

A portrait of Daymond John, a man with a goatee and short hair, wearing a dark pinstriped suit, a white shirt, and a red tie with a silver pattern. He is looking directly at the camera with a slight smile. His hands are clasped in front of him, and he is wearing a gold watch and a ring. The background is a solid yellow color.

DAYMOND JOHN
DANIEL PAISNER

**WSTAWAJ
i WALCZ**

**SPRAWDZONE STRATEGIE, TECHNIKI I NAWYKI
PRODUKTYWNOŚCI LUDZI SUKCESU**

onepress
POWER

Tytuł oryginału: Rise and Grind: Outperform, Outwork, and Outhustle Your Way to a More Successful and Rewarding Life

Tłumaczenie: Wojciech Usarzewicz

Projekt okładki: Jan Paluch

Materiały graficzne na okładce zostały wykorzystane za zgodą Shutterstock Images LLC.

ISBN: 978-83-283-4790-8

RISE AND GRIND Copyright © 2018 by Daymond John.

By arrangement with the author. All rights reserved.

Published in the United States by Currency, an imprint of the Crown Publishing Group, division of Penguin Random House LLC, New York.
crownpublishing.com

CURRENCY and its colophon are trademarks of Penguin Random House LLC.

Polish edition copyright © 2019 by Helion SA

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 Helion SA 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 Helion SA 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

<http://onepress.pl/user/opinie/wstawa>

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

Helion SA

ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice

tel. 32 231 22 19, 32 230 98 63

e-mail: onepress@onepress.pl

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

Printed in Poland.

- Kup książkę
- Poleć książkę
- Oceń książkę

- Księgarnia internetowa
- Lubię to! » Nasza społeczność

SPIS TREŚCI

WPROWADZENIE	Wstań i inspiruj	9
JEDEN	Powstań	15
	Catherine Zeta-Jones: Bądź wartościowy. Rozpal swój ogień i daj się odnaleźć	27
	Kyle Maynard: Bądź zdeterminowany. Żadnych wymówek	35
DWA	Pokochaj wysiłek	45
	Nely Galán: Bądź odporny. Walcz o coś	53
TRZY	Znajdź czas	65
	Tyler, the Creator: Bądź zainspirowany. Zorganizuj festiwal	75
	Lola Alvarez: Bądź pracowity. Ciesz się tym, co w Tobie inne	85
CZTERY	Moje wczesne wstawanie	93
	Gary Vaynerchuk: Bądź na krawędzi. Dźwigaj ciężar zmartwień	107
	Brian Lee: Bądź szczerzy. Rób, co trzeba	117
	Kristina Guerrero: Bądź wybitny. Jeden szczek, jeden pomysł	129

PIĘĆ Dzień z życia rekina 141

Carlos Santana: Dbaj o równowagę.
Żyj w dostatku 157

Wendy Williams: Bądź prawdziwy
wobec siebie. Rób swoje 167

Michael Parrella: Bądź zwinny.
Wykorzystaj to, co przydatne 173

SZEŚĆ Walka całą noc 181

Jake Kassan i Kramer LaPlante: Bądź na czas.
Musisz wiedzieć, kiedy chwila jest właściwa 189

Grant Cardone: Bądź podekscytowany.
Zanim wzejdzie słońce 199

SIEDEM Krok wstecz 207

Al i Brittani Bakerowie: Bądź nienasycony.
Wróć do tego, co znasz 217

Joel Osteen: Bądź cichy. Wykorzystaj swoją
emocjonalną energię 225

OSIEM Siła walki 233**EPILOG Wstawaj i dbaj o siebie 237****Podziękowania 243**

JEDEN

POWSTAŃ

DAJĘ Z SIEBIE wszystko, *walczę*, to właśnie mój sposób. Wstaję z rana — czasami przed wschodem słońca — i zaczynam realizować swoje cele. Idę spać — czasami o chorej porze — bo ciężko pracuję do późna. Kiedy słyszę, jak ludzie mówią, że brakuje im czasu, by zrobić wszystko, co mają do zrobienia, strasznie się denerwuję. Co to znaczy *brakuje czasu*? Wiem, że momentami ma się takie wrażenie, że doba jest za krótka, ale wrażenia tego doświadczam tylko wtedy, kiedy nie korzystam ze swojego czasu w mądry sposób — kiedy nie jestem efektywny, zorganizowany, *zaangażowany*. Ale jeśli działam rozsądnie, to zawsze mam czas. A gdy wydaje mi się, że czas ten zaczyna się kończyć, wtedy pracuję jeszcze ciężiej.

Zarywam nocki.

Kto rano wstaje, temu pan Bóg daje.

