



КЕРТИС

# 50 CENT

ДЖЕКSON



HUSTLE HARDER  
HUSTLE SMARTER

УРОКИ ЖИЗНИ ОТ ОДНОГО ИЗ САМЫХ  
УСПЕШНЫХ РЭПЕРОВ XXI ВЕКА



Издательство АСТ  
Москва

## Оглавление

ВВЕДЕНИЕ . . . . .	7
ГЛАВА 1. ОБРЕТЕНИЕ БЕССТРАШИЯ . . . . .	18
Не бойтесь принять удар . . . . .	22
Смотрите страхам в глаза . . . . .	27
Мои страхи . . . . .	32
Проявляйте инициативу!. . . . .	36
ГЛАВА 2. СЕРДЦЕ ХАСЛЕРА . . . . .	41
Ведите здоровый образ жизни. . . . .	45
Сфокусируйтесь на главном . . . . .	58
Страсть творит совершенство . . . . .	61
Чего вы хотите добиться? . . . . .	65
Никогда не снижайте темп. . . . .	72
Доверьтесь инстинкту . . . . .	78
ГЛАВА 3. СОЗДАНИЕ СВОЕЙ КОМАНДЫ . . . . .	84
Предательство хуже ограбления . . . . .	87
Заберите свою стаю с собой . . . . .	92
Не возвращайтесь в ведро с крабами . . . . .	95
Требуйте дисциплины . . . . .	101
Сначала решите внутренние проблемы . . . . .	107
Обеспечьте поддержку . . . . .	112
Учитесь снова доверять. . . . .	120
ГЛАВА 4. ЗНАЙТЕ СЕБЕ ЦЕНУ . . . . .	124
Выжидайте правильную сделку . . . . .	126
Смотрите на потенциал, а не на деньги . . . . .	138
Создание реальной «власти». . . . .	149
Просто берите и делайте . . . . .	152
Самое главное в жизни . . . . .	158
Фиксируйте все на бумаге . . . . .	166
ГЛАВА 5. ЭВОЛЮЦИОНИРУЙТЕ ИЛИ УМРЕТЕ . . . . .	168
Успевайте переключиться . . . . .	171
Меняйтесь вместе с культурой . . . . .	177
Последствия отказа развиваться . . . . .	180

Надпись на стене не появится . . . . .	191
Расширяйте кругозор . . . . .	197
<b>ГЛАВА 6. СИЛА ВОСПРИЯТИЯ . . . . .</b>	<b>207</b>
Формирование образа . . . . .	211
Как правильно подать себя . . . . .	218
Как контролировать переговоры . . . . .	224
Пускайте пыль в глаза . . . . .	230
Прикиньтесь, что вам не интересно . . . . .	235
Что меня привлекает . . . . .	245
Владейте своим образом . . . . .	249
Поощряйте в людях открытость . . . . .	252
<b>ГЛАВА 7. ЕСЛИ МЫ НЕ МОЖЕМ БЫТЬ ДРУЗЬЯМИ. . . . .</b>	<b>258</b>
Конкуренция выявляет лучших . . . . .	263
Учебный лагерь «Берсвилл» . . . . .	269
Curtis против Graduation . . . . .	277
Кертис Ланнистер . . . . .	281
Не помогайте конкурентам . . . . .	287
Заведите книгу . . . . .	291
<b>ГЛАВА 8. УЧИТЕСЬ НА СВОИХ ОШИБКАХ . . . . .</b>	<b>296</b>
Признайте свою ошибку . . . . .	301
<b>ГЛАВА 9. НИКТО НИКОМУ НЕ ДОЛЖЕН . . . . .</b>	<b>308</b>
Двадцатилетний отпуск . . . . .	311
Претензии порождают недовольство . . . . .	314
В логове льва . . . . .	320
Когда я кому-то задолжал? . . . . .	323
Принятие ответственности . . . . .	325
Время импортировать усилия . . . . .	329
Вносят ли они вклад? . . . . .	333
Отдавайте миру долг . . . . .	339
<b>ЗАПОМНИТЕ: . . . . .</b>	<b>347</b>
Будьте бесстрашны . . . . .	347
Воспитывайте в себе хаслера . . . . .	347
Создайте сильную команду . . . . .	348
Знайте себе цену . . . . .	348
Эволюционируйте или умрете . . . . .	348
Пускайте пыль в глаза . . . . .	349
Не бойтесь состязаться . . . . .	349
Учитесь на своих ошибках . . . . .	350
Никто никому не должен . . . . .	350
<b>БЛАГОДАРНОСТИ . . . . .</b>	<b>351</b>

