



MIND ARCHITECT

ŚRODOWA LUKA

Dlaczego wiesz, co robić - i dalej tego nie robisz. I jak wreszcie to zmienić.

Bezpłatne wprowadzenie do metody Mind Architect

AUTOR METODY

Jan Gajos

Co Cię tu czeka

Siedem rozdziałów. Każdy z cytatem na wejściu i jednym ćwiczeniem do zrobienia od razu.

› Najdroższe „mniej więcej” w Twoim życiu

01 Środowa Luka - dlaczego wiedza nie schodzi do działania

02 „Wystarczy chcieć” - najdroższe kłamstwo rozwoju

03 Zanim wyznaczysz cel - czego naprawdę chcesz

04 System pokonuje motywację

05 Autosabotaż - dlaczego sypiesz się akurat wtedy, gdy idzie dobrze

06 Wpadka to nie koniec - jak wracać szybciej, niż się sypiesz

07 Dlaczego ten ebook nie zamknie Twojej Środowej Luki

✦ Twoja mapa: 7 kroków, które właśnie dostałeś

✦ Robisz, czy czekasz?

Zanim zaczniesz czytać

To jest ten moment, w którym większość autorów zaczyna licytację: ile mają lat doświadczenia, ilu ludzi zmienili, ile zarobili, jakie mają firmy i jakie piękne życie.

Ja tego nie zrobię.

Nie dlatego, że nie mam się czym pochwalić - bo mam. Nie chcę jednak, żebyś oceniał mnie na podstawie życiorysu. Chcę, żebyś ocenił mnie na podstawie tego, co tu przeczytasz. Jeśli ta wiedza okaże się przydatna - spełniłem swoją rolę. Jeśli nie - żaden życiorys tego nie uratuje.

Jedno zmienia sposób, w jaki przeczytasz resztę: **przez 18 lat szkoliłem ludzi**. Ponad 50 tysięcy osób, na żywo i online. I przez większość tych lat zadawałem złe pytanie.

Pytałem „jak ludzi mocniej zmotywować”. Dopiero później zrozumiałem, że motywacja nigdy nie była problemem.

Problemem było coś, czego nikt w branży nie nazywa - bo nie da się tego streścić na slajdzie i sprzedać jako „sekret”.

Nazwałem to **Środową Luką**.

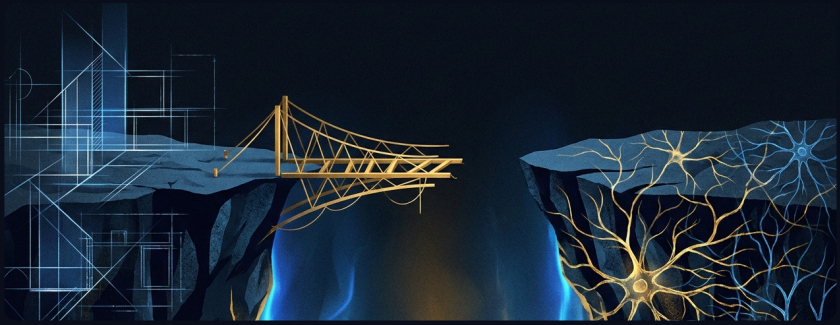
To jest cała ta książka. Pokażę Ci, czym ona jest, dlaczego trzyma Cię w miejscu mimo dziesięciu przeczytanych poradników - i co

realnie z nią zrobić. Dostaniesz konkretne narzędzia zamiast pustych haseł. A na końcu uczciwie powiem Ci, czego ten ebook **nie** robi.

Nie musisz mi wierzyć na słowo. Właściwie proszę - nie wierz. Sprawdź wszystko w praktyce. Po każdym rozdziale jest jedna rzecz do zrobienia. Nie omijaj jej. Nie oceniaj tej wiedzy, dopóki jej nie przetestujesz.

Jak czytać tę książkę. Nie połykaj jej za jednym posiedzeniem jak powieści. To bardziej notatnik niż książka. Przeczytaj rozdział, zrób jego jedno ćwiczenie, dopiero potem idź dalej. Załóż jeden plik albo kartkę na notatki - będziesz do nich wracać. Czytanie nie zmienia życia. Zmienia je to, co zrobisz między rozdziałami.

Dobra. Zaczynamy.



WPROWADZENIE

Najdroższe „mniej więcej” w Twoim życiu

Kraków, 2013 rok. Skończyłem ośmiogodzinny warsztat o „przełamywaniu blokad”. Brawa, zdjęcia, zachwyty. Wychodziłem z sali przekonany, że właśnie zmieniłem czyjeś życie.

Trzy miesiące później dostałem wiadomość od jednej z uczestniczek. Jedno zdanie, które chodzi za mną do dziś:

„Janek, w poniedziałek wróciłem do tego samego, co wcześniej. Tylko teraz miałem na to ładniejsze słowa.”

Ładniejsze słowa. Tyle zostało z ośmiu godzin, brawów i mojego poczucia, że robię coś ważnego.

Odłożyłem to na tydzień. A potem pierwszy raz od lat usiadłem z pytaniem, którego trenerzy sobie nie zadają. Nie „jak zmotywować mocniej”. Nie „jak zrobić lepszy warsztat”. Tylko:

Dlaczego ludzie wracają do starych zachowań, kiedy emocje opadną?

