

10X

ПРАВИЛО

«В 10 РАЗ БОЛЬШЕ»

«В 10 раз больше» – единственное, что отличает успех от поражения» – Грант Кардон

От автора книги «Если ты не первый, ты последний» –
бестселлера газеты «Нью-Йорк Таймс»

Настоящая публикация предназначена для того, чтобы предоставить точную и авторитетную информацию по описываемому предмету. Продажа книги осуществляется с пониманием того, что издатель и автор не вовлечены в предоставление юридических, бухгалтерских или иных профессиональных услуг. Если требуется юридический совет или иная экспертная помощь, необходимо обратиться к услугам компетентного профессионала.

Перевод с английского Владимира Резникова

Под редакцией Наташи Гейльман, Андрея Шумилова

Глоссарий составлен Ириной Ушаковой

All Rights Reserved. «The 10X Rule: The only Difference Between Success and Failure». This translation published under license with the original publisher John Wiley & Sons, Inc.

Все права защищены законом.

Ничто из данной публикации не может воспроизводиться, храниться в воспроизводимой форме либо распространяться любыми способами – электронным, механическим, фотокопированием, в виде звукозаписей либо каким-либо иным способом без предварительного письменного разрешения владельца авторских прав.

Для заказа книги или получения специальной скидки на массовое приобретение обращайтесь на сайт www.grantcardone.ru.

Включает глоссарий редакторов

Напечатано в России

Второе издание

Оглавление

Вступление	1
Что такое правило «в 10 раз больше»?.....	5
Почему необходимо правило «в 10 раз больше»	15
Что такое успех?	21
Успех важен	21
Успех – это ваш долг	25
Прекратите себя обманывать	27
Нет недостатка успеха	31
Будьте готовы брать контроль надо всем	35
Четыре уровня действий.....	41
Первый уровень действий.....	42
Второй уровень действий.....	42
Третий уровень действий	44
Четвёртый уровень: масштабные действия	45
Посредственность – залог неудачи	51
Цели в стиле «в 10 раз больше»	57
Конкуренция – для слабаков	63
Как вырваться из среднего класса	69
Средний класс и его доход.....	69
Быть одержимым – дар, а не болезнь	75
Играйте ва-банк и обещайте «с десять коробов».....	79
Расширяйтесь – всегда, не сокращайтесь – никогда	85
Пламя до небес.....	89
Страх – прекрасный показатель.....	93
Миф «управления временем»	97
Критика – признак успеха.....	103
Удовлетворить клиента – неверная цель.....	107
Вездесущность.....	115
Оправдания	121

Успешным: быть или не быть?	125
Точка зрения «Да, могу»	125
Верьте: «Я разберусь»	126
Нацеливайтесь на возможности	126
Приветствуйте трудности и препятствия	127
Ищите проблемы и их решения	128
Не сдавайтесь, пока не добьётесь успеха	128
Рискуйте	129
Будьте нерассудительны	130
Не бойтесь опасности	130
Создавайте богатство	131
Не скупитесь на действия	132
Всегда отвечайте «да»	132
Постоянно посвящайте себя делу	133
Не останавливайтесь на полпути	134
Думайте лишь о «сейчас»	134
Будьте мужественны	135
Радуйтесь изменениям	136
Придумайте верный подход, и за дело	137
Поднимайтесь над общепринятыми идеями	137
Будьте целеустремлённым	138
Выполняйте свою миссию	138
Стремитесь к высокой мотивации	139
Нацеливайтесь на результаты	140
Ставьте высокие цели, мечтайте «до звёзд»	140
Создавайте свою собственную реальность	141
Сперва решитесь, а потом решите как	141
Будьте очень этичны	142
Думайте о своей группе	143
Учитесь без усталы	144

Выходите из зоны комфорта.....	144
Стремитесь к лучшим связям	145
Будьте дисциплинированны.....	146
Как претворить в жизнь правило «в 10 раз больше»	149
Глоссарий	163
Правило «в 10 раз больше»	163
Люди и компании.....	164
Слова и выражения.....	168
Об авторе	177

ВСТУПЛЕНИЕ

Скорее всего, вы взяли эту книгу в руки и подумали: «А что же на самом деле такое правило “в 10 раз больше”? И чем оно мне поможет?»

