

TIMOTHY FERRISS Autor bestsellera
4-godzinny
tydzień pracy

NARZĘDZIA TYTANÓW



Taktyki, zwyczaje
i nawyki milionerów, ikon popkultury
i ludzi wybitnych

SPIS TREŚCI

PRZEDMOWA 13

NA RAMIONACH GIGANTÓW 17

ZACZNIJ TUTAJ – JAK KORZYSTAĆ Z TEJ KSIĄŻKI 19

1. ZDROWIE

Amelia Boone 35

Dr Rhonda Perciavalle Patrick 39

Christopher Sommer 42

Dominic D'Agostino 54

Patrick Arnold 70

Joe De Sena 73

Wim „The Iceman” Hof 76

Jason Nemer 82

Dr med. Peter Attia 96

Dr med. Justin Mager 110

Charles Poliquin 112

Pavel Tsatsouline 124

Laird Hamilton, Gabby Reece
i Brian Mackenzie 132

James Fadiman 141

Martin Polanco i Dan Engle 151

Kelly Starrett 166

Paul Levesque (Triple H) 172

Jane McGonigal 176

Adam Gazzaley 179

ROZDZIAŁY NIEPROFILOWE

Gymnast Strong 47

Sauna beczkowa Ricka Rubina 81

AcroYoga – tajskie latanie 89

Dekonstrukcja sportu i umiejętności ruchowych
za pomocą pytań 94

Dieta Slow-Carb® – ściągawka 120

Mój 6-elementowy zestaw gimnastyczny w plecaku 122

5 narzędzi umożliwiających szybsze zasypianie i lepszy sen 182

5 porannych rytuałów, które pomagają mi dobrze przeżyć dzień 187

Wprowadzenie do treningu umysłu 193

3 wskazówki od pioniera z Google 198

Trener Sommer – pojedyncza decyzja 204

2. BOGACTWO

Chris Sacca	209	Ramit Sethi	345
Marc Andreessen	215	Alex Blumberg	363
Arnold Schwarzenegger	222	Ed Catmull	369
Derek Sivers	230	Tracy DiNunzio	373
Alexis Ohanian	241	Phil Libin	376
Matt Mullenweg	249	Chris Young	380
Nicholas McCarthy	256	Daymond John	386
Tony Robbins	259	Noah Kagan	388
Casey Neistat	267	Kaskade	393
Morgan Spurlock	272	Luis von Ahn	395
Reid Hoffman	278	Kevin Rose	404
Peter Thiel	283	Neil Strauss	411
Seth Godin	289	Mike Shinoda	416
James Altucher	299	Justin Boreta	420
Scott Adams	316	Scott Belsky	424
Shaun White	327	Peter Diamandis	435
Chase Jarvis	337	Sophia Amoruso	443
Dan Carlin	342	B.J. Novak	445

ROZDZIAŁY NIEPROFILOWE

Sztuczki zwiększające produktywność dla neurotyków, maniaków i szaleńców (takich jak ja)	244
Jak wygląda mój poranny dziennik	275
Stwórz sobie kurs MBA w realnym świecie	304
Prawo kategorii	333
Tysiąc prawdziwych fanów – nowe spojrzenie	351
Rozbrajanie Kickstartera	359
Mój sprzęt do nagrywania podcastów	366
Strategia płótna	398
Inwestowanie pod wpływem przecucia	407
Jak zapracować na wolność	427
Jak mówić „nie”, kiedy ma to największe znaczenie	452

3. MĄDROŚĆ

BJ Miller	473	Paulo Coelho	594
Maria Popova	480	Ed Cooke	600
Jocko Willink	486	Amanda Palmer	603
Sebastian Junger	494	Eric Weinstein	606
Marc Goodman	499	Seth Rogen	
Samy Kamkar	502	i Evan Goldberg	616
General Stanley McChrystal		Margaret Cho	623
i Chris Fussell	510	Andrew Zimmern	625
Shay Carl	517	Rainn Wilson	628
Will MacAskill	522	Naval Ravikant	631
Kevin Costner	527	Glenn Beck	638
Sam Harris	530	Tara Brach	641
Caroline Paul	536	Sam Kass	644
Kevin Kelly	549	Edward Norton	647
Whitney Cummings	557	Richard Betts	649
Bryan Callen	564	Mike Birbiglia	653
Alain de Botton	567	Malcolm Gladwell	659
Cal Fussman	578	Stephen J. Dubner	662
Joshua Skenes	583	Josh Waitzkin	665
Rick Rubin	585	Brené Brown	674
Jack Dorsey	592	Jason Silva	678

ROZDZIAŁY NIEPROFILOWE

Narzędzia hakera	504
Proces dickensowski – ile cię kosztują twoje przekonania?	525
Moje ulubione ćwiczenie myślowe: opanowywanie lęku	541
Czy to jest właśnie to, czego się obawiam?	554
Manifest lenistwa	571
Dźwięki doskonałości	590
Wskazówki pisarskie od Cheryl Strayed	598
8 sposobów radzenia sobie z nienawistnikami	619
Słój wspaniałości	657
Dlaczego potrzebujemy w życiu roztrenowania	671
Badanie „niemożliwego”: 17 pytań, które zmieniły moje życie	684
Kilka praktycznych myśli o samobójstwie	709
„Dobrze”	736