Dobrze znasz te powiedzenia i frazy. Pewnie sam je stosujesz we własnym życiu. Oto jedno z tych powiedzeń, które mnie zainspirowało, kiedy dopiero zaczynałem: **czas zrobić pączki**. Była taka kampania reklamowa firmy Dunkin' Donuts. Naprawdę motywowała mnie do pracy! Jeśli o mnie chodzi, to uważam, że wciąż powinni emitować te reklamy, ale dziś firma ma już inny slogan, więc te dobre dni już pewnie nie wrócą. Przez parę lat pracowałem nawet dla tej firmy. Pasuje, biorąc pod uwagę fakt, że to właśnie ich kampania zmotywowała mnie do działania, kiedy byłem jeszcze dzieckiem.

(Założę się, że nie wiedziałeś — kampania ta została okrzyknięta jedną z pięciu najlepszych kampanii reklamowych lat 80. przez Telewizyjne Biuro Reklamy, więc to jasne, że nie tylko ja byłem zachwycony tymi reklamami).

Mówię Ci, kiedy te pączkowe reklamy pojawiły się w telewizji, skłoniły mnie do myślenia. Widziałem tego koleśia z wąsem, Freda Piekara, wstającego o szalenie wczesnej godzinie i pędzącego do sklepu, by zacząć dzień. Zrozumiałem, że ciężka praca jest ciężką pracą i że kiedy coś trzeba zrobić, nie masz wyboru, musisz ruszyć tyłek i zabrać się do pracy. Może jest to oczywiste, ale pamiętaj, że poza moją matką nie miałem w okolicy żadnych pozytywnych wzorców takiego *działania* — wstawania i pracowania, kiedy wszyscy inni wciąż spali (patrzac wstecz, wiem, że to nie tak, iż nikt w mojej dzielnicy nie wstawał z samego rana i nie *działał*, po prostu wstawali i robili swoje, więc ich nigdy nie widziałem).

Dziś, kiedy wstaję z rana, by złapać wczesny lot Bóg jeden wie dokąd, gramolę się do łazienki, by umyć zęby i chlapnąć wodą na twarz, wciąż słyszę ten tekst w głowie... *czas zrobić pączki*.

Ciebie mogą motywować inne frazy, choćby takie: *Marzenie jest darmowe. Wysiłek sprzedajemy osobno*.

Albo ten cytat, który zasłyszałem od Jerry'ego Rice'a, legendarnego futbolisty: *Dziś zrobię coś, czego nie zrobią inni, dzięki czemu jutro będę mógł osiągnąć coś, czego inni nie mogą osiągnąć*.

Albo te starocie, wciąż ciepłutkie:

Odrobina ciężkiej pracy jeszcze nikomu nie zaszkodziła.

Ciężką pracą ludzie się bogacą.

Wpajamy sobie te frazy, jakbyśmy przyklejali naklejkę na zderzak. Powtarzamy je raz po raz. I tu właśnie zaczyna się problem. Widzisz, sformułowania te są już oklepane i jest z nimi taki kłopot, że z czasem stają się puste. Słyszemy słowa, ale nie ich prawdziwe znaczenie. Frazy stają się muzyką grającą w tle. Zapominamy, dlaczego w ogóle się pojawiły.

Ale nie chodzi o słowa. Mają one swoje ograniczenia. Tak naprawdę chodzi o działanie i walkę. Chodzi o cele, które sobie stawiasz i które realizujesz. Chodzi o struktury, które tworzysz i których się trzymasz. Chodzi o to, czy rzeczywiście ruszasz się z miejsca i robisz te pączki, czy tylko o tym myślisz. Nieważne, co mówisz, że zrobisz... Nieważne, co chcesz zrobić... Nieważne, co masz nadzieję zrobić... Żadna z tych rzeczy nie ma znaczenia, dopóki się nie ruszysz i nie zabierzesz do *działania*.

MYŚL AMBITNIE

Nie ma ograniczeń w tym, co możesz osiągnąć.

Jeśli możesz sobie to wyobrazić, możesz to też zrobić.

Bądź zmianą, którą chcesz widzieć w świecie.

Słyszymy te mantry od guru motywacyjnych na okrągło. Ale osoby te pomijają najistotniejszą część: *jeśli tylko jesteś gotów zabrać się do pracy*.

Wiem, że tak jest, bo sam przez to przeszedłem. Wiem to, ponieważ dorastałem, patrząc, jak moja matka znalazła sposób na pracę na trzech etatach i wciąż miała czas pilnować, bym nie wpadł w tarapaty. Kiedy w pewnym momencie swojego życia polubiłem czytanie, zacząłem chłonać takie prace jak *Kto zabrał mój ser*¹ czy *Jednominutowy menedżer*², ale pozytywny wpływ mojej matki na moją osobę miał trochę inny charakter. Była dla mnie codzienną inspiracją tylko przez to, w jaki sposób żyła. Jej *walka* były dla mnie tą muzyką w tle, kiedy dorastałem. Przepętniała moje życie. Ciągłe powtarzam, jak to zawiesiła mi wysoko poprzeczkę, kiedy umieściła na ścianie naszego domu olbrzymi otwieracz do konserw z tabliczką i napisem MYŚL AMBITNIE, by dać mi coś, do czego mogłem dążyć każdego dnia. Słowa te były dla mnie tak ważne, że tabliczkę z tym mottem powiesiłem w Blueprint + Co, przestrzeni coworkingowej, którą otworzyłem na Manhattanie dla dyrektorów i przedsiębiorców. Dzięki temu agenci zmiany codziennie mogli chłonać odrobinę motywacyjnej mądrości mojej matki.