Правило «в 10 раз больше» – это Святой Грааль¹ для тех, кто жаждет успеха. Серьёзно, если и есть какое-то сокровище, то вот оно – перед вами! Этот принцип настроит вас на верный уровень мышления и действий – уровень, который будет залогом успеха и сам по себе послужит гарантией того, что вы будете действовать с подобным размахом на протяжении всей карьеры и всей жизни. Это правило и эта книга даже помогут вам рассеять страхи, поднять ваш уровень мужества и веру в себя, избавиться от привычки откладывать на потом, от неуверенности и, наконец, придаст вам чувство целеустремлённости, которое вернёт искру в вашу жизнь, ваши цели и мечты.

Правило «в 10 раз больше» и есть тот самый важный принцип, которым победители пользуются в тех областях своей жизни, в которых они процветают. Какой бы ни была ваша мечта и как бы вы ни определяли для себя успех, эта книга поможет вам достичь его с уверенностью при любой экономике. Первое, что нужно сделать, – это настроить своё мышление на десятикратный² уровень и расширить ваши действия до того же масштаба. Я расскажу вам о том, как «десятикратные» действия и мышление в стиле «в 10 раз больше» сделают вашу жизнь интереснее и веселее и почему у вас появится больше времени. Вся свою жизнь я изучал секреты успеха, и я верю в то, что именно это правило – это тот инструмент, которым осознанно пользуются все успешные люди, чтобы создать ту жизнь, которую они хотят.

Эта книга научит вас, как ставить верные для себя цели, точно оценивать необходимые усилия, решать, как подходить к своим проектам с верной точки зрения, и затем определять точное количество нужных действий. Вы узнаете, почему успех неизбежен, если действовать в рамках правила «в 10 раз больше», и, наконец, вы поймёте ту единственную причину, по которой большинство людей так и не добивается успеха. Вы впервые обнаружите для себя ту людскую ошибку при постановке целей, которая сама по себе сделает любой успех в достижении этих целей невозможным. А также вы научитесь точно рассчитывать усилия, необходимые для достижения любой цели – большой или маленькой. В завершение я расскажу вам, как привить себе привычку и воспитать в себе дисциплину действовать на уровне «в 10 раз больше». Поверьте мне: когда вы усвоите эту привычку, то успех не просто будет обеспечен – он

¹ См. определение в глоссарии в конце этой книги.

² В этой книге слово «десятикратный» и выражение «в 10 раз больше» взаимозаменяемы и означают одно и то же. Например, «действовать на десятикратном уровне» или «действовать на уровне “в 10 раз больше”». По-английски эта идея называется «10X», что дословно означает «умножить на 10» (X – это символ умножения).

будет нескончаемо порождать новые успехи и приводить к постоянным и – честное слово! – неизбежным триумфам.

Правило «в 10 раз больше» – это привычка и самодисциплина, а не результат образования и не дар природы, не талант и не везение. Для него не нужны особые черты характера, и каждый, кто захочет, сможет воспользоваться этим принципом. Это правило не стоит ничего – зато оно принесет вам всё, о чём вы только мечтали. Именно это и есть верный подход к постановке и достижению любых целей для людей или организаций. Я расскажу вам, как превратить это правило в образ жизни и единственный возможный подход к проектам. Правило «в 10 раз больше» позволит вам подняться над коллегами и конкурентами в своей сфере, и люди будут смотреть на вас почти как на полубога и сверхъестественного человека, когда увидят, как вы действуете и насколько вы привержены успеху. Они поймут, что вам стоит подражать, и не только в рабочих достижениях, но и в том, как извлечь из жизни всё возможное.

Правило «в 10 раз больше» упрощает и рассекречивает понятие успеха и объясняет, что требуется, чтобы быть успешным. Моя самая серьёзная личная ошибка заключалась в том, что я ставил планку задач недостаточно высоко, и это касается и карьеры, и личных целей. Ведь для великолепного брака не требуется больше усилий, чем для просто хорошего, точно так же как требуется одинаковое количество усилий, чтобы заработать 10 тысяч долларов и 10 миллионов. Кажется нелепым? Да нет, и вы увидите почему, когда сами начнёте действовать на уровне «в 10 раз больше». Ваши цели изменятся, а ваши действия наконец-то начнут отражать, кто вы есть на самом деле и на что вы действительно способны. Вы начнёте действовать, будете продолжать действовать снова и снова и добьётесь того, чего хотели, – вне зависимости от ситуаций и условий, с которыми вы сталкиваетесь. Именно образ действий в стиле «в 10 раз больше» и был самой важной причиной успеха, которого мне удалось добиться в жизни.

