

Urszula Barbara Krawczyk

Skuteczny Umysł



*Jak żyć z wizją,
działać z lekkością
i osiągać więcej, będąc sobą*



Urszula Barbara
Krawczyk

Skuteczny Umysł

Jak żyć z wizją, działać z lekkością
i osiągać więcej, będąc sobą.

Wydanie I

Projekt okładki

Paweł Król

Redakcja i korekta

Mariusz B. Krawczyk

Skład i druk

Standruk

ISBN

978-83-965063-3-7

Wydawca

Absens Carens Sp. z o. o.

Ul. Partyzantów 48, Czeczotki

05-152 Czosnów

e-mail: redakcja@absenscarens.eu

Copyright by

Urszula Barbara Krawczyk

Nakład

6 500 egzemplarzy

Zacznij od umysłu. Reszta podąży.

SPIS TREŚCI

Wstęp: Dlaczego skuteczność to świadomy wybór?

Nasza podróż zaczyna się od poznania głównych założeń książki, dowiemy się jaki wpływ na skuteczność ma mechanika kwantowa i dlaczego skuteczność nie jest przypadkiem ale wynikiem świadomego wyboru, działań i nawyków. Wszystko zaczyna się od tego jak postrzegamy rzeczywistość, jak myślimy i jakie mamy nawyki, które kształtują nasz charakter.

Rozdział 1: Twoje życie zaczyna się w Twojej głowie

Zacznijmy od fundamentu - od myślenia. Wszystko zaczyna się od tego, jak myślimy o sobie i o świecie. To ma kluczowy wpływ na nasze działania. Rozdział ten szczegółowo wyjaśnia, jak świadome myślenie wpływa na naszą rzeczywistość i jakie techniki, afirmacja czy wizualizacja, pomagają przeprogramować nasze myśli na pozytywne i wspierające.

Rozdział 2: Podświadomość cichy architekt naszego życia

Zrozumienie roli podświadomości to kolejny kluczowy element. Tu wyjaśniamy, jak podświadomość wpływa na naszą codzienną skuteczność i jak można ją świadomie zmieniać za pomocą NLP i innych technik. Zaczynamy pracować nad tym, jak usunąć ograniczające przekonania i nawyki, które stoją na drodze do sukcesu.

Rozdział 3: Jak wdrażać 7 Nawyków Skutecznego Działania w praktyce?

Po wstępie o myśleniu i podświadomości przechodzimy do konkretnych czyli jak zastosować zasady 7 Nawyków w codziennym życiu. Covey podkreśla, że skuteczność nie jest efektem pojedynczych działań, ale wynikiem świadomego budowania nawyków zgodnych z naszymi wartościami. Ten rozdział będzie konkretnością, dzięki której każdy czytelnik będzie w stanie wdrożyć te zasady w swoje życie.

Rozdział 4: Proaktywność – fundamentem skutecznego działania

Proaktywność pojawia się teraz, jako naturalny wynik pracy nad myśleniem i podświadomością. To przecież właśnie proaktywność pozwala nam przejąć kontrolę nad naszym życiem, nie czekając na zewnętrzne okoliczności. Rozdział ten ukazuje, jak podejmować decyzje i działać z inicjatywą, a także jak utrzymać tę postawę na co dzień.

Rozdział 5: Od reaktywności do proaktywności

W tej części koncentrujemy się na przejściu z automatycznych reakcji na świadome, przemyślane działania. Jak nasze myśli, emocje i przekonania wpływają na decyzje, często prowadząc do niepotrzebnego stresu. Kluczowym elementem jest zrozumienie, że proaktywność polega na przejściu kontroli nad własnym życiem, zamiast reagować na okoliczności. Dzięki świadomym wyborom i zmianie perspektywy, możemy skutecznie kształtować naszą rzeczywistość.

Rozdział 6: Myśl z wizją końca

Skoro już mamy zasady i nawyki, przyszedł czas na jasne wyznaczanie celów i tworzenie wizji. Zrozumienie, jak ważne jest planowanie z wyraźnym zrozumieniem celu i wizji skutku, pozwala wprowadzić do życia element celowości. Ten rozdział pomoże zrozumieć, jak długoterminowe cele wpływają na nasze decyzje i codzienne działania oraz co do tego ma psychologia kwantowa.

Rozdział 7: Rób najpierw rzeczy najważniejsze

Efektywne zarządzanie czasem i priorytetami to kolejny krok w osiągnięciu skuteczności. W tym rozdziale szczegółowo omówimy, jak skupić się na rzeczach, które mają największy wpływ na nasze życie i cele. To naturalna konsekwencja wcześniejszych rozdziałów, ponieważ kiedy wiemy, czego chcemy, łatwiej jest wybrać to, na czym powinniśmy się skupić.

Rozdział 8: Skuteczna komunikacja i relacje z innymi

Skuteczność nie polega tylko na zarządzaniu sobą, ale także na budowaniu silnych i efektywnych relacji z innymi. NLP i 7 Nawyków dostarczają tu niezbędnych narzędzi do skutecznej komunikacji, rozwiązywania konfliktów i budowania zaufania, co ma kluczowe znaczenie w każdej dziedzinie życia.

Rozdział 9: Sztuka zadawania skutecznych pytań

Ten rozdział jest ukierunkowany na rozwój umiejętności zadawania pytań, które pomagają w rozwiązywaniu problemów, w procesie podejmowania decyzji oraz w komunikacji z innymi. Zadawanie odpowiednich pytań jest jednym z kluczowych narzędzi do skutecznego działania.

Rozdział 10: Inteligencja emocjonalna – nową walutą sukcesu

Zarządzanie emocjami jest jednym z kluczowych elementów skuteczności. Rozpoznawanie i regulowanie własnych emocji oraz rozumienie emocji innych jest niezbędne do podejmowania trafnych decyzji i utrzymywania równowagi w życiu. W tym rozdziale poznasz techniki rozwoju inteligencji emocjonalnej, które są nieocenione w pracy nad sobą.

Koniec – czyli Twój początek

Zakończenie książki, które podsumowuje całą drogę do skuteczności. Zachęta do tego, aby czytelnik zaczął wprowadzać w życie to, czego się nauczył. To dopiero początek świadomego i skutecznego działania.

PRZEDMOWA

Trzymasz w rękach książkę, która powstawała przez blisko 15 lat. To efekt setek godzin spędzonych na salach szkoleniowych, licznych rozmów, dyskusji i warsztatów prowadzonych z różnorodnymi grupami: menadżerami korporacji, przedsiębiorcami, studentami, matkami, a nawet politykami i artystami. Ale to także owoc kilkudziesięciu lat doświadczenia w zarządzaniu sprzedażą w największych korporacjach świata, takich jak Microsoft, Cisco Systems czy Citrix oraz setek odbytych szkoleń menadżerskich z zakresu technik negocjacji, komunikacji i skutecznego zarządzania.

Historie, które tu przedstawiam, to autentyczne przykłady z życia, pokazujące, jak wiedza i praktyka, oparte na „7 nawykach skutecznego działania”, NLP i psychologii kwantowej, mogą realnie zmienić nie tylko sposób działania, ale przede wszystkim jakość życia.

Moja historia zaczęła się od fizyki na Uniwersytecie Jagiellońskim. Tam po raz pierwszy zetknęłam się z mechaniką kwantową i to nie jak obecnie – modnym hasłem, ale jako dziedziną nauki opartą na precyzyjnych równaniach i prawach. Dzięki fizyce zrozumiałam, że psychologia kwantowa – tak często traktowana dziś jeszcze z przymrużeniem oka – ma solidne, naukowe podstawy. Zasada nieoznaczoności Heisenberga, eksperymenty z efektem obserwatora i dualizm korpuskularno-falowy nie były dla mnie jedynie abstrakcyjną teorią, ale realnym kluczem do zrozumienia, jak nasze myśli wpływają na naszą rzeczywistość.

Moje życie stało się laboratorium, w którym testowałam, czy i dlaczego NLP działa. Eksperymentowałam z własnymi przekonaniem, językiem, reakcjami, a czasem także z własną tożsamością. Przeszłam przez niejednego życiowy zakręt, z którego pomogło mi wyjść wdrożenie „7 nawyków skutecznego działania” Stephena Coveya.

Dzięki tym zasadom nie tylko przetrwałam trudne momenty, ale przede wszystkim nauczyłam się, jak świadomie budować swoje życie na nowo – krok po kroku, każdego dnia.

Książka, którą oddaję w Twoje ręce, to efekt mojej podróży przez świat nauki, biznesu, rodzicielstwa i przede wszystkim – samoświadomości. Wykorzystuję w niej zarówno naukowe podstawy mechaniki kwantowej, jak i praktyczne narzędzia NLP oraz sprawdzoną filozofię 7 nawyków, by pokazać Ci, jak skutecznie zarządzać swoim umysłem i jak świadomie kształtować rzeczywistość, która Cię otacza.

Każdy, niezależnie od wieku, wykształcenia czy doświadczenia, może znaleźć w niej coś, co zainspiruje go do zmiany – nawet najmniejszej. Wierzę, że po jej przeczytaniu coś w Tobie „kliknie”. Tak jak kiedyś kliknęło we mnie. Bo skuteczność to świadomy wybór – i właśnie od niego zaczyna się prawdziwa zmiana.

Chcę gorąco podziękować osobom, bez których ta książka nie mogłaby powstać. Szczególnie mojemu mężowi – za cierpliwość, wsparcie i wiarę, zwłaszcza w chwilach, gdy sama ją traçałam.

Dziękuję Iwonie Kiwerskiej, która chyba jak nikt w Polsce zainicjowała 7 Nawyków Stephena Coveya i której rady były dla mnie bezcenne. Piotrowi Bieniowi za niezwykłą cierpliwość do długich dyskusji i za to, że zawsze potrafił sprowadzić mnie z obłoków teorii do praktyki codziennego życia. Otwierał mi drzwi do zrozumienia nie tylko 7 Nawyków Skutecznego Działania

Szczególne podziękowania należą się także moim dzieciom – za cierpliwość, gdy nasz dom zamieniał się w salę szkoleniową, a stół w jadalni stawał się biurkiem trenera. Dziękuję Wam za wyrozumiałość i miłość.

Dziękuję również wszystkim uczestnikom moich szkoleń – każda rozmowa, pytanie czy wątpliwość wzbogaciły mnie i tę książkę.

Dziękuję też wszystkim tym, którzy kiedyś we mnie zwątpili – to Wy najbardziej zmobilizowaliście mnie do pracy nad sobą i realizacji moich marzeń.

Dziękuję, że byliście częścią tej drogi.

Urszula Barbara Krawczyk
Czeczotki 2025

WSTĘP

Dlaczego skuteczność to świadomy wybór?

