődhetsz, amíg nem ismered el, hogy milyen messzire jutottál, és nem mérted fel megfelelően az elért eredményeidet."

- DAN SULLIVA N2

Több mint 25 évvel ezelőtt - az 1990-es évek közepén - egy stratégiai coach workshop vezetése közben Dan Sullivan fontos felismerésre jutott. Észrevette, hogy annak ellenére, hogy az előző 3-12 hónap során objektíven sokat értek el, sok vállalkozó ügyfele *leértékelte* ezt a fejlődést. Másképpen fogalmazva, elégedetlenek voltak, sőt érzelmileg negatívan viszonyultak ahhoz, amit elérték.

Az egyik ügyfél annyira negatív volt, hogy Dan kitalált egy modellt, amelyből *a The Gap and The Gain* lett. Dan arra kérte a vállalkozói csoportot, hogy gondolják át és beszéljék meg, milyen előrelépést tettek személyesen és vállalkozásként az előző 90 napban, az utolsó workshop óta.

Ez az ügyfél ragaszkodott ahhoz, hogy az utolsó találkozásuk óta *semmi* pozitív dolog nem történt.

"Semmi?" Dan megkérdezte.

"Igen, egyáltalán nem" - válaszolta a férfi.

"Nem azt mondtad, hogy új ügyfelet kaptál, és hogy a csapatod néhány fontos projekten dolgozik?"

"Igen, de ezek a dolgok nem számítanak, mert rengeteg lehetőséget elszalasztottunk, amiket meg kellett volna szereznünk. Sokkal előrébb kellene lennünk, mint most."

Ez az ember a résben volt.

A rés egy olyan lencse, amellyel *azt, ami van*, ahhoz mérjük, ami *lehetne*. A résben azt méri, ami van, ahhoz képest, aminek Ön szerint *lennie kellene*.

Amikor a szakadékban vagy, akkor önmagadat vagy a helyzetedet egy ideálhoz méred.

Ez olyan gyakran előfordul, hogy a legtöbb ember számára ez a hagyományos működési mód. Vegyük például a gyerekeimet, akik akkor jönnek a vacsoraasztalhoz, amikor eljön az evés ideje. Néha odaérnek az asztalhoz, és hatalmasat sóhajtanak a csalódottságtól, hogy a vacsora nem valami más.

Ahelyett, hogy értékelnék az ételt, amit anya keményen megdolgozott az elkészítéséért, és azt a tényt, hogy szép otthonuk, kedves családjuk és meleg vacsorájuk van, *leértékelik az egész élményt*, mert valami önkényes eszményképhez mérik a fejükben.

Most hadd legyek nagyon világos, mert ez egy rendkívül árnyalt, mégis egyszerű gondolat,

ami könnyen félreérthető.

A nyereségben lenni - amire mindjárt bővebben kitérünk - nem egyszerűen arról szól, hogy hálásak vagyunk azért, amink van és ahol vagyunk. Annak ellenére, *hog*y nem hála, a nyereségben lenni hatalmas mennyiségű hálát vált ki más dolgok mellett, beleértve a bizalmat, a bölcsességet, az inspirációt és az izgalmat.

A különbség és a nyereség nem a háláról vagy a hála hiányáról szól.

Az, hogy a hiányban vagy a nyereségben vagy, pusztán arról szól, *hog*y *hogyan* *méred* magad és a tapasztalataidat. Először részletezem, milyen hatása van annak, ha a résben mérjük magunkat, majd elmagyarázom, milyen pozitívan átalakító hatása van annak, ha a nyereségben mérjük magunkat (és minden mást).

Dan ügyfele egy eszményképhez mérte magát, az életét, a feleségét és az üzletét. Ideges és frusztrált volt, hogy nem tart ott, ahol szerinte tartania *kellene*. Azzal, hogy az ideáljához mérte magát, nemcsak azt értékelte le, ahol jelenleg van, hanem az egész múltját is.

Amikor a szakadékban vagy, akkor a múltad problémává válik. Rémálommá válik, mert a múltad nem az, aminek *lennie kellett volna*.

Nem ott *vagy*, ahol személyiségként lenned "kellene".

A problémás múlt nem támogatja egy nagyobb jövő megteremtését. Épp ellenkezőleg, a múltaddal kapcsolatos negatív energia, érzelmek és teremtett jelentés csak azt a tényt állandósítja, hogy a jövőd sem lesz más.

Nem meglepő, hogy ennek az ügyfélnek a hiányos gondolkodásmódja végül mindent, amiről azt állította, hogy fontos neki, szétmárcangolt és tönkretett, ami az elkerülhetetlen váláshoz és az ambíciói elvesztéséhez vezetett. Végül az ideálok hajszolása már nem szórakoztató, ha az a szokásunk, hogy ezekhez mérjük magunkat, és újra és újra (és újra...) érezzük a terhet, hogy sosem leszünk elég.

Amikor a gyerekeim felháborodtak az asztalon lévő vacsora miatt, akkor *a tapasztalataikat* egy eszményképhez *mérték* a fejükben. Ennek eredményeképpen nemcsak leértékelték azt a jótéteményt, amit éppen kaptak, hanem érzelmileg is rosszabbul érezték magukat, amiért megkapták a vacsorát.

Ez a zavaró része annak, hogy a szakadékban vagyunk. Technikailag fejlődöttél, de ennek következtében rosszabbul érzed magad, mert ezt a fejlődést a keretbe foglaltad - ahhoz képest mérve, aminek *lennie kellene*.

Bármiben lehetsz résben, és általában azok az emberek, akik hajlamosak résben lenni, *sokszor vannak* résben. Talán a legpusztítóbb formája a szakadéknak az, amikor másokkal kapcsolatban van szakadékban, amikor csak azt látja, hogy az Önt támogatók - például az alkalmazottai - hol nem *érik el az elvárásokat*.

A The Gap and The Gain írása közben ez a pont különösen erősen érintett. Hat gyerek apja vagyok, és rájöttem, milyen gyakran vagyok a résben a gyerekeimmel kapcsolatban, különösen azokkal, akiket néhány éve fogadtunk örökbe a nevelőszülői rendszeren keresztül.

Amikor a gyerekeimmel kapcsolatban a szakadékban vagyok, akkor az ideálokhoz mérem őket, hogy szerintem hol kellene lenniük. A legszomorúbb azonban az, hogy amikor a gyerekeimmel kapcsolatban hiányérzetem van, nem látom mindazt, ahogyan ténylegesen fejlődtek és fejlődtek - akár rövid, akár hosszú távon -, ami lényeges.

Azzal, hogy a gyerekeimet a szakadékba helyezem, nem csak leértékelem őket, hanem arra is megtanítom őket, hogy önmagukat értékeljék le. Arra tanítom őket, hogy a siker és a boldogság elérhetetlen eszménykép, amelyet örökké hajszolhatnak, de valójában soha nem fognak megvalósítani.

Az ideálokhoz mérni magunkat vesztes csata, még a legpozitívabb és legidealistább emberek számára is. Az ok egyszerű: az ideálok nem stabilak. Folyamatosan változnak, attól függően, hogy éppen hol tartasz.

Az eszmék olyanok, mint a horizont a sivatagban.

Nem számít, hány lépést teszel a horizont felé, az továbbra is előtted húzódik.

Amikor eszményekhez mérjük magunkat, az olyan, mintha a mozgó horizonthoz mérnénk magunkat, és aztán haragudnánk magunkra, hogy nem vagyunk a horizonton.

Egy gyorshír: *soha nem érheted el a horizontot.*

Hasonlóképpen, nem tudod elérni az eszményeidet, mert bármennyig is mész, az eszményeid mindig messze, messze túlnyúlnak azon, ahol most vagy.

Ez nem jelenti azt, hogy ne legyenek ideáljaid. Ez nem jelenti azt, hogy az eszmék nem hasznosak. Épp ellenkezőleg, az ideálok hihetetlenül hasznosak, mert irányt adnak a térbeli és konkrét célok kitűzéséhez, amelyek felé haladni lehet.

Azonban még azután is, hogy világos, konkrét és mérhető célokat tűztél ki, könnyen előfordulhat, hogy a szakadékba kerülsz. A résbe akkor mehetsz bele, ha *nem* érted el a célt, a célhoz mérve a fejlődésedet, és vesztesnek érezheted magad, amiért nem "sikerült". Akkor is a szakadékba kerülhetsz, *ha* elérted a célt, és az előrehaladásodat valamilyen más, a c é l o n túli vagy attól eltérő eszményképhez mérheted.

Mindkettő romboló
hatású. Mindkettő
fájdalmas.

Mindkettő megrontja azt az örömet, amit a nyereségben való részvétel által tapasztalhatsz.

Alapvetően a szakadék egy *egészségtelen szükséglet*, amit valami külső dologra helyeztél, hogy elkerüld a belső igazsággal való szembenézést.

Amikor a szakadékban vagy, azt hiszed, hogy *szükséged van* az ideálisra - *szükséged van* arra az új autóra, *szükséged van* arra az üzletre, *szükséged van* arra az új ügyfélre, *szükséged van* arra, hogy jobb legyen az időjárás, arra a bestsellerre, stb. stb. stb. stb.

Nem számít, mennyit érsz el vagy fogyasztasz, ha a hiányban vagy, a végtelen "szükséglet" nem fog elmúlni. Csak rosszabb lesz. A hiányt külsőleg soha nem lehet kielégíteni, még akkor sem, ha egész életedben ezt a délibábot kergeted.

Vegyük például Matthew Perry színészt, aki a *Jóbarátok* című sorozatban Chandler Bing szerepét játszotta. A *Friends, Lovers, and the Big Terrible Thing* című memoárjában Perry leírja, hogy egész életében a hírnevet, a nőket, az alkoholt és a drogokat hajszolta, hogy végül betöltse a belső űrt. Ahogy ő maga írja:

"Egészen biztos voltam benne, hogy a hírnév mindent megváltoztat, és jobban vágytam rá, mint bárki más a világon. *Szükségem volt* rá. Ez volt az egyetlen dolog, ami helyrehozhatott volna. Biztos voltam benne. . . De a varázslat sosem tart örökké; bármilyen lyukakat is tömsz be, úgy tűnik, mindig újra és újra megnyílnak. (Olyan, mint a Whac-A-Mole.) Talán azért volt, mert mindig egy lelki hiányt próbáltam betölteni. lyuk egy anyagi dologgal. "³

A szakadékban lenni, mint minden függőség, betegség. A vállalkozók egy életen át tapasztalhatják a sikereket, de önbizalmuk minden egyes győzelemmel csökken. Sok sikeres ember, aki elfogadja ezt a gondolkodásmódot, szélsőséges intézkedéseket tesz, hogy elzsiobbassa a fájdalmát.

Spoiler alert: *A nyereség az ellenszer*. De erre mindjárt rátérünk.

Ha a résen belül maradsz, a 10x-szeresére menni traumatikus lesz. Ahelyett, hogy a céljaid motiválnának, a céljaid fognak kiégetni.

Mulatságos módon sok hiányérzetű vállalkozó racionalizálja gondolkodásmódját, mondván, hogy ez az oka a sikerüknek. Mivel "sosem elégedettek", mindig nyújtózkodnak és többre törekszenek. Mindeközben nem veszik észre, hogy nem találják a lényegét. Általában csak akkor jönnek rá, amikor már túl késő, hogy túl nagy árat fizettek azért, hogy folyton az ideáljaikat hajszolják, és kihagyják ezt a pillanatot *itt és most*.

Ez azt jelenti, hogy nem kellene a 10x-et választani?

Ez azt jelenti, hogy el kell engedned minden ambíciót és célt?

Bár sokaknak ez az első reakciója és következtetése, hogy el kellene engedni a célokat, álmokat és a 10x-et - nem erről szól a nyereségben való részvétel.

Az álmaid elengedése nem megoldás.

Az életed sivár és céltalan lesz, ha nem lesznek hatalmas és feszítő, 10x-es célok és jelentések, amelyeket teljesíteni szeretnél.

Mit jelent tehát a nyereségben lenni?

És hogyan lehetséges, hogy mindkettő megvan - ahol feszülsz és átalakulsz hatalmas álmaid felé, mégis teljesen boldog és elégedett vagy azzal, ahol most vagy?

Ismétlem, minden azon múlik, hogyan mérjük magunkat és a tapasztalatainkat.

A szakadék a reaktív és külső megközelítés, amellyel önmagadat és a

tapasztalatok.

A nyereség egy proaktív, kreatív és belső megközelítés önmagunk és tapasztalataink mérésére.

Amikor a nyereségben vagy, soha nem mérheted magad semmi külsőhöz. Csak önmagadat mérheted önmagadhoz. Közvetlenebbül, ahhoz képest méred magad, ahol korábban voltál.

Míg a nyereségben vannak eszményeid, valamint világos és konkrét céljaid, amelyek felé nyújtózkodsz - akár *10x célokat* is elérhetsz. De nem méred magad ezekhez az ideálokhoz vagy akár a céljaidhoz képest. Ehelyett *csak visszafelé méri magát* ahhoz képest, ahol és aki korábban volt.

Ahogy Dan mondja:

"A megtett távolságot csak úgy mérheted, hogy onnan mérsz, ahol vagy, vissza a kiindulási ponthoz, nem pedig onnan, ahol a horizont felé tartasz."⁴

Azzal, hogy visszafelé méri magát, valójában látja és értékeli a fejlődését, ami a sajátja. Azáltal, hogy látod és értékeled a fejlődésedet, sokkal jobban és tisztábban érzed magad, hogy ki vagy és hol tartasz.

A bizalom és a lendület érzése elengedhetetlen ahhoz, hogy 10x-et tudjunk menni. Segít megfelelő perspektívában tartani, hogy hol tartasz és mi történik. Az igazság az, hogy sokkal többet haladsz, mint amennyit néha érzel. Ha rendszeresen reflektálsz, értékeled és méregeted ezt a fejlődést, az azonnal *megkönnyíti a 10x súlyát*. Ez lendületet ad előre a legjobb és a legrosszabb napjaidon is.

De van valami mélyebb, mint pusztán a fejlődés rendszeres felismerése és mérése. Azzal, hogy rendszeresen visszafelé méri önmagát, másképp kezdi látni a múltját. Olyan "győzelmeket" és nyereségeket kezdesz látni, amelyeket normális esetben nem tekintenél "fejlődésnek". Többet kezdesz kiolvasni a tapasztalataidból, a jó és a rossz tapasztalataidból. Több levet facsarsz ki a tapasztalataidból, mert amíg a nyereségben te határozod meg, hogy mit jelentenek a tapasztalataid.

Miközben a szakadéokban a tapasztalataid vezetnek téged. Ha a dolgok nem úgy alakulnak, ahogyan ideális esetben szeretnéd, akkor te vagy az áldozat.

A nyereségben antifragilis vagy. Minden érted történik, nem veled. Minden tapasztalatnak van valami mondanivalója. Minden pillanatban tanulsz és jobbá válsz, nem keseredsz el ennek következtében.

A saját fejlődésed rendszeres felülvizsgálata segít abban is, hogy valóban elfogadd a saját játékodat az életben. Nem versenyzel senkivel. A saját, egyedi utadon jársz. A saját, egyedi tapasztalataiddal rendelkezel, és ezeket a tapasztalatokat új felismerésekké, normákká és növekedéssé alakítod.

Rengeteg pszichológiai és idegtudományi kutatás támasztja alá Dan nyereségkoncepcióját. Csak néhányat sorolok fel:

- **A kutatások azt mutatják, hogy a boldogság és a pozitív érzelmek - különösen a hála - kreatívabb gondolkodáshoz, jobb döntéshozatalhoz, nagyobb teljesítményhez és önmeghatározáshoz vezetnek.** ^{5,6,7,8,9,10,11,12}

A nyereségben való részvétel radikálisan fokozza a pozitív érzelmeket, a hálát és a megbecsülést. A

A nyereség érzelmi jellemzője a *dopamin* (azaz a boldogság, a motiváció és az izgalom). A hiány érzelmi jellemzője a *kortizol* (azaz a stressz és a frusztráció), ami rontja a teljesítményt.

- **A kutatások azt mutatják, hogy az önbizalom inkább a múltbeli sikerek mellékterméke, mint a jövőbeli sikerek oka.** ¹³ A nyereségben való részvétel folyamatosan növeli az önbizalmát, mivel lehetővé teszi, hogy hivatkozhasson a fejlődésére. Amíg a résben vagy, nem értékeled és nem is tudod értékelni az előrehaladást, amelyet

már elkészült. Nem látod, hogy hol tartasz most, mert folyamatosan változó külső kritériumokhoz viszonyítod magad. Csak ha visszafelé mérsz egy világos kiindulóponthoz képest, akkor láthatod nemcsak azt, hogy hogyan jutottál el oda, ahol most vagy, hanem azt is, hogy hol vagy most. Azáltal, hogy tisztázod és értékeled a fejlődésedet, növekszik az önbizalmad, ami fokozza a képzelőerődöt és a motivációdát, hogy még több nyereséget láss és hozz létre.

- **A kutatások azt mutatják, hogy a nagyon reményteljes és motivált emberek folyamatosan veszik a visszajelzéseket a céljaik el nem éréséről, hogy a weboldalon továbbfejlesszék vagy kiigazítsák a további útjukat.** ^{14,15} A nagy reményű emberek *minden* tapasztalatukat tanulási lehetőségként fogják fel - függetlenül attól, hogy milyen

tapasztalat. Minden *értük* történik, nem *velük*. Minden tapasztalatot arra használnak fel, hogy javítsák az életüket és az élethez való hozzáállásukat. Ez az útkereső gondolkodás, ami azt jelenti, hogy minden tapasztalatodat tanulásra és iterációra használod. Minden tapasztalat egy örökös aranybánya, tele újabb és újabb tanulságokkal.

A nyereség gondolkodásmód gyakorlása nagyon egyszerű. Minden nap végén írjon le három "győzelmet", amit aznap elért. Ezek a győzelmek lehetnek olyan dolgok, amelyeket megtanultál (még azokból a dolgokból is, amelyek nem mentek jól). Ezek lehetnek szó szerint olyan előrelépések, amelyeket a céljaid felé tettél, még akkor is, ha azok csak kisebb előrelépések. Lehetnek o l y a n élmények, amelyeket átéltél, például hogy időt tölthettél a gyerekeiddel.

Bármire is koncentrálsz, az kitágul.

Amit látsz, abból többet teremtesz.

Ha az életedben elért eredményekre összpontosítasz, úgy fogod érezni, hogy mindig győztes vagy. Minden nap és minden tapasztalatból több nyereséget fogsz látni és létrehozni. Következésképpen minden naptól több nyereséget tudsz majd kihozni.

Mérheti a nyereséget minden különböző időkeretben. Íme néhány kérdés, amin elgondolkodhatsz, egyszerűen azért, hogy belekerülj a nyereségbe:

- Hogyan fejlődött emberként az elmúlt három évben?
- Mik a legnagyobb dolgok, amiket az elmúlt 12 hónapban tanultál?
- Mi az a 10 fontos dolog, amit az elmúlt 12 hónapban elértél?
- Milyen jelentőségteljes élményekben volt részed az elmúlt 90 napban?
- Mennyivel tisztábban látja céljait és jövőképét, mint 90 nappal ezelőtt?
- Miben más és jobb az életed, mint 30 nappal ezelőtt? • Milyen fontos előrelépést tettél az elmúlt hét napban?
- Milyen előrelépést tettél az elmúlt 24 órában?

Nem számít, hogy jelenleg hol tartasz a 10x-es folyamatodban, mindenképp gyarapodást érsz el. Többet nyersz, mint amennyit valójában észreveszel. Ha rendszeresen hivatkozol a nyereségedre, akkor láthatod és érezheted ezt a fejlődést. A tapasztalataid felvállalása azt is lehetővé teszi, hogy a tapasztalataidat még több nyereséggé alakítsd át. Azzal, hogy minden tapasztalatodból többet tanulsz, nem ismétled meg többé a felesleges hibákat. Soha nem fogsz személyiségként megrekedni.

Még ha külsőleg úgy is tűnik, hogy visszalépés történt, mint például Dan csődbe ment és elvált ugyanazon a napon, bármilyen tapasztalatot nyereséggé változtathatsz. A nyereségben ahelyett, hogy a tapasztalatok és helyzetek áldozatává válnál, hálásan tanulsz minden tapasztalatból, és jobbá válsz.

Még valami igazán szörnyű dolog is történhet - elüt egy autó, és lebénulsz. Elveszítesz egy szerettedet. Vagy mint a bibliai Jób próféta, látszólag mindent elveszítesz. Mindezek a dolgok a tapasztalatodat, a hasznodat és a tanulásodat szolgálhatják.

A látszólagos veszteségeket nyereséggé alakítva fejlődhetsz és fejlődhetsz személyiségként. Ismétlem, az emberek rendkívül idegenkednek a veszteségektől. Ezért ragaszkodunk a 80 százalékunkhoz sokkal tovább, mint kellene. Ahelyett, hogy "veszteséget" éreznél, amikor proaktívan elengeded a 80 százalékot, bármi is legyen az, most már jobban felismerheted, *hogy ez nyereség.*

Elengedsz valamit, ami valaha értéket hozott neked, de már nem, így most helyet csinálhatsz valami jobbnak.

Minden alkalommal, amikor elengeded a 80 százalékot, *masszívan nyersz*.

Egy barátom nemrég mesélte nekem, hogy elengedte az alkoholt, mint a 80 százalékának egy részét, ami már nem illik a 10x jövőbeli énjéhez. Nem veszteségként, hanem *hatalmas* nyereségként tekintett az alkohol elengedésére.

Úgy vélem, hogy az elengedés általi "nyereség" perspektívája azért fontos, mert gyakran láttam, hogy az emberek túlságosan dramatizálják és rituálissá teszik a múltbeli identitásuk, a múltbeli sikereik, bizonyos tevékenységeik vagy akár függőségeik elengedését.

Ehelyett fogadd el a valóságot, hogy *nagy lépést teszel előre* azzal, hogy elengeded ezt a dolgot - még akkor is, ha valami csodálatos dologról van szó, például a vállalkozásod egy jövedelmező aspektusáról. Ez szó szerint visszatart téged ezen a ponton! Menj előre, barátom, a 20 százalékodba, és lássuk, milyen örületes lehet a 10x-es átalakulásod!

Amikor a nyereségben vagy, *minden* érted történik.

Antifragilissé válsz.

Minden tapasztalat értékes.

Minden tapasztalatból folyamatosan tanulsz.

Mindig jobb leszel, mindig tanulsz, és **m é g** a leghétköznapiabb dolgokból is mindig kiragadod a rögöket.

Már 10x mentél korábban: Tekintse át a 10x-es ugrásait és azok "20 százalékát".

"Utazz vissza az időben életed azon pontjáig, amikor csak tizedannyit kerestél, mint most. Visszatekintve, el tudtad volna képzelni, hogy ott legyél, ahol most vagy?"

Valószínűleg nem. Ahogy valószínűleg nem tudod elképzelni, hogy a jövőben 10x menjünk. De nézd meg a múltadat, és láthatod, hogy legalább egyszer már megtetted. És újra meg tudod csinálni."

- DAN SULLIVAN 16

Most, hogy lefektettük az erősítés alapjait, itt az ideje, hogy felülvizsgáld és átdolgozd a múltadat, hogy jobban értékeld azokat az alkalmakat, amikor már 10x-szeresére nőttél.

Azáltal, hogy 10x tisztábban látod a saját múltadat, képes leszel arra is, hogy jobban

tisztán látom a jövőben.

Már sokszor mentél 10x.

Bármikor, amikor elkötelezted magad valami mellett, amit akartál, és az elkötelezettséged révén átalakultál, *10x mentél*. Alapvető és minőségi fejlesztést hajtottál végre, amely tartósan kibővítette a szabadságodat és az ügynökségeidet.

Amikor kúszásból járásra váltottál, *10x mentél*. Elkötelezted és átalakítottad magad. Visszatekinthetsz és láthatod, hogy egy ponton nem voltál képes valamire, és aztán megtetted az átalakulást.

Amikor megtanultál beszélni, *10x nagyobb lettél*. Amikor megtanultál olvasni, *10-szeresére nőttél*.

Amikor megtanultad, hogyan kell barátkozni, *10x nagyobb lettél*.

Bármikor a elkövetted a valamit a oldalon túl. amit a amit te tetted és átalakultál az elkötelezettséged által, és *10x nagyobb lettél*.

Az autóvezetés (vagy a repülés) megtanulása 10x nagyobb ugrás. Vállalkozóvá válni 10x-es ugrás.

Bármikor, amikor 10x megyünk, már nem úgy működünk, mint a 10x előtt. Megváltoztattad az identitásodat, a mentális modelljeidet és a létmódodat. Kibővítetted az Egyedi képességedet.

Erőteljes gyakorlatként szánj egy kis időt arra, hogy visszagondolj az előző 10x ugrásodra. Gondolkodjon el az egyes ugrások *20* százalékának *lényegén* is - azokon a dolgokon, amelyek akkor is megmaradtak, amikor még csak egy tizedével volt ott, ahol most tart. Gondolkodj el azon a *80* százalékán is, amit minden egyes ugrásod során elengedtél.

Az egyes szakaszok *20* százalékának tisztázásával látni fogod, hogyan finomítottad folyamatosan az Egyedülálló Képességedet, hogy *10x* szabadságot teremts az életedben.

Példaként néhányat adok az utolsó *10x* ugrásomból.

Az, hogy elköteleztem magam egy kétéves egyházi misszió szolgálatára, egy *10x-es* ugrás volt számomra. 2008-ban indultam el erre a misszióra, és majdnem két évbe telt, mire eljutottam arra a helyre, hogy készen álltam az indulásra.

Az én *20* százalékom ehhez a *10x* ugráshoz, hogy a küldetésemre lépjek, az volt, hogy elengedjem a múltam traumáját és fájdalmát, kapcsolódjak a saját jövőmhöz, kapcsolódjak Istenhez, és a saját normáim és döntéseim alapján éljem az életemet, ahelyett, hogy a jelenlegi helyzetemnek vagy a kortárs csoportomnak engednék.

Az én *80* százalékom ehhez a *10x-es* ugráshoz bármi és minden volt, ami eltávolított ettől a *20* százaléktól. Konkrétabban, az én *80* százalékom a szüleim elleni haragot és dühöt tartotta a szüleim ellen az általuk hozott döntések vagy hibák miatt, sok középiskolai barátomat, és minden más függőséget vagy figyelemelterelést, ami életemnek abban a szakaszában *2x* tartott engem, mint például a videojátékok.

Miután visszatértem a misszióból, ami örökre megváltoztatta az életemet, a

következő 10x-es ugrásom az volt, hogy bejussak a Brigham Young Egyetemre.
Tekintettel arra, hogy alig voltam

a küldetésem előtt érettségiztem, és nem volt semmilyen főiskolai kreditem, ez irreális vagy "lehetetlen" cél volt, ahogy a küldetésemre való eljutás is irreális volt, figyelembe véve, hogy min mentem keresztül a gyermekkoromban. A BYU ugyanolyan versenyképes, mint sok Ivy League egyetem. Egyenes ötosre és elit teszteredményekre van szükséged. 2010-ben kezdtem el a Salt Lake Community College-ot azzal az elkötelezettséggel, hogy a BYU-ra járok.

Az én 20 százalékom a BYU-ra való bejutáshoz az volt, hogy kiváló diák lettem, teljes felelősséget vállaltam az eredményeimért és a jegyeimért, megtanultam, hogyan navigáljak a rendszerekben és a politikában, és növeltem az elkötelezettségemet a saját céljaim és elvárásaim iránt, ahelyett, hogy megrekedtem volna és megelégedtem volna azzal, ahol voltam, ami 2x.

Az én 80 százalékom a 10x-es ugráshoz az volt, hogy a régi szokásokhoz ragaszkodtam, nem vettem komolyan a munkámat és a jegyeimet, hagytam, hogy a barátaim diktálják az irányt, és a munkáltatóim és mások nyomására ott maradtam, ahol voltam.

Amikor 2011 őszén a BYU-ra kerültem, a következő 10x-em az volt, hogy megnősülök, és bejutok egy PhD programba, hogy jobban megértsem és elsajátítsam a pszichológiát, ami előrébb viszi az életemet és a karrieremet.

A 20 százalék az volt, hogy olyan emberré váljak, aki képes felismerni és vonzani a 10x-es élettársamat, Laurent, valamint rendkívül magas szinten tanulni pszichológiát és filozófiát. Az is fontossá vált, hogy megtanuljak PhD-szinten írni és kutatni.

Amikor először jelentkeztem a felsőoktatásba, 15 különböző programtól kaptam elutasítást. Ezt jelentős nyereséggé változtattam azzal, hogy tükörbe néztem, és elköteleztem magam, hogy jobba válok, ahelyett, hogy áldozatként keseregtem volna.

A tanulás és a fejlődés iránti elkötelezettségem lehetővé tette számomra, hogy megtaláljam azt a fiatal professzort, aki az egyik legjobb barátom és mentorom lett, Dr. Nate Lambert. Nate megtanított arra, hogyan kutassak és írjak magabiztosan - olyan készségeket, amelyeket még mindig használok e könyv megírásakor. Nate-tel együtt több mint 15 tudományos dolgozatot nyújtottunk be publikálásra, ami könnyen lehetővé tette, hogy bekerüljek a számomra legjobb PhD programba - a Clemson Egyetem szervezeti pszichológiájára.

Miután 2014 őszén a Clemsonra kerültem, a következő 10x a családalapítás, a PhD befejezése és a hivatásos szerzővé válás volt. Konkrétan, elköteleztem magam amellest, hogy egy hat számjegyű könyvszerződést szerzek egy nagy kiadótól. Ez volt a *legfontosabb* célom - az egyetlen eredmény, amelyről úgy gondoltam, hogy megteremti a szabadság és a lehetőségek nagy részét, amelyekre vágytam. Ennek az egyetlen célnak az elérése lehetővé tenné számomra, hogy azzal foglalkozzak, amit szeretek, és ezzel eltartsam a családomat.

Ennek a 10x 20 százaléka a félelmeim és szorongásaim leküzdése volt, hogy nyilvánosan megosszam a z ötleteimet és az írásaimat, megtanuljak hatékonyan

írni, megtanuljak víruszerűen írni, és megtanuljam, hogyan építsek egy hatalmas közönséget és e-mail listát azokból az emberekből, akik többet akartak az írásaimból.

2015 tavaszán kezdtem el blogolni az interneten, és több száz blogbejegyzést írtam. A következő 18 hónap alatt a blogjaimat több tízmillióan olvasták, és az e-mail listámat több mint 100 000 emberre növeltem. 2017 februárjában kaptam egy 220 000 dolláros könyvszerződés a Hachette-től, a New York-i Big-5 kiadó egyikétől. Az *Akaraterő nem működik*, az első nagy könyvem 2018 márciusában jelent meg. Egy hónappal korábban, 2018 februárjában Lauren és én örökbe fogadhattuk azt a három gyermeket, akiket az előző három évben nevelőszülőknél neveltünk. Lauren 2018 decemberében szintén ikerlányoknak adott életet. 2019 áprilisában fejeztem be a doktori tanulmányaimat.

Ezeket a szavakat 2022 vége felé írom, és a három és fél évvel ezelőtti doktori fokozatszerzésem óta ismét 10x mentem. A PhD-m befejezése óta öt bestseller könyvem jelent meg, köztük három Dan Sullivannal közösen. Tízszeresére növeltem a nyugdíjba befektetésem összegét. Lauren és én 10x-szeresére növeltük érzelmi fejlődésünket és érettségünket a gyermekeinkkel szemben.

Az elmúlt három és fél évem 80 százaléka az volt, hogy elengedtem az embereknek való tetszést, igent mondtam olyan lehetőségekre vagy helyzetekre, amelyekről már tudom, hogy nem érdekelnek, és igazam kellett, hogy legyen. Azt is elengedtem, hogy mindig produktívnak kell lennem. Elfogadtam a pihenést és a kikapcsolódást, és lelassítottam az időt.

Ezzel eljutottam a *jelenlegi 10x ugráshoz, aminek még mindig a közepén vagyok*, ami az elmúlt egy évben volt. Az én 10x folyamatom most arra összpontosít, hogy csodálatos és szerető férj és apa legyek a hat gyermekemnek, 10x jobb és hatásosabb könyveket írjak, amelyek milliós példányszámban fognak, és 10x-es pénzügyi szabadságomat.

Én személy szerint ezt szeretném.

Mások véleménye a 10x céljaimról nem igazán számít.

Ez nem azt jelenti, hogy nem figyelek. Ez nem azt jelenti, hogy be vagyok zárva és rugalmatlan vagyok, vagy megváltoztathatatlan. Egyszerűen azt jelenti, hogy azt akarom, amit akarok.

Ugyanez igaz rád is.

Kiválaszthatod a 10x folyamatot és a fókuszot, amire a leginkább vágysz az életedben, az általad megtapasztalni kívánt normák és szabadságok alapján.

Nem kell igazolnod a 10x-es álmaidat.

Minden 10x-es szakaszban van egy 20 százalék, amelyre koncentrálnod kell, és amelyet el kell sajátítanod, és egy 80 százalék, amely semmitől sem riad vissza, hogy ott maradj, ahol vagy.

Minden egyes 10x-es szakaszban a 20 százalék egymásra rakódik, és az előző 10x-es szakaszok 20 százalékára épül. Egyedülálló képességed tovább fejlődik, gyakran nem lineáris és meglepő módon.

Minden egyes 10x-es szinten az életed jobb és szabadabb lesz, de a 80 százalék nem fog eltűnni, csak más lesz. Kísértésbe fogsz esni, sőt nyomás alá kerülsz, hogy a 10x-ről 2x-re válts, amiben hagyod, hogy a folyamatosan szaporodó 80

százalék elterelje a figyelmedet arról, hogy mindent beleadj a következő 20 százalékba.

Most te jössz:

- Határozza meg öt korábbi 10x-es ugrásainak számát.
- Adj nevet és idővonalat minden egyes korábbi 10x ugrásodnak. Az enyémnek például a következő lehetne a neve: A misszióba kerülés (2006-2008), a BYU-ra való bejutás (2010-2011), házasság és PhD-program (2011-2014), családalapítás és jól fizetett hivatásos íróvá válás (2014-2019), 10x íróként és érzelmileg, mint ember fejlődve (2019-jelen).
- Tisztázd a 10x ugrásod 20 százalékát, valamint azt a 80 százalékot, amelyet minden szinten elengedsz.
- Miközben elgondolkodik minden egyes 10x ugrás 20 százalékán, gondolkodjon el azon, hogy ez a 20 százalék hogyan segített továbbfejleszteni az Egyedülálló képességét.

Tegye szokássá a korábbi 10x-es ugrások feltérképezését. Rendszeresen tekintse át és kontextusba helyezze őket. Ahogy tanulmányozod és bővíted a múltadat, egyre többet és többet fogsz tanulni belőle, ami jobban lehetővé teszi számodra, hogy tisztázd a 10x-es jövődet.

A nyereségben való maradás alapvető üzemanyag, perspektíva és boldogság, amely nemcsak a 10x-es küldetésedben visz előre, hanem biztosítja, hogy a *megfelelő* 10x-es ugrásokat tedd meg a továbblépéshez. A "helyes" 10x ugrások alatt azokat a 10x ugrásokat értem, amelyeket *a leginkább szeretnél*, ahelyett, hogy azt keresnéd, amit a társadalom, a kultúra, a közösségi média vagy bárki más arra nevelt, hogy azt hidd, hogy szeretnél vagy szükséged van rá.

A nyereségben való részesülés támogatja, hogy olyan életet élj, amelyet szeretnél, és segít értékelni azt, ahol most vagy. Folytathatod a 10x előrehaladást, ahogy akarod, de nincs szükséged 10x-re ahhoz, hogy boldog vagy méltó légy.

A nyereségben vagy. Már boldog és méltó vagy.

Ha továbbra is 10x továbblépsz és átalakítod Egyedülálló Képességedet, az egyszerűen csak gazdagítani fogja a már meglévő boldogságodat.

Ahogy Thich Nhat Hahn mondta: *"Nincs út a boldogsághoz - a boldogság az út"*.

Vegyen egy mély lélegzetet. Lélegezz ki.

A nyereségben vagy.

Csodálatos fejlődést értél el. Pontosan ott vagy, ahol lenned kell.

A nyereségek mérése lehetővé teszi, hogy hatékonyan keretbe foglalja a múltját. Azt is lehetővé teszi, hogy a múltját konkrétabbá és mérhetőbbé tegye - ahol ténylegesen láthatja és értékelheti az elért haladást és növekedést. Nem vagy

ugyanaz a személy, aki még a múlt héten is voltál.

Azáltal, hogy reflektálsz az elért eredményeidre és értékeled a fejlődésedet, most már jobb helyzetben vagy ahhoz, hogy *előre gondolkodj* a következő 10x ugrásról, amit meg akarsz tenni. A fejezet hátralévő részében két konkrét módszerrel fogunk foglalkozni, amelyekkel elkezdheted a következő 10x-es ugrásod koncepcióját.

Az első a "fitneszfunkció" fogalma, amely segít abban, hogy hiper-tisztán és konkrétan meghatározzuk, hogy kivé akarunk válni.

A második koncepció egy klasszikus eszköz, amelyet Dan Sullivan használ, hogy segítsen a vállalkozóknak 10x-es elképzeléseket alkotni, ez pedig az "álomcsekk" elképzelése. Mindkét alkalmazás - a fitneszfunkció és az Álom-ellenőrzés - segít jobban tisztázni a következő 20 százalékos fókuszodat, és azt, hogy hol fogod használni az Egyedi képességedet.

Határozd meg a "Fitness funkciódat" - Azzá válsz, amire összpontosítasz

"A legnagyobb megértés és képesség, amit a múltbeli tapasztalatok tanulságokká alakításával nyerhetsz, az az, hogy képes vagy meghatározni a normáidat. Tudod, mi az elfogadható és mi az elfogadhatatlan, és ez a tudás az, ami a leginkább számít. Erőteljes szűrőket hozol létre a magas személyes normákból, amelyek alapján meghatározhatod, hogy mely folyamatos tapasztalatok a legjobbak a növekedéshez."

- DAN SULLIVAN

A számítógépes és evolúciós tudományokban a *fitneszfüggvény* egy adott cél tulajdonságainak és mérésének tisztázását jelenti. Egyszerűen fogalmazva, a fitneszfüggvény tisztázza, *hogy mire optimalizál* - az Ön által választott szabványokra - és az e szabványok teljesítéséhez szükséges "fitnesz" vagy fejlődési útvonalra.

Ez rendkívül fontos, és a fitneszfunkció megértése lehetővé teszi, hogy jobban tisztázza a 20 százalékos és a következő szintű Egyedi képességét. Ez segít abban, hogy nagyon konkrétan meghatározd, *hogy mit akarsz*, valamint azt a konkrét növekedést és értéket, amit meg fogsz tapasztalni.

A fitneszfunkció hasonló ahhoz, mintha egy repülőgép irányát és célállomását néznénk. Egy kis irányváltoztatás - akár néhány foknyi eltérés is - elég hosszú időn keresztül hatalmas különbségekhez vezet. Még *egy fok eltérés* is elég hosszú időn keresztül több száz vagy ezer mérföldre vezet a kívánt úti céltól.