Jon Favreau 681

Jamie Foxx 696

Bryan Johnson 701

Brian Koppelman 706

Robert Rodriguez 723

Sekou Andrews 738

ZAKOŃCZENIE 739

25 NAJLEPSZYCH ODCINKÓW *THE TIM FERRISS SHOW* 742

MOJE SZYBKIE PYTANIA 745

KSIĄŻKI NAJCZĘŚCIEJ DAROWANE ALBO POLECANE PRZEZ MOICH GOŚCI 747

ULUBIONE FILMY I SERIALE TELEWIZYJNE 761

PODZIĘKOWANIA 766

ZACZNIJ TUTAJ – JAK KORZYSTAĆ Z TEJ KSIĄŻKI

*Z brzegu widać różne rzeczy, których nie sposób dostrzec ze środka.
Wspaniałe, niewyobrażalne rzeczy – ludzie znajdujący się
z brzegu widzą je pierwszy.*

Kurt Vonnegut

U inteligentnego człowieka rutyna jest przejawem ambicji.

W.H. Auden

Jestem ofiarą nałogu robienia notatek.

Na przykład opisałem niemal wszystkie swoje wizyty na siłowni od czasu ukończenia 18. roku życia. Bruliony z tymi notatkami zajmują jakieś 2,5 metra półek na regale w moim domu. Pamiętaj, że dotyczą tylko jednego tematu, a ja opisuję w ten sposób dziesiątki aspektów mojego życia. Ktoś mógłby powiedzieć, że to rodzaj zaburzenia obsesyjno-kompulsywnego, a wiele osób uznałoby moje postępowanie za przejaw manii. Sam patrzę na to zupełnie inaczej: traktuję moje notatki jak zbiór przepisów na życie.

Moim celem jest nauczyć się czegoś raz i później korzystać z tego bez ograniczeń.

Zalóżmy na przykład, że trafiam przypadkiem na moje zdjęcie z 5 czerwca 2007 roku i myślę: „O rany, chciałbym znowu tak wyglądać”. Nie ma sprawy. Otwieram zakurzony brulion z 2007 roku, analizuję wpisy dotyczące aktywności fizycznej i diety z mniej więcej ośmiu tygodni poprzedzających 5 czerwca, powtarzam opisane czynności oraz sposoby postępowania i proszę bardzo: oto ja odmłodzony o kilka lat (nie licząc włosów). Nie zawsze jest tak łatwo, ale często.

Ta książka, podobnie jak poprzednie, jest zbiorem przepisów na zwiększenie wydajności, które zbierałem na własny użytek. Od pozostałych różni ją to, że nie zamierzałem jej wydawać.

Piszę te słowa, siedząc w paryskiej kawiarni z widokiem na Ogród Luksemburski, mieszczący się po drugiej stronie Rue Saint-Jacques. To prawdopodobnie najstarsza ulica w Paryżu, mogąca się poszczycić bogatą historią pisarskiej obecności. Victor Hugo mieszkał kilka przecznic od miejsca, w którym się znajduję. Gertruda Stein pijała kawę, a F. Scott Fitzgerald spotykał się ze znajomymi o rzut kamieniem stąd. Po chodniku przechadzał się tam i z powrotem Hemingway, podczas gdy w jego głowie buzowały fabuły nowych powieści (a we krwi bez wątpienia buzowało wino).

Przyjechałem do Francji, żeby odpocząć od wszystkiego. Od mediów społecznościowych, poczty elektronicznej, zobowiązań towarzyskich, ustalonych planów... od wszystkiego z wyjątkiem jednego projektu. Dałem sobie miesiąc na przypomnienie sobie wszystkich lekcji, których udzieliło mi niemal 200 najwybitniejszych na świecie ludzi, goszczących w moim podcaście *The Tim Ferriss Show* (liczba pobrań wszystkich odcinków przekroczyła ostatnio 100 milionów). Wśród moich gości znaleźli się mistrzowie szachowi, gwiazdy filmowe, czterogwiazdkowi generałowie, zawodowi sportowcy i menedżerowie funduszy hedgingowych. Towarzystwo było bardzo różnorodne.

Niektóre z tych osób od czasu przeprowadzenia wywiadów stały się udziałowcami firm albo brały udział w różnych przedsięwzięciach twórczych, zaczynając od projektów inwestycyjnych, kończąc na kręceniu niezależnych filmów. W efekcie od czasu nagrania rozmów dowiedziałem się od nich o wiele więcej podczas wspólnych treningów na siłowni, zakrapianych winem jam sessions, wymiany wiadomości tekstowych, wspólnych kolacji albo nocnych rozmów telefonicznych. Każdą z tych osób poznałem zatem o wiele lepiej niż ktoś, kto czytał tylko powierzchowne doniesienia prasowe na ich temat.

Dzięki otrzymanym lekcjom moje życie stało się lepsze pod każdym względem. Był to jednak zaledwie wierzchołek góry lodowej. Większość klejnotów nadal spoczywała ukryta na tysiącach stron transkrypcji i od-

ręcznych notatek. Bardziej niż czego innego pragnąłem możliwości skondensowania tej wiedzy w formie jednego praktycznego poradnika.

Przeznaczyłem więc cały miesiąc na analizę materiałów (oraz, jeśli mam być szczery, jedzenie bułeczek z czekoladą), żeby stworzyć – na własny użytek – destylat zdobytej wiedzy. Owocem mojej pracy miał być ostatni, ale najcenniejszy brulion w moim życiu. Miał mi służyć przez lata, w każdej chwili dając odpowiedź na nurtujące mnie pytania.

