

# ПРАВИЛО

Автор бестселлеров **THE NEW YORK TIMES**

# 10X

# ГРАНТ КАРДОН

ТЕХНОЛОГИЯ ГЕНЕРАЛЬНОГО РЫВКА  
В БИЗНЕСЕ, ПРОФЕССИИ, ЖИЗНИ



**Грант Кардон**  
**Правило 10X. Технология**  
**генерального рывка в**  
**бизнесе, профессии, жизни**  
**Серия «Top Business Awards»**

*Текст предоставлен правообладателем*

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=68732328](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=68732328)*

*Кардон, Грант. Правило 10X. Технология генерального рывка в бизнесе,  
профессии, жизни: Эксмо; Москва; 2023  
ISBN 978-5-04-178899-5*

### **Аннотация**

Эта книга написана миллиардером, владельцем семи частных компаний, она раскрывает силу правила 10X. Это правило формирует особый образ мышления и действий, который приводит к десятикратным результатам во всем, чем бы вы ни занимались. «Чтобы попасть точно в яблочко, нужно целиться выше мишени, – объясняет Гранд Кардон. – Чтобы заработать миллион, стоит замахиваться как минимум на десять миллионов, чтобы получить 100 миллионов – на миллиард».

В формате PDF А4 сохранён издательский дизайн.

# Содержание

Введение	5
Глава 1. Принцип десятикратного запаса	8
Глава 2. Почему Правило 10X жизненно важно	23
Глава 3. Что такое успех?	32
Конец ознакомительного фрагмента.	36

# Грант Кардон

## Правило 10X. Технология генерального рывка в бизнесе, профессии, жизни

Grant Cardone

The 10X Rule: the only Difference between Success and  
Failur

© 2011 by Grant Cardone

© Крупченко Н.С., перевод на русский язык, 2023

© Издание на русском языке, оформление. ООО «Изда-  
тельство «ЭКСМО», 2023

\* \* \*

*«Человек, который советует совершать меньшие  
действий, либо не друг мне, либо сам сбит с толку!»  
– Грант Кардон*

# Введение

Чем бизнесмен из списка Forbes отличается от всех прочих предпринимателей? Почему одним людям удается совершить в течение жизни головокружительный рывок к сверхдостижениям, а другим нет? Мой опыт бизнес-наставника, через которого прошли более 3 000 предпринимателей, свидетельствует о следующем: дело не в уровне интеллекта, не в целеустремленности и даже не в везении. Дело в способности следовать одному единственному правилу.

Правилу генерального рывка.

Правилу целенаправленного приложения усилий.

Правилу 10X.

Оно абсолютно универсально. Неважно, заработали ли вы уже свой первый миллион или никак не можете выплатить кредит за подержанную машину, открыли ли собственное дело или только подумываете об этом. Это правило актуально и для наемного менеджера, и для владельца растущего бизнеса, и для старшеклассника в преддверии выпускных экзаменов, и для врача в госклинике. Оно и именно оно лежит в основе выдающегося успеха в любой области.

Если вы готовы ему следовать, первое, что нужно сделать, это перепрошить собственное мышление. Ваша задача – настроить его на «десятикратный уровень» и начать действовать с таким же размахом. Всю жизнь изучая истории взле-

тов богатых людей, я раз за разом отмечал в их биографии момент, когда происходила перепрошивка «10X». Она заставляла их менять подход к планированию и расчету необходимых для достижения целей усилий. Она показывала оптимальный путь в нужную точку, вынуждая отметить не ведущие к ней действия. И еще – это отмечали в разговорах со мной все по-настоящему успешные люди – она делала их жизнь гораздо интереснее и увлекательнее, чем прежде.

В этой книге мы с вами разберемся, как Правило 10X трансформирует все ваши действия. Каким образом оно меняет подход к:

- целеполаганию;
- планированию;
- распределению ресурсов на пути к цели;
- установлению полезных связей;
- формированию ежедневного распорядка дня;
- созданию и управлению командой;
- самообучению;
- поддержанию жизненного тонуса.

И главное. Если кому-то кажется, что Правило 10X работает только во времена экономического процветания, а в периоды глобальных спадов оно что мертвому припарки, разочарую – это не так. Пока рынок растет, а потребительский спрос на все товары зашкаливает, следовать ему не столь

принципиально. Но стоит мировой экономике дать крен, как Правило 10X становится едва ли не ключевым условием роста карьеры и бизнеса. А так как мы вошли с вами в полосу тектонических изменений, то самое время подключать тяжелую артиллерию личной эффективности – Правило 10X.

Согласны? Тогда вперед!

# Глава 1. Принцип десятикратного запаса

Изучая феномен успеха почти три десятилетия, я обнаружил, что существует много общего между стратегиями и тактиками настоящих чемпионов от бизнеса. Это и подход к постановке целей, и манера нетворкинга, и способ прикладывать усилия к решению тех или иных задач, и умение фокусироваться на результате. Однако я никогда не был уверен, что хотя бы один из этих пунктов действительно имеет значение.