*Я посвящаю эту книгу моей матери,  
Сабрине Джексон, и моей бабушке, Бьюле Джексон.  
Пусть их больше нет рядом со мной в физической форме,  
но их любовь, поддержка и наставления  
вдохновляют меня каждый день.*



## Введение

Меня годами подбивали написать книгу о том, как я добился успеха. Даже махали перед носом парой крупных чеков.

Я всегда отказывался.

Не то чтобы я совсем не собирался. Я даже поработал в соавторстве с великим Робертом Грином, над книгой «50-й закон власти», но еще не чувствовал себя достаточно уверенно, чтобы написать собственную книгу.

И мне не нравилась идея выставять себя экспертом по жизни.

Это наверняка звучит странно из уст того, кто никогда не стеснялся рассказывать, сколько у него денег, сколько пластинок он продал или сколько телешоу спродюсировал.

Да, мне было приятно делиться успехами публично, но про себя я осознавал тот факт, что эти достижения не сделали мою жизнь такой уж «правильной». Во многих аспектах я облажался: деньги, отношения, возможности, дружба... подставьте нужное.

Я терпел полный крах столько же раз, сколько и добивался успеха.

Все это в итоге и является причиной, по которой я наконец решился написать книгу.

Не многие добились такого огромного успеха, как я. Из этого списка «избранных» еще меньше людей поднялось с самого дна, как это пришлось сделать мне.

Эту историю я рассказывал уже много раз, но стоит напомнить: мать родила меня, когда ей было всего пятнадцать. Она была матерью-одиночкой, и ей пришлось продавать наркотики, чтобы прокормить меня. Ей удавалось держаться на плаву на улицах несколько лет, но, как это бывает почти со всеми, эти улицы в конце концов ее и погубили. Ее убили, когда мне было восемь лет, и я был вынужден переехать к бабушке и дедушке, которые уже воспитывали девятерых собственных детей. К тому времени, как мне исполнилось двенадцать, я продавал наркотики на тех же улицах, что и моя мать.

Обстоятельства такого рода сбивают большинство людей с ног и не дают им подняться. Но я не сдался и не потерял напор. Я увлекся хип-хопом, навел немного шума, а потом получил девять пуль в местных разборках. Для большинства этим все и заканчивается, но я только начал. Я поправился, продолжал работать над музыкой и в итоге выпустил один из самых кассовых дебютных альбомов в истории. К тридцати годам я продал десятки миллионов пластинок, снялся в автобиографическом фильме, который сам же и спродюсировал, а также стал одним из первых хип-хоп исполнителей, создавших популярный бренд.

Я полагал, что трудности остались позади раз и навсегда, но я ошибался. В следующие несколько лет мой менеджер и наставник Крис Лайти умер при трагических обстоятельствах, я стал мишенью для судебных исков, а большая часть денег буквально утекла из индустрии звукозаписи, когда МРЗ заменили компакт-диски.

Благодаря моему беспрецедентному успеху я был крайне востребован. Даже когда все усложнилось, моя популярность росла, но по сомнительным причинам. Силы, которые создали меня, теперь злорадствовали над моим потенциальным кра-

хом. Я никогда не опускался на самое дно, ведь не каждое дно обклеено обоями от «Гуччи» и с «Ламборгини» в гараже, но мне казалось, что моя жизнь катится не в том направлении.

Так что же я предпринял?