Myśl ambitnie! Jeśli o mnie chodzi, to nie sądzę, by można było myśleć inaczej. Cokolwiek mniej niż ambitnie? Jaki w tym sens?

Ale moja matka nie nauczyła mnie *zaledwie* myśleć ambitnie. Nauczyła mnie też ambitnie dążyć. Często mówiłem, że nie chcę poświęcać czasu na to czy na tamto. Mówiłem coś w stylu „To zajmuje za dużo czasu”, a ona tylko kręciła głową i stwierdzała: „Daymondzie, czas i tak upłynie. Równie dobrze możesz go spędzić produktywnie”.

Na tej podstawie opracowałem własną frazę: „**Nigdy nie będzie idealnego czasu, więc możesz jedynie idealnie go wykorzystać**”.

(Do dziś korzystam z tego powiedzenia!)

Jeden z pozytywnych nawyków, które rozwinąłem w tym zakresie, ma więcej wspólnego z tym, czego *nie robię*, niż z tym, co *robię*, i chodzi tu o to, bym miał „wystarczająco dużo czasu” na to, co ma dla mnie znaczenie. A to, czego *nie robię*, to nie oglądałem zbyt dużo telewizji. Nigdy mnie to nie kręciło, choć dziś, mając te wszystkie świetne seriale takie jak *Żywe trup*y czy *Gra o tron*, które każdy zdaje się oglądać non stop, coraz trudniej

¹ S. Johnson, *Kto zabrał mój ser?*, Studio EMKA, 2000.

² K. Blanchard, S. Johnson, *Jednominutowy menedżer. Najpopularniejsza na świecie metoda zarządzania*, MT Biznes, 2011.

jest się powstrzymać. Mam wrażenie, że coś mi umyka i chyba faktycznie tak jest, ale koleś, słuchaj, ja mam pracę do zrobienia. Nie mam nic do Was, Wy, którzy znajdujecie czas na oglądanie seriali, ale nie sądzę, bym miał czas siedzieć przez telewizorem. Tak, niekiedy obejrzę film przyrodniczy czy dokument. Oglądam wiadomości i programy biznesowe. No i oczywiście zawsze pilnuję kolejnego odcinka *Shark Tank*. Staram się jednak unikać tych wszystkich seriali fabularnych, takich jak *Imperium* czy *Homeland*. Dlaczego? Bo to tylko *opowieści*. Ponieważ dajesz im się pochłonać. Ponieważ uzależniają. Ponieważ mam dużo do zrobienia i choć produkcje te są dobre, to nie są warte tego, co musiałbym poświęcić.

Nie oglądam więc nałogowo telewizji. Czasem zobaczę jakiś film, ale nie pozwalam sobie wpaść w pułapkę sześciu czy siedmiu sezonów serialu, a za każdym razem, kiedy kusi mnie sprawdzić, co tam nowego w *House of Cards* czy *Orange Is the New Black*, wracam wspomnieniami do mojej matki, gdy byliśmy tylko we dwoje. Kiedy mieliśmy tylko tych kilka miejscowych kanałów. Po prostu nie wyobrażam sobie mojej matki tak pochłoniętej serialem, że oglądałaby go non stop przez cały weekend, nadrabiając zaległości — to nigdy by się nie zdarzyło.

Jej dobry przykład stał się moim: **wstawaj wcześniej, pracuj ciężko, rób to, co trzeba, nie narzekaj i powtórz to następnego dnia**. Kiedy byłem dzieckiem, mój czas nie był tylko mój. Musiałem wkładać wysiłek w swoje działania poza szkołą. Te osiem godzin dnia na lekcjach to jeszcze nie wszystko. Szedłem do szkoły, robiłem swoje i czekałem na dzwonek, który oznajmiał mi, że mogę zająć się swoimi rzeczami. Później, w liceum, zacząłem pracować w programie co-op organizowanym przez First Boston na Manhattanie³, więc mogłem zobaczyć, jak będzie wyglądać moje prawdziwe życie, a zatem *to* również stało się częścią mojego codziennego wysiłku. *To* stało się moją walką — a kiedy tylko postanowiłem zarabiać pieniądze i realizować swoje marzenia, zacząłem traktować swoją pracę dodatkową jak pełny etat. Jak gdyby od tego zależało moje życie.