Во время интервью и на тренингах меня сотни раз спрашивали: «Какое качество принесет человеку небывалый успех?» Этот вопрос не давал мне покоя. Я хотел понять, было ли в моих действиях то, что имело наибольшее значение? У меня, как и у других, не наблюдалось генов, отвечающих за везение. Не было связей с «нужными» людьми. Я не ходил в школу для золотых детишек. Так что же позволило мне стать успешным?

Оглядываясь на свою жизнь, я вижу один момент, который каждый раз приводил меня к незаурядному результату, – напор. Я всегда делал в 10 раз больше, чем другие. На каждую презентацию продаж, телефонный звонок или встречу, которые совершали окружающие, приходилось

10 моих презентаций, звонков и встреч. То есть я все делал с десятикратным запасом. Покупая недвижимость, я первым делом смотрел в 10 раз больше возможных объектов, чем мог купить. И только потом выбирал те, что возьму по нужной цене.

Ко всем бизнес-начинаниям я приобщал массовые мероприятия: это самый важный фактор достижения успеха, который я вывел. Меня никто не знал, когда я создал свою первую компанию. У меня не было ни ноу-хау, ни связей, даже бизнес-плана, а деньги я получал только от новых продаж. Тем не менее я построил надежный, перспективный бизнес, просто работая намного больше, чем другие сочли бы разумным. Я сделал себе имя – и в результате буквально изменил целую отрасль.

Позвольте здесь внести ясность: я не думаю, что добился выдающихся успехов, и знаю, что не раскрыл свой потенциал полностью. Я осознаю, что есть немало людей, которые во много раз более успешны, – по крайней мере, в финансовом отношении – чем я. Да, я не Уоррен Баффет, Стив Джобс или один из основателей Facebook<sup>1</sup> или Google. Но я создал несколько компаний с нуля, которые позволили мне вести в целом приятный образ жизни.

Причина, по которой я не добился выдающегося финансового успеха, известна. Я нарушил вторую часть Прави-

---

<sup>1</sup> Компания Facebook в России признана экстремистской и запрещена (прим. ред.).

ла 10X – не включил десятикратное мышление. Пожалуй, это единственное, о чем жалею. Сейчас я бы поставил цели в 10 раз больше тех, которые ставил вначале. Но, как и вы, я работаю над этим, и у меня еще есть несколько лет, чтобы исправить положение.

На протяжении всей книги я снова и снова упоминаю о создании «экстраординарных уровней» успеха. Они выходят за рамки того, что может и делает большинство нормальных людей. И, разумеется, точное значение определения будет зависеть от вашего представления об успехе.



Оглядываясь на свою жизнь, я вижу один момент, который каждый раз приводил меня к незаурядному результату, – напор.

В этот самый момент вы, наверняка, скажете: «Мне не нужен экстраординарный успех» или «Успех – это еще не все», или «Я просто хочу быть счастливым». Или любые другие фразы, которые вы можете бормотать себе под нос. Но поймите главное: чтобы перейти на следующий уровень в жизни или работе, вы должны думать и действовать совершенно иначе, чем раньше. Вы не сможете перейти к следующему этапу вашей деятельности без расширения мышления, большего ускорения и дополнительной мощности. Ваши мысли и действия – это причины, по которым вы находитесь там, где на-

ходите сейчас. Поэтому разумно учитывать и то, и другое!

Допустим, у вас есть работа, но нет сбережений, и вы хотите получать еще 1 000 долларов в месяц. Или, возможно, у вас в настоящее время 20 000 долларов в банке, но вы хотите накопить 1 миллион долларов. А может, ваша компания зарабатывает 1 миллион долларов в год на продажах, а вы хотите достичь отметки в 100 миллионов долларов. Может быть, вам нужно найти работу, сбросить 40 фунтов или найти подходящего партнера. Хотя эти цели относятся к разным областям вашей жизни, все они имеют одну общую черту: человека, который их желает, еще нет.

Каждая из этих целей важна, и для их достижения потребуется иной способ мышления и соответствующие действия. Если они будут выходить за рамки привычного для вас, значит, они экстраординарные. Даже если окружающие не считают их таковыми. Главное, что поставленная вами цель всегда должна приводить вас к лучшему, к идеям, которые вам только предстоит реализовать.

У других может быть свое мнение о вашем пути к успеху, но только вы решаете, экстраординарный он или нет. Лишь вы знаете свои истинные возможности; никто другой не может судить о вашем успехе. Помните: успех – это степень или мера достижения желаемой цели. Как только вы ее добьетесь, встанет вопрос, сможете ли вы умножать и повторять свои действия, чтобы поддерживать результат. Хотя успех может заключаться в совершении настоящего подвига, люди,

как правило, не останавливаются на этом. Они всегда ориентированы на дальнейшие шаги.

Интересная особенность успеха – он подобен глотку воздуха; ваш последний вдох важен, но далеко не так, как следующий. Независимо от ваших достижений, вам захочется снова и снова добиваться успеха. Перестать стремиться к новым вершинам равносильно намерению сделать вдох и прожить остаток жизни на этом последнем глотке воздуха.

