

**Grant Cardone**

# **Regula 10X**

**Singura diferență dintre succes și eșec**

Traducere din limba engleză de  
Dana Dobre

 **ACT și Politon**

2019

## THE 10X RULE

Copyright © 2011 by Grant Cardone

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

© 2019 Editura ACT și Politon pentru prezenta ediție românească

Editura ACT și Politon

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

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

www.actsipoliton.ro/blog

Traducător: **Dana Dobre**

Redactor: **Raluca Giuroiu**

Tehnoredactor: **Teodora Vlădescu**

Editor: **Maria Nicula**

Coperta: **Marian Iordache**

Copyright Manager: **Andrei Popa**

### Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României

#### CARDONE, GRANT

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

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

ISBN 978-606-913-508-2

I. Dobre, Dana (trad.)

159.9

005

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

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

*– Grant Cardone*

# CUPRINS

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

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

---

## CAPITOLUL

# 1

## Ce este „Regula 10x”?

---

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

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

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

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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