Cel był wzniosły, ale nie wiedziałem, jaki będzie rezultat.

Po kilku tygodniach efekt przeszedł wszelkie oczekiwania. Bez względu na sytuację, w jakiej się znajdowałem, jakiś fragment tej książki zawierał podpowiedź, co dalej robić. Teraz kiedy czuję, że utknąłem lub wpadłem w pułapkę, kiedy jestem zdesperowany albo zły, gdy popadam w jakiś konflikt albo po prostu nie wiem, co robić, wertuję te strony z filiżanką mocnej kawy w ręce. Jak dotąd zawsze udawało mi się znaleźć remedium na dręczące mnie problemy po zaledwie 20 minutach przeglądania spostrzeżeń moich przyjaciół, którzy od teraz będą także twoimi przyjaciółmi. Chcesz, aby ktoś po przyjacielsku poklepał cię po plecach? Znajdziesz tu kogoś takiego. Potrzebujesz otrzeźwiającego policzka? Wiele z tych osób chętnie ci go wymierzy. Chcesz, żeby ktoś ci wytłumaczył, dlaczego twoje lęki są nieuzasadnione, a twoje wymówki niewarte funta kłaków? Nie ma sprawy.

Jest mnóstwo świetnych cytatów, ale ta książka jest czymś więcej niż zbiorem aforyzmów. To zbiór narzędzi, które mogą odmienić twoje życie.

W księgarniach można znaleźć wiele książek z wywiadami. Ta jest inna, ponieważ ja sam nie uważam siebie za autora wywiadów. Postrzegam siebie jako eksperymentatora. Jeśli nie mogę sprawdzić czegoś osobiście albo powtórzyć wyników w zagmatwanych realiach życia codziennego, nie jestem tym zainteresowany. Wszystko, co znajdziesz na kartach tej książki, zostało przeze mnie w jakiś sposób zweryfikowane, zbadane i zastosowane w życiu. Wykorzystywałem dziesiątki opisanych tu taktyk i filozofii podczas trudnych negocjacji, w ryzykownych sytuacjach albo przy okazji ważnych transakcji biznesowych. Lekcje udzielone przez moich rozmówców pozwoliły mi zarobić miliony dolarów i oszczędziły mi daremnego wysiłku oraz niepotrzebnej frustracji. Sprawdzają się wtedy, kiedy są najbardziej potrzebne.

Zastosowania niektórych narzędzi są oczywiste, podczas gdy inne są bardziej subtelne i stają się zrozumiałe dopiero po upływie tygodni od zapoznania się z nimi. Olśnienie przychodzi, kiedy rozmyślamy pod prysznicem o niebieskich migdałach albo powoli zapadamy w sen.

Można znaleźć wiele mądrości w krótkich, jednowierszowych sentencjach. Niektórzy potrafią w nich zmieścić sekret doskonałości w swojej dziedzinie. Jak by powiedział Josh Waitzkin (strona 665), mistrz szachowy, którego życiorys stał się kanwą filmu *Szachowe dzieciństwo*, te małe kęsy wiedzy stanowią najlepsze źródło „ważnych wniosków płynących z drobnych spostrzeżeń”. Proces łączenia ich w jedną całość był bardzo odkrywczy. Jeżeli wcześniej sądziłem, że dostrzegam jakiś ukryty schemat, myliłem się: widziałem najwyżej 10%. Mimo to nawet te okruchy notatek z rozmów z poszczególnymi mentorami zmieniły moje życie i pozwoliły mi dziesięciokrotnie poprawić wyniki. Po przeanalizowaniu zapisu rozmów z ponad setką osób w tym samym kontekście zaczęło jednak robić się ciekawie. Fani kina mogą skojarzyć to doświadczenie z ostatnimi scenami *Szóstego zmysłu* albo *Podejrzanych*: „Czerwona gałka u drzwi! Ten cholerny kubek Kobayashi! Jak mogłem tego nie zauważyć? Miałem to przecież przed oczami!”.

Chcąc umożliwić ci dostrzeżenie tego obrazu, starałem się pokazać powtarzające się schematy i zwrócić uwagę na to, że nawyki, przekonania i zalecenia wielu moich gości wzajemnie się uzupełniają.

Gotowa układanka jest znacznie ciekawsza niż prosta suma elementów.

CO WYRÓŻNIA TYCH LUDZI?

Osądzaj człowieka po jego pytaniach, a nie odpowiedziach.

Pierre-Marc-Gaston de Lévis

Opisani w tej książce wybitni ludzie nie mają żadnych nadprzyrodzonych mocy.

To reguły, które sami ustalili, umożliwiają im naginanie rzeczywistości w takim stopniu, że można odnieść wrażenie, iż faktycznie dysponują ponadnaturalną siłą, ale skoro oni mogli się tego nauczyć, ty też zdołasz to zrobić. Te „reguły” często przyjmują postać niespotykanych nawyków i ważnych pytań.

W zdumiewająco dużej liczbie przypadków siła tych ludzi tkwi w absurdzie. Im bardziej absurdalne i „niemożliwe” pytania zadają, tym istotniejszych udzielają odpowiedzi. Weźmy na przykład pytanie, które seryjny przedsiębiorca i multimiliarder Peter Thiel lubi zadawać sobie i innym:

„Jeżeli zamierzasz zrobić coś ze swoim życiem i masz plan osiągnięcia tego w ciągu 10 lat, zadaj sobie pytanie: Dlaczego nie mogę tego zrobić w ciągu 6 miesięcy?”