Bo wracają. Zawsze. Ty pewnie też - inaczej nie trzymałbyś teraz tego pliku w ręku.

Znam ten widok

Masz za sobą książki. Może podcasty. Może warsztat, kurs online, weekend z trenerem. Za każdym razem to samo: w piątek wieczorem jesteś naładowany. Notujesz, podkreślasz, planujesz nową wersję siebie. „Tym razem będzie inaczej”.

A potem przychodzi środa. Deadline wrócił, dziecko ma temperaturę, szef wchodzi z tą miną, klient dzwoni trzeci raz. I Twój mózg sięga po reakcję, którą trenowałeś przez piętnaście lat - zapominając o tej z ostatnich trzech tygodni.

I wieczorem łapiesz się na tym, że zrobiłeś dokładnie to, czego miałeś nie robić.

Sam tak robiłem latami.

Najgorsze jest to, co dzieje się potem. Nie wracasz do siebie z myślą „mój system zawiódł”. Wracasz z myślą **„coś jest ze mną nie tak”**. Że brakuje Ci silnej woli albo charakteru. Że inni jakoś dają radę, a Ty nie.

I to jest najdroższe zdanie, jakie nosisz w głowie. Najdroższe „mniej więcej rozumiem, ale jakoś mi nie wychodzi”.

Nie chodzi tu o Twój charakter. Za wszystkim stoi zwykły mechanizm - zmierzony, opisany w literaturze i powtarzalny u każdego człowieka, który go nie zna. A skoro mamy do czynienia z mechanizmem, da się go rozłożyć na części. I temu właśnie poświęcona jest ta książka.

Czego się tu nie spodziewaj

Nie znajdziesz tu „kwantowych skoków” bez fizyki kwantowej. Nie znajdziesz „manifestowania obfitości”, afirmacji przed lustrem ani pięciu prostych sekretów, które zmienią Twoje życie do piątku.

Polski rynek rozwoju od ćwierć wieku sprzedaje to samo: piękne słowa, które brzmią mądrze i nic nie znaczą. Wizualizacja Ferrari, „energia”, „wibracje”, trener po weekendowym kursie z papierkiem na ścianie. Fasada trzyma się do pierwszej środy. Potem zostaje żal i poczucie, że znów ktoś Cię nabrał.

Postanowiłem grać odwrotnie. Każdy mechanizm, który tu opiszę, ma autora i badanie, na którym stoi. Nie cytuję ich, żeby brzmieć mądrze. Cytuję, bo to różnica między „bo Janek tak mówi” a „bo tak działa ludzki mózg i możesz to sprawdzić w 30 sekund”.

Umowa jest taka: ja daję Ci mechanizm i narzędzie. Ty dajesz sobie szansę, żeby to przetestować, zanim ocenisz.

Kto Ci sprzedał ten bubel

Szybka diagnoza rynku, na którym pewnie zostawiłeś już trochę pieniędzy. Bo bardzo możliwe, że problem nie był w Tobie. Był w tym, kto Ci „pomagał”.

Polskim rozwojem rządzi sześć typów. Influencer z Ferrari w tle, który nigdy nie miał klienta poza followersem. Guru manifestacji, który nie pokaże Ci ani jednego badania, bo go nie ma. Coach po weekendowym kursie, który zamiast metody ma listę pytań z workbooka. Akademik, który wie wszystko o mózgu w laboratorium i nic o Twojej środzie o 14:00. Sprzedawca mitów o sukcesie, którego jedyny biznes to sprzedawanie kursów o sukcesie. I „droga bohatera” z tajemnicą, której branża rzekomo

Szybki test: czy to Twoja Środowa Luka?

Policz, przy ilu zdaniach kiwasz głową:

- Wracasz do tej samej rozmowy w głowie przez trzy dni, choć wiesz, że to bez sensu.
- Inni proszą, Ty się zgadzasz, a potem masz pretensje do siebie, że się zgodziłeś.
- Masz dobre wyniki i ciche poczucie, że ktoś się zaraz zorientuje, że nie jesteś aż tak dobry.
- Przeczytałeś kilka książek o rozwoju. Każdą zaczynałeś z nadzieją, każda wyparowała w trzy tygodnie.
- Sprawdzasz maila w sobotę rano, choć „odpoczywasz”. Nie umiesz inaczej.
- Każdą decyzję ważysz siedem razy i tak boisz się, że to błąd.
- Wiesz dokładnie, co powinienesz zrobić - a w stresie robisz dokładnie odwrotnie.
- Masz dość afirmacji i wizualizacji. Chcesz czegoś, co działa jak narzędzie: prosto i powtarzalnie.

Trzy i więcej? To jeszcze nie diagnoza - ale w zupełności dość, żeby przeczytać resztę tej książki z długopisem w ręku.

Bo to dokładnie te objawy, które bierze na warsztat
Środowa Luka.