I w pewien sposób tak było — ale jeszcze nie wtedy. Marzenia, ciężka praca, biegania... mogły mnie tylko przygotować na to, co miało dopiero nadejść.

³ Co-op to rodzaj programu edukacyjnego, łączącego zwykłą formę edukacji z biznesem, przeplatającego zajęcia akademickie z uczeniem się w ramach pracy zawodowej — *przyp. tłum.*

Zapomnijmy na chwilę o tym *dotatkowym wysiłku*. Sama szkoła była dla mnie wyzwaniem. Jestem dyslektykiem — pisałem już o tym, mówiłem, wskazywałem to jako jedną z największych przeszkód na drodze do sukcesu dla wielu dzieci (nawet dla tych bardzo dorosłych!). Aby wytrwać w szkole, musiałem dać z siebie więcej, żeby nadążyć za innymi. Zadania domowe zajmujące innym dzieciakom godzinę czy dwie mnie zajmowały od czterech do pięciu godzin, więc musiałem poświęcać na nie jeszcze więcej czasu. Ale aż do szkoły średniej nie miałem innego wyjścia. To przecież nie tak, że była jakaś tabletką do wzięcia, jak to jest dzisiaj, kiedy dzieci dostają leki na ADD czy ADHD. A ponieważ dysleksji się nie leczyło, nie było też na jej temat zbyt wielu informacji, nie można też było liczyć na pomoc, ponieważ organizacje farmaceutyczne nie mogłyby na tym w żaden sposób zarobić. Nie szukałem lekarstwa, nie traktowałem swoich trudności jako wymówki. Nie szukałem też ucieczki. Szukałem tylko pomocy. Ale wiesz co? Jeśli mógłbym się przenieść w czasie i wziąć magiczną tabletkę, nie zrobiłbym tego. Ponieważ wyleczenie mojej dysleksji, pokonanie tej przeciwności losu, wymagało, bym pracował ciężiej, i może dzięki temu doszedłem do tego, co dziś mam.

CIEKAWOSTKA MOCY: Przedsiębiorcy z dysleksją częściej tworzą firmy i szybciej je rozwijają niż przedsiębiorcy bez tego utrudnienia... Jeśli masz problemy z uczeniem się, to wiedz, że jesteś w doborowym towarzystwie: Richard Branson, Charles Schwab, Henry Ford, David Boies, Ted Turner, Tommy Hilfiger i uniżony autor tej książki — wszyscy oni odnieśli sukces mimo zdiagnozowanej dysleksji.

W poprzednich książkach pisałem o niektórych drobnych rzeczach, którymi zajmowałem się w przeszłości. Naprawiałem stare rowery, sprzedawałem lusterka, ołówki i inne przedmioty dzieciakom w szkole. Naprawiałem stare zabawki, odśnieżałem ulice. Miałem wiele sposobów na zarobienie pieniędzy, dzięki czemu mogłem się wybrać do kina, kupić sobie pizzę czy colę... rozumiesz. Nie chcę tu sugerować, że byliśmy z mamą biedni. To nie tak. Mieliśmy przyzwoity dom, żyliśmy w przyzwoitej dzielnicy — przynajmniej do pewnego momentu. Ale jeśli potrzebowałem kilku dodatkowych dolarów, żeby na przykład kupić sobie jeszcze jedną parę butów... *sam* musiałem o to zadbać.

Uświadomiłem sobie bardzo wcześnie, że życie i śmierć każdego z moich przedsięwzięć zależały od tego, ile czasu byłem gotów mu poświęcić. Kiedy więc trudniłem się rowerami, wstawałem bardzo wcześnie w sobotni rano, przed przyjazdem śmieciarek, żeby powykrecać części z zużytych rowerów, które ludzie wystawiali na śmietnik. Musiałem też odkryć, o której godzinie najlepiej pojechać na tyły fabryki lusterek w poszukiwaniu małych ręcznych lusterek. Musiałem także znaleźć czas na wizytę w sklepie z zabawkami, gdzie wyrzucali wszystko to, co ludzie zwracali. Ogólnie musiałem po prostu zacząć, określić swój teren i pospiesznie robić swoje, by upewnić się, że nikt mi nie sprzątnie okazji sprzed nosa.

Czas to pieniądź — to kolejne trywialne stwierdzenie, które słyszymy na okrągło. Głoszą je aspirujący przedsiębiorcy, ale również liderzy branży, na stałe goszczący w tym słynnym jednym procencie. Kiedy pierwszy raz usłyszałem to stwierdzenie, wcale nie było dla mnie nowością. Sam do tego doszedłem przy pierwszym poważniejszym interesie, kiedy zajmowałem się odśnieżaniem. **W mojej dzielnicy musiałeś wyjść z domu o cholernie wczesnej godzinie, żeby zarobić trochę grosza na odśnieżaniu.** Jeśli zaspiałeś albo zająłeś się najpierw własnym podjazdem, albo też zatrzymałeś się po drodze na śniadanie, to traciłeś szansę na zarobek — bo, tak szczerze, w odśnieżaniu śniegu, kiedy to każdy z łopata i zdrowym kręgosłupem odśnieża tę samą ulicę, późny start to przepis na porażkę.