Dla zilustrowania mojego toku myślenia sparafrazuję powyższe zdanie:

„Co mógłbyś zrobić, aby zrealizować swoje cele na najbliższych 10 lat w ciągu 6 miesięcy, gdyby ktoś przystawił ci pistolet do głowy?”

Zatrzymajmy się na chwilę. Czy oczekuję, że pomyślisz o tym przez 10 sekund, a następnie w ciągu kilku miesięcy zrealizujesz swoje marzenia na następnych 10 lat? Nic podobnego. Spodziewam się jednak, że to pytanie skutecznie pobudzi twój umysł, który wyłoni się niczym motyl z poczwarki i zdobędzie nowe możliwości. „Normalne” systemy, z których korzystamy, narzucone nam reguły społeczne oraz standardowe schematy zachowań nie sprawdzają się przy poszukiwaniu odpowiedzi na tego typu pytania. Musimy odrzucić sztuczne ograniczenia, tak jak się zrzuca skórę, żeby zrozumieć, że możemy zmienić rzeczywistość, w której funkcjonujemy. To wymaga jedynie wprawy.

Sugeruję, abyś poświęcił czas na zastanowienie się nad najbardziej absurdalnymi pytaniami, które znajdziesz w tej książce. Trzydzieści minut poświęcone na zapisywanie strumienia świadomości (strona 275) może odmienić twoje życie.

Dodam, że choć świat jest kopalnią złota, prawdziwe skarby można znaleźć dopiero kopiąc w głowach innych ludzi. Pytania są naszymi kilofami i źródłem przewagi konkurencyjnej. Ta książka będzie twoim arsenałem narzędzi do wyboru.

DETALE ZWIĘKSZAJĄCE WYDAJNOŚĆ

Kiedy porządkowałem materiał na własne potrzeby, nie chodziło mi o stworzenie uciążliwego, 37-etapowego programu działania.

Zależało mi na czymś przystępnym i dającym natychmiastowe korzyści. Traktuj zawarte w tej książce reguły jak drobne detale zwiększające wydajność. Można nimi wzbogacić każdy program działania (czytaj:

różne ścieżki kariery, osobiste wybory, wyjątkowe obowiązki itd.), aby podsyć płomień postępu, który buchnie wtedy jak polany benzyną.

Na szczęście nie zawsze trzeba 10 razy większego wysiłku, żeby osiągnąć 10 razy lepsze wyniki. Wielkie zmiany mogą być wynikiem drobnych działań. Nie trzeba przebiec ultramaratonu, zrobić doktoratu ani układać sobie życia od nowa, żeby zmienić swoją sytuację. To drobne, ale konsekwentne działania składają się na wielkie osiągnięcia (np. weryfikowanie planów przez „czerwony zespół” raz na kwartał, kierowane medytacje Tary Brach, posty strategiczne czy ketony egzogeniczne).

Przyjęta w tej książce definicja narzędzia jest bardzo szeroka. Pod tym pojęciem można rozumieć nawyki, książki, wewnętrzne dialogi, ulubione pytania i wiele innych rzeczy.

CO MAJĄ ZE SOBĄ WSPÓLNEGO?

Czytając tę książkę, będziesz w naturalny sposób poszukiwał wspólnych dla wszystkich osób nawyków i zaleceń. Powinieneś to robić. Oto kilka powtarzających się motywów (niektóre są naprawdę dziwne):

- Ponad 80% osób, z którymi rozmawiałem, codziennie uprawia medytację lub praktykuje uważność.
- Zaskakująco wielu mężczyzn (ale nie kobiet) powyżej 45. roku życia nie jada śniadań albo są one symboliczne (np. Laird Hamilton, strona 132; Malcolm Gladwell, strona 659; generał Stanley McChrystal, strona 510).
- Wiele osób schładza organizm przed snem za pomocą urządzenia ChiliPad.
- Powtarzają się entuzjastyczne opinie między innymi o takich książkach, jak *Od zwierząt do bogów*, *Almanach biednego Ryszarda*, *Wywieranie wpływu na ludzi* i *Człowiek w poszukiwaniu sensu*.
- Wiele osób ma zwyczaj słuchania na okrągło jednej piosenki dla zwiększenia koncentracji (strona 590).
- Niemal wszyscy realizują jakieś „projekty specjalne” (przedsięwzięcia podejmowane za własne pieniądze w wolnym czasie, których efekty są następnie oferowane potencjalnym nabywcom).
- Panuje przekonanie, że „porażka nie jest trwała” (zob. Robert Rodriguez, strona 723), lub jego odmiany.

- Niemal każdy z moich gości potrafi przekształcać oczywiste „słabości” w ważne źródła przewagi konkurencyjnej (zob. Arnold Schwarzenegger, strona 222).

Oczywiście pomogę ci połączyć fakty, ale są one źródłem zaledwie niecałej połowy wartości tej książki. Niektóre najbardziej wartościowe rozwiązania można znaleźć na marginesie ogólniejszych rozważań. Chcę, żebyś znalazł czarną owcę pasującą do twoich dziwactw. Zwracaj uwagę na nietypowe doświadczenia moich gości, takie jak życiowa droga Shaya Carla, który zaczynał od pracy fizycznej, następnie był gwiazdą YouTube’a, a potem założył start-up i sprzedał go po jakimś czasie za prawie miliard dolarów (strona 517). Zmiany są stałym elementem życia moich gości. Programista powiedziałby: „To nie pluskwa. To funkcja programu!”.