Как ставить цели, выполнять задачи, как действовать – всему этому не учат ни в школах, ни в университетах, ни на уроках управления, ни на семинарах по лидерству, ни даже на конференции в гостинице Four Seasons на выходных. Не существует формулы (по крайней мере, я не видел такой ни в одном учебнике), которая бы помогала определить верное количество усилий. Просто поговорите с любым директором или владельцем бизнеса, и он скажет вам, что, вне всяких сомнений, людям сегодня не хватает мотивации, рабочей этики и настойчивости.

Вам придётся и думать, и действовать в стиле «в 10 раз больше», чтобы достичь цели, – неважно, нацеливаетесь ли вы на то, чтобы улучшить социальные условия на нашей планете или создать самую прибыльную компанию в мире. Дело не в вашем образовании или талантах; не в связях, характере, счастливых случаях; не в деньгах или технологии; не в том, чтобы работать в верной области, и даже не в том, чтобы оказаться в нужном месте в нужное время. Я вас уверяю, что каждый раз, когда кто-то добивался масштабного уровня успеха, этот человек – неважно, был ли он филантроп, предприниматель, политик, консультант по организационным изменениям, спортсмен или кинопродюсер –

неизменно действовал на основе правила «в 10 раз больше» на своём пути к достижению успеха.

Есть ещё одна составляющая успеха: вы должны уметь верно оценивать количество усилий, которое понадобится вам или же вашей команде, чтобы достичь какой-либо цели. Вы обеспечите достижение целей, если приложите точное и верное количество усилий. Все знают, насколько важно ставить цели, однако большинство людей не делают этого, потому что они недооценивают количество действий, нужное для их достижения. Единственное, что обеспечит вам успех, – это ставить верные задачи, оценивать необходимые для них усилия и затем действовать на нужном уровне. А это позволит вам предпринимать конкретные шаги на пути к своим мечтам и прорываться через заблоченные стереотипы в бизнесе, через конкуренцию и сопротивление клиента, через экономические барьеры, через боязнь рисковать и даже через страх неудач.

Правило «в 10 раз больше» принесёт вам верный успех вне зависимости от вашего таланта, финансов, организационных навыков или умения управлять временем, вне зависимости от вашей сферы деятельности и от количества удач. Применяйте принципы этой книги так, будто от неё зависит ваша жизнь и ваши мечты, и тогда вы научитесь действовать на новой высоте – выше, чем вы когда-либо считали возможным!

ГЛАВА 1

ЧТО ТАКОЕ ПРАВИЛО «В 10 РАЗ БОЛЬШЕ»?

Именно правило «в 10 раз больше» и ничто другое обеспечит вам то, чего вы хотите, – в большем количестве, чем вы даже можете себе представить. Оно применимо к любой области вашей жизни – духовной, физической, умственной, эмоциональной, семейной и финансовой. Это правило основано на расчёте того, сколько усилий и какой масштаб мышления нужны для того, чтобы добиться успеха в каком-то деле. Вероятнее всего, если вы взглянете на свою жизнь и на своё прошлое, то поймёте, что неизмеримо недооценили и количество действий, и уровень мышления, необходимые для того, чтобы довести какое-то начинание до уровня, который можно по правде назвать успешным. Хотя мне самому неплохо удавалась первая часть правила «в 10 раз больше» – оценивать нужный уровень усилий для достижения цели, – в то же время я ошибался во второй составляющей правила: так перестроить своё мышление, чтобы мечтать на даже не вообразимом ранее уровне.

Я изучаю успех вот уже почти три десятилетия, и я обнаружил, что в то время как существует соглашение о том, как ставить цели; быть дисциплинированным, настойчивым и целеустремлённым; о том, как управлять временем, пользоваться верными связями и заводить новые знакомства, – я чётко так и не понимал, что же именно разграничивает успех и поражение. Сотни раз на семинарах и в интервью меня спрашивали: «Какая черта характера или точка зрения, какое действие обеспечит человеку бесподобный успех?» Этот вопрос мучал меня, и я пытался понять: «Что именно больше всего повлияло на мой успех?» У меня нет никаких генов, которых не хватало бы другим, и уж точно нельзя сказать, что мне везло. У меня не было «нужных» связей, да и в университете для студентов голубой крови я тоже не учился. Так что же привело меня к успеху?