„Sukces nie jest ani magiczny, ani tajemniczy.
Sukces jest naturalną konsekwencją konsekwentnego
stosowania podstawowych zasad”

—Jim Rohn, przedsiębiorca,
autor i mówca motywacyjny



Skuteczność to coś więcej niż jedynie szczęśliwy zbieg okoliczności. To nie jest kwestia przypadku, ani wynik talentu, który ktoś otrzymał w darze. Skuteczność to świadomy wybór, to suma decyzji, które podejmujemy każdego dnia, to nawyki, które budujemy krok po kroku. W dzisiejszym świecie, pełnym nieustannych bodźców, rozpraszaających nas i przytłaczających oczekiwaniami innych, umiejętność świadomego zarządzania swoim życiem staje się kluczem do osiągnięcia zamierzonych celów i spełnienia.

Zbyt często wierzymy, że sukces zależy od zewnętrznych czynników – od miejsca, w którym się urodziliśmy, od wykształcenia, od szczęścia, które towarzyszy nam w życiu. Jednak ci, którzy naprawdę osiągają swoje cele, doskonale wiedzą, że to nie okoliczności mają największe znaczenie, lecz nasze własne decyzje. To sposób myślenia, to nasza zdolność do świadomego działania i dążenia do celu sprawiają, że osiągamy to, co zaplanowaliśmy. Skuteczność to umiejętność, którą można opanować, to praktyka, którą można rozwijać i doskonalić.

W tej książce dzielę się trzema kluczowymi podejściami, które stworzyły podstawy mojej własnej skuteczności i które pomogły mi przejąć kontrolę nad moim życiem. Są to: „7 Nawyków Skutecznego Działania” autorstwa Stephena R. Coveya, Neurolingwistyczne Programowanie (NLP) oraz psychologia kwantowa. Każde z tych podejść wnosi coś unikalnego, a razem tworzą potężne narzędzie, które pomaga świadomie kształtować myśli, emocje i działania.

„7 Nawyków Skutecznego Działania” Stephena Coveya – klasyczne, wciąż niezmiennie aktualne podejście do rozwoju osobistego i przywództwa. Covey przypomina nam, że prawdziwa skuteczność nie jest efektem doraźnych, impulsywnych działań, ale wynikiem długofalowego kształtowania nawyków, które są zgodne z naszymi

głębokimi wartościami. Opierając się na zasadach proaktywności, zarządzania priorytetami, synergii i budowania zaufanych relacji, Covey naucza jak harmonijnie łączyć działania z tym, co jest najważniejsze. To podejście jest fundamentem, na którym opieram wiele działań, zarówno w moim życiu osobistym, jak i zawodowym. Dzięki tym nawykom mogę nie tylko osiągać osobiste cele, ale także pomagać innym, organizując projekty, które mają na celu wspieranie ich rozwoju.

Jako certyfikowany trener 7 Nawyków Skutecznego Działania miałam możliwość prowadzenia szkoleń, warsztatów i indywidualnych konsultacji dla ponad czterech tysięcy osób – menadżerów, kierowników, specjalistów z bardzo różnych branż, środowisk i pokoleń. Rozmawiałam z ludźmi, którzy kierowali wielkimi zespołami w korporacjach, ale także z tymi, którzy prowadzili małe firmy rodzinne. Spotykałam młodych, ambitnych specjalistów na początku kariery oraz osoby, które szukały zmian już po pięćdziesiątce. Niezależnie od pozycji zawodowej czy wieku, prawie wszyscy uczestnicy kończyli warsztaty z podobnym nastawieniem: *„To jest świetne! Teraz już wiem, jak to działa, od jutra zmieniam wszystko!”*. Ale równie często, spotykając ich kilka tygodni później, słyszałam to samo: *„Metoda super, ale jakoś nie mogę utrzymać tych zmian w praktyce...”*.

To właśnie z tych rozmów i obserwacji zrodził się pomysł na tę książkę. Uznałam, że skoro tak wiele osób boryka się z podobnym problemem – silnym początkowym zapałem, który szybko gaśnie – potrzebne jest coś więcej niż sama teoria. Potrzebne jest wsparcie we wdrażaniu, pokazanie drobnych, lecz sprawdzonych kroków, które naprawdę prowadzą do trwałych efektów. Zależy mi na przedstawieniu metody, która będzie dostępna dla każdego, niezależnie od branży, doświadczenia czy stylu życia. Chcę pokazać, że skuteczność nawyków Coveya jest możliwa do osiągnięcia nie przez wielkie, heroiczne wysiłki, lecz poprzez drobne, konsekwentne działania podejmowane świadomie każdego dnia.

Ta książka jest efektem nie tylko moich osobistych doświadczeń, ale także setek rozmów z ludźmi, którzy szukali skutecznych metod zmiany swojego życia. Wiem już, że wdrożenie 7 Nawyków to nie kwestia jednorazowego szkolenia czy weekendowej inspiracji – to codzienna, świadoma praktyka, która zaczyna się od zmiany paradygmatów i drobnych, powtarzalnych działań. Mam nadzieję, że

moja historia, przykłady z życia oraz narzędzia, które tu znajdziesz, będą dla Ciebie inspiracją do tego, by świadomie kreować swoje życie każdego dnia na nowo.

Wdrożenie zasad skutecznego działania może wydawać się niezwykle proste, gdy czytamy o nich i zastanawiamy się nad ich znaczeniem. Łatwo jest zgodzić się, że nawyki takie jak myślenie z wizją końca, słuchanie ze szczerą intencją zrozumienia czy postawa wygrana - wygrana są fundamentem skuteczności. Jednak, kiedy przychodzimy do praktyki, napotykamy dwa poważne wyzwania. Pierwszym z nich jest proces oduczania się starych, nieproduktywnych nawyków, które przez lata stały się częścią naszego życia. Drugim wyzwaniem jest nauka nowych, pozytywnych nawyków, które będą wspierały nasze cele i wartości. Właśnie tutaj z pomocą przychodzi Programowanie Neurolingwistyczne (NLP), które oferuje skuteczne narzędzia do przeprogramowania naszego umysłu. Dzięki NLP możemy świadomie zmieniać nawyki, przekonania, przełamywać ograniczenia i budować nowe wzorce myślowe, które pozwolą nam wprowadzić zasady skutecznego działania w życie i utrzymać je dłużej. To metoda, która pomaga nie tylko w zrozumieniu, jak zmieniać swoje myśli, ale również w praktycznym wdrażaniu tych zmian w codziennym życiu.

Programowanie Neurolingwistyczne (NLP) to kolejna niezwykle istotna część tej książki. To metoda, która pozwala świadomie wpływać na nasz sposób myślenia, na nasze emocje i reakcje. NLP opiera się na badaniach Richarda Bandlera i Johna Grindera, którzy zidentyfikowali wzorce myślenia i komunikacji, które charakteryzują ludzi odnoszących sukcesy. NLP daje nam narzędzia, dzięki którym możemy przeprogramować nasz umysł, zmienić ograniczające przekonania, zarządzać emocjami, a także skutecznie komunikować się z innymi.

Moje doświadczenia w pracy menedżerskiej w globalnych korporacjach pozwoliły mi dostrzec, jak ogromne znaczenie ma skuteczna komunikacja i umiejętność zarządzania sobą i zespołem. Dzięki NLP, które stosowałam zarówno w życiu zawodowym, jak i osobistym, mogłam doskonalić swoje umiejętności negocjacyjne i współpracę z innymi, stając się bardziej świadomą liderką i mentorką.

Psychologia kwantowa stanowi wyjątkowe narzędzie w procesie rozwoju osobistego, ponieważ oferuje zupełnie nowe spojrzenie na

to, jak działa nasza rzeczywistość. Kluczową zasadą tej psychologii jest przekonanie, że to, jak postrzegamy świat, może wpływać na to, jak się on kształtuje. W przeciwieństwie do tradycyjnego myślenia, które zakłada, że najpierw musi wystąpić przyczyna, a dopiero potem skutek, psychologia kwantowa proponuje odwrotne podejście – najpierw jest skutek, a dopiero potem przyczyna. To oznacza, że możemy świadomie kształtować naszą rzeczywistość poprzez naszą percepcję, myśli i intencje. Zrozumienie, jak działają afirmacje i wizualizacja, pozwala nam na wykorzystanie tych zasad w praktyce, ponieważ poprzez wyobrażenie sobie sukcesu lub powtarzanie pozytywnych afirmacji, zaczynamy zmieniać sposób, w jaki odbieramy świat, a co za tym idzie – sposób, w jaki ten świat się przed nami manifestuje. Dzięki temu podejściu zyskujemy dodatkowe narzędzia do świadomego rozwoju, które pozwalają nam tworzyć życie, które odpowiada naszym pragnieniom, wartościom i celom.

Psychologia kwantowa to podejście, które zrewolucjonizowało moje rozumienie świata i wpływu, jaki nasze myśli, przekonania i intencje mają na naszą rzeczywistość. Odkrycia fizyki kwantowej, takie jak eksperyment z dwiema szczelinami, pokazują, że rzeczywistość nie jest obiektywna – to, jak postrzegamy świat, wpływa na to, jak się on kształtuje. Te odkrycia mają fundamentalne znaczenie dla rozwoju osobistego, ponieważ sugerują, że nasze myśli nie tylko wpływają na nasze postrzeganie świata, ale także na to, jaki jest ten nasz świat.

Fascynującą częścią psychologii kwantowej jest to, jak nasze przekonania mogą determinować naszą rzeczywistość. Badania takich autorów jak Bruce Lipton i Amit Goswami wykazują, że nasze myśli i intencje mają moc kształtowania tego, co nas spotyka. Z własnego doświadczenia wiem, jak ważne jest, aby w świadomy sposób kształtować nasze myślenie i intencje, tak by przyciągały do naszego życia to, czego naprawdę pragniemy.

Rozwój osobisty nie jest ani przypadkowy, ani zależny wyłącznie od zewnętrznych okoliczności. To proces, który wymaga świadomego wyboru i konsekwencji w działaniu. Kluczowym krokiem jest zwiększenie samoświadomości, przyjęcie mentalności wzrostu, świadome kształtowanie nawyków, praca z podświadomością oraz dbałość o równowagę emocjonalną i fizyczną. Sukces nie jest wynikiem szczęścia, ale efektem świadomego zarządzania własnym ży-

ciem i podejmowania decyzji, które stopniowo prowadzą do pożądanych zmian. Skuteczność nie jest zatem celem samym w sobie, ale konsekwencją świadomego kształtowania rzeczywistości w zgodzie z własnymi wartościami i przekonaniami.

Nasze życie, nasze decyzje i działania są w ogromnej mierze kształtowane przez dwie warstwy umysłu – świadomość i podświadomość. Świadomość to racjonalny, analityczny umysł, który podejmuje decyzje i analizuje otaczający nas świat. Jednak to podświadomość, ukryty mechanizm sterujący naszymi przekonaniami, emocjami i reakcjami, ma zasadniczy wpływ na to, jak funkcjonujemy na co dzień. To właśnie podświadomość, zapisująca nasze nawyki i przekonania, decyduje o 95% naszego zachowania.