*Trzymasz w ręku instrukcję obsługi jednego mechanizmu -
tego, który decyduje, czy wiedza w ogóle zamieni się w
Twoje życie. Zaczynamy.*



ROZDZIAŁ 01

Środowa Luka - dlaczego wiedza nie schodzi do działania

„Wiedzieć to za mało - musimy zastosować. Chcieć to za mało - musimy działać.”

- Johann Wolfgang von Goethe

SYSTEM 2 · WIEDZA

Świadomy, wolny, rozsądny. „Wiem, że nie powinienem.” Czujesz się mądrzejszy.

▼ ŚRODOWA LUKA ▼

wiedza dochodzi do krawędzi i się zatrzymuje

SYSTEM 1 · REAKCJA

Automat, ułamek sekundy. Środa, 14:17 - i już po Tobie.

Wyobraź sobie dwa systemy w Twojej głowie.

Pierwszy to wiedza. Świadomy, wolny, rozsądny. To on czyta tę książkę. To on po dobrym webinarze mówi: „aha, koniec z odpisywaniem na maile o 23:00”. Czujesz się mądrzejszy. Masz rację - naprawdę wiesz więcej niż wczoraj.

Drugi to reakcja. Automat. Włącza się szybciej, niż zdążysz pomyśleć, bez pytania Cię o zdanie. Środa, 14:17, wpada mail od klienta. Adrenalina, kortyzol - i zanim pomyślisz, masz już napisaną odpowiedź. Wieczorem zauważasz, że zrobiłeś dokładnie to, czego miałeś nie robić.

Daniel Kahneman⁸, noblista, opisał te dwa tryby jako System 2 (wolny, świadomy) i System 1 (szybki, automatyczny). I nie jest to

metafora coacha - mówimy o jednym z najlepiej udokumentowanych rozróżnień w całej psychologii.

Najważniejsze zdanie tej książki:

Między wiedzą a reakcją jest luka. I wiedza nie schodzi do reakcji sama z siebie.

Możesz przeczytać o czymś dziesięć książek. Twój System 1 i tak tego nie zna, dopóki nie przejdzie przez konkretną liczbę powtórzeń - najlepiej pod stresem. Książka tej liczby nie da. Webinar nie da. Kurs z dostępem na 30 dni i pdf-em na końcu też nie.

Tę lukę nazwałem **Środową Luką**.

Dlaczego akurat „środowa”

Bo poniedziałek i wtorek jeszcze pamiętasz piątkowy zachwyty. Inspiracja działa. Czujesz, że tym razem dasz radę.

Środa to dzień, w którym emocje opadły. Deadline'y wróciły, ludzie czegoś chcą, ciało jest zmęczone. I w tym momencie Twój mózg nie sięga po to, czego się *uczyłeś*. Sięga po to, co ma najgłębiej wydeptane.

To dlatego „weekendowe transformacje” wyparowują we wtorek. Cała ta inspiracja dotknęła tylko Systemu 2 - a życie toczy się w Systemie 1.

Dlaczego inteligencja i charakter nie mają tu nic do rzeczy

Zobacz, co się dzieje, kiedy tego nie wiesz. Wracasz do starego schematu, więc wyciągasz wniosek: „mam słabą wolę”. Następny razem postanawiasz „bardziej się postarać”. Czyli dokładasz Systemowi 2 robotę, której on i tak nie udźwignie. I sypiesz się znowu, tym razem z dowodem w rękę, że „coś jest ze mną nie tak”.

Ta pętla nie kończy się przez większą motywację. Kończy się wtedy, kiedy zrozumiesz, gdzie naprawdę jest problem.

Policz, ile ta pętla realnie Cię kosztuje na co dzień. Godziny przemielone na rozmowę, która dawno się skończyła. Wieczory oddane mailom, których nikt o tej porze od Ciebie nie oczekiwał. Decyzje odkładane tygodniami, bo „jeszcze nie jestem gotowy”. Weekendy, w których byłeś obecny ciałem, a głową dalej w pracy. Trudno nazwać to drobnostką, z którą po prostu się żyje. Płacisz ten podatek codziennie tylko dlatego, że nikt nie pokazał Ci, gdzie jest dziura.

Twój mózg został zaprojektowany przede wszystkim do **przetrwania**, a osiągnięcie ambitnych celów wcale nie jest jego fabrycznym priorytetem. Przetrwanie oznacza prostą zasadę: oszczędzaj energię, trzymaj się znanego i unikaj ryzyka. Wszystko, co nowe, mózg traktuje z góry podejrzliwie - jak drobne zagrożenie, które lepiej obejść. Żadna w tym wada - masz w

głowie ustawienie fabryczne sprzed tysięcy lat, które nie zniknie dlatego, że kupiłeś planer.

Naukowcy nazywają to konfliktem motywacyjnym. Z jednej strony chcesz czegoś nowego - lepszej formy, spokojniejszych wieczorów, własnego projektu. Z drugiej Twój mózg szepcze: „ej, ale przecież teraz jest bezpiecznie”. I wybiera bezpieczeństwo. Za każdym razem, gdy nowe zachowanie wymaga wysiłku, na tym samym poziomie, na którym czujesz strach, zapala się czerwona lampka. Z odwagą nie ma to nic wspólnego - tak po prostu pracuje ciało migdałowe, ten sam kawałek mózgu, który kiedyś ratował Twoich przodków przed tygrysem, a dziś próbuje Cię „uratować” przed napisaniem trudnego maila.