Когда я вспоминаю свою жизнь, то вижу, что была одна постоянная причина любого моего успеха: я всегда прилагал в 10 раз больше усилий, чем остальные. На каждую презентацию или встречу с клиентом, что проводили остальные продавцы, на каждый их звонок я делал по десять из каждой категории. Когда я начал покупать недвижимость, то рассматривал в 10 раз больше вариантов, чем мог себе позволить, а затем делал много предложений – чтобы точно знать, что мне удастся купить то, что я хочу, по подходящей мне цене. Я действовал масштабно во всех своих начинаниях в бизнесе, и именно это и было самой главной и важной причиной всех моих успехов. Когда я создавал свою первую компанию, я был никому не известен и делал это без какого-либо делового плана. У меня не было ни капли знаний и умений и не было связей, а единственными средствами были деньги с новых продаж. Тем не менее мне удалось построить стабильный и жизнеспособный бизнес просто потому, что я действовал на уровне, который намного превышал то, что остальные считали разумным. Я добился известности и в результате на самом деле изменил целую сферу деятельности.

Позвольте уточнить: я не считаю, что добился небывалых высот успеха, и не думаю, что полностью использую свой истинный потенциал. Я прекрасно понимаю, что существует множество людей намного успешнее меня – по меньшей мере с точки зрения финансов. Но несмотря на то, что меня не зовут Уоррен Баффет или Стив Джобс и что я не один из основателей Facebook или Google, я всё же выстроил множество компаний полностью с нуля, что позволило мне радоваться жизни во всём. А причина того, почему я не достиг бесподобного уровня успеха в финансах, состоит в том, что я нарушал вторую часть правила «в 10 раз больше» – мышление в стиле «в 10 раз больше». И лишь об этом я и сожалею – что подходил к жизни с неверной точки зрения. Если бы я знал это, то ставил бы цели в 10 раз выше, чем ставил тогда, но, как и вы, я работаю над этим прямо сейчас – и ещё осталось несколько лет, чтобы всё исправить. В этой книге я снова и снова буду рассказывать о «необыкновенном» уровне успеха. По определению, «необыкновенный» значит «выше того уровня, на который способны и которого достигают обыкновенные люди». Конечно же, это определение зависит от того, с кем или с каким классом людей вы будете себя сравнивать. Прежде чем сказать: «Да мне не нужен необыкновенный успех», или «Не всё сводится к успеху», а может, «Я просто хочу быть счастливым», или что угодно, что вы сейчас бормочете про себя, поймите: если вы хотите подняться на новый уровень в своём деле (неважно каком), вам необходимо думать и действовать совершенно иначе, чем раньше. У вас не получится поднять свой проект на более высокий уровень или перейти к следующей стадии, если вы не начнете думать иначе – более масштабно и амбициозно, – если не ускоритесь и не поддадите лошадиных сил двигателю. То, кто вы и где вы по жизни, определяется вашими мыслями и действиями. Так что логично будет сомневаться в правильности и тех, и других!

Допустим, что вы работаете, но у вас нет сбережений, и вы хотите получать дополнительно 1 000 долларов в месяц. А может быть, у вас сейчас 20 000 долларов на счету, но вы хотите накопить 1 000 000, или же у вашей компании годовой оборот продаж – 1 000 000 долларов, а вы хотите, чтобы он был 100 000 000. Быть может, вам нужно найти работу, похудеть килограммов на 20 или найти себе верного спутника или спутницу жизни. Все эти ситуации из разных сфер жизни, но у всех у них есть один общий знаменатель: человек, который стремится к этой цели, *пока ещё не достиг её*. Каждая из этих целей нужна и важна, и каждую нужно по-своему представить и сформировать в уме, к каждой подойти по-своему, чтобы её достичь. Можно каждую из них назвать необыкновенной, если она выходит за пределы того, что вам известно как «обыкновенное». Возможно, она не будет «исключительной» по сравнению со стремлениями других, но ваша цель всегда должна поднимать вас на новый и лучший уровень или вести вас к достижениям, которых у вас ещё пока не было.

