INTRODUZIONE

Per anni le persone mi hanno incoraggiato a scrivere un libro di auto-aiuto. Anche sventolandomi un paio di grossi assegni in faccia.

Ho sempre passato la mano.

Non che non ci sia andato vicino un paio di volte. Sono persino arrivato a scriverne uno (*La cinquantesima legge*) come co-autore del grande Robert Greene, ma non mi sono mai sentito del tutto a mio agio a scrivere un libro da solo.

Semplicemente non mi piaceva l'idea di presentarmi come un esperto di vita.

Potrebbe sembrare strano da parte di uno che non è mai stato timido nel dirti quanti soldi ha, quanti dischi ha venduto o quali programmi TV ha prodotto.

Sì, mi sono sentito a mio agio nel condividere pubblicamente i miei successi, ma in privato sono sensibile al fatto che quei risultati non hanno reso la mia vita completamente perfetta. Ci sono molte cose che ho incasinato: soldi, relazioni, opportunità, amicizie... ci siamo capiti.

Ho fallito tante volte quante ho avuto successo.

E questo, in definitiva, è il motivo per cui alla fine ho deciso di scrivere un libro.

Non ci sono molte persone che hanno avuto successo al mio livello. All'interno di quel gruppo d'élite, ancora meno sono quelle che hanno dovuto tirarsi su dal fondo come ho dovuto fare io.

È una storia che ho raccontato molte volte prima ma che vale la pena ripetere qui: mia madre mi ha avuto quando

aveva solo quindici anni. Come madre single, è stata costretta a vendere droga per il nostro sostentamento. Per diversi anni prosperò per le strade, ma come accade a quasi tutti, quelle strade alla fine se la presero. Fu uccisa quando avevo otto anni e fui costretto a trasferirmi dai miei nonni, che stavano già crescendo nove figli. Quando avevo dodici anni, vendevo droga nelle stesse strade che avevano portato via mia madre.

Era il tipo di circostanze che abbatteva la maggior parte delle persone e le teneva lì. Ma io non ho mai smesso di spingere. Mi sono appassionato all'hip-hop, ho fatto un po' di scalpore e poi mi hanno sparato nove volte per un litigio di quartiere. Sarebbe stata la fine della strada per la maggior parte delle persone, ma io avevo appena iniziato. Mi sono ripreso, ho continuato a lavorare sulla mia musica e ho finito per pubblicare uno degli album di debutto più venduti della storia. Raggiunti i trent'anni, avevo venduto decine di milioni di album, prodotto e recitato nel mio biopic ed ero diventato uno dei primi artisti hip-hop a creare un marchio mainstream.

Pensavo di essermi lasciato la lotta alle spalle una volta per tutte, ma mi sbagliavo. Negli anni successivi, il mio manager/mentore Chris Lighty morì in circostanze tragiche, diventai un bersaglio per le cause legali e la maggior parte del denaro dell'industria discografica uscì letteralmente dalla porta mentre gli MP3 sostituivano i CD.

Nel mio successo senza precedenti, la gente non ne aveva mai abbastanza di me. Anche quando le cose si complicarono la mia popolarità crebbe, ma per le ragioni sbagliate. Le forze che mi avevano costruito si stavano ora rallegrando della mia potenziale distruzione. Non sono mai arrivato a toccare il fondo (anche perché pochissimi fondi sono rivestiti con carta da parati Gucci e hanno Lamborghini nel garage), ma la mia vita sembrava andare nella direzione sbagliata.

Che cos'ho fatto?

Ho ripensato al mio approccio e ho eliminato persone e bagagli in eccesso proprio come un serpente perde la pelle. Ho lavorato con più forza e con più astuzia. Mi sono dedicato a costruire un rapporto con il mio figlio più piccolo,

Sire, e mi piace così pensare di essere diventato una persona migliore.

Nel giro di pochi anni, ho fatto una serie di mosse che mi hanno portato ad alcuni dei più grandi successi della mia carriera. Ho creato e prodotto a livello esecutivo uno show di successo per Starz, *Power*, che nel giro di poco tempo dominava gli ascolti proprio come i miei brani dominavano le classifiche. Ma *Power* era solo l'inizio del mio piano generale. Lo scorso ottobre, la mia azienda, G-Unit Film and Television, Inc., ha firmato un accordo di quattro anni con Starz/Lionsgate: si dice sia il più grande affare nella storia della TV via cavo a pagamento. E questo è solo uno dei tanti progetti che ho in cantiere.