Dlatego nie walcz z Systemem 1 na jego terenie siłą woli. Przegrasz. Jego się nie pokonuje. Jego się **przeprogramowuje** - powtórzeniem, w odpowiednich warunkach, przez odpowiedni czas.

Ile czasu? Konkretnie zamiast mitu

Słyszałeś pewnie, że nawyk buduje się 21 dni. To miejski mit. Ktoś źle przeczytał jedną starą książkę i powtarzamy to do dziś.

Phillippa Lally⁹ przebadła to porządnie (2010, 96 osób). **Mediana automatyzacji prostego nawyku to 66 dni.** Zakres: od 18 do 254. Każdy „challenge na 21 dni” jest matematycznym życzeniem dla większości ludzi i większości zachowań.

A teraz pomyśl: to jest *prosty* nawyk, jak szklanka wody rano. Granica w pracy, pauza przed reakcją na cudzą prośbę, spokojna rozmowa zamiast wybuchu - to zachowania społeczne i decyzyjne, znacznie bardziej złożone. Lally mierzyła te proste. Trudniejszych nikt jeszcze tak czysto nie policzył - ale z mojej praktyki potrzebują nawet trzy-cztery razy dłużej, zanim przetrwają presję otoczenia.

Teraz rozumiesz, dlaczego dziesiąta książka nie zadziałała. Wcale nie była zła. Żadna książka nie siedzi przy Tobie w środę o 14:17.

Z mojej praktyki

W styczniu 2015 z tej obserwacji powstał mój pierwszy realny program - Wyzwanie 90 Dni. Pierwszy raz ludzie nie wracali do starych kolein po trzech tygodniach. Klucz nie tkwił w ilości wiedzy. Pierwszy raz zająłem się samą luką, zamiast dosypywać do Systemu 2.

To była najważniejsza zawodowa lekcja mojego życia. I fundament wszystkiego, co robię teraz.

W SKRÓCIE

Między wiedzą (System 2) a reakcją (System 1) jest luka. Wiedza nie schodzi do reakcji sama z siebie - potrzebuje powtórzeń pod stresem, średnio 66 dni dla prostego nawyku i znacznie dłużej dla zachowań społecznych. Za tą luką stoi mechanizm, który da się rozłożyć na części.

ZRÓB JEDNĄ RZECZ

Zrób jedną rzecz: Dziennik środy

Przez najbliższe trzy dni noś przy sobie notatkę w telefonie. Za każdym razem, gdy złapiesz się na tym, że zareagowałeś automatycznie i potem tego żałowałeś (odpisałeś za szybko, zgodziłeś się wbrew sobie, wybuchnąłeś, sięgnąłeś po telefon zamiast po to, co zaplanowałeś) - zapisz trzy rzeczy:

1. **Co się stało** (sytuacja w jednym zdaniu).
2. **Co poczułeś w ciele** tuż przed reakcją (ścisk w klatce, opadające ramiona, gorąco).
3. **Co zrobiłby System 2**, gdybyś miał te trzy sekundy więcej.

Nie naprawiaj jeszcze niczego. Tylko zobacz mechanizm na gorąco. W tym momencie po raz pierwszy przejmujesz stery z rąk ślepego odruchu. Od tego się zaczyna wszystko.

→ MOST DO MIND ARCHITECT

Cały 180-dniowy program zbudowałem wokół jednej rzeczy - zamykania Środowej Luki. Chodzi w nim o to, żeby wiedza, którą już masz, wreszcie zeszła do codziennych reakcji. Wróć do tego na końcu, konkretnie.



ROZDZIAŁ 02

„Wystarczy chcieć” - najdroższe kłamstwo rozwoju

„Motywacja sprawia, że zaczynasz. Nawyk sprawia, że trwasz.”

- Jim Ryun

Poznaj Piotra. 32 lata, dział logistyki, srebrny Opel, karta Multisport. Z zewnątrz wszystko jak trzeba. W środku rozpadało się jak budynek z odpadającym tynkiem.

Każdego ranka Piotr słuchał w aucie podcastów o rozwoju. Znał na pamięć cytaty Robbinsa. Miał zeszyt z celami. Na pierwszej stronie: „Do 31 grudnia rzucam etat i zakładam firmę”. Był rok 2021.

Problem? Identyczne zdanie widniało tam w 2020. I w 2019.

Wieczorami siadał z laptopem, otwierał Excela z biznesplanem i zamykał go po 15 minutach. Bo przypominał sobie o praniu. Albo że trzeba ugotować. Albo że wyszedł nowy sezon serialu - „przecież tyle się dziś napracował, należy mu się”.

Piotr miał cel. Miał motywację. Nie miał ani jednego dnia realnego działania.

Dlaczego samo „chcenie” Cię okłamuje

Jest takie najbardziej toksyczne kłamstwo współczesnego rozwoju: **„wystarczy chcieć”**. Jakby samo pragnienie miało moc sprawczą. Jakby myślenie o celu już go przybliżało.

