

10X: A REGRA QUE FAZ A DIFERENÇA

Começando com a regra 10x

- Considere uma obrigação ética usar todo o seu potencial
- Comprometa-se completamente em tudo que se propõe a fazer
- O objetivo tem que ser mais valioso que o risco
- Lembre-se: nunca pare de adicionar lenha e agir independentemente das ações alheias.
- O medo é um indicador de que você está indo na direção certa
- O mundo não recompensa aqueles que só falam.
- Você e eu precisamos não só falar, mas agir: o segredo para aplicar a Regra 10X é sempre entender as palavras e frases do tema que você está aprendendo.

Bem sucedido ou mal sucedido?

- É a única forma de ter a visão 10x
- A solução sempre existe, mesmo que exija esforço para encontrá-la
- Troque "não sei" por "última pergunta, vou checar essa informação e descobrir"
- Problemas são portas para o sucesso
- Cada desafio é uma experiência que aprimora as habilidades
- Acredite que "eu vou dar um jeito"
- Foque na oportunidade
- Ame os desafios
- Procure resolver os problemas
- Persista até alcançar o sucesso
- Antesque-se
- Não seja razoável
- Seja perigoso
- Gere riqueza
- Renda paga imposto riqueza não
- Pessoas de sucesso acreditam que suas conquistas futuras dependem de investimentos em ações que talvez não deem resultado hoje, mas que, quando são consistentes e persistentes, dão resultados em breve.
- Ata rapidamente
- Nunca diga não até que seja necessário
- Sempre diga "sim"
- Mantenha o foco
- Comprometa-se sempre
- Vá com tudo
- Pare de usar análises e cálculos como desculpa para procrastinar
- Foque no "agora"
- Demonstre coragem
- Abraça as mudanças
- Determine e faça a abordagem certa
- Vá além das ideias tradicionais
- Seja orientado pelas metas
- Estabeleça uma missão
- Tenha um alto nível de motivação
- O que interessa são os resultados
- Seja focado em obter resultados
- Pessoas de sucesso sonham alto e têm objetivos imensos. Não são realistas.
- Tenha objetivos e sonhos grandes
- Crie sua própria realidade
- Comprometa-se primeiro, dê um jeito depois
- Se você não vai trabalhar todos os dias - e faz tudo o que for possível para vencer -, então está roubando de sua família, do seu futuro e da empresa onde trabalha.
- Seja muito ético
- Tudo que enlaxa prover sucesso em longo prazo significa colocar todos que fazem parte da sua vida - até você - em risco.
- Considero falta de ética não utilizar completamente seus dons, talentos e mente com os quais você foi abençoado.
- Você só pode se dar tão bem quanto as pessoas que estão ao seu redor.
- seu sucesso é limitado à habilidade daqueles ao seu redor.
- Os CEOs de sucesso devem ler uma média de 60 livros por ano e comparecer a, aproximadamente, seis conferências.
- Veem cada oportunidade de serem treinados e educados como um investimento muito sólido e certeiro.
- Seja dedicado ao aprendizado contínuo
- Fique desconfortável
- Os falha-pretos não aprendem novas habilidades com os falha-brancos.
- É preciso interagir com pessoas melhores do que você. É a única maneira de melhorar.
- "E leve" seus relacionamentos
- Seja disciplinado

Desculpas

- Uma desculpa nunca é o motivo pelo qual você fez ou deixou de fazer algo. É apenas uma coisa que você inventa para se sentir melhor.
- Se você fizer do sucesso uma opção, então ele não será uma opção.

Onipresença

- Esteja em todos os lugares
- As pessoas devem identificar seu rosto, nome, logo marca, não só pela oferta que representa, mas até por ofertas semelhantes.
- Foque em expandir sua marca

Estabeleça meta 10x maiores

- Objetivos pequenos na motivação
- Com metas maiores se você não alcançar ainda terá feito mais do que alcançando uma meta medíocre.

Tome 10x mais ações

- Trabalhar mais
- Trabalhar por mais tempo
- Trabalhe melhor
- Aqui da para mesclar princípios de outro livro. A revolução 80/20

Saindo da classe média

- Pare de correr atrás do que você precisa, vá atrás de mais.

Não entre em competição

- Pense sempre a frente
- Não entre em competição
- Crie
- Domine sua área
- Faça o que os outros não fazem
- Não se prenda a tradições
- Aperfeiçoe as habilidades alheias para que se tornem sua vantagem.

Obsessão não é doença é um dom

- Toda grandeza vem da obsessão
- Prometa alto e realize ainda mais

Expanda - nunca contraia

- Momentos de aperto, são oportunidades de ganhar daqueles que assumem uma postura defensiva
- Em vez de seguir a maioria líder.
- A forma de escapar da crise é expandir
- A forma de escapar da crise é expandir

Comece um incêndio

- Quando você começar as ações 10x e elas começarem a dar resultados, não pare tome mais ações potencializadas, não relaxe.
- O sucesso exige atenção contínua
- Não existe superexposição

O medo é um bom indicador

- O medo é um sinal de que você está fazendo o necessário para ir na direção certa.
- Enquanto você não sentir medo você está na sua zona de conforto
- Se você sentir medo é hora de agir. Nunca espere o medo passar.

O mito do gerenciamento do tempo

- A primeira coisa a fazer é tornar o sucesso seu dever
- Estabelecer prioridades definitivas e distintas que gerem sucesso
- Abundância em todas as áreas
- Trabalhe mais enquanto está no trabalho
- Decida em quais áreas você quer ter sucesso e em qual proporção é determine quanto tempo vai empregar nessa empreitada
- Faça um relatório de como gasta o seu tempo. Cada segundo.
- Procrastinação
- Preguiça
- Falta de pressa
- Moleza
- Tendência de culpar os outros
- Irresponsabilidade
- Expectativa de que outra pessoa vai resolver seus problemas

Crítica é sinal de sucesso

- É o que você deve esperar quando começa a ter sucesso
- É melhor ouvir as críticas dos invejosos porque você está indo bem, do que as críticas de parentes ou chefe porque você não está fazendo o suficiente
- A crítica é um elemento da fórmula do sucesso
- A crítica precede a admiração

Satisfação do cliente é a meta errada

- Seu foco é atrair novos clientes
- E surpreenda-os entregando muito mais do que eles esperam
- O único cliente insatisfeito que você pode ter é o que não comprou seu produto
- A fidelização do cliente é superior a satisfação do mesmo
- A maioria das pessoas se dá mal porque não tem clientes suficientes
- Empresas em crescimento precisam de reconhecimento público
- Não foque em manter um cliente satisfeito, foque em fidelizá-lo