Zrozumienie roli podświadomości w naszym życiu jest kluczowe, jeśli chcemy dokonać prawdziwej zmiany. Z własnego doświadczenia wiem, że zmiana nawyków, przekonań i sposobu myślenia, wymaga pracy nie tylko na poziomie świadomej woli, ale także na poziomie podświadomości. Nasza podświadomość jest jak „cichy architekt” naszego życia, który kształtuje nasze decyzje, nawet wtedy, gdy nie jesteśmy tego świadomi. Przeprogramowanie podświadomości to klucz do prawdziwej zmiany, do osiągnięcia skuteczności, którą można utrzymać na dłuższą metę.

Przez lata pracy jako menedżer i trener rozwoju osobistego, nauczyłam się, że proces ten nie jest szybki, ale jest możliwy do osiągnięcia, jeśli pracujemy nad sobą świadomie. Używając technik takich jak afirmacje, wizualizacje, medytacja czy NLP, możemy skutecznie przeprogramować nasz umysł, aby wspierał nasze cele i marzenia.

Wszystko więc zaczyna się od tego, jak postrzegamy rzeczywistość, jak o niej myślimy i jak działamy. Nasze nawyki, przekonania i sposób myślenia kształtują nasz charakter, a to, kim jesteśmy, w dużej mierze decyduje o naszym życiu. Aby osiągnąć spełnienie i skuteczność, kluczowe jest świadome zarządzanie tymi obszarami. Właśnie dlatego „7 Nawyków Skutecznego Działania” są fundamentem, na którym opieram tę książkę. Jednak to nie wszystko – aby te zasady wprowadzić w życie, potrzebujemy skutecznych narzędzi, które pomogą nam przeprogramować nasz umysł i przełamać ograniczające przekonania. Tu z pomocą przychodzą psychologia kwantowa i Neurolingwistyczne Programowanie (NLP). To właśnie

te podejścia umożliwiają nam świadome kształtowanie naszej rzeczywistości, pozwalają na głębsze zrozumienie, jak działają afirmacje i wizualizacja, oraz dają narzędzia do skutecznego wdrożenia zasad skutecznego działania w życie. Psychologia kwantowa i NLP to potężne narzędzia, które wspierają nas w rozwoju osobistym, pomagają w zmianie myślenia, w przełamywaniu starych nawyków i tworzeniu nowych, które prowadzą do sukcesu i satysfakcji z życia.

Nie musisz akceptować rzeczywistości taką, jaka jest – możesz ją kształtować. System, który poznasz w tej książce, pokaże Ci, jak świadomie kierować własnym życiem, podejmować skuteczne decyzje i budować nawyki, które prowadzą do sukcesu. Skuteczność jest świadomym wyborem, a Ty masz wszystkie narzędzia, aby ten wybór podjąć.

ROZDZIAŁ 1

Twoje życie zaczyna się w Twojej głowie

„Życie jest takim,
jakim czynią je nasze myśli.”

—Marek Aureliusz



Każdy wybór, którego dokonujemy, każda myśl, która pojawia się w naszej głowie, ma realny wpływ na nasze życie. Nie jesteśmy biernymi obserwatorami rzeczywistości, lecz jej aktywnymi współtwórcami. Każda myśl niesie ze sobą określoną energię – nie tylko w metaforycznym sensie, ale również na poziomie neurobiologicznym i kwantowym. Myśli są wynikiem aktywności elektrycznej neuronów w mózgu, a wzorce myślowe, które pielęgnujemy, tworzą trwałe połączenia neuronalne. Jeśli często koncentrujemy się na negatywnych aspektach rzeczywistości, wzmacniamy ścieżki neuronalne odpowiedzialne za pesymizm i lęk, co z kolei wpływa na nasze decyzje, zachowania i emocje.

Z drugiej strony, świadome kształtowanie myśli i przekonań może wpłynąć na sposób, w jaki doświadczamy rzeczywistości. Mechanika kwantowa sugeruje, że sama obserwacja może zmieniać wynik eksperymentów na poziomie subatomowym – to znane zjawisko zwane efektem obserwatora. W kontekście psychologii oznacza to, że nasze przekonania i intencje mogą wpływać na sposób, w jaki interpretujemy wydarzenia i na reakcje świata zewnętrznego.

Psychologia kwantowa łączy te odkrycia z psychologią i neuronauką, pokazując, że nasze myśli nie tylko wpływają na to, jak postrzegamy świat, ale również na nasze zdrowie, relacje i sukcesy. Jeśli świadomie zaczynamy wybierać myśli wspierające nasze cele i wartości, stajemy się kreatorami swojego życia zamiast jego biernymi uczestnikami.

Skuteczność to świadoma praktyka – zdolność do kierowania swoim umysłem, podejmowania decyzji zgodnych z wartościami i konsekwentnego dążenia do celu. Przykładowo, osoba, która codziennie afirmuje swoje kompetencje i możliwości, zaczyna dostrzegać więcej okazji i budować nawyki sprzyjające rozwojowi, podczas gdy osoba pełna negatywnych przekonań częściej zauważa przeszkody niż rozwiązania.

Tradycyjna psychologia przez lata skupiała się na analizowaniu problemów, diagnozowaniu zaburzeń i leczeniu tego, co nie działa. A gdyby tak idąc tym tropem wprowadzić „psychologię pozytywną” – podejść do tematu od innej strony – zamiast pytać, jak naprawić to, co złamane, zacząć badać, co sprawia, że ludzie odczuwają satysfakcję, rozwijają swój potencjał i prowadzą życie, które uznają za spełnione.

Od pokoleń jesteśmy wychowani w swoistym kulcie porażki. Całe nasze życie, szczególnie w wychowaniu, edukacji i kulturze, jest skoncentrowane na analizowaniu błędów i porażek, na szukaniu tego, co poszło nie tak i dlaczego nie udało się osiągnąć zamierzonych celów. Często słyszymy, że "trzeba uczyć się na błędach" i że to one są najlepszą lekcją. Podążamy za tym schematem, wierząc, że im bardziej skupimy się na swoich niepowodzeniach, tym lepiej będziemy w stanie uniknąć ich w przyszłości. Jednak w rzeczywistości to podejście może nas ograniczać, a nie rozwijać. Analizując ciągle porażki, uczymy się... po prostu, że coś nam nie wyszło. Utrwalamy w sobie schematy porażki, skupiamy się na tym, co nas blokuje, zamiast zastanowić się, co możemy zrobić, by odnieść sukces. To ciągłe analizowanie błędów zamiast sukcesów sprawia, że nasza uwaga koncentruje się na tym, czego nam brak, a nie na tym, co udało się osiągnąć.

Dlaczego więc nie skupiamy się na tym, co nam się udało? Dlaczego nie analizujemy naszych sukcesów i tego, co przyniosło nam satysfakcję? Być może dlatego, że kultura wychowania i edukacji wpaja nam, że sukces to coś, co zdarza się przypadkowo, a nie coś, co można zaplanować i powtórzyć. Tymczasem, gdybyśmy zaczęli analizować nasze sukcesy, dostrzeglibyśmy, że w każdej z tych sytuacji pojawiły się konkretne działania, decyzje i nawyki, które doprowadziły nas do osiągnięcia celu. Skupiając się na sukcesach, uczylibyśmy się, jak powtarzać te same pozytywne wzorce i konsekwentnie dążyć do realizacji naszych celów. Skuteczność nie polega tylko na unikaniu błędów, ale na powtarzaniu tego, co się sprawdza, na doskonaleniu działań, które przynoszą satysfakcję i sukces. Kiedy zaczniemy analizować nasze zwycięstwa, zauważymy, że to one stają się fundamentem naszego rozwoju – bo to, co nam się udało, można zbudować na nowo, rozwinąć, a potem zastosować w kolejnych działaniach. Jeśli zamiast obsesyjnie analizować porażki, zaczniemy

nauczać siebie, jak powtarzać sukcesy, nasza efektywność wzrośnie, a my poczujemy się pewniejsi i bardziej zmotywowani do działania.

Martin Seligman, jeden z twórców psychologii pozytywnej, zwrócił uwagę na to, że szczęście nie jest przypadkowym zbiegiem okoliczności ani jedynie efektem zewnętrznych osiągnięć. To proces, który można świadomie kształtować poprzez rozwijanie pozytywnych emocji, zaangażowanie w działania, budowanie relacji, odnajdywanie sensu i realizację celów. Ludzie, którzy umieją dostrzegać dobro w codziennych sytuacjach, częściej doświadczają radości, są bardziej odporni psychicznie i skuteczniej radzą sobie z wyzwaniami. Badania pokazują, że wdzięczność, optymizm i poczucie sprawczości mają realny wpływ na zdrowie fizyczne, poziom stresu i jakość relacji międzyludzkich. Innymi słowy szczęście i skuteczność to kompetencja. I jak każdą umiejętność można się jej nauczyć, rozwijać ją i doskonalić.

Psychologia pozytywna nie polega na udawaniu, że problemy nie istnieją, ale na świadomym wyborze tego, na czym koncentrujemy swoją uwagę. Wprowadza pojęcie flow, czyli stanu pełnego zanurzenia w wykonywanej czynności, w którym czas przestaje mieć znaczenie, a umysł i ciało działają w harmonii. To momenty, w których czujemy, że robimy dokładnie to, do czego jesteśmy stworzeni. Wpływa także na sposób, w jaki interpretujemy wydarzenia – osoby nastawione na rozwój traktują porażki nie jako definitywną klęskę, ale jako lekcję, z której mogą wyciągnąć wnioski.

To, co myślimy o sobie i świecie, kształtuje naszą rzeczywistość bardziej, niż zdajemy sobie sprawę. Jeśli wierzymy, że życie jest pełne możliwości, zaczynamy dostrzegać szanse, które innym umykają. Jeśli uważamy, że nie mamy kontroli nad własnym losem, podświadomie rezygnujemy z podejmowania działań, które mogłyby coś zmienić.

Psychologia pozytywna, podobnie jak psychologia kwantowa i NLP, pokazuje, że sposób myślenia nie jest neutralny – to siła, która może albo nas ograniczać, albo otworzyć przed nami świat zupełnie nowych możliwości.

Carol Dweck, autorka książki „Nowa psychologia sukcesu”, podzieliła ludzi na tych o mentalności stałej i tych o mentalności wzrostu. Osoby o mentalności stałej wierzą, że ich zdolności i inteligencja są niezmiennie, dlatego unikają wyzwań i traktują porażki jako dowód

swoich ograniczeń. Z kolei osoby o mentalności wzrostu wierzą, że mogą rozwijać swoje umiejętności. Dzięki temu chętniej podejmują wyzwania i lepiej radzą sobie z trudnościami. Rozwój osobisty wymaga przyjęcia tej drugiej postawy, ponieważ to sposób myślenia, a nie wrodzone predyspozycje, decyduje o długoterminowym sukcesie.