Я переосмыслил свой подход и избавился от некоторых людей и лишнего багажа, как змея сбрасывает кожу. Я работал усерднее и действовал умнее. Я посвятил себя построению отношений с младшим сыном, Сайром, и надеялся, что заодно стал лучше как личность.

В дальнейшие годы я предпринял ряд шагов, которые привели к величайшим успехам в карьере. Я создал и спродюсировал хитовый сериал для канала Starz<sup>1</sup>, «Власть»<sup>2</sup>. Вскоре я возглавлял рейтинги ТВ-шоу, так же как раньше возглавлял списки рэперов в чартах. Но «Власть» был только началом моего генерального плана. В октябре прошлого года моя компания G-Unit Film and Television, Inc. подписала четырехлетнее соглашение со Starz (Lionsgate<sup>3</sup>), которое назвали крупнейшей сделкой в истории кабельного телевидения премиум-класса. И это лишь один из многих проектов у меня в разработке.

Самые опытные и удачливые добиваются успеха лишь раз; мне же удалось подняться на вершину *дважды*. Во многих отношениях я горжусь вторым восхождением на вершину больше, чем первым. Многие списали меня со счетов. Они говорили, что со мной покончено. Выражаясь фразой с одного из моих альбо-

---

<sup>1</sup> Starz (в 1994–2005 — Starz!) — американский кабельный и спутниковый телеканал. 30 июня 2016 года его купила медиакомпания Lionsgate. — *Здесь и далее прим. переводчика, если не указано иное.*

<sup>2</sup> *Power* (2014–2020) — здесь и далее «Власть» (в России сериал адаптировали как «Власть в ночном городе»).

<sup>3</sup> Lionsgate Entertainment Corporation — американская медиакомпания из Ванкувера, которая до переезда в Калифорнию считалась самой успешной североамериканской киностудией за пределами Лос-Анджелеса.



мов, я «самоуничтожился». Я видел все эти заголовки. Слышал все эти разговоры. Застал все торжества по поводу моих неудач.

Все это сделало мой успех на телевидении еще слаще. Это же в конце концов и побудило меня написать эту книгу. Мне нужно, чтобы люди поняли, что невозможно «добиться успеха» раз и навсегда. Независимо от того, сколько денег вы накопите, какой славы достигнете или какого успеха вкусите, впереди вас будут ожидать еще большие трудности. Еще один скандал, с которым нужно разобраться. Новые препятствия на вашем пути.

Цель не только в том, чтобы стать успешным. Речь еще и о том, чтобы научиться поддерживать этот успех.

Это навык, которому мне пришлось учиться на собственном горьком опыте. И ему я хочу научить вас в этой книге.

Сегодня мне сорок четыре — а когда-то я думал, что и близко не подойду к этому возрасту. Черт, да дожить хотя бы до двадцати одного года в какой-то момент казалось непосильной задачей. И все же я здесь, на четвертом десятке лет, с парочкой седых волос, проглядывающих сквозь бороду, и начинающими появляться морщинками (хотя у меня до сих пор шесть кубиков на прессе и нет залысин). И мне комфортно с самим собой. Более зрелый возраст позволяет мне взглянуть на свою жизнь и точно оценить, что сделало меня тем, кто я есть. И когда я анализирую свою способность оставаться на вершине, я вижу, что она сводится к двум основным характеристикам:

У меня сердце хаслера<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Хаслер (сленг.) — тот, кто добывает деньги всеми доступными способами, даже нелегальными. Тот, кто умеет «вертеться» и «крутиться». Новичка или неудачника хаслером не назовут, так что это в некотором роде еще и статус. В русском языке ближе всего аналог «ловкач», но понятие «hustler» может иметь множество смыслов, от наркодилера и барыги до упорного трудяги.

И я бесстрашен.

Моя главная цель в этой книге — помочь вам развить те же качества. Но прежде чем мы перейдем к тому, как это сделать, я хочу обсудить эти два слова: «бесстрашный» и «хаслер». В моих устах эти слова, вероятно, заставляют вас подумать о гангстере 50 Cent. Парне, который открыто хвастался продажей наркотиков. В которого всадили девять пуль, и, похоже, он не расстроился. Который ввязался в разборки с теми, кого все боялись как на улицах, так и в хип-хопе, и ни разу не отступил.

