

ROZSZERZONE WYDANIE Z OKAZJI 10. ROCZNICY

PRZESZKODA CZY WYZWANIE?



RYAN HOLIDAY

Autor bestsellera *Zaufaj mi, jestem kłamcą*

onepress
POWER

Tytuł oryginału: The Obstacle is the Way: The Timeless Art of Turning Trials into Triumph, Expanded 10th Anniversary Edition

Tłumaczenie: Joanna Sugiero, Agnieszka Górczyńska

ISBN: 978-83-289-2292-1

Copyright © 2014, 2024 by Ryan Holiday

All rights reserved including the right of reproduction in whole or in part in any form. No part of this book may be used or reproduced in any manner for the purpose of training artificial intelligence technologies or systems. This work is reserved from text and data mining (Article 4(3) Directive (EU) 2019/790).

This edition published by arrangement with Portfolio, an imprint of Penguin Publishing Group, a division of Penguin Random House LLC.

Polish edition copyright © 2025 by Helion S.A.

Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiegokolwiek postaci jest zabronione. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Wszystkie znaki występujące w tekście są zastrzeżonymi znakami firmowymi bądź towarowymi ich właścicieli.

Autor oraz wydawca dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz wydawca nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Drogi Czytelniku!

Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres

onepress.pl/user/opinie/przycz

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

Helion S.A.

ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice

tel. 32 230 98 63

e-mail: onepress@onepress.pl

WWW: onepress.pl (księgarnia internetowa, katalog książek)

Printed in Poland.

- [Kup książkę](#)
- [Poleć książkę](#)
- [Oceń książkę](#)

- [Księgarnia internetowa](#)
- [Lubię to! » Nasza społeczność](#)

SPIS TREŚCI

Refleksje po dziesięciu latach	5
Przedmowa	11
Wstęp	15

CZĘŚĆ I POSTRZEGANIE

1. Dyscyplina postrzegania	27
2. Uświadom sobie swoją moc	35
3. Trzymaj nerwy na wodzy	41
4. Kontroluj emocje	45
5. Ćwicz obiektywizm	51
6. Zmień perspektywę	55
7. Czy to zależy od Ciebie?	59
8. Żyj chwilą obecną	65
9. Myśl inaczej	69
10. Poszukaj okazji	73
11. Przygotuj się do działania	79

CZĘŚĆ II DZIAŁANIE

12. Dyscyplina działania	83
13. Przejdź do działania	89
14. Naucz się wytrwałości	93
15. Podejmuj próby	99

16. Realizuj proces	105
17. Rób to, co do Ciebie należy, i rób to dobrze	111
18. Praktykuj pragmatyzm	117
19. Pochwała ataku z flanki	121
20. Użyj przeszkody przeciwko niej samej	127
21. Ukierunkuj swoją energię	133
22. Przejdź do ofensywy	137
23. Przygotuj się na to, że żadna z tych metod może nie zadziałać	141

CZĘŚĆ III

WOLA

24. Dyscyplina woli	145
25. Zbuduj wewnętrzną twierdzę	153
26. Przewiduj (myśl negatywnie)	159
27. Sztuka przyzwolenia	165
28. Kochaj wszystko, co się dzieje: amor fati	173
29. Samozaparcie	179
30. Coś większego niż Ty sam	185
31. Medytuj nad własną śmiertelnością	191
32. Przygotuj się, żeby zacząć od nowa	195
Końcowe przemyślenia. Przeszkoda staje się drogą	197
Postscriptum. Teraz jesteś filozofem — gratulacje!	203
Podziękowania	207
Kanon lektur dla stoików	210
Dalsze rekomendacje	212
Kontakt z autorem	213

20

UŻYJ PRZESZKODY PRZECIWKO NIEJ SAMEJ

Mądrzy ludzie potrafią umiejętnie wykorzystywać
nawet przeciwności.

— *Plutarch*

Gandhi nie walczył o niepodległość Indii. Na walce skupiło się Imperium Brytyjskie — jak się okazało, z marnym skutkiem.

Oczywiście działania Gandhiego były celowe. Jego intensywna kampania satjagrahy i nieposłuszeństwa obywatelskiego pokazała, że *działanie* może przybierać różne formy. Nie zawsze musi to być posuwanie się do przodu, a nawet w bok. Może polegać po prostu na zajęciu określonego stanowiska.

Czasami pokonujesz przeszkodę, nie atakując jej, lecz wycofując się i pozwalając na to, aby to ona zaatakowała Ciebie. Możesz wykorzystać działania innych przeciwko nim samym, nie robiąc nic.