У разных людей могут быть разные мнения о вашем успехе, но только вы сами можете решить, правда ли он необыкновенный. Только вы сами знаете свой потенциал и можете сказать, достигаете ли вы его, – больше никто не может судить о вашем успехе. Не забывайте: *определение успеха – это «степень, в которой кто-то достигает желанной цели, желанного результата»*. Когда вы добьётесь этого желанного результата, то возникнет вопрос: сможете

ли вы поддерживать свои действия на том же уровне, повторять их или приумножать, чтобы не упускать данный результат? Несмотря на то, что слово «успех» может говорить о прошлом достижении, обычно его рассматривают и изучают не с точки зрения прошлого. Как раз наоборот – человек обычно стремится к успеху как к чему-то, чего он ещё хочет достигнуть. *Вот что интересно, если говорить об успехе: он чем-то напоминает вдох – хотя ваш предыдущий вдох и важен, он далеко не так важен, как следующий.*

Чего бы вы ни добились на сегодня, вы будете стремиться добиваться чего-то в будущем. Если вы прекратите стремиться к успеху, это то же самое, как если бы вы попытались прожить всю жизнь на прошлом вдохе. Всё меняется, и ничто не стоит на месте – чтобы поддерживать что-то, нужно уделять этому внимание и действовать. В конце концов, ведь невозможно же, чтобы брак продержался на одном лишь чувстве любви в день свадьбы.

Итак, те, кто добиваются успеха – будь то в карьере или в жизни, – не прекращают работать и создавать что-то даже после того, как уже преуспели. Мир в изумлении и замешательстве смотрит на таких людей и спрашивает: «Зачем они всё ещё к чему-то стремятся?» Ответ простой: чрезвычайно успешные люди понимают, что нужно продолжать прилагать усилия, чтобы добиться чего-то нового. Как только прекращается охота за желанной целью, цикл успеха обрывается.

Один человек спросил меня недавно: «Ведь очевидно, что ты уже достаточно заработал, чтобы жить в достатке всю жизнь. Зачем стараться и дальше?» Затем, что я только о том и думаю, как вдохнуть следующий глоток успеха. Я одержим, когда речь идёт о том, чтобы оставить этой планете положительное наследие, оставить свой отпечаток. Больше всего я страдаю, когда ничего не добиваюсь, а счастливее всего себя чувствую, когда я в погоне за моим настоящим потенциалом, моими истинными способностями. То, что я недоволен и не удовлетворён моими нынешними достижениями, не говорит о том, что во мне что-то не так; наоборот – это говорит о том, что во мне что-то так. Я верю в то, что добиться личного успеха, а также успеха для моей семьи и моей компании и обеспечить себе будущий успех – мой этический долг. Никто не сможет убедить меня в том, что моё стремление к новым уровням успеха в чём-то ошибочно. Стоит ли мне довольствоваться моей вчерашней любовью к моим детям и моей жене или же мне стоит продолжать творить и одарять их любовью всё снова и снова – сегодня и завтра?

На самом деле у большинства людей нет того, что они считают успехом, и большинство хотят «чего-то большего» хотя бы в одной сфере жизни. Именно такие люди и прочтут эту книгу – те, у кого есть жажда чего-то лучшего. Если честно, кому не хочется чего-то большего: лучших отношений, больше приятного времени с любимыми, больше памятных событий? Кто не хочет пребывать в лучшей физической форме, иметь больше энергии и духовных знаний, а также быть способным вносить свой вклад в создание общественного блага? Всё это качества, по которым несметное количество людей определяет успех, но в них есть нечто общее – стремление к улучшению.

Чего бы вы ни хотели добиться или кем бы ни хотели быть – похудеть на 5 килограммов, написать книгу или же стать миллиардером, – ваше *стремление* добиться всего этого очень существенно при достижении цели. Каждая из этих целей жизненно важна для вашего будущего и выживания потому, что они указывают на ваш потенциал. Какова бы ни была ваша цель или ваше стремление, придётся думать по-новому, взяться за дело с неумолимой приверженностью и действовать масштабно, прилагать усилия, которые десятикратно превышают то, что вы считаете необходимым, а затем действовать снова и снова. Почти что все проблемы, с которыми люди сталкиваются в карьере и других сферах жизни – будь то неудавшаяся диета, провалившийся брак или финансовые затруднения, – это результаты недостаточно масштабных действий.

