



Robert Greene

50 Cent

PRAWO ODWAGI



S I Ł A, K T Ó R A
na zawsze odmieni Twoje życie

*A więc rządzi Wami największy wróg człowieka — strach.
Wiem, że niektórzy z Was boją się usłyszeć prawdę
— wychowano Was w strachu i kłamstwie. Ale ja
będę głosił Wam prawdę, aż wreszcie uwolnicie się
od swojego strachu...*

MALCOLM X



onepress
POWER+



Tytuł oryginału: The 50th Law

Tłumaczenie: Marta Czub

Projekt okładki: Urszula Buczkowska

Materiały graficzne na okładce zostały wykorzystane za zgodą iStockPhoto Inc.

ISBN: 978-83-283-9871-9

Copyright © 2009 by G-Unit Books, Inc., and Robert Greene

All rights reserved.

Translation copyright © 2011, 2022 by Helion S.A.

All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage retrieval system, without permission from the Publisher.

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

<https://onepress.pl/user/opinie/praadw>

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

Helion S.A.

ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice

tel. 32 231 22 19, 32 230 98 63

e-mail: onepress@onepress.pl

WWW: <https://onepress.pl> (księgarnia internetowa, katalog książek)

Printed in Poland.

- Kup książkę
- Poleć książkę
- Oceń książkę

- Księgarnia internetowa
- Lubię to! » Nasza społeczność

Spis treści

Przedmowa	5
Wstęp	11
ROZDZIAŁ 1.	
Zobacz to, co jest — realizm intensywny	35
ROZDZIAŁ 2.	
Niech wszystko będzie Twoje — samodzielność	57
ROZDZIAŁ 3.	
Zamień gówno w cukier — oportunizm	79
ROZDZIAŁ 4.	
Władz w ciągłym ruchu — świadomy rozmach	101
ROZDZIAŁ 5.	
Musisz wiedzieć, kiedy postępować źle — agresja	127
ROZDZIAŁ 6.	
Przykład idzie z góry — autorytet	155
ROZDZIAŁ 7.	
Poznaj swoje otoczenie od podszewki — łączność	183
ROZDZIAŁ 8.	
Szanuj proces — biegłość	209
ROZDZIAŁ 9.	
Pokonaj swoje ograniczenia — wiara w siebie	239
ROZDZIAŁ 10.	
Skonfrontuj się ze swoją śmiertelnością — wzniosłość	269
Podziękowania	293

Musisz wiedzieć, kiedy postępować źle — agresja

ZAWSZE ZNAJDZIESZ SIĘ WŚRÓD OSÓB AGRESYWNYCH I PASYWNO-AGRESYWNYCH, KTÓRE BĘDĄ CIĘ CHCIAŁY W JAKIŚ SPOSÓB SKRZYWDZIĆ. MUSISZ PRZEZWYCIĘŻYĆ STRACH, JAKI CIĘ MOŻE OGARNIAĆ NA MYŚL O KONFRONTACJI Z LUDŹMI, BO W PRZECIWNYM RAZIE BĘDZIE CI BARDZO CIĘŻKO ZAZNACZYĆ WŁASNE STANOWISKO W OBLICZU BARDZIEJ PRZEBIEGŁYCH I BEZWZGLĘDNYCH OSÓB. MUSISZ SIĘ DOWIEDZIEĆ, KIEDY I JAK BYĆ TYM ZŁYM, ZANIM BĘDZIE ZA PÓŹNO — JAK W ODPOWIEDNICH MOMENTACH OSZUKIWAĆ, MANIPULOWAĆ I OTWARCIE UŻYWAĆ SIŁY. GDY W GRĘ WCHODZI INTERES WŁASNY, KAŻDY NAGINA SWOJE ZASADY MORALNE — TRZEBA TO TYLKO ROBIĆ BARDZIEJ ŚWIADOMIE I SKUTECZNIE.

Dilerski podstęp

W KAŻDEJ CHWILI DOŚWIADCZENIE I PODŚWIADOMOŚĆ PODPOWIADAJĄ DILEROWI, ŻE JEŚLI SIĘ ZRELAKSUJE, JEŚLI SOBIE ODPUŚCI, WSZYSTKIE WYGŁODNIAŁE I NIESPOKOJNE LISY, HIENY, WILKI I SĘPY, WŚRÓD KTÓRYCH ŻYJE, RZUCA SIĘ NA NIEGO BEZ CHWILI WAHANIA.

— Malcolm X

Latem 1994 roku Curtis Jackson wrócił do Southside Queens po odsiadce w zakładzie resocjalizacyjnym dla przestępców narkotykowych. Ku jego zaskoczeniu, w ciągu roku jego nieobecności dilerka uległa dramatycznym zmianom. Na ulicach jeszcze nigdy nie było tylu handlarzy, którzy usiłowali dorobić się na sprzedaży cracku. Dilerzy mieli dość zażartej rywalizacji i przemocy ostatnich ośmiu lat i zorganizowali się w system, w ramach którego każdy miał do dyspozycji jedną czy dwie ulice; narkomani przychodzili do nich i szybko załatwiali sprawę. Był to układ łatwy i przewidywalny dla wszystkich. Nie trzeba było walczyć, nikogo się pozbywać, ani nawet się przemieszczać.

Kiedy Curtis rozpuścił wiadomość, że chce znów skrzyknąć swoją starą ekipę i zacząć od nowa w punkcie, w którym wszystko zostawił, idąc do zakładu, spotkał się z podejrzliwością i otwartą wrogością. Jego dilerskie ambicje mogły zniszczyć stworzony przez handlarzy układ. Curtis czuł, że go zabiją, zanim zdąży cokolwiek zrobić, byle tylko zachować nowy porządek.

Przyszłość nagle rysowała się przygnębiająco i ponuro. Parę miesięcy wcześniej Curtis postanowił wyrwać się jakoś z dilerki,

ale jego plan zależał od tego, czy uda mu się zarobić trochę pieniędzy i zaoszczędzić wystarczająco dużo, żeby móc przejść do branży muzycznej. Jeśli wejdzie w system z jedną miejscówką, nigdy nie zarobi wystarczająco dużo. Minie kilka lat, a jemu coraz trudniej będzie się wydostać. Ale jeśli spróbuje zagarnąć większy teren i szybko się dorobić, wśród znajomych dilerów znajdzie kilku sprzymierzeńców i bardzo wielu wrogów. Handlarzom nie opłacało się dopuścić do tego, żeby Curtis poszerzył swój biznes.

Im dłużej rozmyślał nad tą sytuacją, tym większa ogarniała go wściekłość. Miał wrażenie, że ludzie z każdej strony rzucali mu kłody pod nogi, podcinali skrzydła albo mówili, co ma robić. Udawali, że usiłują zachować porządek, ale tak naprawdę sami chcieli zdobyć władzę i utrzymać ją w swoich rękach. Z jego doświadczenia wynikało, że kiedy chciał coś osiągnąć w życiu, nie mógł sobie pozwolić na to, żeby być miłym i uległym; musiał być aktywny i silny. To normalne, że czuł się trochę spłoszony, bo dopiero co wyszedł z więzienia i chciał wrócić do starego życia, ale tak naprawdę musiał się bać tego, że utknie na dobre w roli ulicznego dilerka i że zacznie mu ona wystarczać. To był odpowiedni czas, żeby pójść w agresję i złość, i rozwalić system, który istniał tylko po to, żeby tłamsić takich ludzi jak on.