I pamiętaj, nie chodziło *tylko* o pieniądze. To samo nastawienie do życia zagościło u mnie w szkole — w tym, w jaki sposób kształtowałem relacje z moimi znajomymi. Jednym z powodów takiego podejścia było to, że nie byłem raczej wyrosniętym chłopcem — miałem niezłą kondycję, ale rozmiar ciała już przeciętny — znaczyło to, że jeśli nie byłem pierwszy, jeśli nie nadążałem za piłką, to nie mogłem liczyć na wybranie do drużyny. Ale jeśli byłem pierwszy, mogłem rządzić w grze, zwłaszcza jeśli była to *moja* gra, więc pilnowałem, żebym to ja był tym, który wszystko rozkręca, gwarantując tym samym sobie możliwość gry. Baseball, spoko — z tym nigdy nie miałem problemu. Ale futbol, koszykówka? Będąc jednym z tych mniejszych dzieciaków w dzielnicy, łatwo było zostać przeoczonym, więc dawałem z siebie wszystko, żeby się upewnić, że wybiorą mnie do drużyny.

Znowu, **nikt mnie tego nie nauczył.** Nikt nie powiedział: „Daymondzie, musisz teraz zrobić to i to”. Nie, o wszystko musiałem zadbać sam. Byłem jedynakiem. Moja matka nie miała czasu pomóc mi w poruszaniu się

w tej trudnej rzeczywistości, a zresztą nie chciałem jej zamęczać swoimi problemami. I tak miała ich już dużo na głowie. To wszystko nauczyło mnie, że sam muszę znaleźć sposób na opracowanie swojego podejścia. Nie było żadnego sekretnego przepisu, który mogłem wziąć, zmodyfikować i uczynić swoim. Była tylko moja matka, która dawała mi przykład niesamowitej etyki zawodowej, a zatem mogłem albo temu wzorowi dorównać, albo nie.

Był to mój wybór.

GRIND, CZYLI WALKA

W *Sile przedsiębiorczości, sile upadku* podzieliłem się z czytelnikami tym, co uważałem za łatwy do zapamiętania akronim dla głównych tematów tamtej książki — pięcioma zachętami do działania, które uczyniłem częścią swojego życia i kariery, a które mogłyby się przydać moim czytelnikom. **Nazwałem je moimi zasadami SHARK**, ponieważ dostrzegałem podobieństwa między cechami gatunków rekinów (agresywne, zaradne, nienasycone) a cechami, których potrzebujemy do odniesienia sukcesu jako przedsiębiorcy.

Przez lata korzystałem z tej wersji akronimu w swoich prezentacjach, od chwili kiedy trafiłem do programu *Shark Tank*, ponieważ myślałem, że to świetny sposób na wsparcie i wypromowanie nowej wspianałej marki, której częścią się stałem, i na połączenie tego, co przekazywałem w swoich prezentacjach, z popularnością programu. Ale nie był to tylko chwyt reklamowy. Czytelnikom naprawdę podobały się te lekcje, tak samo jak i moim słuchaczom na przestrzeni lat, więc postanowiłem zaktualizować je w tej książce — zaferuję przy okazji zupełnie nowy zestaw rad.

Oto moje zasady **SHARK**:

- Określ cel.
- Odrabiaj pracę domową.
- Kochaj to, co robisz.
- Pamiętaj, jesteś marką.
- Nie przestawaj działać.

Jak już powiedziałem, ludziom naprawdę spodobały się te zasady — okazały się świetnym narzędziem edukacyjnym. Ale, po prawdzie, powodem, dla którego tak wielu osobom one odpowiadały, było to, że *mnie* one odpowiadały. Ponieważ wprowadziłem je do swojego życia, były

one częścią mnie. Były szczerze. Odniosłem dzięki nim sukces, więc łątwiej było też motywować innych do wykorzystania tych zasad do odniesienia sukcesu.

Tym razem postanowiłem odejść od wspaniałych mieszkańców oceanu — i od zażartych istot, które siedzą obok mnie w panelu *Shark Tank*. Postanowiłem skupić się na głównym przekazie tej książki — na *walce*. W tym momencie pewnie się zastanawiasz, o jakiej *walce* mowa? **Wyszukaj oryginalny termin „grind” w słowniku języka angielskiego, a znajdziesz wiele różnych znaczeń: mielić na proszek... ścierać... ostrzyć nóż albo ostrze... operować młynkiem, na przykład takim do kawy.** I jest jeszcze kilka definicji, które nie są odpowiednie dla dzieci (te musisz już sobie wyszukać sam).