Ничто не длится вечно. Чтобы некоторые вещи оставались прежними, им нужно уделять силы и время. В конце концов, брак не может всегда основываться на чувстве любви, которое вы испытывали исключительно в день свадьбы.

Успешные как в профессиональной, так и в личной жизни люди продолжают работать и творить, даже когда достигли расцвета. Мир наблюдает за такими личностями с изумлением и замешательством, задаваясь вопросом: «Зачем они продолжают идти вперед?» Ответ прост: безумно успешные люди знают, что нужно продолжать прилагать усилия для новых достижений. Потому что едва охота за желаемым объектом или целью прекращается, успешный период подходит к концу.

Недавно мне сказали: «Очевидно, что заработанных тобой денег хватит, чтобы обеспечить комфортную жизнь. Почему же ты продолжаешь искать дальше?» Потому что я одержим следующими достижениями и желанием оставить след на планете. Больше всего меня расстраивает моя неспо-

способность достичь цели, а радуется – раскрытие в полной мере своего потенциала и возможностей.

Мое разочарование и неудовлетворенность нынешним положением говорят не о моих психологических проблемах, а скорее, наоборот, что со мной все в порядке. Я считаю, моя моральная обязанность – добиваться успеха для себя, своей семьи, своей компании и своего будущего. Никто не сможет убедить меня, что стремление к новым уровням успеха – неправильное. Должен ли удовлетворять меня тот уровень любви, который я чувствовал к своей жене и детям вчера? Или я должен дарить ее в новых количествах сегодня и завтра?

В реальности у большинства людей нет успеха; многие хотят «чего-то большего», по крайней мере, в одной из сфер своей жизни. Несомненно, именно такие люди будут читать эту книгу – неудовлетворенные, жаждущие развития. И действительно, кто не хочет лучших отношений или событий, кто не хочет более высокого уровня физической подготовки и здоровья, энергии, духовных знаний и способности вносить вклад во благо общества? Именно желание совершенствоваться определяет достижение успеха.

Независимо от ваших целей – сбросить 10 фунтов, написать книгу или стать миллиардером – ваше желание достичь их будет важным элементом. Поставленные задачи критически важны для вашей будущей жизни, поскольку каждая из них находится в пределах ваших возможностей. Неважно,

чего вы хотите добиться, вы должны будете мыслить иначе, быть непоколебимым в приверженности цели и действовать на уровнях, в 10 раз превышающих те, что вы считаете достаточными. Люди сталкиваются со многими проблемами в карьере и других аспектах своей жизни, таких как нарушенные диеты, неудачные браки или финансовые трудности. Но все они – результат недостаточного количества действий.

Вы можете миллион раз убеждать себя: «Я был бы счастлив, если бы у меня просто было...» или «Мне не нужно жить в роскоши – достаточно приемлемых условий», или «Я хочу слишком многого, чтобы быть счастливым». Но сначала поймите один жизненно важный момент: ограничение размера успеха, к которому вы идете, нарушает Правило 10X. Когда люди устанавливают границы своим желанием, уверяю вас, они устанавливают границы и на необходимые действия для достижения целей и их удержания.

Важнейший аспект Правила 10X: вы должны определить свои намерения в 10 раз выше изначальной цели, а затем сделать в 10 раз больше, чем, по вашему мнению, потребуется для воплощения этих намерений. За глобальными мыслями должны следовать глобальные действия.

В Правиле 10X нет ничего обычного. Оно гласит: увеличивайте в 10 раз те мысли и действия, которые готовы предпринимать другие люди. Только при соблюдении этого масштаба у вас формируется мышление победителя. Вы не повторяете действия за другими. Вы должны быть готовы дей-

ствовать так, как другие не будут. Необходимо совершать поступки, которые могут казаться вам чрезмерными.

Мышление победителя сводится не к контролю, а к умению быть примером для других людей. Ваш образ мыслей и поступки должны служить мерилom, по которому окружающие могут оценивать себя. Приверженцы Правила 10X не добиваются поставленной цели, если стремятся достичь только ее. Такие люди хотят быть лидерами в определенной области в целом и будут вести чрезмерную, экстраординарную деятельность для этого.

Запомните: если вы устанавливаете рамки возможного результата, вы также ограничиваете и действия, необходимые для его достижения.

Вот список основных ошибок при планировании цели:

1. Неверное целеполагание. Возникает в результате постановки легкодостижимых целей, которые стимулируют сильную мотивацию.
2. Недооценка усилий. Для некоторых целей требуется больше необходимых действий, ресурсов, денег или энергии.
3. Чрезмерная трата времени на конкурирование и его нехватка для получения первенства в своей отрасли.
4. Недооценка возможных трудностей, которые придется преодолеть, чтобы дойти до желаемой цели.