Staraj się czerpać z doświadczeń moich gości jak najwięcej, łączyć je w niepowtarzalne kombinacje i tworzyć z nich własny pomysł na życie.

TA KSIĄŻKA JEST JAK SZWEDZKI STÓŁ – OTO, JAK NAJEŚĆ SIĘ DO SYTA

ZASADA NR 1: OPUSZCZAJ, CO ZECHCESZ

Chcę, żebyś odpuścił sobie czytanie fragmentów, które cię nie zainteresują. Lektura tej książki powinna być dobrą zabawą; wybieraj z menu tylko to, co wyda ci się naprawdę smakowite. Do niczego się nie zmuszaj. Jeśli nie lubisz krewetek, to ich po prostu nie jedz. Ta książka ma być przewodnikiem, z którego wybierzesz najbardziej atrakcyjną wycieczkę. Tak ją właśnie napisałem. Chciałbym, żeby każdego czytelnika zaciekawiło 50%, zachwyliło 25% i na zawsze urzekło 10% treści. Oto dlaczego: Dla każdego z milionów słuchaczy moich podcastów i dziesiątek ludzi, którzy pracowali nad tą książką, podział treści na te trzy przedziały procentowe jest zupełnie inny. Było to dla mnie wielkim zaskoczeniem.

Wielu gości występujących w tej książce – ludzi bezwzględnie najlepszych w tym, co robią – czytało te same profile, żeby odpowiedzieć na moje pytanie o to, które 10% treści zostawić, a które 10% usunąć. Często było tak, że fragmenty, które jedni koniecznie chcieli zostawić, inni zdecy-

dowanie pragnęli usunąć. Każdy będzie czytał tę książkę inaczej. Oczekuję, że odrzucisz wiele fragmentów. Skupiaj się na tym, co naprawdę cię zainteresuje.

ZASADA NR 2: OPUSZCZAJ, ALE Z GŁOWĄ

Mimo powyższego staraj się zauważać to, co opuszczasz. Możesz postawić kropkę w rogu strony albo zaznaczyć markerem tytuł podrozdziału.

Być może opuszczasz bowiem właśnie te zagadnienia lub fragmenty, które są przyczyną niedostatków, trudności i nierozwiązanych problemów w twoim życiu? W moim przypadku właśnie tak było.

Jeżeli zatem postanowisz coś opuścić, zwróć na to uwagę, wróć do tego później i zadaj sobie pytanie: „Dlaczego tego nie przeczytałem?”. Czy wydało ci się to obraźliwe? Było niegodne ciebie? Za trudne? Czy doszedłeś do takiego przekonania w wyniku własnych przemyśleń, czy też odzwierciedla ono twoje uprzedzenia odziedziczone po rodzicach i innych osobach? Bardzo często „nasze” przekonania wcale nie są nasze.

Postępując w ten sposób **t w o r z y s z** siebie, zamiast tylko **o d k r y - w a ć**. Odkrywanie siebie jest pożyteczne, ale odnosi się głównie do przeszłości. To tak, jakbyś spoglądał w lusterko wsteczne. Jeśli chcesz dojechać do celu, lepiej, abyś patrzył przez przednią szybę.

PAMIĘTAJ O DWÓCH ZASADACH

Niedawno brałem udział w pikniku zorganizowanym na zacienionym nabrzeżu Sekwany tuż przy Place Louis Aragon przez studentów pisarstwa z Paris American Academy. Pewna kobieta odciągnęła mnie na bok i zapytała, co tak naprawdę chcę przekazać w tej książce. Chwilę później zostaliśmy wciągnięci z powrotem do rozmowy przez pozostałych uczestników pikniku, którzy opowiadali o tym, jak kręta była ich droga prowadząca do tego miejsca. Niemal wszyscy od bardzo dawna – nawet od 30 albo 40 lat – pragnęli przyjechać do Paryża, ale byli przekonani, że to niemożliwe.

Słuchając ich opowieści, wyciągnąłem skrawek papieru i zanotowałem na nim moją odpowiedź na pytanie tej kobiety. W tej książce chcę przede wszystkim dać do zrozumienia, że:

1. **Sukces, jakkolwiek go definiujesz, jest osiągalny, jeśli przyswoisz sobie sprawdzone w praktyce przekonania i nawyki. Być**

- może ktoś już wcześniej odniósł taki sukces, o jakim marzysz, a wiele osób robiło podobne rzeczy. „A co z przedsięwzięciami, których jeszcze nikt się nie podejmował, takimi jak kolonizacja Marsa?”, zapytasz. Na to też są sposoby. Spójrz na monumentalne gmachy wznoszone przez innych, zastanów się nad najważniejszymi decyzjami w życiu Roberta Mosesa (przeczytaj książkę *The Power Broker*) albo po prostu znajdź kogoś, kto miał odwagę robić wspaniałe rzeczy uważane w jego czasach za nieosiągalne (jak Walt Disney). Dostrzeżesz wiele elementów wspólnych, które możesz wykorzystać.
2. **Twoi superbohaterowie (idole, ikony, tytani, miliarderzy itd.) niemal bez wyjątku składają się z samych wad, ale rozwinęli do perfekcji jedną lub dwie mocne strony.** Ludzie są z natury niedoskonalimi. Sukces odnosimy nie dlatego, że nie mamy żadnych wad, ale dzięki odnalezieniu w sobie wyjątkowych atutów i budowaniu na ich podstawie odpowiednich nawyków. Aby nikt nie miał co do tego wątpliwości, celowo umieściłem w tej książce dwa fragmenty (na stronach 244 i 709), po których przeczytaniu pomyślisz: „O rany, ten cały Ferriss jest beznadziejny. Jak mu się udało cokolwiek osiągnąć?”. Każdy zmagają się z demonami, o których nic nie wiesz. Bohaterowie tej książki nie są inni. Wszyscy muszą z czymś walczyć. Mam nadzieję, że cię to pocieszy.