A híres német pilóta, Dieter Utchdorf az 1979-es tragikus antarktiszi repülőgép-szerencsétlenséggel magyarázta ezt az elvet. Egy nagy utasszállító repülőgép volt 257 emberrel a fedélzetén, amely Új-Zélandról indult városnéző repülésre az Antarktiszra és vissza.

Ahogy Utchdorf kifejti:

"A pilóták előtt azonban ismeretlenül valaki mindössze két fokkal módosította a repülési koordinátákat. Ez a hiba a repülőgépet 28 mérfölddel (45 km) keletre helyezte attól a helytől, ahol a pilóták feltételezték, hogy tartózkodnak. Ahogy közeledtek az Antarktiszhoz, a pilóták alacsonyabbra ereszkedtek, hogy az utasok jobban láthassák a tájat. Bár mindketten tapasztalt pilóták voltak, egyikük sem repült korábban ezzel a repüléssel, és nem tudhatták, hogy a hibás koordináták miatt közvetlenül az Erebus hegy útjába kerültek, amely egy aktív vulkán, amely több mint 3 700 méter magasan emelkedik ki a fagyos tájból. Ahogy a pilóták továbbrepültek, a vulkánt borító hó és jég fehérsége összeolvadt a felhők fehérségével, így úgy tűnt, mintha sík föld felett repülnének. Mire a műszerek jelezték, hogy a talaj gyorsan emelkedik feléjük, már késő volt. A repülőgép a vulkán oldalának csapódott, és a fedélzeten tartózkodók mindannyian meghaltak. Szörnyű tragédia volt.

egy kisebb hiba okozta - mindössze néhány fokos hiba. "¹⁷

A repülőgépekhez hasonlóan, de még nagyobb következményekkel, a fitnessfunkciód megmutatja, hogy végül merre tartasz, és egyúttal azt is, hogy végül kivé *válsz*. Az irány és a célállomás apró módosítása is ahhoz vezet, hogy egy gyökeresen más emberré válsz, mint amilyen eddig voltál.

Itt a részletek számítanak.

Az Ön saját fitnessfunkciója egyedi lesz, mert az, hogy mit szeretne a leginkább, és a konkrét normák, amelyek alapján a sikert meghatározza, szintén egyediek az Ön számára.

A fitnessfunkció meghatározásával tudni fogja, hogy hová kell összpontosítania az energiáját. Tudni fogja, hogy melyik az a 20 százalék, amire mindent bele kell adnia. És tudni fogod, mikor vagy sikeres.

Senki másnak nincsenek pontosan ugyanazok a céljai vagy elvárásai, mint neked. Ezért az, hogy valaki más eredményeihez vagy szabványaihoz mérjük magunkat, vesztes játék, mert végső soron nem ugyanarra optimalizálunk. Nem ugyanazt a játékot játszod...

A te mércéd nem ugyanaz, mint bárki másé. A célod nem ugyanaz.

Az Egyedi képességed és a hivatásod nem ugyanaz.

Nincs külső verseny.

Ezért az, hogy valaki más eredményeihez és normáihoz mérjük magunkat, biztos út ahhoz, hogy átlagos vagy jó, de soha nem egyedülállóan nagyszerű, egyedülálló és világszínvonalú legyen. Nem győzhetsz le mást abban, hogy ő legyen, ahogyan valaki más sem győzhet le téged abban, hogy te legyél te.

A legfélelmetesebb és legbátrabb dolog, amit valaha is tenni fogsz, hogy önmagadat adod.

Még mindig tanulom ezt a leckét, mivel gyakran azon kapom magam, hogy más szerzőkkel méricskélem és hasonlítgatom magam. Egy barátommal, a mesterséges intelligencia szakértőjével és vállalkozójával, Howard Getsonnal folytatott nemrégiben folytatott beszélgetés során azonban eszembe jutott, hogy *az én* fitnessfüggvényem (amire optimalizálok - az én Egyedi képességem és hivatásom) gyökeresen különbözik a többi szerzőétől. Amire ők törekednek, és amire én törekszem, az teljesen más, különösen abban a tekintetben, hogy kivé válunk.

Persze, használhatunk hasonló mérőszámokat, mint például a könyveladások, hogy mérjük a fejlődésünket. De ha a "könyveladások" pusztán a fitness függvénye lenne annak, hogy mire törekszem, akkor minden bizonnyal más könyveket írnék. Tehát az eladott könyvek száma *nem* az elsődleges fitnessfunkcióm, bár minden bizonnyal része annak, amire optimalizálok.

Az én fitnessfunkcióm különbözik bárki másétól, és nagyon specifikus.

Ahogy a tiéd is.

Mi a végső célod? Mire

"optimalizálsz"?

Milyen szintű képességeket és eredményeket szeretne kifejleszteni és elsajátítani? Melyek azok a normák, amelyeket finomítani és megvalósítani szeretne?

A fitnessfüggvény meghatározása olyan egyszerű, mint a konkrét szabványok vagy kritériumok meghatározása, amelyekbe bele akarsz nőni. Azokat a kritériumokat, amelyekre úgy érzed, hogy elhívást érzel, és amelyeket létre akarsz hozni.

Minél specifikusabb a fitnessfunkciód, annál speciálisabb, árnyaltabb és értékeesebb leszel.

A személyiséged, mint személyiség, azon alapul, hogy mivé akarod magad fejleszteni. Mindannyian leszünk valakik.

Az Ön felelőssége, hogy meghatározza, mit akar, és hogy erre irányítsa a figyelmét és a fókuszát.

A fitnessfüggvényed a szűrőd. Nem csak azt szűri ki, hogy mi fontos és mi nem fontos. Azt is megszűri, *hogy mit látsz* és mit nem látsz - a *szelektív figyelmedet*

18,19

Ahogy tisztázza a kívánt 10x-es átalakulást, a 10x-es átalakulás a következő lesz a világ szűrője. Idővel, ahogy egyre elkötelezettebbé válsz, nemcsak arra a bizonyos dologra optimalizálódsz és specializálódsz, hanem *minden mást is elkezdesz kiszűrni.*

Ennek közgazdasági kifejezése az *alternatív költség*.

Az evolúciós vagy biológiai kifejezés erre a *sorvadás*.

Elsorvadsz, és egyre kevésbé leszel tudatában a szűrődön kívüli területeknek.

Azzal, hogy elkötelezed magad valami konkrét dolog - egy kiválasztott fitnessfunkció - mellett, egyre specifikusabb és egyedibb embertípussá válsz. Nem veszel észre, nem veszel észre és nem figyelsz oda semmire, ami nem tartozik az érzékelési szűrődhöz.

Bármire is koncentrálsz, az *kitágul*.

Amire összpontosítasz, *abból többet hozol*

létre. Amire összpontosítasz, *azzá válsz*.

Bármire is összpontosítasz, finomabb, árnyaltabb és specifikusabb megértést alakítasz ki. Ahogy Robert Kiyosaki író fogalmazott: "Az intelligencia a finomabb megkülönböztetések képessége." ²⁰

A "finomabb megkülönböztetések" egy finomabb és árnyaltabb megértését írják le bizonyos dolog. Minél többet figyelsz valamire és összpontosítasz valamire, annál finomabb megkülönböztetést alakítasz ki az adott dologra. Vegyük például a futballt. Valaki, aki csupán alkalmi szurkoló, aki nézi a meccset, nem ugyanazt a játékot nézi, mint valaki, aki igazán érti a játékot.

Aki érti a játékot, sokkal több árnyalatot és jelentést fog látni.

-finomabb *különbségeket* - a játék minden területén, mint az alkalmi néző. Felismerik azokat a fontos finomságokat, amelyeket az alkalmi megfigyelő nem vesz észre, például azt, hogy az egyik csapat bal oldali védője kezdő vagy tartalék. Még a legapróbbnak tűnő részletek következményei is óriási jelentőségűek lesznek a finomabb megkülönböztetéseket végző személy számára. A nagyobb megértéssel rendelkező személy rendszerszerűbben látja és érti meg a helyzetet, felismerve, hogy még a kis egyedi részek apró finomhangolásai is hatalmas és nem lineáris változásokat hozhatnak létre a teljes egészben.

A rendszerszerű gondolkodás e szintjének tudományos kifejezése a *pillangóhatás*, amelyet eredetileg Edward Norton Lorenz matematikus és meteorológus dolgozott ki, aki azt az analógiát használta, hogy egy tornádó pontos idejét és útvonalát kisebb rezgések befolyásolják, mint például egy távoli pillangó szárnycsapkodása.

néhány héttel korábban ^{21,22,23,24}

A finomabb megkülönböztetések meglátása a különbség a nagy felbontás és a kis felbontás között - a különbség a mesteri tudás és a kiválóság között, vagy a kevesebb között. Az egyik sokkal részletesebb és pontosabb. De az is, hogy az egyiknek egyedi látószögei és kapcsolatai vannak, amelyeket tanulmányozás és elkötelezettség révén alakítottak ki, míg a másiknak csak felszínes perspektívája van.

Fontolja meg a vezetést: Amikor először tanulsz, a tudatos elmédnek rendkívül nagy figyelmet kell fordítania minden egyes apró szempontra, például a sávváltáskor történő jelzésre. De ahogy egyre többet és többet vezetsz, a vezetés több szempontját csoportosítod a memóriádban úgy, hogy tudat alatt szó szerint több száz egyedi feladatot tudsz egyszerre elvégezni. A részek egy új egésszé integrálódtak.

Egy adott helyzet - például egy autóbaleset - megtekintésekor a tapasztalt járművezető jobban megérti, hogy mi történhetett, mint egy kezdő járművezető, aki csak felszínesen és valószínűleg pontatlanul érti meg, hogy mi és miért történt egy adott helyzetben.

A szerző és tanulási szakértő Josh Waitzkin a *The Art of Learning* című könyvében írja le a finomabb megkülönböztetések és a mesteri tudás szemcsésebb és rendszerszintű fejlesztésének gondolatát.²⁵

Josh sakkcsodagyerekként nőtt fel, és sakkbajnok lett. Ő majd érdeklődése a harcművészetek különböző formáira terelődött, amelyekben világbajnok is lett.

"Kisebb köröket alkotva" - így írja le Josh a finomabb megkülönböztetések művelését. -ami egy olyan folyamat, amelynek során egyre jobban és jobban belenyújtunk valamibe. Minél jobban megértesz és megtapasztalsz valamit, annál jobban összefűzi az agyad a megértésedet más dolgokkal. A pszichológiai kifejezés erre az *automatizmus*, és ez az, ahogyan a tudatos cselekvéstől eljutsz valaminek az elsajátításáig.

a tudatalatti szintjén.^{26,27} Ahogy

Josh leírja:

"A legtöbb ember meglepődne, ha felfedezné, hogy ha összehasonlítjuk egy nagymester gondolatmenetét egy szakértőével (egy sokkal gyengébb, de meglehetősen kompetens sakkozóval), gyakran azt találjuk, hogy a nagymester tudatosan kevesebbet néz, nem pedig többet. Ez azt jelenti, hogy az elméjében összerakott információdarabok lehetővé teszik számára, hogy sokkal kevesebb tudatos gondolkodással sokkal többet lásson. Tehát nagyon keveset néz, és nagyon sokat lát. . . Most gondoljatok rám, Josh, amint egy kevésbé kifinomult harcművésszel versenyzek. Tegyük fel, hogy éppen egy olyan dobást kezdeményezek, amely hat technikai lépést tartalmaz. Az ellenfelem egy megfejthetetlen mozdulatsort fog tapasztalni, míg számomra a dobás hat külső lépése csak a külső pereme egy hatalmas darabkákból álló hálózatnak. A mi valóságaink nagyon különbözőek. Én sokkal többet "látok", mint ő. . . Tapasztalatilag, mivel én kevesebbet látok, ugyanazon időegységén belül több száz képkocka van az én elmémben, és talán csak néhány az ellenfelem számára (akinek a tudatos elméje elakad a

sokkal több olyan adattal, amelyet még nem internalizáltak tudattalanul hozzáférhetővé). Most már mindazokban a keretekben tudok operálni, amelyeket ő nem is lát."

Mi köze mindennek a 10x-hez és a 20 százalékos tisztázásához?

Egyszerűen fogalmazva, mint személy, *Őn most azon a folyamaton van, hogy valaki mássá váljon. Valamire optimalizálódasz - bármi is legyen az elvárásod - még akkor is, ha ez a valami nem jól meghatározott vagy szándékos. Finomabb megkülönböztetéseket teszel és szakértelmet fejlesztesz abban, amire összpontosítasz. A figyelemeltereléssel teli világunkban sokan finomabb megkülönböztetéseket és szakértelmet fejlesztenek ki véletlenszerű dolgokban, például hírességek életében, videojátékokban stb.*

Bármire is koncentrálsz, az kitágul.

Bármire is koncentrálsz, finomabb megkülönböztetéseket alakítasz ki. Amire összpontosítasz, abból többet hozol létre.

Amire összpontosítasz, azzá válsz egyre specifikusabb módon, minden mást kizárva.

Az élet első számú célja az Egyedülálló Képességed elsajátítása, és ezáltal az, hogy a lehető legmagasabb szinten éld meg egyedi hivatásodat és célokat. Ennek a folyamatnak nincs vége vagy végső "megérkezés". Ez egy folyamatos folyamat, amelynek során minden kulcsfontosságú területen magasabb értéket és szabadságminőséget fejlesztünk, és mindezt a saját egyedi módon tesszük.

Minél konkrétabb leszel abban, hogy mit szeretnél, annál tisztább lesz a 20 százalékos nyúl üreg, ahová lefelé mész.

Amire a legtöbb figyelmet fordítod, az lesz a világ szűrője. A figyelmed megszűri azt, amit látsz, és azt, amit nem látsz. Azt is tükrözi, hogy *végül kivé válsz.*

A folyamatos összpontosításod rendkívül finom különbségeket és szakértelmet fejleszt ki, bármi is legyen az, amire elkötelezed magad. Ezért a 10x meghatározásakor a lehető legpontosabban kell meghatározni, hogyan definiálja és méri a sikert (azaz a "mércejét").

A mércéd a sajátod lesz.

A 10x-es átalakulásod is a sajátod lesz.

Az, akivé válsz, összehasonlíthatatlan és egyedülálló lesz bárki máséhoz képest.

A 10x átalakulásod nagyon specifikus lesz. Önt is még specifikusabbá - és még értékesebbé és egyedibbé - teszi.

Mi a helyzet veled?

- Mire optimalizálsz?
- Mi akarsz végül is lenni és mit akarsz csinálni?

- Milyen szabványokat szeretnél létrehozni és megvalósítani?
- Milyen *minimumkövetelmények* - például az ügyfelek szintje, akikkel dolgozol, vagy az idő, ami egy maraton lefutásához szükséges - segítenek neked alkalmazkodni és fejlődni oda, ahová szeretnél eljutni?
- Mi az Ön fitnessfunkciója - azok a képességek és eredmények, amelyeket elő akar állítani és el akar sajátítani?

Határozza meg "álmai ellenőrzését"

"Ahhoz, hogy meggazdagodj, két dologgal kell helyzetbe hoznod magad, a méréssel és a tőkeáttétellel. Olyan helyzetbe kell kerülnöd, ahol a teljesítményed mérhető, különben nincs mód arra, hogy többet fizessenek azért, mert többet teszel. És kell, hogy legyen tőkeáttételed, abban az értelemben, hogy a döntéseidnek nagy hatása van.... Szerintem mindenki, aki a saját erőfeszítése révén meggazdagodik, olyan helyzetben lesz, ahol mérhető és befolyásolható. Mindenki, akiről én tudok, így van: Vezérigazgatók, filmsztárok, hedge fund menedzserek, profi sportolók. A tőkeáttétel jelenlétére jó utalás a kudarc lehetősége. Az emelkedést ellensúlyozni kell a csökkenéssel, tehát ha nagy a nyereség lehetősége, akkor ott kell lennie a veszteség ijesztő lehetőségének is. A vezérigazgatók, a sztárok, az alapkezelők és a sportolók mind úgy élnek, hogy a kard a fejük felett lóg; abban a pillanatban, amikor elkezdenek bukni, kiesnek. Ha olyan munkát végzel, amit biztonságosnak érzel, nem fogsz meggazdagodni, mert ha nincs veszély, akkor szinte biztos, hogy nincs tőkeáttétel sem".

- PAUL GRAHA ^{M28}

Annak ellenére, hogy olyan szegényen nőtt fel, hogy családjá egy ideig egy Volkswagen furgonban élt egy rokona gypén, Jim Carrey hitt a jövőjében. Az 1980-as évek végén Carrey minden este felhajtott a Hollywood Hillsre, amely Los Angelesre nézett. Leparkolt, lenézett a városra, és elképzelte, ahogy a rendezők értékelik a munkáját. Abban az időben egy leégett és küszködő fiatal komikus volt.

1990-ben egy éjszaka, miközben Los Angelesre nézett, és a jövőjéről álmodozott, Carrey írt magának egy 10 millió dolláros csekket, és a megjegyzés sorba írta, hogy "színészi szolgálataiért". A csekket 1995 hálaadására datálta, és a pénztárcájába dugta.

Öt évet adott magának, *hogy olyan emberré váljon*, akinek az Egyedülálló képességét ilyen áron értékelik.

Nem sokkal 1995 Hálaadás előtt 10 millió dollárt kapott a *Dumb és Dumberért*.

Jim Carrey nagyon konkrétan meghatározta a saját magával szemben támasztott követelményeket. Az ő evolúciója nem véletlenszerű volt, hanem nagyon is tudatos és specifikus, a saját maga által választott fitnessfunkció alapján.

Emberként és színészként sokszor 10x ment.

Álmai és hivatása iránti teljes elkötelezettségével újra és újra átalakította önmagát és Egyedülálló képességét.

A mesterség igazi mestere lett. Senki más nem volt képes arra, amit ő csinált.

Dan Sullivan egyik módja, amellyel segít a vállalkozóknak tisztázni a következő 10x-üket, és így rávilágít arra, hogy hol kell továbbfejleszteni az Egyedi képességüket, az úgynevezett "Álom-ellenőrzés". Jim Carrey alkalmazta ezt az elvet - az Álom-ellenőrzés megírása a

10 millió dollárt egyetlen filmért - hogy korának egyik legkülönlegesebb és legsikeresebb komikus színészévé váljon.

Van jó pénz és rossz pénz.

A pénz szabadsága a minőségi pénzről szól, amelyben a lehető legizgalmasabb, legélénkítőbb és legátalakítóbb módon keresel pénzt - kihasználva és továbbfejlesztve Egyedi képességedet.

Gondolj a legnagyobb csekkre, amit valaha is kaptál azért, hogy valami olyasmit csinálj, amit izgalmasnak éreztél, és végül *játszottál*.

Fizetést kaptál azért, amit ingyen is megtettél volna.

Az Egyedülálló képességedért fizetnek, *ez az* álmod megélése. Ez egyre fontosabb, ha nagyobb 10x-es ugrásokat akarsz tenni, egyénileg és vállalkozásként egyaránt. Ha egy vállalkozó nem 10x-ezi meg Egyedi Képessége értékét és hatását, akkor az egész vállalkozás meginog és küszködni fog. Ráadásul az egész csapat követni fogja a vállalkozó példáját, és bele fog ragadni a 80 százalékos elfoglaltságba, ami nem ad energiát, és nem az, ahol a legjobbat tudják nyújtani.

Minél jobban fejleszti Egyedi képességét, annál nagyobb értéket fognak rá helyezni a megfelelő emberek.

Minél többet fektetsz az Egyedi képességedbe, annál több 10x-es átalakulást fogsz elérni. Az Egyedi Képességed az, ahogyan újra és újra a legegységibb, legértékesebb és legigazibb formáddá alakítod magad. Az Egyedülálló Képességed az, ahogyan *egyedülálló gazdagságot és értéket* teremtasz, amit mások boldogan megfizetnek.

egyre nagyobb mennyiségű véges pénzt.

Az Álmaid ellenőrzése megmutathatja az utat ahhoz, hogy mire összpontosíts és mire optimalizáld magad. Tisztázza a 20 százalékosdat, amire mindent beleadsz. Azzal, hogy mindent beleadsz, 10x alkalmasabbá válsz ebben a 20 százalékban, ami nagyon specifikus és árnyalt, nem pedig széleskörű.

Az álmellenőrzés is 10x játékosá teszi a játékot, így szórakoztató kaland lesz.

Az Álom-ellenőrzésed pontosan megmutatja neked azt az Egyedülálló Képességet, amelyet ki kell fejlesztened, így az irreálisnak vagy abszurdnak tűnő összegű fizetés valójában egyáltalán nem örültség. Az általad megszerzett Egyedülálló Képesség szintjén valójában *teljesen normálisnak és természetesnek* érzed, hogy ezen a szinten fizetnek, még akkor is, ha ez most felfoghatatlannak tűnik és érzed.

Mi az Ön álmocsekkje?

Michelangelo továbbra is egyre nagyobb és izgalmasabb megbízásokat kapott olyan projektek megvalósítására, amelyek nem csak a egyedi képességével rezonáltak, hanem mély kihívást jelentettek, ugyanakkor izgalmas lehetőséget is, hogy továbbfejlessze és kibővítse azt.

Számomra az álmaid csekkje az lenne, ha 15 millió dollárt kapnék azért, hogy a megfelelő munkatárssal megírjak egy nagyon speciális és speciális könyvet. Tizenöt millió dollár majdnem pontosan tízszerese annak a csekknek, amit eddig azért kaptam, hogy olyan könyvet írjak, ami izgatott, megijesztett és energiával töltött fel.

Itt a kulcskérdés, amit fel kell tennem magamnak, hogy komolyan vegyem az Álomellenőrzést:

"Milyen értéket kellene nyújtanom, ami miatt a megfelelő személynek teljesen egyértelmű és extrém üzlet lenne, ha 15 millió dollárt fizetne nekem azért, hogy könyvet írjak neki/velük?"

Csak őszinte vagyok magammal kapcsolatban. Ha jogosan kapnék 15 millió dollárt egy könyv megírásáért, akkor néhány dolognak igaznak kellene lennie. Ahhoz, hogy ennek értelme legyen, az értéknek 5-10-szeresének kellene lennie az árnak, tehát legalább 75-150 millió dollár értékűnek kellene lennie. Ehhez a könyvnek ilyen szintű pozicionálást és üzletet kellene hoznia annak a személynek vagy szervezetnek, akivel együttműködöm.

Ha csak egy könyvkiadóval dolgoznék együtt, ez azt jelentené, hogy 5-10 millió példányt kellene eladnom a könyvből, mivel minden egyes könyv csak néhány dollár nyereséget hoz a kiadónak. Ezért van az, hogy az olyan hírességek, mint Obamák, 60 millió dolláros könyvszerződést tudnak kötni.²⁹ Az elvárás az, hogy több millió példányt adjanak el és így a kiadó számára ez nem jelent problémát.

Ha egy magas szintű üzleti vezetővel dolgoznék együtt, lehet, hogy csak néhány

ezer *megfelelő* példányt kellene eladnom. Ez az adott vállalkozás több százezer vagy akár millió dollárt is elkérhet a speciális szolgáltatásáért,

és így csak több tucat vagy esetleg több száz "eladásra" van szükségük ahhoz, hogy a A 15 millió dolláros befektetés nem jelentett problémát.

Ez visszavezet minket a fitnessfüggvényhez.

Ez egy olyan kérdést is felvet, amelyet Dan arra ösztönöz, hogy tegyük fel magunknak: *Kinek szeretnél hős lenni?*

Tedd fel magadnak ennek a kérdésnek a saját verzióját, mert ez megvilágítja a fitnessfunkciódát, a 20 százalékosdat és az Egyedi képességed fejlesztésének fókuszát.

Először is, határozd meg az álomellenőrzésedet.

Ennek az álomcsekknek körülbelül 10x akkora összegnek kell lennie, mint amennyit eddig az Egyedi képességű projektért kaptál. Ez egy hatalmas, sőt abszurd összeg, amit olyasmiért kell fizetni, ami végső soron extrém játék és átalakulás lenne számodra.

Ezután tegye fel magának ezt a két kérdést:

1. Milyen konkrét értéket kellene nyújtanom, hogy az Álomcsekkem ne legyen egy egyszerű és extrém üzlet annak a személynek, aki boldogan fizetne nekem?
2. Minek kellene igaznak lennie az Egyedülálló képességemre ahhoz, hogy elég értékes legyen ahhoz, hogy valaki úgy tekintse, hogy ez egy nem-egyön egyszerű és extrém üzlet, hogy megírja és kifizesse nekem az Álomcsekkemet?

Ahhoz, hogy ilyen szintű értéket nyújtson, 10x jobbnak és specifikusabbnak kell lennie az Egyedi képességében. Képesnek kellene lenned arra, hogy 10x értéket teremts annak a személynek, aki ezt akarja - bármilyen konkrét eredményekről is legyen szó.

Kivel szeretnél együttműködni?

Kivel és kinek szeretne speciális értéket teremteni?

Milyen Egyedi képességre lenne szükséged ahhoz, hogy megkapd az Álomcsekket?

Milyen speciális készségeket, képességeket és eredményeket szeretne létrehozni és fejleszteni?

A 10x a *jobb*, nem a nagyobb.

Ezért, hogy megkapd az álomcsekked, *10x jobb és értékesebb leszel.* valamilyen egyedi és különleges módon *annak, akinek a hőségé akarsz válni.*

Mi lenne a te 20 százalékosdat - ahol mindent beleadnál, hogy még jobban elsajátítsd az Egyedi képességedet, és olyan emberré válj, akinek az álomcsekk megszerzése nem csak örültség, hanem teljesen természetes érzés?

Ha az "álomellenőrzés" gondolata nem rezonál önnel - akkor gondoljon egy konkrét hegycsúcsra vagy csúcsműményre, ami igen. Például, talán

egész éves családi kirándulást szeretne, vagy egy ultramaratont szeretne teljesíteni egy bizonyos idő alatt, vagy valamilyen más hatalmas teljesítményt vagy kalandot, ami sokkal fontosabb és fontosabb az Ön számára, mint a pénz.

A lényeg az: Ez egy 10x kaland, amely az Ön Egyedi Képességét is fejleszti és átalakítja az életét?

Ez az, amit a legjobban szeretnél csinálni, függetlenül attól, hogy mások mit gondolnak?

A fejezet tanulságai

- Sok nagy teljesítményű ember hajlamos a "szakadékban" lenni, ahol állandóan elérhetetlen eszményekhez mérik magukat és tapasztalataikat. Ettől szörnyűnek és sikertelennek érzik magukat, függetlenül attól, hogy mit értek el.
- Az eszmék olyanok, mint a horizont a sivatagban. Megvilágítást és irányt adnak, de elérhetetlenek. Nem számít, hány lépést teszünk a horizont felé, az folyamatosan távolodik az elérhetetlenségtől. Az ideálok ugyanígy vannak. Hasznosak az eligazodáshoz, de nem szabad hozzájuk mérni magunkat.
- A nyereségben lenni egy kettős koncepció, amely lehetővé teszi, hogy hatékonyan mérd a fejlődésedet, és minden tapasztalatodat nagyobb tanulássá, értelmessé és növekedéssé alakítsd át.
- Ahhoz, hogy a nyereségben legyél, csak visszafelé mérheted a fejlődésedet ahhoz képest, ahol korábban voltál. Soha nem mérheted magad semmi külsőhöz - legyen az a saját eszményeid vagy más emberek.
- Ha a "szakadékban" élsz, akkor a 10x-es növekedés rémálom lesz számodra és a körülötted lévők számára. Először is, nem fogod felismerni, értékelni vagy értékelni az előrehaladást, amit az út során elértél, mivel folyamatosan változó és elérhetetlen ideálokhoz fogod mérni magad. Másodszor, a lemaradásod elidegenít a körülötted lévőkkel szemben, ami az életet nehezíti, a "sikert" pedig lehetetlenné teszi számukra és számodra is. Harmadszor, ha nem alakítasz át minden tapasztalatot, amit az utad során tapasztalsz, tanulássá és növekedéssé, akkor nem leszel folyamatosan 10x jobb és egyedibb, amiről a 10x alapvetően szól.
- Az emberek hajlamosak a veszteségtől való túlzott idegenkedésre, ami miatt a 80 százalékos elengedése fájdalmasnak tűnhet. Ha azonban a nyereség szemszögéből nézzük a dolgot, rájövünk, hogy a 80 százalékos elengedése - bármi is legyen az - valójában hatalmas nyereség! Ha elengedsz valamit, ami már nem szolgál téged, az hatalmas előrelépés!
- A "nyereség" gondolkodásmód egyik alkalmazása a korábbi 10x-es ugrások áttekintése. Ennek során tisztázhatod az egyes szakaszok 20 százalékát is, valamint azt a 80 százalékot, amit erőteljesen elengedtél.

- A korábbi ugrásaidra reflektálva és "visszafelé összekötve a pontokat", először is látni fogod, hogy már sokszor mentél 10x. Ez normalizálja számodra a 10x-et, és segít abban, hogy lásd, hogy a jövőben is 10x-et tudsz menni, ahogyan a múltban is tetted. Továbbá, minden egyes 10x-es ugrás 20 százalékát megvizsgálva, képes leszel látni és értékelni, hogyan fejlesztetted az Egyedülálló Képességedet eddig a pontig.
- Ha pontosan és erőteljesen mérjük a visszafelé haladásunkat, akkor jobban megérthetjük és értékelhetjük saját múltunkat. Ez segít abban is, hogy jobban tisztázd és kontextusba helyezd a jövődet - a nem lineáris 10x-es ugrásokat, amelyekre most a legizgatottabbnak és legkészségesebbnek érzed magad.
- A következő 10x-es ugráson való elmélkedés során az egyik hasznos fogalom az úgynevezett fitnessfüggvény, amely felteszi a kérdést: Mire optimalizálsz? A fitnessfüggvény tisztázza, hogy milyen *tulajdonságokat akarsz fejleszteni*, és milyen *mércével mérheted* a fejlődést és a sikert. Amire összpontosítasz, azzá válsz.
- Gondolj az "álomcsekkedre" - egy 10x-es szintű lehetőségre, amit valaki a jövőben boldogan fog neked fizetni, mert ilyen egyedülállóan értékes lettél.
- Mit kellene az Ön Egyedülálló Képességének tartalmaznia - képességek és eredmények tekintetében - ahhoz, hogy a *10x-es álomcsekkjét* magához vonzza?

5. FEJEZET

ÉVENTE TÖBB MINT 150 "SZABADNAPOT" VESZ KI

Menekülj a gyári idő elől és nyisd meg az időbeosztásodat a "Kairos" áramlás, szórakozás és átalakulás számára.



"Ha Teljes Szívvel akarunk élni, akkor szándékosan kell ápolnunk az alvást és a játékot, és el kell engednünk a kimerültséget mint státuszsimbólumot."

- BRENÉ BROWN 1

A tudásalapú és digitális világban, amelyben most élünk, a hagyományos 9-től 5-ig tartó munkanap nem alkalmas a magas termelékenység elérésére. Bár ez nyilvánvaló lehet az emberek közepes teljesítménye, az élénkítőszerre iránti függősége, az elkötelezettség hiánya és az a tény, hogy a legtöbb ember utálja a munkáját, nem lehet figyelmen kívül hagyni a bizonyítékokat.

Azok a vállalkozók, akik a leggyorsabb és legnagyobb 10x-es ugrásokat teszik meg, megmenekülnek a lélekölő vállalati vagy bürokratikus időmodell elől.

Ez a bürokratikus időmodell az, ahogyan a 21. század közoktatási rendszerében a gyerekeket képzik, és a 20. század elejének szervezeti és gyári rendszereire épül. Amikor a diákok kilépnek a 9-5-ös stílusú közoktatási rendszerből, a legtöbbjüket olyan vállalati munkahelyekre irányítják, amelyek ugyanezen az időelvéstésen alapulnak.

A mennyiségi időmodell hangsúlya az idő alantas feladatokkal és erőfeszítésekkel való kitöltésére helyezi a hangsúlyt. A hangsúly nem a kreativitáson, az innováción és az *eredményeken* van.

Ahogy Seth Godin kifejti: "Évente több millió olyan munkavállalót bocsátunk ki, akik

1925-ös típusú munkára képezték ki. "²

A 10x-hez az időt *minőségileg*, nem pedig mennyiségileg kell megközelíteni. Valójában Einstein relatív elméletei ezen alapulnak, és ez pontosabb időszemlélet, mint az elavult és mechanikus newtoni modellek.

A newtoni idő, amely pontatlan, az időt *absztraktnak, rögzítettnek és lineárisnak* tekinti. -a múlt mögöttünk van, a jelen most van, és a jövő előttünk áll. A newtoni idő az időt *abszolút* értelemben is szemléli, ami azt jelenti, hogy az idő *mindenki számára*, mindenhol és minden helyzetben *ugyanaz*. Huszonnégy óra számokra ugyanaz, mint 24 óra számomra. ³

Einstein relativitáselmélete az időről, valamint a pszichológia és az idegtudományok modern kutatásai megdöntik a newtoni időszemléletet, és az idő sokkal meggyőzőbb és átalakítóbb megközelítését kínálják.

Az Einstein-idő *szubjektív, minőségi, nem lineáris és rugalmas*, nem rögzített. Egyszerűen fogalmazva, az idő *nem ugyanaz* egyik helyzetből a másikba, sem egyik perspektívából a másikba. ⁴

Nincs két ember, aki ugyanúgy éli meg az időt.

Huszonnégy óra nekem és 24 óra neked *nem ugyanaz*.

Az idő aszerint tágul vagy zsugorodik, hogy egy tárgy milyen sebességgel és milyen távolságot tesz meg a térben egy adott irányban. Minél gyorsabban mozog egy tárgy, annál *lassabban telik az idő* az adott tárgy számára a többi tárgyhoz képest. *Az időtágulás az a kifejezés*, amely az idő "lelassulását" írja le, ahogy egy tárgy sebessége növekszik a térben.

Minél többet tudsz megtapasztalni egy adott idő alatt, annál messzebbre utaztál, és annál jobban kitágult vagy megnyúlt az időd. Ahogy Peter Diamandis vállalkozó és innovátor mondta: "Minél gyorsabban haladsz, annál lassabban telik az idő, annál tovább élsz".

Az 1800-as években sok úttörő 8-12 hónapig gyalogolt a síkságon, hogy kézikocsikat húzva eljusson az Egyesült Államok keleti részéből a nyugatiba. Ma *ugyanazt a távolságot 4-6 óra alatt megteheti* egy repülőgépen. Így lényegében ezerszeresére tágítottuk az időt azzal, hogy ugyanazt a távolságot töredék idő alatt tettük meg.

Az ókori görögöknek két szava volt az időre: *kairosz* és *kronosz*.^{5,6} Míg a *kronosz* a kronológiai vagy egymás utáni időre utal, addig a *kairosz* egy időszakot vagy évszakot jelent, egy meghatározatlan időbeli pillanatot, amelyben egy jelentős esemény történik.

A Chronos mennyiségi.

A Kairosz minőségi, állandó jellegű.

A kairosz egy ógörög szó, amely a megfelelő vagy alkalmas pillanatot jelenti.

A *kairosz* az, amit sok filozófus és misztikus "mély időnek" vagy "élő időnek" nevez. A *kairosz-időben* a világ teljesen megállni látszik. Hosszú kilégzésekben, egy közös nevetésben, egy színes naplementében, egy bátor pillanatban mérhető. Ez egy minőségi idő, ahol a jelenben haladsz előre, minden mozgó óra vagy naptár által lekötözve.

Átalakulás történt.

Sem az értelem, sem a haladás távolsága nem történt meg.

Ha elfogadod a *kairoszt* vagy a relatív időt, nem húzol többé finom választóvonalakat a múlt, a jelen és a jövő között. Ahelyett, hogy az idő szekvenciális és szó szerinti lenne, az idő holisztikussá, rugalmassá és átalakítóvá válik.⁷ Ahogy Einstein írta: "A hozzánk hasonló emberek, akik hisznek a fizikában, tudják.

hogy a múlt, a jelen és a jövő közötti különbségtétel csak egy makacsul kitartó illúzió."⁸

Ha *kairoszban* vagy, akkor a létezés, a kapcsolat és a kapcsolat magasabb szintjeit tudod megcsapolni.

inspiráció. Ha *kronosban* vagy, az idő el fog menni melletted. Az analízis bénultsága vagy az elfoglaltság fog rabul ejteni, de nem lesz valódi mozgás.

A Chicagói Egyetem professzora és teológusa, William Schweikert így jellemezte a *kairoszt*: "Egy pillanat, amelyben a legnagyobb erőinket emberi célok szolgálatába állíthatjuk, vagy hagyhatjuk, hogy ez a pillanat elnyelje a reményeket és eszméket."⁹

A *kronosz-idő* múlik, akár tudatánál van az ember, akár nem. De a *kairosz-idő* csak akkor élhetjük át, ha teljesen belefeledkezünk a pillanatba. Minél inkább *kairoszban* élsz, annál inkább áramlásban leszel. Minél több csúcsmélységben leszel. Minél több csodálatot, önkítágulást és értelmet fogsz megtapasztalni.

A *kairosz* néhány pillanata jobban előrevisz és átalakít, mint egy életem át tartó *kronosz*.

A fejezet hátralévő részében megtanulod, hogyan közelítsd meg az időt minőségileg. Megismerhetsz egy *kairosz-alapú* időrendszert, amelyet Dan évekkel ezelőtt fejlesztett ki, hogy a vállalkozóknak lehetővé tegye az idővel kapcsolatos tapasztalataik kiterjesztését és átalakítását, valamint az *időszabadság* elérését.

Megtanulod, hogy egy nap alatt jobban átalakulj, mint korábban egy évtized alatt.

Lelassul az időd, és sokkal csendesebbé és jelenvalóbbá válsz. Az időd azért is lelassul, mert sokkal gyorsabban haladsz majd a 10x-es álmaid felé, miközben sokkal kevésbé leszel elfoglalt.

A fejlődés *kairosz*. Az elfoglaltság *kronosz*.

Kezdjük.

Legyen 10x Performer: Szabadnapok, Fókusznapok, Puffernapok

"A legtöbb embernek nincsenek határok az időbeosztásában. A vállalkozók többségének az a hozzáállása, hogy az év 365 napjából bármelyik lehet munkanap, ha van rá lehetőség. Az ő gondolkodásmódjuk gyakorlatilag garantálja, hogy a munka mindig előnyben részesül mindennel szemben az életükben - és mindenki mással szemben az életükben. Ha azonban a szabad, a fókusz és a puffer napok vállalkozói időrendszere szerint strukturálsz az idődet, akkor megvan a szabadságod arra, hogy minden kötelezettségedet, személyes és szakmai, megtehesd és teljesítsd."

- DAN SULLIVAN

A húszas éveiben Dan színészként dolgozott a szórakoztatóiparban. Megtanulta, hogy a színészek és a szórakoztatóiparban dolgozók minden nap más típusú feladatot jelöltek ki. Például a *fellépési napokon* a szórakoztatóiparban dolgozók 100 százalékos energiát és erőfeszítést adtak a teljesítményükre - például egy színdarabban játszottak, leforgatták egy film jeleneteit, vagy sportolóként az aktuális meccset játszották.