Przypomniawszy sobie wielkich handlarzy, których znał w okolicy. Jedną z ich najbardziej skutecznych strategii był „podstęp”, wariacja na temat starej sztuczki z przynętą i zamianą. Podstawiasz ludziom coś dramatycznego i przejmującego, a kiedy przestają zwracać na Ciebie uwagę, bierzesz, co chcesz. Widział tę strategię w działaniu niejednym razem, a kiedy się nad nią zastanawiał, znalazł materiał na idealną przynętę.

W zakładzie resocjalizacyjnym zaprzyjaźnił się z przywódcą brooklyńskiego gangu, specjalizującego się w napadach z bronią w rękę. Gang słynął ze swojej operatywności i budził postrach. Podstęp Curtisa miał polegać na tym, że ucichnie na kilka tygodni, będzie pracował na swojej ulicy jak każdy inny i będzie udawał, że pogodził się z systemem. Później w tajemnicy poprosi zaprzyjaźnionych bandziorów, żeby obrobili wszystkich dilerów w okolicy — w tym samego Curtisa — kradnąc im biżuterię, pieniądze i narkotyki. W ciągu kilku tygodni mieli kilkakrotnie zrobić nalot na okolicę. Umowa była taka, że oni zatrzymują pieniądze i biżuterię, a Curtis dostaje narkotyki. Nikt nie będzie podejrzewać, że sam był w to zamieszany.

W ciągu następnych tygodni przyglądał się z rozbawieniem, jak nagle pojawienie się gangsterów w okolicy wywołało panikę wśród dilerów, wśród których byli też przyjaciele Curtisa. Udawał, że podziela ich przerażenie. Z brooklyńskimi gangsterami lepiej było nie zadzierać. Niemal z dnia na dzień życie dilerów uległo zmianie: musieli teraz nosić przy sobie broń, a to stwarzało nowe problemy. Wszędzie roило się od policji, która robiła wyrwykowe kontrole, a dać się złapać z bronią równało się sporej odsiadce w więzieniu. Dilerzy nie mogli już tak po prostu wystawać na ulicach i czekać na klientów. Musieli być w ciągłym ruchu, żeby chować się przed policją; niektórzy załatwiali interesy tylko za pomocą pagera. Wszystko się skomplikowało i handel przystopował.

Stary model, sztywny i statyczny, rozpadł się, a Curtis przejął pałeczkę i wkroczył z kapsułkami w nowym kolorze, które pakował i sprzedawał narkomanom. Czasem dorzucał kilka darmowych kapsulek, w których znajdowały się narkotyki zdobyte podczas

kradzieży. Narkomani zaczęli do niego ciągnąć, a inni dilerzy byli zbyt zdenerwowani, żeby zauważyć, że ich wyrolowano. Kiedy się połapali, było już za późno. Curtis rozszerzył swoją działalność i był już na dobrej drodze do tego, żeby kupić sobie wolność.

Kilka lat później Curtis (znany teraz jako 50 Cent) przetarł sobie ścieżkę do świata rapu. Podpisał umowę z Columbia Records, a przyszłość wyglądała dość optymistycznie. Ale Fifty nie był z tych, co dadzą się omamić marzeniom. Szybko się zorientował, że tylko najlepsi wykonawcy mogli liczyć na pewną pozycję na rynku muzycznym, dla innych nie było miejsca. On i cała reszta bili się o okruchy zainteresowania; można było odnieść chwilowy sukces za pomocą jednego czy dwóch hitów, ale nie było to nic trwałego, a oni nie mieli wystarczająco dużo siły, żeby zmienić istniejący układ. Co gorsza, Fifty zrobił sobie paru wrogów w branży — był utalentowanym dilerem z ambicjami. Znaleźli się ludzie, którzy nie mieli do niego zaufania i się go bali. Starali się za jego plecami doprowadzić do tego, żeby nie zaszedł daleko w branży.

Fifty przekonał się, że w tym świecie nie wystarczy talent i dobre intencje, że trzeba być odważnym i działać strategicznie. Gdy ze strony innych spotykasz się z obojętnością lub otwartą wrogością, musisz działać agresywnie i usunąć ich ze swojej drogi za pomocą wszelkich możliwych środków i nie przejmować się tym, że ktoś może Cię przez to nie lubić. Fifty tylko czekał na okazję, żeby zrobić taki właśnie odważny krok, a pewnego wieczora pojawiła się ona w postaci przypadkowego spotkania.

Fifty był w klubie na Manhattanie i rozmawiał właśnie z kumpel z sąsiedztwa, kiedy zobaczył, że w ich stronę patrzy raper Ja Rule. Kilka tygodni wcześniej kumpel Fifty'ego obrabował

Ja Rule'a w biały dzień; Fifty spodziewał się, że Ja Rule podejdzie i zacznie robić problemy. On jednak odwrócił się i zignorował ich. To było dość szokujące. Ja Rule był wtedy jednym z najbardziej popularnych raperów; miał reputację gangstera z Southside Queens, a teksty jego piosenek potwierdzały jego wizerunek twardziela. Ja Rule i jego wytwórnia, Murder Inc., trzymali z Kennethem „Supreme” McGriffem, byłym przywódcą Supreme Team, gangu, który zdominował nowojorski biznes narkotykowy w latach 80. za pomocą swoich bezwzględnych metod. Supreme zapewniał Ja Rule wiarygodność na ulicach, a Murder Inc. otworzyło mu drzwi do branży muzycznej, legalnej działalności, dzięki której mógł zostawić za sobą swoją mroczną przeszłość.

Żaden prawdziwy diler ani gangster nie zignorowałby człowieka, który tak bezwstydnie go obrabował. Dla Fifty'go znaczyło to tyle, że Ja udawał, że jego teksty i wizerunek były tylko na pokaz, bo chciał się dorobić. Był arogancki, a przy tym niepewny siebie. Kiedy Fifty się nad tym zastanawiał, w jego głowie zaczął formować się plan doskonałego podstępu, dzięki któremu miał zwrócić na siebie uwagę i ominąć tych wszystkich, którzy stali mu na drodze.

W ciągu następnych tygodni Fifty zaczął nagrywać obraźliwe kawałki, w których szkalował Ja Rule i przedstawiał go jako studyjnego gangstera, który rapował o rzeczach, o których nie miał pojęcia. Ja pewnie się wściekł, ale nie odpowiedział na szyderstwa Fifty'ego. Widocznie uznał, że sam jest zbyt grubą rybą, żeby przejmować się taką płótką. Jednak następnego posunięcia Fifty'ego nie dało się już zignorować. Fifty nagrał piosenkę, która szczegółowo opisywała działalność najbardziej znanych przywódców gangów (w tym Supreme'a) w Southside Queens w latach 80.

Piosenka zdobyła popularność na ulicach i wzbudziła takie zainteresowanie Supreme'em, jakiego starał się unikać w swoim nowym, praworządnym życiu. To wywołało jego wściekłość i obudziło podejrzenia — co jeszcze wymyśli Fifty? Zmusił Ja Rule'a, żeby zniszczył tego karierowicza, zanim posunie się za daleko.