Gandhi, którego pozycja była bardzo słaba w porównaniu z siłami, które chciał zmienić, uczynił ze swojej słabości fundament, na którym się oparł. Powiedział do najpotężniejszego okupanta na świecie: *Idę na plażę, żeby zebrać sól, łamiąc wasze prawo*. Prowokował go: *Co z tym zrobicie? Nie ma nic złego w tym, co robimy*. W ten sposób postawił władze

przed trudnym dylematem: ogłosić bankructwo albo abdykować. W tym kontekście ogromna siła militarna Brytyjczyków nie miała żadnego znaczenia — a nawet była szkodliwa.

Martin Luther King jr, biorąc przykład z Gandhiego, powiedział swoim zwolennikom, że czeka ich starcie „siły fizycznej z siłą ducha”. Innymi słowy, mieli oni wykorzystać potęgę przeciwieństw. Na przemoc reagowali spokojem, na nienawiść — miłością, pokazując innym, że tego typu negatywne postawy są złe i niewybaczalne.

Wykorzystywanie przeciwności to skuteczna metoda. Brak działania może być działaniem samym w sobie, jeśli wykorzystasz potęgę przeciwnika i przejmiesz w ten sposób część jego siły. Pozwól, żeby to on — albo Twoja przeszkoda — wykonał całą pracę za Ciebie.

Weźmy Rosjan, którzy pokonali Napoleona i nazistów nie dlatego, że bronili swoich granic, lecz dlatego, że wpuścili wojska wroga na swój teren i pozwolili, aby wykończyła je sroga zima.

Czy to jest działanie? Pewnie, że tak.

Może Twój wróg albo przeszkoda są naprawdę niepokonani — tak jak w powyższych przypadkach. Jeśli uważasz, że nie jesteś w stanie wygrać dzięki wytrwałości albo nie chcesz ryzykować nauki przez powtarzanie (doświadczenie), to nic nie szkodzi. Wciąż jeszcze jesteś daleki od kapitulacji.

W tym momencie powinieneś jednak przyznać, że niektórych przeciwności prawdopodobnie nie uda Ci się pokonać, bez względu na to, jak bardzo będziesz się starać. Dlatego musisz znaleźć jakiś sposób na to, żeby je wykorzystać — a dokładnie ich energię — i sobie pomóc.

Przed wynalezieniem silnika parowego kapitanowie statków stosowali genialną metodę pokonywania bardzo silnego prądu na rzece Missisipi. Łódź, która płynęła w górę rzeki, przyciągała do siebie drugą łódź, skierowaną w dół rzeki. Potem przywiązywano sznur do drzewa albo skały, a drugim jego końcem spinano ze sobą łodzie. Druga łódź puszczala sznur i płynęła w dół rzeki, wystrzeliwując pierwszą łódź w przeciwną stronę niczym pocisk.

Aktorka Kate Winslet, siedmiokrotnie nominowana do Oscara pomimo braku klasycznego wykształcenia, opowiedziała kiedyś, że jej

sekretem sukcesu jest zadawanie sobie następującego pytania, podczas gdy stoi przed kamerą „Jak mogę to obrócić na swoją korzyść?”. Co oznacza, że jeśli jest zmęczona, wykorzystuje to, grając daną postać. Jeśli jest zdenerwowana, używa tej emocji granej przez siebie postaci. Jeśli boli ją ręka albo stopa, robi tak samo. Zamiast rozmyślać „Nie mogę tego zrobić, bo...”, bierze ten stres, jakieś czynniki czy trudności, i myśli: „Co mogę zrobić, żeby...”.

Zamiast walczyć z przeszkodami, szukaj sposobów na to, żeby obrócić tę energię na swoją korzyść, zastanów się, co ta sytuacja ci oferuje.

To, że ktoś Cię nie docenia? Że Cię atakuje i wzbudza Twoje współczucie? Że ktoś Cię całkowicie zignorował? Albo że wymagający rynek wyeliminował konkurencję? To wszystko można obrócić na swoją korzyść. To wszystko są rzeczy, które kierują nas do określonych strategii. Możemy być tylko wdzięczni za te sytuacje i wykorzystać je dla własnego dobra.