Alte to, co mam tu na myśli, to bardziej potoczne znaczenie tego słowa — to, które przeniknęło do naszego życia, by wyrażać, a czasem i chwalić ideę starej dobrej ciężkiej pracy: wiesz, zakasać rękawy i zrobić, co trzeba, dać z siebie wszystko, zrealizować pracę w bezwzględny sposób. I czy Twoja *walka* dotyczy robienia pieniędzy, czy harowania w szkole lub w pracy, czy nawet dążenia do bycia najlepszym rodzicem pod słońcem, to nie jest zaledwie koncepcja, ale sposób życia. Jak pisałem w poprzedniej książce, jest to Twoje nastawienie — a kiedy nauczysz się żyć w zgodzie z nim, jak mnie się udało, wejdiesz na ścieżkę sukcesu.

Oto więc moje zasady **GRIND**:

Zabierz się do pracy. Słuchaj, wszyscy potrafimy gadać. Wszyscy marzymy i wszyscy postanawiamy się zmienić. No dalej, powieś ten tekst **MYŚL AMBITNIE** w miejscu, w którym będziesz zawsze patrzeć na te słowa, ale pamiętaj, że słowa to jeszcze nie wszystko, same w sobie nic Ci nie dadzą. **Nie możesz zacząć dążyć do realizacji celu, dopóki nie wykonasz tego najważniejszego pierwszego krok.** Ale jest jeszcze coś. **Ten pierwszy krok nie musi być wielki. Musi po prostu pchnąć Cię do przodu, choćby odrobinę.** To właśnie jest wspaniałe w takiej przyrostowej zmianie: powoli się do Ciebie zbliża, sumuje się, w końcu daje efekty. Zapisz więc swoje cele, jeśli tak wolisz. Opracuj strategię, jeśli potrzebujesz konkretnego planu. Ale cokolwiek postanowisz zrobić, po prostu się rusz. Teraz. **Nieważne, jakich trudności doświadczasz. Jutro wcale nie będzie lepiej. Zaczynj więc działać już dziś.**

Powtarzaj. Oto esencja omawianej *walki*. Jeśli chcesz doświadczyć tych przyrostowych zysków, musisz działać w systematyczny sposób.

Działaj... ucz się... *powtórz*. Oto podstawowy przepis na sukces, czy mówimy o medytowaniu o tej samej porze każdego dnia, ćwiczeniach fizycznych, czytaniu, modlitwie, czy wyrabianiu sobie innego nawyku lub rutyny, które pomogą Ci w nadaniu Twoim dniom pewnej struktury czy sensu. **Zrób coś raz i osiągnij w tym pozytywny wynik, a będzie to tylko świadczyło o głupim szczęściu. Zrób to jeszcze raz i znów, i jeszcze raz, osiągając te same pozytywne rezultaty, a może rzeczywiście coś w tym będzie.** Rusz się i zacznij kształtować swoją rutynę... i trzymaj się jej. Każdego dnia. Rozwijaj dobre nawyki... i nie pozwól sobie ich łamać. Każdego dnia. Jeśli jesteś taki jak ja, słowo *powtarzaj* może przypominać Ci te stare reklamy szamponów: „piana, płukanie i powtarzamy”. Pamiętasz? Tekst ten stał się tak popularny, że zaczął się pojawiać w instrukcjach na butelkach szamponów. Jako taktyka marketingowa to całkiem niezły pomysł, nie sądzisz? Specjaliści od reklamy potrafią nas uwarunkować tak, byśmy wierzyli, że ich produkt jest tak niezbędny dla naszego zdrowia i dobrego samopoczucia, że nie tylko musimy z niego korzystać, ale wręcz musimy go używać *dwa razy*. Dla mnie fraza ta to świetne przypomnienie drugiej zasady **GRIND**: my, ludzie, naprawdę lubimy nawyki i chodzi o to, by o tym pamiętać, kiedy nadajemy naszym dniom strukturę.

(Prawdę mówiąc, dobre nawyki trudno porzucić, ale musisz je najpierw w sobie *wyrobić... zabierz się więc do pracy* i to nie tylko raz, ale znowu i znowu. A co ważniejsze, *trzymaj się tego*. Dziś. Jutro. Na zawsze).

Wymagaj. By dać z siebie wszystko. By zespół dał z siebie wszystko. Wymagaj określania tego, czego potrzebujesz do realizacji wszystkich swoich celów. **Jeśli wymagasz doskonałości w tym, co dajesz od siebie, doskonałość odnajdziesz też w tym, co otrzymujesz.** Wymagaj więc tego — ponieważ w życiu nie chodzi o to, co zaakceptujesz, ale o to, co **wynegocjujesz**.