Прекрасный пример последовательного совершения этих ошибок – проблема потери права выкупа<sup>2</sup>, с которой столк-

---

<sup>2</sup> Потеря права выкупа – процесс, при котором кредитор вступает во владение

нулась Америка. Попавшие в такую ситуацию люди видели неверные ориентиры, потому не могли спрогнозировать необходимые действия и были чрезмерно сфокусированы на своей конкурентоспособности, вместо создания безопасных для себя условий на случай различных неудач. Такая стратегия поведения основана на стадном мышлении, направленном на конкуренцию, а не на мышлении победителя (как во время строительного бума). Они думали: «Я должен делать так же, как мой коллега/сосед/родственник» вместо: «Я должен действовать, как лучше для меня».

Несмотря на различные убеждения (или предположения) людей, правда такова: каждый человек, у которого был негативный опыт с обвалом жилищного рынка и лишением права выкупа, неправильно поставил цели в жизни. Такая ситуация в стране повлияла на стоимость жилья. Негативное влияние обвала рынка недвижимости затронуло даже тех, кто не проводил никаких махинаций в этой сфере. Уровень безработицы внезапно удвоился, а затем утроился. Как итог: промышленность разрушилась, компании закрылись, а пенсионные счета были уничтожены. Даже самые продвинутые инвесторы зачастую неверно определяют сумму финансов, необходимую для переживания такого шторма. Вы можете винить банки, ФРС (Федеральную Резервную Систему), ипотечных брокеров, время, невезение или даже Бога, если хо-

---

заложенным активом, если заемщик постоянно не производит требуемые платежи (прим. ред.).

тите. Реальность же такова: каждый человек (включая меня!), а также бесчисленные компании и даже целые отрасли промышленности не смогли адекватно оценить положение.

Когда люди не ставят перед собой цели в 10X размере – и, следовательно, не могут работать на 10X уровнях – они становятся падкими на различные способы «быстрого обогащения» и уязвимыми из-за внезапных изменений рынка. Если бы вы занимались утверждением своей роли лидера в вашей сфере деятельности, вероятно, вас не затронули бы подобные явления. Я знаю это, потому что так произошло и со мной.

Я сам попал в подобную ситуацию из-за неправильной постановки цели на 10X уровне, а мой заработок приходил из сомнительного источника. Один человек завоевал мое доверие и заявил, что я смогу хорошо заработать, если объединюсь с ним и его компанией. Мне не хватало «стержня» в собственной деятельности, поэтому меня втянули в их игру. И он причинил мне боль, причем сильную. Если бы я правильно поставил цели, то был бы настолько занят их достижением, что у меня даже не нашлось бы времени разговаривать с тем мошенником.

Если вы оглянетесь вокруг, скорее всего, увидите, что люди в целом склонны ставить цели на низких уровнях. В действительности многих программируют на задачи, которые даже исходят не от них самих. Нам внушают, что именно нужно считать «большими деньгами», что значит высокий,

низкий или средний класс. У нас predeterminedены понятия справедливости, сложности, легкости, этичности, понятия плохого и хорошего, уродливого, вкусного, красивого и так далее. Не обольщайтесь: на ваше целеполагание эти уже установленные программы тоже влияют.

Какую бы цель вы ни поставили – вам будет трудно к ней прийти, а некоторые этапы на пути к ней неизбежно вас расстроят. Так почему бы не поставить эти цели изначально намного выше тех, которые казались достаточными? Если они потребуют работы, сил, энергии и упорства, то почему бы не потратить в 10 раз больше этих ресурсов? Что, если вы недооцениваете свои возможности?

О, вы можете не согласиться! У вас может возникнуть вопрос: как быть с неудовлетворением от постановки нереалистичных целей? Посвятите всего несколько минут изучению исторических событий или, что еще лучше, просто оглянитесь на свою жизнь. Вероятно, чаще всего вы расстраивались, достигая быстрых целей, и при этом удивлялись, что все еще не добились желаемого. Другое направление мыслей подразумевает: вы не должны ставить «нереалистичные» цели. Если вы поймете, что их не получается достичь, у вас может возникнуть желание сдать. Но разве воплощение цели в десятикратном размере не даст вам больше, чем реализация только одной десятой ее части? Представим, что моим первоначальным планом было заработать 100 000 долларов. Затем я изменил желаемую сумму на 1 миллион долларов.

Какую из этих двух целей вы предпочли бы не достичь?

Некоторые утверждают, что завышенные ожидания приводят к разочарованиям. Тем не менее я на личном опыте убедился: вы разочаруетесь сильнее, установив для себя низкую планку. Ведь тогда вы не будете учитывать расходы на энергию, силу и ресурсы, которые потребуются при возникновении неожиданных перемен в процессе работы над проектом или мероприятием.

Зачем тратить жизнь, стремясь зарабатывать достаточно денег, а в итоге понять, что их недостаточно? Зачем тренироваться в тренажерном зале только раз в неделю, чтобы спустя год прийти в негодование, не увидев никаких изменений в теле? Зачем быть просто «хорошим» в чем-то, если вы знаете, что на рынке востребованы только профессионалы? Зачем работать по восемь часов в день на работе, где тебя никто не знает, если ты можешь стать суперзвездой – и, возможно, стать управляющим или даже владельцем компании? Все эти действия требуют затрат энергии. Но действительно себя оправдывают только цели, поставленные в 10X размере.