I più abili e fortunati raggiungono il successo una volta; io sono riuscito a raggiungere la vetta *due volte*. Per molti versi, sono più orgoglioso del mio secondo traguardo che del primo.

Un sacco di gente mi ha scartato. Dicevano che ero finito; anzi, per prendere in prestito una frase da uno dei miei album, auto-distrutto. Ho visto tutti i titoli, ho sentito tutti i discorsi, ho assistito a tutte le celebrazioni dei miei fallimenti.

Ma questo ha solo reso il mio successo in campo televisivo ancora più dolce. È anche ciò che alla fine mi ha spinto a scrivere questo libro. Ho bisogno che le persone capiscano che non esiste l'idea di "avercela fatta". Non importa quanti soldi accumuli, la fama che ottieni o il successo che assaggi: ci saranno altre battaglie nel tuo futuro, altri drammi da affrontare, altri ostacoli posti sul tuo cammino.

L'obiettivo non è solo avere successo. È imparare a sostenere quel successo.

Un'abilità che ho dovuto imparare nel modo più duro. E che ti insegnerò in questo libro.

Oggi ho quarantaquattro anni, un'età che una volta pensavo non avrei mai raggiunto. Diavolo, arrivare a ventuno sembrava troppo da chiedere a un certo punto! Eppure, eccomi qui nel mio quarto decennio, con alcuni peli grigi che fanno capolino dalla mia barba e le rughe che iniziano a comparire (ho ancora degli addominali da urlare e un'attacca-

tura dei capelli forte, però). Ma sono a mio agio dove sono. È un'età più matura, che mi permette di guardare la mia vita e valutare con precisione ciò che mi ha reso quello che sono. E quando cerco di riassumere la mia capacità di continuare a trovare modi per rimanere in cima, vedo che si riduce a due caratteristiche principali.

Ho il cuore di un *hustler*.

E sono impavido.

Il mio obiettivo principale per questo libro è aiutarti a sviluppare proprio queste caratteristiche. Ma prima di entrare nel dettaglio, voglio parlare di queste parole: “impavido” e “*hustler*”.

Detto da me, quelle parole probabilmente ti fanno pensare a 50 Cent il gangster, il ragazzo che si vantava apertamente di vendere droga. A cui hanno sparato nove volte e a cui non sembrava importare, che si è messo nei guai con alcuni dei nomi più temuti sia per strada che nell'hip-hop e non si è mai tirato indietro.

Quelle imprese appartenevano tutte a 50 Cent, una personalità che ho adottato per affrontare il caos e la follia che vedevo tutto intorno a me crescendo. Ma questo libro non è progettato per trasformarti nel prossimo 50 Cent.

Non distorcere le mie parole: 50 Cent era, ed è ancora, una parte reale di ciò che sono. Ma se quella persona fosse stata tutto per me, non sarei mai stato in grado di mantenere il successo che ho raggiunto.

Ecco perché, in questo libro, condividerò il pensiero sia di 50 Cent sia di Curtis Jackson.

Ho iniziato a definirmi “50 Cent” quando sono cresciuto, ma sin da quando ero un bambino, ho sempre avuto la sensazione che ci fossero due lati di me, due identità con cui dovevo sentirmi a mio agio: il lato che mi permetteva di stare a casa di mia nonna, dove le imprecazioni non erano tollerate e le domeniche erano dedicate alla chiesa, e il lato che mi permetteva di sopravvivere per strada. Avevo bisogno di entrambe le parti per cavarmela.

Ci sono stati momenti in cui mi chiedevo se ci fosse qualcosa di strano in me. Tutti gli altri avevano quel senso di dualità dentro di sé? O ero leggermente fuori di testa?

Oggi vedo che non c'era niente di strano. È esattamente il contrario: la mia capacità di sfruttare entrambe le personalità è stato uno dei miei più grandi punti di forza. 50 Cent mi ha spinto verso l'alto, Curtis Jackson è stato in grado di tenermi lì.

A questo punto mi sono trasferito nell'America aziendale da più tempo di quanto pensassi. Ho guadagnato soldi sporchi solo dai dodici ai ventiquattro anni e ho guadagnato denaro legale e aziendale dai venticinque ai quarantaquattro: è quasi il doppio del tempo.

Non sorprende che, a questo punto, le strade e il mondo degli affari spesso non mi sembrino così diversi. Non c'è fair play: entrambi sono ultracompetitivi. Entrambi sono spietati. E puoi ancora dominarli se segui diversi principi di base.