Ja musiał zająć się Fiftym. Próbował go na wszelkie sposoby uciszyć: rozpuścił brzydkie plotki na temat jego przeszłości i próbował storpedować wszystkie jego potencjalne kontrakty z wytwórcami; w którymś momencie spotkał Fifty'ego w tym samym studiu nagraniowym i razem ze swoją gwardią wszczął awanturę. Ja chciał zastraszyć Fifty'ego swoją siłą i reputacją, ale doprowadził tylko do tego, że Fifty zwiększył tempo nagrywania obraźliwych kawałków. Chciał doprowadzić Ja do ostateczności — rozwścieczyć go i sprawić, żeby poczuł się niepewnie, żeby zapłonął chęcią zemsty. Fifty chciał zachować spokój i chłodną kalkulację, a Ja miał stracić panowanie. Nazwał Ja pseudogangsterem, kiepską imitacją. Parodiował jego styl, jego teksty i wszystko, co wiązało się z wizerunkiem rzekomego twardziela. Piosenki były ostre, kąśliwe i prześmiewcze.

Ja robił się coraz bardziej wściekły, w miarę jak piosenki zaczęły pojawiać się w radiu, a dziennikarze zasypywali go pytaniami o Fifty'ego. Musiał udowodnić, że jest twardzielem, że nie jest żadnym pseudogangsterem, więc nagrał własne obraźliwe kawałki. Jego piosenki nie były jednak dowcipne, były tylko brutalne i zjadliwe. Zupełnie nieświadomie przyjął postawę obronną i nie był przy tym specjalnie zabawny.

Pierwsza płyta Fifty'ego ukazała się mniej więcej w tym samym czasie co płyta Ja, ale sprzedawała się zdecydowanie lepiej niż płyta

konkurenta. Teraz to Fifty był gwiazdą, a Ja zaczął znikać ze sceny. Jak przystało w nowej sytuacji, Fifty, niemal z litości do swojego wcześniejszego rywala, zaprzestał swoich ataków. Ja spełnił swoją rolę i lepiej było o nim zapomnieć.

Życie bez strachu

Z MOJEGO DOŚWIADCZENIA WYNIKA, ŻE DZIECIAK, KTÓRY NIE CHCE SIĘ BIĆ NA SZKOLNYM PODWÓRKU, ZAWSZE KOŃCZY Z PODBITYM OKIEM. JEŚLI POKAZUJESZ, ŻE ZROBISZ WSZYSTKO, ŻEBY TYLKO NIE WPAKOWAĆ SIĘ W KŁOPOTY, NA PEWNO SIĘ W NIE WPAKUJESZ.

— 50 Cent

Życie to nieustająca walka i konfrontacja. Zachodzi na dwóch poziomach. Na pierwszym znajdują się nasze pragnienia i potrzeby, nasze dobro, o które chcemy zadbać. W świecie pełnym rywalizacji oznacza to, że musimy zaznaczyć swój autorytet, a niekiedy nawet pozbyć się innych, żeby dostać, co chcemy. Z drugiej strony zawsze znajdują się ludzie bardziej agresywni od nas. W którymś momencie nasze drogi się zejdą, a oni będą chcieli nas przyblokować albo skrzywdzić. Na obydwu poziomach, ofensywnym i defensywnym, musimy zmierzyć się z oporem i wrogością innych. To dramat, z którym ludzkość boryka się od samych początków i żaden postęp tego nie zmieni. Jedyne, co się zmienia, to sposób, w jaki radzimy sobie z nieuniknionymi tarciami w naszym życiu.

W przeszłości ludzie byli bardziej walecznie nastawieni. Przejawiało się to w różnego rodzaju zachowaniach społecznych. Na

przykład w dziewiętnastym wieku amerykańska i europejska publiczność teatralna wyrażała zwykle głośno swoje niezadowolenie z aktorów lub sztuki, krzycząc, sycząc czy rzucając czymś w scenę. W teatrach często dochodziło do kłótni wywołanych różnicą zdań; nie był to powód do zmartwienia, a raczej urok całego wydarzenia. W trakcie kampanii politycznych normą było, że między członkami różnych partii dochodziło do konfrontacji ulicznych w związku z rozbieżnymi interesami. Uważano, że dzięki tego typu publicznym sporom, będącym swoistym ujściem dla ludzkiej agresji, demokracja była czymś żywym.

Obecnie jest raczej na odwrót. Z reguły podchodzimy do konfrontacji o wiele bardziej nerwowo. Często, jeśli ktoś otwarcie się z nami nie zgadza lub wyraża zdanie sprzeczne z naszym, bierzemy to bardzo do siebie. Znacznie bardziej boimy się też powiedzieć coś, co mogłoby urazić innych, jakby ich ego było strasznie kruche. Ideałem naszej kultury jest atmosfera współpracy; demokracja i uczciwość oznacza, że umiemy dogadywać się z innymi, dopasowywać się do nich i nie działać im na nerwy. Konflikty i tarcia są złe; zachęca się nas do tego, żeby szanować innych i być miłym. Niemniej jednak w zwierzęciu zwanym człowiekiem ciągle tkwi agresja, okazuje się więc, że wiele osób zamienia tę energię w zachowanie pasywno-agresywne, które tylko komplikuje całą sprawę.

Wszyscy płacimy za takie nastawienie. W przypadku ofensywy, kiedy trzeba podjąć działania siłowe, żeby zadbać o własne interesy, często dopadają nas wahania i niepewność. Kiedy mamy do czynienia z ludźmi agresywnymi lub pasywno-agresywnymi, bywamy dość naiwni; chcemy wierzyć, że ludzie są zasadniczo

Pravo odwagi

pokojowo nastawieni i zależy im na tym samym, co nam. Często za późno się dowiadujemy, że jest inaczej. To, że nie umiemy radzić sobie z tym, co w życiu nieuniknione, jest źródłem wielu problemów. Staramy się odsuwać konflikty w czasie lub w ogóle ich unikać, a kiedy nie da się już dłużej stosować tego rodzaju biernego podejścia, okazuje się, że brak nam potrzebnego doświadczenia i nawyku, żeby otwarcie stawiać czoła konfliktom.

Pierwszy krok, żeby zmienić taką postawę, to uświadomić sobie, że umiejętność radzenia sobie z konfliktami to stosunek siły wewnętrznej do strachu oraz że nie ma to nic wspólnego z dobrem czy złem. Kiedy jesteś słaby i załęczony, wydaje Ci się, że nie jesteś w stanie poradzić sobie z żadnego rodzaju konfrontacją. Możesz się przez to załamać, stracić kontrolę lub dać się zranić. Lepiej, żeby wszystko szło gładko i bezproblemowo. Stawiasz sobie wtedy za cel przede wszystkim to, żeby Cię lubiano, co staje się dla Ciebie swoistą tarczą. (Wiele z tego, co uchodzi za miłe i przyjazne zachowanie, jest tak naprawdę odzwierciedleniem głęboko zakorzenionych lęków).

Musisz raczej znaleźć bezpieczeństwo i siłę wewnątrz siebie. Musisz być przygotowany na to, że czasem inni nie będą z Ciebie zadowoleni, i musisz bez problemu stawać do walki z tymi, którzy stają Ci na drodze. Wyposażony w tego typu siłę, będziesz w stanie poradzić sobie z różnymi tarciami w efektywny sposób, tam gdzie trzeba stając się tym złym.

Tego typu wewnętrzna siła nie przychodzi jednak naturalnie. Potrzebne jest do tego pewne doświadczenie. Oznacza to, że w swoim codziennym życiu musisz bardziej niż zwykle zaznaczać swoją pozycję — stawać do walki z agresorem, zamiast go unikać;

obmyślać strategię i dążyć do tego, czego chcesz, zamiast czekać, aż ktoś Ci to da. Zauważasz wtedy, że zwykle Twój strach wyolbrzymiał konsekwencje takiego postępowania. Dajesz innym sygnał, że stawiasz pewne granice, których nie można przekroczyć, i że są rzeczy, których jesteś gotowy bronić i do których będziesz dążyć. Przekonasz się, że przestajesz ciągle bać się konfrontacji z ludźmi. Nie będzie Cię już wiązać fałszywa uprzejmość, która działa Ci na nerwy. Następną bitwa będzie łatwiejsza. Z każdym spotkaniem będziesz coraz pewniej radził sobie z konfliktami.