A szórakoztatóművész munkájának és idejének minden egyes aspektusa arra irányult, hogy egyre értékesebb előadásokat nyújtson, amelyekért az emberek fizetnek.

Egy adott előadás tényleges hossza nem volt túl hosszú - talán 3-4 óra maximum, mint például egy focimeccs, koncert vagy forgatási nap.

Ahogy az előadóművészek egyre ritkább mesteri szintet érnek el a mesterségükben, úgy kapnak exponenciálisan egyre magasabb és magasabb összegeket az előadásaikért. A fizetség az egyedi értékért és teljesítményért - azaz a tőkeáttételért - jár, nem pedig az időért és az erőfeszítésért.

Dan megállapította, hogy alapvetően három különböző típusú nap létezik a szórakoztatóiparban, amelyek lehetővé teszik számukra, hogy egyre magasabb értékű előadásokat hozzanak létre:

1. Teljesítménynapok
2. Gyakorlás vagy próba napjai
3. Fiatalító napok

A gyakorló- vagy próbanapokon a fellépők gyakorolnak és csiszolják előadásukat, hogy egyre értékesebb teljesítményt nyújthassanak, amikor a reflektorfénybe kerülnek.

"Az edzésről beszélünk?" - kérdezte egyszer az NBA-sztár, Allen Iverson csalódottan egy riportertől, aki megkérdőjelezte, hogy folyamatosan hiányzik a csapat edzéséről.

Igen, Allen, *a gyakorlásról beszélünk.*

Azok, akik teljes mértékben kihasználják a felkészülési napokat, drámai eredménynövekedést tapasztalnak a teljesítménynapokon, míg azok, akik nem gyakorolnak, zuhanórepülésben vannak.

Nézzük csak meg a különbséget két NBA-sztár, a Denver Nuggets centere, Nikola Jokić és a Los Angeles Lakers centere, Anthony Davis között.

A 2019-2020-as szezonban mindkét játékos az egész NBA 10 legjobb játékosa között szerepelt. Abban a szezonban a Nuggets a Lakers-szel játszott a rájátszásban, és Davis teljesen felülmúlta Jokićot. A Lakers uralta a Nuggetset, és abban az évben megnyerte a bajnokságot. Úgy tűnt, hogy Davis új csúcsra emelkedik képességeiben.

Mégis, alig két évvel később elképesztő, *mennyivel* jobb lett Jokić, és hasonlóan elképesztő, *mennyivel* rosszabb Davis.

Jokić a játékának több olyan oldalát is fejlesztette, ami korábban nem volt meg, például a jobb dobó- és védekezőképességét. A világ egyik legjobb játékosaként már eleve *kvantumugrást* hajtott végre a teljesítmény egy másik sztratoszférájába, megmutatva, hogy nem számít, mennyire nagyszerű már most is vagy, még több szintet is meg tudsz lépni, ha alkalmazod a 10x-es folyamatot.

Davis nyilvánvalóan elkapta a 80 százalékot, és 2x lett. A bajnoki cím megnyerése után mintha megszűnt volna a 10x jövője, hogy megnyújtsa őt. Abbahagyta a kairosz teljesítményidő erejének alkalmazását - amelyben több edzés- és teljesítménynapot használt ki, és átölelte a fiatalító vagy regenerációs napjait. Sérülések és motivációhiány gyötörte.

A kronosz-ideje felgyorsul, mert a *kairosz-progressziója* lelassul. Amikor nem haladsz nagyot, az idő felgyorsul számodra. Az évek múlnak, és nem haladsz igazán sehová. Ezzel szemben, amikor átalakulsz és hatalmasat fejlődsz, az idő kitágul és lelassul. Előrehaladsz és egy év alatt többet alakítunk át, mint ami egy évtized alatt normális.

A kairosz-időben más szabályok szerint működsz, mint a kronosz-időben. Ez még csak nem is összehasonlítható.

Előadóművészként, ha kihasználod a gyakorló és fiatalító napjaidat, a fellépési napjaid egyre ritkább minőséget és értéket fognak képviselni. A minőségi idő minőségi Egyedülálló képesség és teljesítmény lesz. Mint

ennek eredményeképpen folyamatosan 10x-szeresére növeled az időd, a pénzed, a kapcsolataid és a céljaid szabadságát.

Az utolsó naptípus a szórakoztatóipar számára a fiatalító napok, amikor a szórakoztatóiparos pihenést tart, hogy kipihenje magát és regenerálódjon. A *fiatalítás* szó definíciója: "újra fiatal vagy ifjúvá tenni: új erőre kapni". A megfiatalítás arról szól, hogy újra megfiatalítod magadat, a lelkesedéset, az izgalmadat és az ambícióidat.

Amikor új vállalkozók csatlakoznak a Strategic Coachhoz, a legtöbbjük az ipari vagy 9-5 órás időmodell szerint dolgozik, ahol elfoglaltak, de nem produktívak. Túlságosan is tisztában vannak mindennel, ami a vállalkozásukban történik, és túlságosan is menedzselik a csapatukat. *Kronosz-időben* vannak, és nem tesznek hatalmas előrelépést. Legjobb esetben is csak 2x vannak.

A lineáris időre és erőfeszítésre összpontosítanak. Nem szabadítják fel magukat folyamatosan arra, hogy csiszolják a látásmódjukat, a kreativitásukat és az eredményeiket.

Dan segít vállalkozóinak átállni egy minőségi és nem lineáris időmodellre, ahol arra összpontosítanak, hogy egyre erőteljesebb eredményeket érjenek el kevesebb idő és erőfeszítés árán: több *kairosz-idővel*.

Ahhoz, hogy 10x nem lineáris eredményeket érjenek el, ezeknek a vállalkozóknak át kell alakítaniuk önmagukat. Ennek érdekében Dan arra bátorítja őket, hogy korszerűsítsék és szegmentálják az idejüket, mint egy világklasszis előadóművész tenné, ahol folyamatosan optimalizálják az egyre magasabb és magasabb teljesítményt. A cél az, hogy ugyanannyi munkáért egyre nagyobb csekkeket kapjanak.

Egy vállalkozó napi 500 dollárt kereshet, ha koncentrálni és teljesít. Idővel azonban napi 5000 dollárra, majd 50 000 dollárra, sőt, akár 500 000 dollár fölé is ugorhat.

Gondolj csak magadra: *A legjobb teljesítményeid értékét és árát megtízszerezted - még akkor is, ha a munkaidő mennyisége technikailag nem változott?*

Ha meg akarod tízszeresére növelni a teljesítményed minőségét és értékét, akkor át kell alakítanod, hogyan közelíted meg az idődet. A tizenkilencedik századi gyári munkás és a *kronosz-idő* nem lesz elég. Nem attól leszel világszínvonalú, ha elfoglalt vagy.

Minőségileg és nem lineárisan kell megközelítened az időt - ahol egyre inkább felszabadítod magad, hogy átalakítsd magad, a perspektíváidat, a látásmódodat, a meglátásaidat és a kapcsolataidat.

Dan a három "szórakoztató napot" a következőkre fogalmazta át:

1. Szabadnapok (fiatalító napok)
2. Fókusznapok (teljesítménynapok)
3. Puffer napok (szervezési és felkészülési napok)

Szabadnapok 1. rész: A felépülés legyen az első számú prioritásod

Minden naptári év elején Babs minden más előtt kitölti az összes szabad napot (180 nap) Dan naptárában. Ezekről nem lehet tárgyalni. Semmi sem állhat ennek útjába.

Minél sikeresebbé válsz, annál inkább előtérbe kerül a felépülés *minden* mással szemben. A kutatások azt mutatják, hogy a regenerálódás elengedhetetlen az áramláshoz és a fokozott nagy teljesítményhez ^{10,11,12,13,14,15}

LeBron James például hírhedt arról, hogy évente több millió dollárt fektetett a testébe, ami lehetővé tette számára, hogy hosszabb ideig játszhaszon elit szinten, mint bármelyik kosárlabdázó a történelemben. Arról is ismert, hogy legalább napi 8-10 órát alszik, de gyakran napi 12 órát is meghaladja. Tim Ferriss egyszer interjút készített LeBron Jamesszel és Mike Mancias-szal, LeBron hosszú ideje (több mint 15 éve) dolgozó sportedzőjével és regenerációs specialistájával.

Az első kérdés, amelyet Tim feltett az interjúban, és amely LeBronhoz és Mike-hoz is szólt, de végül Mike-nak szólt, a felépülésre összpontosított:

"Mike, szívesen beleásnám magam a felépülés és a sérülések megelőzésébe. . . LeBron, te egy kicsit egyszarvú vagy abban az értelemben, hogy ha jól tudom, több mint 50.000 percet játszottál a karriered során. A legtöbben 40.000 után falba ütköznek és leépülnek. Szóval dacolsz a játékosok hanyatlására vonatkozó előrejelzésekkel. Szóval, Mike, talán tudnál nekünk egy kis betekintést nyújtani ebbe. Elmondanád nekünk, hogy milyen eszközöket és módszereket használsz a játékhoz?

segítség a játékok közötti

helyreállításban? "¹⁶ Mike válaszolt:

"Azt hiszem, minden élsportoló esetében az egyetlen dolog, amit nekünk, edzőknek és terapeutáknak szem előtt kell tartanunk, hogy a felépülésnek soha nincs vége. A felépülés soha nem áll meg. Ha LeBron egy este 40 percet játszik, ha egy este 28 percet játszik, akkor is a regenerálódás lesz az első számú célunk, legyen szó akár a táplálkozásról, akár a folyadékbevitelről, akár a hajlékonysági gyakorlatokról, akár a súlyzós teremben végzett dolgokról. Ez egy soha véget nem érő folyamat. És úgy gondolom, hogy ez t a megközelítést kell alkalmaznunk ahhoz, hogy sikeresek legyünk, és hosszú életet biztosítsunk ezeknek a srácoknak."

A regenerálódás elengedhetetlen a frissességhez, a legjobb teljesítményhez, valamint a karrier és az élet hosszú távú fenntartásához.

A munkapszichológiának ma már egy egész alágazata van, amely a munkából való *pszichológiai leválásnak* nevezett munka-visszatérés fontossága körül forog.^{17,18,19,20} A valódi pszichológiai leválás akkor következik be, amikor teljesen tartózkodik a munkával kapcsolatos tevékenységektől, valamint a megszállott gondolatoktól a munka során.

munkaidőn kívüli idő.

A kutatások szerint azok az emberek, akik pszichológiailag leválnak a munkatapasztalatról:

- Kevesebb munkával kapcsolatos fáradtság és halogatás .²¹
- Fokozott fizikai egészség és fokozott *elkötelezettség* (lendület, odaadás és áramlás) a munkában, különösen a nagy megterheléssel járó időszakokban .²²
- Nagyobb házastársi elégedettség még nagy munkaterhelés mellett is .²³
- Növekvő általános életminőség .²⁴
- Nagyobb mentális egészség .²⁵

Ha sosem vagy teljesen kikapcsolva, akkor sosem vagy a zónában.

Az a képességed, hogy 100 százalékban "bekapcsolj" és flow-állapotban dolgozz, ugyanolyan arányban áll azzal a képességeddel, hogy 100 százalékban "kikapcsolj", és teljesen elengedj és elengedj.

A fókuszban az összehúzó áll. A helyreállítás a terjeszkedés.

Az áramlás és a nagyobb teljesítmény elérése érdekében olyan *aktív regenerációs* tevékenységeket kell végeznie, amelyek szintén áramlást generálnak.²⁶ LeBron regenerálódása például nem csak a kanapén való ücsörgésből áll, bár biztos vagyok benne, hogy ő is sokat csinál ilyesmit. Masszázs, kompresszió, forró fürdők, szauna, hideg merülés és egyéb terápiás formák.

Ahogy bármit csinálsz, úgy csinálsz mindent. Ha 10x jobb áramlást, teljesítményt és munkát akarsz, akkor 10x jobb és pihentetőbb regenerálódást akarsz.

A 10x a *minőségről* szól, nem pedig a mennyiségről.

Minőség *minden dologban* - minden *fontos* (azaz 10x) dologban fejlődnek a szabványaid. A táplálkozás és az ételek a testedben. Az alvásod és a környezeted minősége. A felépülésed minősége. Az élményeid minősége - beleértve a csúcs- és újszerű élményeket, amelyek pusztán a szórakozást és a kapcsolatot szolgálják.

A gyógyulás és a terápia végső formája az egészséges és szoros kapcsolatok. Tartalmasabb és játékosabb kapcsolatok kialakítása azokkal, akik a legfontosabbak számodra.

Tekintettel arra, hogy a munkám többnyire mentális és kapcsolati jellegű - könyveket olvasni, amelyekkel

beszélgetések és az írás - a fizikai aktivitás, például a nehéz súlyzós edzés vagy akár a hosszú séták is csodálatos aktív regenerálódást jelentenek számomra. Nemcsak az elmém pihen, de a fittségem növelése növeli az agyam vérellátását. A munkám minősége mindig javul az aktív regenerálódás után.

Szabadnapok 2. rész: A nagyobb tét azt jelenti, hogy több helyre van szükség

A siker és a mesteri szint növekedésével a helyreállítás egyre fontosabbá válik, mivel a magasabb szinteken hozott döntéseidnek tízszer vagy tízezerszer akkora hatása és következménye van, mint a korábbi döntéseidnek. Ahogy Naval Ravikant mondta: "A végtelen tőkeáttétel korában az ítélőképesség a legfontosabb készség".

Minél nagyobb befolyással és befolyással rendelkezel, annál inkább számít az ítélőképesség és a józan ítélőképesség.

A józan ítélőképesség és a nagyobb és összetettebb kihívások vagy lehetőségek átgondolása több agyi teljesítményt, több időt, több erjedést igényel. Ezt nem tudod megtenni, ha mindig elfoglalt vagy a munkahelyeden. Nem tudod ezt úgy megtenni, hogy feladatról feladatra ugrálsz.

Elfoglaltnak lenni 2x.

Felgyorsítja az időt, és közben kevés átalakulás történik.

Egy tanulmány szerint a megkérdezettek mindössze 16 százaléka számolt be arról, hogy a munka során kreatív meglátásokhoz jutott.²⁷ Az ötletek általában akkor jöttek, amikor az illető otthon vagy a közlekedésben, illetve szabadidős tevékenység közben. "A legkreatívabb ötletek nem a monitor előtt ülve jönnek" - mondja Scott Birnbaum, a Samsung Semiconductor alelnöke.

Amikor közvetlenül egy feladaton dolgozik, elméje szorosan az adott problémára összpontosít (azaz közvetlen reflexió). Ezzel szemben, amikor nem dolgozik és teljesen regenerálódik, az elméje lazán elkalandozik (azaz közvetett reflexió).

Vezetés vagy valamilyen szabadidős tevékenység közben a környezetben lévő külső ingerek (például a körülötted lévő épületek vagy tájak) tudat alatt emlékeket és egyéb gondolatokat idéznek fel. Mivel az elméd mind kontextuálisan (különböző témákon), mind pedig időben a múlt, a jelen és a jövő között vándorol, az agyad távoli és különálló kapcsolatokat hoz létre a megoldandó problémával kapcsolatban (heuréka!).

A kreativitás és az innováció egyedi és néha távoli kapcsolatok kialakításáról szól. Ez új és érdekes inputokat, valamint közvetett reflexiót és erjesztési folyamatot foglal magában, amely csak akkor történhet meg, ha van hely és idő.

Ahogy David Keith Lynch kifejtette a *Catching the Big Fish* című könyvében: *Meditáció, tudatosság és kreativitás*, az ötletek és lehetőségek olyanok, mint a halak.²⁸ Ha a felszínen maradsz, csak a kis halakra leszel figyelmes. Ez

csak akkor foghatsz nagy halat, ha mélyen a vízbe méész.

Elfoglaltnak lenni annyi, mint a felszínen maradni.

A nagy ötletek megtalálásához sok szabadidőre van szükség. De magasabb minőségű időre is. Sok időre, amikor kipihent, nyugodt és nyitott vagy.

Ez az egyik alapvető oka annak, hogy miért olyan fontos a helyreállítás. A legjobb és leginnovatívabb ötleteid akkor születnek meg, amikor nem vagy a munkával járó elfoglaltságtól elszakadva, és képes vagy valóban kitágítani és összehúzni a gondolkodásodat - hiper-mikro és hiper-makro, kiterjesztve a látókörödet, új ötletekkel előállva stb.

Bill Gates híres módon így jutott a legtöbb nagy ötlethez, amelyek a Microsoft exponenciális növekedéséhez vezettek az 1990-es években és a 2000-es évek elején. "Gondolkodási heteket" tartott, amikor néhány hétre teljesen eltűnt, senki sem tudta elérni, és senki sem tudta elterelni a figyelmét, és számtalan cikket olvasott.

és könyvek.²⁹ Ilyenkor csak gondolkodott, elmélkedett, töprengett, vizualizált, és végül hihetetlen ötletek és áttörések születtek. Kétségtelenül részt vett ebben a folyamatban néhány kiválasztott ember, akikkel ide-oda pattogtathatta az ötleteit, ami elengedhetetlen volt gondolkodásának és ötleteinek iterálásához.

Dan azt tanítja: "A szorosán ütemezett vállalkozók nem tudják átalakítani magukat". A kísérletezésnek két módja van: *Felfedezés* és *kihasználás*.

A 10x-hez mindkettőre szükséged lesz.

A felfedezés a szabadnapokon történik. Ilyenkor elszakadsz a munka stresszétől és feszültségétől, és megvan a szabadságod és a nyitottságod, hogy lazíts, gondolkodj és *felfedezz*. Én ezt recovery-flow-nak vagy *kairos-recovery-nek* nevezem. A felfedezés új dolgok megismerését jelenti könyvek olvasása vagy a szakterületeden kívül eső ötletek tanulmányozása révén. De a felfedezés során új lehetőségeket is kereshetsz azon túl, amit jelenleg csinálsz. Új dolgokat tesztelsz és fedezel fel, amelyek mellett végül elkötelezed magad és kihasználod őket.

A kihasználás a Fókusz Napokon történik. Ilyenkor fókusz-flow vagy kairosz-fókuszban vagy, és dolgokat végzel. Teljesen a fókuszbarlangban vagy, és végrehajtod azt, ami mellett teljes mértékben elkötelezted magad.

Azzal, hogy több teret adsz magadnak a regenerálódásra, a gondolkodásra és az innovációra, növeled a saját idő értékét. Óriási mértékben átalakítod magad, miközben mások a *kronosz-hamster kerékvágásban* vannak.

A 10x vállalkozók megértik ezt, a 2x vállalkozók pedig nem.

2x a vállalkozók úgy gondolják, hogy minden kacsát a sorba kell rakniuk, mielőtt elkezdenének több szabadságot kivenni. Úgy gondolják, hogy tökéletes csapattal kell rendelkezniük.

Még akkor is, amikor csak három alkalmazott volt, Dan és Babs évente 180 napot vett ki a fiatalításra. Ezeken a szabadnapokon a csapatuk semmilyen módon nem léphetett kapcsolatba velük.

Ellentmondásos, de ahhoz, hogy 10x-es teljesítményt érj el, kevesebbet kell dolgoznod, nem többet.

A 10x könnyebb, mint a 2x.

A 10x az innovációról és az eredményekről szól. Ez egy minőségi és nem lineáris megközelítés az időhöz.

A 2x az elfoglaltságról és az erőfeszítésről szól. Ez az idő mennyiségi és lineáris megközelítése.

Szabadnapok 3. rész: A csapatod nem tud növekedni és fejlődni, hacsak nem menedzseli önmagát

A megnövekedett "szabadidő" nem csak rólad szól.

Azzal, hogy több időt szakítasz a munkára, a csapatodat, a folyamatokat és a rendszereket is fejlesztheted.

A legtöbb vállalkozó túl későn tanulja meg ezt a leckét: *Soha nem tudod, hogy mennyire jó a csapatod, amíg el nem mész.*

De azt is, hogy *soha nem fogják tudni*, milyen jók lehetnek, ha folyamatosan irányítod őket.

Azáltal, hogy felszabadulsz és távol vagy a csapattól, a csapatod fejlődik, teljes mértékben átveszi a felelősséget, és megtanulja irányítani a hajót nélküled. Ezt nevezi Dan *önmenedzselő vállalatnak*, és ez a 10x-es növekedéshez elengedhetetlen.

Ahogy Dan elmagyarázza:

"Az időbeli szabadságod bővítése elengedhetetlen az önmenedzselő céghez. Minél inkább felszabadulsz, hogy teljesen arra koncentrálj, ami lenyűgöz és motivál, annál jobban tud nőni a céged."³⁰

Vállalkozása és jövőképe nem fog 10x-es növekedést elérni, ha túlságosan lefoglalja a napi tüzek kezelése. A 10x-hez 10x jobb ötletek és innovációk kellenek, amihez a fókuszálás-áramlás és a helyreállítás-áramlás mélysége szükséges.

Nem tudsz koncentrálni, ha állandóan dolgozol.

De ha túlságosan félsz eltávolodni a csapattól, akkor túlságosan is irányítod őket. Valójában lelassítod őket. Megakadályozod őket az önmeghatározásban, és magadat is meggátolod a fejlődésben.

El kell lépned, és át kell adnod a hajó gyeplőjét valaki másnak. Ez már nem a te szereped.

Ha megpróbálsz ebben a szerepben maradni, az nem csak téged tart 2x, hanem az egész csapatodat és cégedet is.

A [könyv 6. fejezete](#) teljes mértékben arra összpontosít, hogy megmutassa, hogyan válhat átalakító vezetővé, és hogyan építhet önmenedzselő és önfejlesztő csapatot.

Fókusznapok és puffernapok: Hogyan strukturáld a napodat a 10x átalakulás és eredmények érdekében?

Évekig Dan Fókusznapjai és Puffernapjai nagyjából egyformák voltak - mindegyik körülbelül 90-95 nap. Azonban ahogy Dan egyre inkább alkalmazta a Who Not How³¹ és növelte a csapatát, a munkanapjai nagy részét - körülbelül 150 -már Fókusz Napok. A Fókusz Napokon a vállalkozó ügyfelei számára tart coachingot, új eszközöket és modelleket készít, vagy együttműködik podcastjain vagy más projektjeiben. Csapata egyre inkább az előkészítéssel foglalkozik.

A Buffer-napok még így is szuper fontosak. Dan még mindig évente körülbelül 35 Buffer-napot tart, amikor a csapatával találkozik, szervez és tervez. Ezek révén mindenki ugyanazon az oldalon marad, és úgy érzi, hogy kapcsolatban áll egymással.

A Fókusznapok és a Puffernapok minden személy számára eltérőek lesznek.

A puffernapok a felkészülés vagy szervezés bármely formájára szolgálnak - legyen szó akár a kulcsfontosságú munkatársakkal való találkozásról, tanácsadókkal vagy coachokkal való munkáról, a csapatával való találkozásról, vagy olyan jegyzetek vagy források előkészítéséről, amelyeket később a Fókusznapokon használhat.

A Fókusznapok ezzel szemben az eredmények létrehozásáról szólnak. A Fókusz Napokon a vállalkozók a 20 százalékban legjelentősebb hatású feladataikon kívül semmit sem tesznek. A Fókusz Napok a legjobban jövedelmező tevékenységeké, amelyek folyamatosan emelkednek, ahogyan Ön 10x nagyobb Egyedülálló Képességgel rendelkezik.

A Fókusz és a Buffer napok felépítése a legnagyobb eredmény elérése érdekében:

Strukturálja a hetét a nagy teljesítmény érdekében, és a hasonló tevékenységeket és megbeszéléseket egymás mellé helyezze ugyanazon a napon. A különböző típusú feladatok, például a kreatív feladatok és az adminisztratív feladatok közötti váltogatás nem hatékony.

Ne rohangálj úgy, mint egy levágott fejű csirke.

Ahelyett, hogy a hét minden napján több különböző tevékenységet próbálnál végezni, inkább legyenek olyan napok, amelyek kizárólag bizonyos típusú tevékenységekre összpontosítanak. Azzal, hogy egyszerűen csak egy találkozót tartasz a nap folyamán, az elméd folyamatosan ezen fog gondolkodni. Horgonyként fogja h a s z n á l n i mindenhez, amit csinál. Ez elvonja és kisiklatja a képességedet, hogy a fókuszbarlangba menj, mert tudod, hogy idő előtt ki kell jönnöd.

Ha a héten lesznek megbeszélései, akkor azokat a hét egy vagy két napjára halmozza össze. Hagyjon a héten több munkanapot szabadon a legfontosabb munkájára.

Ez hatalmas dolog volt számomra. A múltban minden nap találkozókat tartottam a hét minden napján. Most már csak péntekenként engedélyezem a találkozókat, kivéve ritka és fontos kivételeket. A hétfőtől csütörtökig találkozómentes a hétfőm, így az írásra, a tanulásra, a fontos emberekkel való kapcsolattartásra, a gondolkodásra és bármire, amire csak akarok, koncentrálnak.

Az Ön időbeosztása és szerepe valószínűleg teljesen más lesz, mint az enyém, mint íróé. Az Ön Egyedülálló képessége és 10x célkitűzése más, mint az enyém. Alkalmazd az elvet magadra és a helyzetedre. Halmozza a hasonló tevékenységeket és találkozókat

ugyanazon a napon. Ne szórja szét a találkozót a héten. Nyisson több időt a legjobb munkájára és arra, hogy *10x jobba* váljon a szakmájában. Tegye ezt akár csak rövid ideig is, és mások meg fognak döbbsenni azon, hogy milyen radikális a fejlődés és az átalakulás.

A legtöbb ember nem ad teret magának, hogy 10x-szeresére növelje a flow-ját és a mesterségét. Ők 2x élnek, elkapja őket a 80 százalék, és az idő lineáris és elfoglalt modelljét élik.

A Philadelphia Eagles irányítója, Jalen Hurts ragyogó példája annak, hogy a kairoz-idő kihasználásával *nagyon rövid idő* alatt megtizedelte képességeit és eredményeit. Ő egy teljes 10x-es ember, és valószínűleg az NFL egyik legelittebb irányítója lesz.

Jelen íráskor, 2022 novemberében kilenc héttel a 2022-2023-as NFL-szezon előtt vagyunk. Ez Jalen harmadik éve a ligában és második éve kezdőként. Az Eagles jelenleg veretlen, Hurts pedig az első számú MVP-jelölt.

Egy nemrégiben készült interjúban Colin Cowherd sportkommentátor megkérdezte a Super Bowl-bajnok irányító Trent Dilfert: "Mit látok Jalen Hurtsben?". Trent válaszolt,

"Úgy gondolom, hogy sok magányos munka eredményét látod. Jalen Hurts, emlékszem, amikor 17 éves volt, úgy érett, mint egy 25 éves. Ő egy öreg lélek. Emellett hihetetlenül keményen dolgozik, és rengeteg magányos munkát végzett - az unalmas, monoton dolgokat, amelyekért senki sem kap elismerést. Nem posztolja ki az Instagramra. Nem teszed ki a Twitterre. Nem veregeted meg a válladat, és nem mondd, hogy "Nézzétek, milyen keményen dolgozom". Csak mérs dolgozni, és a játékok árnyalatain dolgozol. Dolgozol a technikán. Dolgozol a filmek tanulmányozásán. Bezárkózol, mert sok más dolgot is csinálhatnál. Rengeteg pénzed és hírneved van. Ehelyett úgy döntesz, hogy a nehezebb dolgot teszed, azaz bezárod magad egy szobába, és tanulmányozod magad, tanulmányozod az ellenfeledet, dolgozol a játékok minden aspektusán. Beszéltem Quincy Averyvel (az irányító fejlesztője) Jalen szezonon kívüli edzésprogramjáról. Intenzív volt. Sok mindenre nemet mondott az élet luxus körülményeire, hogy jobba válhasson. És ennek most látod a gyümölcsét. Olyan magas szinten játszik, mint bárki más, és ezt nem csak nagyszerű sportolóként teszi, ahogyan azt mindenki gondolta róla. Hanem mint egy igazi, árnyalt irányító az NFL-ben. Le a kalappal előtte, mert szerintem az NFL-ben mindenki közül Jalen Hurts az a srác, aki a legnagyobb lépést tette meg tavalyról idénre, és ő lett a legjobb irányító a világon.

igazi szupersztár. "³²

Jalen Hurts bizonyítja, hogy komoly összpontosítással és elkötelezettséggel még a legmagasabb szinten is, például az NFL-ben, teljesen fel tudod magad emelni, és látszólag rövid idő alatt teljesen neveltséges szintre tudsz fejlődni. De nem akkor, ha 2x élsz.

Tízszeres jövőre van szükséged, és folyamatosan át kell alakítanod magad.

Egyre több időt kell *kairoszban* töltened - *ahol* kvantumszinten fejlődsz. A *kairosz-fókusz* és a *kairosz-helyreállítás* egy életforma.

Hozzon létre nagyobb szabad területeket az elmélyült munkához. Ahhoz, hogy 10x jobb legyen abban, amit csinál, alkalmazza azt, amit Paul Graham, az Y Combinator társalapítója "Maker Schedule"-nek nevez. "³³ Ő így magyarázza ezt:

"Kétféle ütemterv létezik, amit én menedzser ütemtervnek és készítői ütemtervnek fogok nevezni. A vezetői ütemterv a főnököknek szól. Ez a hagyományos határidőnaplóban testesül meg, ahol minden napot egyórás intervallumokra vágnak. Ha szükséges, több órát is le lehet zárni egy-egy feladatra, de alapértelmezés szerint óránként változik, hogy mit csinálsz. Ha így használod az időt, akkor pusztán az jelent gyakorlati problémát, hogy találkozz valakivel. Keress egy szabad időpontot az időbeosztásodban, foglalj le, és kész. De van egy másik módja is az idő felhasználásának, ami gyakori azoknál az embereknél, akik dolgokat készítenek, mint például a programozók és az írók [és az előadók]. Ők általában jobban szeretik az időt legalább félnapos egységekben használni. Nem lehet jól írni vagy programozni egyórás egységekben. Az alig elég idő ahhoz, hogy elkezdjük. Ha a készítő időbeosztása szerint dolgozol, a megbeszélések katasztrófát jelentenek. Egyetlen értekezlet elszúrhat egy egész délutánt, mivel két olyan kis darabra bontja, amelyek mindegyike túl kicsi ahhoz, hogy bármi komoly dolgot is elvégezhessünk bennük. Mindegyik ütemezéstípus jól működik önmagában. A problémák akkor merülnek fel, amikor találkoznak."

Tim Ferris azt javasolja, hogy legalább négyórás blokkokat hozzunk létre, amikor egy hatalmas kihíváson vagy kreatív feladaton dolgozunk és próbálunk megoldani.³⁴ Ha 10x mérsz, akkor az időnek sokkal kevésbé kell szegmentálnak lennie. Sokkal kevésbé vékonyan szeletelt. Több tágas napot és több, egyre nagyobb méretű blokkot, például négy vagy több óra megbeszélések és zavaró tényezők nélkül.

Ferris tanácsát továbbvívve, a fontos munka a kairoszban - az időben - történik: nem csak nagyobb időtömböket hozol létre, amelyeket felfedezhetsz vagy kihasználhatsz - vagy összpontosíthatsz vagy regenerálódhatsz -, hanem ezt ki is terjesztheted a hetekben és hónapokban. Vannak koncentrációs heteid és regenerációs heteid, koncentrációs hónapjaid és regenerációs hónapjaid. Nagyobb projekteket vállalsz, amelyek nagy figyelmet igényelnek. Mégis

hetekre vagy hónapokra is elszökhetünk, hogy *kairoszként* felépüljünk és felfedezzük a világot. -bővülő és átalakuló.

A *kairosz-fókusz* és a *kairosz-gyógyulás* az, ahogyan évtizedes tapasztalatokat és növekedést élsz át egyetlen év alatt. Így lassítod le az időt, miközben mindenki más ideje felgyorsul.

Így válsz Dáviddá. Így fejleszted ki az extrém Egyedülálló Képességet. Így teszel és hozol létre olyan dolgokat, amelyeket mások el sem tudnának képzelni, mert mások közelebb vannak a felszínhez - elfoglaltak, szórakozottak, lineárisak, szegmentáltak, 2x.

Azt is fontos megjegyezni, hogy ha 10x megy, akkor *nem vagy menedzser*. . . A menedzserek nem mennek 10x. Ön egy látnok és transzformációs vezető. A vezetők nem menedzselnek. Ők vezetőkből álló csapatokat építenek, amelyek önmagukat menedzselik.

Naponta legfeljebb három személyes cél (fontos és áramlásra tervezett). Dwight Eisenhower, az Egyesült Államok korábbi elnöke azt mondta,

"Kétféle problémám van: a sürgős és a fontos. A sürgősek nem fontosak, a fontosak pedig soha nem sürgősek."

A tevékenységek 20 százaléka - az Ön Egyedi Képessége - fontos, de nem sürgős. A tevékenységek 80 százaléka sürgős. Ezen a ponton már valószínűleg el kellene fáradnia a 80 százaléktól.

Amikor a napodat tervezed, a hatásra és a fejlődésre törekszel, nem pedig az elfoglaltságra. A minőséget a mennyiség helyett. Ha 10 tétel van a teendőid listáján, akkor sekélyesen haladsz. Nem pedig 10x.

Minden nap legfeljebb három fontos eredményt érjen el. Ha ezzel a hárommal végeztél, fejezd be a napot. Ünnepeljen és regenerálódjon. Győződjön meg róla, hogy ez a három tevékenység 10x, nem 2x. Ezek jelentik az időd legmagasabb és legélvezetesebb felhasználását.

A kutatások azt mutatják, hogy a flow-állapotnak három alapvető előfeltétele van:

1. Világos és konkrét célok.
2. Azonnali visszajelzés.
3. A tevékenység kihívása és/vagy kockázata meghaladja az Ön jelenlegi készség- vagy tudásszintjét.³⁵

Győződjön meg róla, hogy a három napi célja világos és konkrét, hogy tudja, mire kell összpontosítania. Győződj meg róla, hogy a három célod valamilyen formában visszajelzést tartalmaz, ami Seth Godin kifejezésével élve "ütközés a munkád és a

külvilág. ³⁶

A visszajelzéseknek következményei vannak.

Bátorság és sebezhetőség kell ahhoz, hogy közvetlen és minőségi visszajelzést kapjunk. Teljesen őszintének kell lenned, hogy "ez" az, ahol jelenleg tartasz. Kockázatos visszajelzést kapni, de csak akkor, ha *igazad kell, hogy legyen*. Ha jobban érdekel, *hogy jól csináld, akkor* rendszeresen keresni fogod a visszajelzést, mint kényszerítő funkciót, hogy előállítsd és átalakítsd a gondolkodásodat.

Végül pedig a három napi tevékenységed haladja meg a jelenlegi képesség- vagy tudásszintedet, hogy elkötelezettséget és bátorságot gyakorolj. Így növekszel és átalakulsz magad, új képességeket és önbizalmat fejlesztesz (gondolj Dan 4 Cs-ére). Így leszel minden nap egy vagy több százalékkal jobb. Nincs ismétlés vagy robotpilóta.

Teljesen húzza ki a konnektorból, ha végzett, és aktívan regenerálódjon. Ne dolgozz a szükségesnél tovább, kivéve, ha valamilyen extrém határidőn belül vagy, például egy kairos-fókuszú héten vagy hónapon belül. Érje el az alapvető célkitűzéseit. Legyen bátor. Aztán, amikor eljött a z ideje, engedje el.

Húzd ki a konnektorból.

Pszichológiailag elszakadni a munkától.

Menj aktívan helyreállítani és bővíteni az életed más fontos területeit, mert ahogyan bármit csinálsz, úgy csinálsz mindent. Ha egy területen 10x megy, akkor az életed minden más *fontos területén is* 10x leszel. A hangsúly a "fontos" szón van.

A legegyszerűbb esti rutin az átalakuláshoz. *A The Gap and The Gain* című könyvben Dan és én egy egész fejezetet szenteltünk a nap utolsó órájának elsajátításának, amely történetesen a nap legnagyobb hatású órája is. ³⁷

A nap utolsó órája meghatározza az alvás minőségét, valamint a következő nap minőségét. Az emberek több mint 90 százaléka 2x van éjszaka, ahol egészségtelen szokásokba és fogyasztásba, különösen a véletlenszerű internetes görgetésbe esik. ³⁸

A 10x alvás érdekében legalább 30-60 perccel azelőtt állítsa a telefonját repülőgépes üzemmódba, hogy
ágy. Vegye elő a naplóját 3-5 percre, és írjon le három győzelmet, amit aznap elért. Ezek a győzelmek a tanulás vagy a fejlődés bármely formája, még akkor is, ha nem tervezted.

Ezután, miután a napot "győzelemként" fogalmazta meg - és így akarja az egész múltját megfogalmazni -, válassza ki és kötelezze el magát a három cél vagy "győzelem" mellett, amit holnap elér. Imádkozz és/vagy meditálj, majd kötelezd el magad az alvás mellett. Légy izgatott és boldog, hogy teljesen le tudod kapcsolni.

A fejezet tanulságai

- A közoktatási rendszer és a hagyományos vállalati struktúra a mennyiségi és lineáris időmodellre épül, amely a foglalatosságra és az erőfeszítésre összpontosít, nem pedig a flow-ra, a kreativitásra és az eredményekre.
- A 10x-hez minőségi és nem lineáris módon közelítjük meg az időt.
- Az előadóművészek különböző időszegmensekkel rendelkeznek, amelyek arra vannak optimalizálva, hogy egyre értékesebb előadásaikban egyre magasabb szintű mesteri képességeket fejlesszenek ki.
- A 10x-hez a szórakoztatóipari vagy előadói időmodellt kell elfogadni, amely a minőségre, nem pedig a mennyiségre összpontosít. Arra is összpontosít, hogy 10x jobba válj a mesterségedben, ami magában foglalja a hiperfókuszált napokat, a felkészülési napokat és a regenerációs napokat.
- Minél többször mész 10x, annál több helyreállítás és nagy blokkok szabad idő az újdonságokra, a pihenésre, a szórakozásra és a kapcsolatra elengedhetetlenek.
- Kötelezd el magad, hogy a hét, a hónap és az év során szabadnapokat iktatsz be. Válassza ki a Szabad Napok számát, amely egy kicsit is megijeszti. Meg fogsz lepődni, hogy több és jobb eredményt érsz el azzal, hogy kevesebbet csinálsz.
- A kevesebb munka elengedhetetlen ahhoz, hogy több pénzt keressünk, és 10x többet dolgozzunk.
- Az önfelszabadítás a csapat célja, különösen akkor, ha önvezető vállalattá fejlődik.
- Soha nem tudod meg, hogy mennyire jó a csapatod, amíg el nem mész. És ők sem tudják meg, hogy mennyire jók lehetnek, amíg nem hagyod, hogy saját magukat irányítsák.
- Strukturálja a hetét a nagy teljesítmény és a flow érdekében. Halmozza és ütemezze a hasonló tevékenységeket, például a megbeszéléseket ugyanarra a napra. Csak a hét különböző napjain tartson megbeszéléseket. Legyen hetente több olyan nap, amikor nincs semmi program.
- Alkalmazzon egy olyan maker-menetrendet, amelyben hatalmas időblokkokat szán az elmélyült munkára és az innovációra. Így 10x jobb leszel. Alkalmazzon a fókusz-flow és a regenerációs flow-t még magasabb szinten, ahol nem csak fókusz és szabad napok vannak, hanem fókusz és szabad hetek, sőt fókusz és szabad hónapok is.

