

10X

GRANT CARDONE

**THE
10X
RULE**

**THE ONLY DIFFERENCE
BETWEEN SUCCESS AND FAILURE**

ГРАНТ КАРДОН

**ПРАВИЛО
10X**

**ТЕХНОЛОГИЯ ГЕНЕРАЛЬНОГО РЫВКА
В БИЗНЕСЕ, ПРОФЕССИИ, ЖИЗНИ**

УДК 159.92
ББК 88.4
К21

Grant Cardone

THE 10X RULE: THE ONLY DIFFERENCE
BETWEEN SUCCESS AND FAILURE

© 2011 by Grant Cardone. All rights reserved.
Published by John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey.

Кардон, Грант.

К21 Правило 10X. Технология генерального рывка в бизнесе, профессии, жизни / Грант Кардон ; [перевод с английского Н. С. Крупченко]. – Москва : Эксмо, 2025. – 256 с. – (Top Business Awards).

ISBN 978-5-04-159973-7

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 замахнуться как минимум на десять миллионов, чтобы получить 100 миллионов — на миллиард».

УДК 159.92
ББК 88.4

© 2011 by Grant Cardone
© Крупченко Н.С., перевод на русский язык, 2023
© Издание на русском языке, оформление.
ООО «Издательство «Эксмо», 2025

ISBN 978-5-04-159973-7

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	9
ГЛАВА 1. Принцип десятикратного запаса	11
ГЛАВА 2. Почему Правило 10X жизненно важно	23
ГЛАВА 3. Что такое успех?	30
ГЛАВА 4. Успех — это ваша обязанность	34
ГЛАВА 5. Успеха всем хватит	41
ГЛАВА 6. Возьмите контроль на себя	46
ГЛАВА 7. Четыре степени действия	54
ГЛАВА 8. Средний уровень — провальный	68
ГЛАВА 9. Цели на 10X уровне	77
ГЛАВА 10. Конкуренция для слабаков	86
ГЛАВА 11. Выход из среднего класса	95
ГЛАВА 12. Одержимость как дар, а не болезнь	102
ГЛАВА 13. Идите ва-банк и берите непосильные задачи	108
ГЛАВА 14. Расширяться, нельзя сокращаться	115
ГЛАВА 15. Сожги это место дотла	120
ГЛАВА 16. Страх — отличный показатель	125
ГЛАВА 17. Миф об управлении временем	131
ГЛАВА 18. Критика — признак успеха	139
ГЛАВА 19. Удовлетворенность клиентов — это ошибочная цель	144
ГЛАВА 20. Вездесущность	156
ГЛАВА 21. Самооправдания	164
ГЛАВА 22. Успешный или нет?	169
ГЛАВА 23. Начало работы с Правилем 10X	201
Глоссарий	223
Об авторе	251

«Человек, который советует совершать
меньше 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 удастся 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. Вся жизнь изучая истории взлетов богатых людей, я раз за разом отмечал в их биографии

ВВЕДЕНИЕ

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 Facebook¹ 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 Правила 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.

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

¹ Компания Facebook в России признана экстремистской и запрещена (прим. ред.).

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 находитесь 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

””

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

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 неспособность достичь цели, а радует — 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 желаниям, уверяю вас, они устанавливают границы и на необходимые действия для достижения целей и их удержания.