W biednych dzielnicach ludzie nie mogą pozwolić sobie na luksus zamartwiania się tym, czy inni ich lubią. Dostępne zasoby są ograniczone; wszyscy dążą do władzy i starają się ugrać, ile mogą. To poważna gra i nie ma w niej miejsca na naiwność czy oczekiwanie, aż zdarzy się coś dobrego. Uczysz się brać to, czego potrzebujesz, bez wyrzutów sumienia. Jeśli masz jakieś marzenia i ambicje, wiesz, że aby je zrealizować, musisz działać aktywnie, zrobić zamieszanie, obić kilka osób na swojej drodze. I spodziewasz się, że inni mogą Ci zrobić to samo. Taka jest natura ludzi i zamiast się na to skarżyć, musisz po prostu nauczyć się lepiej ochraniać.

Wszyscy musimy stawić czoła podobnego rodzaju rywalizacji — ludzie wokół nas dbają o własny interes. Ponieważ jednak nasza walka jest bardziej subtelna i zawoalowana, zwykle nie dostrzegamy bezwzględności całej tej gry. Często mamy za dużo zaufania — do innych, do przyszłości, która przyniesie nam samo dobro. Powinniśmy zastosować trochę bezwzględności i realizmu, którym cechują się ludzie dorastający w trudnym środowisku. Można narysować prostą linię — wszyscy jesteśmy ambitni i stawiamy sobie wielkie cele. Albo czekamy na odpowiednią

chwile, żeby je zrealizować, albo zaczynamy działać już teraz. Takie postępowanie wymaga mądrze ukierunkowanej agresji i gotowości, żeby pozbyć się jednej czy dwóch osób, które stoją nam na drodze. Jeśli czekamy i zadowolamy się tym, co mamy, nie robimy tego z dobroci serca, ale ze strachu. Musimy pozbyć się tego strachu i poczucia winy, które może nas dopaść, kiedy zaczniemy walczyć o swoje. Nie mają one żadnego zastosowania, ciągną nas tylko w dół.

Na przełomie dziejów ludzie nieustraszeni często spotykali się w życiu z ogromną wrogością, a stawiając jej czoła, nieodmiennie odkrywali, jak kluczową rolę w walce z agresją innych odgrywa ich własne nastawienie. Weźmy Richarda Wrighta, pierwszego w historii Stanów Zjednoczonych afroamerykańskiego autora bestsellerów. Ojciec porzucił jego matkę krótko po jego narodzinach w 1908 roku, a Wright jako dziecko znalazł tylko biedę i głód. Wujek, z którym mieszkali, został zlinczowany przez białych, a jego rodzina (Wright, jego matka i brat) była zmuszona uciekać z Arkansas i błąkać się na Południu. Kiedy matka zachorowała i została kaleką, Wright był przetrzucany z rodziny do rodziny, a nawet musiał spędzić trochę czasu w domu dziecka. Różni członkowie rodziny, którzy go do siebie brali, sami biedni i sfrustrowani, ciągle go bili. Koledzy w szkole, wyczuwając, że jest inny (lubił czytać książki i był nieśmiały), dokuczali mu i nie akceptowali go. W pracy biali pracodawcy ciągle go poniżali, bili i zwalniali bez żadnego konkretnego powodu.

Doświadczenia te nabudowały w nim grube pokłady strachu. Jednak w miarę jak czytał coraz więcej książek o świecie i miał więcej głębszych przemyśleń, zaczęło się w nim budzić inne nastawienie — chęć buntu i brak akceptacji dla obecnego stanu

rzeczy. Kiedy wujek postraszył go, że zleje go za jakiś drobiazg, Wright uznał, że ma tego dość. Mimo że był tylko dzieckiem, złapał dwie żyłki i zapowiedział, że będzie walczyć. Wuj już nigdy więcej się go nie czepiał. Kiedy Wright zobaczył, jaką siłę daje mu taka postawa, zamienił ją w bardziej przemyślaną i kontrolowaną strategię. Kiedy warunki w pracy stawały się trudne do zniesienia, zwalniał się — dla białych pracodawców była to jawna impertynencja, informowali więc o tym innych w mieście. Wright nie przejmował się tym, czy ktoś pomyśli, że jest inny — był z tego dumny. Ponieważ czuł, że może utknąć w Jackson w stanie Missisipi na resztę życia, a bardzo chciał uciec na Północ, po raz pierwszy i ostatni w życiu uciekł się do przestępstwa i ukraść tyle pieniędzy, żeby móc wyjechać z miasta. Czuł, że ma do tego pełne prawo.

Takie nastawienie towarzyszyło mu przez całe życie aż do samego końca. Mieszkał w Chicago i był znanym pisarzem, ale czuł, że jego powieści są błędnie rozumiane przez białych czytelników — ciągle znajdowali sposób, żeby złagodzić jego przekaz dotyczący uprzedzeń rasowych, żeby widzieć w jego książkach to, co chcieli w nich widzieć. Uświadomił sobie, że się hamował, że dobierał słowa tak, żeby zadowolić czytelników. Musiał znów wznieść się ponad strach, który kazał mu przypochlebiać się innym, i napisać książkę, której nie będzie się dało błędnie odczytać, która będzie równie ponura, co jego wiedza o życiu. Książką tą był *Syn swego kraju*, jego najsłynniejsza i najbardziej popularna powieść.

Wright odkrył coś prostego: kiedy w głębi ducha ulegasz agresorom albo niesprawiedliwej i trudnej do zniesienia sytuacji, nie zapewniasz sobie prawdziwego spokoju. Zachęcasz ludzi, żeby

Prawo odwagi

posunęli się jeszcze dalej, brali od Ciebie więcej, wykorzystywali Cię do własnych celów. Ludzie wyczuwają, że nie szanujesz samego siebie, i czują, że mają prawo źle Cię traktować. Kiedy jesteś pokorny, zbierasz pokłosie swojego uniznienia. Musisz wyrobić w sobie coś przeciwnego — waleczną postawę, której źródło tkwi głęboko w Tobie i którą nie da się zachwiać. Musisz wymusić szacunek.

Takie jest życie: ludzie będą brać od Ciebie tyle, ile tylko mogą. Jeśli wyczują, że jesteś typem osoby, która wszystko akceptuje i wszystkiemu ulega, będą naciskać bardziej i bardziej, aż Wasza relacja zacznie opierać się na wyzysku. Niektórzy będą to robić otwarcie, inni bardziej podstępnie, z bierną agresją. Musisz udowodnić im, że istnieją pewne granice, których nie pozwoliś przekroczyć; że będą musieli zapłacić, jeśli złączą próbować Tobą dyrgocować. Źródłem tego jest Twoje nastawienie — nieustraszone i zawsze gotowe do walki. Emanuje ono na zewnątrz i uwidacznia się w Twoim zachowaniu tak, że nawet nie musisz nic mówić. Paradoks ludzkiej natury polega na tym, że kiedy przestaniesz tak bardzo się starać, żeby zadowolić innych, sprawisz, że na dłuższą metę będą bardziej Cię szanować i lepiej traktować.