- Hagyja abba a munkát, amikor a három fontos feladatot elvégezte. Ne dolgozzon tovább a szükségesnél. A produktív és az elfoglalt ellentétek. Legyen a nyereségben, ne a hiányban.
- Optimalizálja az esti rutinját az egyre jobb minőségű alvás érdekében.
- Ha további forrásokat szeretne szerezni Dan időrendszerének használatához, látogasson el a www.10xeasierbook.com weboldalra.

6. FEJEZET

ÖNVEZETŐ VÁLLALATOT ÉPÍTENI

Fejlődjön a mikromenedzserből
transzformációs vezetővé



"Amint eltávolítom magam, mint szűk keresztmetszetet, a nyereség 40 százalékkal nő. Mi a fenét csinálsz, ha már nem a munka az ürügyed arra, hogy hiperaktív legyél és elkerüld a nagy kérdéseket?"

Rémülj meg, és kapaszkodj a seggedbe mindkét keziddel nyilvánvalóan."

- TIM FERRIS ^{S1}

2017 elején Susan Kichuk öt hónapos szabadságát töltötte, amikor váratlanul felhívta egy fejedő.

A fejedő nehezen talált valakit erre a konkrét feladatra, mert ez volt a legkülönlegesebb munkaköri leírás, amit valaha látott. Éppen egy barátjának mesélt arról, hogy lehetetlen megtalálni a megfelelő embert erre a bizonyos munkakörre, és a barátjának azonnal Susan jutott eszébe, és ő mutatta be neki.

A probléma az volt, hogy Susan nem keresett munkát.

Őszintén szólva megsült attól, hogy közel 30 éven át megállás nélkül dolgozott - a 20-as évei elején szerzett PhD fokozatot üzleti adminisztrációból, majd gyerekeket nevelt, és több mint 25 éven át segített több nagy szervezet felépítésében és méretnövelésében.

Az előző 17 évet egy globális szervezet vezető beosztású vezetőjeként töltötte. Az ő feladata volt a szervezet folyamatos fejlesztése és tökéletesítése, valamint a végtelen számú, kiemelt fontosságú projekt befejezésének biztosítása.

De ahogy hallgatta a fejedő magyarázatát a felkínált állás részleteiről, meglepődött, mennyire érdekesnek és izgalmasnak tűnt a lehetőség. Annyira érdekes volt, hogy azonnal munkához akart látni, és véget vetni a

a szabadságát idő előtt.

A Targeted Strategies Limited nevű életbiztosítási brókercég egy innovatív és zseniális ötleten alapult. Abban az időben a Targeted Strategies Limited milliőkat keresett évente, de ez nem volt fenntartható. A vezérigazgató és alapító, Garnet Morris végül a végére ért a dolgoknak. Rájött, hogy ahhoz, hogy 10x-es növekedést érjen el, szüksége van a megfelelő Kire - valaki másra rajta kívül -, aki vezeti és építi a vállalatot.

Az interjú előtt Susan egy sor tesztelően ment keresztül, és kiválasztották a vezérigazgatói pozícióra pályázó néhány jelölt egyikeként. A Garnettel és az igazgatótanáccsal folytatott interjú során Susan bátor és közvetlen volt. Egyenesen Garnethez szólt, és azt mondta: "Tudom, hogy mit akarsz elérni, és tudok segíteni neked ebben. Már sokszor megcsináltam. Mitől félsz, ha engem alkalmazol?"

Garnet elkezdte felsorolni 4-5 aggodalmát Susannal kapcsolatban. Először is, nem volt tapasztalata az életbiztosítási üzletágban. Ahogy Susan világosan és bátran eloszlatta minden egyes aggályát, Garnet végül a tanácsához fordult, és azt mondta: "Őt kedvelem a legjobban. Vegyük fel őt."

Susan munkája nem volt sem egyszerű, sem könnyű. Kettős feladata volt:

- Garnet bizalmának elnyerése, hogy a férfi eltűnjön az útjából, és az ő Egyedülálló Képességére koncentrálhasson: pénzügyi megoldások újítása az ügyfelek számára.
- Egy évek óta stagnáló vállalkozás strukturálása, optimalizálása és méretnövelése.

Az első hónapban Susan alaposan felmérte a helyzetet, és mindenhol átnézte a helyzetet.

Beleásta magát a pénzügyekbe.

Mennyi pénzt keresünk?

Minden pénzt megkapunk, amit kellene? Hová megy az összes pénz?

Belemélyedt az általuk eladott életbiztosításokba, és megpróbálta kideríteni, honnan származnak és hol találhatóak. "Nem meglepő módon" - mondta nekem - "nem mind egy helyen volt".

Belemélyedt a rendszerekbe és folyamatokba, és megpróbálta kitalálni, mit kell még megszerezni, hogy az embereket felszabadítsa a felesleges feladatok alól.

Miután jobban megértette az üzlet és a szervezet jelenlegi helyzetét, kritikusan értékelte, hogy valójában milyen szerepekre és feladatokra van szükség, és kik a megfelelő emberek a feladatok ellátására.

Rájött, hogy Garnet volt az egyetlen személy a csapatban, aki értékesítést generált a vállalat számára.

Azt is megállapította, hogy a jelenlegi csapat tagjai közül sokan olyan emberek voltak, akik vagy nem töltötték be a vállalat valódi igényeit, vagy nem voltak a legjobbak a feladatra. A csapat sok ilyen régi tagja megfelelt a 2x definíciójának, ami azt jelenti, hogy azt akarták, hogy a dolgok többnyire maradjanak úgy, ahogy voltak. Nem akarták a Garnet által kívánt 10x-es változásokat, amelyeket végül Susan éppen most hozott létre.

Természetesen Susan egy árfolyam-növelő volt. Garnet valójában azért vette fel, hogy árfolyam-növelő legyen, és szétzúzza a 2x-problémákat, amelyek miatt az üzlet megrekedt. Ő emelte a mércét, és úgy alakította ki az üzletet és a csapatot, hogy 10x-et tudjon elérni.

Néhány kezdeti és egyszerű kérdése a következő volt:

Mit kell tenni? Ki

csinálja most?

Ez itt az igazi Ki?

A következő négy évben - 2017-től 2021-ig - Susan végigment a néglépcsős folyamaton, amely végül a Targeted Strategies Limited-et 10x-es eredmények eléréséhez vezette. Jelenleg a következő 4-5 évben újabb 10x-es ugrást terveznek. Susan négy lépése a következő:

1. Stabilizálja
2. Optimalizálja a címet.
3. Grow
4. Átalakítás

A stabilizálás a vállalkozás működőképessé és szabályszerűvé tételéről szolt. Ehhez Susannek alaposan át kellett vizsgálnia az üzletet, hogy jobban megértse, hogyan is termel valójában pénzt. Értékelte a vállalat által értékesített irányelveket, az eladásokat, a pénzt, a csapatot és a vállalat összes tátongó lyukát.

Az optimalizálás a kulcsfontosságú folyamatok szabványosítását és a bevételek diverzifikálását jelentette, hogy Garnet többé ne legyen az egyetlen értékesítő. Susan felkereste azokat a biztosítótársaságokat és bankokat, amelyek a Targeted Strategies-szel üzleteltek, és megállapította, hogy mindegyikük *utálta a Targeteddel való üzletkötést.* Az ok egyszerű volt: Nem voltak világos folyamatok és rendszerek.

A növekedés arról szolt, hogy kapcsolatokat és kapcsolatokat építsünk ki más felekkel, akik a Garnet innovatív strukturálására és perspektíváira alapozva eladnák a Targeted Strategies politikáit. Garnet zsenialitása abban rejlik, hogy radikálisan innovatív megoldásokat hoz létre az életbiztosítások terén, eltávolítja az összes nemkívánatos szempontot, és leegyszerűsíti az életbiztosítást, hogy értékes és növekvő eszközzé váljon, amelyet már életében is hasznosíthat, nem csak akkor, amikor már halott. Folyamatosan hihetetlen szellemi tulajdonnal (IP) áll elő,

amelyet Susan segít neki megszűrni és megvalósítani.

Susan elkezdett kapcsolatokat ápolni több olyan igazgatóval, akik olyan könyvelőcégek vezető tagjai voltak, amelyek rendkívül nagy vagyonnal rendelkező magánszemélyekkel dolgoztak, akik a Targeted Strategies munkatársai voltak. Sok ilyen igazgatót toborzott, hogy csatlakozzanak a csapatukhoz, és ők legyenek az elsődleges értékesítési emberek, mivel ezek az igazgatók értették az üzletet, rendelkeztek a hálózatokkal, és beszélték azoknak a nyelvét, akiknek értékesítettek.

Susan célja a vállalkozás strukturálása és megszervezése, majd a lehető legjobb Whos megszerzése volt. Ahogy egyre több és jobb Whos-t szerzett, folyamatosan újabb és újabb utakat és ajánlásokat találtak az életbiztosítások értékesítésére Garnet innovatív módon történő strukturálására.

Négy év elteltével Susan és Garnet együtt tízszeresére növelték a Targeted Strategies-t. Most, hogy a 10x-et elérték, elérték Susan negyedik szakaszát:

Átalakulás. Ahhoz, hogy újra 10x-es legyen, néhány dolog megváltozott. Először is, Garnet elhagyta a Targeted Strategies-t, sőt az egész kanadai biztosítási üzletágat. Egy új céget alapított, amely más módon is értéket teremt az ügyfelek számára.

Susan és Garnet még mindig helyzeti és stratégiai szempontból együttműködnek. Jelenleg azonban Susan irányítja a Targeted Strategies-t, és néhány más kulcsemberral együtt a tulajdonosa.

Susan elmondta nekem, hogy ha újra 10x fognak menni, akkor nem az igazgatókkal együtt fognak dolgozni, mint a legutóbbi 10x. "Ahhoz, hogy innentől kezdve a 10x-et elérjük" - mondta Susan - "ki kell használnunk a csodálatos biztosítási szolgáltatási platformunkat".

Hogy eljusson erre a pontra, a Garnet létrehozott egy Susan által vezetett *önigazgató vállalatot*. Ahhoz, hogy Garnet a legjobb formáját hozhassa, fel kellett szabadítani az elméjét mindattól, ami a szervezet mindennapjaiban zajlik. Susan felszabadította őt, majd a képességeit és szenvedélyét felhasználva stabilizálta, optimalizálta és tízszeresére növelte a vállalatot. Garnet mindeközben szabadon koncentrált az Egyedülálló képességére és szenvedélyére, a tanulásra, a növekedésre és az innovációra.

Minden alkalommal, amikor 10x megyünk, a célunk szabadsága és a hivatásunk vagy küldetésünk érzete is *exponenciálisan* bővül.

Ha újra és újra 10-szeresére akarsz nőni - vagyis 10x jobb és innovatívabb leszel az Egyedülálló Képességedben -, akkor elengedhetetlen, hogy létrehozz egy *Önmenedzselő Vállalatot*.

Az önigazgató vállalat pontosan az, aminek hangzik. Ez egy olyan vállalat és csapat, amely önmagát irányítja. Ön már nem vesz részt a mindennapokban. Van egy csapata, amely Önért dolgozik - anélkül, hogy Öntől függne. Ez nem jelenti azt, hogy ne Ön lenne a látnok és a vezető. De a megfelelő szférában vezetsz, ahol megújítod és átalakítod magad - és folyamatosan felfedezed és kiaknázod a radikálisan új és izgalmas lehetőségeket.

lehetőségek.

Többé már nem Ön a szűk keresztmetszet, aki részt vesz vagy irányítja a csapatot, a rendszert vagy az üzleti struktúrát. Ehelyett olyan világszínvonalú Kiket vettél fel, akik jobban alkalmasak a rendszer, a folyamatok és a csapat ügyeinek irányítására.

Ön határozza meg a jövőképet, a csapata pedig megvalósítja azt.

Miközben folyamatosan fejlődsz és átalakulsz, gondolkodásod, gondolkodásmódod és identitásod mindig frissül. A fejlesztéseket átadod a vezetői csapatodnak, ők pedig átadják a csapat többi tagjának.

Ebben a fejezetben megismerheti az önmenedzselő vállalat felépítésének alapjait, és még azon is túlléphet, hogy önmaga által létrehozott, egyedi képességekkel rendelkező csapatot hozzon létre.

Minden vállalkozó átmegy egy fejlődésen, amely során a robusztus egyénből, aki mindent maga csinál, olyan *vezető válik, aki a Ki* nem hogyan-t alkalmazza az élete és vállalkozása minden területén. Végül a vezetői szerepből még alkalmasabb vezetőkkel helyettesítéd magad, akik helyetted irányítják a vállalatodat, így felszabadulsz, hogy mindent beleadj az Egyedi képességedbe és a következő izgalmas fejlődésbe.

Konkréten négy szint van, amelyeken vállalkozóként végigmész, ha továbbra is 10x 10x-ről 10x-re haladsz, és amelyeken ez a fejezet végigvezet téged. A négy szint a következő:

- 1. 1. szintről a 2. szintre Vállalkozói tevékenység:** Az első szintű vállalkozói szellem olyan robusztus egyéniség, aki vagy mindent maga csinál, vagy pedig azt a kevés Kit irányít. A második szintű vállalkozói szellem az, amikor a "Hogyan"-ra összpontosító durva individualizmuson túl a "Ki"-re összpontosító vezetés felé fejlődsz, és az életed és vállalkozásod minden területén a "Ki"-t és nem a "Hogyan"-t alkalmazod.
- 2. 2. szintről a 3. szintre Vállalkozói tevékenység:** A második vállalkozói szintről a Ki nem hogyan-t alkalmazó vezetőként a harmadik vállalkozói szintre való átmenet azt jelenti, hogy lecserélted magadat jobban illeszkedő vezetőkre, akik az önmenedzselő cégedet irányítják. Most már felszabadultál a napi működés alól, hogy teljes mértékben az új lehetőségek felfedezésére, a legjobb 20 százalék innoválására, amit most csinálsz, a jövőkép kiterjesztésére és az Egyedülálló Képességeden belüli együttműködésre összpontosíthass.
- 3. 3. szintről a 4. szintre Vállalkozói tevékenység:** A harmadik vállalkozási szintről az önmenedzselő vállalatról a negyedik vállalkozási szintre való átmenet azt jelenti, hogy minden, ami körülötted történik, beleértve a vállalkozásodat is, önmultiplikátoros, egyedi képességű csapatmunkaként működik. A oldalon.

egy önmultiplikáló, egyedi képességű csapatban minden egyént arra ösztönöznék, hogy folyamatosan és önállóan finomítsa a saját szerepét a 20 százalékgig. Minden megfelelő illeszkedésű Ki-nek megvan az a szabadsága, hogy önmaga motiválja és átalakítja Egyedi Képességét az őt izgató közös 10x-es vízió felé. Ahogy minden egyes Ki egyre teljesebben magáévá teszi Egyedi Képességét, folyamatosan elengedik a 80 százalékkukat, és egy új, jobban illeszkedő Kivel helyettesítik magukat, aki átveszi ezt a 80 százalékot. A csapat folyamatosan megsokszorozza önmagát, és mindenki exponenciálisan jobb és értékesebb lesz.

Most merüljünk bele ezekbe a szakaszokba.

1. szintről a 2. szintre Vállalkozói tevékenység: Ki, nem hogyan?

"Nem lehet innovatív, egyre jövedelmezőbb vállalatod, ha nincs önvezető vállalatod. Ha a vállalkozás működtetésének mindennapi tevékenységeit a csapata irányítja, akkor szabadon tekinthet a nagy jövőképre, folyamatosan egyre nagyobb értéket innoválhat, és akár át is alakíthatja a piacát."

- DAN SULLIVA N2

1997-ben Tim Schmidt egy fiatal gépészmérnök volt a wisconsini West Bendből, aki három alkalmazottal indított egy kisvállalkozást. Vállalkozásként hiányzott a tisztánlátás. Tim szavaival élve: "Bármit megcsináltunk volna, amiért az emberek fizetnének". Az egyik dolog, amit csináltak, az az volt, hogy vették a boltokban elhelyezett displayek terveit, például egy játékboltban lévő PlayStation-konzol kijelzőjét, és átalakították a terveket, hogy a fizikai kivitelezés megvalósíthatóvá váljon.

2007-ben - 10 évvel később - Tim cégének még mindig három alkalmazottja volt, és körülbelül 300 000 dolláros bevételt ért el, nem sokkal többet, mint amikor egy évtizeddel korábban elindította.

Tim alig tapasztalt 2x növekedést 1997-2007 között, pedig "halálra dolgozta magát".

Hasonlítsa össze ezt az évtizedet az elmúlt 10 évvel - 2011-től 2022-ig -, ahol a jelenlegi

vállalat, a U.S. Concealed Carry Association (USCCA) 3-4 millió dolláros bevételről mára több mint 250 millió dolláros bevételre tett szert, több mint 615 alkalmazottal az Egyesült Államokban, és több mint 700 000 megújuló taggal. Ahelyett, hogy 2x-es üzemmódban "szétdolgozza a seggét", Tim egyre több vezetőt és csapatot vesz fel, hogy felgyorsítsa az USCCA növekedését.

Igen, kemény munka volt.

De ez egy szórakoztató és átalakító kaland is volt, amely a szabadság és a siker növekedésével járt.

Mi volt a különbség ebben a két évtizedben?

Mi volt a különbség Timben?

Hogyan jutott el egy új szervezet indításától odáig, hogy ma már évente szó szerint milliók életére van hatással?

Fedezzük fel Tim történetét. Segíteni fog jobban megérteni, hogyan lehet a szikár egyénből *átalakuló Vezetővé* válni.

1998-ban Tim először tartotta a kezében újszülött első gyermekét, Timmy Jr. Abban a pillanatban azt gondolta magában: "Az a feladatom, hogy megvédjem és megvédjem ezt a srácot, és nem tudom, mit csinállok".

Annak ellenére, hogy fegyverek között nőtt fel, és az apja 12 éves korában megtanította lőni, Tim ekkor 28 éves volt, és nem volt lőfegyvere.

Az újszülött fia tartása arra ösztönözte Timet, hogy megtanulja az önvédelmet. E folyamat során kissé megdöbbenette a lőfegyverekkel kapcsolatos kezdeti fogadtatása.

Mivel Tim mérnök és kutató volt, rengeteg időt töltött a különböző fegyvertípusok kutatásával, amíg magabiztosnak nem érezte magát az első pisztolytípust illetően, amit meg akart vásárolni. Elhajtott a Gun World Gander Mountain üzletbe a wisconsini German-townban, besétált az üzletbe, és hátra ment, ahol az összes fegyverrel teli üvegvitrin volt. Odament az üvegpulthoz, és a pult mögött egy nagydarab, durva fickó állt, aki bámulta őt, és nem szólt egy szót sem.

Csak bámult Timre.

"Elnézést, uram, megnézhetem *azt* a fegyvert?" Tim az egyik fegyverre mutatott.

A férfi karját összefonva nézte végig Timet, majd udvariatlanul és cinikusan megkérdezte: "Mit akarhat egy ilyen fickó, mint te, egy ilyen fegyverrel?".

Tim döbbenten válaszolt: "Nem tudom, haver! Ezért kérek segítséget."

Mondanom sem kell, hogy ez nem volt pozitív élmény.

Ez vezette Tim-et a fegyvertartás, az oktatás és a védelem nyúlüregébe. Néhány évig intenzíven tanulmányozta ezeket a témákat, miközben mérnöki vállalkozását vezette.

2003-ban Tim a konyhaasztaláról indította el az USCCA-t. Az volt az ötlete, hogy kiad egy nyomtatott magazint, a *The Concealed Carry Magazine-t*, amely megosztja a fegyvertartással és -védelemmel kapcsolatos oktatást és történeteket.

A kezdeti magazin elkészítése hat hónapba telt. A bank megkérdezése nélkül felvett egy 100 000 dolláros üzleti hitelkeretet a mérnöki vállalkozásából, és az egészet a magazin 30 000 példányának nyomtatására és postázására fordította. A címeket egy olyan cégtől kapta, amely különböző demográfiai csoportok listájáról adott ajánlásokat.

Az első magazinban volt egy felhívás, hogy csatlakozzanak az USCCA-hoz a folyamatos képzés érdekében, ami akkoriban lényegében egy előfizetést jelentett, hogy hathetente új magazint kapjanak.

A kezdeti 30 000 példányból 1000 ember fizetett elő az USCCA-ra évi 47 dollárért.

Tim most kellemetlen helyzetbe hozta magát. Most már 1000 embere volt, akik elvárták tőle, hogy *hathetente* új magazint készítsen, ami rengeteg munkát jelentett és sok tőkét igényelt!

2003 és 2007 között az USCCA növekedése lineáris és meglehetősen lassú volt. Tim még nem volt nagy vezető. Nem tudta, hogyan kell alkalmazni a Ki nem hogyan-ot. Irányított, és többnyire mindent maga csinált, mert nem bízott másokban, és úgy gondolta, hogy azok mindent elszúrnának. Amikor felvett valakit, az nyomorultul érezte magát.

Annak ellenére, hogy Tim nem bízott a vezetésben, a U.S. Concealed Carry Association folyamatosan növekedett, és 2007-re a vállalat nyereséges lett, közel 1 millió dolláros éves bevétellel és 200 000 dolláros nyereséggel. Négy-öt alkalmazott volt, akiknek a fele elégedetlen volt. Az USCCA mégis kezdett teret nyerni.

Látva, hogy a vállalat a növekedés erős jeleit mutatja, Timnek volt néhány felismerése. Először is, tudta, hogy az USCCA pontosan az, aminek szeretné magát szentelni. Másodszor, rájött, hogy ahhoz, hogy a vállalat növekedni tudjon, "Timnek dolgoznia kell Timnek", és igazi vezetővé kell válnia.

Eladta mérnöki cégét, és mindent beleadott az USCCA-ba.

Vettek egy kis irodaházat.

Tim rengeteg üzleti és vezetői könyvet kezdett el olvasni, és a *Vállalkozói Operációs Rendszer (EOS)* - egy globális vállalkozói képzési program, amely együttműködik a Strategic Coach-csal is - coachingot kezdett kapni, ahol a megtanulta, hogyan kell megszerezni és működtetni egy vállalkozást, és hogyan kell fejleszteni a kulturális szempontokat, például az alapértékeket.

2007 és 2011 között a vállalat alig 1 millió dollár alatti bevételről a következő szintre emelkedett

4 millió dollár, 20 alkalmazottal. Az üzlet még mindig alapvetően a

magazin, amely nemcsak oktatást nyújtott, hanem egy "egyesület" tagjaként státuszt és identitást is biztosított.

A 2011-es év jelentette a következő döntő fordulópontot Tim és az USCCA számára. Ekkor Tim elkötelezte magát egy valóban világszínvonalú csapat felépítése mellett. Elkötelezte magát amellet, hogy a magazint a következő szintre emelje, még erőteljesebbé, érdekesebbé és hasznosabbá tegye.

Tim egy nagyon fontos felismerésre jutott egy privát üzleti coaching ülésen, ahol fontolóra vette, hogy az önvédelmi felelősségbiztosítást az USCCA tagság szerves előnyeként hozzáadja. Ahelyett, hogy csak egy szervezet lenne, amely a védelmi oktatásra és képzésre összpontosít, a tagság részeként biztosítást és védelmet is nyújtanának.

Ez egyedülálló volt, mivel abban az időben és még ma is sok ember számára az önvédelem törvényszerűségei nem népszerűek, és nem is elfogadottak.

Így Tim elkezdte kidolgozni az USCCA tagság alapfilozófiáját és keretét, amely a felelős fegyvertartásért felelős szövetség. Az USCCA három pillére a következő:

1. Mentális felkészülés: Az oktatásra és képzésre összpontosít.

- a. Mentális képzést kapnak, valamint a tagok megkapják a *Concealed Carrier Magazine* hathetente.
- b. Több ezer órányi online képzéshez jutnak hozzá a Protector Akadémián, "a fegyveres képzés Netflixében".
- c. Hozzáférést kapnak több száz útmutatóhoz, ellenőrzőlistához és e-könyvhöz is, amelyeket az évek során készítettek.

2. Fizikai előkészítés: Fizikai edzésre és tényleges fegyverhasználatra összpontosít.

- a. Az Egyesült Államokban több mint 5000 aktív, USCCA tanúsítvánnyal rendelkező oktató van, akik kézzelfogható fegyverhasználati képzést nyújtanak a tagoknak.
- b. Az USCCA hivatalos partnerséget kötött országszerte több mint 1500 lőtérrel, amelyeken "Az USCCA hivatalos partnere" feliratú transzparenszek láthatók.
- c. Tagként mindenféle kedvezményt kapsz lőszerre és felszerelésre.

3. Jogi előkészítés: Biztosítás és képzés a fegyverhasználat jogszerűségeiről és a fegyverhasználat utóhatásaira való felkészülésről, akár önvédelemből, akár más módon.

- a. Az USCCA 24/7 jogi válaszcsapatot kínál, amely bármilyen kérdésre, kihívásra vagy helyzetre válaszol.
- b. Több mint 1000 bűnügyi védőügyvédből álló csapatuk van, amely a nap 24 órájában rendelkezésre áll.
- c. Éves szinten akár 2 millió dollárig terjedő felelősségbiztosítással védekezhet.

A növekvő tisztánlátás, irányultság és elkötelezettség miatt Tim úgy döntött, hogy valami merészet tesz.

2003 óta, amikor eredetileg elindította a magazint, az éves tagság ára 47 dollár maradt. De a jobb csapat és ügyfélszolgálat; a három pillérre összpontosító oktatás és képzés mentális, fizikai és jogi szempontból; és a hozzáadott előny az önvédelmi felelősségbiztosítás, Tim úgy döntött, hogy majdnem 4x megemeli az USCCA tagság árát. Ez körülbelül 200 dollár volt évente a tagságért.

A tagok fele azonnal távozott.

Az USCCA egyetlen nap alatt 50 000 megújuló tagról 25 000-re csökkent.

"Nagyszerű érzés volt" - mesélte Tim arról, hogy felére csökkentette az ügyfélkörét, és a mennyiség helyett a minőségre koncentrált.

Még az ügyfelek felére csökkentése után is több mint kétszer annyit keresett, mint korábban, és sokkal nyereségesebb volt.

Magasabb minőség, kevesebb mennyiség.

Lézerfókusz és a küldetés és a cél egyértelműsége.

Ahelyett, hogy megpróbált volna minden lenni az emberek nagy csoportja számára, az USCCA inkább egy szűk, célzott csoportra szorítkozott. Ahogy Tim elmagyarázta nekem: "Menj a haranggörbe peremére. A középső területre való törekvés halálos a kultúra, a közösség és az üzlet növekedéséhez".

2011 óta, amikor hozzáadták a biztosítást, tisztázták az USCCA küldetését és fókuszát, és a minőségi tagokra összpontosítottak a mennyiségi helyett, a vállalat az egekbe szökött, 3-4 millió dollárról 250 millió dollár fölé emelkedett az éves bevétel.

Az elmúlt 10-11 év során Tim arra összpontosított, hogy vezetőként fejlessze magát, és mindenkit fejlesszen a szervezetében. Folyamatosan tréningeket kap és képzzi magát, és mostanra idejének nagy részét a csapata oktatásával és képzésével tölti.

Tim számára kezdetben félelmetes volt, hogy felvett egy 100 000 dolláros hitelkeretet a mérnöki vállalkozásától, és az egészet a kezdeti 30 000 magazin szállításba fektette.

Félelmetes volt rövid időn belül 4x emelni az árat, tudva, hogy

elveszítené a vásárlói nagy részét.

Tim újra és újra szembenézett a félelmeivel - elengedte a 80 százalékot, hogy teljes mértékben a 10x-es víziója és célja felé haladjon.

El kellett engednie, hogy mindent irányítania kelljen a vállalkozásában.

Rengeteg edzésbe, oktatásba és támogatásba fektetett, hogy gondolkodását olyan szintre fejlessze, hogy az USCCA-t valami egyedivé és innovatívvá tudja fejleszteni. Beszédoktatókkal dolgozott, hogy segítsenek neki fejleszteni a kommunikációját és a beszédképességét, hogy jobban tudja eljuttatni az üzenetet.

Vezetőként és látnokként fejlődött, és folyamatosan bővíti az USCCA-ban részt vevők látásmódját és gondolkodásmódját. A mai napig az első számú célja, hogy fejlődjön és tökéletesítse magát, hogy ezt a gondolkodásmódot és növekedést át tudja adni a csapatának és a most már több mint 700 000 USCCA-tagot számláló teljes populációnak.

Tim célja, hogy 2030-ra négymillió fölé növelje a szövetség taglétszámát.

Egy nemrégiben Joe Polish Genius Network csoportjában tartott előadásában Tim hét olyan alapelvet ismertetett, amelyeket az USCCA növekedése során alkalmazott. Ezek az elvek a *transzformációs vezetés elméletének* nagy részét tükrözik.³ Ezért megosztom Tim hét alapelvét, és a következő tudományágakkal való kapcsolatokat is bemutatom.

Transzformációs vezetés.

A "Miért csatlakoznak az emberek az USCCA-hoz?" kérdéssel kapcsolatban. Tim először a három pillérre mutatott rá - a szellemi, fizikai és jogi felkészítésre és képzésre.

-és a tagság minden előnyével. De aztán folytatta:

"Tisztázzunk valamit: az *emberek nem* a felsorolt előnyök miatt csatlakoznak az USCCA-hoz. Persze, ezek az előnyök csodálatosak. De nem ezek az igazi és mélyebb okai annak, hogy az emberek tagok lesznek. Az igazság az, hogy a legtöbb ember nem akarja közvetlenül az általunk kínált összes előnyt. Csak egy egyszerű gombot akarnak, amely ezeket biztosítja számukra. Az emberek bármely szervezethez vagy egyesülethez való csatlakozásának oka a *pszichográfiai összehangoltság*. Minden ember mélyen vágyik arra, hogy egy olyan embercsoporthoz való tartozás és kapcsolódás érzését érezze, amelynek tagjai közös hittel és kultúrával rendelkeznek".

Ez volt a gerince mindannak, amit Tim az elmúlt 20 évben az USCCA-nál kifejlesztett. Minden, amit tesznek, a magazin kiadásától kezdve a nagy rendezvényekig, a pszichográfiai összehangoltság, valamint az összetartozás és a közösség érzésének megteremtése a tagok körében. Így Tim hét alapelve a pszichográfiai összehangoltság és az összetartozás megteremtése köré összpontosul. Ez a hét alapelv a következő:

- 1. A történet:** Az Ön szervezetének, egyesületének vagy vállalkozásának szüksége van egy erőteljes eredettörténetre. "Ideális esetben egy igaz történet" - tette hozzá Tim nevetve. Tim szereti a vonakodó hős történetét, aki idegesen halad előre afelé, amit hivatásának vagy küldetésének hisz. Folyamatosan feszegetik magukat, hogy beteljesítsék ezt a küldetést, szembesülnek az akadályokkal, legyőzik azokat, és közben szétrúgják a seggüket. Ez tükrözi Joseph Campbell *a hős útja*,⁴ és minden jó szervezet vagy egyesület középpontjában az ügyfél, *mint a történet hőse* áll.
- 2. Egy ideológia:** Tim elmondta: "A szervezetednek olyan küldetésre és célra van szüksége, amelytől az emberek libabőrösek lesznek." Az időtálló ideológiák *elveken* alapulnak, nem pedig politikán. *Az elv* definíciója: "egy alapvető igazság vagy tétel, amely egy hit- vagy viselkedési rendszer vagy egy érvelési lánc alapjául szolgál". *A politika* definíciója: "a hatalommal rendelkező vagy azt remélő egyének vagy pártok közötti vita vagy konfliktus". Annak ellenére, hogy a fegyverekre és a fegyverbiztonságra összpontosító szervezetről van szó, az USCCA tagjainak közel 40 százaléka demokrata, mivel a szervezet nem a politikára, hanem az elvekre összpontosít, amelyek minden politikai háttérű ember számára relevánsak.
- 3. Egy szimbólum:** A szervezetnek vagy egyesületnek szüksége van egy erős hangzású és egyértelmű névre, valamint egy szimbólumra vagy logóra, amelyet az emberek a szervezethez társíthatnak, mint például a Nike swoosh szimbólum. Amikor Tim először indította el az USCCA-t, amikor ő volt az egyetlen alkalmazott, és nem voltak ügyfelei, az USCCA (*United States Concealed Carry Association*) nevet adta neki. Ez már a kezdetektől fogva hivatalosnak és fontosnak hangzott. A szimbólumnak professzionálisnak kell lennie, elképesztően kell kinéznie, és viselhetőnek kell lennie. Egy jó logó és márka olyasmi, amit egyesek még magukra is hajlandóak tetováltatni, mint a Harley-Davidson vagy az Apple logóját.
- 4. Közös rituálék:** A rituálé lehet bármilyen tevékenység, amely egyedi és következetes, és amely az értelem és az összetartozás érzését váltja ki. Ezek a rituálék erősítik az egyén elkötelezettségét a szervezet és annak ideológiája iránt. Az évente megrendezett expójukon 15-20 ezer USCCA-tag gyűlik össze egy adott helyszínen, ahol standok, képzések és a közösségi események egyéb formái vannak. A rendezvényekre való bejutáshoz, illetve a rendezvények során többször is, a tagoknak fel kell mutatniuk USCCA-tagsági kártyájukat. Ez az egyik rituálé, amit az USCCA-nál létrehozta: a tagsági kártya előhúzása és büszkén mutogatása.

kártya. A rituálék terjesztésének és erősítésének egyik módja, hogy rendszeresen közzéteszünk olyan tartalmakat - akár blog, YouTube-videók, magazin stb. formájában -, amelyekben kiemeljük a szervezet rituáléiban részt vevő tagok történeteit és az ebből származó előnyöket.

5. **Az ellenség: "Kell, hogy legyen egy ellenséged"** - mondta Tim. Érdekes módon az emberek gyakran könnyebben kötődnek ahhoz, amit nem szeretnek, mint ahhoz, amit szeretnek. Ez a csoporton belüli és kívüli csoportokat érinti, ahol egyértelműen rámutathatsz valamire, és azt mondhatod: "Ez nem mi vagyunk". Az ellenség, legyen az emberek egy csoportja, viselkedési formák összessége stb. az ideológia szerves része. A Strategic Coachnál az egyik "ellenség" a nyugdíjazás eszméje. Ebben a könyvben az ellenség a *2x gondolkodás*, ami azt jelenti, hogy már nem teszed fel a jelenedet (a 80 százalékot) egy nagyobb jövőre, ami izgat téged (mindent beleadsz a 20 százalékos Egyedi képességébe).
6. **A nyelv:** Minden ragadós szervezetnek van egy közös *bennfentes nyelve*, egyedi szavakkal, rövidítésekkel és közös jelentésekkel, amelyeket folyamatosan használnak a beszélgetésekben és az oktatási anyagokban. Ha elmegy egy Strategic Coach megbeszélésre, hallani fogja, hogy az emberek a Who Not How (Ki nem hogyan), VOTA, DOSS, Gap and Gain (hiány és nyereség) stb. kifejezésekről beszélnek. Meg lehet mondani, hogy valaki bennfentes és a csoport tagja, ha beszéli a nyelvet és érti a közös jelentések bonyolultságát.
7. **A vezető:** Minden szervezetnek, egyesületnek vagy mozgalomnak van egy vezetője. Ezt a vezetőt a vonzó személyiségnek és szolgának látja. Nem ők a történet hősei; minden egyes tag a hős. A vezető egyszerűen azért van, hogy minden tagot szolgáljon, vezessen és támogasson. A vezető végigkíséri az ügyfelet vagy a tagot az utazáson, segítve őket a saját hősük átalakulásában és folyamatában, amelyet az egyesület biztosít.

Tim története egy olyan embert mutat be, aki a rögzös egyéniségből *átalakító vezetővé vált*. Átalakító vezetőként elkezdett befektetni és fejleszteni önmagát. Kibővítette saját jövőképét és céltudatosságát saját maga és az általa vezetett ügy, az USCCA számára.

Ahelyett, hogy megfojtotta volna a csapatát, mint korábban, mikro-irányítással és túlkontrollal, inkább a *transzformációs vezetés* elveit alkalmazta a csapata bővítésére és felemelésére. A transzformációs vezetés - amely a vezetés leginkább tanulmányozott és tudományosan megalapozott elmélete és alkalmazása - néhány alapelve a következő:

- 1. Idealizált befolyás:** A transzformációs vezetők olyan példaképek, akik tetteikkel és értékeikkel inspirálják az őket követőket. Kockázatot vállalnak, elkötelezik magukat a választott értékek mellett, és olyan meggyőződéseket mutatnak, amelyek bizalmat keltenek azokban, akiket vezetnek.
- 2. Inspiráló motiváció:** A transzformációs vezetők inspirációt és céltudatosságot ébresztenek azokban, akiket vezetnek. Megfogalmazznak egy jövőképet, és elvárásokat és bizalmat közvetítenek a csapat felé. Világosan és meggyőződéssel kommunikálnak, és a látszólag negatív vagy kihívást jelentő körülményeket a nyereség és a növekedés lehetőségeivé változtatják. Nyereségorientáltak, nem hiányorientáltak.
- 3. Szellemi ösztönzés:** A transzformációs vezetők értékelik a csapat minden egyes tagjának kreativitását és autonómiáját. A vezető bevonja a tagokat a döntéshozatali folyamatba, és ösztönzi a kreatív gondolkodást. Megkérdőjelezi a feltételezéseket, és olyan környezetet teremtenek, amelyben egészséges konfliktusok alakulhatnak ki. Megváltoztatják azt, ahogyan a követőik gondolkodnak a problémákról és az akadályokról, és keretbe foglalják azokat, ezáltal képessé teszik őket arra, hogy magukévá tegyék a döntéseket és az eredményeket.
- 4. Egyéni megfontolás:** A transzformációs vezetők tudják, hogy a csapat minden tagja egyedi egyéniség, egyedi célokkal és egyedi képességekkel. A transzformációs vezetők megszüntetik a súrlódásokat és a szorongást, és olyan környezetet biztosítanak, ahol minden egyes egyedi egyéniség szabadnak és önállóan érzi magát, hogy a legjobb énjét adja, és hogy nyíltan és őszintén kommunikálja kihívásait, kívánságait és perspektíváikat .^{5,6,7,8}

Amellett, hogy Tim transzformációs vezetővé vált, elkezdte lehetővé tenni a csapatában lévő Kik számára, hogy autonóm módon működjenek - vezessék magukat, vállalják a felelősséget, és döntsék el, hogyan látják el egyéni szerepüket és feladataikat, ahelyett, hogy egy menedzser, nem pedig egy vezető helikopterrel irányítaná őket.

Tim kidolgozta saját filozófiáját és ideológiáját is - és világos keretbe foglalta -, amely nemcsak a vállalat és a csapat irányát és jövőképét határozta meg, hanem a végfelhasználó és a közösség számára is pszichográfiai egyértelműséget és összehangolást biztosított.