Итак, давайте вернемся к нашему определению успеха – понятию, о котором большинство людей никогда даже не задумывались, а тем более не изучали. Что на самом деле означает достигнуть успеха или быть успешным?

В Средние века это определение часто относилось к человеку, восседавшему на троне. Слово «успех» произошло от латинского *succeder* и включало много значений, среди

которых: слава, деньги, власть, статус (теперь – это настоящая власть). «Преуспеть» буквально означает «добиться успеха или достичь желаемой цели или результата». Таким образом, успех – это совокупность событий, которые завершились благоприятным для вас образом, а также достижение желаемых результатов.

Подумайте: вы бы вряд ли назвали диету успешной, если бы сбросили 10 фунтов и потом прибавили 12. Недостаточно просто получить результат, нужно его сохранить. Затем вы, наверняка, захотите его улучшить, тем самым убеждаясь, что поддерживаете достигнутый уровень успеха. Так, вы можете единожды подстричь траву и преуспеть в этом, но в конце концов она снова вырастет. Вам придется постоянно поддерживать порядок в саду, чтобы считаться успешным на этом поприще. Речь не идет о достижении одной цели. Важно продолжать творить.

Прежде чем вы начнете беспокоиться о бесконечных трудах, позвольте заверить: вам не придется вечно работать, если вы, конечно, с самого начала правильно поставите цель в 10X размере. Поговорите с необычайно успешным в любой области человеком, и он скажет вам нечто в таком духе: его занятие нельзя назвать работой. Большинство людей считает свою деятельность трудом, потому что они не получают достаточной отдачи и не становятся победителями. А именно это позволило бы им воспринимать свое дело иначе.



Ваши мысли и действия – это причины, по которым вы находитесь там, где находитесь сейчас.

Ваше внимание должно быть сосредоточено на таком результате, который можно повторить многократно. Также имейте в виду, что желаемое – цель или результат – не настолько важно, как образ мыслей и действий, необходимых для реализации мечты в 10X размере. Хотите ли вы быть профессиональным оратором, автором бестселлеров, главным исполнительным директором, идеальным родителем, отличным учителем? А может быть, вы мечтаете создать образцовую семью, подтянуть физическую форму или снять фильм, о котором мир говорил бы из поколения в поколение? Для всего этого вам потребуется выйти за рамки нынешнего положения и посвятить себя мышлению и действиям, основанным на Правиле 10X.

Любая желаемая цель – это то, что вам еще предстоит достичь. Не имеет значения, как много вы уже добились. В жизни вы будете либо добиваться исполнения собственных желаний, либо вас будут использовать другие для реализации их идей. Ранее я уже писал, что успех определяю как достижение следующего уровня ваших целей. Также – это метод, благодаря которому у вас навсегда изменится восприятие себя, своей жизни, распределение энергии и – возможно, что наиболее важно – ваш образ в глазах других.

Руководствуясь **Правилом 10X** в своем образе мыслей и действий, вы сможете добиться результата, который в 10 раз превысит изначально представляемый. Такой уровень недостижим при обычном поведении и мышлении. Вот почему при достижении большинства таких «среднестатистических» целей вы не испытываете удовлетворения. Рядовые браки, банковские счета, фигура, здоровье, бизнес, продукты и тому подобное, – все это часто находится в среднем состоянии.

Так готовы ли вы к приключению с **Правилом 10X**?

### **Контрольные вопросы:**

Из каких двух частей состоит **Правило 10X**?

Назовите четыре самые большие ошибки при постановке целей?

В чем проблема легко достигаемых целей?

Готовы ли вы к применению **Правила 10X**?

## **Глава 2. Почему Правило 10X жизненно важно**

Чуть позже мы перейдем к причинам, по которым важно думать и действовать в соответствии с Правилом 10X, а пока позвольте поделиться собственной историей.

В прошлом при разработке проектов, в которых участвовал, я неправильно распределял время, энергию, деньги и силы, необходимые для достижения точки успеха. Каждый клиент, на которого я нацеливался, или сфера бизнеса, в которую погружался, всегда требовали в 10 раз больше писем, звонков, электронных сообщений и контактов, чем я первоначально предполагал. Даже на уговоры будущей жены встречаться со мной, а затем – выйти замуж, мне понадобилось в 10 раз больше усилий и энергии, чем я рассчитывал (но это того стоило!).

Даже если ваш продукт, услуга или предложение прекрасны, уверяю вас, неизбежно возникнет нечто неожиданное и незапланированное. Экономические изменения, юридические вопросы, конкуренция, слишком сырой продукт, замораживание банковских счетов, неопределенность рынка, технологические изменения, проблемы с людьми или большие проблемы с людьми, выборы, война, забастовки – это лишь некоторые из потенциальных неожиданных событий.

Я говорю это не для запугивания. Наоборот, хочу показать, в чем вы можете найти большие возможности для себя.

