

# 實現「10倍」成果的企業家如何運用「想要」(wanting) 心態和「專有能力」(Unique Ability) ？

實現「10倍」(10x) 成果的企業家，透過將心態從「需要」(needing) 轉變為「想要」(wanting)，並專注於發展其「專有能力」(Unique Ability)，從而實現非線性和突破性的增長。

以下是這些企業家如何運用這兩種核心概念的詳細說明：

## 一、運用「想要」(Wanting) 心態

對於追求 10x 成果的企業家而言，「想要」(wanting) 是一種核心運作系統，它超越了傳統上對「需要」(needing) 的關注。

### 1. 核心的哲學轉變：豐盛與自由

企業家必須從「需要」的稀缺思維模式 (scarcity mindset) 轉向「想要」的豐盛思維模式 (abundance-minded)：

- **創造與豐盛：**在「需要」的世界中，人們競爭稀缺資源；但在「想要」的世界中，企業家專注於**創新與創造**新資源和機會，這些新事物是在此之前並不存在的。創造力不是稀缺資源，而是會帶來財富 (wealth)。
- **財富與金錢：**「想要」專注於創造財富 (即價值，value)，而非僅僅追求有限的金錢 (money)。財富是定性的 (qualitative) 和主觀的，而金錢是定量的 (quantitative) 和有限的。實現 10x 增長即是增加你的**自由和價值**。
- **內在驅動：**「想要」是**內在驅動** (intrinsically motivated) 的，而「需要」是**外在驅動的** (extrinsically motivated)。追求 10x 增長不是生存所需的，而是企業家內在渴望實現的個人目標。

### 2. 擁抱自由與勇氣

「想要」心態的核心是自由的選擇和對自我的誠實：

- **無需辯解：**當企業家基於「想要」來生活時，他們不需要向任何人證明或合理化自己的渴望。他們做某事只是因為「我想要」。這種態度需要極大的**勇氣和承諾**。

- **超越安全感**：「需要」是基於安全感和對他人評判的擔憂。而「想要」要求企業家放棄一切他們認為「需要」的事物，並只選擇他們絕對「想要」的事物，從而擁抱自由。
  - **買家心態 (Buyer Mentality)**：這種自由和對自我的清晰度使企業家能夠以「買家」的心態運作。「買家」清楚自己的標準和想要的東西，並且隨時可以離開；而「賣家」(Seller) 則會扭曲自己以尋求被接受。基於「想要」的企業家只會與能帶來 10x 轉變和成長的「買家」建立轉變性的合作關係 (transformational relationships)。
- 

## 二、運用「專有能力」(Unique Ability)

「專有能力」是企業家個人價值、精通 (Mastery) 以及在 10x 旅程中「20% 核心重點」(20 percent focus) 的體現。

### 1. 發展專有能力以創造獨特價值

企業家通過不斷發展他們的「專有能力」來實現 10x 增長：

- **定義**：「專有能力」是自我最高和最純粹的表達，是企業家創造獨特價值和財富的方式。它不僅指你做了什麼，更指你如何以一種無人能複製的方式來完成任務。
- **組成要素**：「專有能力」通常存在於具備以下特徵的活動中：
  - 擁有卓越的技能 (Superior skills)。
  - 具有完全的內在動機，讓人感到精力充沛和投入 (energized and engaged)。
  - 存在持續改進的無限可能性。
- **精通 (Mastery)**：專注於「專有能力」是實現精通的途徑。精通是指能夠以獨特的方式出色地完成某事，與僅僅是專業知識 (expertise) 不同。當你處於「專有能力」時，你學得更快，進步非線性，工作像遊戲一樣令人興奮。

### 2. 專注於 20% 的核心重點

專有能力的運用與 10x 增長的「80/20 法則」緊密相關：

- **聚焦核心**：企業家運用「專有能力」的關鍵在於將精力集中在能夠帶來 10x 成果的**20% 核心活動上**。對於大多數企業家來說，他們大部分時間都花在非「專有能力」的 80% 活動中。

- **捨棄與放手：** 實現 10x 成果需要企業家放棄 80% 阻礙其發展的活動、角色、習慣和心態。這種放手通常是透過實施「誰來做，而非如何做」(Who Not How) 原則，將 80% 的工作委託給最適合的「誰」(Whos) 來處理。
- **自我管理：** 企業家最終將發展出**自我管理公司** (Self-Managing Company)，從而將日常運營從自己的職責中解放出來。這使得企業家可以完全專注於其「專有能力」——例如創新、戰略、願景擴展和轉變自身。

### 3. 持續的進化

「專有能力」不是靜態的。隨著企業家不斷進行 10x 跳躍，其願景和目標不斷擴大，其「專有能力」的表達和焦點也會隨之**進化和精煉**。這是一個不斷剝離不必要層次、成為其最真實的自我（即「大衛」的雕刻過程）的過程。

總結來說，實現 10x 成果的企業家，是透過內在的\*\*「想要」驅動，明確自己真正渴望的自由和價值，並將其注意力、精力和資源集中投注於不斷發展和精煉的「專有能力」（即 20% 的核心活動）上。這使得他們能夠獲得巨大的槓桿作用\*\* (leverage)，用更少的精力產生 10 倍甚至更高的影響和成果。