SILA INTENCJI I OBSERWACJI

Każda myśl, którą kierujemy w stronę siebie lub świata, to impuls energetyczny, który wpływa na naszą rzeczywistość – zarówno na poziomie fizycznym, jak i psychologicznym. To, na czym koncentrujemy naszą uwagę, ma ogromny wpływ na to, jak postrzegamy życie. W kontekście ludzkiego umysłu, sposób, w jaki kierujemy naszą świadomość, kształtuje nasze doświadczenia. Nasze przekonania i intencje stają się pryzmatem, przez który odbieramy otaczający nas świat. Zatem nasze życie zaczyna się od tego, co mamy w głowie – to my decydujemy, na czym koncentrujemy się każdego dnia.

Eksperyment z podwójną szczeliną, przeprowadzony w fizyce kwantowej, pokazuje, że cząsteczki zachowują się inaczej, gdy są obserwowane. Ich „właściwości” zmieniają się w zależności od tego, czy ktoś je obserwuje, co sugeruje, że sama uwaga wpływa na wynik zdarzeń. To odkrycie jest analogiczne do tego, jak nasze myśli kształtują naszą rzeczywistość. Nasza świadomość działa w podobny sposób – to, na czym koncentrujemy naszą uwagę, zaczyna się materializować, ponieważ nasz umysł dostraja się do wybranych bodźców i wzorców. Jeśli skupiamy się na możliwościach, zaczynamy dostrzegać szanse, które wcześniej umykały naszej uwadze. Z kolei, gdy koncentrujemy się na problemach, nasza rzeczywistość zaczyna je potwierdzać.

Intencja działa jak kompas – wskazuje kierunek, w jakim podążamy. Kiedy codziennie wybieramy, na czym chcemy się skupić, zmieniamy sposób, w jaki postrzegamy nasze życie. Na przykład, jeśli zaczniemy kierować naszą uwagę na wdzięczność, zaczniemy dostrzegać więcej pozytywnych aspektów życia, a otoczenie stanie się bardziej sprzyjające. Z kolei osoba, która koncentruje się na problemach, będzie postrzegała świat jako pełen przeszkód. To w czym tkwi nasza uwaga, determinuje nasze działania i decyzje.



To, jak myślimy, wpływa na nasze życie. Jeśli świadomie zmienimy sposób myślenia, możemy zmienić także sposób, w jaki postrzegamy naszą rzeczywistość. Nasze przekonania, na których opieramy nasze codzienne decyzje, decydują o tym, jak nasze życie się rozwija. Aby dokonać zmiany w naszym życiu, kluczowym krokiem jest zacząć zmieniać nasze intencje i świadomie wybierać, na czym chcemy się koncentrować.

Właśnie z tego powodu nasze życie zaczyna się w naszej głowie. To, co przechodzi przez nasze myśli, staje się naszą rzeczywistością. Świadome kierowanie naszą uwagą daje nam moc, by zmieniać nasze życie, decydując, na czym skupiamy naszą uwagę, jakie przekonania pielęgnujemy i jakie intencje wyznaczamy. Ostatecznie to my, poprzez naszą świadomość, kształtujemy to, co dzieje się wokół nas.

MYŚL POPRZEDZA DZIAŁANIE

Stephen R. Covey w swojej bestsellerowej książce 7 nawyków skutecznego działania podkreśla, że myślenie poprzedza działanie. To oznacza, że zanim wykonamy jakikolwiek krok, musimy najpierw jasno określić, czego chcemy i w jakim kierunku zmierzamy. Właśnie dlatego proaktywni ludzie zawsze zaczynają z wizją końca, zanim podejmą konkretne działania.

Porównajmy to do budowy domu. Nikt nie zaczyna stawiać murów bez projektu. Najpierw powstaje koncepcja, potem rysowany jest plan, określone są materiały i funkcjonalność budynku. Dopiero po starannym przemyśleniu można przejść do działania. Podobnie jest z naszymi decyzjami i życiem – jeśli zaczynamy działać bez wcześniejszego zastanowienia, ryzykujemy chaos i brak spójności.

Zatem, jeśli chcesz osiągnąć sukces w jakiegokolwiek dziedzinie życia, nie zaczynaj od działania – zacznij od myślenia. Kreuj wizję, świadomie planuj i konsekwentnie realizuj swoje cele, zamiast reagować na to, co narzuca Ci świat. Tylko wtedy staniesz się prawdziwym architektem swojego życia.

Wiedząc że myśl poprzedza działanie, kształtuj swoje przekonania i cele, zanim podejmiesz konkretne kroki. To nie tylko oszczędza czas i energię, ale przede wszystkim pozwala działać w sposób spójny i efektywny.

PROGRAMOWANIE UMYŚLU: OD REAKCJI DO KREACJI

Często pozwalamy aby myśli i emocje były sterowane przez zewnętrzne okoliczności. Reagują na wydarzenia bez refleksji nad ich rzeczywistym wpływem, odruchowo odpowiadając na bodźce, które aktywują głęboko zakorzenione schematy myślowe. Badania nad neuroplastycznością mózgu pokazują, że nasze nawyki myślowe są jak ścieżki w lesie – im częściej nimi podążamy, tym bardziej się utrwala. Zmiana tych schematów wymaga świadomej pracy nad umysłem i przejścia od reaktywności do intencjonalnego kształtowania rzeczywistości.

Przejście od reakcji do kreacji zaczyna się od obserwacji własnych myśli. Mózg, przetwarzając codziennie dziesiątki tysięcy myśli, działa według wyuczonych wzorców. Jeśli większość z nich to myśli ograniczające, podświadomość traktuje je jako prawdę i dostosowuje do nich nasze działania oraz sposób interpretowania świata. Badania psychologa Daniela Kahnemana nad systemami myślenia wskazują, że większość decyzji podejmujemy w trybie automatycznym, a więc nieświadomie. Aby przełamać ten mechanizm, kluczowe jest zatrzymanie się i uważna analiza własnych myśli. W NLP określa się to mianem metapoznania – zdolności do myślenia o myśleniu.

Język, którego używamy wobec siebie, kształtuje naszą rzeczywistość w sposób bardziej dosłowny, niż nam się wydaje. Joseph O'Connor i John Seymour w pracach nad neurolingwistyką podkreślają, że nasze przekonania są w dużej mierze rezultatem języka, którym się posługujemy. Każde zdanie, które powtarzamy w myślach, wzmacnia określony schemat. Jeśli powtarzasz sobie, że „*nigdy mi się nie uda*” lub „*jestem do niczego*”, tworzysz mentalną blokadę, która ogranicza Twoje działania. Zmiana tego schematu wymaga nie tylko pozytywnego myślenia, ale regularnej praktyki nowego języka, który wspiera konstruktywne przekonania.

Zamiast mówić „*nic nie mogę na to poradzić*”, wystarczy świadomie używać języka odpowiedzialności: „*co mogę zrobić, by to zmienić?*”. Z pozoru drobna zmiana w słowach okazuje się mieć ogromną moc. Umysł zaczyna inaczej reagować na sytuacje, które dotąd blokowały. Zamiast frustracji i poczucia bezradności, pojawia się ciekawość i otwartość na szukanie rozwiązań.



NLP pokazało mi siłę języka, jakiego używam codziennie. Zaczęłam zauważać, jak często sama odbierałam sobie poczucie kontroli, używając słów typu „muszę”, „nie mogę” lub „jestem”. Przełomowe było dla mnie odkrycie, że istnieje książka napisana całkowicie bez użycia słowa „być”, – najbardziej mnie zaskoczyło ze tak można a książkę czyta się lekko i ze zrozumieniem. Zaczęłam świadomie zmieniać słowa. Zamiast „*nic nie mogę na to poradzić*”, mówiłam sobie „*co mogę zrobić inaczej?*”. Zmiana ta, choć drobna, radykalnie zmieniła moją percepcję – zaczęłam dostrzegać możliwości tam, gdzie wcześniej widziałam tylko przeszkody.

Język, którego używamy każdego dnia, nie tylko opisuje naszą rzeczywistość – on ją współtworzy. Słowa kształtują nasze myśli, emocje i działania bardziej, niż nam się wydaje. Jednym z fascynujących narzędzi stosowanych w NLP jest język E-Prime.

Czym właściwie jest E-Prime? Jest to świadomie skonstruowana odmiana języka angielskiego, z której między innymi, celowo wykluczono czasownik „być” („to be”) we wszystkich jego formach: „jest”, „jestem”, „jesteś”, „był”, „będzie” i inne. Choć na pierwszy rzut oka może się to wydawać dziwne i trudne, metoda ta ma swoje solidne podstawy psychologiczne i filozoficzne.

Głównym celem E-Prime jest zwiększenie świadomości językowej i uniknięcie nieświadomego etykietowania. Słowa takie jak „jestem”, „jest”, „to jest” często prowadzą do niezamierzonych generalizacji. Kiedy ktoś mówi „*jestem nieśmiały*”, nieświadomie traktuje to jako stałą cechę swojej osobowości. Używając języka E-Prime, można powiedzieć inaczej: „*W sytuacjach publicznych odczuwam stres*” albo „*Czuję się skrępowany, kiedy występuję publicznie*”. Taki sposób wypowiedzi pokazuje, że stan emocjonalny czy zachowanie nie stanowi trwałej cechy, lecz tymczasowy stan, nad którym można świadomie pracować.

W języku E-Prime zamiast mówić: „*To jest trudne*”, powiemy: „*To wydaje mi się trudne*” albo „*Odczuwam trudność w tej sytuacji*”. Zamiast definiować kogoś jako „*On jest niekompetentny*”, można stwierdzić: „*Zauważyłem, że miał trudności z tym zadaniem*”. Te subtelne zmiany mają ogromną moc – uwalniają nas od ukrytych założeń, które blokują nasze myślenie, pozwalając spojrzeć na sytuację jako na dynamiczną i zmienną.

Dlaczego zasady języka E-Prime właśnie tak wyglądają? Stoją za tym obserwacje Alfreda Korzybskiego i innych twórców semantyki ogólnej, którzy zauważyli, że użycie czasownika „być” prowadzi do utożsamiania interpretacji z faktami, przez co umysł traktuje własne przekonania jako obiektywne prawdy. W praktyce oznacza to, że ludzie zaczynają wierzyć w swoje ograniczenia, uznając je za stałą część swojej rzeczywistości.

Autorzy NLP szybko zauważyli wartość języka E-Prime, gdyż eliminacja słowa „być” pomaga przełamać ograniczające schematy myślowe i zyskać większą świadomość własnych przekonań. Zastosowanie tego języka rozwija precyzję myślenia, pomaga dostrzegać nowe możliwości i kształtować proaktywny sposób reagowania na rzeczywistość.