KILKA WAŻNYCH UWAG NA TEMAT ZAWARTOŚCI KSIĄŻKI

STRUKTURA

Książka składa się z trzech części, zatytułowanych: „Zdrowie”, „Bogactwo” i „Mądrość”. Oczywiście ich tematyka w wielu miejscach się pokrywa, ponieważ wszystko jest ze sobą powiązane. Właściwie można powiedzieć, że te trzy tematy są jak nogi statywu, na którym umieszczone jest twoje życie. Każdy z nas potrzebuje wszystkich trzech. „Bogactwo” w kontekście tej książki oznacza dużo więcej niż pieniądze. Znaczenie tego słowa rozciąga się na obfitość czasu, relacji z ludźmi i innych ważnych rzeczy.

Pisząc *4-godzinny tydzień pracy, 4-godzinne ciało i 4-godzinny mistrz kuchni*, zamierzałem stworzyć trzyczęściowy cykl nawiązujący do słynnej

sentencji Benjamina Franklina: „Early to bed and early to rise, makes a man healthy, wealthy, and wise”¹.

Ludzie ciągle mnie pytają, co umieściłbym w *4-godzinny tygodniu pracy*, gdybym miał napisać tę książkę od nowa. Co bym dodał? Te same pytania zadają mi odnośnie do *4-godzinnego ciała* i *4-godzinnego mistrza kuchni*. *Narzędzia tytanów* zawierają większość odpowiedzi.

ROZBUDOWANE CYTATY

Przed napisaniem tej książki zadzwoniłem do Masona Curreya, autora *Codziennych rytuałów*, w których opisał on nawyki 161 twórczych osób, takich jak Franz Kafka i Pablo Picasso. Zapytałem go, które swoje decyzje dotyczące książki uważa za najlepsze. Oto jego odpowiedź: „Pozwoliłem opisywanym osobom przemówić własnym głosem i była to jedna z najlepszych decyzji. Często interesujące były nie tyle same nawyki, ile sposób, w jaki moi rozmówcy o nich opowiadali”.

To bardzo ważne spostrzeżenie, które tłumaczy, dlaczego zbiory cytatów zwykle nie mają zbyt dużej siły oddziaływania.

Weźmy na przykład prostą sentencję Jamiego Foxxa: „Co jest po drugiej stronie strachu? Nic”. Jest godna uwagi i można wyczuć, że ma głębokie znaczenie. Założę się jednak, że wyleci ci z głowy w ciągu tygodnia. A co by było, gdybym zwiększył jej siłę oddziaływania, dołączając do niej wyjaśnienie samego Jamiego Foxxa dotyczące tego, w jaki sposób za jej pomocą uczy dzieci pewności siebie? Kontekst i oryginalny język uczą myślenia w stylu najlepszych, a nie tylko bezmyślnego przytaczania cytatów. To rodzaj cennej metaumiejętności. W związku z tym w niniejszej książce znajdziesz wiele rozbudowanych cytatów i opowieści.

Niektóre zdania będą napisane **pogrubioną czcionką**. Dodałem pogrubienie, aby zwrócić twoją uwagę na te fragmenty.

Jak czytać cytaty w skali mikro

- [...] = Pominięty fragment wypowiedzi.

¹ Dosł.: „Kto wcześniej się kładzie i wcześniej wstaje, będzie zdrowy, bogaty i mądry”, aczkolwiek sens tej maksymy dobrze oddaje polskie przysłowie „Kto rano wstaje, temu Pan Bóg daje” – *przyjp. tłum.*

- [słowa w nawiasach kwadratowych] = dodatkowe informacje, których zabrakło w wypowiedzi mojego gościa, ale które mogą być niezbędne do zrozumienia, o czym była mowa, a także moje uzupełnienia i rekomendacje.

Jak czytać cytaty w skali makro

Jeden z moich gości, a zarazem jedna z najbardziej inteligentnych osób, jakie znam, był zaskoczony, kiedy pokazałem mu niezredagowany tekst spisany z nagrania. „O rany – stwierdził. – Uważam się za raczej bystrego faceta, ale widzę, że używam czasu przeszłego, teraźniejszego i przyszłego jakby nie było między nimi żadnej różnicy. Brzmię przez to jak kompletny dureń”.

Teksty spisane z nagrań bywają bardzo niedoskonałe. Czytałem wiele swoich, więc wiem, jak źle może być.

W ferworze rozmowy gramatyka często schodzi na dalszy plan, ustępując miejsca falstartom i powtórzeniom. Każdemu zdarza się wtedy zaczynać zdanie od „no więc” albo „to tak”. Podobnie jak miliony innych osób sam często nadużywam kolokwializmów. Niektórzy myślą liczbę pojedynczą z mnogą. Takie rzeczy być może uchodzą w swobodnej rozmowie, ale rażą w książce.