Nawiguj. To zasada przypominająca tę o ciągłym dążeniu do przodu z zasad **SHARK**. To samo, ale w innym środowisku. Chodzi tu o niepostrzymanego ducha, którego tak zachwalamy u innych, nawet jeśli czasami mamy problem z odnalezieniem jego wersji w sobie. Oto ciekawostka na temat rekinków — a przynajmniej niektórych gatunków — potrafią pływać w czasie snu. Tak naprawdę muszą to robić, bo żeby mogły oddychać, woda musi przepływać przez ich skrzela. A to oznacza, że posiadają niesamowitą zdolność nawigowania w oceanie — nawet kiedy śpią! Tu, na suchym lądzie, nie wystarczy, że znajdziesz drogę z punktu A do punktu B — dowolny system GPS może tu pomóc. Nie, kluczem

jest nawigowanie w długiej podróży życia i poruszanie się z odpowiednią szybkością i precyzją, tak jak robi to rekin w wodzie. Czy wiedziałeś, że kiedy rekin się posila albo atakuje, potrafi płynąć dwa razy (i trochę) szybciej niż normalnie? Rekin ostronosy, jeden z najszybszych pływaków w oceanie, potrafi pędzić z prędkością prawie pięćdziesięciu kilometrów na godzinę! Dla nas, śmiertelników, lekcja jest prosta — musimy wiedzieć, dokąd chcemy się w życiu dostać — musimy znać nasze cele, pasje, marzenia — i dążyć w ich kierunku z furją i świadomością celu.

Najlepsze, najbardziej dosłowne przykłady takiej mentalności *byle do przodu* dostrzegamy u sportowców, którzy wynoszą swój wysiłek na ponadludzki poziom — w swoim treningu, przygotowaniu mentalnym, zawodach sportowych. Dają z siebie wszystko, ponieważ muszą. Jeśli tego nie robią, ktoś ich pokona albo zostaną w tyle. To samo tyczy się biznesu, nie sądzisz? Znani mi przedsiębiorcy, którzy odnieśli największy sukces, to niemalże sportowcy-wojownicy. Nie pozwalają sobie na porzucenie swoich marzeń i celów. I to samo odnosi się do ich ćwiczeń fizycznych, ponieważ praktycznie każda z tych znanych mi osób wie, że trzeba się podnieść z kanapy i zacząć ruszać, w ten czy inny sposób, praktycznie każdego dnia. To tak jak z rekinami: ciągle się ruszają, cały czas. Nie zawsze po to, by znaleźć ofiarę, ale *zawsze* się ruszają. O to mi chodzi, gdy mówię, że nie możesz się poddać. Działaj, idź ciągle do przodu. Nie zniechęcaj się potknięciami po drodze. **Pamiętaj, przeszkody od czasu do czasu na pewno się znajdują. Pamiętaj także, że Twoje projekty upadną tylko wtedy, kiedy się poddasz.**

Pragnij, pędź do przodu, bądź zdeterminowany. Wielu aspirujących przedsiębiorców ma wrażenie, że są skreśleni, zanim w ogóle złączą — tak jakby byli nic niewarci, choć jeszcze w ogóle nie zaczęli działać. Dobrze to znam, ponieważ kiedy uruchamialiśmy firmę odzieżową FUBU, wiele osób uważało, że nam odbiło. Nawet kiedy wróciliśmy z pierwszych targów w Vegas z setkami tysięcy dolarów w zamówieniach, nie mogliśmy dostać pożyczki na potrzebne materiały do ich realizacji. Kiedy więc ludzie mówią mi, że nikt nie wierzył w nich, w ich produkt czy wizję, a potem mówią, że i tak pokonali te przeciwności losu i odnieśli sukces... cóż, rozumiem, jak bardzo słodkie jest to uczucie.

Oto lekcja dla Ciebie: nie ignoruj tych *krytyków* na Twojej ścieżce, kiedy dążysz na szczyt; zamiast tego spraw, by te negatywne sądy pracowały *dla* Ciebie. Niech Cię *napędzają* choćby po to, byś mógł udowodnić

innym, że się mylą. **Bądź zdeterminowany, by zadać cios tym przewidywaniom, przeskoczyć z dużym zapasem dowolną poprzeczkę, którą Ci zawieszono.**

A oto i moje największe *pragnienie* — które powinienes uczynić także *swoim*.

GRIND... może nie są to tak ciekawe zasady jak **SHARK**, ale robią swoje. Zabranie się do pracy, powtarzanie, wymaganie, nawigowanie, pragnienie, pędzenie do przodu, determinacja... W gruncie rzeczy to wszystko. Weź więc te zasady do serca i przy okazji pamiętaj, że wszystkie zasady **SHARK** wciąż są ważne. Teraz po prostu dorzucisz kilka nowych.

CO ZAMIERZASZ ZROBIĆ?