- ***Non avere paura.*** La maggior parte delle persone scappa da ciò di cui ha paura. Io corro incontro alla paura. Non significa che penso di essere a prova di proiettile (ho imparato a mie spese che non lo sono) o che non sono consapevole del pericolo. Provo paura tanto quanto gli altri. Ma uno dei più grandi errori che le persone possono commettere è sentirsi a proprio agio con le proprie paure. Qualunque cosa mi preoccupi, la affronto a testa alta e vado avanti fino a quando la situazione non si risolve. Il rifiuto di sentirmi a mio agio con la paura mi dà un vantaggio in quasi tutte le situazioni.
- ***Coltiva il cuore di un hustler.*** Il cosiddetto *hustling* viene spesso associato alla vendita di droga, ma in realtà è un tratto caratteriale condiviso dai vincitori di ogni professione. Steve Jobs in Apple era un *hustler* tanto quanto lo ero io per strada.
La chiave per costruire quel tratto nella tua personalità è accettare che non ti stai mai impegnando troppo verso un certo obiettivo. L'*hustling* è un motore che deve funzionare dentro di te ogni giorno, e il suo carburante è la passione. Se riesci a mantenere quel motore in funzione, ti porterà ovunque tu voglia andare nella vita.
- ***Costruisci una crew solida.*** Sarai forte solo quanto la persona più debole della tua crew. Ecco perché devi es-

sere estremamente consapevole di chi hai intorno a te. Il tradimento non è mai così lontano come vorresti credere. È imperativo trovare un equilibrio tra stabilire fiducia e disciplina nelle persone con cui lavori e dare loro la libertà di essere se stessi. Se riesci a stabilire quell'equilibrio, sarai in grado di ottenere il meglio dalla tua squadra.

- **Conosci il tuo valore.** Uno dei pilastri del mio successo duraturo è che non mi precipito nelle trattative. Anche se sono diventato sinonimo di “uno che si fa pagare”, non inseguo mai i soldi: valuto ogni nuova impresa in base al suo potenziale a lungo termine, non al primo assegno che otterrò.

Il motivo per cui lo faccio è che ho una fiducia suprema nel mio valore e nelle mie capacità. Sono sicuro che, finché scommetterò su me stesso, vincerò sempre.

- **Evolvi o muori.** Se non fossi stato disposto o capace di evolvermi come individuo, sarei morto o in prigione in questo momento. Una delle chiavi del mio successo è che, in ogni fase della mia vita, sono stato disposto a valutare qualsiasi nuova situazione in cui mi trovassi e ad apportare i cambiamenti necessari.

Attingerò sempre dalle lezioni che ho imparato per strada, non mi limiterò mai a esse: cercherò sempre di assorbire nuove informazioni dal maggior numero possibile di fonti. Non mi importa da dove vieni o che aspetto hai: se hai creato il successo, voglio imparare da te.

- **Mostra la versione migliore di te stesso.** Tutto ciò che condividi con il mondo – le tue parole, la tua energia, ciò che indossi – racconta una storia. Devi assicurarti che la tua narrazione ti presenti sempre come la persona che vuoi essere, anche se la tua realtà racconta una storia leggermente diversa.

Uno dei segreti per ottenere ciò che vuoi nella vita è creare la percezione che non hai bisogno di nulla. Questa può essere un'energia difficile da proiettare, specialmente quando sei in difficoltà, ma impegnarti in quella percezione ti renderà più attraente professionalmente, personalmente e persino romanticamente.

- ***Non temere di competere.*** Alcune persone cercano di ritrarmi come un troll o un bullo, ma non sono così. Il mio primo istinto è sempre quello di costruire relazioni positive e reciprocamente vantaggiose con le persone. Ma se qualcuno non è interessato ad essere mio amico, mi sento più che a mio agio nell'essere suo nemico. Credo infatti che la competizione sia salutare per tutte le parti coinvolte. Che si tratti di affrontare rapper affermati o programmi televisivi di successo, ho sempre sperimentato il mio più grande successo quando ho affrontato i miei rivali frontalmente e senza alcuna esitazione.
- ***Impara dai fallimenti.*** Nonostante tutte le vittorie che ho collezionato nel corso degli anni, ho subito molte più sconfitte. Questo non fa di me l'eccezione tra le persone di successo: fa di me la regola. Non conosco un rapper, un magnate, un dirigente o un imprenditore benestante le cui sconfitte non superino di gran lunga le vittorie. Ciò che separa queste persone dal gruppo è che invece di lamentarsi o nascondersi dalle loro sconfitte, cercano attivamente di imparare da loro.
- ***Non aspettarti nulla dagli altri.*** Non mi è mai stato dato niente in vita mia: ho dovuto lottare per tutto ciò che ho guadagnato. Ecco perché l'idea di "essere in diritto" di fare qualcosa non mi è mai appartenuta. Ma ovunque io guardi, dalle strade alle sale riunioni, vedo ancora molte persone che si sentono in diritto di fare ciò che vogliono. Non raggiungerai mai un successo duraturo fino a quando non ti assumerai la piena responsabilità di ciò che accade nella tua vita. Nessuno ti deve niente. Proprio come tu non devi niente a nessun altro. Una volta che accetti quella verità fondamentale e acconsenti a controllare il tuo viaggio, tante porte che sembravano chiuse si apriranno davanti a te.