Z szacunku dla moich gości i czytelników zredagowałem więc niektóre cytaty, aby były bardziej przejrzyste. Starłem się zachować istotę wypowiedzi moich rozmówców, a jednocześnie zwiększyć ich czytelność i nadać im lepsze brzmienie. W niektórych przypadkach zostawiałem słowa moich gości w oryginalnej postaci, aby nie pozbawiać wypowiedzi niezwyklej energii i nie odzierać ich z emocji. Inne fragmenty, w tym moje własne wypowiedzi, wygładziłem dla lepszego efektu.

Jeżeli znajdziesz w tej książce jakieś niemądre lub niezgrabne stwierdzenia, przyjmij, że są wynikiem mojego niedopatrzenia. Wszyscy goście przedstawieni w tej książce są niezwykli, a ja starałem się pokazać ich wyjątkowość.

POWTARZAJĄCE SIĘ SCHEMATY

Uwagi dotyczące pokrewieństwa zaleceń i filozofii różnych osób zamieściłem w nawiasach. Na przykład kiedy Jane Doe opowiada o znaczeniu testowania wyższych cen, dodaję: „(zob. Marc Andreessen, strona 215)”,

ponieważ jego starannie uzasadniona odpowiedź na pytanie o hasło do umieszczenia na billboardzie brzmiała: „Podnieś ceny”.

HUMOR!

W tej książce znajdziesz wiele śmiesznych rzeczy. Przede wszystkim gdybyśmy byli przez cały czas poważni, wykończylibyśmy się, zanim zdołalibyśmy zrobić coś naprawdę ważnego. Poza tym gdyby ta książka była tylko i wyłącznie poważna, bez krzty humoru, i gdyby zabrakło w niej odrobiny wygłupu, nic byś nie zapamiętał. Zgadzam się z Tonym Robbinsem (strona 259), że informacje pozbawione emocji są trudno przyswajalne.

Wyszukaj w internecie „efekt von Restorffa” oraz „efekt świeżości i pierwszeństwa”, jeśli interesuje cię naukowa strona tego zagadnienia, ale celowo napisałem tę książkę w taki sposób, żeby ułatwić zapamiętywanie informacji. Wiążą się z tym...

DUCHOWE ZWIERZĘTA

Tak, duchowe zwierzęta. Nie było miejsca na fotografie, ale chciałem umieścić w książce jakieś ilustracje, żeby było zabawniej. Wydawało mi się, że nic z tego nie będzie, ale nagle – po jednym lub czterech kieliszkach wina – przypomniałem sobie, że jeden z moich rozmówców, Alexis Ohanian (strona 241), lubi pytać kandydatów do pracy: „Jakie jest twoje duchowe zwierzę?”. Eureka! Znajdziesz więc małe rysunki duchowych zwierząt przy nazwiskach wszystkich osób, które były gotowe się w to zabawić. Co jest w tym najlepsze? To, że dziesiątki osób potraktowały to pytanie bardzo poważnie. Niektórzy długo się wahali, przysyłali mi obszerne wyjaśnienia, a nawet diagramy Venna. Pytali, czy może to być stworzenie mityczne albo roślina. Nie zdołałem jednak zebrać na czas odpowiedzi od wszystkich osób, więc rysunki są rozrzucone po książce nieco chaotycznie. Traktuj je jak małe klejnoty absurdu w bardzo praktycznej książce. Ludzie mieli frajdę z wymyślenia swoich duchowych zwierząt.

ROZDZIAŁY NIEPROFILOWE I WYNURZENIA TIMA FERRISSA

We wszystkich trzech częściach znajdziesz rozdziały nieprofilowe i fragmenty mojego autorstwa. Zwykle ich celem jest szersze omówienie jakichś ważnych zasad i narzędzi wymienianych przez kilka osób.

ADRESY URL, STRONY INTERNETOWE I MEDIA SPOŁECZNOŚCIOWE

Pominałem większość adresów URL, ponieważ kiedy są nieaktualne, tylko denerwują wszystkich. Zagadnienia warte wyszukania w sieci zostały opisane słowami ułatwiającymi ich znalezienie.

Wszystkie odcinki mojego podcastu można znaleźć na stronie fourhourworkweek.com/podcast. Wystarczy wyszukać nazwisko gościa, a kompletne nagranie audio, notatki dotyczące odcinka, linki i dodatkowe zasoby wyskoczą z czeluści internetu jak gorący tost z opiekacza w chłodny poranek.

W niemal wszystkich profilach gości wskazuję, w których mediach społecznościowych najłatwiej nawiązać z nimi kontakt: TW = Twitter, FB = Facebook, IG = Instagram, SC = Snapchat, LI = LinkedIn.

NA POŻEGNANIE – TRZY NARZĘDZIA, KTÓRE UMOŻLIWIAJĄ KORZYSTANIE Z POZOSTAŁYCH

Wiele osób opisanych w tej książce poleca lekturę poematu Hermanna Hessego *Siddhartha*. Naval Ravikant (strona 631) podczas naszych długich spacerów po wypiciu kawy wielokrotnie zwracał moją uwagę na jeden szczególnie ciekawy fragment. Tytułowy bohater poematu jest mnichem żyjącym w ubóstwie. Pewnego dnia przybywa do miasta i zakochuje się w słynnej kurtyzanie Kamali. Kiedy próbuje zabiegać o jej względy, ona pyta, jaki majątek posiada. To samo pytanie zadaje mu także znany kupiec. Odpowiedź Siddharthy w obu przypadkach jest taka sama, więc w tym miejscu przytoczę tylko tę drugą historię. W ostatecznym rozrachunku Siddhartha dostaje wszystko, czego pragnie.