Перед тем как сказать себе в миллионный раз: «Ах, я был бы счастлив, если только бы имел...», или «Мне не нужно быть богатым, а просто обеспеченным...», или же «Я хочу иметь лишь *достаточно* для счастья...», поймите нечто предельно важное: уже само то, что вы как-то ограничиваете желаемый успех, нарушает правило «в 10 раз больше». *Я вас уверяю, что когда люди начинают ограничивать уровень желаемого успеха, то они ограничат и те действия, которые нужны для достижения самого успеха, и потерпят ужасный провал, когда будут стараться удержать достигнутый успех.*

На это-то и нацелено правило «в 10 раз больше»: нужно ставить себе задачи, которые в 10 раз превышают ваши желания и стремления, а затем нужно делать в 10 раз больше, чем то, что вы считаете нужным, чтобы выполнить эти задачи. Нужно думать масштабно и затем масштабно действовать. Правило «в 10 раз больше» никоим образом не является ни обычным, ни обыкновенным, и оно именно такое, какое есть: «Мысли и действия должны в 10 раз превышать мысли и действия других». Правило «в 10 раз больше» напрямую связано с точкой зрения господства. Никогда не нужно делать то, что делают другие. Вы должны быть готовы делать то, на что не готовы другие, и даже предпринимать действия, которые вам могут показаться «нерассудительными». Точка зрения господства существует не для того, чтобы контролировать других, а для того, чтобы быть примером для остальных – в мыслях и действиях. Ваше мышление и ваши действия должны быть мерилom для остальных. Те, кто действует в стиле «в 10 раз больше», никогда не стараются просто достичь какой-то цели как таковой; такие люди хотят завоевать какую-то область, а для того, чтобы добиться этого, нужны неразумные и безрассудные действия. Если же вы приметесь за какую-то цель с установкой, которая как-то ограничивает возможный результат, то тем самым вы ограничите действия, которые нужны для достижения желанной вами цели.

Вот список основных ошибок при стремлении достичь целей:

1. *Неверно ставить задачи* – они занижены и поэтому недостаточно мотивируют.
2. *Очень серьёзно недооценивать* действия, ресурсы, деньги и энергию, нужные для выполнения задачи.
3. *Тратить слишком много времени на конкуренцию* и недостаточно – на господство в своей области.

4. *Недооценивать количество трудностей, барьеров и неприятностей, которые нужно будет преодолеть, чтобы действительно достичь желаемую цель.*

В Соединённых Штатах сегодня люди теряют недвижимость из-за неоплаты ипотеки, и эта проблема – прекрасный пример неверного применения шагов. Люди, которые стали жертвами этой ситуации, неверно ставили себе задачи, недооценивали нужное количество действий и слишком много думали о том, чтобы конкурировать, вместо того чтобы добиться такого положения, при котором они бы были непобедимы и неожиданные неудачи или барьеры не смогли бы их остановить. Когда популярность недвижимости поднялась, начался взлёт продаж домов и цены выросли, люди действовали на основе «стадного мышления», старались конкурировать, а не господствовать, и думали так: «Я должен делать то, что делает мой коллега, сосед, родственник», – вместо того чтобы думать: «Надо делать то, что лучше всего для *меня*».

Что бы ни утверждали люди, во что бы им ни хотелось верить, на самом деле каждый, у кого были неприятности в той запутанной ситуации (крах недвижимости и лишение имущества), неверно поставил себе цели и неправильно настроился на выживание. А затем количество раз, когда банк изымал имущество, повлияло на ценность домов по всей стране. И когда рухнул рынок недвижимости, это отрицательно повлияло на всё и даже на тех людей, которые вовсе не играли в «игру в недвижимость». Внезапно удвоилось, затем утроилось количество безработных. В результате эта ситуация выбила из колеи различные области производства, многие компании прекратили существовать, а сберегательные пенсионные счета многих людей просто опустошились. Даже самые искушённые инвесторы недооценивают, насколько богатым должен быть человек, чтобы не прогнуться под такой бурей. Можно винить кого хотите: банки, Федеральный резерв, ипотечных агентов, времена, неудачи или даже Бога, если вам угодно, но на самом деле все люди (и я не исключение!), а также бесчисленные банки, компании и даже целые отрасли деятельности неверно оценили ситуацию.