Все эти подвиги принадлежали 50 Cent — личности, которую я создал, чтобы справиться с хаосом и безумием, которые видел вокруг себя в детстве. Но эта книга не для того, чтобы превратить вас в следующего 50 Cent.

Не поймите меня превратно: 50 Cent был и остается реальной частью того, кто я есть. Но если бы у меня не было ничего, кроме этой личности, я бы не смог сохранить достигнутый успех.

Поэтому в этой книге я хочу поделиться мыслями как 50 Cent, *так и* Кертиса Джексона.

Я не называл себя 50 Cent, пока не стал старше, но с самого детства я всегда чувствовал, что во мне есть две стороны. Две личности, с которыми мне комфортно. Та сторона, которая позволяла мне жить в доме бабушки, где не допускалась ругань, а воскресенья отводились походам в церковь, и та сторона, что позволяла мне выживать на улицах. Мне нужны были обе эти стороны, чтобы выжить.

Были времена, когда я задавался вопросом, все ли со мной нормально. Неужели у всех остальных внутри такое же чувство двойственности? Или я слегка не в себе?

Сегодня я вижу, что в этом нет ничего плохого. Как раз наоборот. Моя способность использовать обе личности — одна из моих самых сильных сторон. 50 Cent поднял меня на верши-

ну. А Кертис Джексон — человек, который смог меня на этой вершине удержать.

На данный момент я вращаюсь в корпоративной Америке дольше, чем крутился на районе. Я зашибал грязные деньги только с двенадцати до двадцати четырех. Я зарабатывал легальные корпоративные деньги с двадцати пяти до сорока четырех. Почти в два раза дольше.

Неудивительно, что на данном этапе жизни улицы и деловой мир не кажутся мне столь уж разными. Ни тот, ни другой мир не играют честно. Они оба — сверхконкурентны. И безжалостны. Но вы все равно можете оказаться на вершине любого из них, если будете следовать нескольким основным принципам:

***Будьте бесстрашны.*** Большинство людей убегают от того, чего боятся. Я же бегу страхам навстречу. Это не значит, что я считаю себя пуленепробиваемым (я на собственном горьком опыте убедился, что это не так) или не осознаю опасности. Я испытываю страх так же сильно, как и любой другой человек.

Но одна из величайших ошибок — это смириться со своими страхами. Что бы меня ни тревожило, я встречаю это лицом к лицу и продолжаю вникать и бороться до тех пор, пока ситуация не разрешится. Мой отказ смириться со страхом дает мне преимущество почти в любой ситуации.

***Воспитывайте в себе хаслера.*** Слово «хаслер» может ассоциироваться с наркодилерами, но на самом деле быть хаслером — это черта характера, присущая победителям в любой сфере. Стив Джобс был таким же хаслером и ловкачом в Apple, как я — на улицах.

Ключ к формированию этой черты в вашей личности — не заикливаться на одной конкретной цели. Способность «крутиться» — это мотор, который должен работать внутри вас каж-

дый день. И его топливо — страсть. Если вы сможете поддерживать этот мотор в рабочем состоянии, то в этой жизни он довезет вас, куда вы пожелаете.

***Создайте сильную команду.*** Вы сильны настолько, насколько силен самый слабый член вашей команды. Поэтому вы должны быть предельно внимательны к тому, кто вас окружает. Не считайте, что вас не может коснуться предательство.

Поэтому крайне важно найти баланс между налаживанием доверия и дисциплины среди тех, с кем вы работаете, и предоставлением им свободы быть самими собой. Если вы сможете найти и удержать это равновесие, то получите максимальный результат от своей команды.

***Знайте себе цену.*** Один из краеугольных камней моего устойчивого успеха — то, что я не спешу заключать сделки. Несмотря на то что я стал синонимом «добытчика бабла», я никогда не гонюсь за деньгами. Я оцениваю каждое новое предприятие на основе его долгосрочного потенциала, а не суммы с первого чека, который получу.