Dokładnie tak postąpił kiedyś Aleksander Wielki. Jako młody człowiek postanowił okiełznać słynnego konia Bucefała, którego nawet ojciec chłopaka, król Filip II Macedoński, nie był w stanie ujarzmić. Podczas gdy inni bezskutecznie zmagali się z koniem, próbując mu narzucić swoją wolę siłą, zarzucając na niego liny i smagając go batem, Aleksander po prostu łagodnie go dosiadł i jechał na nim tak długo, aż koń się uspokoił. Bucefał, zmęczony walką, musiał w końcu ustąpić jeźdźcowi. Aleksander obrócił energię Bucefała przeciwko niemu. Dzięki temu mógł dosiadać go i dosiadał podczas swoich bitew przez następne dwanaście lat.

A jakie są Twoje przeszkody?

Czasami musisz wziąć przykład z Amelii Earhart i przejść do działania. Ale powinieneś również być otwarty na możliwość, że powstrzymanie się może być dla Ciebie najlepszym możliwym działaniem. Kampania Gandhiego przeciwko dyskryminacji i Brytyjczykom trwała przez dziesięciolecia — najczęściej powstrzymywał swoich zwolenników zamiast zachęcać ich do zdecydowanych działań. Rozumiał, że potrzeba czasu, aby Brytyjczycy sami się pokonali. Aby opinia publiczna zmieniała się po każdym błędzie, w który ich wciągał.

Czasami jedyne, czego potrzebujesz, to cierpliwość — musisz pocze-kać, aż przejściowe przeszkody po prostu znikną. Pozwól, żeby dwaj wro-gowie rozwiązali konflikt między sobą, zamiast samemu wkraczać do walki. Czasami lepiej jest usunąć się z pola bitwy, niż zaznaczać na nim swoją obecność.

Jeżeli za bardzo Ci na czymś zależy, możesz okazać się swoim najgor-szym wrogiem. Ogarnięty zapalem wyrwasz śrubę, którą chcesz przekre-sić, przez co nie jesteś w stanie dotrzeć tam, gdzie chcesz. Jesteś jak sa-mochód, który ugrzązł w śniegu albo błocie i zawzięcie kręci kołami, żeby się wydostać w tej pułapki, ale zamiast tego tylko zapada się w nią coraz głębiej i głębiej.

Tak bardzo skupiamy się na tym, żeby iść do przodu, że zapominamy, że istnieją inne sposoby na dotarcie do celu, który sobie wyznaczaliśmy. Nie uświadamiamy sobie, że stanie nieruchomości — albo w niektórych przypadkach nawet poruszanie się do tyłu — może zagwarantować naj-większe postępy. Nic nie rób, tylko tu stój!

Ciągle naciskamy — żeby dostać podwyżkę, pozyskać nowego klienta albo zaspokoić pilne potrzeby. Tymczasem możliwe, że najlepszym spo-sobem, żeby dostać to, czego chcemy, jest zweryfikowanie własnych pragnień. Może w rzeczywistości zależy nam na czymś zupełnie innym? W takiej sytuacji możemy potraktować przeszkodę jak okazję do pójścia w nowym kierunku. Być może zakończy się to nowym przedsięwzięciem, które przyniesie nam dużo większe zyski. Albo odkryjemy, że ignorując klientów, przyciągamy ich więcej, ponieważ ci ludzie nie lubią współpra-cować z kimś, kto nachalnie zabiega o ich względy. A może zanalizujemy tę sytuację, której tak się obawiamy (my, a także wszyscy inni), i znajdziemy sposób na to, żeby obrócić ją na własną korzyść, gdy już się wydarzy.

Błędnie zakładamy, że posuwanie się do przodu to jedyny sposób na to, żeby zrobić postępy — jedyna droga do zwycięstwa. Czasami stanie w miej-scu, skrócenie w bok albo nawet zrobienie kroku do tyłu okazuje się najlep-szym sposobem na usunięcie blokady, która zagradza nam drogę.

Takie podejście wymaga pewnej pokory — zaakceptowania tego, że nie da się zrealizować danego celu w taki sposób, jak początkowo chciałeś. Po prostu brakuje Ci czegoś, co jest potrzebne, żeby zrobić to w „tradycyjny” sposób. Ale co z tego?

Liczy się to, czy metoda, którą zastosujesz, pomoże Ci osiągnąć to, czego pragniesz. Przecież używanie przeszkód przeciwko sobie samemu to coś zupełnie innego niż nierobienie niczego. Pasywny opór jest wbrew pozorom bardzo aktywnym działaniem. A takie działania biorą się z dyscypliny, samokontroli, nieustraszenia, determinacji i świetnej strategii.