Transzformációs vezetőként Tim elveket, képzést, nyelvet, rituálékat és közösséget biztosított azoknak az embereknek, akik felelősségteljesen akarnak fegyvert birtokolni. Olyan kultúrát biztosított az emberek számára, amelyet az identitásuk részévé tudtak tenni és felépíteni.

Egy *érettségi modellt* is bemutatott, beleértve egy kezdeti szintet, amely az

ügyfél tanulása, fejlődése és az USCCA alkalmazása során emelkedik.

Tim tudatosan és alázatosan vált a rögzös individualistából transzformációs vezetővé. Nem kellett többé a Hogyanokat irányítania, ehelyett elkezdett befektetni önmagába azáltal, hogy egyre magasabb színvonalú Kikre tett szert. Hagyta, hogy ezek a Kik a maguk Egyedi Képességében működjenek, és egyre inkább önmagukat irányítsák, ahelyett, hogy minden mozdulatukat irányították volna.

Vezetővé vált, fejlődött és bővítette önmagát, vízióját, filozófiáját és azt az egyedi értéket, amelyet csapata és ügyfelei számára nyújtott.

Tim fejlődésének minden egyes szakaszában el kellett engednie azt a 80 százalékot, ami oda vitte, és ami most visszatartotta őt a következő 10x-es ugrás megtételétől.

Most, hogy Tim története mögöttünk van, rátérek néhány alapvető "Ki nem hogyan" alapelvre és alkalmazásra. Ezek azok a fő területek, ahol az emberek elakadnak, amikor megpróbálják alkalmazni a Ki nem hogyan-t, ami meggátolja őket abban, hogy 10x-es sebességre kapcsoljanak, és a 2x-es üzemmódban tartják őket.

KI NEM HOGYAN FAQ

Kérdés: Ki az első "Ki", akit a fiatal vállalkozóknak meg kell szerezniük?

Szerezzen valamilyen adminisztratív asszisztenst, akár személyesen, akár digitálisan. Egy másik szó erre, Gino Wickman és a Vállalkozói Operációs Rendszer (EOS) nyelvezetét használva, az "integrátor". Susan Kichuk ennek a szerepkörnek egy rendkívül magas szintű alkalmazása, bár kezdetben kicsiben is, egyszerűen azzal, hogy szerzel egy digitális asszisztenst, aki azonnal több mint 20 órát szabadít fel az időből, a "80 százalékot" beleértve az időbeosztást, az e-mailezést, a logisztikát, stb.

Az a feladatuk, hogy *megszervezzék Önt*, megkönnyítsék és leegyszerűsítsék az életét, valamint a hétköznapi és napi feladatokkal foglalkozzanak. A cél az, hogy az elméd egyre inkább felszabaduljon, hogy arra koncentrálhass, amihez a legjobban értesz, bármi legyen is az. Ahogy a közismert mondás tartja: "Frank Sinatra nem a saját zongoráját mozgatja".

Hasonlóképpen, Dan azt tanácsolja a vállalkozóinak, hogy "Soha ne jelenj meg egyedül és egy csapat támogatása nélkül". Hogy őszinte legyek, egyszerűen nem tűnsz magas szintűnek, ha te magad válaszolsz az e-mailekre és a megkeresésekre, és látszólag te kezeled a munkád operatív oldalát. Egyszemélyes show-nak tűnsz, ami megkérdőjelezi a szolgáltatás és a minőség, valamint a szakmaiság és az eredmények szintjét, amit nyújtani tudsz.

Soha ne jelenjen meg csapat nélkül.

Amikor egy ügyféllel vagy potenciális ügyféllel találkozik, a kifelé irányuló első kapcsolatfelvételt és a rendszerezett folyamatot egy Ki kezelje, ne Ön. Hagyja, hogy a Ki szervezze meg Önt, és állítsa be a színpadot, hogy Ön megjelenhessen, és a legjobb munkáját végezze. Ez nem csak azt teszi lehetővé, hogy arra koncentrálj, amihez a legjobban értesz, hanem sokkal jobb pozícióba helyez téged azok számára, akiket szolgálsz.

Amellett, hogy a Ki "megadja a színpadot" a tényleges munkádnak, lehetővé téve, hogy egyszerűen csak megjelenj, meg tudja és meg kell adnia a színpadot minden másnak is az életedben, egyre könnyebbé téve azt. Például meg tudják határozni a napod és a heted színpadát - segítenek abban, hogy tudd, hová összpontosítsd a legjobb energiáidat és erőfeszítéseidet, és kiszűrnek minden zajt, hogy a figyelmedet és a figyelmedet a legnagyobb hasznot hozó Egyedi képességű tevékenységekre irányíthasd.

Kérdés: Mi van akkor, ha félek attól, hogy bunkó leszek és parancsolgatok valakinek?

A kezdetektől fogva alapvető fontosságú, hogy tisztázzuk, mik az elvárások és a sikerkritériumok. Azonban bármikor újra kapcsolatba léphet és újra tisztázhatja az elvárásait. Ha ez egy erős kapcsolat, és ha folyamatosan tanulnak és fejlődnek, akkor az előírások és a folyamatok mindig frissülnek és javulnak. Ennek egy folyamatos és iteratív *folyamatnak* kell lennie.

Például, mivel rendszeresen részt veszek podcastokon, hogy népszerűsítsem a könyveimet, rendszeresen kommunikálok Chelsea-vel, az asszisztensemrel és végrehajtómmal a podcastokra vonatkozó előírásokról. Ez sosem egyszeri dolog, hanem egy folyamatos folyamat, amelynek során szigorítom a szűrőt, és ő segít nekem alkalmazni a kívánt eredmények elérése érdekében.

Minél inkább alkalmazod a Ki és nem a Hogyan-t, és minél inkább felhatalmazod a Ki-ket arra, hogy átvegyék a felelősséget, és minél inkább megtapasztalod a szabadságot, hogy a 20 százalékodban vagy, annál kevésbé fogod magad bunkónak érezni.

Te vagy a vezető.

Van egy munkájuk, amiben izgatottan támogatnak téged. Ez az ő munkájuk. Szerezzon olyan embereket, akik dolgozni *akarnak*, és akik sikeresek *akarnak* lenni. Ahogy Jim Collins a *Good to Great* című könyvében megfogalmazta,

"Ha a megfelelő emberek ülnek a buszon, akkor a motiváció és az emberek irányításának problémája nagyrészt megszűnik. A megfelelő embereket nem kell szigorúan irányítani vagy felbuzdítani; a legjobb

eredmények elérésére irányuló belső készlet és az, hogy részesei legyenek a legjobb eredmények létrehozásának, önmagukat fogja motiválni.

valami nagyszerűt.⁹ "

Kérdés: Mi van, ha nem engedheted meg magadnak a Who-t?

Nem engedheted meg magadnak, hogy *ne* szerezd meg a Whos-t. *Ne tekintsd őket költségnek.* A Who beszerzése egy befektetés önmagadba és az eredményeidbe. Minél tovább vársz azzal, hogy megszerezz egy Who-t, annál több idődet és energiádat fogja felemészteni az a 80 százalék, amely csak az eredményeid 20 százalékát hozza. Ráadásul, ha túlságosan szétszórt és elfoglalt vagy, akkor nagyon kevés áramlást és mélységet tapasztalsz, ami által 10x jobb minőségű eredményeket érsz el.

Ha befektetsz egy Ki-be, nem csak több tucatnyi órát szabadítasz fel, olyan órákat, amelyeket a tevékenységek 20 százalékára fordíthatsz, amelyek 10x értékesebbek, de áramolni fogsz és koncentrálni fogsz, miközben ezt a 20 százalékot csinálod. Mindeközben az új Ki-je jobban fog összpontosítani a szerepére, és következetesebben fogja produkálni a szerepének kívánt eredményeit, amelyeket Ön korábban erőltlenül és következtlenül produkált. Minden azonnal jobb lesz, különösen a saját pszichológiád és a fókuszod, amelyek alapvetően fontosak ahhoz, hogy 10x-es teljesítményt érh el.

Kérdés: Hogyan találja meg a megfelelő Kit?

A Ki nem hogyan egy folyamatos folyamat, amelyben idővel egyre jobb leszel. Olyan, mint bármely más készség. Kezdetben nem leszel benne olyan nagyszerű. Nem lesz a legjobb a tisztánlátásod és a szűrőid, amiket a nagyon specifikus Kik megtalálására használsz majd.

Valószínűleg arra sincs pénze, hogy a lehető legszakavatottabb és legképzettebb Whos-t szerezz be. Mint mindenben, kezdje kicsiben. De csak kezdje el.

Szerezze meg az első asszisztensét, hogy 20 órányi logisztikai és operatív munkát vegyen le a tányérjáról. Találhatsz digitális asszisztent a tengerentúlon, vagy akár a z Egyesült Államokban is, kevesebb mint 15 dollárért óránként, hogy elvállalja ezt a szerepet, és valójában meg fogsz lepődni, hogy milyen tehetségeket találsz erre a szerepre.

Ahogy elkezded látni a Ki és nem a Hogyan erejét, nem fogsz többé annyira ellenállni neki. Érezni fogod az erőt, hogy valaki egy csomó munkát elintézt **h e l y e t t e d**, és több sávszélességed lesz arra, hogy többet termelj a 20 százalékból, ami az az egyedi érték, amit a piacra hozol, ami szintén energiát, áramlást és örömet hoz neked.

Határtalanul sok helyen találhatsz egy Kit - még a közösségi médiában is. Az első két asszisztensem úgy találtam meg, hogy megkérdeztem a Facebook-barátaimat, ismernek-e valakit, aki részmunkaidős munkát szeretne vállalni a személyi asszisztensemként. Szó szerint tucatnyi jelentkezést kaptam, és mindkét nő, akit felvettem, csodálatos volt a karrierem azon szakaszában.

Végül abbahagytam a saját Kik keresését, és lehetővé tettem az asszisztensem számára, hogy ezt megtegye helyettem. Egyszerűen csak világos utasításokat adok neki, hogy milyen típusú eredményeket várok (azaz az elképzeléseimet és az elvárásaimat), és hagyom, hogy megtalálja és meginterjúvolja azt a Kit, akit a legjobban érez.

Minél specializáltabbá válik, annál specifikusabbak lesznek azok a Kik, akikre szüksége lesz a kívánt eredmények eléréséhez, ami valójában *megkönnyíti a megtalálásukat*, mivel sokkal kevesebb van belőlük. Például ahhoz, hogy ezt a könyvet eljuttassam oda, ahová akartam, tudtam, hogy olyan szerkesztőre van szükségem, aki *igazán* ért az üzleti könyvekhez. Kevesebb mint egy órába telt, mire eszembe jutott Helen, aki az ehhez hasonló üzleti könyvek első osztályú szerkesztője, és hatalmas címeiken dolgozott már háztartási szintű szerzőkkel.

Kérdés: Mi történik, ha rosszat választok, és rengeteg pénzt pazarolok el?

Ez rendszeresen előfordul. A nyereségbe kerülj, ne a részbe. Minden *érted* történik, nem *veled*. Azért kaptál rossz Kit, mert nem voltál tisztában azzal, hogy mit akarsz, és nem voltál nagyszerű "Vevő", Dan Sullivan nyelvezetét használva. Amikor Ön inkább "Vevő", mint "Eladó", akkor nagyon is tisztában van azzal, hogy milyen eredményeket szeretne elérni, magas követelményeket támaszt minden tevékenységével szemben, és csak olyan, egyre nagyobb hatást gyakorló szereplőkkel dolgozik együtt, akik bizonyítottak és elkötelezettek.

Mégis, ez egy folyamat, amin mindannyian keresztülme gyünk, és még akkor is, ha felépítettél egy csodálatos csapatot és munkatársak csoportját, soha nem lesz olyan pillanat, amikor megérkezel és teljesen megszabadulsz a rossz Kiktől. A lényeg, hogy legyen egy olyan rendszer, amellyel gyorsabban kiszűrheted a rossz embereket, és gyorsabban korrigálhatod a kurzust, ha már rájöttél, hogy rossz Ki van a helyén.

Gyakran előfordul, hogy a rossz Who-n "veszítesz pénzt". Még ezt a könyvet írva is több szerkesztőn és tanácsadón mentem keresztül, akik nem tudtak engem és ezt a könyvet oda juttatni, ahová szerettem volna. De én a nyereségben vagyok, nem a hiányban. Ezért a tapasztalataimat növekedéssé és tanulássá alakítom, amiben egyre tisztább vagyok, és a rendszerem a jövőben jobb lesz a Ki-k megtalálására, mint a múltban volt.

A Ki és nem a Hogyan nem olyan készség, amelyet még az üzleti iskolában sem tanítanak. Maradj a nyereségben, és legyél egyre jobb. Idővel a körülötted lévő Kik le fogják fűjni, és a rendszer egyre inkább önmenedzselni fog.

Kérdés: Lehetséges túlzásba vinni a Ki nem hogyan?

Nem igazán. Minél inkább a 20 százalékos Egyedi képességeidre összpontosítasz és energiát fordítasz, és minél következetesebben 10x minőségű eredményeket produkálsz, annál értékesebb lesz az időd és az eredményeid. A bevételed és a jövedelmed újra és újra 10x-es lesz, lehetővé téve, hogy több Ki-re tegyél szert az életed minden területén.

A 10x a mélységről és a minőségről szól. Ahhoz, hogy mesterré válj abban, amit csinálsz, nem lehet millió dolog a mentális tányérodon, ami elszívja a kognitív terhelést. Koncentrálj a magasabb minőségre és a kevesebb dolog mennyiségére. Ez a magánéletedre is érvényes. Ha meg tudsz szerezni valakit, aki jön és kitakarítja a házadat, elvégzi a különböző feladatokat, például a mosást és a mosogatást, elintézi a megbízásokat stb., annál magasabb lesz a minőség és a mélység a családdal.

A személyes oldal mentálisan nagy ugrás lehet az emberek számára. De ismétlem, ez a vezetésről és a mélységről szól. Évekbe telt, mire meggyőztem a feleségemet, hogy heti 20 órában "anyai segítő" legyen. De Cony a családuk meghatározó tagjává vált. Ő vigyáz a kisgyerekeinkre, a 4 éves ikerlányokra és a 2 éves kisfiúra, hogy Lauren a nagyobb gyerekekre koncentrálhasson, akiket magántanulónak tanítanak. Cony segít a házunk tisztán tartásában is. Sőt, nyugodt és békés energiát is hoz otthonunkba.

2. szintről a 3. szintre Vállalkozói tevékenység: Vezetőtől az alkalmazásig

***Ki nem* Hogyan önmenedzselő cég**

"Vállalkozásának 10x-szeresére emelése csak úgy lehetséges, ha Ön és csapata minden tagja a lehető leggyorsabban egy önvezető vállalaton belül működik."

- DAN SULLIVAN

Amikor a 19.th -századi amerikai vallási vezető, Joseph Smith az illinois Nauvoo városát és közösségét építette - körülbelül 20 000 ember -, a törvényhozás egyik tagja megkereste. A kormánytisztviselő szerette volna megérteni, hogyan volt képes Smith úr egy ekkora embercsoportot kormányozni, és hogyan tudott ilyen "tökéletes rendet" fenntartani. A tisztviselő továbbá megjegyezte, hogy lehetetlen volt számukra az emberek kormányzása és a rend fenntartása Illinois többi részén.

Smith úr megjegyezte, hogy ez *nagyon egyszerű* volt.

"Hogyan?" - válaszolta az úriember. "Nekünk ez nagyon nehéz."

Smith úr azt válaszolta: *"Én helyes elveket tanítok nekik, és ők maguk irányítják magukat."*¹⁰

Joseph Smith kijelentése egy nagy és buzgó vallási közösség irányításáról közösség alkalmazható egy önmenedzselő vállalat felépítésére.

Nem olyan nehéz.

Valójában ez a legegyszerűbb módja egy csoport vezetésének és irányításának. Hagyod, hogy ők *irányítsák magukat.*

Ehhez azonban világos jövőképre, normákra és kultúrára van szükség. Ha világos jövőképed és kultúrad van - vagyis tudod, hogy ki vagy és miről szólsz -, akkor a megfelelő Kik fognak *vonzódni hozzád* és ahhoz, amit csinálsz. Ezeknek a "megfelelő Kiknek" nem lesz szükségük arra, hogy Ön motiválja és irányítsa őket.

Éppen ellenkezőleg, ezek a megfelelő Kik lesznek belsőleg motiváltak arra, hogy a legjobb képességeiket (és még annál is többet) tegyék le az asztalra. Tulajdonképpen a transzformációs vezetéshez kapcsolódó fogalom az úgynevezett *szervezeti állampolgári magatartás* vagy *érezelt szerepkör-szélesítés*.^{11,12,13} A szervezeti állampolgári magatartás

(OCB) olyan altruista tevékenységek és magatartásformák, amelyek a csapatot és a szervezetet támogatják, és amelyek "túlmutatnak" a szerepük sajátosságain. Ez lehet az, hogy megtesznek mindent, ami egy projekt befejezéséhez szükséges, támogatást nyújtanak másoknak, pozitív energiát hoznak, stb. Ezek olyan cselekedetek, amelyeket akarattal, nem pedig szükségéből tesznek. A cselekvés kedvéért történnek, nem pedig valamilyen konkrét jutalomért.

Az érezelt szerepkör szélessége azt jelenti, hogy az egyén mit tekint saját szerepének, és a kutatások azt mutatják, hogy a transzformációs vezetők bizalmat és elkötelezettséget építenek az emberekben, így az érezelt szerepkörüket kiterjesztik az OCB-kre is.^{14,15,16} Ezt a csapathoz tartozás részének tekintik, amiben túllépnek a célon, és nem mert muszáj, hanem mert akarják.

A disszertációmban végzett kutatásom részeként megállapítottam, hogy a transzformációs vezetők arra inspirálják az általuk vezetett személyeket, hogy a követőik bizalmának és elkötelezettségének elnyerésével a saját szerepüket messze túlmutatóan bővítsék.¹⁷

A vezetőbe vetett bizalom egy sokat kutatott fogalom, és a *vezetői bizalom* egyik legfontosabb szempontja.

Transzformációs vezetés.¹⁸ Bizalom nélkül nincs transzformációs vezetés. Ez az a közvetítő erő, amely lehetővé teszi a vezetők számára, hogy inspirálják az általuk vezetett személyeket arra, hogy felemeljék és átalakítsák magukat, hogy eredményeket hozzanak létre és elérjék az új mércét.

A legújabb metaanalízis kutatások kimutatták, hogy a vezetőbe vetett bizalom,

valamint az *érzelmi szervezeti elkötelezettség* elősegíti a transzformatív vezetés és a kiterjesztett szerepkörök és az OCBs közötti kapcsolatot .¹⁹ Alapvetően a transzformációs vezetők elnyerik az általuk vezetett személyek bizalmát, és segítik azokat, akiket vezetnek.

a bizalom érzelmileg erősen elkötelezetté válik az ügy és a jövőkép iránt, amelyben mindannyian részt vesznek. A vezetőbe vetett bizalom és a szervezet és a küldetés iránti érzelmi elkötelezettség révén az emberek csodálatos dolgokat tesznek. Olyan dolgokat tesznek, amiket egyébként soha nem tettek volna meg, vagy nem tudtak volna megtenni.

Ha a "miért" elég erős, megtalálod a "hogyan"-t.

Ebben az esetben, ha a "miért" elég erős, mert a csapat bízik a vezetőben és érzelmileg elkötelezett az ügy iránt, nincs olyan dolog, amit ne tudnának megtenni a cél elérése érdekében.

Van még egy utolsó réteg ebben az egyenletben, amely megmutatja, hogy a transzformációs vezetők hogyan hozzák ki a legtöbbet az emberekből, és végül lehetővé teszik számukra, hogy úgy kormányozzák magukat, ahogy Joseph Smith leírta az illinois-i kormánytisztségviselőnek.

A bizalom sebessége című könyvében: *The One Thing that Changes Everything (Az egyetlen dolog, ami mindent megváltoztat)* című könyvében Stephen M.R. Covey kifejti, hogy a bizalmat nem kiérdemelni kell. Ehelyett a bizalom elnyeréséhez *bizalmat kell adnod*.²⁰ Erről szól a magas színvonalú kapcsolatok, valamint az önmenedzselő csapat építése. Ahelyett, hogy mikromenedzselni és irányítani kellene

az embereket, akkor jövőképet, tisztánlátást, kultúrát és normákat adsz nekik, amelyek szerint élhetnek. Tiszteletben tartod és értékeled a saját, fejlődő és növekvő normáikat is, amelyeket ők maguknak, mint egyéneknek tartanak. Megbízol a megfelelő Kikben, hogy menedzseljék magukat. Bízol bennük, hogy kibővítik és tisztázzák a szerepüket, és hogy a kötelességükön túlmutatóan teljesítenek.

Ha bízol az emberekben, azok csodálatos módon mutatkoznak meg.

Ha a megfelelő emberekben bízol, ők is kiterjesztik ezt a bizalmat. Nem csak ez, hanem ez az egyetlen módja annak, hogy a legjobbat hozzuk ki az emberekből, és ez az emberi motiváció lényegét érinti. Az egyik legjobban tudományosan alátámasztott motivációs elmélet, az *önmeghatározás elmélete szerint* a magas szintű belső motivációnak három alapvető összetevője van:

- 1. Autonómia:** Szabadságod van arra, hogy azt csináld, amit akarsz, ahogy akarsz, amikor akarsz, és akivel akarsz.
- 2. Mesteri képesség:** Szabadságod van arra, hogy folyamatosan fejleszd és fejleszd az Egyedi képességed művészetét és készségét.
- 3. Rokonság:** Szabadságod van arra, hogy átalakító kapcsolatokat hozz létre azokkal a 10x egyénnel, akikkel együtt szeretnél működni és átalakulni

^{21,22}

Ahhoz, hogy az emberek motiváltak legyenek abban, amit csinálnak, ez a három

darab elengedhetetlen. Minél nagyobb önállósággal rendelkeznek abban, amit csinálnak, annál motiváltabbak és felhatalmazottabbak lesznek. Ahogyan azt a *Ki, nem hogyan* című könyvemben írtam:

"Ha magasabb szintű csapatmunkát akarsz alkalmazni az életedben, akkor le kell mondanod a dolgok elvégzésének irányításáról. . . Nemcsak a Ki-nek kell teljes mértékben birtokolnia a Hogyanot, hanem teljes engedélyt is kell kapnia erre. "23

A könyvben szereplő vállalkozók közül szinte mindenki, akinek a történetét kiemeltém, önmenedzselési vállalatot épített.

Az [1. fejezetben](#) Carson Holmquist és Linda McKissack történetét meséltem el.

Carson rájött, hogy ő a szűk keresztmetszet a cégében, a Stream Logisticsben, és megakasztotta a 10x-es sebességre való képességét. Szó szerint a döntéshozatali folyamat minden aspektusában részt vett. Úgy emelte a Stream Logistics vezetését, hogy teljesen felszabadult az ideje és a fókusza, hogy mindent feltárjon, ami a vállalkozásában történik, valamint hogy jobban megértse a legjobb ügyfeleit és vásárlóit.

Ennek hatására rájött, hogy legjobb ügyfelei, a High Stakes Freight ügyfelei az ügyfeleknek csupán 5 százalékát, de a nyereségük több mint 15 százalékát teszik ki. Az önmenedzselő csapatával Carson felszabadult, hogy az Egyedülálló Képességében legyen, kibővítse látásmódját és vezetői képességeit, és végül átirányítsa a vállalat egész hajóját, amely az elmúlt néhány év alatt megnégyszerezte nyereségét, miközben megtartotta ugyanekkora csapatát.

Linda létrehozta az önmenedzselő vállalat különböző iterációit. Először felbérelt egy személyi asszisztenst, aki minden logisztikai és szervezési feladatot elvégzett. Aztán felvett egy másik asszisztenst, majd végül más ügynököket, hogy a többit intézzék. De még e k k o r is leginkább csak a Ki és nem a Hogyan-t alkalmazta.

Csak akkor lett önvezető csapata, amikor felvette sógorát, Bradet, hogy teljes mértékben irányítsa a vállalkozásait. Amint ez a csapat összeállt, a Keller Williams ohioi, indianai és kentuckyi régióinak növelésére összpontosíthatott. Az önmenedzselő cégével két régiót növelt, amelyekben ma már 28 iroda és több mint 5000 aktív ingatlanügynök dolgozik. Vállalkozása mostanra több mint 14 milliárd dolláros éves bevételt ér el.

Mindez nem történt volna meg, ha Linda nem vált volna robusztus individualistából a Ki nem hogyan-t alkalmazó vezetővé, egy önmenedzselő és önfejlesztő vállalat transzformációs vezetőjévé.

A [könyv 2. fejezetében](#) elmeséltem Chad Willardson történetét, a pénzügyi tanácsadót, aki otthagya a Merrill Lynch-nél végzett flancos munkáját, hogy megalapítsa saját privat vagyongazdálkodóját, a Pacific Capitalt. Chad fejlődése ugyanazt a mintát követte: a mindent maga csináló, rögzös individualistából végül a Ki és nem a Hogyan-t alkalmazta az élete és vállalkozása minden területén.

Végül Chad teljesen önmenedzselővé tette a vállalatát. Már nem vesz részt a napi munkában, bár még mindig ő vezeti az általános víziót és a

a Pacific Capital stratégiája. Most Chad évente körülbelül 30 napot tölt az irodában, hogy kapcsolatba lépjen a csapattal, tájékoztassa őket a folyamatos jövőképről és a fókuszról, és támogassa őket mindenben, amire szükségük van.

Chad teljesen felszabadult, hogy családjával együtt élhessen át csúcseredményeket, beutazhassa a világot, folyamatosan fejlessze és fejlessze gondolkodását, és bővítse munkatársak, társbefektetők és ügyfelek egyre növekvő hálózatát.

A fejezetben korábban elmeséltem Garnet Morris és a Targeted Strategies Group történetét, aki egy zseniális innovátor és stratégia, aki a Ki, nem a Hogyan alkalmazza, ahol csak tudja, és így több millió dolláros céggé nőtte ki a vállalkozását. Mégis, csak akkor ugrott meg a cégének növekedése egészen más szintre, amikor Susan Kichuk felfogásával önmenedzseléssé tette a cégét. Most a Targeted Strategies Group tízszer annyi életbiztosítást ad el, mint bármely más cég egész Kanadában.

Mi a helyzet veled?

- Ön egy robusztus individualista, vagy a Ki nem hogyan-t alkalmazó vezető?
- Legyünk őszinték: Igazi vezető vagy, vagy még mindig csak egy szűk keresztmetszetű menedzser? • Bízol a Kikben, vagy csak magadban bízol?
- El tudja képzelni, milyen lenne és milyen érzés lenne egy önmenedzselő vállalat, ahol felszabadult a felfedezés, a terjeszkedés, az innováció, a tanulás és az alkotás szabadsága?
- Készen állsz arra, hogy *átalakító vezetővé* válj?

3. szintről a 4. szintre Vállalkozói tevékenység: Az önmenedzselő cégtől az önfejlesztő, egyedi képességű csapatmunkához

"Egy Egyedi képességű csapat létrehozása azt jelenti, hogy olyan megállapodást kell kötni, amelynek révén minden egyes személy felszabadul, hogy a saját Egyedi képességű területére összpontosíthasson. Azt jelenti, hogy olyan embereket alkalmazunk, akik különböző készségekkel és tehetségekkel rendelkeznek, többek között azokon a területeken is, ahol Ön hiányt szenved, így a vállalkozásában minden feladatot és felelősséget olyan ember lát el, aki szereti csinálni, és aki a legjobb benne. A csapattagok azonban csak akkor fognak így dolgozni, ha erre engedélyt kaptak a következőktől

a te példád. Nem adhatnak maguknak több engedélyt, mint amennyit te mutatsz. Ahogyan az is igaz, hogy a csapatod nem fogja úgy érezni, hogy a vezetői példád nélkül nem kapnak engedélyt arra, hogy az Egyedi Képességre koncentráljanak, úgy az is igaz, hogy te sem leszel képes az Egyedi Képességre koncentrálni és megvalósítani az Önvezető Vállalatot, ha a csapattagjaid nem kapnak szabadságot arra, hogy arra koncentráljanak, amit szeretnek és a legjobban csinálnak - arra, ami energiát ad nekik, és így az egész szervezetet is energiával tölti fel. Ahhoz, hogy ezt a fajta szabadságot megadja a csapatának, mélyreható változást kell elérnie a gondolkodásában, de egyre nagyobb kreatív és együttműködési támogatást fog élvezni a saját Egyedi Képességéhez, ahogyan a csapattagjai közül többen képesek lesznek teljes mértékben a sajátjukra összpontosítani. Az én jelenlétemre nincs szükség ahhoz, hogy a csapatom a legjobb munkát végezze, és ez a folyamatos fejlődés és bővülés mindenki Egyedi Képességű Csapatmunkája automatikusan egy Önigazgató vállalat."

- DAN SULLIVAN

Az önmultiplikáló csapat természetes folytatása az önmenedzselő csapatnak.

Vezetőként Ön adja meg az alaphangot mindannak, ami a szervezetében és a csapatában történik. Amikor komolyan veszi saját Egyedi képességét, és amikor a 10x folyamatot éli, azaz mindent megtesz a 20 százalékaért, és folyamatosan megszünteti a 80 százalékot, arra ösztönzi a csapatát, hogy ugyanezt tegye.

Arra ösztönzi a csapatát, hogy vegyék komolyan saját Egyedi képességüket. Arra bátorítja őket, hogy duplázzák meg a saját 20 százalékukat, ami egyszerre izgatja és ijesztő számukra, és folyamatosan finomítsák szerepüket, ahogyan azt jónak látják. Jim Collins a *Good to Great* című könyvében kifejtette, hogy nem csak arról van szó, hogy a megfelelő embereket kell felvenni a busz, a megfelelő embereket akarja a megfelelő helyekre ültetni.²⁴ Amit Collins nem magyarázott el, az az, hogy a "megfelelő ülést" végső soron maguk a megfelelő Kik alakítják ki.

Az Egyedülálló képességű csapatmunkával működő önmenedzselő vállalatban minden egyes tag folyamatosan finomítja saját szerepét, hogy csak néhány olyan területen dolgozzon, amely izgatja és energizálja. Miközben ezt teszik, a új szerepeket alakítanak ki a régi 80 százalékkal, és olyan megfelelő embereket

vesznek fel, akik izgatottan akarják ezt a 80 százalékot. Ilyenkor a csapat elkezd
bővíteni magát egy

autonóm módon.

Vegyük például az én cégemet.

Amikor először kezdtem el hivatásszerűen könyveket írni, sokat szerkesztettem magam. Idővel azonban, ahogy a 20 százalékos szintre álltam be, egyre több Kit vettem magam köré, hogy támogassanak és felemeljék a munkámat. Ide tartoznak a stratégák, marketingesek, publicisták, jobb szerkesztők stb.

Mindezek a Kik lehetővé tették számomra, hogy növeljem a 20 százalékos elkötelezettségemet. Most, amikor együttműködöm vagy együtt dolgozom valakivel, például Dan Sullivannal és a Stratégiai Edzővel, ezeken a könyveken, nem csak engem és az Egyedülálló Képességemet értik. Ehelyett megkapják a velem együtt érkező, egyre növekvő és önmagam megsokszorozó csapatomat is, amely most már több szerkesztőt, marketingest, kiadót, adminisztratív asszisztenst, hamarosan publicistát stb. foglal magába.

Az asszisztensem, Chelsea, nemrég maga is átesett ezen a folyamaton. Amikor körülbelül két évvel ezelőtt az asszisztensem lett, az ő szerepe nagy felelősséggel járt, beleértve az időbeosztásom, naptáram stb. kezelését. Egyre többet és többet bíztam Chelsea-re, és egy ideig egész jól megbirkózott vele, annak ellenére, hogy otthon lévő anyaként három gyönyörű gyermeket nevel.

Azonban ahogy a céljaim egyre nagyobbak lettek, és a projektek, amelyeket Chelsea-nek kellett vezetnie és delegálnia, egyre intenzívebbé váltak, ő elkezdett fontos labdákat eldobni. Nyilvánvalóvá vált, hogy túlságosan szét volt szórva.

Túlságosan megnőtt a szerepe. Sokkal világosabbá váltak a munkájának azon aspektusai is, amelyek izgatták és lenyűgözték őt - a saját Egyedülálló Képessége. Tisztázta a szerepének azt a 20 százalékát, amelyre összpontosítani akart, valamint azt a 80 százalékát, amelyet át akart adni egy új Kinek.

Chelsea 80 százaléka a szervezetfejlesztés és a nagy projektek nyomon követése és befejezése körül forgott. A 20 százalékos superképessége a támogatásban és a szervezésben rejlett, valamint a csapat támogatásában, amikor nagy projekteket hajtottak végre.

Chelsea ezután elment, és megtalálta Kaytlint, egy hihetetlenül tehetséges embert, aki átvette a régi 80 százalékát. Kaytlin imádja a rendszerek és folyamatok szervezését. A nagy feladatok és projektek végigkövetésében és befejezésében is rendkívül magas szinten áll. Imád problémákat megoldani és dolgokat elvégezni. Most, hogy Kaytlin itt van, Chelsea munkája 10x élvezetesebb, és 10x jobban és koncentráltabban tud koncentrálni arra a néhány területre, amit szeret.

Végül Chelsea és Kaytlin azonosítják a saját 20 százalékukat, és így önállóan és szervesen szaporítják a szerepüket és a körülöttük lévő csapatokat.

Egy figyelmeztető szó. Egy dolog, amiről Dan beszél, hogy amikor lehetővé tesszük az emberek számára, hogy önállóan működjenek az Egyedülálló Képességükben, akkor egyre értékesebbé és zseniálisabbá válnak abban, amit csinálnak. Sőt, olyannyira

értékes, hogy számos lehetőségük lesz arra, hogy távozzanak és más szervezeteknél dolgozzanak.

Ahogy Dan az *Önmenedzselő vállalat* című könyvében kifejti:

"A vállalati, bürokratikus hozzáállás szerint mindenki helyettesíthető, és soha nem akarsz függővé válni az emberektől. De az egyetlen módja annak, hogy valóban rendkívüli szervezetet hozz létre, hogy valójában olyan mértékben növelted az emberek Egyedülálló képességét, hogy gyakorlatilag pótolhatatlanok. Ha valami történne, és elmennének, nem tudnád őket pótolni. Valami újat kellene létrehoznod. Sok olyan emberünk van, akivel, ha valami történne, akkor maradandó lyuk keletkezne abban, amit csináltak. Más dolgokkal foglalkoznánk, és más embereket más módon pótolhatatlanná tennénk, de ezt a kockázatot vállalni kell. Nem hiszem, hogy a nagyság anélkül a kockázat nélkül jön létre, hogy olyan emberek lennének, akik annyira egyedülállóan jók abban, amit csinálnak, hogy pótolhatatlanok. Ez az egyetlen módja annak.

egy vállalkozói szervezetben nagyságot kapsz. "²⁵

Ez az a "kockázat", amit vállalnod kell ahhoz, hogy nagyszerűvé válj. Amikor olyan szabad környezetet és 10x nagyobb víziót biztosítasz, amely olyan nagy, hogy a részvétele átalakítja az embereket, akkor azt kockáztatod, hogy olyan Egyedülálló képességű embereket hozol létre, akik teljesen elképesztőek abban, amit csinálnak.

Azonban nagyon kevés olyan szervezet van, amely komolyan veszi az Egyedi képességet. Nagyon kevés alapító és vezető veszi komolyan még a saját Egyedülálló képességét is, nemhogy átalakító vezetővé váljon egy önmenedzselő céggel, ahelyett, hogy szűk keresztmetszetű mikromenedzser lenne.

Ezért érdemes kockázatot vállalni. Olyan szabad környezetet teremtesz, ahol a megfelelő Kik folyamatosan alakítják ki saját szerepüket és résüket.

A hihetetlenül zseniális, örülten értékes Egyedi képességekkel rendelkező emberek fejlesztésének egyik kapcsolódó kockázata, hogy nincs 10x-es látásmód. Ha megszűnik a 10x-es vízió, a legjobb embereid elhagynak téged. A legjobb emberek nem azok, akiket a 2x, hanem csak a 10x érdekel.

Elég meggyőző a víziója ahhoz, hogy a legjobb emberei 10x-es jövőt és növekedést lássanak benne maguk számára?

Az, hogy részese lehet annak, amit csinálsz, izgatja, energetizálja és átalakítja a legjobb embereidet?

Ugyanígy igaz az is, hogy ha egy 10x-es vízió felé haladsz, akkor a 2x olyan ember, aki egyszerűen csak "munkát" akar, el fog menni. Ők nem akarnak olyan szinten átalakulni, amilyen szinten a víziója megköveteli, hogy minden érintett részese legyen.

Ha komolyan gondolja a 10x-et, akkor a szabadság a nyelv és az operációs rendszer.

rendszer, amely eljuttatja Önt oda. A saját szabadságod, valamint mindenki más szabadsága, aki csatlakozik hozzád a 10x kalandodban.

Mi a helyzet veled?

- Elég komolyan veszed az Egyedi képességedet ahhoz, hogy megszabadulj a 80 százaléktól?
- Ön példát mutat, és a szabadság kultúráját teremti meg, ahol a csapatában lévők engedélyt kapnak arra, hogy Egyedi képességüket is komolyan vegyék?
- Van-e önmenedzselő csapatának önbizalma, hogy mindent beleadjon az Egyedi Képességébe, csiszolva saját szerepét, és további Kiket bevonva a korábbi 80 százalékok kezelésébe?

Alapvető alkalmazások

- Kezdje el azonnal megszerezni a Whos-t, hogy a jelenleg elvégzett feladatok 80 százalékát el tudja látni.
- Az első, akit valószínűleg szeretne, egy valamilyen formában működő adminisztratív asszisztens, aki leveszi a legtöbb logisztikai és eljárási feladatot a tányérjáról, így Ön arra tud koncentrálni, amire a legjobban tud. Szerezzen egy olyan Kit, aki *megszervezi és rendszerezi, hogy* ne kelljen folyamatosan szervezned magadat. Minél inkább a kreativitásodnak és a mesterségednek szenteled magad, annál kevesebb sávzsélességet és kognitív terhelést tudsz majd az eljárási és szervezési feladatokra fordítani. Szerezd meg a Ki-t, hogy boldogan és sikeresen intézze ezeket a dolgokat helyetted. Ne feledd, Frank Sinatra nem a saját zongoráit mozgatta. Neked sem kellene - bármit is jelentsen ez számodra.
- Kezdj el befektetni a Kikbe az életed minden kulcsfontosságú területén. Ez nagyobb mélységet, minőséget, és áramlást tesz lehetővé az életed minden területén. Minden egyes Ki, akit kapsz, egy befektetés *beléd*, az életedbe és az eredményeidbe.
- Mielőtt úgy érzi, hogy készen áll, képezze ki a vezetőséget, hogy leváltsa Önt az üzlet szervezeti vezetői posztjáról. Hozzon létre egy önmenedzselő vállalatot, amely úgy működik és működik, hogy Ön nem vesz részt a napi ügyekben. Az általad felvett vagy kifejlesztett vezető(k) jobbak lesznek nálad a szervezet és a csapat vezetésében, kivéve, ha ez 100 százalékban az Egyedülálló Képességed. Még így is az a legjobb hozzájárulásod, ha folyamatosan bővíted magad, mint

személy és vezető, tágítja látókörét, és növeli Egyedülálló Képességének minőségét és hatását egyre szűkebb körben élő emberek számára.