Klucz do odwagi

... WSZAK SPOSÓB, W JAKI SIĘ ŻYJE, JEST TAK RÓŻNY OD TEGO, W JAKI SIĘ ŻYĆ POWINNO, ŻE KTO, CHCĄC CZYNIĆ TAK, JAK SIĘ CZYNIĆ POWINNO, NIE CZYNI TAK, JAK INNI LUDZIE CZYNIA, TEN GOTUJE RACZEJ SWÓJ UPADEK NIŻ PRZETRWANIE; PONIEWAŻ CZŁOWIEK, KTÓRY PRAGNIE ZAWSZE I WSZĘDZIE WYTRWAĆ W DOBREM, PAŚĆ KONIECZNIE MUSI MIĘDZY TYLU LUDŹMI, KTÓRZY NIE SĄ DOBRZYMI. OTÓŻ NIEZBĘDNYM JEST

DLA KSIĘCIA, KTÓRY PRAGNIE UTRZYMAĆ SIĘ, ABY POTRAFIŁ
NIE BYĆ DOBRYM I ZALEŻNIE OD POTRZEBY POSŁUGIWAŁ SIĘ
LUB NIE POSŁUGIWAŁ DOBROCIA.

— Niccolò Machiavelli

W kwestii moralności prawie każdy z nas przeżywa rozdwojenie jaźni. Z jednej strony zdajemy sobie sprawę, że trzeba przestrzegać pewnych podstawowych zasad postępowania, które funkcjonują od wieków. Staramy się zgodnie z nimi żyć. Z drugiej strony czujemy, że na świecie zapanowała o wiele większa rywalizacja niż za czasów naszych rodziców czy dziadków. Aby w takich warunkach posuwać się do przodu, musimy być czasem gotowi nagiąć nasze zasady moralne, grać pozorami, naciągnąć prawdę, przedstawić się w lepszym świetle i zmanipulować kilka osób, żeby zabezpieczyć swoją pozycję. Nasza kultura odzwierciedla taki właśnie podział. Podkreśla wartość współpracy i przyzwoitości, a jednocześnie nieustannie rozpala naszą wyobraźnię, przedstawiając w mediach niezliczone historie ludzi, którzy doszli na szczyt dzięki temu, że byli źli i bezwzględni. Historie takie jednocześnie nas pociągają i odpychają.

Tego typu rozdwojenie sprawia, że postępujemy w sposób niejednoznaczny i niezdamy. Nie potrafimy być ani specjalnie dobrzy, ani źli. Jeśli już uciekamy się do koniecznej manipulacji, robimy to bez przekonania i z poczuciem winy. Nie jesteśmy pewni, jak się zachować — kiedy wejść w bardziej agresywną rolę i jak daleko się posunąć.

Wielki szesnastowieczny florencki pisarz i polityk, Niccolò Machiavelli, zauważył za swego życia podobne zjawisko, tyle że na innym poziomie. Włochy były podzielone na kilka miast-państw, które nieustannie walczyły ze sobą o wpływy. Dla przywódcy było

to niebezpieczne i trudne środowisko. W kontaktach z wrogim miastem-państwem książę musiał zachowywać niezwykłą ostrożność. Wiedział, że jego rywale posuną się do wszystkiego, żeby zadbać o własny interes, choćby mieli nawet układać się między sobą, aby go odizolować lub zniszczyć. Musiał być przygotowany na każdy manewr, żeby tylko zapewnić bezpieczeństwo swojego kraju. Jednocześnie miał wpojone zasady chrześcijańskie. Musiał żonglować dwoma rodzajami zasad — jedne tyczyły się jego prywatnego życia, inne władzy. To go dezorientowało. Nikt tak naprawdę nie określił moralnych zasad, którymi należało się kierować przy obronie i rozwoju własnego kraju. Jeśli książę byłby zbyt agresywny, źle by to wyglądało na arenie międzynarodowej i spotkałyby go z tego tytułu przykrości. Jeśli byłby za dobry i za łagodny, władzę nad krajem mógłby przejąć jego rywal i sprowadzić w ten sposób nieszczęście na mieszkańców.

Zdaniem Machiavellego problemem nie było to, że przywódca musiał dostosować swoją moralność do okoliczności — każdy to robił. Problemem było to, że nie potrafił zrobić tego dobrze. Zbyt często działał agresywnie, kiedy powinien być raczej przebiegły, lub odwrotnie. Nie zauważał, kiedy niegdyś przyjazne państwo zaczynało spiskować przeciwko niemu, i reagował na to zbyt desperacko. Kiedy jakieś przedsięwzięcie odnosi sukces, ludzie zwykle przymykają oczy na nieczyste zagrania, które trzeba było zastosować; kiedy przedsięwzięcie ponosi fiasko, te same zagrania są poddawane analizie i potępiane.

Książę lub przywódca musi przede wszystkim działać skutecznie, a żeby to zrobić, musi wiedzieć, kiedy i jak być złym. To wymaga odwagi i elastyczności. Jeśli sytuacja tego wymaga, musi być lwem — agresywnie i otwarcie bronić swojego kraju albo

zdobyć coś, co zabezpieczy jego interesy. W innych przypadkach musi być lisem — dopinać swego za pomocą zmyślnych posunięć, maskujących jego agresję. Często też musi grać baranka — łagodnego, uniżonego, dobrego, cenionego w społeczeństwie. Musi być zły w odpowiedni sposób, stosownie do sytuacji, starać się, żeby ludzie uznali jego postępowanie za uzasadnione, a bardziej agresywne taktyki stosować za kulisami. Jeśli nauczy się, jak być złym, będzie stosował tę sztukę oszczędnie i zapewni swoim mieszkańcom większy pokój i siłę niż nieporadny książę, który usiłuje być zawsze dobry.

Taki model powinien obowiązywać też wśród nas. Każdy z nas jest teraz księciem, który rywalizuje z tysiącami wrogich „państw”. My też mamy czasem agresywne impulsy, pragniemy władzy. Impulsy takie są niebezpieczne. Jeśli poddamy się im nieświadomie lub niewprawnie, możemy wpakować się w poważne kłopoty. Musimy nauczyć się rozpoznawać, które sytuacje wymagają zachowania asertywnego (a więc kontrolowanego), a w których należy atakować (jak lis lub lew).

Poniżej znajduje się opis najczęściej spotykanych wrogów czy sytuacji, które będą wymagały jakiegoś rodzaju agresji, żeby się obronić lub móc rozwijać.

AGRESORZY

W 1935 roku w Stanach Zjednoczonych znalazło się trochę lewicujących osób, które były niezadowolone z reform prezydenta Franklina Delano Roosevelta, znanych jako Nowy Ład. Ludzie ci uważali, że reformy nie przynoszą wystarczająco szybkich efektów. Chcąc dać wyraz temu niezadowoleniu, postanowili się zjed-

noczyć i stworzyć formację, znaną później pod nazwą Union Party. Mieli zamiar stanąć do walki z Rooseveltem w 1936 roku i istniało naprawdę poważne zagrożenie, że zdobędą wystarczająco duże poparcie, żeby zapewnić zwycięstwo Republikanom. W ugrupowaniu tym znaleźli się Huey Long, znany populistyczny senator z Luizjany, i ojciec Charles Coughlin, katolicki ksiądz, który prowadził popularny program radiowy. Ich poglądy były lekko socjalistyczne i przemawiały do wielu ludzi, którzy uważali, że wielki kryzys pozbawił ich praw obywatelskich. Ich ataki na Roosevelta zaczęły przynosić efekty; jego poparcie malało. Ośmieliło ich to na tyle, że ich kampania stała się jeszcze bardziej agresywna i napastliwa.