Podnosi mi się ciśnienie za każdym razem, gdy o tym myślę. Bo to nieprawda - i nieważne, jak mocno będziesz „manifestować” ani ile słów „kwantowy” dorzucisz po drodze.

Ellen Langer¹⁰ opisała to w 1975 roku jako **iluzję kontroli**. Mózg zaczyna traktować fantazjowanie o przyszłości jako substytut działania. Wyobrażasz sobie sukces, wydziela się dopamina, masz miłe poczucie postępu - choć realnie nie zmieniło się nic. Co gorsza, badania Gabriele Oettingen¹⁵ pokazują, że samo intensywne rozkoszowanie się wizją celu potrafi obniżyć energię do jego realizacji. Twój mózg już dostał nagrodę. Po co miałby się wysilać?

Chcenie pozbawione działania daje jedynie wygodną iluzję ruchu.

Motywacja działa jak zapalnik, a fundamentem jest system

Większość ludzi myli motywację z paliwem. W rzeczywistości motywacja przypomina zwykłą zapalkę.

Zapalka jest świetna - nągła, intensywna. Tylko że próbujesz z niej zbudować całe ognisko. Obejrzałeś inspirujące wideo, ktoś Cię pochwalił, przeczytałeś rozdział - buchnął płomień. Po dwóch dniach gaśnie. I co wtedy?

Motywacja ma Cię uruchomić. Utrzymuje Cię system. Wróć do tego w rozdziale 4, bo to jest serce całej sprawy.

Tu jest też pułapka odwrotna - motywacja bez celu. Wyobraź sobie silnik sportowego auta na najwyższych obrotach, który stoi w miejscu, bo nikt nie wrzucił biegu. Możesz mieć energię i ambicję. Jeśli nie wiesz dokąd jedziesz - w końcu się wypalisz.

Edwin Locke i Gary Latham¹¹ przebadali to przez kilkadziesiąt lat: konkretny, jasno określony cel potrafi podnieść skuteczność nawet o jedną piątą względem ogólnikowego „postaram się”. Sam cel. Bez dodatkowej motywacji. Cel daje strukturę, a struktura uruchamia działanie.

Pokusa „teraz” wygrywa z każdym planem

Jest jeszcze jeden cichy zabójca. Twój System 1 - ten szybki, automatyczny - woli nagrodę teraz niż większy zysk później⁸. To dlatego zamiast przeczytać - scrollujesz. Zamiast ugotować - zamawiasz. Zamiast usiąść do projektu - robisz pranie (cześć, Piotrze).

Z własnego podwórka: kiedyś zawsze wybierałem szybką przyjemność. Efekt? Byłem otyły, w długach i samotny. Nie opowiadam tego dla efektu. Opowiadam, bo umiejętność odraczania nagrody nie jest wrodzona - jest nabywana. Ja się jej nauczyłem dopiero wtedy, gdy przestałem liczyć na „chcenie” i zacząłem projektować system, w którym dobra decyzja jest łatwiejsza od złej.

Skąd naprawdę bierze się prokrastynacja

Odkładanie na później rzadko jest lenistwem. Najczęściej to mechanizm obronny - przed porażką, przed oceną, przed zmianą. Mózg widzi w nowym zadaniu ryzyko i robi jedyną rzecz, jaką zna: ucieka w coś znanego i bezpiecznego. Pranie. Sprzątanie.

„Najpierw ogarnę maila." Znasz to uczucie czystego biurka przed trudnym zadaniem? To strach w przebraniu produktywności.

Psychologia nazywa to skłonnością do trwania w stanie obecnym (Samuelson i Zeckhauser, 1988¹⁷) - wolimy zostać tam, gdzie jesteśmy, nawet jeśli nam tam źle, bo znane wydaje się bezpieczniejsze od nieznanego. Charakter nie ma z tym nic wspólnego - masz po prostu domyślne ustawienie. I - co najważniejsze - da się je obejść, jeśli przestaniesz nazywać to lenistwem, a zaczniesz traktować jak strach, z którym można pracować.

Dlaczego „więcej pieniędzy" jeszcze nic nie znaczy

Ta pułapka wraca w mojej praktyce częściej niż jakakolwiek inna.

Ludzie mówią: „chcę więcej zarabiać", „chcę być szczęśliwy", „chcę mieć więcej czasu". Są przekonani, że wyznaczyli sobie cele, podczas gdy rzucili tylko puste hasła - kontenery, które dla każdego znaczą co innego. Dla jednej osoby „więcej pieniędzy" to dodatkowy tysiąc na koncie. Dla drugiej - milion.

Twój mózg nie umie działać na hasła. Potrzebuje obrazu. Dopiero gdy mówisz: „do 31 grudnia mam odłożone 20 tysięcy na koncie" - zaczynasz mówić językiem, który System 1 w ogóle rozumie. Wróć do tego w następnym rozdziale, bo właśnie to decyduje, czy Twój cel ruszy z miejsca, czy zostanie ładnym zdaniem na lodówce.

Co się stało z Piotrem

Piotr nie potrzebował więcej chcenia. Miał go aż nadto.

Potrzebował zamienić pragnienie w jeden konkretny mechanizm.