KUPIEC: „Co ty możesz dać, skoro nie masz żadnego majątku?”

SIDDHARTHA: „Każdy daje to, co ma. Wojownik daje swoją siłę, kupiec towar, nauczyciel naukę, chłop ryż, rybak rybę”.

KUPIEC: „Doskonale. Więc powiedz, cóż takiego ty masz do zaoferowania? Czego się nauczyłeś, co umiesz?”

SIDDHARTHA: „Umiem myśleć. Umiem czekać. Umiem pościć”.

KUPIEC: „To wszystko?”

SIDDHARTHA: „Myślę, że to wszystko”.

KUPIEC: „A co z tego za pożytek? Cóż ci przyjdzie na przykład z tego, że umiesz pościć?”

SIDDHARTHA: „To bardzo pożyteczna umiejętność, panie. Jeżeli nie ma się nic do jedzenia, najrozsądniejsze, co można zrobić, to pościć. Gdyby na przykład Siddhartha nie nauczył się pościć, musiałby dziś jeszcze iść na służbę, do ciebie czy gdziekolwiek, bo zmuszałby go do tego głód. Ale tak może spokojnie czekać, nie wie, co to niecierpliwość, nie wie, co to przymusowa sytuacja, głód może próbować na nim swojej siły, a Siddhartha będzie się tylko śmiał”².

Często myślę o odpowiedziach Siddharthy w następujących kategoriach:

„Umiem myśleć” → Posiadanie odpowiednich zasad podejmowania decyzji oraz umiejętność zadawania sobie i innym właściwych pytań.

„Umiem czekać” → Umiejętność perspektywicznego planowania, długookresowego działania i odpowiedniego dysponowania posiadanymi zasobami.

„Umiem pościć” → Umiejętność radzenia sobie z trudnościami i nieszczęściami. Ćwiczenie niezwyklej wytrwałości i wyrabianie w sobie odporności na ból.

Ta książka pomoże ci w rozwijaniu tych umiejętności.

Napisałem *Narzędzia tytanów*, ponieważ właśnie takiej książki potrzebowałem przez całe życie. Mam nadzieję, że lektura sprawi ci tyle samo przyjemności, ile mnie sprawiło jej pisanie.

Pura vida,
Tim Ferriss
Paryż

² Fragment *Siddharthy* Hermanna Hessego w przekładzie Małgorzaty Łukasiewicz – przyp. tłum.

PSYCHOLOGIA BIZNESU

„Nie zawdzięczam wszystkiego wyłącznie sobie. Podobnie jak wszyscy ludzie, znalazłem się tu, gdzie jestem, stojąc na ramionach gigantów”.

z przedmowy Arnolda Schwarzeneggera

Przez ostatnie dwa lata autor bestsellerów „New York Timesa” Tim Ferriss poznawał zwyczajnie i narzędzia ludzi sukcesu z całego świata. Dzięki zdobytej wiedzy zdołał podwoić swoje dochody, stał się bardziej elastyczny i szczęśliwszy. *Narzędzia tytanów* zawierają najciekawsze spostrzeżenia i fragmenty notatek ze spotkań z tymi wyjątkowymi ludźmi.

Z tej książki dowiesz się między innymi:

- Jak najlepiej zacząć dzień proponowaną przez **Tony’ego Robbinsa** metodą wprowadzania się w odpowiedni stan ducha i umysłu.
- Jak przejść do ofensywy we własnym życiu, korzystając z rad miliardera **Chrisa Sakki**.
- Jak **Arnold Schwarzenegger** wykorzystuje wojnę psychologiczną i jak zarobił miliony dolarów jeszcze zanim został gwiazdorem filmowym.
- Jak „Czarodziej z Hollywood” **Robert Rodriguez** przemienia słabości w zalety.
- Jak sobie radzić z komplikacjami i porażkami, idąc za przykładem byłego komandosa **Jocko Willinka**.
- Jak pokonać strach i zdobyć pewność siebie wzorem **Jamiego Foxxa**.
- Jak wyszukiwać i testować nowe możliwości metodą ikony przedsiębiorczości **Marca Andreessena**.
- Jak zadawać pytania wzorem autora bestsellerów **Malcolma Gladwella**.
- Jak komik **Mike Birbiglia** doprowadził do tego, że prezydent Obama powiedział „kupa” (i jak rozmawiać z celebrytami).
- Jak poradzić sobie z twórczą blokadą, korzystając z rad **Paula Coelho**, autora *Alchemika* (60 milionów sprzedanych egzemplarzy).
- Jak słynna nauczycielka medytacji **Tara Brach** akceptuje i wykorzystuje negatywne emocje.
- Jak rozwijać odporność psychiczną za pomocą trzech ćwiczeń polecanych przez emerytowanego generała **Stanleya McChrystala**.
- Jak jeden z pierwszych inżynierów Google **Chade-Meng Tan** odkrył tajemnicę szczęścia...

...oraz wielu innych rzeczy. Pełną listę ludzi, którzy odmienią twoje życie, znajdziesz na stronie 17 i 18.

Patronat:

THINKTANK
rekomenduje

Harvard
Business
Review
POLSKA

ICAN
INSTITUTE

BRAND24

WP
wirtualna polska

HRNews
WWW.HRNEWS.PL

ISBN 978-83-8087-244-8



9 788380 187244 8 >

Cena 54,90 zł
MT 17004

www.mtbiznes.pl