Franklin Delano Roosevelt przeważnie milczał i pozwalał im na ich oskarżenia i groźby. Jego doradcy panikowali; uważali, że zachowuje w tej sytuacji za dużą bierność. Ale to była część planu Roosevelta — był pewny, że z czasem ludzie zmęczą się ostrymi atakami; przeczuwał, że w miarę zbliżania się wyborów poszczególne kliki w ramach Union Party zaczną walczyć między sobą. Zabronił swoim zastępcom atakować tych ludzi.

Jednocześnie zaczął działać zakulisowo. Zwolnił większość pracujących dla rządu zwolenników Longa w Luizjanie i zastąpił ich swoimi ludźmi. Zlecił szczegółowe śledztwo w związku z podejrzaną działalnością finansową senatora. Postarał się odseparować Coughlina od innych, poważanych księży katolickich, tak żeby wyszedł na skrajnego radykała. Wprowadził przepisy, zgodnie z którymi Coughlin musiał postarać się o zgodę na transmisję swojego programu; rząd znalazł powody, żeby odrzucić jego podanie, i na jakiś czas go uciszył. Wszystko to miało

zdezorientować i przestraszyć wrogów Roosevelta. Tak jak przewidywał, partia zaczęła się dzielić, a wyborcy stracili nią zainteresowanie. W 1936 roku Roosevelt wygrał wybory bezprecedensową przewagą głosów.

Franklin Delano Roosevelt zrozumiał podstawową zasadę walki z bezpośrednimi, napastliwymi agresorami. Jeśli staniesz z nimi twarzą w twarz, będziesz musiał walczyć na ich zasadach. Jeśli nie jesteś równie agresywny, z miejsca stawiasz się na gorszej pozycji względem ludzi, których metody są proste i bardzo zapalczyste. Lepiej walczyć z nimi mniej bezpośrednio, kryć się ze swoimi zamiarami, starać się im jak najbardziej wszystko utrudnić i działać zakulisowo — z dala od opinii publicznej. Zamiast reagować, musisz zapewnić swoim agresorom więcej miejsca do ataku, doprowadzić do tego, żeby się odsłonili i dali Ci w ten sposób doskonały cel, w który możesz uderzyć. Jeśli zaczniesz reagować zbyt aktywnie i ze zbyt dużą siłą, przyjmiesz postawę obronną. Musisz być jak lis przy lwie — zachować spokój i opanowanie, robić, co się da, żeby oni działali jeszcze bardziej emocjonalnie; i rozdrażnić ich na tyle, żeby rozsadziła ich własna napastliwa energia.

PASYWNI AGRESORZY

Ten typ ludzi to mistrzowie maskarady. Udają, że są słabi i bezbronni albo bardzo uczciwi i praworządni, albo przyjacielscy i przypochlebni. Z tego powodu trudno ich od razu zauważyć. Wysyłają najróżniejsze sygnały — od przyjacielskich po chłodne i wrogie — które dezorientują i wywołują sprzeczne emocje. Jeśli spróbujesz wytknąć im takie zachowanie, wykorzystają Twoją dezorientację, żeby wywołać w Tobie poczucie winy, jakbyś to Ty

był źródłem problemu. Jeśli już dasz się wciągnąć w ich gierkę i zaangażujesz się w nią emocjonalnie, może Ci być bardzo trudno się wycofać. Najważniejsze to umieć rozpoznać takich ludzi na tyle wcześnie, żeby podjąć odpowiednie działania.

Kiedy wielka księżna Katarzyna (późniejsza caryca Rosji, Katarzyna Wielka) spotkała swojego przyszłego męża, Piotra, czuła, że jest on w głębi duszy niewinnym dzieckiem. Ciągłe bawił się żołnierzkami i miał marudne, zmienne usposobienie. W 1745 roku, krótko po ślubie, zaczęła zauważać inną stronę jego charakteru. Prywatnie dość dobrze się rozumieli. Ale zaczęły dochodzić ją nieprzyjemne opowieści o tym, jak to Piotr żałował, że się z nią ożenił, i że o wiele bardziej podobała mu się jej pokojówka. W co miała wierzyć — w zasłyszane opowieści czy w jego łagodne usposobienie, kiedy byli razem? Kiedy został carem, Piotrem III, łaskawie prosił Katarzynę do siebie o poranku, ale potem całkowicie ją ignorował. Kiedy carski ogrodnik przestał przynosić jej ulubione owoce, Katarzyna dowiedziała się, że nastąpiło to z polecenia Piotra. Piotr robił, co mógł, żeby ją unieszczęśliwić i poniżyć na subtelne sposoby.

Na szczęście Katarzyna dość szybko zorientowała się, że był mistrzem manipulacji. Jego powierzchowna dziecinność miała najwyraźniej odwrócić uwagę od małostkowego, mściwego wnętrza. Katarzyna była przekonana, że Piotr dążył do tego, żeby zmusić ją do jakiegoś pochopnego czynu, który pozwoli mu ją odizolować lub wręcz pozbyć się jej. Postanowiła, że zaczeka na właściwy moment; będzie niezwykle uprzejma i spróbuje w międzyczasie pozyskać sojuszników na dworze i w wojsku, bo wielu ludzi zaczęło już gardzić carem.

W końcu, gdy była już pewna wsparcia swoich sojuszników, przeprowadziła zamach stanu i raz na zawsze pozbyła się cara. Kiedy nie było już wątpliwości, że wojsko jest po stronie Katarzyny i że Piotr zostanie aresztowany, car zaczął ją błagać i prosić: zmieni się, będą rządzić wspólnie. Katarzyna nie odpowiedziała mu. Wysłał jej kolejną wiadomość, w której napisał, że abdykuje, jeśli pozwoli mu wrócić spokojnie do jego posiadłości ze swoją kochanką. Nie zgodziła się na żadne targi. Piotr został aresztowany, a wkrótce potem zamordowany przez zamachowca, być może za przyzwoleniem cesarzowej.

Katarzyna była klasycznym typem człowieka nieustraszonego. Zdawała sobie sprawę, że w przypadku biernych agresorów nie można ulegać emocjom i dawać się wciągnąć w ich niekończące się intrygi. Reagując nie wprost, sam ulegasz w pewnym sensie biernej agresji i ułatwiasz im tylko sprawę — są od Ciebie lepsi w te klocki. Jeśli będziesz kręcić i intrygować, podsycisz tylko ich niepewność i mściwość. Jedyna metoda na tego typu ludzi to odważne, bezkompromisowe działanie, które albo zniechęci ich do dalszych nonsensów, albo pozwoli się ich na dobre pozbyć. Tacy ludzie reagują wyłącznie na siłę i nacisk. Wysoko postawieni sprzymierzeńcy mogą pomóc ich zastopować. Jesteś jak lew, a oni jak lis — muszą się Ciebie bać. Muszą widzieć, że jeśli będą dalej postępować w ten sam sposób, poniosą konsekwencje.

Tego typu ludzi najłatwiej rozpoznać, szukając ekstremalnego, nienaturalnego zachowania — zbyt dobrego, przypoehlebnego albo praworządnego. To najprawdopodobniej maski, które zakłada się, żeby odwrócić uwagę od swojej prawdziwej natury. Lepiej działać aktywnie i podjąć środki zapobiegawcze już w chwili, kiedy czujesz, że ludzie tacy próbują wejść w Twoje życie.