Wyobraź sobie dzień, w którym świadomie mówisz bez używania czasownika „być”. To proste ćwiczenie może sprawić, że zaczniesz zauważać, jak wiele ograniczeń powstaje tylko przez sposób, w jaki opisujesz siebie i świat wokół. E-Prime jest więc nie tylko ciekawą grą językową, ale przede wszystkim narzędziem do odkrywania i rozwijania swojej skuteczności oraz świadomego kształtowania własnego życia.

Język proaktywny nie kończy się na świadomym unikaniu ograniczających nas słów. Jego siłą jest przede wszystkim świadome, pozytywne wyrażanie się, które aktywnie kieruje uwagę naszego umysłu na możliwości, a nie na problemy. Przez lata prowadzenia szkoleń wielokrotnie spotykałam ludzi przekonanych, że myślą pozytywnie, podczas gdy w praktyce jedynie zaprzeczali negatywom. Ale czy mówienie sobie „nie będę się stresować”, „nie popełnię błędu” lub „nie chcę mieć długów” jest faktycznie pozytywnym myśleniem?

Z punktu widzenia NLP i języka E-Prime odpowiedź brzmi: nie. Nasz umysł, jak się okazuje, nie rozumie negacji. Kiedy słyszymy zdanie: „Nie myśl o niebieskim słońcu”, pierwszym obrazem, jaki natychmiast pojawia się w naszej głowie, jest właśnie niebieskie słoń. To samo dzieje się, gdy mówimy „nie chcę się stresować”. Nasz mózg, skupiony na słowie „stres”, natychmiast przywołuje uczucie napięcia, zamiast oczekiwanego spokoju. Właśnie dlatego prawdziwie pozytywne myślenie polega na kierowaniu uwagi ku temu, czego pragniemy, a nie unikaniu tego, czego się boimy.

W NLP ten proces nazywamy programowaniem umysłu – świadomym kreowaniem obrazów, uczuć i stanów, które pragniemy osiągnąć. Zamiast mówić: „nie będę się spóźniać”, lepiej pomyśleć: „przyjdę na czas”, zamiast „nie popełnię błędu” – „wykonam to zadanie najlepiej, jak potrafię”. Ten pozornie subtelny sposób wyrażania się powoduje radykalną zmianę w percepcji naszego umysłu. Zamiast automatycznie koncentrować się na lękach, zaczynamy podświadomie dążyć do pozytywnych rezultatów.

W psychologii kwantowej mówimy często, że energia podąża za uwagą. Oznacza to, że to, na czym koncentrujemy swoje myśli, zaczyna się stopniowo materializować w naszym życiu – nie w sposób magiczny, lecz poprzez drobne, codzienne działania. Kiedy więc codziennie rano powtarzamy sobie „nie chcę mieć długów”, cała nasza uwaga krąży wokół długu, wokół problemu. Jeśli natomiast przestawimy uwagę na myślenie: „buduję swoją niezależność finansową” albo „osiągam coraz lepsze wyniki finansowe”, nasz umysł automatycznie zacznie dostrzegać nowe możliwości działania, które doprowadzą do poprawy naszej sytuacji.

Pozytywne myślenie jest więc świadomym kierowaniem uwagi na cele, które pragniemy osiągnąć. Jest językiem możliwości, nie językiem ucieczki od tego, czego się boimy. Staje się ono najsilniejsze, gdy idzie w parze z pozytywnym, świadomym działaniem. I choć sceptycy czasami mówią, że samo pozytywne myślenie nie wystarczy, to właśnie ono – odpowiednio sformułowane – stanowi podstawę wszystkich skutecznych działań.

Dlatego warto, aby każdy z nas zastanowił się przez chwilę, w jaki sposób formułuje swoje myśli. Czy skupiamy się na tym, czego chcemy unikać, czy raczej koncentrujemy się na tym, czego naprawdę pragniemy? Zastąpienie języka negacji językiem pozytywnych możliwości może stać się jednym z najważniejszych kroków w procesie budowania skutecznych, proaktywnych nawyków w naszym życiu.

Jak to wygląda w mojej praktyce? W moim życiu stosowanie języka E-Prime – czyli języka, który eliminuje formy czasownika „być” czy konstruuje wypowiedzi pozytywne – okazuje się bardzo pomocne, szczególnie w pisanu maili. Na przykład, kiedy piszę ważne wiadomości, świadomie unikam zwrotów takich jak „jestem” czy „to jest”, ponieważ te słowa mogą zamykać naszą perspektywę i często utrudniają wyrażenie myśli w sposób precyzyjny. Zamiast pisać „Je-

stem przekonana, że projekt ma duży potencjał”, piszę „Przekonanie o dużym potencjale projektu wynika z jego dotychczasowych wyników”. Dzięki temu, moje komunikaty stają się bardziej klarowne, a ich ton bardziej otwarty na interpretacje, co sprzyja konstruktywnej wymianie myśli.

Stosowanie E-Prime pozwala mi także na większą elastyczność w komunikacji, ponieważ skłania mnie do bardziej świadomego formułowania myśli i poszukiwania bardziej precyzyjnych sformułowań. Zauważyłam, że kiedy unikam słów typu „jest”, moje wypowiedzi stają się bardziej złożone i wieloaspektowe, co pomaga lepiej oddać rzeczywistość, która wcale nie jest jednoznaczna. Efektem tego jest, że moi odbiorcy – zarówno w korespondencji zawodowej, jak i osobistej – lepiej rozumieją moje intencje, a komunikacja staje się bardziej efektywna. W ten sposób, stosowanie E-Prime nie tylko poprawia moje pisanie, ale także przyczynia się do lepszego zrozumienia i budowania pozytywnych relacji z innymi.

Ale przyznam, że łatwo nie jest. Poza tym, że zmusza to do prze-myślenia co tak naprawdę chcę wyrazić, to jeszcze trzeba uważać aby nie wpaść w pułapkę karkołomnych konstrukcji stylistycznych.

Praca z językiem E-Prime to jeden ze sposobów, by świadomie kształtować nasze myśli i decyzje. Język ten zmusza nas do większej precyzji i odpowiedzialności w tym, co mówimy i myślimy. Poprzez eliminację słowa „jestem” i podobnych, wymuszamy na sobie większą klarowność i świadomość. Jednak, jak pokazuje rozwój neurobiologii i psychologii, świadome podejmowanie decyzji to tylko część równania. Za większością naszych działań, decyzji i reakcji stoi znacznie głębszy proces – podświadomość.

To właśnie podświadomość pełni rolę „cichego architekta” naszego życia. Niezależnie od tego, jak świadomie staramy się podejmować decyzje, to właśnie zakorzenione w naszej podświadomości przekonania, schematy i nawyki mają ogromny wpływ na to, jak reagujemy na codzienne wyzwania. Zrozumienie roli podświadomości w kształtowaniu naszego życia to klucz do przejęcia pełnej kontroli nad naszą rzeczywistością. Nasza świadomość podejmuje decyzje, ale to podświadomość często kieruje naszymi reakcjami, działaniami i nawykami.

Świadome działanie to więc nie tylko wybór celów i kształtowanie nawyków, ale także praca nad tymi głęboko zakorzenionymi

mechanizmami, które kontrolują nasze emocje, decyzje i reakcje. Świadomość, którą wprowadzamy poprzez narzędzia takie jak język E-Prime, pozwala nam na świadome wybory, ale aby te zmiany były trwałe, musimy dotrzeć do naszej podświadomości. Dopiero wtedy, kiedy świadomie zmienimy swoje przekonania i nawyki na poziomie podświadomym, nasze działania staną się spójne z tym, co chcemy osiągnąć.

Przyjrzymy się zatem, jak działa podświadomość, jak wpływa na nasze codzienne życie i jak możemy ją świadomie przeprogramować, by wspierała nasze cele. Przejście z powierzchownych, świadomych decyzji na głębszy, bardziej trwały poziom wpływu na naszą rzeczywistość – to droga, która pozwala w pełni przejąć kontrolę nad tym, co tworzymy w swoim życiu.

Każdy z nas patrzy na świat przez pryzmat swoich przekonań, które kształtują nasze postrzeganie rzeczywistości w sposób tak subtelny, że często nie zdajemy sobie sprawy z ich istnienia. To one decydują, co uważamy za możliwe, jakie wybory podejmujemy i jak interpretujemy doświadczenia, które nas spotykają. Nasze przekonania są jak filtry – mogą albo otworzyć przed nami drzwi do nowych możliwości, albo nas ograniczyć, sprawiając, że nie dostrzegamy rozwiązań, które leżą na wyciągnięcie ręki.

Ludzie nie rodzą się z gotowymi przekonaniami. Nasz umysł działa w oparciu o przekonania, które nabyliśmy w dzieciństwie, w wyniku doświadczeń życiowych i wpływów społecznych. Każda myśl, którą powtarzamy, każdy schemat, który kształtujemy, programuje naszą percepcję i wpływa na sposób, w jaki interpretujemy świat. Albert Bandura udowodnił to w eksperymencie z lalką Bobo. Dzieci, które oglądały dorosłego przejawiającego agresję wobec lalki, przejmowały ten schemat i same zaczynały zachowywać się agresywnie. Nie potrzebowały własnego doświadczenia, wystarczyło, że zobaczyły pewien wzór, by przyjąć go jako normę. Podobny mechanizm dotyczy wszelkich przekonań. Jeśli ktoś dorastał w otoczeniu, które powtarzało, że „świat jest pełen możliwości”, będzie instynktownie podejmować wyzwania z otwartością i dostrzegać okazje tam, gdzie inni widzą przeszkody. Jeśli jednak ktoś dorastał w przekonaniu, że „życie jest walką i tylko nieliczni osiągają sukces”, zacznie działać w sposób wzmacniający ten schemat, tworząc rzeczywistość, która potwierdza jego obawy.

To, jakie „oprogramowanie” działa w naszym umyśle, w dużej mierze zależy od naszych pierwszych lat życia i tego, co słyszeliśmy od autorytetów. Jeśli w dzieciństwie wielokrotnie powtarzano nam, że jesteśmy zdolni, otwarci i mamy nieograniczone możliwości, prawdopodobnie w dorosłym życiu będziemy działać z większą pewnością siebie. Jeśli jednak słyszeliśmy komunikaty, że „nigdy niczego nie osiągniesz”, „nie jesteś wystarczająco dobry” albo „sukces jest dla wybranych”, możemy nieświadomie sabotować własne działania i unikać sytuacji, które mogłyby nas poprowadzić w stronę sukcesu.

Carol Dweck dowiodła, że kluczowym elementem sukcesu nie jest talent czy inteligencja, ale sposób myślenia. Osoby z nastawieniem na rozwój wierzą, że mogą doskonalić swoje umiejętności, dlatego chętniej podejmują próby, są bardziej wytrwałe i nie traktują porażek jako ostatecznej klęski, lecz jako cenną lekcję. Osoby z nastawieniem na stałość wierzą, że ich zdolności są z góry określone, dlatego w obliczu trudności często się poddają, uznając, że „nie są wystarczająco dobre”.