- Hozzon létre egy olyan szabadságkultúrát, amelyben a csapat minden tagját arra ösztönzik, hogy tisztázza és bővítse saját Egyedi képességét. Minden tag egyre inkább meghatározza, hogy mi izgatja őt - a saját 20 százalékát -, és arra ösztönzik, hogy a saját 80 százalékát átadja egy új Kinek, akit segít megtalálni és kiképezni.

A fejezet tanulságai

- Legalább négy alapvető vállalkozói szint van, amelyeken át kell haladnod ahhoz, hogy újra és újra 10x-es szintre juss. Minél gyorsabban haladsz felfelé ezeken a szinteken, annál gyorsabb és könnyebb lesz minden következő 10x-es ugrás.
- Az első szintű vállalkozói tevékenység a szolopreneur vagy mikromenedzser, ahol Ön egy robusztus egyéniség, aki vagy minden Hogyan csináld magad, nagyon kevés Ki. Vagy, ha vannak Kik, akkor mikro-irányítod őket, elfojtva ezzel a saját szabadságodat és növekedésedet, és elfojtva az ő autonómiájukat és növekedésüket. Tim Schdmit, a U.S. Concealed Carry Association (USCCA) alapítója és vezérigazgatója több mint egy évtizeden át ebben a helyzetben volt, amíg át nem állt a második szintű vállalkozói tevékenységre.
- A második szintű vállalkozói szellem a robusztus egyéniségen túl olyan vezetővé válik, aki a Ki és nem a Hogyan-t alkalmazza. Azzal, hogy alkalmazod a Ki nem hogyan-t, sokkal inkább a 10x-es folyamatod 20 százalékában kezdesz működni.
-ami az Ön Egyedülálló Képessége. Teljesen megbízol a Kikben, hogy kezeljék a különböző szerepeik HOGYAN-jait, és nem irányítod őket. Önállóságot és bizalmat adsz nekik, világos elképzelésekkel és normákkal.
- A harmadik szintű vállalkozói készség túlmutat a Ki nem hogyan alkalmazásán az életed minden területén, és egy önmenedzselő vállalatot hoz létre. Egy önmenedzselő vállalatban már nem te irányítod vagy vezeted a vállalkozás **n a p i** szintű feladatait. Ehelyett vezetőket képeztél ki vagy béreltél fel, hogy vezessék helyetted a csapatot és az üzletet. Ön még mindig a vállalkozás egészének látnoka és vezetője, és nem szakad el teljesen az üzleti tevékenységtől. Az üzlet azonban egyre inkább nélküled irányítja magát, így teljesen felszabadulsz, hogy az Egyedülálló Képességében legyél - ahol felfedezel, terjeszkedsz, újítasz és együttműködsz. Tízszeresére alakítod magad, és ennek eredményeképpen az egész vállalatodban a jövőkép és a szabadság is folyamatosan tízszeresére bővül.
- A negyedik szintű vállalkozói tevékenység az, amikor az Önmagát Vezető Vállalatában mindenkit egyre inkább arra ösztönöznek, hogy a saját Egyedi Képességei szerint működjön - a 10x-es jövőkép saját 20 százalékában. Amikor az emberek önállóan működnek a saját Egyedi Képességükben, hihetetlenül ügyesek és értékesek lesznek abban, amit csinálnak. Ők maguk is önmenedzselő és önirányító vezetőkké válnak, akik továbbra is

túlszárnyalják és meghaladják a céljukat.

a kötelességtudat és az *eredményekre* összpontosítani, nem pedig az elfoglaltságra. Felelősséget vállalnak azért, hogy a lehető legértékesebbek legyenek önmaguk és a csapat számára. Úgy érzik, megbíznak bennük, hogy mindent beleadjanak az Egyedi képességükbe, és a lehető legértékesebbé és legerősebbé váljanak. Ennek eredményeként megsokszorozzák önmagukat azzal, hogy mások átveszik a 80 százalékukat. Ezt újra és újra megteszik, és most már egy önmagát megsokszorozó, Egyedi képességű csapatod van.

- Az Egyedi képességű csapatmunka legnagyobb kockázata az, hogy a 10x-es vízióban részt vevő emberek olyan hihetetlen Egyedi képességeket fejlesztenek ki, hogy vonzóvá válnak más szervezetek számára. Azonban kevés helyen kínálnak nekik olyan 10x-es víziót, mint önök, és kevés helyen kínálnak nekik olyan szabadságot, hogy tovább alakíthassák magukat és az Egyedi Képességüket, mint önök. Még így is igazi kockázatot jelent, hogy az általad fejlesztett emberek olyan jó emberekké válnak, hogy nem tudod őket pótolni, és ha elmennek, nem találsz hozzájuk hasonlót. Ez a nagyszerűvé válás kockázata.
- A végső kockázata annak, hogy nagyszerűvé váljon, nem az, hogy 10x megy. Ha nem megy 10x, akkor a legjobb embereket nem fogja vonzani, hogy veled dolgozzanak. A 2x nem izgalmas vagy motiváló a legjobb Kik számára. Ha 2x üzemmódba kapsz, akkor sok olyan ember fog veled dolgozni, akik egyszerűen csak egy munkát akarnak. Nem akarnak 10x átalakulást és növekedést. Ők biztosan nem fogják kibővíteni a szerepüket és nem fognak mindent felülmúlni. Nem fognak bízni benned, mint vezetőjükben, vagy érzelmileg elkötelezni magukat a szervezetük iránt. Nem fognak 10x többet tenni, mint amit a kötelességük kíván. Ehelyett a lehető legkevesebbet fogják tenni.

KÖVETKEZTETÉS

10x könnyebb, mint 2x



"Végső soron csak akkor fogunk átalakulni, ha képesek vagyunk felismerni és elfogadni azt a tényt, hogy mindannyiunkban van egy akarat, amely teljesen kívül esik a tudatos irányítás hatókörén, egy akarat, amely tudja, mi a helyes számunkra, amely testünkön, érzelmeinken és álmainkon keresztül ismételten jelentést tesz nekünk, és szüntelenül gyógyulásunkat és teljességünket szorgalmazza."

- DR. JAMES HOLLI ^{S1}

Dr. David Hawkins a *Power versus Force (Hatalom kontra erő)* című könyvében kidolgozta az általa a *Tudatosság térképének* nevezett módszert, amely megmutatja, hogy egy személy hol tart spirituális és érzelmi fejlődésében. A skála 20-tól (szégyen) egészen 1000-ig (megvilágosodás) terjed.²

A skálán 200 (bátorság) alatt minden negatív érzélem, például büntudat (30), apátia (50), félelem (100) vagy düh (150) működik.

A magasabb érzelmi energiák közé tartozik az elfogadás (350), a szeretet (500), az öröm (540) és a béke (600).

Dr. Hawkins szerint - aki évtizedeket töltött e térkép kifejlesztésével és tanulmányozásával, valamint *emberek millióin* tesztelve azt - az átlagember egész élete során mindössze *öt pontot* lép előre ezen a skálán.

Ahogy azt a *Power versus Force* című könyvében kifejti:

"A globális népesség tudatossági szintjének átlagos fejlődése alig több mint öt pontot tesz ki egy emberöltő alatt. Úgy tűnik, hogy az ember életének megszámlálhatatlanul sok millió egyéni tapasztalatából általában csak néhány

a tanulságokat valaha is megtanulják. A bölcsesség elérése lassú és fájdalmas, és kevesen hajlandóak feladni a megszokott, még ha pontatlan nézeteket is; a változással vagy a fejlődéssel szembeni ellenállás jelentős. Úgy tűnik, hogy a legtöbb ember inkább meghalni is hajlandó, mintsem megváltoztatni azokat a hitrendszereket, amelyek a tudatosság alacsonyabb szintjeire korlátozzák őket."

Dr. Hawkins kutatásai szerint a világ népességének több mint 80 százaléka 100 (félelem) és 150 (harag) között mozog egyéni tudatossági és érzelmi fejlettségi szintje tekintetében.

Tekintettel arra, hogy a legtöbb ember egész élete során csak *öt pontot* nő ezen a skálán, a legtöbb ember soha nem jut túl azon, hogy a félelem vagy a düh vezérelje.

Még így is vannak olyan emberek, *akik több száz ponttal* emelkednek felfelé ezen a skálán, még viszonylag rövid idő alatt is. Ez mindenki számára elérhető, bár kevesen választják.

Elkötelezettség és bátorság (200) kell ahhoz, hogy elkezdjük átalakítani az életünket. Minden fejlődés az igazság kimondásával kezdődik.

Ha egyszer elkötelezed magad és bátorságot mutatsz a 10x-es álmaid felé, akkor a Hawkins térképén szereplő magasabb dimenziókba fejlődhetsz és fejlődni is fogsz. Elérheted az elfogadást, a szeretetet, a béke, sőt a megvilágosodás helyét is.

Ezt úgy éri el, hogy egyre több réteget távolít el a Dávidról.

Ahogy Egyedülálló Képességedet kifürkészhetetlen szintre fejleszted, és ahogyan tudatosan a szabad életet választod, egyre nagyobb hatalommal rendelkezel majd az életedben. Nem fogsz többé nyers érzelmekből vagy energiából működni.

Nem kényszeríted magad többé arra, hogy olyasmit tegyél, amit nem akarsz. Elfogadod és úgy fogsz élni, amit a pszichológusok *pull motivációnak* neveznek, nem pedig push motivációnak.^{3,4} Amikor az húzza, amit akarsz és ami izgat, az a szabadság és a belső motiváció.

Többé már nem a szükségletek, hanem a szükségletek alapján fogsz működni. *Szabadok vagytok.*

Másokat sem kényszerítesz többé arra, hogy olyasmit tegyenek, amit nem akarnak, és a szabadság és az átalakulás 10x-es kultúráját hozod létre a körülötted lévőkhöz számára. Egyre inkább *csak olyan* emberekkel működsz együtt, akik szintén teljes mértékben elkötelezettek az Egyedi Képességükön belüli szabadság mellett. Mindenki körülötted 10x átalakítja magát.

Hawkins úgy találta, hogy minél feljebb kerül valaki a térképén, annál nagyobb és mélyebb hullámhatásokat fog kiváltani az egész világon. Dr. Hawkins ezt így bontja le:

- Egyetlen ember, aki az optimizmus energiájának és a másokkal szembeni

ítélkezésmentességre való hajlandóságnak (310) él és rezeg, ellensúlyozni fogja 90 000 ember negativitását, akik az alacsonyabb gyengülési szintekre kalibrálódnak.

- Egyetlen ember, aki a tiszta szeretet és az egész élet iránti tisztelet energiájában él és rezeg (500), ellensúlyozni fogja 750 000 ember negativitását, akik az alacsonyabb, gyengülő szintekre kalibrálódnak.
- Egyetlen ember, aki a megvilágosodás, a boldogság és a végtelen béke (600) energiájában él és rezeg, ellensúlyozza 10 millió ember negativitását, akik az alacsonyabb, gyengébb szintekre kalibrálódnak.
- Egyetlen ember, aki a kegyelem energiájában él és rezeg, tiszta szellem a testen túl, a nondualitás vagy a teljes egység világában (700-1000), ellensúlyozni fogja 70 millió ember negativitását, akik az alacsonyabb, gyengülő szinteken kalibrálódnak.⁵

Az, hogy Dr. Hawkins pontos mérései helyesek-e, kevésbé fontos, mint az általa közvetített központi üzenet, valamint e könyv üzenete.

Azzal, hogy 10x megyünk, és lecsupasztjuk a Dávid rétegeit, az életünk egyre koncentráltabbá és egyszerűbbé válik. Egyedülálló képességed egyre ritkábbá és értékesebbé válik. Cal Newport író kifejezésével élve, a "ritka és értékes képességeid" olyan munkát fognak eredményezni, amely "olyan jó, hogy nem lehet figyelmen kívül hagyni."⁶

Így, annak ellenére, hogy egyszerűbbé és koncentráltabbá válsz, mindannak, amit teszel, nagyobb lesz a hatása és a hatása.

Van egy kínai mondás: "Si liang bo qian jin", ami nagyjából azt jelenti: "Győzz le ezer fontot négy unciával".

Ahogy egyre mélyebbre hatolsz az Egyedülálló Képességedben, egyre kevesebb és kevesebb nyomást gyakorolsz, mégis 10x, 100x, 1000x és még több hatást és hatóteljesítményt érsz el.

Négy uncia tőkeáttétellel ezer fontot is le lehet győzni.

Van egy kitalált történet egy atomerőmű működési problémájáról. A meghibásodás lelassította az energiatermelést és csökkentette az egész erőmű hatékonyságát. Rendkívüli szűk keresztmetszetté vált.⁷

Az üzem mérnökei hónapokon át próbálták megoldani a problémát, de nem tudtam rájönni. Ezért az ország egyik legjobb atomerőmű-technikai tanácsadóját hívták segítségül. A következő néhány órában az erőmű minden apró részletét megnézte - tanulmányozta a honlapon a több száz tárcsát és mérőműszert, jegyzetelt és számításokat végzett.

Majdnem egy egész napos munka után előhúzott egy filctollat a zsebéből, felmászott egy létrára, és egy nagy "X"-et tett az egyik mérőműszere. "Ez a probléma" - mondta, a nagy X-re mutatva. "Cserélje ki, és minden újra megfelelően fog működni".

Ez a szakember ezután elhagyta az üzemet és hazarepült.

Még aznap az üzemvezető kapott egy e-mailt a tanácsadó asszisztensétől.

50 000 dolláros számlával.

Annak ellenére, hogy ez az egyetlen probléma hetente több százezer dollárjába került az üzemnek, az igazgatót mégis sokkolta a díj. Azt válaszolta az asszisztensnek: "Hogyan lehetséges, hogy kevesebb mint egy napi munka 50 000 dollárra értékelődik fel? Mindössze egy X-et írt egy filctollal".

Az asszisztens így válaszolt: "1 dollár az X-ért, és 49 999 dollár azért, mert tudta, hova tegye az X-et".

Brian Tracy író és előadó szavaival élve: "Az, hogy tudod, hova kell tenned az X-et, a fókuszpontod".

A "fókuszpontod" az Egyedi Képességed koncentrált energiája.

Minél inkább fejleszted az Egyedülálló Képességedet azáltal, hogy újra és újra 10x-szeresére növeled, annál erőteljesebb és hatásosabb lesz minden tevékenységed középpontja, mert egyre inkább az erő és nem az erő által fogsz működni.

Rendkívül nagy lesz a tőkeáttétel és az áramlás.

Míndeközben folyamatosan bővíti a négy szabadságát:

1. Az idő szabadsága
2. A pénz szabadsága
3. A kapcsolat szabadsága
4. A cél szabadsága

E négy szabadság mindegyike *minőségi* és egyéni. Sokkal inkább a minőségen és az értéken alapulnak, mint a mennyiségen és az összehasonlításon.

Ahogy 10x-szeresére növeled az időd minőségét és értékét, a pénzed minőségét és értékét, valamint azt, hogy hogyan kapod a fizetésed, továbbá azoknak a minőségét és értékét, akikkel időt töltesz és együtt dolgozol, és végül az általános életcélod és küldetésed minőségét és értékét.

Ahogy befejezem ezt a könyvet és az együtt töltött időt, örületes, hogy most, 2022 novemberében nézem az életemet, és megpróbálom összehasonlítani azzal, ahol az év elején voltam. Az életem gyökeresen és minőségileg más *és jobb*, sok szempontból.

Természetesen össze tudnám hasonlítani a különbségeket, és jó, ha *az erősítésben benne* vagyok, és ezeket a különbségeket kifejezetten meg tudom mérni.

Ugyanakkor az, hogy ki vagyok most, és milyen az életem, összehasonlíthatatlanul és nem lineárisan különbözik a 10-12 hónappal ezelőtti állapotomtól. Nem volt egyértelmű és lineáris út onnan, ahol voltam, oda, ahol most vagyok. Az életem, a kapcsolataim, a figyelmem és a fókuszom egész rendszere és kontextusa teljesen megváltozott ahhoz képest, ahol korábban voltam.

A világ teljesen más.

Az én pályám nem lineáris, mégis jobb.

Szabadabb vagyok, hogy az Egyedülálló Képességemben éljek és műveljem azt.

Csapatom önzetű, és folyamatosan fejlesztjük és rendszerezzük a kiválóság minimumkövetelményeit.

Nemrégiben lehetőségem nyílt arra, hogy ezeket a koncepciókat egy egyedülálló és személyesen is jelentős környezetbe vigyem. A Ft. Lauder-dale-i gyülekezetem misszióvezetője felkért, hogy jöjjek el, és képezem ki a missziója vezetőségét ezekre a koncepciókra.

A misszióvezetőnek volt egy táblázat a misszió előző 12 hónapra vonatkozó számairól. Mint egy 200 körüli misszionáriusból álló misszió, az elmúlt 12 hónapban 430-an kereszteltek meg embereket. A jelentés egy része a különböző "megtaláló" tevékenységeket három fő kategóriára bontotta: 1) munka a gyülekezet tagjaival, 2) emberek keresése, akiket a saját módjukon taníthatnak, például ajtókon kopogtatva, és 3) a közösségi média használata.

A keresztelések negyven százaléka a gyülekezeti tagokkal való együttműködésből és abból származott, hogy a tagok ajánlottak tanítandó embereket.

A keresztelések harmincnégy százaléka a misszionáriusok saját keresőmunkájából származott. Az egyik ilyen tevékenység tette ki a megtalálási erőfeszítések nagy részét - összesen 13 százalékát -, mégpedig az, hogy azoktól kaptak ajánlásokat, akiket tanítottak.

Végül, az összes keresztelés 26 százaléka abból származott, hogy a közösségi médián keresztül találtak meg és tanítottak embereket.

A képzés során, és miközben átnéztem ezeket a számokat, megkérdeztem a misszionáriusokat, hogy mennyi időt dolgoznak egy átlagos napon.

"Nyolc óra" - válaszolták.

"Ebből a nyolc órából hányat töltenek a tagokkal való munkával?" Kérdeztem.

"Talán egyet" - válaszolták.

"Mi a helyzet a közösségi médián való munkával?"

Kérdeztem. "Talán 15-30 percet" - válaszolták.

"Szóval hadd tisztázzam ezt. A napodból 1,5 órát olyan tevékenységekkel töltesz, amelyek a keresztség 66 százalékát teszik ki?"

Nyolc órából másfél óra 18,75 százalék, kevesebb mint 20 százalék.

Ha beleszámítjuk azt az egyszerű tevékenységet is, hogy a misszionáriusok megkérdezik a tanított embereket, hogy ajánlják-e őket, ami csak néhány percet vesz igénybe, és a keresztelések 13 százalékát teszi ki, akkor szinte pontosan arról beszélünk, hogy *az idejük 20 százaléka az eredmények 80 százalékát hozza.*

A kényszerelmélet szerint minden egységnek vagy rendszernek van egy alapvető célja vagy célkitűzése. Ez az alapvető célkitűzés kiemeli a az alapvető korlátot vagy szűk keresztmetszetet is.

amelyeket meg kell oldani a cél eléréséhez.

A szűk keresztmetszet megoldása nélkül nem fogja elérni a célját, függetlenül attól, hogy mennyi energiát és erőfeszítést tesz bele.

A szűk keresztmetszet a 20 százalék.

Minden más a 80 százalék, ami nem felel meg a cél szűrőjének.

A legtöbb vállalkozásban az energia és az erőforrások nagy részét a 80 százalékban lévő tevékenységekre fordítják, nem pedig a szűk keresztmetszetre, ezért a legtöbb vállalkozás lineárisan és nem exponenciálisan növekszik. A legtöbb vállalkozás a legjobb esetben is 2x, nem pedig 10x.

Ahhoz, hogy 10x-es teljesítményt érjünk el, el kell engednünk a 80 százalékot, és energiánkat, figyelmünket és erőforrásainkat a szűk keresztmetszetre, azaz a 20 százalékra kell fordítanunk.

A misszionáriusok minden egyes személyről, akivel kapcsolatba lépnek és akit tanítanak, egy digitális "területi könyvben" vezetnek nyilvántartást. Amikor kapcsolatba lépnek egy személlyel, és megtanítanak neki egy egyszerű leckét, az illető kap egy színes pontot a Területi Könyv digitális térképén - például szürke színű. Ahogy az illető tovább halad a misszionáriusokkal, például több leckét szeretne, vagy eljön a gyülekezetbe, úgy változik a pont színe.

Elmagyaráztam a misszionáriusoknak a *fitnessfunkció* fogalmát, és azt, hogy személyként vagy csoportként te vagy az, *amire* optimalizálsz.

"Ha meg akarjátok duplázni a kereszteléseiteket misszióként, akkor feleannyi pontot kell szereznetek, mint amennyit most kaptok. Ez megfelel neked?"

Ez megdöbbenő volt számukra.

Kezdték rájönni, hogy egyénileg és közösen is a *pontokra optimalizáltak* - az emberekkel *való* kapcsolatfelvétellel és tanításra -, holott az *egyének és családok megkeresztelése* volt a kimondott és valódi céljuk.

A 10x a magasabb minőségről és a kevesebb mennyiségről szól.

A legtöbb "pontjuk" olyan emberekből állt, akik soha nem fognak megkeresztelkedni, és akiket alacsony színvonalú, alacsony konverziós aránnyal (egy százalék vagy annál kevesebb) járó tevékenységek, például ajtókon való kopogtatás révén találtak meg.

Nem minden pont egyforma.

Nem minden tevékenység egyforma.

Lehet, hogy több ezer "pontot" vagy kapcsolatot kapunk, de csak néhány tényleges keresztelőt.

Ha többet szeretnének keresztelni, akkor a "pontokra" - azokra az emberekre, akiket tanítanak - a tevékenységek legjövödelmezőbb 20 százalékából kell jönniük: a tagokkal való munkából, a már tanított emberektől kapott ajánlásokból és a közösségi médiából.

"Ha gyors győzelmeket akarnak, megtarthatják a 80 százalékukat, és továbbra is gyűjthetik a pontokat" - mondtam nekik. "Ha nagyobbakat akarnak, és magasabbra akarják emelni a színvonalat és az alapszintet, akkor el kell engedniük a 80

százalékot, és abba kell hagyniuk a pontokra való optimalizálást."

Az egyik misszionárius nővér megkérdezte: "De nekünk azt tanították, hogy 'minden kötelünket' tartsuk kint a vízben. Ez olyan érzés, mintha sok kötelünket kihúznánk a vízből".

Azt válaszoltam: "Mi van, ha a zsinórok rossz tavakban vannak, és nincsenek halak ott, ahol horgászol?".

Egy másik missziós nővér felemelte a kezét, és azt mondta: "Ez arra a történetre emlékeztet, amikor Péter és testvérei egész éjjel halásznak, de semmit sem fogtak. Aztán jött Jézus, és azt mondta nekik, hogy tegyék ki a hálójukat a csónak másik oldalára, és azonnal annyi hal lett, hogy a csónak majdnem elsüllyedt."

Ha ragaszkodsz ahhoz, amit eddig csináltál, a 10x lényegében lehetetlen.

Csak akkor érhetsz el azonnali és átalakító eredményeket, ha kiterjeszted a látásmódodat, és a 20 százalékra összpontosítasz.

A misszióvezető úgy érezte, hogy Isten azt akarja, hogy megduplázzák a minimális normát, a havi 50 keresztelestől, amit nemrég még kaptak, havi 100 keresztelest. A misszionáriusok most megértették, hogy valószínűtlen lenne számukra, hogy megvalósítsák ezt az új normát, ha megtartanák a 80 százalékos arányt.

Ha azonban a 20 százalékra koncentrálnának - és 10x jobbak és képzetebbek lennének a 20 százalékban -, akkor rövid időn belül megvalósítanák és megszereznék az új szabványt. Valójában messze túlszárnyalnák az új szabványt.

Valóban, ha komolyan vennék a 20 százalékot, és 10x jobbak lennének abban a néhány dologban, ami számít, valamint elengednék azt a 80 százalékot, ami megakasztja őket - akkor képesek lennének a 10x-et megtenni.

Mi a helyzet veled?

- Mi az Ön 10x-es víziója?
- Mi a 20 százalékod?
- Mi az Ön Egyedülálló Képessége?
- Areyou elkötelezett a a 10x és létrehozuk a oldalt. a Önmenedzselő céget?
- A végtelen játékot játszod, vagy egy véges játékban ragadtál? • Készen állsz a 10-szeres szabadságra és célra?
- Újra és újra elengeded a 80 százalékosdat, és az idődet egy egyre zsugorodó 20 százalékon belüli 20 százalékon belüli 20 százaléknak szenteled, hogy önmagad legerősebb, legegyedibb és legoptimalizáltabb változatává válj?

A 10x könnyebb, mint a 2x.

A 2x ugyanazt csinálja, csak még többet. Ez nyers erő, nem intelligens, nem átalakító, nem gondolkodásbeli frissítés.

A 10x a dolgok teljesen más módon történő elvégzése, amely egy teljesen más jövőn alapul. A 10x-hez nem lehet elkerülni a szűk keresztmetszetet - a 20 százalékot. Ehelyett teljes mértékben át kell vened és át kell alakítanod, miközben tudod, hogy a szűk keresztmetszet mindig is *te magad* voltál.

TOVÁBBI FORRÁSOK A STRATÉGIAI COACH-TÓL

Ha szeretné a következő szintre emelni személyes 10x gondolkodását, látogasson el a www.10xeasierbook.com oldalra, ahol további eszközöket és forrásokat talál.

FÜGGELÉK

Felirat

1. Ferriss, T. (2018). *Astro Teller, az X vezérigazgatója - Hogyan gondolkodjunk 10x nagyobbra (#309)*. The Tim Ferriss Show.

Bevezetés

1. Stone, I. (2015). *Az agónia és az extázis*. Random House.
2. Stone, I. (2015). *Az agónia és az extázis*. Random House.
3. Holroyd, C. Michael Angelo Buonarroti, a Mester életének fordításával, melyet tanítványa, Ascanio Condivi készített, és három dialógussal, melyet Francisco d'Ollanda portugálból fordított. London, Duckworth and Company. P. 16. X111. 1903. http://www.gutenberg.org/files/19332/19332-h/19332-h.html#note_20
4. Condivi, A. *Michelangelo élete*. Fordítás: Baton Rouge, Louisiana State University Press, F1976. Condivi *The Life of Michelangelo* című művéből vett idézetek a Wohl-szöveg és más Michelangelo-olvasatok alapján parafrázálva.
5. Herkules rajz. Letöltve a [Michelangelo.net](http://www.michelangelo.net)-ről 2022. augusztus 17-én, a <https://www.michelangelo.net/hercules/>.
6. Doorley, J. D., Goodman, F. R., Kelso, K. C., & Kashdan, T. B. (2020). Pszichológiai rugalmasság: Mit tudunk, mit nem tudunk, és mit gondolunk, hogy mit tudunk. *Szociál- és személyiségpszichológiai iránytű*, 14(12), 1- 11.
7. Kashdan, T. B., & Rottenberg, J. (2010). A pszichológiai rugalmasság mint az egészség alapvető aspektusa. *Clinical Psychology Review*, 30(7), 865-878.
8. Bond, F. W., Hayes, S. C., & Barnes-Holmes, D. (2006). Pszichológiai rugalmasság, ACT és szervezeti viselkedés. *Journal of Organizational Behavior Management*, 26(1-2), 25-54.
9. Kashdan, T. B., Disabato, D. J., Goodman, F. R., Doorley, J. D., &

- McKnight, P. E. (2020). A pszichológiai rugalmasság megértése: Az értékelt célok követésének multimódszeres feltárása a szorongás jelenléte ellenére. *Pszichológiai értékelés*, 32(9), 829.
10. Godbee, M., & Kangas, M. (2020). A rugalmas perspektívavállalás és az érzelmi jóllét közötti kapcsolat: Az elfogadás- és elköteleződés-terápia "én mint kontextus" komponensének szisztematikus áttekintése. *Behavior Therapy*, 51(6), 917-932.
 11. Yu, L., Norton, S., & McCracken, L. M. (2017). Az "én mint kontextus" ("perspektívaváltás") változása a krónikus fájdalommal küzdő emberek elfogadás- és elköteleződés-terápiájában történik, és összefügg a jobb működéssel. *The Journal of Pain*, 18(6), 664-672.
 12. Zettle, R. D., Gird, S. R., Webster, B. K., Carrasquillo-Richardson, N., Swails, J. A., & Burdsal, C. A. (2018). A Self-as-Context skála: Development and preliminary psychometric properties. *Journal of Contextual Behavioral Science*, 10, 64-74.
 13. De Tolnay, C. (1950). *Michelangelo ifjúsága*. Princeton University Press; 2. kiadás. 26-28. o.
 14. Coughlan, Robert (1966). *The World of Michelangelo: 1475-1564*. et al. Time-Life Books. 85. o.
 15. Stone, I. (2015). *Az agónia és az extázis*. Random House.
 16. Fromm, E. (1994). *Menekülés a szabadságból*. Macmillan.
 17. Sullivan, D., & Hardy, B. (2020). *Ki nem hogyan: A nagyobb célok elérésének képlete a csapatmunka felgyorsításával*. Hay House Business.
 18. Carse, J. (2011). *Véges és végtelen játékok*. Simon & Schuster.
 19. Hardy, B. (2016). Kell-e bátorság egy vállalkozás elindításához? (Mesterdiplomamunka, Clemson Egyetem).
 20. Hardy, B. P. (2019). Transzformációs vezetés és az észlelt szerepkör-szélesség: A vezetőbe vetett bizalom és az affektív szervezeti elkötelezettség többszintű közvetítése (doktori disszertáció, Clemson Egyetem).
 21. Hardy, B. (2018). *Az akaraterő nem működik: Fedezd fel a siker rejtett kulcsait*. Hachette.
 22. Sullivan, D. & Hardy, B. (2020). *Ki nem hogyan: A nagyobb célok elérésének képlete a csapatmunka felgyorsításával*. Hay House Business.
 23. Sullivan, D. & Hardy, B. (2021). *A szakadék és a nyereség: A nagy teljesítményűek útmutatója a boldogsághoz, az önbizalomhoz és a sikerhez*. Hay House Business.

24. Greene, R. (2013). *Mastery*. Penguin.
25. Eliot, T. S. (1971). *Négy kvartett*. Harvest.

I. fejezet

1. Koch, R. (2011). *A 80/20 elv: A kevesebbrel többet elérni titka: A termelékenység és az üzleti élet klasszikusának frissített, 20. évfordulós kiadása*. Hachette UK.
2. Wided, R. Y. (2012). Az új ötletek és gyakorlatok iránti nagyobb nyitottságért. *Journal of Business Studies Quarterly*, 3(4), 132.
3. Snyder, C. R., LaPointe, A. B., Jeffrey Crowson, J., & Early, S. (1998). A magas és alacsony reményű emberek preferenciái az önreferenciális inputra. *Cognition & Emotion*, 12(6), 807-823.
4. Chang, E. C. (1998). Remény, problémamegoldó képesség és megküzdés egy főiskolai hallgatói populációban: Néhány implikáció az elmélet és a gyakorlat számára. *Journal of Clinical Psychology*, 54(7), 953-962.
5. Charlotte Law, M. S. O. D., & Lacey, M. Y. (2019). Hogyan hozzák létre a vállalkozók a magas reményű környezeteket. *2019 Volume 22 Issue 1* (1).
6. Vroom, V., Porter, L., & Lawler, E. (2005). Elváráselméletek. *Organizational Behavior*, 1, 94-113.
7. Snyder, C. R. (2002). Reményelmélet: Rainbows in the mind. *Psychological Inquiry*, 13(4), 249-275.
8. Landau, R. (1995). A kontroll helyzete és a társadalmi-gazdasági státusz: A belső kontroll helyzete a valós erőforrásokat és lehetőségeket vagy a személyes megküzdési képességeket tükrözi? *Social Science & Medicine*, 41(11), 1499-1505.
9. Kim, N. R., & Lee, K. H. (2018). A belső kontrollhelyzet hatása a karrieradaptálhatóságra: A karrierdöntési önhatékonyság és a foglalkozási elkötelezettség közvetítő szerepe. *Journal of Employment Counseling*, 55(1), 2-15.
10. Holiday, R. (2022). *A fegyelem a végzet: Az önuralom ereje (A sztoikus erények sorozat)*. Penguin.
11. Sullivan, D. (2019). *Kinek akarsz hős lenni? Válaszolj egyetlen kérdésre, és tisztázd, ki lehetsz mindig*. Strategic Coach, Inc.
12. Csikszentmihalyi, M., Abuhamdeh, S., & Nakamura, J. (2014). *Flow*. In *Flow és a pozitív pszichológia alapjai* (pp. 227-238). Springer, Dordrecht.

13. Heutte, J., Fenouillet, F., Martin-Krumm, C., Gute, G., Raes, A., Gute, D., ... & Csikszentmihalyi, M. (2021). Optimális élmény a felnőttkori tanulásban: a flow in education skála (EduFlow-2) koncepciója és validálása. *Frontiers in Psychology, 12*, 828027.
14. Csikszentmihalyi, M., Montijo, M. N., & Mouton, A. R. (2018). Flow elmélet: Az elit teljesítmény optimalizálása a kreatív területen.
15. Kotler, S. (2014). *A Superman felemelkedése: A végső emberi teljesítmény tudományának megfejtése*. Houghton Mifflin Harcourt.
16. Collins, J. (2001). *Good to Great: Miért sikerül egyes vállalatoknak az ugrás, másoknak pedig nem*. HarperBusiness.
17. Sullivan, D. (2015). *A 10x Mind Expander: Gondolkodásod, teljesítményed és eredményeid elmozdítása a lineáris taposómalomtól az exponenciális áttörésig*. Strategic Coach Inc.
18. Hardy, B. (2016). Kell-e bátorság egy vállalkozás elindításához? (Mesterdiplomamunka, Clemson Egyetem).
19. Snyder, C. R. (2002). Reményelmélet: Rainbows in the mind. *Psychological Inquiry, 13*(4), 249-275.
20. Feldman, D. B., Rand, K. L., & Kahle-Wroblewski, K. (2009). A remény és a célok elérése: A reményelmélet egyik alapvető előrejelzésének tesztelése. *Journal of Social and Clinical Psychology, 28*(4), 479.
21. Baykal, E. (2020). A hiteles vezetés modellje a reményelmélet tükrében. *Sosyal Bilimler Arastirmalari Dergisi, 10*(3).
22. Bernardo, A. B. (2010). A reményelmélet kiterjesztése: A vonás reményének belső és külső lokusza. *Személyiség és egyéni különbségek, 49*(8), 944-949.
23. Tong, E. M., Fredrickson, B. L., Chang, W., & Lim, Z. X. (2010). A remény újbóli vizsgálata: Az ügynöki gondolkodás és az útkereső gondolkodás szerepe. *Cognition and Emotion, 24*(7), 1207-1215.
24. Chang, E. C., Chang, O. D., Martos, T., Sallay, V., Zettler, I., Steca, P., ... & Cardeñoso, O. (2019). A remény pozitív szerepe a magányosság és a boldogtalan állapotok kapcsolatában magyar fiatal felnőttek körében: Hogyan számít az útkereső gondolkodás! *The Journal of Positive Psychology, 14*(6), 724- 733.
25. Pignatiello, G. A., Martin, R. J., & Hickman Jr, R. L. (2020). Döntési fáradtság: A conceptual analysis. *Journal of Health Psychology, 25*(1), 123-135.

26. Vohs, K. D., Baumeister, R. F., Twenge, J. M., Schmeichel, B. J., Tice, D. M., & Crocker, J. (2005). A döntési fáradtság kimeríti az önszabályozó erőforrásokat
-De a nem választott alternatívákhoz való alkalmazkodás is. Közzétételre benyújtott kézirat.
27. Allan, J. L., Johnston, D. W., Powell, D. J., Farquharson, B., Jones, M. C., Leckie, G., & Johnston, M. (2019). Klinikai döntések és a pihenőszünet óta eltelt idő: A döntési fáradtság elemzése ápolóknál. *Egészségpszichológia*, 38(4), 318.
28. Sullivan, D. & Hardy, B. (2020). *Ki nem hogyan: A nagyobb célok elérésének képlete a csapatmunka felgyorsításával*. Hay House Business.
29. Dalton, M. (1948). Az ipari "Rate Buster": A Characterization. *Human Organization*, 7(1), 5-18.
30. Drew, R. (2006). A letargia otthon kezdődik: Az akadémiai gyorsajtás és az akadémiai lustaság. *Text and Performance Quarterly*, 26(1), 65-78.

2. fejezet

1. Koomey, J. (2008). *A számok tudássá alakítása: A problémamegoldás művészetének elsajátítása*. Analytics Press.
2. McKeown, G. (2020). *Essentializmus: A kevesebbre való fegyelmezett törekvés*. Pénznem.
3. McAdams, D. P. (2011). *Narratív identitás*. In *Az identitáselmélet és identitáskutatás kézikönyve* (pp. 99-115). Springer: New York, NY.
4. Berk, L. E. (2010). *Exploring Lifespan Development* (2. kiadás). Pg. 314. Pearson Education Inc.
5. Sitzmann, T., & Yeo, G. (2013). A személyen belüli önhatékonysági terület metaanalitikus vizsgálata: Is self-efficacy a product of past performance or a driver of future performance?. *Personnel Psychology*, 66(3), 531-568.
6. Edwards, K. D. (1996). A kilátáselmélet: A literature review. *International Review of Financial Analysis*, 5(1), 19-38.
7. Haita-Falah, C. (2017). Sunk-cost fallacy és kognitív képesség az egyéni döntéshozatalban. *Journal of Economic Psychology*, 58, 44-59.
8. Strough, J., Mehta, C. M., McFall, J. P., & Schuller, K. L. (2008). Az idősebb felnőttek kevésbé vannak kitéve a sunk-cost fallacy-nak, mint a fiatalabbak?. *Psychological Science*, 19(7), 650-652.
9. Knetsch, J. L., & Sinden, J. A. (1984). Fizetési hajlandóság és kompenzáció

- követelt: Kísérleti bizonyíték az értékmérések váratlan eltérésére. *The Quarterly Journal of Economics*, 99(3), 507-521.
10. Kahneman, D., Knetsch, J. L., & Thaler, R. H. (1990). A dotációs hatás és a Coase-tétel kísérleti tesztjei. *Journal of political economy*, 98(6), 1325-1348.
 11. Morewedge, C. K., & Giblin, C. E. (2015). Az adottsághatás magyarázatai: egy integratív áttekintés. *Trends in Cognitive Sciences*, 19(6), 339-348.
 12. Festinger, L. (1957). *A kognitív disszonancia elmélete*. Stanford University Press.
 13. Heider, F. (1946). Attitűdök és kognitív szerveződés. *Journal of Psychology*, 21, 107-112.
 14. Heider, F. (1958). *A személyközi kapcsolatok pszichológiája*. New York: John Wiley.
 15. Doorley, J. D., Goodman, F. R., Kelso, K. C., & Kashdan, T. B. (2020). Pszichológiai rugalmasság: Mit tudunk, mit nem tudunk, és mit gondolunk, hogy mit tudunk. *Szociál- és személyiségpszichológiai iránytű*, 14(12), 1- 11.
 16. Kashdan, T. B., Disabato, D. J., Goodman, F. R., Doorley, J. D., & McKnight, P. E. (2020). A pszichológiai rugalmasság megértése: Az értékelt célok követésének multimódszeres vizsgálata a szorongás jelenléte ellenére. *Pszichológiai értékelés*, 32(9), 829.
 17. Harris, R. (2006). A démonok felvállalása: Az elfogadás és elköteleződés terápia áttekintése. *Pszichoterápia Ausztráliában*, 12(4).
 18. Blackledge, J. T., & Hayes, S. C. (2001). Érzelemszabályozás az elfogadás- és elköteleződés-terápiában. *Journal of Clinical Psychology*, 57(2), 243-255.
 19. Hayes, S. C., Strosahl, K. D., & Wilson, K. G. (2011). *Elfogadás és elköteleződés terápia: A tudatos változás folyamata és gyakorlata*. Guilford Press.
 20. Gloster, A. T., Walder, N., Levin, M. E., Twohig, M. P., & Karekla, M. (2020). Az elfogadás és elköteleződés terápia empirikus helyzete: A metaanalízisek áttekintése. *Journal of Contextual Behavioral Science*, 18, 181-192.
 21. Hawkins, D. R. (2013). *Engedd el magad: Az önátadás útja*. Hay House, Inc.
 22. Ferriss, T. (2009). *A 4 órás munkahét: Menekülj a 9-5 órából, élj bárhol, és*

csatlakozz az új gazdagokhoz. Harmónia.