Когда люди не ставят себе цели в стиле «в 10 раз больше» и поэтому не действуют на десятикратном уровне, они подвергают себя болезни «разбогатею за ночь» и могут стать жертвами неожиданных изменений на рынке. Если бы вы занялись тем, что нужно, чтобы господствовать в своей сфере, то скорее всего не попадались бы на всяческие приманки. Я говорю из личного опыта, потому что сам попался в такую ловушку из-за того, что не поставил себе цели на десятикратном уровне, как следовало, и поэтому позволил втянуть себя в жульническую махинацию. Один человек познакомился со мной, завоевал моё доверие и заявил, что сможет помочь мне заработать, если я просто стану союзником ему и его компании. Поскольку я был недостаточно привержен своим играм, недостаточно поставил в них на кон, я в это втянулся, и он навредил мне – сильно навредил. Если бы я верно определил свои собственные задачи, я был бы настолько занят их осуществлением, что у меня не было бы времени встречаться с этим мошенником.

Если вы посмотрите вокруг, то обнаружите, что люди в основном ставят себе задачи ниже оптимального уровня. На самом деле многим даже внушили ставить вообще не свои собственные задачи. Нас учат, что значит «много денег», что такое богатый, бедный или что такое средний класс. Мы живём с предубеждениями о том, что справедливо, что сложно, что возможно, что этично; «кто хороший, кто плохой, а кто злой»³; что вкусно или красиво и прочее и прочее. Так что не думайте, что эти заранее установленные кем-то иным параметры не вторгаются и в ваше мышление при постановке целей.

Какую бы вы ни поставили цель, в какой-то миг вам будет трудно, и иногда у вас неизбежно будут разочарования в пути. Так почему бы тогда не поставить эти цели на гораздо более высоком уровне, чем тот, который вам изначально показался стоящим? Если уж для достижения целей понадобятся работа, усилия, энергия и настойчивость, то почему бы не приложить всё это в десятикратном масштабе? А что если вы на самом деле недооцениваете свои способности?

Возможно, вы сейчас протестуете: «Ну а как же разочарование, когда не достигаешь нереальных целей?» Отвлечитесь ненадолго и чуточку изучите историю, а ещё лучше – просто взгляните на свою собственную жизнь. Вероятнее всего, вы гораздо чаще расстраивались, когда ставили себе заниженные задачи, достигали их и именно тогда вдруг понимали с превеликим разочарованием, что всё равно не достигли того, чего хотели. Есть такая «школа мышления», которая говорит, что не нужно ставить нереальные цели, потому что тогда, возможно, вы поймёте, что не можете их достичь, и из-за этого сдадитесь. Но разве не лучше не достигнуть задачи в стиле «в 10 раз больше», чем не достигнуть одной десятой этой цели? Скажем, изначально я хотел заработать 100 000 долларов, а затем передумал и решил, что хочу 1 000 000. Какой цели лучше не полностью достигнуть?

Некоторые утверждают, что человек несчастлив из-за своих надежд и ожиданий, но я уверяю вас, основываясь на личном опыте, что вы будете очень сильно страдать, если поставите себе задачи ниже нужного стандарта. Просто получится так, что вы не приложите нужные усилия, нужную энергию, не задействуете ресурсы, необходимые для того, чтобы учесть неожиданные условия, непредвиденные переменные, которые точно появятся в какой-то миг на протяжении проекта или мероприятия.

Зачем тратить свою жизнь на то, чтобы зарабатывать *лишь достаточно* денег и понять в результате, что этого *недостаточно*? Зачем ходить в спортклуб только один раз в неделю? Будут болеть мышцы, а изменений в теле не увидите. Зачем достигать только лишь «хорошего» уровня, когда вы знаете, что рынок награждает только образцовый и превосходный уровень? Зачем работать по восемь часов в день в таком месте, где никто вас не знает и не признаёт, когда вы можете быть суперзвездой – и, быть может, даже вести дела бизнеса

³ «Хороший, плохой, злой» – фильм-вестерн 1966 года с Клинтом Иствудом, американским актёром.

или быть его владельцем? Для каждого из этих примеров потребуется энергия, и только задачи на уровне «в 10 раз больше» принесут вам нечто стоящее!

Хорошо, а теперь давайте вернёмся к нашему определению успеха – большинство людей ни разу не смотрели это слово в словаре и уж тем более не изучали эту тему. Что же на самом деле такое добиться успеха или быть успешным? В Средние века это слово часто означало, что кто-то завоевал трон. Английское слово *success* происходит от латинского *succedere* (добиваться успеха, быть преемником). Вот это настоящая власть! Русское же слово «успех» берёт корни от древнерусского слова, которое означало: «1) стремиться, двигаться; 2) приносить пользу; 3) созреть, преуспевать». В точном смысле слова, если что-то «успешно», это означает, что оно хорошо заканчивается, а «быть успешным» или «добиваться успеха» значит достигать желанной цели, желанного результата. Поэтому успех – это *цепочка* мероприятий или действий, которые заканчиваются как надо, или же *цепочка* достигаемых желаемых результатов.