Zaczęliśmy absurdalnie małym krokiem: 15 minut pracy nad ofertą, codziennie, zaraz po porannej kawie - zanim mózg zdążył się targować. Bez „rzucam etat”. Bez wielkiej wizji na ścianie. Jedno działanie, podpisane pod rzecz, którą już robił.

Pierwszą prawdziwą ofertę wysłał po jedenastu dniach. Nie wziął się ten ruch z nagłego przyływu chęci. Przestał czekać na chcenie.

W SKRÓCIE

Samo „chcenie” okłamuje mózg - fantazja o celu daje dopaminę bez działania. Motywacja działa jak zapalnik, ale w ruchu utrzymuje Cię dopiero system. Prokrastynacja wynika częściej ze strachu niż z lenistwa. A „więcej pieniędzy” zostaje pustym hasłem, którego System 1 w ogóle nie rozumie.

ZRÓB JEDNĄ RZECZ

Zrób jedną rzecz: zamień intencję w mechanizm

Wypisz jedną rzecz, którą „chcesz” robić od miesiący i wciąż nie robisz. A teraz przerób ją według wzoru:

*Po [czynność, którą już robisz codziennie] zrobię
[absurdalnie mały krok, maks. 5-15 minut].*

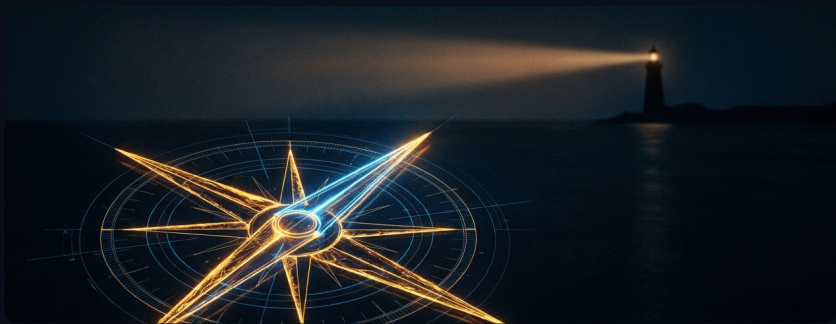
Przykłady:

- „Po odstawieniu porannego kubka siadam na 10 minut do najważniejszego zadania.”
- „Po odprowadzeniu dziecka do szkoły idę 15 minut, zanim wejdę do auta.”

Nie „od jutra ćwiczę godzinę”. Mózg to odczyta jako zagrożenie i włączy hamulec. Daj mu coś tak małego, że nie zauważy zmiany. Wielką zmianę robi się małymi krokami - wbrew temu, co krzyczą ze sceny.

→ MOST DO MIND ARCHITECT

To, co przed chwilą zrobiłeś, to załączek tzw. intencji wdrożeniowej - jednej z najlepiej przebadanych technik skuteczności (Gollwitzer i Sheeran, meta-analiza 94 badań⁵). W programie rozkładamy ją na cały Twój tydzień, aż dobre decyzje stają się domyślne.



ROZDZIAŁ 03

Zanim wyznaczysz cel - czego naprawdę chcesz (i czyje to w ogóle jest)

„Kiedy nie wiesz, do którego portu płyniesz, żaden wiatr nie jest dobry.”

- Seneka

Zadałem kiedyś jednej z kursantek proste pytanie: „Gdybyś miała stuprocentową pewność, że się uda - co byś zrobiła ze swoim życiem?”.

Zamilkła. Wzrok uciekł jej gdzieś w bok. Po dłuższej chwili powiedziała coś, czego nie zapomnę:

„Chciałabym rzucić to wszystko, wyjechać na pół roku w góry i zacząć pisać książkę. Ale przecież to nierealne, prawda?”

To było sedno. Doskonale wiedziała, czego pragnie, ale spychała swoje marzenie na bok tak długo, że zaczęła traktować je jak fantazję z innego życia. Z życia, którego „nie wypada” prowadzić.

Spoiler: książka jest dawno wydana. A ona dzięki naszej pracy przeniosła swoje pomysły z marzeń na jawie do codziennego życia.

Dlaczego zaczynamy od tego zamiast od „technik”

Zanim pokażę Ci, jak zamykać Środową Lukę systemem, muszę zadać niewygodne pytanie: **a po co?**

Bo tu jest pułapka, w którą wpada większość. Możesz mieć perfekcyjny system i perfekcyjnie nim dowozić cel, który nigdy nie był Twój. Sylwetkę, która imponuje innym. Zarobki, które robią wrażenie na znajomych. Kariere, którą wybrali rodzice.

A potem przychodzisz z pytaniem: „czemu mi się nie chce?”.

Twój mózg doskonale wie, że to nie Twoje. To jest cicha wersja Środowej Luki: kiedy cel jest cudzy, System 1 nigdy się pod niego nie podpisze. Możesz go ciągnąć siłą woli przez chwilę. Potem się sypie - i znów masz „dowód”, że jesteś leniwy. Nie jesteś. Ciągniesz nie swój wózek.

Najpierw wydobądź marzenie. Poważnie.

Dorośli rzadko marzą. Jeszcze rzadziej pozwalają to sobie zapisać. Bo marzenie jest kruche - narażone na śmiech, ocenę, na to podcinające „a co, jeśli się nie uda?”.

