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»

Москва
Издательство АСТ

УДК 882
ББК 84 (2Рос-Рус) 6
К21

THE 10X RULE: THE ONLY DIFFERENCE
BETWEEN SUCCESS AND FAILURE
This translation published under license
with the original publisher John Wiley & Sons, Inc.

Перевод с английского издания Владимира Резникова
Под редакцией Наташи Гейльман, Андрея Шумилова
Глоссарий составлен Ириной Ушаковой

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.

Издано по заказу ИП Мусатов Д.В.
При технической поддержке ООО «Издательство АСТ».

Кардон, Грант.
К21 Правило в 10 раз больше: единственное, что отличает успех от поражения / Грант Кардон ; пер. с англ. В. Резникова. – Москва : Издательство АСТ, – 2017. – 192 с.

ISBN 978-5-17-100601-3 (Издательство АСТ)
ISBN 978-5-905379-68-0 (Первое издание)
ISBN 978-0-470-62435-7 (Англ.)

Книга «Правило в 10 раз больше» откроется тому, кто хочет в 10 раз больше жизни и успеха. Эта книга научит, как ставить 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 также узнаете, почему успех неизбежен, если действовать в рамках правила «в 10 раз больше», и, наконец, поймёте ту единственную причину, по которой большинство людей так и не добиваются успеха.

УДК 882
ББК 84 (2Рос-Рус) 6

ISBN 978-5-17-100601-3 (Издательство АСТ)
ISBN 978-5-905379-68-0 (Первое издание)
ISBN 978-0-470-62435-7 (Англ.)

© Grant Cardone, 2011
© John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey, 2011

«Когда кто-то советует мне действовать меньше, он или не настоящий друг, или в ужасном замешательстве!»

– Грант Кардон

Оглавление

Вступление 7
Глава 1. Что такое правило «в 10 раз больше»? 10
Глава 2. Почему необходимо правило «в 10 раз больше» 20
Глава 3. Что такое успех? 26
Успех важен 27
Глава 4. Успех — это ваш долг 29
Прекратите себя обманывать 31
Глава 5. Нет недостатка успеха 35
Глава 6. Будьте готовы брать контроль надо всем 40
Глава 7. Четыре уровня действий 46
Первый уровень действий 47
Второй уровень действий 48
Третий уровень действий 49
Четвёртый уровень: масштабные действия 51
Глава 8. Посредственность — залог неудачи 57
Глава 9. Цели в стиле «в 10 раз больше» 64
Глава 10. Конкуренция — для слабаков 70
Глава 11. Как вырваться из среднего класса 77
Средний класс и его доход 77
Глава 12. Быть одержимым — дар, а не болезнь 82
Глава 13. Играйте ва-банк и обещайте «с десять коробов» 87
Глава 14. Расширяйтесь — всегда, не сокращайтесь — никогда 92
Глава 15. Пламя до небес 96
Глава 16. Страх — прекрасный показатель 100
Глава 17. Миф «управления временем» 105
Глава 18. Критика — признак успеха 111
Глава 19. Удовлетворить клиента — неверная цель 115
Глава 20. Вездесущность 124
Глава 21. Оправдания 131

Глава 22. Успешным: быть или не быть? 134
Точка зрения «Да, могу» 134
Верьте: «Я разберусь» 135
Нацеливайтесь на возможности 136
Приветствуйте трудности и препятствия 136
Ищите проблемы и их решения 137
Не сдавайтесь, пока не добьётесь успеха 137
Рискуйте 138
Будьте нерассудительны 139
Не бойтесь опасности 140
Создавайте богатство 141
Не скупитесь на действия 141
Всегда отвечайте «да» 142
Постоянно посвящайте себя делу 143
Не останавливайтесь на полпути 144
Думайте лишь о «сейчас» 144
Будьте мужественны 145
Радуйтесь изменениям 146
Придумайте верный подход, и за дело 147
Поднимайтесь над общепринятыми идеями 147
Будьте целеустремлённым 148
Выполняйте свою миссию 149
Стремитесь к высокой мотивации 149
Нацеливайтесь на результаты 150
Ставьте высокие цели, мечтайте «до звёзд» 151
Создавайте свою собственную реальность 151
Сперва решитесь, а потом решите как 152
Будьте очень этичны 153
Думайте о своей группе 154
Учитесь без устали 155
Выходите из зоны комфорта 155
Стремитесь к лучшим связям 156
Будьте дисциплинированны 157
Глава 23. Как претворить в жизнь правило «в 10 раз больше» 159
Глоссарий 175
Правило «в 10 раз больше» 175
Люди и компании 176
Слова и выражения 180
Об авторе 189

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 Грааль* 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 десятикратный** 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. Всю 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

---

* См. определение в глоссарии в конце этой книги.

** 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 «10×», что дословно означает «умножить на 10» (× — это символ умножения).

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 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 заболоченные 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 удачи. 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 неимоверно 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 мерилом 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:

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

- *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,