Ludzie, których poznasz w tej książce, znaleźli sposób, by zabrać się do pracy. By powtarzać dowolny rytuał czy formułę, które pomogły im zacząć. By wymagać najlepszych wyników i wysiłku od siebie samych i od innych ludzi. By nawigować po ścieżkach kariery i swojego życia z precyzją i instynktem rekina w oceanie. I znaleźli sposób, by wykorzystać swoje pragnienia, pędzić do przodu i z determinacją realizować cele, które sobie nakreślili.

Pozwól więc, że opowiem Ci o nich coś więcej. Niektórych już znasz — przedsiębiorców, przedstawicieli branży rozrywkowej, sportowców, biznesmenów i liderów branżowych, których *walka* zaprowadziła na szczyty. O innych jeszcze nie słyszałeś — to adwokaci, artyści, właściciele małych firm, ludzie sukcesu, którzy dali z siebie wszystko, by pokonać trudności i znaleźć swoją drogę.

Mam nadzieję, że opowieści i strategie tych osób zainspirują Cię do tego, by zacząć walczyć we własnym życiu i w ramach własnej kariery. Każda z tych osób została uwzględniona w książce, ponieważ było w niej coś, co mnie inspirowało — i jestem pewien, że to coś zainspiruje też Ciebie.

Aby dowiedzieć się więcej na temat zasad **GRIND** i tego, jak zastosować je we własnym życiu, wejdź na stronę
www.daymondjohn.com/Grind.

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 

Nie ma cudownych metod na spektakularny sukces. Aby wygrać, wspiąć się na sam szczyt i na nim pozostać, trzeba wziąć się do ciężkiej pracy, wytrwale podążać do celu, stawać się lepszym, wydajniejszym, sprytniejszym od innych. Klasyczna idea, że sukces zależy od mądrego wysiłku, ogromnej wytrwałości i ambitnej pracy, wciąż pozostaje aktualna. Przy tym nie jest ważne, czy próbujesz wspiąć się po szczeblach korporacyjnej drabiny, odnieść sukces jako artysta, prowadzić firmę, czy po prostu czuć się szczęśliwszy. Zasada jest prosta: aby odnieść sukces, musisz pracować.

Ta książka jest długo oczekiwaną kontynuacją bestsellerowej *Sily przedsiębiorczości, siły upadku*. Pozwoli Ci poznać nawyki i sposoby codziennego funkcjonowania ludzi sukcesu, którzy dzięki pracy i zaangażowaniu dostali się na szczyty. Znajdziesz tu zapis szczytów rozmów z wieloma niezwykłymi osobami, będziesz mógł zgłębić ich sposoby działania. Może zechcesz wprowadzić do swojego życia niektóre z tych nawyków i technik. Jest ich bardzo dużo i zapewne nie wszystkie okażą się równie przydatne w Twoim przypadku. Zobaczysz, jak grać w defensywie, radzić sobie w sytuacji kryzysowej, a także jak grać w ofensywie i tworzyć nowe strategie, które mogą pchnąć życie w zupełnie nowym kierunku. I codziennie będziesz utwierdzać się w przekonaniu, że wytrwałość i praca pomagają sprostać każdemu wyzwaniu. Każdemu.

Dowiedz się, jak:

- wyznaczać ambitne cele, zgodne z własnymi wartościami
- wytrwale podążać do celu i się nie poddawać
- znaleźć w sobie inspirację i determinację
- zachować równowagę, pracując jak rekin biznesu
- wykorzystać swoją emocjonalną energię

DAYMOND JOHN jest amerykańskim biznesmenem, inwestorem, autorem książek i mówcą motywacyjnym. Jest znany jako założyciel i prezes firmy odzieżowej FUBU, dostarczającej stroje dla wielbicieli hip-hopu, założył też firmę konsultingową Shark Group. Laureat licznych prestiżowych nagród.

DANIEL PAISNER jest amerykańskim autorem i współautorem ponad sześćdziesięciu książek. Kilkaście z nich stało się bestsellerami. Pisząc, współpracował z wieloma sławnymi osobami, również ze świata wielkiego sportu i biznesu.

Skoncentruj się. Bądź wytrwały. Nie bój się walki i wysiłku!

książkiklasybusiness



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



Zamówienia telefoniczne:
0 801 339900



0 601 339900

onepress

Sprawdź najnowsze promocje:
• <http://onepress.pl/promocje>
Książki najchętniej czytane:
• <http://onepress.pl/bestsellery>
Zamów informacje o nowościach:
• <http://onepress.pl/nowosci>

Hellon SA
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice
tel.: 32 230 98 63
e-mail: onepress@onepress.pl
<http://onepress.pl>

ebook dostępny wyłącznie na:
ebookpoint.PL



ISBN 978-83-283-4790-8



9 788328 347908

cena 39,90 zł