Мышление и действия в соответствии с Правилом 10X критически важны; это единственное, что поможет вам пережить разные неожиданности. Конечно, деньги могут помочь, но они не могут сделать всю работу за вас. Если вы отправитесь в сражение без надлежащего войска, провианта, боеприпасов и мужества, вы вернетесь домой побежденным. Все очень просто. Недостаточно просто занять территорию. Вы должны быть в состоянии сохранить ее.

Я открыл первый бизнес в 29 лет. Большинство не будет вести бизнес самостоятельно, потому что они не готовы к «подстриженному финансированию» (займам на сумму меньше полной стоимости обеспечения). Я подготовился к этому. По крайней мере, так я думал. По моим предположениям, на уровень доходов, какой у меня был на предыдущей работе, я мог выйти за три месяца. Но мне потребовалось почти три года. Это в 12 раз дольше моих планов. И я чуть было не ушел спустя три месяца. Не из-за проблем с деньгами, а из-за разочарования, которое испытал.

Я даже составил конкретный список причин, по которым моя компания не могла продолжать работу, чтобы убедить себя бросить это дело. Придумывал один повод за другим: у клиентов нет денег, экономика в полном упадке, неподходящее время, я слишком молод, клиенты не хотят меняться, я ужасен, они ужасны... Я был вне себя от разочарования,

обезумевшим и почти уничтоженным. Однажды даже пошел к другу и сказал: «Я больше не могу – с меня хватит».

В конце концов, потратив немало времени на поиск причины неудачи, я понял, что вполне возможно не вижу ответ целиком.

Мне никогда не приходило в голову, что в самом начале я неправильно все просчитал. Я, конечно, выдвинул новую идею, но этого оказалось мало. Нужно было, чтобы ею заинтересовались другие. Мои ограниченные средства не позволяли нанимать людей или заказывать рекламу. И это прискорбно, потому что никто не знал ни меня, ни мою компанию. Я не представлял, как изменить ситуацию, и потому просто совершал холодные звонки в другие организации. Если от этого и был толк, так только благодаря моей работоспособности, а не оправданиям.

Как только я перестал искать поводы закрыть компанию и взял на себя обязательство выполнить этот проект, мне пришлось увеличить затрачиваемые усилия в 10 раз. Но едва я это сделал, все начало меняться. Мгновенно. Я вернулся на рынок с правильным расчетом сил, и результаты не заставили себя ждать. Вместо двух-трех звонков по продажам в день, я начал делать от 20 до 30. Когда я набрался решимости и поднял уровень своего мышления и действий, рынок начал реагировать на меня. Все еще бывало тяжело, что время от времени меня расстраивало. Но я получал в четыре раза больше результатов, прилагая в 10 раз больше усилий.

Когда вы неверно рассчитываете время, энергию и силы, необходимые для конкретного дела, это заметно по вашим мыслям, голосу, позам, мимике и поведению. Вы не развиваете целеустремленность, нужную для реализации вашего проекта. Однако, если ваша оценка ресурсов, которые вам потребуются, будет верна, вы займете определенную позицию. Благодаря вашим действиям, рынок почувствует, что вы – сила, с которой нужно считаться, – и начнет реагировать соответствующим образом.

За последние 20 лет я консультировал тысячи людей и компаний – и ни разу не видел, чтобы хоть один из них правильно оценивал собственные силы. Будь то строительство дома, сбор денег, споры в суде, устройство на работу, продажа нового продукта, изучение новой специальности, продвижение по службе, создание фильма или поиск партнера в жизни, – все это требовало больше, чем люди изначально предполагали. Я еще не встречал никого, кто утверждал бы, что все это досталось ему легко. Достижение этих целей может показаться простым для стороннего наблюдателя, но только сам человек знает, чего это стоило, а потому никогда не сделает подобного заявления.

Вас может расстроить и обескуражить неправильная оценка своих сил. Именно она ведет к ошибочной постановке цели, и в результате вы рано или поздно убедитесь, что результат недостижим. В итоге вы признаете поражение.

Большинство людей стремятся уменьшить цель, а не уве-

личить свою активность. Я видел, как сотрудники отдела продаж в компаниях годами следовали такой стратегии. В начале квартала они согласовывали цель, а в середине срока обнаруживали, что не могут ее достичь. Они проводили совещания и снижали планку, устанавливая более реальные цифры. На первый взгляд, правильно: команда остается замотивированной, и шанс на победу становится более вероятным.

Но такой подход – серьезная ошибка. Даже как экстренный вариант никогда не стоит его использовать. В нем заложен посыл, что цели неважны, а единственный способ победить – это сдвинуть назад финишную черту. Грамотный и дальновидный руководитель или старший менеджер будет подталкивать других сотрудников к выполнению большей цели, невзирая на риск неудачи. Идея изменять цели ради общего комфорта приведет только к ослаблению морального духа, надежд, ожиданий и навыков. Все станут называть причины – более известные как оправдания – почему компания не может достичь поставленных задач.