Badania Gabriele Oettingen¹⁵ pokazują, że porzucamy marzenia głównie dlatego, że zostawiamy je **niedookreślone**. Bez przekształcenia w plan i osadzenia w konkretności stają się tylko miłą ucieczką od codzienności.

Jeśli czujesz, że nie masz marzeń - to nieprawda. Tak wkręciłeś się w kołowrotek, że zepchnąłeś je na skraj świadomości i dawno tam nie zaglądałeś. Pierwszy krok to wyciągnąć je na wierzch.

Dwie drogi, obie działają.

Droga przez kontrast - czego masz dość. Czasem łatwiej zacząć od spisania rzeczy, których masz już serdecznie dość. Opór emocjonalny celnie pokazuje kierunek. „Nienawidzę porannych korków” → odwrotność: „chcę elastycznie zaczynać dzień”. W tym oporze siedzi Twoja prawdziwa potrzeba.

Droga przez sfery. Przejdź po kolei: praca, finanse, zdrowie, relacje, czas wolny, rozwój, sens. W każdej zadaj jedno pytanie: *czego ja tak naprawdę chcę?* Po 1-3 odpowiedzi. Bez logiki, bez cenzury. Na razie to surowy materiał, z którego dopiero ulepisz cele.

Pokażę to na konkretnym przykładzie. Anna przyszła z klasycznym „nie wiem, czego chcę”. Zaczęliśmy od tego, czego ma dość: *„mam dość bycia dostępną dla wszystkich do dwudziestej drugiej”*. Odwrotność: *„chcę wieczory, w których telefon leży w drugim pokoju”*. Tu kończy się mgła i pojawia się konkretny kierunek, pod który da się zbudować granicę oraz nawyk. Czasem cała robota polega na tym, żeby jedno szczere „mam dość” przekuć w jedno „chcę”.

Siedem pytań, które wyciągają marzenie na wierzch

Jeśli dalej czujesz pustkę - spokojnie. Usiądź w ciszy i odpowiedz szczerze. To tylko dla Ciebie, nikt tego nie czyta, nikt nie ocenia:

- Gdyby pieniądze nie były problemem, czym wypełniłbyś większość dnia?
- Co Cię tak wciąga, że zapominasz o upływającym czasie?
- Gdyby porażka była niemożliwa, czego byś spróbował?
- Co najbardziej frustruje Cię w tym, jak żyjesz teraz?
- Jakie zajęcie kiedyś dawało Ci radość, a gdzieś po drodze zniknęło?
- Co robiłbyś, gdyby nikt Cię nie oceniał?

- Czego zazdrościsz innym - i co to mówi o Twoich własnych potrzebach?

Zapisz odpowiedzi. Wszystkie, bez upiększania. Jeszcze ich nie układaj - niech poleżą dzień, dwa. Potem wróć do nich na trzeźwo i podkreśl te, które ścisnęły Cię w środku. Zwykle są dwie, trzy. I to od nich zaczynasz.

I nie myśl, że zapisywanie to fanaberia. Gail Matthews z Dominican University¹² sprawdziła to w eksperymencie: ludzie, którzy zapisali swoje cele, realizowali je wyraźnie częściej niż ci, którzy trzymali je tylko w głowie. Powód jest prozaiczny: pisanie zmusza Cię, żeby z mglistej tęsknoty zrobić jedno konkretne zdanie. A konkretny mózg potrafi się złapać. Mgły - nie.

Czym cel różni się od marzenia - i gdzie większość się wyłącza

Ludzie mówią: „chcę więcej pieniędzy”, „chcę być szczęśliwy”, „chcę mieć więcej czasu”. Same hasła, a każdy słyszy pod nimi co innego.

Dobry cel ma twardą formę. Sprawdzają to badania Locke'a i Lathama¹¹, które od lat 60. pokazują to samo: im bardziej konkretny i mierzalny cel, tym wyższe zaangażowanie i wynik. Mózg potrzebuje jasności zamiast ogólników.

Cel, który działa, jest:

- **w pierwszej osobie i w trybie dokonany** - „Ja, [imię], do 20 sierpnia ważę 87 kg” zamiast „chcę schudnąć”. Tryb dokonany zmusza mózg do wyobrażenia stanu docelowego.
- **mierzalny** - „więcej” nie znaczy nic. Dla jednego to 500 zł, dla drugiego 50 000.
- **realny, ale ambitny** - na tyle duży, żeby Cię ruszył, na tyle bliski, żeby mózg w niego uwierzył. Dla rzeczy, które się skalują (dystans, liczba klientów, przychód), niezły punkt startu to dwu- do pięciokrotności tego, co masz dziś: biegasz 2 km, celuj w 5-10 zamiast rzucać się od razu na maraton. Tam, gdzie mnożenie nie ma sensu - waga, oszczędności od zera, rzucenie nałogu - trzyma się ta sama zasada: skok dość duży, żeby było warto, ale taki, w który naprawdę wierzysz. Przy zbyt dużej przepaści mózg nie wie, od czego zacząć, więc stoi w miejscu.
- **w pełni w Twoim zasięgu** - zamiast „sprawiłem, że Magda się zakochała”, zapisz „odbyłem 10 randek”. Reszta leży poza Twoją kontrolą.
- **sformułowany pozytywnie** - mózg nie przetwarza negacji. „Nie palę” uruchamia obraz palenia. Nie myśl teraz o smaku cytryny - no właśnie, pomyślałeś.