Tak jak w komputerze można zainstalować nowe oprogramowanie, tak w umyśle można zmieniać przekonania. To, co wydaje się prawdą, jest jedynie schematem myślowym, który można przeprogramować. Można świadomie zastępować ograniczające przekonania nowymi, wspierającymi, poprzez techniki takie jak afirmacje, wizualizacje, NLP czy terapia poznawczo-behawioralna. Jeśli ktoś przez całe życie wierzył, że „nie jest dobry w matematyce”, może zacząć zmieniać tę narrację, powtarzając nowe przekonanie: „z łatwością uczę się nowych umiejętności matematycznych”. Regularne podejmowanie działań w tym kierunku stopniowo przekształca sposób myślenia i wpłynie na rzeczywiste wyniki.

Naukowcy udowodnili, że sposób myślenia nie jest czymś stałym – możemy kształtować nasze przekonania poprzez doświadczenia, świadomą refleksję i powtarzalne schematy myślowe. Mózg działał w ten sposób, że im częściej powtarzamy określoną myśl, tym mocniej utrwalają się związane z nią ścieżki neuronalne. Jeśli przez lata wierzyliśmy w coś, co nas ograniczało, zmiana tej narracji może wymagać wysiłku, ale jest możliwa i przynosi realne efekty w życiu.

Pierwszym przekonaniem, które większość z nas zmienia, jest wiara w Świętego Mikołaja. Jako dzieci jesteśmy głęboko przekonani, że prezenty pod choinką to magiczny efekt jego działań – aż do

momentu, gdy odkrywamy prawdę. Początkowo może to być szok, ale szybko dostosowujemy się do nowego sposobu myślenia, akceptując, że to rodzice są autorami tego świątecznego cudu. Zmiana tej wiary nie oznacza jednak, że przestajemy cieszyć się świętami – zamiast tego zaczynamy rozumieć, że magia Świąt pochodzi z tradycji, wspólnych chwil i intencji, a nie z nadprzyrodzonej postaci. To doskonały przykład tego, jak przekonania mogą ewoluować – nie tylko dostosowujemy się do nowej wiedzy, ale również nadajemy jej nowe znaczenie.

Podobny mechanizm działa w dorosłym życiu. Przekonania, które nabyliśmy w dzieciństwie – na przykład „nie jestem wystarczająco dobry, by osiągnąć sukces” albo „pieniądze są tylko dla wybranych” – mogą latami kształtować nasze decyzje. Jednak, podobnie jak w przypadku Świętego Mikołaja, możemy podważyć ich prawdziwość i zastąpić je nowymi, bardziej wspierającymi. Zrozumienie, że nasze myślenie nie jest wyryte w kamieniu, daje nam narzędzie do zmiany życia – krok po kroku, przekonanie po przekonaniu, świadomie wybierając rzeczywistość, w której chcemy funkcjonować.

Czasem to prowadzi do wyuczonej bezradności, którą badał Martin Seligman. W jego eksperymencie psy, które nauczyły się, że nie mogą uniknąć wstrząsów elektrycznych, przestały nawet próbować, mimo że w kolejnej fazie eksperymentu mogły uciec. To, czego doświadczyły wcześniej, stworzyło w ich umysłach przekonanie, że nie mają wpływu na sytuację. Wystarczyło jedno silne doświadczenie, by mózg ułożył sobie narrację o braku kontroli i podporządkował jej wszystkie późniejsze decyzje. Ludzie działają w podobny sposób. Jeśli wielokrotnie ponoszą porażki lub spotykają się z odrzuceniem, mogą wytworzyć w sobie przekonanie, że ich działania nie mają znaczenia. Przestają podejmować próby, mimo że możliwości zmiany są tuż obok.

Robert Rosenthal udowodnił coś, co w intuicyjny sposób przeczuwamy – że nasze oczekiwania mogą zmieniać rzeczywistość. W jednym ze swoich badań powiedział nauczycielom, że pewna grupa uczniów w ich klasie ma wyjątkowy potencjał intelektualny i wkrótce zacznie osiągać świetne wyniki. W rzeczywistości byli to losowo wybrani uczniowie, nie różniący się niczym od reszty klasy. Mimo to, po kilku miesiącach ich wyniki faktycznie się poprawiły. Powód? Nauczyciele, przekonani, że pracują z wybitnymi uczniami, zaczęli

podświadomie traktować ich inaczej – poświęcali im więcej uwagi, dawali trudniejsze zadania, oferowali częstsze pozytywne wzmocnienia. Uczniowie, czując większe wsparcie, zaczęli lepiej się angażować i w efekcie rzeczywiście osiągnęli wyższe wyniki. Tak działa samospełniające się proroctwo – jeśli wierzymy, że coś się wydarzy, zaczynamy zachowywać się w sposób, który sprawia, że nasze przewidywania się spełniają.

To zjawisko nazywane jest Efektem Pigmaliona, nawiązując do mitologicznego rzeźbiarza, który tak mocno wierzył w piękno swojego dzieła, że ożyło. W psychologii termin ten odnosi się do sytuacji, w której oczekiwania jednej osoby względem drugiej wpływają na jej rzeczywiste osiągnięcia. Jeśli szef wierzy, że jeden z pracowników jest wyjątkowo kompetentny, podświadomie będzie mu dawać więcej odpowiedzialnych zadań i większą swobodę w podejmowaniu decyzji. W efekcie ten pracownik rozwinie skrzydła, stając się dokładnie tak skuteczny, jak zakładał jego przełożony. Podobny mechanizm działa w drugą stronę – jeśli nauczyciel uważa, że uczeń ma ograniczone zdolności, nieświadomie przestaje od niego wymagać, nie daje mu wyzwań, nie wzmacnia jego sukcesów. Uczeń, pozbawiony bodźców do rozwoju, stopniowo zaczyna spełniać tę negatywną wizję.

Co ważne, efekt Pigmaliona działa nie tylko w relacjach z innymi ludźmi, ale również w odniesieniu do nas samych. Nasze własne przekonania o naszych możliwościach kształtują sposób, w jaki się zachowujemy. Jeśli wierzymy, że jesteśmy w czymś dobrzy, podchodzimy do wyzwań z większą pewnością siebie, a porażki traktujemy jako część procesu nauki. Jeśli jednak mamy wpojone przekonanie, że do czegoś się nie nadajemy, nieświadomie sabotujemy własne wysiłki – unikamy sytuacji, w których moglibyśmy się sprawdzić, interpretujemy trudności jako dowód na swoją niekompetencję i w końcu sami udowadniamy sobie, że rzeczywiście „nie jesteśmy wystarczająco dobrzy”.

Rosenthal pokazał, że granica między tym, co realne, a tym, co uważamy za prawdę, jest niezwykle cienka. Oczekiwania mogą stać się rzeczywistością – zarówno wtedy, gdy wspierają rozwój, jak i wtedy, gdy go ograniczają. Jeśli więc chcemy zmienić swoje życie, musimy zacząć od zmiany tego, w co wierzymy – zarówno o sobie, jak i o świecie, który nas otacza.

PRZEKONANIA OGRANICZAJĄCE I WSPIERAJĄCE

Przekonania, które nosimy w sobie, są jak niewidzialne siły sterujące naszym życiem – jedne popychają nas do działania, inne hamują, zanim jeszcze podejmiemy próbę. Przekonania ograniczające to te, które budują mentalne ściany, sprawiając, że wycofujemy się, zanim jeszcze sprawdzimy, co jest możliwe. To myśli takie jak: „Nie nadaję się do biznesu”, „Nie mam talentu”, „Jestem za stary, by się uczyć”, „Sukces jest dla innych, ale nie dla mnie”. Nie są one obiektywną prawdą, lecz schematem myślowym, który kształtuje nasze wybory. A jednak osoby, które w nie wierzą, nieświadomie działają tak, aby je potwierdzić – nie podejmują prób, nie angażują się, nie szukają okazji. Ich życie staje się odbiciem ich wewnętrznych przekonań.

Z kolei przekonania wspierające działają jak wewnętrzny motor napędowy. Ludzie, którzy wierzą, że mogą się rozwijać, częściej osiągają sukces – co potwierdzają badania Juliana Rottera nad wewnętrznym poczuciem kontroli. Rotter zauważył, że ludzie dzielą się na tych, którzy przypisują odpowiedzialność za swoje życie czynnikom zewnętrznym, oraz tych, którzy wierzą, że mają wpływ na swoje doświadczenia. Ci pierwsi – z tzw. zewnętrznym poczuciem kontroli – często postrzegają sukces jako efekt szczęścia, układów lub sprzyjających okoliczności, natomiast porażki przypisują niesprawiedliwości świata. Ci drudzy – z wewnętrznym poczuciem kontroli – wierzą, że to ich własne decyzje, wysiłek i sposób myślenia kształtują rzeczywistość. To właśnie oni częściej odnoszą sukcesy, ponieważ niezależnie od przeszkód wierzą, że mogą coś zmienić, i konsekwentnie szukają rozwiązań.

Przekonania nie są jedynie teorią – mają realny wpływ na nasze ciało, zachowanie i decyzje. Badania nad efektem placebo pokazują, że jeśli pacjent wierzy, że dany lek mu pomoże, organizm faktycznie zaczyna reagować tak, jakby przyjmował substancję czynną, mimo że w rzeczywistości zażywał jedynie cukrową tabletkę. Podobny mechanizm działa w naszym życiu codziennym – jeśli wierzymy, że jesteśmy zdolni, nasza pewność siebie rośnie, a my działamy z większą determinacją. Jeśli wierzymy, że jesteśmy bezradni, przestajemy szukać rozwiązań, a nasze możliwości pozostają niewykorzystane.

To, jakie przekonania dominują w naszym umyśle, często zależy od pierwszych doświadczeń i tego, co słyszeliśmy w dzieciństwie. Ktoś, komu od małego powtarzano: „Jesteś bystry, szybko się uczysz”, będzie w dorosłym życiu podchodził do wyzwań z nastawieniem, że jest w stanie sobie poradzić. Ktoś, kto słyszał: „Nie masz talentu do matematyki”, może unikać wszystkiego, co związane z liczbami, nawet jeśli w rzeczywistości ma potencjał, by się tego nauczyć.

Przekonania ograniczające można jednak zmieniać – tak jak aktualizujemy oprogramowanie w komputerze. Najpierw trzeba je zidentyfikować, a potem poddać w wątpliwość. Czy na pewno są prawdziwe? Czy można znaleźć choć jeden przykład, który im zaprzecza? Często wystarczy zacząć od drobnych zmian w sposobie myślenia, by otworzyć się na nowe możliwości. Osoba, która wierzyła, że nie nadaje się do biznesu, może zacząć od powtarzania sobie: „Z łatwością uczę się nowych rzeczy” i świadomego szukania przykładów na to, że potrafi zarządzać swoimi decyzjami. Z czasem nowe przekonanie zacznie się wzmacniać i zmieniać sposób działania.