23. MrBeast. (2016). *Dear Future Me (6 hónapja tervezett feltöltés)*. MrBeast YouTube csatorna. Hozzáférés: 2022. augusztus 22. <https://www.youtube.com/watch?v=fG1N5kzeAhM>
24. MrBeast. (2020). *Hi Me in 5 Years*. MrBeast YouTube csatorna. Hozzáférés: 2022. augusztus 22., <https://www.youtube.com/watch?v=AKJfakEsgy0>.
25. Rogan, J. (2022). *A Joe Rogan Experience: Mr. Beast*. Spotify. Retrieved on March 15, 2022, at <https://open.spotify.com/episode/51okpznqvSrJO3gButgQvs>.
26. Gladwell, M. (2008). *Outliers: A siker története*. Little, Brown.
27. Jorgenson, E. (2020). *A Almanach of Naval Ravikant*. Magrathea Kiadó.
28. Charlton, W., & Hussey, E. (1999). *Arisztotelész Fizika VIII. könyve (3. kötet)*. Oxford University Press.
29. Rosenblueth, A., Wiener, N., & Bigelow, J. (1943). Viselkedés, cél és teleológia. *Philosophy of Science*, 10(1), 18-24.
30. Woodfield, A. (1976). *Teleológia*. Cambridge University Press.
31. Baumeister, R. F., Vohs, K. D., & Oettingen, G. (2016). Pragmatikus prospekció: Hogyan és miért gondolkodnak az emberek a jövőről. *Review of General Psychology*, 20(1), 3-16.
32. Suddendorf, T., Bulley, A., & Miloyan, B. (2018). Prospekció és természetes szelekció. *Current Opinion in Behavioral Sciences*, 24, 26-31.
33. Seligman, M. E., Railton, P., Baumeister, R. F., & Sripada, C. (2013). Navigálás a jövőbe vagy a múlt által vezérelve. *Perspectives on Psychological Science*, 8(2), 119-141.
34. Schwartz, D. (2015). *A nagyban gondolkodás varázsa*. Simon & Schuster.
35. Godin, S. (2010). *Linchpin: Nélkülözhetetlen vagy? Hogyan vezesd a karriered és teremts figyelemre méltó jövőt*. Penguin.
36. Clear, J. (2018). *Atomi szokások: A jó szokások kialakításának és a rossz szokások megtörésének egyszerű és bizonyított módja*. Penguin.
37. Hoehn, C. (2018). *Hogyan adjunk el egymillió példányt a nem fikciós könyvünkből*. Retrieved on October 5, 2022, at <https://charliehoehn.com/2018/01/10/sell-million-copies-book/>
38. Berrett-Koehler Kiadó. (2020). *A 10 szörnyű igazság a könyvről*

- Kiadó. Steven Piersanti, vezető szerkesztő. Retrieved on October 5, 2022, at <https://ideas.bkconnection.com/10-awful-truths-about-publishing>.
39. Clear, J. (2021). 3-2-1: *A különbség a jó és a nagyszerű között, hogyan szeressük magunkat, és hogyan legyünk jobbak az írásban*. Letöltve: 2022. november 2., <https://jamesclear.com/3-2-1/december-16-2021>.
 40. Clear, J. (2014). *A 2014-es éves áttekintésem*. Visszakeresve 2022. október 5-én a [h ttps://jamesclear.com/2014-annual-review](https://jamesclear.com/2014-annual-review) címen.
 41. Clear, J. (2015). *A 2015-ös éves áttekintésem*. Letöltve 2022. október 5-én, a [h ttps://jamesclear.com/2015-annual-review](https://jamesclear.com/2015-annual-review) címen.
 42. Clear, J. (2016). *A 2016-os éves áttekintésem*. Letöltve 2022. október 5-én, a [h ttps://jamesclear.com/2016-annual-review](https://jamesclear.com/2016-annual-review).
 43. Clear, J. (2017). *A 2017-es éves áttekintésem*. Letöltve 2022. október 5-én, a [h ttps://jamesclear.com/2017-annual-review](https://jamesclear.com/2017-annual-review).
 44. Ryan, R. M., & Deci, E. L. (2017). *Az önmeghatározás elmélete. Alapvető pszichológiai szükségletek a motivációban, a fejlődésben és a jóllétben*.
 45. Deci, E. L., Olafsen, A. H., & Ryan, R. M. (2017). Az önmeghatározás elmélete a munkaszervezetekben: A tudomány állása. *Annual Review of Organizational Psychology and Organizational Behavior*, 4, 19-43.
 46. Clear, J. (2018). *A 2018-as éves áttekintésem*. Letöltve 2022. október 5-én, a [h ttps://jamesclear.com/2018-annual-review](https://jamesclear.com/2018-annual-review).
 47. Clear, J. (2019). *A 2019-es éves áttekintésem*. Visszakeresve 2022. október 5-én, a [h ttps://jamesclear.com/2019-annual-review](https://jamesclear.com/2019-annual-review).
 48. Godin, S. (2007). *The Dip: Egy kis könyv, amely megtanít arra, hogy mikor kell abbahagyni (és mikor kell kitartani)*. Penguin.
 49. Collins, J. (2001). *Good to Great: Miért sikerül egyes vállalatoknak az ugrás, másoknak pedig nem*. HarperBusiness.
 50. David Bowman, N., Keene, J., & Najera, C. J. (2021, május). *A flow ösztönzi a feladatra való összpontosítást, de a frusztráció hajtja a feladatváltást: Hogyan befolyásolja a jutalom és az erőfeszítés együttesen a játékosok elkötelezettségét egy egyszerű videojátékban*. In Proceedings of the 2021 CHI Conference on Human Factors in Computing Systems (Proceedings of the 2021 CHI Conference on Human Factors in Computing Systems) (pp. 1-8).
 51. Xu, S., & David, P. (2018). Az időérzékelés torzulásai a feladatváltás során. *Computers in Human Behavior*, 80, 362-369.
 52. Sullivan, D. (2015). *Akarod, amit akarsz: miért összehasonlíthatatlanul jobb, ha azt kapod, amit akarsz, mint ha azt kapod, amire szükséged van*. Strategic Coach Inc.

53. Sullivan, D. (2015). *Akarod, amit akarsz: miért összehasonlíthatatlanul jobb, ha azt kapod, amit akarsz, mint ha azt kapod, amire szükséged van.* Strategic Coach Inc.
54. Graham, P. (2004). *Hogyan teremtsünk vagyont.* Visszakeresve 2022. október 11-én, a [h <http://www.paulgraham.com/wealth.html>](http://www.paulgraham.com/wealth.html) címen.

3. fejezet

1. Sullivan, D. (2015). *Akarod, amit akarsz: miért összehasonlíthatatlanul jobb, ha azt kapod, amit akarsz, mint ha azt kapod, amire szükséged van.* Strategic Coach Inc.
2. Ferriss, T. (2022). *Brian Armstrong, a Coinbase vezérigazgatója - A könyörtelen összpontosítás művészete, felkészülés a teljes körű vállalkozói tevékenységre, kritikus elágazások az úton, a gyűlölködők kezelése, Paul Graham bölcsessége, epigenetikus átprogramozás és még sok más (#627).* A Tim Ferriss Show.
3. Armstrong, B. (2020). *A Coinbase egy küldetés-központú vállalat.* [Coinbase.com](https://www.coinbase.com/blog/coinbase-is-a-mission-focused-company). Retrieved on October 10, 2022, at <https://www.coinbase.com/blog/coinbase-is-a-mission-focused-company>
4. Covey, S. R., & Covey, S. (2020). *A rendkívül hatékony emberek 7 szokása.* Simon & Schuster.
5. Carter, I. (2004). Választás, szabadság és a választás szabadsága. *Social Choice and Welfare*, 22(1), 61-81.
6. Fromm, E. (1994). *Menekülés a szabadságból.* Macmillan.
7. Frankl, V. E. (1985). *Az ember értelemkeresése.* Simon & Schuster.
8. Canfield, J., Switzer, J., Padnick, S., Harris, R., & Canfield, J. (2005). *A siker alapelvei* (pp. 146-152). Harper Audio.
9. Sullivan, D. (2017). *Az önmenedzselő vállalat. Szabadulj meg mindentől, ami megakadályoz abban, hogy 10x nagyobb jövőt teremts.* Strategic Coach Inc.
10. Rodriguez, P. (2022). *Paul Rodriguez | 20 and Forever.* Paul Rodriguez YouTube-csatorna. Retrieved on October 10, 2022, at <https://www.youtube.com/watch?v=xUEw6fSlcsM>.
11. Stephen Cox (2013. április 11.). *"Paul Rodriguez kihallgatása"*. The Berrics. Archiválva az eredetiből 2013. április 13-i dátummal. Retrieved April 13, 2013. április 13.
12. "City Stars gördeszka." Skately LLC. Archiválva az eredetiből 2018. március 26-i dátummal. Retrieved April 8, 2018.
13. Sigurd Tvete (2009. július 31.). *"Paul Rodriguez interjú."* Tackyworld. Tacky Products AS. Archiválva az eredetiből 2014. április 9-i dátummal. Letöltve: .

2012. szeptember 27.

14. Transworld Skateboarding, (2002). *In Bloom*. Transworld Skateboard Video.
15. Greene, R. (2013). *Mastery*. Penguin.
16. Rodriguez, P. (2022). *Paul Rodriguez | 20 and Forever*. Paul Rodriguez YouTube-csatorna. Retrieved on October 10, 2022, at <https://www.youtube.com/watch?v=xUEw6fSlcsM>.
17. Idézi Howard Gardner, *"Alkotók: Gardner: A kreativitás eredete*, szerk. Karl H. Pfenninger and Valerie R. Shubik (Oxford: Oxford University Press, 2001), 132.
18. Hall, D. T., & Chandler, D. E. (2005). Pszichológiai siker: Amikor a karrier hivatás. *Journal of Organizational Behavior: The International Journal of Industrial, Occupational and Organizational Psychology and Behavior*, 26(2), 155-176.
19. Duffy, R. D., & Dik, B. J. (2013). Híváskutatás: Mit tanultunk és merre tartunk?. *Journal of Vocational Behavior*, 83(3), 428-436.
20. Dobrow, S. R., & Tosti-Kharas, J. (2012). Hallgass a szívedre? Hivatás és a karrier-tanácsadás iránti fogékonyság. *Journal of Career Assessment*, 20(3), 264-280.
21. Duke, A. (2022). *Kilépés: A tudás ereje, hogy mikor kell elsétálni*. Penguin.
22. Sullivan, D. (2019). *Mindig legyél a vásárló: Mások legmagasabb elkötelezettségének vonzása a legnagyobb és legjobb elvárásaidhoz*. Strategic Coach Inc.
23. Sullivan, D. (2019). *Mindig legyél a vásárló: Mások legmagasabb elkötelezettségének vonzása a legnagyobb és legjobb elvárásaidhoz*. Strategic Coach Inc.
24. Carse, J. (2011). *Véges és végtelen játékok*. Simon & Schuster.
25. Jorgenson, E. (2020). *A Almanach of Naval Ravikant*. Magrathea Kiadó.

4. fejezet

1. Jobs, S. (2005). *Steve Jobs 2005-ös stanfordi diplomaosztó beszéde*. Stanford Egyetem YouTube-csatornája. Letöltve: 2022. augusztus 26., <https://www.youtube.com/watch?v=UF8uR6Z6KLc>.
2. Sullivan, D., & Hardy, B. (2021). *A szakadék és a nyereség: A nagy teljesítményűek útmutatója a boldogsághoz, az önbizalomhoz és a sikerhez*. Hay House Business.
3. Perry, M. (2022). *Barátok, szerelmesek és a nagy szörnyűség: Emlékirat*.

Flatiron Books.

4. Sullivan, D., & Hardy, B. (2021). *A szakadék és a nyereség: A nagy teljesítményűek útmutatója a boldogsághoz, az önbizalomhoz és a sikerhez.* Hay House Business.
5. Fredrickson, B. L. (2004). A pozitív érzelmek kiterjesztés-építés elmélete. *Philosophical transactions of the royal society of London. Series B: Biological Sciences*, 359(1449), 1367-1377.
6. Garland, E. L., Fredrickson, B., Kring, A. M., Johnson, D. P., Meyer, P. S., & Penn, D. L. (2010). A pozitív érzelmek felfelé irányuló spiráljai ellensúlyozzák a negativitás lefelé irányuló spirálját: Betekintések a szélesedő-épülő elméletből és az affektív idegtudományból az érzelmi zavarok és hiányosságok kezelésére a pszichopatológiában. *Clinical Psychology Review*, 30(7), 849-864.
7. Vacharkulksemsuk, T., & Fredrickson, B. L. (2013). *Visszatekintés és előretekintés: A pozitív érzelmek kiterjesztő és építő elmélete szervezetekre alkalmazva.* In *Advances in positive organizational psychology (Előrelépések a pozitív szervezeti pszichológiában)* (1. kötet, pp. 45-60). Emerald Group Publishing Limited.
8. Thompson, M. A., Nicholls, A. R., Toner, J., Perry, J. L., & Burke, R. (2021). A kellemes érzelmek kiszélesítik a gondolat-cselekvés repertoárokat, fejlesztik a hosszú távú erőforrásokat és javítják a reakcióidő teljesítményt: A Broaden-and-Build elmélet több tanulmányból álló vizsgálata sportolók körében. *Journal of Sport and Exercise Psychology*, 43(2), 155-170.
9. Lin, C. C., Kao, Y. T., Chen, Y. L., & Lu, S. C. (2016). A változásorientált viselkedés elősegítése: A broaden-and-build model. *Journal of Business and Psychology*, 31(3), 399-414.
10. Stanley, P. J., & Schutte, N. S. (2023). Az önmeghatározás elmélet és a tágítás és építés elméletének egyesítése a pozitív affektus kapcsolatán keresztül: A pozitív működés makroelmélete. *Új gondolatok a pszichológiában*, 68, 100979.
11. Chhajer, R., & Dutta, T. (2021). A hála mint a magas minőségű munkahelyi kapcsolatok kialakításának mechanizmusa: a munkateljesítményre gyakorolt hatás. *International Journal of Indian Culture and Business Management*, 22(1), 1-18.
12. Park, G., VanOyen-Witvliet, C., Barraza, J. A., & Marsh, B. U. (2021). A hála előnye: a vonás hála összefügg a hatékony gazdasági döntéshozatallal az ultimátumjátékban. *Frontiers in Psychology*, 12, 590132.
13. Sitzmann, T., & Yeo, G. (2013). A meta-analitikus vizsgálat a belső-

- személy önhatékonyági területe: Az önhatékonyág a múltbeli teljesítmény terméke vagy a jövőbeli teljesítmény mozgatórugója?. *Personnel Psychology*, 66(3), 531-568.
14. Tong, E. M., Fredrickson, B. L., Chang, W., & Lim, Z. X. (2010). A remény újbóli vizsgálata: Az ügynöki gondolkodás és az útkereső gondolkodás szerepe. *Cognition and Emotion*, 24(7), 1207-1215.
 15. Peterson, S. J., & Byron, K. (2008). A remény szerepének feltárása a munkatelsítményben: Results from four studies. *Journal of Organizational Behavior: The International Journal of Industrial, Occupational and Organizational Psychology and Behavior*, 29(6), 785-803.
 16. Sullivan, D. (2016). *A 10x Mind Expander: Gondolkodásod, teljesítményed és eredményeid elmozdítása a lineáris taposástól az exponenciális áttörésig*. Strategic Coach Inc.
 17. Utchdorf, D. (2008). *Néhány fok kérdése*. Általános Konferencia, 2008. április. Az Utolsó Napok Szentjeinek Jézus Krisztus Egyháza.
 18. Johnston, W. A., & Dark, V. J. (1986). Szelektív figyelem. *Annual Review of Psychology*, 37(1), 43-75.
 19. Treisman, A. M. (1964). Szelektív figyelem az emberben. *British Medical Bulletin*, 20(1), 12-16.
 20. Kiyosaki, R. T., & Lechter, S. L. (2001). *Rich Dad Poor Dad: Amit a gazdagok megtanítanak a gyerekeiknek a pénzről, amit a szegények és a középosztálybeliek nem!*. Business Plus.
 21. Lorenz, E. (2000). A pillangóhatás. *World Scientific Series on Nonlinear Science Series A*, 39, 91-94.
 22. Shen, B. W., Pielke Sr, R. A., Zeng, X., Cui, J., Faghieh-Naini, S., Paxson, W., & Atlas, R. (2022). Háromféle pillangóhatás a Lorenz-modelleken belül. *Enciklopédia*, 2(3), 1250-1259.
 23. Shen, B. W., Pielke Sr, R. A., Zeng, X., Faghieh-Naini, S., Shie, C. L., Atlas, R., ... & Reyes, T. A. L. (2018, June). *Az első és a második típusú pillangóhatások: a nagydimenziós Lorenz-modellek által feltárt új felismerések*. In 11th Int. Conf. on Chaotic Modeling, Simulation and Applications.
 24. Hilborn, R. C. (2004). Sirályok, pillangók és szöcskék: A pillangóhatás rövid története a nemlineáris dinamikában. *American Journal of Physics*, 72(4), 425-427.
 25. Waitzkin, J. (2008). *A tanulás művészete: Belső utazás az optimális teljesítményhez*. Simon & Schuster.

26. Moors, A., & De Houwer, J. (2006). Automatizmus: elméleti és fogalmi elemzés. *Psychological Bulletin*, 132(2), 297.
27. Logan, G. D. (1985). Készség és automatizmus: Az automatizmus és az automatizmus: összefüggések, következmények és jövőbeli irányok. *Canadian Journal of Psychology/Revue Canadienne De Psychologie*, 39(2), 367.
28. Graham, P. (2004). *Hogyan teremtsünk gazdagságot*. Visszakeresve 2022. október 11-én, a <http://www.paulgraham.com/wealth.html> címen.
29. Adabi, M. (2017). *Obamáék legalább 60 millió dolláros rekordösszegű könyvszerződést kapnak*. Business Insider. Visszakeresve 2022. október 11-én, a <http://www.businessinsider.com/obama-book-deal-2017-2> címen.

5. fejezet

1. Brown, B. (2010). *A tökéletlenség ajándékai: Engedd el azt, akinek gondolod, hogy lenned kellene, és fogadd el azt, aki vagy*. Simon & Schuster.
2. Godin, S. (2014). *Az ifjúsági meritokráciára való válogatás pazarló csalása: Stop Stealing Dreams*. Retrieved on September 29, 2022 at <https://seths.blog/2014/09/the-shameful-fraud-of-sorting-for-youth-meritocracy/>
3. Slife, B. D. (1995). A newtoni idő és a pszichológiai magyarázat. *The Journal of Mind and Behavior*, 45-62.
4. Slife, B. D. (1993). *Idő és pszichológiai magyarázat*. SUNY press.
5. Murchadha, F. Ó. (2013). *A forradalom ideje: Kairosz és kronosz Heideggernél (269. kötet)*. A&C Black.
6. Smith, J. E. (2002). Idő és minőségi idő. Retorika és kairosz. *Essays in History, Theory, and Praxis*, 46-57.
7. Slife, B. D. (1993). *Idő és pszichológiai magyarázat*. SUNY press.
8. Einstein, A. (2013). *Relativitáselmélet*. Routledge.
9. Tompkins, P. K. (2002). Gondolatok az időről: Adj magadból most. *A nap életbevágó beszédei*, 68(6), 183.
10. Malhotra, R. K. (2017). Alvás, regenerálódás és teljesítmény a sportban. *Neurológiai klinikák*, 35(3), 547-557.
11. Neagu, N. (2017). A regeneráció jelentősége a sportteljesítményben. *Marathon*, 9(1), 53-9.
12. Kellmann, M., Pelka, M., & Beckmann, J. (2017). Pszichológiai relaxációs technikák a sportban történő regeneráció fokozására. *In Sport, felépülés és teljesítmény* (pp. 247-259). Routledge.

13. Taylor, K., Chapman, D., Cronin, J., Newton, M. J., & Gill, N. (2012). Fáradtságfigyelés a nagyteljesítményű sportban: a jelenlegi trendek áttekintése. *J Aust Strength Cond*, 20(1), 12-23.
14. Sonnentag, S. (2012). Pszichológiai leválás a munkáról a szabadidő alatt: A munkától való mentális elszakadás előnyei. *Current Directions in Psychological Science*, 21(2), 114-118.
15. Karabinski, T., Haun, V. C., Nübold, A., Wendsche, J., & Wegge, J. (2021). Intervenciók a munkától való pszichológiai leválás javítására: A meta-analízis. *Journal of Occupational Health Psychology*, 26(3), 224.
16. Ferriss, T. (2018). *The Tim Ferriss Show Transcripts: LeBron James és Mike Mancias (#349)*. The Tim Ferriss Show. Retrieved on September 30, 2022, at <https://tim.blog/2018/11/30/the-tim-ferriss-show-transcripts-lebron-james-and-mike-mancias/>
17. Karabinski, T., Haun, V. C., Nübold, A., Wendsche, J., & Wegge, J. (2021). Intervenciók a munkától való pszichológiai leválás javítására: A meta-analízis. *Journal of Occupational Health Psychology*, 26(3), 224.
18. Sonnentag, S. (2012). Pszichológiai leválás a munkáról a szabadidő alatt: A munkától való mentális elszakadás előnyei. *Current Directions in Psychological Science*, 21(2), 114-118.
19. Sonnentag, S., Binnewies, C., & Mojza, E. J. (2010). Jól és elkötelezettnek maradni, amikor a követelmények magasak: a pszichológiai távolságtartás szerepe. *Journal of Applied Psychology*, 95(5), 965.
20. Fritz, C., Yankelevich, M., Zarubin, A., & Barger, P. (2010). Boldog, egészséges és produktív: a munkától való elszakadás szerepe a munkán kívüli időszakban. *Journal of Applied Psychology*, 95(5), 977.
21. DeArmond, S., Matthews, R. A., & Bunk, J. (2014). Munkaterhelés és halogatás: A pszichológiai leválás és a fáradtság szerepe. *International Journal of Stress Management*, 21(2), 137.
22. Sonnentag, S., Binnewies, C., & Mojza, E. J. (2010). Jól és elkötelezettnek maradni, amikor a követelmények magasak: a pszichológiai távolságtartás szerepe. *Journal of Applied Psychology*, 95(5), 965.
23. Germeys, L., & De Gieter, S. (2017). A pszichológiai leválás közvetítése a munkaterhelés és a házastársi elégedettség közötti napi kapcsolat közvetítésében. *Frontiers in Psychology*, 2036.
24. Greenhaus, J. H., Collins, K. M., & Shaw, J. D. (2003). A munka és a család egyensúlya és az életminőség közötti kapcsolat. *Journal of Vocational Behavior*,

63(3), 510-531.

25. Shimazu, A., Matsudaira, K., De Jonge, J., Tosaka, N., Watanabe, K., & Takahashi, M. (2016). Pszichológiai leválás a munkáról a munkán kívüli időben: Lineáris vagy görbületi összefüggések a mentális egészséggel és a munkába való bevonódással? *Industrial Health*, 2015-0097.
26. Kotler, S. (2021). *A lehetetlen művészete: A csúcsteljesítmény alapműve*. HarperCollins.
27. Culley, S. et al., (2011). Proceedings kötet DS68-7 IMPACTING SOCIETY THROUGH ENGINEERING DESIGN VOLUME 7: *HUMAN VISELKEDÉS A TERVEZÉSBEN*. Human Behaviour in Design, Lyngby/Koppenhága, Dánia. Retrieved on September 30, 2022, at <https://www.designsociety.org/multimedia/publication/1480c22e7a4a2eb70160bfd90471ac2d.pdf>
28. Lynch, D. (2016). *A nagy halak kifogása: Meditáció, tudatosság és kreativitás*. Penguin.
29. Fenntartások. *Hogyan csináljunk egy olyan gondolkodási hetet, mint Bill Gates*. Retrieved on September 30, 2022, at <https://www.reservations.com/blog/resources/think-weeks/>
30. Sullivan, D. (2017). *Az önmenedzselő vállalat. Szabadulj meg mindentől, ami megakadályoz abban, hogy 10x nagyobb jövőt teremts*. Strategic Coach Inc.
31. Sullivan, D., & Hardy, B. (2020). *Ki nem hogyan: A nagyobb célok elérésének képlete a csapatmunka felgyorsításával*. Hay House Business.
32. Cowherd, C. (2022). *A Herd | Colin "őrült" Jalen Hurts vezetett Philadelphia Eagles verte Commanders bizonyítani 3-0*. YouTube. Retrieved on September 30, 2022, at <https://www.youtube.com/watch?v=ETu6-P-KRMg>.
33. Graham, P. (2009). A döntéshozó menetrendje, a menedzser menetrendje.
34. Kotler, S. (2021). *A lehetetlen művészete: A csúcsteljesítmény alapműve*. HarperCollins.
35. Csikszentmihalyi, M., Abuhamdeh, S., & Nakamura, J. (2014). Flow. In *Flow és a pozitív pszichológia alapjai* (pp. 227-238). Springer, Dordrecht.
36. Godin, S. (2010). *Linchpin: Nélkülözhetetlen vagy?* Penguin.
37. Sullivan, D. & Hardy, B. (2021). *A szakadék és a nyereség: A nagy teljesítményűek útmutatója a boldogsághoz, az önbizalomhoz és a sikerhez*. Hay House Business.

38. Albaugh, N., & Borzekowski, D. (2016). Alvás a mobiltelefonnal: A mobiltelefon éjszakai elhelyezése és az alvásminőség, a kapcsolatok, az észlelt egészség és a tanulmányi teljesítmény közötti kapcsolat. *Journal of Adolescent Health, 58*(2), S31.

6. fejezet

1. Ferriss, T. (2009). *A 4 órás munkahét: Menekülj a 9-5 órás munkaidő elől, élj bárhol, és csatlakozz az úrgazdagokhoz*. Harmony.
2. Sullivan, D. (2017). *Az önmenedzselő vállalat. Szabadulj meg mindentől, ami megakadályoz abban, hogy 10x nagyobb jövőt teremts*. Strategic Coach Inc.
3. Bass, B. M., & Riggio, R. E. (2006). *Transzformációs vezetés*. Psychology Press.
4. Campbell, J. (2003). *A hős útja: Joseph Campbell életéről és munkásságáról (7. kötet)*. New World Library.
5. Bass, B. M. (1999). A transzformációs vezetés két évtizedes kutatás- és fejlesztés eredménye. *European Journal of Work and Organizational Psychology, 8*(1), 9-32.
6. Siangchokyoo, N., Klinger, R. L., & Campion, E. D. (2020). A követők átalakulása mint a transzformációs vezetéselmélet alappillére: Szisztematikus áttekintés és jövőbeli kutatási menetrend. *The Leadership Quarterly, 31*(1), 101341.
7. Turnnidge, J., & Côté, J. (2018). A transzformációs vezetéselmélet alkalmazása az ifjúsági sportban végzett edzői kutatásokban: A systematic literature review. *International Journal of Sport and Exercise Psychology, 16*(3), 327-342.
8. Islam, M. N., Furuoka, F., & Idris, A. (2021). A transzformatív vezetés, a vezetésbe vetett bizalom és a munkavállalók bajnoki magatartása közötti kapcsolat feltérképezése a szervezeti változás során. *Asia Pacific Management Review, 26*(2), 95-102.
9. Collins, J. (2001). *Good to Great: Miért sikerül egyes vállalatoknak az ugrás, másoknak pedig nem*. HarperBusiness.
10. Taylor, J. (1851). "Az egyház szervezete", *Millennial Star, 1851. november 15.*, 339. o.
11. Organ, D. W. (1988). Az elégedettség-teljesítmény hipotézis újrafogalmazása. *Journal of Management, 14*(4), 547-557.
12. Lam, S. S. K., Hui, C. & Law, K. S. (1999). Szervezeti állampolgárság

- viselkedés: a felettesek és beosztottak nézőpontjainak összehasonlítása négy nemzetközi mintában. *Journal of Applied Psychology*, 84(4), 594-601.
13. Morrison, E. W. (1994). Szerepdefiníciók és a szervezeti állampolgári magatartás: a munkavállalói nézőpont fontossága. *Academy of Management Journal*, 37(6), 1543-1567.
 14. Vipraprastha, T., Sudja, I. N., & Yuesti, A. (2018). A transzformációs vezetés és a szervezeti elkötelezettség hatása a munkatársak teljesítményére az állampolgári szervezeti (OCB) viselkedéssel mint beavatkozó változókkal (a PT Sarana Arga Gemeh Amerta Denpasar Cityben). *International Journal of Contemporary Research and Review*, 9(02), 20503- 20518.
 15. Engelbrecht, A. S., & Schlechter, A. F. (2006). A transzformatív vezetés, a jelentés és a szervezeti állampolgári magatartás közötti kapcsolat. *Management Dynamics: Journal of the Southern African Institute for Management Scientists*, 15(4), 2-16.
 16. Lin, R. S. J., & Hsiao, J. K. (2014). A transzformatív vezetés, a tudásmegosztás, a bizalom és a szervezeti állampolgári magatartás közötti kapcsolatok. *International Journal of Innovation, Management and Technology*, 5(3), 171.
 17. Hardy, B. P. (2019). Transzformációs vezetés és az észlelt szerepkör-szélesség: A vezetőbe vetett bizalom és az affektív szervezeti elkötelezettség többszintű közvetítése (doktori disszertáció, Clemson Egyetem).
 18. Schaubroeck, J., Lam, S. S. S., & Peng, A. C. (2011). A kogníció-alapú és az affektus-alapú bizalom, mint a vezetői viselkedés csapatteljesítményre gyakorolt hatásának közvetítői. *Journal of Applied Psychology*, 96(4), 863-871.
 19. Nohe, C., & Hertel, G. (2017). Transzformációs vezetés és szervezeti állampolgári magatartás: a mögöttes mechanizmusok metaanalitikus vizsgálata. *Frontiers in Psychology*, 8, 1364.
 20. Covey, S. R., & Merrill, R. R. (2006). *A bizalom sebessége: Az egyetlen dolog, ami mindent megváltoztat*. Simon & Schuster.
 21. Deci, E. L., & Ryan, R. M. (2012). *Az önmeghatározás elmélete*.
 22. Ryan, R. M., & Deci, E. L. (2019). Tégláról téglára: Az önmeghatározás elméletének eredete, fejlődése és jövője. In *Advances in Motivation Science (Advances in Motivation Science)* (6. kötet, pp. 111-156). Elsevier.
 23. Sullivan, D., & Hardy, B. (2020). *Ki nem hogyan: A nagyobb célok elérésének képlete a csapatmunka felgyorsításával*. Hay House Business.

24. Collins, J. (2001). *Good to Great: Miért sikerül egyes vállalatoknak az ugrás, másoknak pedig nem.* HarperBusiness.
25. Sullivan, D. (2017). *Az önmenedzselő vállalat. Szabadulj meg mindentől, ami megakadályoz abban, hogy 10x nagyobb jövőt teremts.* Strategic Coach Inc.

Következtetés

1. Hollis, J. (2005). *Az élet második felének értelmének megtalálása: Hogyan lehet végre, igazán felnőni.* Penguin.
2. Hawkins, D. R. (1994). *Power Versus Force: A tudat anatómiája.* Hay House, Inc.
3. Gódány, Z., Machová, R., Mura, L., & Zsigmond, T. (2021). Vállalkozói motiváció a 21. században a húzó- és nyomó tényezők tükrében. *TEM J, 10,* 334-342.
4. Uysal, M., Li, X., & Sirakaya-Turk, E. (2008). Push-pull dinamika az utazási döntésekben. *Handbook of Hospitality Marketing Management,* 412, 439.
5. Hawkins, D. R. (2013). *Az elengedés: Az önátadás útja.* Hay House, Inc.
6. Newport, C., (2012). *Annyira jó, hogy nem tudnak figyelmen kívül hagyni: Miért a készségek a szenvedélyt is felülműlják a szeretett munka keresésében.* Grand Central Publishing.
7. Tracy, B. (2001). *Fókuszpont: Egy bevált rendszer, amellyel egyszerűsítheti életét, megduplázhhatja termelékenységét és elérheti minden célját.* Amacom.