Crescendo, ho spesso pensato alla lettura come a un compito che dovesse essere sopportato, invece che come a uno strumento che può aiutare a migliorare la vita.

A causa di questa mentalità, non importa quanti segreti condivido in questo libro sulla felicità, gli affari e il migliora-

mento della tua vita: ci sono molte persone in giro che non raggiungeranno mai questi risultati, perché non si siedono a leggere i libri. Potrebbero passare davanti a un libro come questo mille volte, fino a quando non è coperto di polvere, prima ancora di *pensare* di aprirlo.

Non è tutta colpa loro. Molti libri non sono scritti in un linguaggio che sembra accessibile a tutti. Personalmente, non mi sono dato alla lettura finché non ho trovato scrittori come Donald Goines e Iceberg Slim, che scrivevano con una voce che sentivo familiare. Il loro stile mi ha messo a mio agio e mi ha dato la fiducia necessaria per iniziare a scoprire autori che non avevano la mia stessa formazione. Scrittori come Don Miguel Ruiz, Paulo Coelho e quello che è diventato anche un caro amico e collaboratore, Robert Greene.

Anche se non vieni dalla strada (e data la diversità del mio pubblico, c'è una buona probabilità che sia così), hai già fatto un passo importante prendendo questo libro. Oggi molti hanno sostituito la lettura con i clic. Scremano la superficie di un argomento – magari guardando un breve video o leggendo una pagina di Wikipedia – e sentono di aver compiuto la loro opera.

Mi spiace, ma qualche clic non è sufficiente. Ho scoperto che è necessario conoscere più esempi e leggere più scenari prima che alcuni principi inizino a radicare nella mente.

Dopo aver finito questo libro, potresti portare con te solo alcuni dei principi esposti, magari anche solo uno. Va bene lo stesso. È accaduto anche a me quando ho letto *Le quarantotto leggi del potere* di Robert. Chiedimi oggi di cosa parlava quel libro e tutto quello che potrei risponderti è: “Come studente, non superare mai il maestro”.

C'erano quarantasette altre leggi in quel libro, ma questa è l'unica che è rimasta incisa nel mio cervello. E poiché non mi ha mai lasciato, sono stato in grado di applicarla moltissime volte nel corso degli anni. Ho letteralmente fatto milioni ricordandomi di seguire questo principio.

La mia speranza è che concluderai questo libro con almeno un principio fondamentale incastonato nel tuo cervello. Forse si tratterà del coraggio, forse del controllo delle prospettive, o magari dell'importanza dell'evoluzione.

Qualunque sia il principio che risuona in te, seguilo. Portalo con te finché non diventerà parte della tua vita.

Quando arrivi in cima al campionato, quando hai tutti i soldi, la prospettiva cambia e inizi a guardare ciò che conta davvero: il modo in cui aiuti le persone.

Non sono una persona che ama riposare sugli allori. Anche quando avrò settant'anni vorrò ancora contribuire e partecipare: forse sarò meno presente, ma sarò ancora una parte della cultura. Aiuterò a portarla avanti: magari non girerò più come una trottola, ma sarò ancora lì, cercando di fare la mia parte.

Ho aiutato le persone in modi che forse non hai mai visto o sentito prima. Ma questo libro è uno dei modi più efficaci e di vasta portata che io possa offrire.

Per ogni spericolato tweet o testo selvaggio di 50 Cent, fidati che esiste un metodo in base al quale si sta muovendo Curtis Jackson. Una strategia alla base di ogni azione, testata e comprovata.

Questa è la mia occasione per condividere queste strategie con te, così che tu possa muoverti con determinazione e fiducia nella tua vita.

Sono entusiasta del fatto che tu ti stia unendo a me in questo viaggio.