Причина в том, что я абсолютно уверен в своей ценности и способностях. Пока я делаю ставку на себя, я уверен, что всегда буду выигрывать.

***Эволюционируйте или умрете.*** Если бы я не хотел (или не мог) развиваться как личность, я был бы уже мертв или сидел в тюрьме. Один из ключей к моему успеху — то, что на каждом этапе жизни я оценивал любую новую ситуацию, в которой оказался, и готов был внести необходимые коррективы.

Хотя я всегда буду извлекать пользу из уроков, усвоенных на улицах, я ими не ограничивался. Вместо этого я стремлюсь по-

лучить новую информацию из как можно большего числа источников. Мне не важно, откуда вы родом или как вы выглядите, — если вы добились успеха, я хочу у вас учиться.

***Пуускайте пыль в глаза.*** Все, чем вы делитесь с миром: ваши слова, ваша энергия, ваша одежда, — все это рассказывает историю. Убедитесь, что ваше повествование всегда представляет вас таким, каким вы хотите себя подать, даже если ваша реальная жизнь рассказывает слегка иную историю.

Вот один из секретов, как добиться от жизни того, чего вы хотите: сделайте вид, что вам ничего не нужно. Может быть, это сложно изобразить, особенно когда вы боретесь за выживание, но подача себя в таком ключе сделает вас более привлекательным в профессиональном, личном и даже романтическом плане.

***Не бойтесь состязаться.*** Меня пытаются выставить троллем или задирой, но это не совсем так. Поначалу я стремлюсь выстроить позитивные и взаимовыгодные отношения с людьми. Но если кто-то не заинтересован в дружбе со мной, мне более чем комфортно быть с ним врагами.

Дело в том, что я считаю конкуренцию полезной для всех вовлеченных сторон. Неважно, речь об известных рэперах или популярных телешоу, я всегда добивался наибольшего успеха, когда встречался с соперниками лицом к лицу и без всяких колебаний.

***Учитесь на своих ошибках.*** Сколько бы побед я ни одержал за эти годы, я пережил гораздо больше потерь. Это делает меня не исключением, а правилом среди успешных людей. Я не знаю ни одного богатого рэпера, магната, руководителя

или предпринимателя, чьи победы сильно бы перевешивали их потери.

Всех этих людей отделяет от толпы лишь то, что вместо жалоб или избегания потерь они активно на них учатся.

***Никто никому не должен.*** Мне никогда ничего не доставалось даром. Мне пришлось бороться за все, что я заработал. Поэтому концепция «мне что-то должны» даже не возникала в моем образе мышления. Но, куда бы я ни смотрел, от улиц до залов для совещаний, я вижу много людей, качающих права.

Вы никогда не добьетесь устойчивого успеха, пока не возьмете на себя полную ответственность за то, что творится в вашей жизни. Никто вам ничего не должен. Так же, как и вы никому ничего не должны. Когда вы примете эту фундаментальную истину и признаете, что сами выбираете себе путь, перед вами откроются многие двери, что казались закрытыми.

В детстве чтение часто воспринимается как нудная обязателька — задание, которое нужно поскорее выполнить и отделаться, — а не как инструмент, способный улучшить жизнь. Из-за такого предвзятого подхода — не важно, сколько секретов о счастье, бизнесе и прогрессе в жизни я раскрою в этой книге, — многие ребята из гетто все равно никогда их не найдут. Они просто не усядутся ее читать. Они могут пройти мимо такой книги тысячу раз, пока она покрывается пылью, прежде чем даже *подумают* о том, чтобы ее открыть.

Хотя это не совсем их вина. Многие книги написаны языком, понятным не каждому. Лично я не увлекался чтением, пока не открыл для себя таких писателей, как Дональд Гойнс и Айсберг Слим, которые писали привычным для меня языком. Их стиль был для меня комфортен, и, когда я осилил их