Давайте приведём такой пример: вряд ли вы посчитаете диету успешной, если вы похудели на 5 килограммов, а затем поправились на 6. Иными словами, недостаточно достигнуть успеха – нужно его сохранить. А также стоит поднимать его на новый уровень, чтобы действительно убедиться, что вы его не потеряете. Да, конечно, можно один раз подстричь газон и преуспеть в этом, но в конце концов трава снова вырастет. Если вы хотите постоянно считать себя успешным хозяином хорошего сада или газона, то нужно постоянно ухаживать за ним. Мы говорим сейчас не о том, чтобы один раз добиться какой-то одной цели, а о том, что мы можем создавать постоянно.

Пока вы не начали беспокоиться о том, что вам придётся всегда трудиться и работать над этим, позвольте мне вас уверить: это не так – в том случае, если вы сразу же, в самом начале поставите верные цели в стиле «в 10 раз больше». Спросите любого неимоверно и бесподобно успешного человека в любой области, и он вам скажет, что у него никогда не было чувства «работы» как таковой. Большинство людей чувствует, что им приходится «работать», потому что недостаточно выигрыша, результатов, потому что всё это не приводит к достаточной победе – которая и нужна, чтобы не было чувства «работы».

Вы должны нацелиться на такой успех, который будет расти на основе предыдущих успехов, который не просто «выстреливает» один раз, а всё время продолжается. Это книга о том, как достигать небывалых результатов; о том, как быть уверенным в том, что вы их достигнете; о том, как удерживать их, а затем поднимать всё это на новый уровень и при этом не чувствовать, что вы «работаете». Не забывайте: *человек, который как-то ограничивает возможный успех, так же ограничит и свои действия при достижении этого успеха.*

Ещё очень важно не забывать о том, что важен не сам предмет достижения – иными словами, не цель, не задача; это не столь важно, как сам ваш настрой и действия, которые нужны, чтобы добиваться целей на уровне «в 10 раз больше». Вне зависимости от того, к чему вы стремитесь – быть профессиональным лектором, популярным писателем, одним из лучших директоров ком-

паний, прекрасным родителем, замечательным учителем, или, может, вы стремитесь к браку, достойному подражания, к отличной физической форме, к тому, чтобы выпустить фильм, о котором по миру будет поколениями ходить молва, – ради всего этого вам придётся выйти из нынешних границ и посвятить себя мыслям и действиям в стиле «в 10 раз больше».

Любая желанная задача или цель всегда предполагает, что есть ещё что-то, чего можно добиться, – неважно, сколько и чего вы добились по сей день. Пока вы живы, вы будете жить либо для того, чтобы воплощать свои собственные цели и мечты, либо будете инструментом для целей других. В этой книге мы можем также определить успех как достижение нового уровня желанных результатов. И достижения, и успех должны быть такими, чтобы навсегда изменить ваше восприятие себя и своей жизни, ваше восприятие того, как вы прилагаете усилия, и – важнее всего, возможно, – чтобы навсегда изменить то, как вас воспринимают другие.

Правило «в 10 раз больше» рассказывает о том, как нужно мыслить и что нужно делать для того, чтобы добиться результата, от которого вы почувствуете удовлетворение в десять раз сильнее, чем то чувство, которое вы когда-либо представляли. Такой уровень успеха невозможно достичь просто «нормальными» мыслями и действиями. Так что, если люди и достигают нормальных целей, обычно они не чувствуют достаточного удовлетворения. Посредственные браки, обычные банковские счета, обыкновенное здоровье, нормальные компании и товары и т. д. как раз и есть именно обычные, нормальные, посредственные и средние.

Ну что, вы готовы к приключению «в 10 раз больше»?

ВОПРОСЫ

Из каких двух частей состоит правило «в 10 раз больше»?

Какие четыре самых серьёзных ошибки совершают люди, когда ставят цели?

Почему неверно ставить себе слишком низкую цель?

Вы готовы «десятикратить» (мыслить и действовать на уровне «в 10 раз больше»)?