NIESPRAWIEDLIWE SYTUACJE

W którymś momencie na początku lat 50. XIX wieku Abraham Lincoln doszedł do wniosku, że instytucja niewolnictwa to wielka plama na honorze demokracji i że trzeba ją usunąć. Kiedy jednak przeanalizował sytuację polityczną, zaczął się martwić: politycy z lewicy byli zbyt hałaśliwi i szlachetni — swoją zapalczywą obroną abolicji mogli wywołać podziały w kraju, które właściciele niewolników będą mogli z łatwością wykorzystać, żeby jeszcze przez dziesiątki lat utrzymać dotychczasowy stan rzeczy. Lincoln był skrajnym realistą — jeśli dążysz do tego, żeby położyć kres niesprawiedliwości, Twoim celem muszą być konkretne rezultaty, a to wymaga strategicznego, a nawet podstępnego działania. Żeby położyć kres niewolnictwu, był gotów posunąć się prawie do wszystkiego.

Uznał, że jest politykiem, który najlepiej się do tego nadaje. Najpierw, podczas kampanii w 1860 roku i po tym, jak został wybrany na prezydenta, przedstawił ludziom umiarkowane stanowisko. Pozwolił im uwierzyć, że jego główny cel to utrzymać Unię i stopniowo eliminować niewolnictwo, stosując politykę powstrzymania jego ekspansji. Kiedy w 1861 roku wojna była już przesądzona, postanowił zastawić sprytną pułapkę na Południowców, podstępem zmuszając ich do ataku na Fort Sumter, co z kolei zmusiło go do tego, żeby wypowiedzieć wojnę. Dzięki temu to Północ była z pozoru ofiarą agresji. Wszystkie te manewry miały doprowadzić do tego, żeby jego zwolennicy na Północy się zjednoczyli — gdyby wystąpili przeciwko niemu, wystąpiliby jednocześnie przeciwko jego wysiłkom, by pokonać Południe i utrzymać Unię, a kwestia niewolnictwa stałaby się raczej drugorzędna. Dzięki temu, że miał przy sobie zjednoczonych

sojuszników, jego wrogowie nie byli w stanie snuć żadnych intryg politycznych przeciwko niemu.

W miarę jak szala zwycięstwa przechylała się na stronę Północy, Lincoln stopniowo zajmował coraz bardziej radykalne stanowisko (któremu dał wyraz w proklamacji emancypacji i w „Adresie gettysburskim”), bo wiedział, że ma teraz większe pole manewru i może ujawnić swoje prawdziwe cele oraz zacząć do nich dążyć. Ponieważ poprowadził Północ do zwycięstwa, mógł z większą swobodą kontynuować swoją kampanię. Krótko mówiąc, aby znieść niewolnictwo, Lincoln był gotów manipulować opinią publiczną, kryjąc swoje prawdziwe intencje, i w swoich politycznych manewrach uciec się wręcz do podstępów. Wymagało to wielkiej odwagi i cierpliwości z jego strony, bo niemal wszyscy błędnie odczytali jego zamiary i krytykowali go za oportunizm. (Niekórtóry wciąż to robią).

W obliczu niesprawiedliwych sytuacji masz dwie możliwości. Możesz obwieścić wszem i wobec, że masz zamiar pokonać ludzi, którzy są powodem niesprawiedliwości, dzięki czemu wyjdiesz na dobrego i sprawiedliwego. Ten sposób działania prowadzi jednak zwykle do polaryzacji opinii publicznej (na każdego zwolennika, którego pozyskasz dla swojej sprawy, zrobisz sobie jednego zaciekłego wroga) i sprawia, że Twoje intencje są dla wszystkich oczywiste. Jeśli wróg jest przebiegły, uniemożliwi Ci to jego pokonanie. Jeśli dążysz natomiast do określonych rezultatów, musisz raczej nauczyć się być lisem i odpuścić sobie czystość moralną. Nie możesz ulegać emocjom i musisz opracować strategię, które pozwolą Ci zdobyć poparcie innych. Musisz zmieniać swoją pozycję zależnie od okoliczności i podstępem zmusić wroga do działań, które zapewnią Ci sympatię. Musisz kryć się

Prawa odwagi

ze swoimi zamiarami. Potraktuj to jak wojnę, w której oprócz bezsensownej przemocy wolno Ci robić wszystko, żeby tylko pokonać wroga. Przegrana nie jest szlachetna, jeśli oznacza dalszą niesprawiedliwość.

SYTUACJE STATYCZNE

W przypadku każdego przedsięwzięcia ludzie szybko tworzą reguły i konwencje, których trzeba przestrzegać. Jest to często konieczne, żeby zaprowadzić dyscyplinę i porządek. Ale najczęściej reguły te i konwencje są dość arbitralne — opierają się na czymś, co sprawdziło się w przeszłości, ale obecnie może mieć niewielkie zastosowanie. Stanowią często narzędzie ludzi władzy, dzięki któremu mogą trzymać wszystko w garści i jednoczyć ludzi. Jeśli obowiązują wystarczająco długo, zaczynają działać ogłupiająco i wypierać wszystkie nowe metody działania. W takiej sytuacji trzeba całkowicie pozbyć się martwych konwencji i zrobić miejsce na coś nowego. Innymi słowy, trzeba zamienić się całkowicie w lwa, najniebezpieczniejszego z możliwych.

W taki właśnie sposób kilku ważnych czarnych jazzmanów — takich jak Charlie Parker, Thelonious Monk czy Dizzy Gillespie — zareagowało na konwencje muzyczne, które zaczęły się umacniać na początku lat 40. XX wieku. Dotychczas swobodny jazz został zaanektowany przez białych wykonawców i białą publiczność. Brzmienie, które zyskało popularność — big band, swing — zostało poddane większej kontroli i reżimowi. Żeby zarobić jakieś pieniądze, trzeba było grać według określonych reguł i wykonywać popularne gatunki. Ale nawet ci spośród czarnych muzyków, którzy wpisali się w ten nurt, ciągle byli znacznie gorzej opłacani niż ich biali koledzy. Jedyny sposób, żeby wyrwać się

z tej męczącej sytuacji, to sprzeciwić się jej, tworząc zupełnie nowe brzmienie, w tym przypadku coś, co zasłynęło pod nazwą bebopu. Nowy gatunek stał w opozycji do wszystkich obowiązujących trendów. Muzyka była dzika i oparta na improwizacji. W miarę jak zyskiwała na popularności, umożliwiała muzykom grę na ich własnych zasadach i pozwalała im zachować choć częściowy wpływ na własną karierę. Statyczna sytuacja została rozbita, dzięki czemu pojawiło się miejsce dla wielkich jazzowych innowacji lat 50. i 60.

Ogólnie mówiąc, trzeba mieć mniej szacunku dla zasad ustanowionych przez innych. Zasady te niekoniecznie bowiem pasują do czasów czy do Twojego temperamentu. A stając się tym, który zaprowadzi nowy porządek, możesz zyskać wielką władzę.

NIEZNOŚNA DYNAMIKA

Czasem w życiu stajesz w obliczu nieprzyjemnych sytuacji, których nijak nie da się zmienić na lepsze. Może pracujesz dla ludzi, którzy działają irracjonalnie. Ich postępowanie nie ma najwyraźniej żadnego innego celu poza tym, żeby narzucić Ci ich wolę i unieszczęśliwić Cię. Wszystko robisz nie tak. Może to też być relacja, w której ciągle musisz kogoś ratować. Zwykle wiąże się ona z osobami pokazującymi się jako słabe ofiary, którym trzeba poświęcać uwagę i którym trzeba pomagać. Ciągłe podsycają dramatyzm swojej sytuacji. Bez względu na to, co zrobisz, zawsze będą potrzebować Twojego ratunku.