Никогда не понижайте уровень цели. Лучше увеличивайте количество действий. Когда вы начинаете понижать планку, придумывать оправдания и идти протоптанной дорожкой, вы отказываетесь от мечты! Такие действия указывают, что вы сбились с пути. Вам стоит начать с корректировки изначальной оценки своих ресурсов.

Согласно Правилу 10X, цель никогда не бывает пробле-

мой. Любая задача, которая упорно сопровождается правильными действиями в нужном количестве, выполнима. Даже если я захочу полететь на другую планету, то, грамотно совершая определенные шаги в течение определенного времени, смогу это сделать.

Когда человек ошибочно просчитал свои действия, он ищет этому рациональное обоснование. Похоже, у каждого из нас есть встроенный автоматический калькулятор, единственная цель которого – оправдать неудачу. Проблема этого калькулятора – первые и наиболее часто используемые его вычисления всегда нацелены на что угодно, кроме уровня активности. Потому что он основан скорее на эмоциях, чем на логике. А в качестве оправдания он предлагает «подсчет», согласно которому проект, клиенты, экономика и общество несовершенны. И именно поэтому ничего не получается. Вероятно, эта настройка связана с ложным материалом, который был загружен в калькулятор средствами массовой информации, системой образования и воспитанием.

Функция оправдания включается утверждениями из разряда «рынок не готов», «экономика в упадке», «я не справлюсь с этим», «мне это не дано», «мы поставили нереалистичные цели» и так далее. Но истинная причина одна – вы просто неправильно оценили объем необходимых действий. Независимо от времени, экономики, продукта, размера компании, к успеху вас приведут правильные действия в достаточном количестве в течение определенного периода.

Имея 30-летний опыт создания компаний и вывода на рынок новых продуктов и идей, могу вас заверить: всегда происходит нечто непредвиденное, независимо от качества проработки бизнес-плана. Неважно, превосходит ли в 100 раз ваша продукция товар конкурентов или она простая. Вам в любом случае придется приложить в 10 раз больше сил, чтобы выделиться среди прочих компаний. Представьте, что в каждом проекте вам нужно задействовать больше людей, времени и денег, чем вы могли предполагать. Умножьте свои расчеты на 10, и тогда, вероятно, вы избежите ошибки. Если вам не потребуется тратить в 10 раз больше времени – отлично. Лучше приятно удивиться, чем сильно разочароваться.

Если вы хотите сэкономить время на выводе продукта на рынок, вы должны быть уверены, что ваших действий для привлечения людей на разных площадках за небольшой период в 10 раз больше. Например, если вы изначально считали, что одного человека для презентации вашей идеи достаточно, теперь найдите 10 человек. Также помните: если вы в 10 раз увеличиваете количество человек, то и денежные траты вам придется умножить на 10. И вам необходимо назначить управляющего этими людьми.

В Правиле 10X учитывается большинство незапланированных переменных, которые могут возникнуть на любом этапе проекта: сложности с сотрудниками, судебные иски, экономические колебания, события национального или мирового масштаба, конкуренция, болезни и так далее. Добавь-

те к этому списку сопротивление рынка, негативно настроенных людей, изменения в технологиях, и вы получите целый ряд «случайностей», которые могут произойти.

Часто люди, которые представляют на рынке свой проект, склонны к оптимизму. Он заставляет их сильно ошибаться в оценке требуемых условий для полной реализации идеи. Хотя энтузиазм в отношении любого проекта, безусловно, важен, вы не можете забывать об одном важном факте: ваши потенциальные клиенты не испытывают такого же энтузиазма относительно вашего продукта, потому что они еще не знают о нем. Рынок, скорее всего, тоже едва знакомится с ним. С другой стороны, велик риск появления апатии, когда интереса к вашему предложению не будет вообще.

Я не говорю вам стать пессимистом, просто будьте готовы. Развивайте свой проект с помощью Правила 10X так активно, словно от этого зависит ваша жизнь. Делая каждый шаг, представляйте, что вас снимает камера. Вообразите, что вас записывают как образец, по которому ваши дети и внуки научатся добиваться успеха в жизни. Атакуйте со свирепостью спортсмена-чемпиона, который получает последнюю возможность заявить о своих правах на страницах в учебниках истории. И всегда помните – нужно идти до конца. Это великий общий знаменатель всех победителей: они доводят каждое дело до конца. Не оправдывайтесь и придерживайтесь позиции «не брать пленных». Подходите к каждой ситуации с установкой «победить-чего-бы-это-ни-стоило». Зву-

чит слишком агрессивно? Извините, но это условия, необходимые для победы в наши дни.

Знаю, вероятно, вы слышали подобные фразы и раньше, но успех не просто «случается». Он – результат непрерывных, грамотных действий, совершаемых в течение некоторого времени. Только такой взгляд поможет вам действовать и добиться результата. Удача, конечно, тоже помогает, но любой, кому «везет», скажет: удача прямо пропорциональна вложенным силам. Чем больше вы действуете, тем больше шансов, что вам «повезет».

## Контрольные вопросы

Какова первая реакция большинства людей, когда они не достигают поставленных целей?