Wspaniały strateg Saul Alinsky mówił: „Jeśli będziesz naciskać jakąś negatywną sytuację odpowiednio mocno i głęboko, ta wywróci się na drugą stronę”. Każda pozytywna sytuacja ma swoją negatywną stronę. A każda negatywna sytuacja ma pozytywną stronę. *Działanie* polega na tym, żeby naciskać tak mocno, aż zobaczymy tę drugą stronę — *aż zamienimy* negatywną sytuację w pozytywną.

To powinno być dla Ciebie dużym pocieszeniem. Okazuje się bowiem, że niewiele jest takich problemów, które naprawdę nas przerastają. Wielkość przeszkody może się okazać jej zaletą, ponieważ możemy ją wykorzystać przeciwko samej przeszkodzie. To tak jak z dużym zamkiem, który może być przytłaczającą, niezdobytą fortecą albo więzieniem — zależnie od tego, po której stronie drzwi się znajdujesz. Czasami wystarczy zmienić podejście i styl działania.

Możemy wykorzystać rzeczy, które nas blokują, pozwalając, aby wykonały trudną pracę za nas. Czasami to oznacza pozostawienie przeszkody samej sobie zamiast podejmowania prób, aby ją zmienić.

Im bardziej Bucefał wierzgał, tym szybciej opadał z sił. Im bardziej agresywna jest reakcja policji na zamieszki społeczne, tym więcej sympatii budzą osoby, które w nich uczestniczą. Im bardziej zaciekli są policjanci, tym łatwiejsza staje się walka z nimi. A im więcej Ty walczysz, tym mniej osiągniesz (i niepotrzebnie się zmęczysz).

Tak już jest z naszymi problemami.

PROGRAM PARTNERSKI

— GRUPY HELION —

- 
1. ZAREJESTRUJ SIĘ
 2. PREZENTUJ KSIĄŻKI
 3. ZBIERAJ PROWIZJĘ

Zmień swoją stronę WWW w działający bankomat!

Dowiedz się więcej i dołącz już dzisiaj!

<http://program-partnerski.helion.pl>

GRUPA
Helion 

Przeszkoda w działaniu przyspiesza działanie. To, co staje nam na drodze — staje się drogą.

Marek Aureliusz

Czym dla Ciebie jest przeszkoda na drodze do celu? Frustrującym, budzącym lęk problemem czy ciekawym wyzwaniem? Umiejętnie przyjęta perspektywa pozwala obrócić najtrudniejszą życiową próbę w najpiękniejszy triumf. Wiedza, jak zdobyć tę umiejętność, jest znana ludzkości od wielu stuleci. Dziesięć lat temu Ryan Holiday przypomniał światu mądrość, jaką pozostawili po sobie Zenon z Kition, Epiktet czy Marek Aureliusz: proste i uniwersalne zasady stoicyzmu.

Oddajemy Ci nowe, rozszerzone wydanie bestsellera, w którym znajdziesz głęboką mądrość wywodzącą się z najlepszych stoickich tradycji. Dzięki tej książce znajdziesz w sobie pokłady mocy, która ułatwi Ci pokonywanie przeszkód i pełne wykorzystywanie swoich atutów. W efekcie odmienisz wiele przykrych sytuacji. Zainspirujesz się prawdziwymi ikonami historii — od Epikteta i Demostenesa po Amelię Earhart i Richarda Wrighta. Poznasz proste zasady, którymi kierowali się ci wybitni ludzie na drodze do wielkości. Nie byli nadzwyczajnie błyskotliwi ani nie mieli więcej szczęścia czy talentu od innych. Swoją sukces w pokonywaniu życiowych przeszkód zawdzięczali umiejętności korzystania z zestawu zasad filozoficznych, którymi kierowali się najwięksi w historii.

Drzewo nie smagane wichrem rzadko kiedy wyrasta silne i zdrowe.

Seneka Młodszy

RYAN HOLIDAY jest amerykańskim autorem bestsellerów, nowoczesnym stoikiem, strategiem public relations, właścicielem księgarni The Painted Porch Bookshop oraz gospodarzem podcastu *Daily Stoic*. Jego książki zostały przetłumaczone na ponad 30 języków i sprzedane w milionach egzemplarzy. Mieszka niedaleko Austin w Teksasie.

onepress



Księgarnia internetowa:
onepress.pl



HELION S.A.
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice
tel.: 32 230 98 63
onepress@onepress.pl

książkiklasybusiness

ebook dostępny na:

ebookpoint

ISBN 978-83-289-2292-1



9 788328 922921

Cena: 49,90 zł