Tego typu dynamikę można rozpoznać po tym, że czujesz emocjonalną potrzebę, żeby jakoś rozwiązać problem, a jednocześnie jesteś kompletnie sfrustrowany, bo nie znajdujesz żadnego racjonalnego rozwiązania. Tak naprawdę jedynym słusznym

rozwiązaniem jest zakończenie relacji — bez kłótni, bez targowania się, bez kompromisów. Rzucasz pracę (zawsze znajdzie się inna); porzucasz na zawsze osobę, która Cię męczy. Nie możesz ulec pokusie poczucia winy. Musisz jak najbardziej się zdystansować, żeby ludzie tacy nie mogli podstępnie wzbudzać w Tobie takich emocji. Muszą dla Ciebie umrzeć, żebyś mógł zacząć nowe życie.

Odwrócenie perspektywy

Problem z sytuacjami, które wymagają konfrontacji, i powód, dla którego często staramy się ich unikać, jest taki, że wzbudzają mnóstwo nieprzyjemnych emocji. Czujemy się poszkodowani już przez samo to, że ktoś chce nam zrobić krzywdę. Zaczynamy się nad sobą zastanawiać i czujemy się niepewnie. Czy czymś sobie na to zasłużyliśmy? Jeśli przeżyjemy kilka tego typu nieprzyjemnych chwil, stajemy się coraz bardziej bojaźliwi. A tak naprawdę to tylko kwestia błędnej perspektywy. Jesteśmy wewnętrznie zdezorientowani, przez co wyolbrzymiamy negatywne intencje naszych przeciwników. Ogólnie rzecz biorąc, bierzemy wszystkie konflikty za bardzo do siebie. Ludzie mają pewne problemy i traumy, z którymi borykają się od dzieciństwa. Najczęściej, kiedy robią coś, co nas krzywdzi albo blokuje, tak naprawdę nie wymierzają tego bezpośrednio w nas. Robią to na skutek jakichś niedokończonych spraw z przeszłości albo z powodu wielkiej, wewnętrznej niepewności. Nasze drogi schodzą się po prostu w złym momencie.

Musisz koniecznie przyjąć odwróconą perspektywę: to naturalne, że ludzie mają w życiu sprzeczne interesy; mają swoje własne

sprawy, własne plany, które kolidują z Twoimi. Zamiast brać to do siebie albo zamartwiać się zamiarami innych, musisz po prostu działać tak, żeby się chronić i żeby posuwać się do przodu bez względu na całą tę rywalizację, na krwawe jatki. Skup się na manewrach innych i na tym, jak im zapobiec. Jeśli będziesz musiał się uciec do czegoś, co jest sprzeczne z konwencjonalną moralnością, pomyśl, że to tylko jeden z wielu manewrów, które stosujesz w tych rozgrywkach — nie musisz się czuć z tego powodu winny. Musisz zaakceptować ludzką naturę i myśleć, że ludzie uciekają się do agresji. Tego typu spokojna, zdystansowana perspektywa bardzo Ci ułatwi obmyślanie idealnej strategii, za pomocą której osłabisz agresję innych. Nie angażując się emocjonalnie w te bitwy, przywykniesz do nich i zaczniesz nawet czerpać przyjemność z tego, że umiesz dobrze walczyć.

NASI PRZECIWNICY NA ARENIE RZUCAJĄ SIĘ NA NAS Z PAZURAMI LUB ATAKUJĄ NAS GŁOWĄ, ZADAJĄC NAM RANY, ALE NIE POTĘPIAMY ICH ZA TO, NIE ZŁOŚCIMY SIĘ NA NICH, ANI NIE UZNAJEMY, ŻE SĄ BRUTALNI. MAMY PO PROSTU NA NICH BACZENIE [...] NIE PŁYNIE ONO Z NIENAWIŚCI CZY NIEUFNOŚCI. ZACHOWUJEMY PO PROSTU PRZYJAZNY DYSTANS. MUSIMY TAK POSTĘPOWAĆ RÓWNIEŻ I NA INNYCH POLACH. MUSIMY WYBACZAĆ TO, CO ROBIĄ NASI ADWERSARZE, I ZACHOWYWAĆ DYSTANS — BEZ NIENAWIŚCI CZY NIEUFNOŚCI.

— Marek Aureliusz

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 



Pozwólcie, że wyrażę swoje niezbite przekonanie, iż jedyna rzecz, której powinniśmy się bać, to lęk — bezimiennie, irracjonalne, bezpodstawne przerażenie, paraliżujące wysiłki, które trzeba podjąć, żeby zamienić odwrót w natarcie.



FRANKLIN DELANO ROOSEVELT

Jesteśmy zwierzętami, które nie potrafią pozbyć się swoich lęków, co destrukcyjnie wpływa na nasz obraz świata. Niemal każde wydarzenie osądzamy w kategoriach ryzyka. Wyolbrzymiamy niebezpieczeństwa i własną słabość. Ciągłe koncentrujemy się na przeciwnościach, które mogą się zdarzyć. W okresie pomysłowości to nie problem — możemy pozwolić sobie na luksus zmartwień. Jednak gdy dopadają nas prawdziwe problemy, postawa lękowa bywa wyjątkowo niebezpieczna. W takich chwilach trzeba działać — stawić czoła rzeczywistości, rozwiązać problem i ruszać śmiało przed siebie!

Inspiracją do powstania tej książki były niezwykle rozmowy, jakie Robert Greene prowadził z raperem o pseudonimie 50 Cent na temat pokonywania lęku przed śmiercią, umiejętności radzenia sobie z chaosem i zmianami w życiu.

To książka o filozofii życiowej, według której lęk jest więzieniem zamykającym Cię w obrębie ograniczonych działań. Jeśli pokonasz blokujący Cię strach i zaczniesz podchodzić do życia z odwagą, rozpadną się ściany Twojego wewnętrznego więzienia i zaczniesz kontrolować wydarzenia, porzucając rolę biernego uczestnika. Zdobądź się na skrajną odwagę, niekonwencjonalność, elastyczność. Niech prowadzi Cię niezaspokojony głód świata.

Robert Greene — znany autor, prelegent oraz autorytet w dziedzinie strategii, władzy i uwodzenia. Jest poliglotą, przez wiele lat pracował jako tłumacz. Po studiach pełnił obowiązki redaktora, między innymi w magazynie „Esquire”. Otarł się również o Hollywood; gdzie próbował swych sił w roli scenarzysty. Mieszkał w Londynie, Paryżu i Barcelonie.

50 Cent — amerykański raper. W 1999 roku podpisał z wytwórnią Columbia Records kontrakt na swój pierwszy album, *Power of the Dollar*. W kwietniu 2000 roku został dziesięciokrotnie postrzelony, w tym również w twarz. Incydent ten zaowocował zmianą barwy głosu, a także przydomkiem „Bulletproof” (kuloodporny). Później nagrywał dla Shady Records (wytwórni Eminema). W listopadzie 2005 ukazał się film *Get Rich or Die Tryin'*, luźno oparty na wydarzeniach z życia rapera. Rok 2010 to data premiery jego najnowszego albumu, *The Return of the Heartless Monster*.

onepress



Księgarnia internetowa:
<http://onepress.pl>



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

książkiklasybusiness

ebook dostępny na:

ebookpoint

ISBN 978-83-283-9871-9



9 788328 398719

Cena: 57,00 zł