Najważniejsze jest uświadomienie sobie, że przekonania to nie obiektywna prawda o świecie, lecz filtr, przez który na niego patrzymy. Możemy wybierać, które filtry nam służą, a które warto zmienić. I to właśnie ta świadomość daje nam największą wolność – zdolność kształtowania swojego życia według własnych, świadomie wybranych zasad.

Zmiana przekonań to nie kwestia jednorazowego postanowienia, ale proces, który wymaga świadomej pracy, konsekwencji i otwartości na nowe doświadczenia. To jak stopniowe przeprogramowanie systemu operacyjnego w komputerze – nie wystarczy nacisnąć jeden przycisk, trzeba wprowadzić szereg modyfikacji, by zastąpić stare, ograniczające schematy nowymi, wspierającymi.

Pierwszym krokiem jest identyfikacja przekonań, które nami rządzą. Często działają one w tle, niczym cichy głos, którego nawet nie zauważamy, ale który kieruje naszymi decyzjami. Najłatwiej odnaleźć ograniczające przekonania, przyglądając się obszarom, w których czujemy się zablokowani. Jeśli za każdym razem, gdy pojawia się okazja zawodowa, rezygnujesz, bo „nie jesteś wystarczająco dobry”, to nie rzeczywistość cię powstrzymuje, ale twój

własny schemat myślowy. Jeśli boisz się nawiązywać nowe relacje, bo „i tak nie będziesz wystarczająco interesujący”, problem nie tkwi w ludziach wokół, ale w tym, co sam o sobie myślisz.

Następny krok to zakwestionowanie tych przekonań. W psychologii poznawczej stosuje się metodę „zbierania dowodów przeciwko własnym myślom” – pytamy siebie, czy przekonanie, które mamy, jest rzeczywiście prawdą, czy tylko nawykiem myślowym. Można posłużyć się prostą techniką: wyobraź sobie, że twój przyjaciel mówi ci, że „nie nadaje się do prowadzenia firmy”, „nigdy nie znajdzie miłości” albo „jest za stary, żeby się nauczyć nowej umiejętności”. Co byś mu odpowiedział? Prawdopodobnie powiedziałbyś: „Ale przecież znam kogoś, kto zaczął od zera i odniósł sukces” albo „A co jeśli jeszcze nie spotkałeś właściwej osoby?”. Jeśli potrafisz dostrzec luki w cudzych ograniczających przekonaniach, możesz nauczyć się robić to samo wobec siebie.

Gdy już rozbroimy stare przekonania, czas na ich zastąpienie. Neurobiologia pokazuje, że mózg ma zdolność do tworzenia nowych połączeń nerwowych – im częściej powtarzamy nowe myśli i działamy zgodnie z nimi, tym bardziej stają się one naszą rzeczywistością. Dlatego afirmacje i wizualizacje, które przez niektórych są traktowane sceptycznie, mają realny sens, ale tylko jeśli są połączone z działaniem. Jeśli przez całe życie powtarzałeś sobie: „Nie umiem przemawiać publicznie”, nie wystarczy, że będziesz mówić sobie: „Jestem świetnym mówcą”. Musisz podejmować realne kroki – zacząć od małych wystąpień, oswoić się z tym, a jednocześnie wzmacniać swoją pewność siebie poprzez pracę nad swoim wewnętrznym monologiem.

Tony Robbins, jeden z najbardziej znanych trenerów rozwoju osobistego, zwraca uwagę na potęgę pytań, jakie sobie zadajemy. Jeśli nieustannie pytasz siebie: „Dlaczego zawsze mi się nie udaje?”, twój mózg znajdzie na to odpowiedź – zacznie przypominać ci wszystkie twoje porażki. Ale jeśli zapytasz: „Jak mogę to zrobić lepiej?” lub „Co mogę poprawić w moim działaniu?”, twój umysł automatycznie zacznie szukać rozwiązań zamiast potwierdzeń niepowodzeń.

Jedną z najskuteczniejszych metod zmiany przekonań jest technika NLP (neurolingwistyczne programowanie), która uczy świadomego przełamywania ograniczających schematów myślowych. Jednym z jej narzędzi jest technika „przerywania wzorca” – jeśli

zauważasz, że w danej sytuacji twój umysł automatycznie uruchamia negatywne przekonanie, zatrzymujesz się i świadomie zastępujesz je nowym. Przykładowo, jeśli stoisz przed trudnym zadaniem i w głowie pojawia ci się myśl: „*Nie dam rady*”, przerywasz ją i zastępujesz: „*Jakie mam zasoby, by sobie z tym poradzić?*”. Klucz tkwi w konsekwencji – im częściej świadomie zmieniamy swoje reakcje, tym szybciej stają się one nową normą.

Nie chodzi o to, by udawać, że każde przekonanie można zmienić z dnia na dzień. Kluczowa jest praktyka i cierpliwość. Proces zmiany przypomina trening fizyczny – jeśli przez lata nie ćwiczyłeś, nie staniesz się maratończykiem w tydzień. Ale jeśli zaczniesz stopniowo zmieniać sposób myślenia, eksperymentować z nowymi przekonaniami i przede wszystkim podejmować działanie, twój umysł dostosuje się do nowej rzeczywistości. A wraz z nim – całe twoje życie.



Ćwiczenie:

Mapowanie własnych przekonań i ich wpływu na życie

Zrozumienie własnych przekonań to jedno, ale prawdziwa zmiana zaczyna się wtedy, gdy świadomie nad nimi pracujemy. To ćwiczenie pozwoli ci zobaczyć, jakie przekonania kształtują twoje życie, skąd się wzięły i jak możesz je zmienić. Potraktuj je jak osobistą mapę – narzędzie, które pomoże ci przejąć kontrolę nad własnym myśleniem i zacząć budować rzeczywistość zgodną z twoimi celami.

Krok 1: Zidentyfikuj kluczowe obszary swojego życia

Na początek zastanów się nad głównymi obszarami, które mają dla ciebie znaczenie. Może to być kariera, finanse, zdrowie, relacje, rozwój osobisty. Wybierz trzy do pięciu, które w największym stopniu wpływają na twoje codzienne życie.

Krok 2: Odkryj swoje przekonania

Dla każdego z tych obszarów odpowiedz na jedno proste, ale kluczowe pytanie: Co myślę na temat tej części mojego życia? Nie oceniaj tych myśli – po prostu zapisuj to, co przychodzi ci do głowy. Może to wyglądać tak:

Kariera: „Nie jestem wystarczająco dobry, żeby awansować” albo „Mogę osiągnąć wszystko, jeśli się postaram”.

Finanse: „Bogactwo jest dla wybranych” albo „Jestem w stanie zarabiać więcej, jeśli znajdę na to sposób”.

Zdrowie: „Nigdy nie będę w formie, to geny” albo „Mogę poprawić swoją kondycję, jeśli będę działać konsekwentnie”.

Zapisz wszystko, co pojawia się w twojej głowie – to klucz do dalszej pracy.

Krok 3: Sprawdź źródło tych przekonań

Każde przekonanie, które zapisałeś, pochodzi skądś. Zastanów się, skąd się wzięło. Czy usłyszałeś to od rodziców? Czy wynika z Twojego doświadczenia? A może jest efektem pojedynczej

sytuacji, którą kiedyś przeżyłeś/przeżyłaś, ale którą później zacząłeś/zaczęłaś traktować jak uniwersalną prawdę?

To ważny moment – zauważysz, że wiele twoich myśli to nie obiektywne fakty, ale po prostu powtarzane schematy, które kiedyś przejąłeś od innych.

Krok 4: Sprawdź, czy twoje przekonania ci służą

Teraz czas na kluczowe pytanie: Czy to przekonanie mnie wspiera, czy ogranicza?

Jeśli działa na twoją korzyść, pielęgnuj je i wzmacniaj. Jeśli cię ogranicza – poddaj je wątpliwości. Czy znasz kogoś, kto udowodnił, że można inaczej? Czy masz choć jeden dowód na to, że ta myśl nie jest absolutną prawdą? Jeśli tak, to znak, że możesz ją zmienić.

Krok 5: Przeformułuj ograniczające przekonania

Teraz czas na najważniejszy ruch – zastąpienie przekonań ograniczających nowymi, wspierającymi. Wybierz jedno z tych, które najbardziej cię blokuje, i znajdź dla niego nowe, konstruktywne sformułowanie.

Przykłady:

„Nie jestem wystarczająco dobry, by awansować” → „Każdego dnia rozwijam się i staję się lepszy w tym, co robię.”

„Bogactwo jest dla wybranych” → „Mogę nauczyć się zarządzać pieniędzmi i zwiększać swoje dochody.”

„Nie mam talentu do sportu” → „Mogę poprawić swoją kondycję, jeśli będę ćwiczyć regularnie.”

To nie tylko zmiana słów, ale całego nastawienia. Jeśli będziesz powtarzać sobie nową wersję i konsekwentnie podejmować działania zgodne z nią, z czasem stanie się ona twoim nowym sposobem myślenia.