INDEX

A

- bőség, [97-134](#). *Lásd még* szabadság az igényeket a szükségletekkel szemben előtérbe helyező vállalat (10x siker), [107-109](#) 4 Szabadságok, érték, [103-104](#), [112](#)
kulcskérdések, [131-134](#) a
szűkös szükséglet vs., [99-112](#)
transzformációs kapcsolatok és a vevő szerepének betöltése, [126-131](#). Egyedi képességek felvállalása, [99](#), [112-126](#). *Lásd még:*
Egyedi képességek akarás vs. szükséglet, [97-101](#), [105-106](#).
gazdagság vs. pénz, [101-103](#)
- elfogadás, [73](#)
- aktív helyreállítás, [185](#), [196](#)
- függőség, [145](#)
- The Agony and the Ecstasy* (Stone), [12](#)
- Anonim Alkoholisták, [111](#)
- Alice Csodaországban* (Carroll),
[36](#) ambíció, [34](#)
- harag, [241](#), [242](#)
- Arisztotelész, [80](#)
- Armstrong, Brian, [107-109](#)
- A tanulás művészete* (Waitzkin), [163-164](#)
- asszisztensek felvétele. *Lásd még* Ki nem
hogyan
a szerző sikerében, [87-89](#)
a vállalkozók sikerében, [48-50](#), [67](#)
mint 10x befektetés, [56](#), [219-221](#), [222](#)
- sportos regenerálódás, [183-185](#)
- Atomi szokások* (Clear), [83-84](#), [86](#), [87-92](#)
- atrófia, [162](#)
- figyelem, [15](#), [161](#)
- automatizmus, [164](#)

autonómia, [89](#), [218](#), [228](#), [234](#)
Avery, Quincy, [192](#)

B

Bacchus (Michelangelo), [9-10](#)
Barnard, Alan, [30-31](#), [36](#), [81](#)
Beck, Martha, [63](#)
viselkedés és identitás, [84](#)
Birnbaum, Scott, [186](#)
Black Lives Matter, [107-108](#) szűk
keresztmetszetek, [15](#), [39](#), [199](#), [204](#), [248](#),
[250](#)
Brown, Brené, [175](#)
Puffernapok, [179](#), [182](#), [190](#)
elfoglaltság, [182](#), [186](#), [187](#)
Pillangó-effektus, [162-163](#)
Vásárlók, [126-129](#), [223-224](#)

C

Campbell, Joseph, [214](#)
képesség, [15](#), [71](#), [73](#), [74](#), [196](#)
elégedettség a karrierrel, [121](#)
Carrey, Jim, [166-167](#)
Carroll, Lewis, [36](#)
Carse, James, [18](#), [130](#)
A nagy halak kifogása: Meditáció, tudatosság és kreativitás (Lynch), [187](#) Chelsea
(asszisztens), [221](#), [233-234](#)
kronos-idő, [177](#), [178](#), [181](#), [182](#)
Clear, James
 Annual Review blogbejegyzések, [85-](#)
 [90](#) a célok optimalizálásáról, [84-85](#)
 a normákról és ambíciókról, [85-88](#) az írás
 sikere, [83-84](#), [87-92](#)
Coinbase, [107-109](#)
együttműködés, [128-129](#)
Collins, Jim, [45-46](#), [93-94](#), [221](#), [232](#)
kötelezettségvállalás
 bátorság és, [196](#), [242](#)

a szabványok emelésére, 70-73
teljes körű elkötelezettség, 18, 23, 167
az elengedés és átalakulás, 15-16, 93, 139, 152 point of
no return mint, 19, 49
10x vállalkozók által, 48-49, 65-66, 85
Transzformációs vezetés és, 226-227
az Egyedülálló képességek fejlesztéséhez és
használatához, 117, 125 keverés, 130-131
The Concealed Carry Magazine, 208-209, 210
bizalom, 71-72, 74, 123, 148, 196 a pontok
összekapcsolása visszafelé, 137 konzisztencia
elv, 72
kényszerelmélet, 15, 30, 247-248
Cony (anyai segítő), 225
alapvető célkitűzés, 247-248
kortizol, 148
bátorság
 vásárlói gondolkodásmód és, 129
 a szükséglet és a szükséglet közötti választás során, 100, 108, 110
 elkötelezettség és, 196, 242
 a színvonal emelésében, 16, 71, 73
 az elengedésben és az átalakulásban, 93, 109, 139
 az Egyedi képességek fejlesztésében, 117, 125
Covey, Stephen M. R., 108, 227
Cowherd, Colin, 192
kreativitás, 13-14, 100, 101, 105, 118, 186-188, 218
Csikszentmihályi, Mihály, 120-121

D

a Dávid
 mint Michelangelo átalakulása, 10-11, 13
 mint 10x metafora, 18, 61, 99, 112, 116, 194
Davis, Anthony, 180-181
döntési fáradtság, 49
Diamandis, Peter, 177
DiCaprio, Leonardo, 12 éves
digitális asszisztensek, 87, 220, 222-223
Dilfer, Trent, 192-193

The Dip (Godin), 92
közvetlen reflexió,
186
kellemetlenségek, 45-46, 69
zavaró tényezők kiküszöbölése, 34, 88
Donaldson, Jimmy "MrBeast", 75-80, 91
dopamin, 148
Álomellenőrzés, 166-171
Drucker, Peter, 120-121
Duke, Annie, 125

E

80/20 szabály, 29, 35-36. *Lásd még:* A 80 százalék elengedése
Einstein, Albert, időelmélet, 176, 177-178.
Eisenhower, Dwight, 194-195
Eliot T. S., 23
érzelmi fejlődés, 73, 241-242 érzelmi
szervezeti elkötelezettség, 227 adottsági
hatás, 72
ellenségek, egy vállalkozás
ellenségei, 216
elkötelezettség a
munkahelyen, 184
vállalkozói bátorság, 19, 20. *Lásd még* bátorság
Vállalkozói operációs rendszer (EOS), 209-210, 220
"Essentialist", 68
esti rutin, 196-197
evolúció, 69, 91, 130
kizsákmányolás, 187-188
felfedezés, 187-188
exponenciális gondolkodás, 76-78, 80-83, 123
külső jutalmak, 140
extrinsic motiváció, 105

F

félelem, 56, 72, 92, 109-111, 160, 241, 242
visszajelzés, 44, 148, 195-196
Ferriss, Tim, 75, 107-109, 183, 194, 199, 183, 194, 199
Ficino, Marsilio, 1
finomabb megkülönböztetések, 162-163, 164-165

Véges és végtelen játékok (Carse), 130
véges játék, 18, 102, 104, 105, 110, 125, 130, 102, 104, 105, 110, 125, 130
tűzfegyveres vállalkozó (10x siker), 207-219
fitness függvény, 158-166, 169, 248
áramlás, 44-45, 120-121, 184-185, 194-196, 245
fókuszpont, 245
Focus Days, 179, 182, 190
fókusz-áramlás, 188
4 C képlete, 71-73
Frankl, Viktor, 110
Szabadnapok, 179, 182, 183-189
Free Zone Frontier (program), 40
szabadság
 4 Szabadságok, 16-18, 103-104, 112, 245-246
 őszinteség és elkötelezettség, 18, 139
 az önmultiplikáló csapatban, 234-235, 237
 10x ugrás a teremtés során, 48, 58, 60-61
 az Egyedülálló képességben, 113, 117-118
 az akarás és a szükséglet között, 72-73, 109-111, 242-243
Barátok, szerelmesek és a nagy szörnyűség (Perry), 145

G

gondolkodásmódot nyerni
 előnyei, 148-149, 157, 157
 magad belekerülni, 149-150
 elengedni a 80 százalékot, 150-151 az
 előrehaladás értékelése, 146-147
 fejlődésértékelés a gap mindset vs., 141-146 Galli,
 Jacopo, 9
The Gap and The Gain (Sullivan és Hardy), 20, 140, 196. *Lásd még*
 nyereség gondolkodásmód
hiányos gondolkodásmód, 141-146
Gates, Bill, 187
Genius Network, 213
Getson, Howard, 160
Gladwell, Malcolm, 79
cél
 a teniszező céljainak feldarabolása, 32-33

a személyes fejlődés alakításában,
80 méret és sajátosság, 32-36, 44
konkrét napi célok kitűzése, 194-195
"lehetetlen" célok értéke, 30-31, 75, 80-81
Godin, Seth, 83, 92, 176, 195
Good to Great (Collins), 45-46, 93-94, 221, 232
Graham, Paul, 101-103, 104-105, 166, 193-194, 166, 193-194.
hála, 142, 148
Greene, Robert, 22, 118-119, 122-123, 22, 118-119, 122-123
növekvő, 203

H

boldogság, 148, 157
Hardy, Benjamin
a fia teniszcéljainak feldarabolásáról, 32-
33 a Sullivannal való együttműködésről,
19-22
a 10x folyamat követelményeiről,
137-139 a fitneszfüggvényről, 160-
161
A résről és a nyereségről, 20, 140, 143-144, 196 a
saját álmellenőrzéséről, 168-169
a saját 10x-es útjáról, 18-22, 152-156
a misszionáriusok képzéséről, 246-
250
a *Ki nem hogyanról*, 20, 21-22, 51
Hardy, Kaleb, 32-33
Hardy, Lauren, 19-20, 154, 155, 225, 154, 155, 225
Hawkins, David, 73, 241-244
Herkules (Michelangelo), 1-7, 5, 45
hős, 169, 170
magasabb szintű szabadság, 16
nagy tétikkel járó atlétika, 44-45
nagy tétés vs. rutin ügyfelek, 40-44 Holiday,
Ryan, 34
Hollis, James, 241
Holmquist, Carson, 39-45, 229
becsületesség és igazság, 18, 109, 111, 122, 123, 139
reménykedő emberek, 33, 49, 148-149
How to Make Wealth (Graham), 101-103
Hurts, Jalen, 191-193

I

ideális jövőbeli én, [124](#)
idealizált befolyás, [217](#)
eszmék, [142-146](#)
identitás, [70](#), [71](#), [84](#)
ideológiák, [214-215](#)
közvetett tükrözés, [186](#)
egyéni mérlegelés, [218](#)
végtelen játék, [18](#), [102](#), [105](#), [125](#), [127](#), [130-131](#)
innováció, [13-14](#), [58](#), [88](#), [100](#), [118](#), [186-188](#), [204](#)
inspiráló motiváció, [217-218](#)
szellemi ösztönzés, [218](#)
intelligencia, [162](#)
belső motiváció, [72](#), [104-106](#), [108](#), [206](#), [226](#), [228](#), [243](#)
iPod, létrehozása, [13-14](#)
Iverson, Allen, [180](#)

J

Jackson, Bo, [113](#)
James, LeBron, [183-185](#)
Jobs, Steve, [13-14](#), [137](#)
Jokić, Nikola, [180-181](#)
ítélet, [186](#)
II. Julius (pápa), [11](#), [13](#)
indoklás és racionalizálás, [99-101](#), [106-111](#)

K

kairosz-fókusz, [188](#), [193](#), [194](#)
kairosz-helyreállítás, [187](#), [193](#), [194](#)
kairosz-idő, [177-178](#), [181](#), [182](#), [181](#), [182](#)
Kaytlin (asszisztens), [233-234](#)
Keller, Gary, [53](#), [55](#)
Keller Williams (ingatlanügynökség), [52-54](#), [229](#)
Kichuk, Susan, [199-204](#), [220](#)
Kimberly-Clark Corporation, [93-94](#)
King, Martin Luther Jr., [111](#)
Kiyosaki, Robert, [162](#)

Koch, Richard, [29](#)
Koston, Eric, [115](#)

L

Lambert, Nate, [154](#) egy
vállalkozás nyelve, [216](#)
vezetés. *Lásd még* Önvezető vállalat Vállalkozói szintek,
[205-206](#)
elengedni a 80 százalékot, [93](#), [109](#)
Transzformációs vezetés elvei, [213](#), [217-218](#), [226-228](#) Ki nem
hogyan érték, [221](#). *Lásd még* Ki nem hogyan
Leonardo da Vinci, [11](#)
elengedni a 80 százalékot
a vállalkozók sikerében, [48-51](#), [58-59](#), [68-70](#)
félelem vagy kellemetlen érzés, [45-46](#),
[72-73](#), [109](#) nyereség gondolkodásmód és,
[150-151](#)
a 10x-es ugrásoknál, [37-38](#)
a minőség előállítása a mennyiség helyett,
[91-94](#) a Stream Logistics által, [39-45](#)
csapatépítés, [78](#)
az Egyedi képességek fejlesztésében, [124](#), [231-235](#)
5. szintű vezetők, [93](#)
tőkeáttétel, [166](#), [179](#), [186](#), [244](#), [245](#)
életbiztosítás (10x siker), [200-204](#), [230](#)
életelégedettség, [121](#), [184](#)
lineáris folyamatok, [13](#), [14](#), [30](#), [37](#). *Lásd még* nemlineáris
folyamatok Lorenz, Edward Norton, [163](#)
veszteségtől való
idegenkedés, [72](#), [98](#), [150](#)
Lynch, David Keith, [187](#)

M

The Magic of Thinking Big (Schwartz), [82](#)
Maker Schedule, [193-194](#)
Mancias, Mike, [183-184](#)
Az ember értelemkeresése (Frankl), [110](#) A
tudatosság térképe, [241-244](#)
házastársi elégedettség, [184](#)

mesteri

a szabványok emelése, [72](#), [74](#), [75](#)

mindent beleadva, [84](#), [112](#)

belső motiváció és, [228](#)

tőkeáttétel és, [179](#), [185-186](#)

Michelangelo által, [7](#), [9](#), [14](#)

Egyedülálló képesség és, [116](#), [118-123](#), [124](#), [125](#), [165](#), [228](#)

Mastery (Greene), [118-119](#)

érettségi modell, [219](#)

McKeown, Greg, [68](#)

McKissack, Brad, [55-56](#), [58](#), [229](#)

McKissack, Jimmy, [47-48](#), [53](#), [59-60](#)

McKissack, Linda, [47-61](#), [229-230](#)

Medici, Piero di Lorenzo de', [2](#)

középszerűség, [75](#), [89](#)

találkozók, ütemezés, [191](#), [193-194](#)

Merrill Lynch, [63-65](#)

Michelangelo, [1-14](#)

Dávid szobra mint átalakító, [10-11](#), [13](#). *Lásd még a Dávid*

szabadság és, [17-18](#)

Hercules szobra, [1-7](#), [5,45](#)

az elsajátítása, [7](#), [9](#), [14](#)

Pietà-szobor, [9-10](#), [45](#)

10x gondolkodás, [7-14](#),

[120](#) Egyedi képesség és,

[168](#)

mikromenedzselés, [89](#), [205](#), [235](#)

Microsoft "gondolkodási hetek", [187](#)

minimumkövetelmények, [65](#), [66](#), [70](#),

[166](#) pénz

szabadság, [16-17](#), [60](#), [103-104](#), [167](#), [245](#)

gazdagság vs., [101-103](#)

Morris, Garnet, [200-204](#), [230](#)

Mount Erebus repülőgép-szerencsétlenség (1979), [159](#)

Musk, Elon, [111](#)

N

Szükség vs. igény, [97-101](#), [105-106](#). *Lásd még:* Bőség Netkin, Andy, [115](#).

Newport, Cal, [244](#)
newtoni idő, [176](#)
Nike "P-ROD 8" cipő, [113-115](#), [126-128](#)
9-től 5-ig tartó időmodell, [175-176](#), [181-182](#)
nemlineáris folyamatok
 a vállalkozók exponenciális eredményeiben, [42](#), [59-60](#), [75](#), [77-78](#)
 exponenciális gondolkodás és, [80-83](#)
 lineáris és mennyiségi vs., [13](#), [14](#), [30](#), [37](#)
 mint kvalitatív, [14-15](#), [94](#), [111](#)
 minőségi időmodellek, [176](#), [182](#)
 az Egyedi képességek fejlesztésében, [116](#), [117](#)

O

alternatív költség, [161](#)
optimalizálás, [84-85](#), [158](#), [161](#), [164-165](#), [202](#), [248](#)
szervezeti állampolgári magatartás (OCB), [226](#), [227](#)
eredettörténetek, [214](#)

P

Pacific Capital, [66-67](#), [230](#)
Pareto-elv (80/20 szabály), [29](#), [35-36](#). *Lásd még a* [80](#) százalékos múltbeli haladás elengedése mint 10x ugródeszka, [137-173](#).
 Dream Check, meghatározás, [166-171](#)
 fitness függvény, meghatározás, [158-166](#), [169](#)
 a rés és a nyereség, [141-151](#). *Lásd még* nyereség gondolkodásmód kulcsponjtjai, [171-173](#)
 átalakítás a 10x életért, [137-140](#) 10x ugrások felülvizsgálata, [151-158](#)
útvonalak gondolkodása, [33](#), [49](#), [149](#)
Peale, Norman Vincent, [33](#)
érezkelt szerepkör, [226](#)
teljesítménynapok, [179-180](#)
Perry, Matthew, [145](#)
"The Pie Fallacy", [102](#)
Pietà (Michelangelo), [9-10](#), [45](#)
point of no return, [19](#), [49](#)
Lengyel, Joe, [30](#), [213](#)

Power versus Force (Hawkins), 241-242
gyakorló/próbanapok, 180-181
halogatás, 184 Procter &
Gamble, 94
termelékenység, 49, 68,
121
haladás, 141, 143-144, 147-150
Prospect Theory, 72
pszichográfiai összehangolás, 214, 218
pszichológiai távolságtartás, 184, 196
pszichológiai rugalmasság, 8, 73, 75
pull-motiváció, 243 cél
 a szükséglet és a szükséglet közötti választás során, 106
 a vállalkozók sikerében, 57, 60, 80, 213, 217
 a szabadság, 16-18, 103-104, 112, 204, 245
 hivatástudat és, 121-122 Egyedi
 képesség és, 116, 117, 165

Q

minőség a mennyiség helyett, 63-96
 a szerző 20 százalékos fókuszja és az elsajátítás (10x siker),
 83-92 a színvonal emelése és a 2x identitás levetkőzése, 14-
 15, 69-74 exponenciális gondolkodás és, 76-78, 80-83
 szabadság és a szabadság, 17, 103-104, 246
 a szállítmányozási vállalat ügyfélkörében (10x siker),
 43-45 kulcspontok, 95-96
 a 80 százalék elengedésében, 91-94. *Lásd még a 80 százalék elengedése a
 helyreállító felépülés és, 185*
 az időmodellekben, 176-178. *Lásd még időbeli szabadság*
 a vagyonkezelő mércéje szerint (10x siker), 63-70
 YouTuber 20 százalékos fókusz és szabványok (10x siker), 75-80
Kilépés (Duke), 125
a rossz anyagról való leszokás, 92-94. *Lásd még: A 80 százalék elengedése*

R

árfolyamrontók, 52, 54, 202
Ravikant, Naval, 79, 130, 185-186

ingatlanos vállalkozó (10x siker), [47-61](#)
helyreállítás-áramlás, [187](#)
helyreállítási idő, [181-182](#), [183-185](#), [196](#)
elutasítás, [74](#)
fiatalító napok, [181-182](#)
rokonság, [228](#)
kapcsolat, szabadság, [16-17](#), [60](#), [103-104](#), [245](#)
kapcsolatok, [104](#), [126-131](#), [185](#)
revíziók, [85](#)
Riario, Raffaele (bíboros), [9](#)
szertartások, [215-216](#)
Rodriguez, Paul "P-Rod", [113-115](#), [120](#), [126-128](#)
Rogan, Joe, [76](#)

S

az erőforrások szűkössége, [99-100](#), [105](#). *Lásd még* bőség
ütemezése, [39-40](#), [193-196](#). *Lásd még* időbeli szabadság
Schmidt, Tim, [207-219](#).
Schwartz, David, [82](#) éves
Schweikert, William, [178](#)
Scott Paper Co., [94](#)
biztonság, [69](#), [92](#), [92](#), [105](#),
[109](#)
szelektív figyelem, [161](#)
önismeret, [122-123](#)
önmeghatározás elmélet, [89](#), [228](#)
önigazgatás, [225-226](#)
Önmenedzselő vállalat, [199-239](#) a Ki
nem hogyan alkalmazza, [225-231](#)
alapvető alkalmazások, [236-237](#)
a vállalkozói fejlődés és a vezetői szintek, [205-206](#)
szabadidő a fejlődéshez, [188-189](#)
a legfontosabb tudnivalók, [237-239](#)
életbiztosítási társaságok átalakulása, [199-204](#), [230](#)
a robosztus egyéniségtől az átalakító vezetőig (10x siker), [206-219](#)
Önfejlesztő, egyedi képességű csapatmunka, [231-235](#)
Transzformációs vezetés elvei, [213](#), [217-218](#) Ki nem
hogyan elvek, [219-225](#)
Az önvezető vállalat (Sullivan), [234](#)

önsokszorozó csapat, [206](#), [231-235](#)
Sellers, [127-129](#)
hivatástudat, [121-122](#) Shaw,
George Bernard, [126](#)
egyszerűség, [29-62](#)
 80/20 szabály és, [29](#), [35-](#)
 [36](#) kulcspontok, [61-62](#)
 masszív, konkrét célokkal, [30-36](#). *Lásd még* célok
 ingatlanvállalkozó 10x ugrás (10x siker), [46-61](#)
 10x gondolkodásmód, [12-14](#), [23-24](#), [34-46](#). *Lásd még* 10x vs. 2x
keretrendszer alvásminőség, [183](#), [185](#), [196-197](#)
Smith, Babs, [98](#), [183](#)
Smith, Darwin, [93-94](#)
Smith, Joseph, [225-226](#)
A bizalom sebessége (Covey), [227](#)
stabilizáló, [202](#)
szabványok. *Lásd még* minőség a
 mennyiséggel szemben vevői
 gondolkodásmód és, [128-129](#), [224](#)
 identitás emelése és, [70-74](#)
 fitneszfüggvény és [158](#), [160-161](#), [165-166](#), [158](#), [160-161](#), [165-166](#)
 minimumkövetelmények, [65](#), [66](#), [70](#), [166](#)
status quo, [18](#), [52](#), [70](#), [130](#)
Stone, Irving, [12](#)
Stratégiai edző, [20-22](#), [38](#), [39](#), [40](#), [116](#), [209](#), [216](#)
Stream Logistics, [39-45](#), [229](#)
Sullivan, Dan
 arról, hogy ő a Vevő, [126-129](#)
 a "nagyobb" jövőről, [1](#)
 a gólszerzésről, [32](#) az
 elkötelezettségről, [49](#), [71-](#)
 [72](#)
 Dream Check fogalma, [167-171](#) az
 exponenciális gondolkodásról, [81](#)
 4 C képlete, [71-73](#)
 a 4 szabadságról, [16-17](#), [103-104](#), [112](#). *Lásd még* szabadság
 A rés és a nyereség és, [20](#), [140](#), [141](#), [196](#). *Lásd még* nyereség
 gondolkodásmód Hardy az együttműködésről, [19-21](#).
 a minőségi, nemlineáris időmodellekről, [179-182](#). *Lásd még* az
 időszabadság az önvezető vállalat elveiről, [189](#), [206](#), [225](#), [231-232](#). *Lásd*
 még
 Önigazgató vállalat

a szabványokról, meghatározás, [158](#)
10x vs. 2x keret, [37,37-46](#) a 10x
ugrásoknál, [46, 151](#)
az egyedülálló képességről, [99, 112-116](#). *Lásd még:* Egyedi képesség
az akarás vs. szükség, [97-101, 105-106](#). *Lásd még* bőség
Who Not How and, [20, 21-22, 51](#)
sunk cost bias, [72](#)
felszíni szabadság, [16](#)
szimbólumok, [215](#)

T

Célzott stratégiák csoportja, [200-204, 230](#)
csapatépítés, [77-78, 89, 231-235](#)
teleológia, [80](#)
10x vs. 2x keretrendszer
a 20 százalék meghatározása,
[46](#) 80/20 szabály és, [35-36](#)
elengedni a 80 százalékot, [37-38, 45-46, 48](#). *Lásd még* a 80 százalék elengedése
a célok specifikussága és tisztasága, [34-36](#)
Stream Logistics (10x siker), [39-45, 229](#)
10x gondolkodásmód, mint
megkülönböztető képesség, [34-35](#)
20 százalék, megduplázva, [38-39](#)
2x gondolkodásmód a 10x, [24, 37, 37, 37](#) ellentétéként
10x folyamat: alkalmazások
a múlt értékelése a jövő tisztázása érdekében, [137-173](#). *Lásd még:* múltbeli
fejlődés mint 10x ugródeszka
az idő felszabadítása az átalakulásra, [175-198](#). *Lásd még*
időszabadság Önmenedzselő vállalat létrehozása, [199-239](#). *Lásd még*
Önmenedzselés
Cég
10x folyamat: alapelvek
bőség és szabadság, a bőség és a szabadság átölelése, [97-134](#). *Lásd még* bőség;
szabadság Michelangelo átalakulása, [1-14](#). *Lásd még* Michelangelo
minőség és szabványok átalakítása, [63-96](#). *Lásd még* minőség a mennyiséggel
szemben egyszerűség, [29-62](#). *Lásd még* egyszerűség
10.000 órás szabály, [79](#)
Thich Nhat Hahn, [157](#)
idő, [16-17, 60, 103-104, 245-246](#). *Lásd még* időszabadság

időtágulás, 177

időbeli szabadság, 175-198

az idő szórakoztató modelljei, 179-182

Fókusz- és puffernapok, az átalakulás strukturálása, 190-197

Szabadnapok, 183-189

kulcskérdések, 197-198

időmodellek, 175-178

NFL játékosok koncentrációja és regenerálódási ideje (10x siker), 191-193 regenerálódási idő, 183-185

csapat önmenedzselési idő, 188-189

gondolkodási és innovációs idő, 185-188

Tracy, Brian, 245

Transzformációs vezetés, 213, 217-219, 226-228

transzformációs kapcsolatok, 104, 126-131

bizalom, 227-228

20 and Forever (P-Rod interjú), 114, 120

20 százalékos fókusz. *Lásd még a* 80 százalék elengedése; a minőség a mennyiséggel szemben a 10x-es ugrások értékelésében, 152-156.

fitness függvény és, 160, 169

az Egyedi képességek elsajátításában,

124, 169-171 2x gondolkodásmód. *Lásd*

még 10x vs. 2x keretrendszer

elfoglaltság időmodellje, 182, 186, 188

kellemetlen érzés a leválásban, 69-70

az esti rutinban, 196

lineáris és kvantitatív folyamatok, 13, 14, 30, 37

a kamatláb-növelők és, 52

mint a véges játékban és a status quo-ban megrekedt,

18, 52, 70, 130 nem célzott célok, 31-33

U

eszméletlen, 73

Egyedi képesség

a, 99, 112-113

elköteleződés a fejlesztés mellett, 116-

118 meghatározás és fejlesztés, 123-126,

156

elsajátítása és kifejezése, 118-123, 165

Önmenedzselő vállalat és, 204, 205-206, 228 az

önmultiplikációs csapatban, 231-235

a gördeszkás mint példa, 113-115 érték
és szabadság, 167-171, 243-246
a munkából való kikapcsolódás, 184, 196
U.S. Concealed Carry Association (USCCA) (10x siker)
kialakulása, 207-209
a növekedés és fejlődés, 209-210
hét alapelve, 214-217
célzottan a niche tagsági csoportra, 212-214
három pillér fejlesztése, 210-211
Utchdorf, Dieter, 159

V

értékteremtés, 103-106, 116-117, 124, 127 jövőkép,
bővítés, 103-106, 116-117, 124, 127
a vállalkozók sikerében, 59-60, 68-70, 78, 213, 217, 213, 217
a vezetői fejlődésben, 205, 206 a
helyreállítási idő, 187
10x növekedés, 15, 235
az Egyedi képességek fejlesztésében, 116, 123

W

Waitzkin, Josh, 163-164
akarás vs. szükség, 97-101, 105-106. *Lásd még* bőség
Akarom, amit akarok (Sullivan), 100
gazdagság, 101-105, 116, 168
Kinek szeretnél hős lenni? (koncepció), 40 Who Not
How (koncepció)
asszisztensek felvétele, mint a vállalkozók számára
kulcsfontosságú, 48-50, 67, 87-89 gyakran feltett kérdések, 219-
225
a 80 százalék elengedésében, 51, 54, 88-89, 51, 54, 88-89
az önvezető társaságok sikereiben, 205, 218-219, 226-231, 233-235
mint 10x befektetés, 56, 219-221, 222
Ki nem hogyan (Sullivan és Hardy), 20, 51, 228
Wickman, Gino, 220
Willardson, Chad, 63-70, 73, 74-75, 230
Az akaraterő nem működik (Hardy), 19, 155

Y

YouTube vállalkozó (10x siker), [75-80](#)

Dan

köszönetnyilvánítása

Legnagyobb hálámat mindig Babs Smithnek köszönhetem, akinek a vállalkozói növekedéssel kapcsolatos életbölcseisége mindig arra ösztönöz, hogy bölcsen válasszak. Ő minden tekintetben 10x olyan, mint én, és mindent lehetővé tesz.

És itt, a harmadik könyvünkben, mélységesen szerencsésnek érzem magam, hogy Ben Hardy mesteri gondolkodását és írói munkásságát birtoklom. Csodálatos felfelé vezető úton vagyunk együtt.

Külön köszönet illeti Shannon Wallert, Julia Wallert, Cathy Davist, Eleonora Mancinit és Serafina Pupillót (akik együttesen több mint 125 éve nélkülözhetetlen tagjai a Coach csapatának), akik a legkülönbözőbb módokon járultak hozzá egyedi tehetségükkel a legjobb és legpontosabb eredmény eléréséhez.

Szívből köszönjük a társult coachok elkötelezett csoportjának, akik sok évnyi szakértelemmel, bölcsességgel és történetekkel járultak hozzá ahhoz, hogy ezeket a koncepciókat életre keltsék a Stratégiai Coach közösségünk számára. A programunk folyamatos elmélyítése és bővítése iránti elkötelezettségük nagyon fontos ahhoz, hogy a vállalkozói növekedés élvonalában maradjunk. Nagyra becsülöm az együttműködésünket.

Minden 10x koncepciónk és stratégiánk teljes egészében abból az 50 ezer órányi beszélgetésből származik, amelyet több mint 22 ezer tehetséges és innovatív vállalkozó rendkívüli kreatív sikeréről folytattunk, akikkel 1974 óta a Stratégiai Coach Program számos növekedési szintjén volt szerencsénk együttműködni.

Mélyen hálás vagyok ezért az egyedülálló tanulási lehetőségért, amely folyamatosan olyan módon növekszik, hogy mindig meglep és örömmel tölt el.

Ben

köszönetnyilvánítása

Húha, ezt a könyvet nagyon nehéz volt megírni. Egy izgalmas utazás volt, amely sok szempontból megváltoztatta az életemet. Ahogy az életem holisztikus rendszerét nézem...

-belső és külsőleg- most, szemben azzal, amikor 2021 végén elkezdtem írni ezt a könyvet, ez megdöbbentő. A belsőm és a külsőm nem lineárisan és minőségileg másképp érzem és néz ki, mint amikor elkezdtem ezt a könyvet.

A feleségem és én átformáltuk, hogy mi számít nekünk, és hogyan akarunk élni. Drámaian javítottunk a saját kapcsolatunkon, valamint a családjunk légkörén és kultúráján, és azon, hogy hogyan viszonyulunk a hat gyermekünkhöz. Sokkal inkább a szükségletek alapján élünk, nem pedig a vélt szükségletek alapján.

Más irodám van, egy olyan, amely sokkal mélyebb rezonanciát mutat az elképzeléseimmel és a kívánt életmóddal. Más autót vezetek. Sok korábbi előítéletemet, gyengeségemet, zavaró tényezőmet és olyan embereket vettem el, akik 2x, nem pedig 10x tartották bennem a lépést. Teljesen más a beosztásom, és az, ahogyan az időmhez viszonyulok. Ahelyett, hogy elfoglalt lennék, az időm sokkal lassabb és egyszerűbb - nagyobb blokkokkal a kreativitásnak és a fókusznak, és teljes napokat, sőt heteket szentelek a flow-alapú fókusznak vagy a flow-alapú regenerálódásnak. Az identitásom és a normáim teljesen átalakultak, és sokkal világosabbak és elkötelezettebbek, mint valaha is voltak. A vállalkozásom struktúrája és fókusza más, sokkal egyszerűbb és a 10x-re összpontosít, amire elköteleztem magam, és így több fokozattal leadtam a 80 százalékot, amibe még 3-12 hónappal ezelőtt kapaszkodtam, beleértve a vállalkozásom néhány legjövődélmezőbb aspektusát az elmúlt öt évben.

Mindezt azért mondom, hogy elmondjam, teljesen megalázott és személyesen átalakítottak a könyvben bemutatott ötletek és történetek. Megváltoztatta az életemet, hogy megírtam, és azt is megváltoztatta, hogyan írok. A könyv megírásakor mindent megtettem azért, hogy a lehető legjobb utat biztosítsam minden olvasónak ahhoz, hogy 10x minőségi és mennyiségi átalakulást érjen el az életében, még és különösen azoknak, akik már sokszor 10x-et mentek korábban.

Sokan vannak, akik nélkülözhetetlenek és szerves részét képezték annak, hogy képes voltam

megérteni a könyvben foglaltakat, és úgy papírra vetni, ahogyan azt szerintem a fogalmak, történetek és gondolatok megérdemlik.

Először is köszönöm Dan-nek és Babs-nak, hogy rám bízta Dan koncepcióit és ötleteit, valamint a Strategic Coach csodálatos edzőinek és tagjainak, akik betekintést és történeteket nyújtottak, amelyek életre keltették Dan ötleteit és ezt a könyvet. Szerencsés és áldott vagyok, hogy ilyen szoros kapcsolatom van Dannel és Babs-szal, és hogy többszörös Zoom-hívásokat tarthatok Dannel minden egyes könyvhöz, amit együtt írunk. Ez egy igazi öröm, amit nem veszek természetesnek, és ami valóban egy valóra vált álom volt.

Szeretnék külön köszönetet mondani Cathy Davisnek, Shannon Wallernek és Julia Wallernek a Strategic Coach-tól. Mindannyian családtagként kezeltek és nagyon támogatnak! Köszönöm!

Külön köszönet Howard Getsonnak, aki az évek során számos beszélgetést folytatott velem ezekről a témákról. Howard, te zseniális vagy a 10x-gondolkodásban, és ez a könyv nem lett volna ilyen világos és erőteljes a te átgondolt szavaid, bátorításod és meglátásaid nélkül.

Nagyon-nagyon nagy köszönet a Strategic Coach edzőknek, akik nemcsak az idejüket, történeteiket és meglátásaikat adták nekem, hanem érzelmi támogatásukat is. Különösen Chad Johnson, Adrienne Duffy, Kim Butler, Lee Brower és Colleen Bowler. De a többi coachnak is, akik időt, visszajelzést és a támogatás minden formáját áldozták rám. Fogalmatok sincs, mennyit segítettek, és mennyire számítok rátok, hogy megértsem és kifejezzem azokat az eszméket, amelyeket mindannyian mesterien megtestesítetek és tanítottok.

Hatalmas köszönet a Strategic Coach tagjainak és a vállalkozóknak, akikkel interjút készítettem a könyvhöz. Akár bekerült a történetek a könyvbe, akár nem, nagyon sokat segítettek nekem. Köszönöm, hogy szeretitek és ragyogóan alkalmazzátok ezeket az ötleteket. A történeteiteket hallva jobban megértettem, hogy mit jelent a 10x, az Egyedi képesség, a Szabad napok és az önmenedzselő csapat. Köszönöm a nagylelkűséget, a szenvedélyt és a szeretetet.

Köszönet a Hay House-nak, hogy ismét megbízott egy újabb könyv elkészítésében. 2020 óta ez a negyedik közösen kiadott könyvünk, és remélhetőleg még sok-sok könyv fog megjelenni. Külön köszönöm Reid Tracy-nek, Patty Giftnek és Melody Guy-nak, hogy közvetlenül velem dolgoztak, és türelemmel viselték írói és szakmai fejlődési nehézségeimet. Külön köszönöm Melody-nak, hogy az elmúlt négy könyvem szerkesztője volt, beleértve a Dannel és Babsszal közösen írt mindhárom könyvemet. Melody, köszönöm, hogy támogattál abban, ahogyan ezeket a könyveket írom, egyedülálló és néha nehéz módon. A türelmed, a támogatásod és az éleslátásod hihetetlen. Még egyszer köszönöm. Hálás vagyok mindannyiótokért.

Azoknak, akik segítettek nekem, hogy a szavakat a lapra tegyem, köszönöm Tucker Max-nak a barátságát, érzelmi támogatását, bölcs szavait és fontos perspektíváit.

hogy ezek a könyvek szilárdak és folyamatosan javuljanak. Tucker, köszönöm, hogy segítesz nekem, hogy emberként és íróként is tovább fejlődjek. PeggySue Wellsnek, hogy néhányszor átnézted velem a könyvet, és hogy csodálatos szerkesztői meglátásaiddal és támogatásoddal segítettél. Helen Healey-nek, amiért az utolsó fázisokban beleugrott a projektbe, és segített, hogy a könyvet a *jó*ból a *nagyszerű*höz közelebb vigyem (a te szavaiddal élve az "ötösből" a "kilencesbe"). Köszönöm a zsenialitásodat, a rendelkezésre állásodat és a meglátásaidat. Végül anyukámnak, Susan Knightnak, hogy mindig ott volt mellettem, hogy számtalanszor beszélgettünk telefonon az életemről, az írásról és a könyvekről. És köszönöm, hogy a Zoomon végigolvastad velem az igazán csúnya vázlatokat, és segítettél tisztázni és szilárdabbá tenni a könyveket. Szeretlek, anya!

A csapatomnak, akik támogatják a munkámat, az ügyfeleinknek és az olvasóknak! Különösen Chelsea Jenkins, Natasha Schiffman, Jenessa Catterson, Alexis Swanson, Kateyln Chadwick, Kara Avey, Kirsten Jones és Kaytlin Mortensen. Nagyon köszönjük mindazt, amit tesznek. Fenntartjátok az üzletet, amíg én az írói és alkotói barlangba vonulok. Köszönöm, hogy magatokra vállaltátok a felelősséget, hogy önmenedzselők vagytok, és hogy szenvedélyesen és céltudatosan viseltetek mindazért, amit csinálunk!

Gyönyörű és támogató feleségemnek, Laurennek és hat gyermekünknek. Nagyon szeretlek titeket! Köszönöm, hogy életem legizgalmasabb és legcélravezetőbb része vagytok. Mindannyian segítetek, hogy minden egyes nap 10x jobb legyek. Alázatos és hálás vagyok a közös életünkért, és az élményekért, amiket megteremtünk. Köszönöm, hogy türelmesek vagytok velem, miközben férjként, apaként, szakemberként és családfenntartóként folyamatosan fejlődök és fejlődöm.

Köszönet apámnak, Philip Hardynak és a testvéreimnek, Trevornak és Jacob Hardynak, akik alapvető érzelmi támaszom voltak. Daniel Amato, Chad Willardson, Nate Lambert, Richie Norton, Draye Redfern, Wayne Beck és Joe Polish, akik közeli barátok és érzelmi támaszok voltak az életemben, mint ember és mint szakember.

Végül pedig Istenhez, az én Mennyei Atyámhoz. Köszönöm az életemet. Köszönöm ezt a csodálatos és átalakító élményt. Köszönöm, hogy mindig ott vagy mellettem, és lehetővé teszed számomra a tágabb látásmódot és képességeket. Köszönöm, hogy megválaszthatom, hogyan élem és irányítom az életemet.

Dan Sullivanról



Dan Sullivan a világ legjelentősebb vállalkozói szakértője, és személyesen több sikeres vállalkozót coacholt, mint bárki más. Ő a The Strategic Coach Inc. alapítója és elnöke, a világ első számú vállalkozói coaching cégének, amely az elmúlt több mint 40 év alatt több mint 30 000 vállalkozót tanított és képzett. Dan innovatív és ellenkező értelmű szemlélete lehetővé teszi a már sikeres vállalkozók számára, hogy 10x nagyobb és jobb eredményeket érjenek el üzleti és magánéletükben, miközben hatalmas szabadságot teremtenek az idő, a pénz, a kapcsolatok és az általános céltudatosság terén. Dan több mint 55 publikáció szerzője, köztük a *Wall Street Journal* bestsellere, a *Who Not How* és a *The Gap and The Gain*, amelyet Dr. Benjamin Hardyval közösen írt. Dan felesége Babs Smith, aki társa az üzleti életben és az üzleti életben. Közösen birtokolják és működtetik a The Strategic Coach Inc. céget, amelynek irodái Torontóban, Chicagóban, az Egyesült Királyságban, Los Angelesben és Vancouverben vannak. Dan és Babs Torontóban élnek.

www.strategiccoach.com

Dr. Benjamin Hardyról



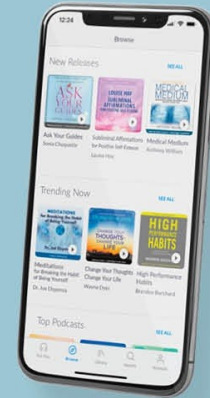
Dr. Benjamin Hardy szervezeti pszichológus, a világ vezető szakértője a vállalkozói vezetés és az exponenciális növekedés pszichológiájának. Doktori kutatásai a vállalkozói bátorságra és az átalakító vezetésre összpontosítottak. Mielőtt befejezte volna PhD-jét, a Mediumnak írt, ahol blogjait több mint 100 millióan olvasták, kiadta első nagy könyvét, az *Akaraterő nem működik* címűt, és hét számjegyű online tréningvállalkozást vezetett. PhD-je 2019-es befejezése óta Dr. Hardy további öt könyvet jelentetett meg, köztük hármat a legendás vállalkozói coach, Dan Sullivan társszerzőjeként. Könyvei több százezer példányban keltek el, és keresett oktató és előadó vállalati és vállalkozói rendezvényeken, valamint Fortune 500 vállalatoknál. Feleségével, Laurennel hat gyermek szülei, és a floridai Orlandóban élnek.

www.benjaminhardy.com

www.futureself.com

**MEDITATE.
VISUALIZE.
LEARN.**

*Get the Empower You
Unlimited Audio Mobile App*



**Kapjon korlátlan hozzáférést a teljes Hay House
hangoskönyvtárhoz!**

- 500+ inspiráló és életmódváltó **hangoskönyv**
- 200+ reklámmentes **vezetett meditáció** alváshoz, gyógyuláshoz, relaxációhoz, spirituális kapcsolathoz és még sok másához.
- Több száz, **20 percnél rövidebb** audió, hogy könnyen beilleszthető legyen a napjába

• **Exkluzív**

**PRÓBÁLJA KI
INGYEN! >>**

őknek

k korlátok

Reméljük, hogy tetszett ez a Hay House-könyv. Ha szeretné megkapni online katalógusunkat, amely további információkat tartalmaz a Hay House könyveiről és termékeiről, vagy ha többet szeretne megtudni a Hay Alapítványról, kérjük, lépjen kapcsolatba velünk:



Hay House, Inc., P.O. Box 5100, Carlsbad, CA 92018-5100
(760) 431-7695 vagy (800) 654-5126.
(760) 431-6948 (fax) vagy (800) 650-5115 (fax)
® www.hayhouse.com- www.hayfoundation.org

--

Kiadta Ausztráliában: Hay House Australia Pty. Ltd., 18/36
Ralph St., Alexandria NSW 2015
Telefon: 612-9669-4299 - *Fax:* 612-9669-4144
www.hayhouse.com.au

Megjelent az Egyesült Királyságban a következő kiadónál: Hay
House UK, Ltd., The Sixth Floor, Watson House, 54 Baker Street,
London W1U 7BU
Telefon: *Fax:* +44 (0)20 3927 7290 - *Fax:* +44 (0)20 3927 7291
www.hayhouse.co.uk

Kiadta Indiában: B-2, Vasant Kunj, New Delhi 110 070.
Telefon: 91-11-4176-1620 - *Fax:* 91-11-4176-1630
www.hayhouse.co.in

--

Hozzáférés az új ismeretekhez.
Bármikor. Bárhol.

Tanuljon és fejlődjön a saját
tempójában a világ vezető
szakértőivel.

www.hayhouseU.com