Если вы оправдываетесь, когда не смогли достигнуть цели, о чем это говорит?

Заполните пробелы в следующем утверждении:

Согласно Правилу 10X, цель никогда \_\_\_\_\_. Любая цель, которая упорно сопровождается правильными \_\_\_\_\_ в нужном \_\_\_\_\_, достижима.

## Глава 3. Что такое успех?

Я уже многократно использовал слово «успех», но, вероятно, вы его понимаете по-своему, а я – по-своему. Потому давайте уточним, что это такое на самом деле.

Определение успеха зависит от образа жизни, который человек ведет, и от того, что привлекает его внимание. Так, в раннем детстве успехом можно считать первые карманные деньги или возможность позже лечь спать. Спустя несколько лет эти события не будут представлять никакого интереса. Потому что в подростковом возрасте успех – это собственный спальник, мобильный телефон без родительского контроля и нестрогий комендантский час. В 20-летнем возрасте победой можно назвать обустройство первой квартиры и первое повышение по службе. Позже к успеху относят брак, рождение детей, новые повышения, путешествия, хороший достаток.

По мере развития ваша жизнь становится другой. Естественно, меняются и критерии, по которым вы определяете, преуспели вы или нет. Когда вы будете в преклонном возрасте, скорее всего, победой назовете хорошее здоровье, наличие большой семьи и возможность оставить памятный след.

Ваша жизнь, ситуации, с которыми вы сталкиваетесь, события и люди, на которых вы сосредоточены больше всего,

неизбежно влияют на ваше представление успеха. Его можно добиться в любой сфере: финансовой, духовной, физической, умственной, эмоциональной, общественной, семейной и даже в благотворительности. Однако, в чем бы вы ни видели успех, вы должны помнить, что поможет его достичь и сохранить:

1. Успех важен.
2. Успех – ваша обязанность.
3. Успеха всем хватит.

Я рассмотрю первый пункт в этой главе, а два других – в последующих.

## **Успех важен**

Независимо от культуры, расы, религии, экономического положения или социальной группы, многие согласятся, что успех критически важен для благополучия отдельно человека, семьи и группы – и, безусловно, для будущего их выживания. Достижение целей обеспечивает уверенность, безопасность, чувство комфорта, способность вносить свой вклад на более высоком уровне, а также надежду и вдохновение для других, которые поверят: нет ничего невозможного. Без этого вы, ваша компания, цели и мечты прекратили бы не только развитие, но и само существование.

Думайте об успехе с точки зрения развития. Без постоянного роста любое явление – будь то корпорация, мечта или

даже целая раса – перестало бы существовать. История полна примеров, подтверждающих идею, что разрушение происходит, когда развитие невозможно. Мы можем вспомнить викингов, Древний Рим и Грецию, СССР и бесконечный список компаний и продуктов. Достижение результатов необходимо, чтобы увековечивать людей, места и вещи.

Вы никогда не должны говорить или даже думать, что успех не имеет значения; напротив, он жизненно важен! Если вы умаляете важность успеха, значит, вы отказались от потенциальных достижений и тратите жизнь на попытки убедить других сделать то же самое. Каждый человек или компания должны активно достигать поставленных целей и задач, чтобы двигаться дальше. Если этого не происходит, они либо прекратят свое существование, либо будут поглощены другими компаниями или проектами и станут их частью. Компании и отрасли, которые хотят сохранить репутацию, должны успешно создавать продукцию, выводить ее на рынок, радовать клиентов, сотрудников и инвесторов. И регулярно повторять этот цикл снова и снова.

Существует много «умилительных» высказываний, которые занижают значимость успеха. Например: «Успех – это путь, а не точка прибытия». Я вас умоляю! Когда финансовое положение резко ухудшается, ко всем быстро приходит понимание, что они не могут оплачивать еду и жилье подобными утверждениями.

Экономические события последних нескольких лет по-

казали, как сильно мы все недооценивали важность успеха и насколько он на самом деле важен для нашего выживания. Недостаточно просто играть в игру; жизненно важно научиться побеждать в ней. Победы везде, где вы участвуете – снова и снова, – гарантируют, что вы сможете развиваться дальше. И это значит, что вы и ваши идеи будут живы в будущем.

Успех не менее важен для самоощущения человека. Он помогает укрепить уверенность и чувство безопасности, развить воображение, а также подчеркивает: важно внести собственный вклад в дело. Люди, которые не в состоянии обеспечить семью и будущее, рискуют. Люди, не достигшие успеха, не в состоянии полноценно пользоваться товарами и услугами. Это ведет к замедлению экономики и снижению налогов, что затем негативно скажется на финансировании школ, больниц и государственных служб. Думаю, сейчас некоторые скажут: «Но успех – это еще не все». Согласен, не все. Но мне всегда интересно, какой смысл люди вкладывают в это заявление. Когда слушатели на моих семинарах говорят подобное, я отвечаю им примерно таким вопросом: «Вы пытаетесь принизить значимость цели, которой не смогли добиться?»

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.