Krok 6: Działaj w zgodzie z nowym przekonaniem

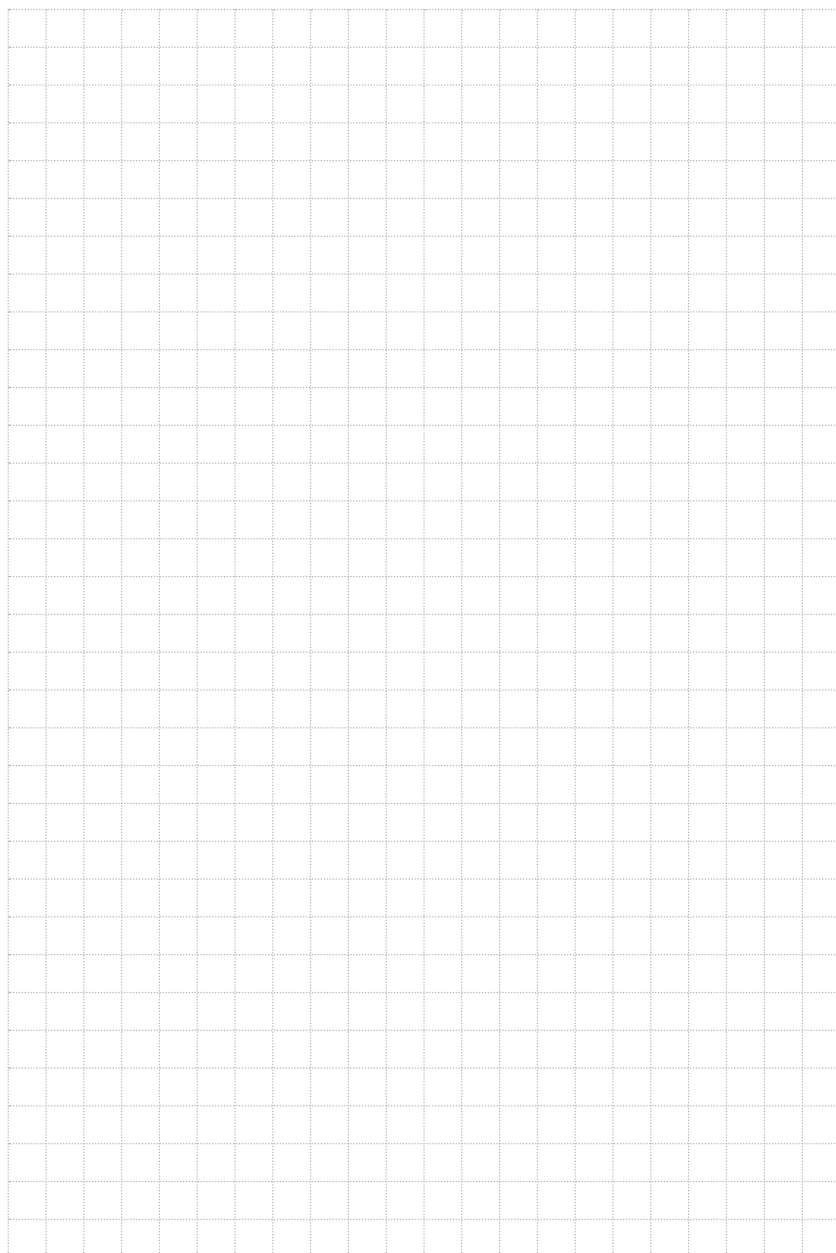
Nowe przekonanie nie zacznie działać samo z siebie – musisz je wzmocnić przez realne działanie. Wybierz jedno konkretne działanie, które podejmiesz w tym tygodniu, by udowodnić sobie, że jest prawdziwe.

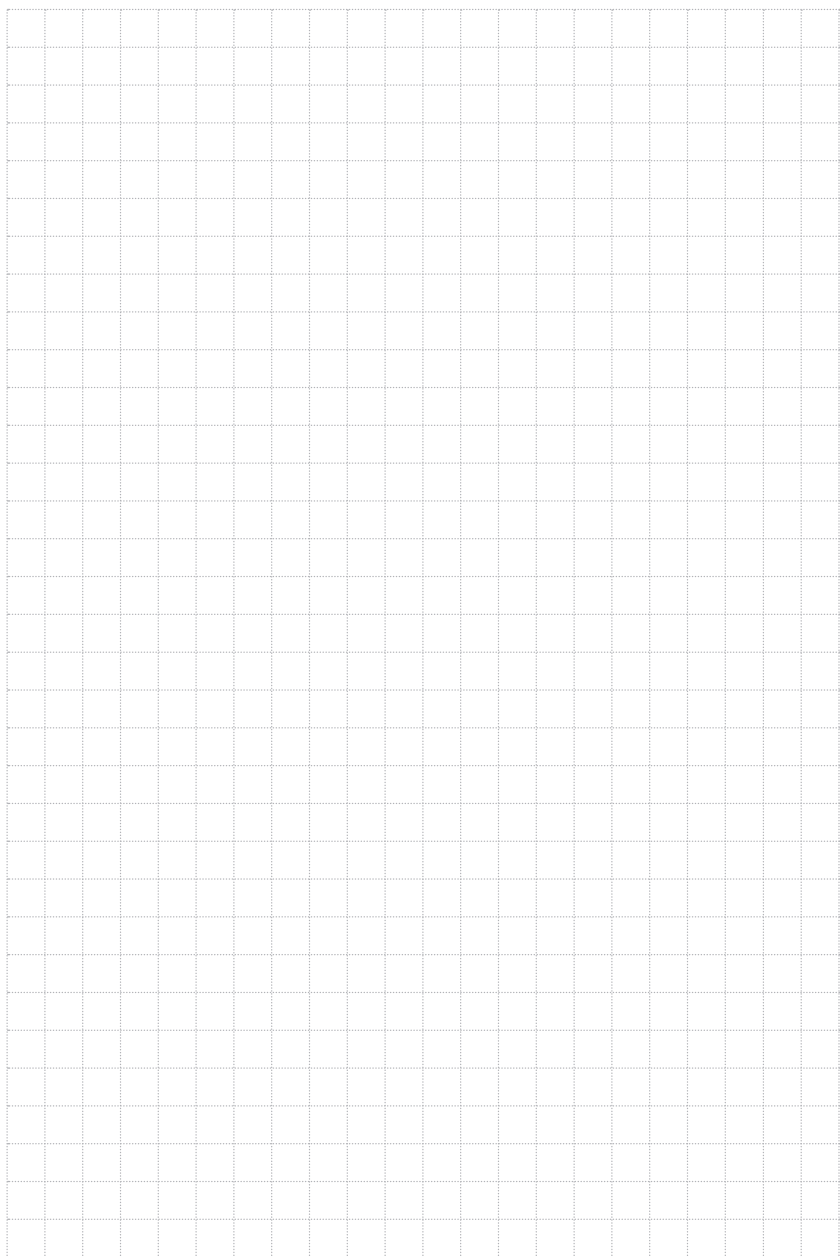
Jeśli zmieniasz przekonanie o tym, że „nie nadajesz się do biznesu”, poszukaj kursu, przeczytaj książkę o przedsiębiorczości lub

porozmawiaj z kimś, kto odniósł sukces. Jeśli chcesz uwierzyć, że możesz poprawić swoją kondycję, zapisz się na pierwsze zajęcia sportowe lub zrób dziesięć minut ćwiczeń.

Małe kroki prowadzą do wielkich zmian – liczy się konsekwencja i gotowość do eksperymentowania z nowym sposobem myślenia. Twoje przekonania są fundamentem twojego życia. Niektóre wspierają cię w rozwoju, inne ograniczają. To ćwiczenie pozwoliło ci zobaczyć, które schematy rządzą twoim umysłem i jak możesz je zmieniać. Świadoma praca nad przekonaniami daje ci realną moc – bo kiedy zmieniasz sposób myślenia, zaczynasz zmieniać wszystko wokół siebie. Teraz masz narzędzie, by przejąć kontrolę nad swoim nastawieniem i świadomie budować rzeczywistość, w której chcesz żyć.

NOTATKI





HISTORIA NA ZAKOŃCZENIE ROZDZIAŁU

A co jeśli mogę?

Paweł otworzył skrzynkę mailową i westchnął. Kolejna odmowa. Dziękujemy za zgłoszenie, ale na ten moment wybraliśmy innego kandydata. Znów to samo.

Siedział w tym samym biurze od siedmiu lat. Wysłał już dziesiątki CV, próbował aplikować na lepsze stanowiska, ale nic się nie zmieniło. Za każdym razem, gdy się nie udawało, utwierdzał się w przekonaniu, które znał od dzieciństwa: Nie jesteś wyjątkowy. Sukces jest dla innych.

Zamknął laptopa i poszedł do kuchni zaparzyć herbatę. Telefon zawibrował – wiadomość od Kuby.

– „Stary, wpadnij na otwarcie mojej kawiarni. Dwa lata temu nie uwierzyłbym, że to możliwe, a jednak! Jak będziesz, to pogadamy.”

Paweł spojrział na wiadomość i poczuł ukłucie w żołądku. Dwa lata temu to on i Kuba siedzieli razem w biurze i narzekali na życie. Ale teraz Kuba coś zmienił. Coś zrobił inaczej.

Na otwarcie kawiarni przyszedł niechętnie. Nie lubił patrzeć, jak innym się udaje, kiedy jemu życie stało w miejscu.

– Jak to zrobisz? – zapytał Kuby, bawiąc się plastikową słomką w szklance lemoniady.

– Wiesz, kiedy to się zaczęło? – Kuba oparł się o bar. – Jak poszliśmy wtedy na piwo i powiedziałeś: Ja się do tego nie nadaję. Pamiętasz?

Paweł pamiętał. To była ich standardowa rozmowa. Trzeba się cieszyć tym, co się ma, lepiej nie ryzykować, biznes nie jest dla każdego.

– I wiesz co? – kontynuował Kuba. – Wróciłem do domu i pomyślałem: a co jeśli mogę? Co jeśli to tylko przekonanie?

Te słowa uderzyły Pawła mocniej, niż się spodziewał.

Przez całą drogę do domu dudniło mu w głowie. A co jeśli mogę?

Po powrocie usiadł przy komputerze i zamiast kolejny raz bezmyślnie przeglądać oferty pracy, wpisał w wyszukiwarkę: „Jak znaleźć lepszą pracę?”. „Jak rozwinąć swoje umiejętności?”. „Jak zmienić przekonania o sobie?”.

To było pierwsze „może”.

W kolejnych tygodniach zaczął dostrzegać swoje schematy myślowe. Ile razy rezygnował, zanim jeszcze spróbował? Ile razy odrzucał pomysły, bo „nie dla niego”, „za późno”, „nie umie”? Po raz pierwszy spojrzał na to wszystko jak na program, który ktoś kiedyś w nim zainstalował.

Zaczął eksperymentować z myślą, że może. Wysłał CV na stanowisko, o które kiedyś bałby się ubiegać. Nie dostał tej pracy, ale po raz pierwszy nie potraktował tego jako dowodu na swoją niekompetencję – raczej jako pierwszy krok. Zaczął chodzić na networkingowe spotkania, chociaż kiedyś uważał, że „to nie dla niego”.

A potem przyszedł moment, który zmienił wszystko. Na jednej z rozmów kwalifikacyjnych rekruter zapytał go, dlaczego uważa, że nadaje się na to stanowisko. I po raz pierwszy Paweł nie powtórzył w głowie swojej starej mantry: nie jestem wystarczająco dobry. Powiedział coś innego.

– Bo się tego nauczę.

Nie dostał tej pracy. Ale trzy tygodnie później – dostał inną. Lepszą, niż kiedykolwiek myślał, że będzie mieć.

Zmiana przyszła stopniowo, niemal niezauważalnie. Ale kiedy pół roku później zadzwonił do Kuby i powiedział:

– Wiesz, chyba zrozumiałem, co miałeś na myśli.

Kuba tylko się zaśmiał.

– Wiedziałem, że to się stanie, jak tylko zadasz sobie pytanie: A co jeśli mogę?

To nie jest historia o wielkim sukcesie. To historia o zmianie myślenia – o pierwszym, nieśmiałym kroku, który zmienia wszystko. Bo zanim człowiek zrobi coś nowego, najpierw musi uwierzyć, że może.

ROZDZIAŁ 2

Podświadomość – cichy architekt naszego życia

„Dopóki nie uczynisz nieświadomego świadomym,
będzie ono kierowało twoim życiem,
a ty nazwiesz to przeznaczeniem.”

—Przypisywane C.G. Jungowi