Od celu do tygodnia działania

Dobrze postawiony cel to dopiero początek. Jeśli na nim poprzestaniesz, skończysz z ładnym zdaniem na lodówce i zerową zmianą w życiu. Cel trzeba rozłożyć na działania - inaczej System 1 nigdy się o niego nie otrze.

Weźmy konkret. „Ja, Marta, do 31 grudnia mam miesięczny dochód 10 000 zł z własnej działalności.” Świetny punkt wyjścia. No ale co dalej?

Najpierw zobacz, gdzie naprawdę jesteś. Ile dziś zarabiam? Skąd te pieniądze pochodzą? Ile mam czasu? Co już umiem, kogo znam, czego mi brakuje? Bez tej mapy planujesz po omacku.

Potem rozbij cel na kamienie milowe. „Do września mam stałych klientów na 5 000 zł.” „Do czerwca mam gotową ofertę i stronę.” Wielki cel przeraża i paraliżuje. Kamień milowy - już nie.

Dalej zejź na poziom tygodnia. Jedno pytanie, co siedem dni: co muszę zrobić w najbliższych dniach, żeby ruszyć o jeden procent do przodu? Nie o sto. O jeden.

Wybierz mierniki, które naprawdę widać. Liczba opublikowanych treści. Liczba rozmów z klientami. Liczba wysłanych ofert. Wybierz coś, co możesz twardo odhaczyć na liście, zamiast polegać na mglistym „czuję, że idzie”.

I nagradzaj się za rzeczy, które Cię przerażają. Zrobiłeś telefon, którego się bałeś przez tydzień? Należy Ci się coś dobrego. Mózg rozumie taką nagrodę od ręki i pcha Cię do następnego trudnego ruchu.

Te pięć ruchów decyduje o tym, czy cel zacznie działać jak system, czy wyparuje jak kolejny cytat z internetu.

Cztery błędy, które zabijają cele

Zanim przejdziemy do „dlaczego” - cztery pułapki, w które moi kursanci wpadają najczęściej. Sprawdź, czy któraś jest Twoja.

Pierwszy błąd: zbyt ogólny zapis. „Chcę być szczęśliwy”, „chcę wolności finansowej”. To dopiero wizje. Cel ma mieć formę mierzalną.

Drugi: cel z kosmosu. „Zarabiam 10 milionów w rok”, gdy dziś na koncie masz trzy tysiące i zero kontaktów. Marzyć możesz, jasne. Na tym etapie to jednak wciąż fantazja. Zacznij od kamienia milowego, który da się rozpisać na realny plan.

Trzeci: zły tryb. Cel zapisujemy w czasie dokonanym - „osiągnąłem”, „zarobiłam” - zamiast „chcę” czy „próbuję”. Uczysz w ten sposób mózg traktować ten zapis jak konkretne zadanie do wykonania.

Czwarty: rozjazd z wartościami. Chcesz „sześciopak”, a Twoją najważniejszą wartością jest czas z dziećmi? Plan treningowy

sześć razy w tygodniu będzie zgrzytał przy każdej decyzji. Cel musi pasować do tego, kim naprawdę jesteś - inaczej sam się sabotujesz. Wrócimy do tego w rozdziale o autosabotażu.

DLACZEGO - bez tego cały system stoi

Opowiem Ci o swojej pracy magisterskiej. Miałem cel: obrona w terminie. Miałem plan: rozpisany, logiczny, realistyczny. I przez kilka tygodni miałem najczystsze mieszkanie w mieście, bo sprzątałem, gotowałem i układałem foldery, zamiast pisać. Ekran świecił białą pustką.

W końcu trafiłem na pewien artykuł, który mnie zatrzymał: problem wcale nie leżał w samym celu, tylko w powodzie, dla którego go sobie postawiłem. Tytuł magistra był mi emocjonalnie obojętny. Ot, logiczne zakończenie pięciu lat.

Dopiero gdy zrozumiałem, że obrona to **uwolnienie przestrzeni na rozwój mojej firmy** - coś we mnie przeskoczyło. Tego samego dnia usiadłem i pisałem kilkanaście godzin z rzędu. Całość skończyłem w dwa tygodnie.

Ten sam cel. Inny powód. Skrajnie różny efekt.

Dlatego po każdym celu dopisz odpowiedź na pytanie „**dlaczego naprawdę chcę go osiągnąć?**”. I niech to nie będzie odpowiedź dla rodziców, znajomych czy Instagrama. Cel oparty na cudzych oczekiwaniach wypala się szybciej niż papieros na wietrze.

W SKRÓCIE

Najpierw wydobądź marzenie - przez kontrast („czego mam dość”) albo siedem pytań. Potem przekazuj je w cel: dokonany, mierzalny, realny-ambitny, w Twoim zasięgu, pozytywny. Rozłóż go na kamienie milowe i konkretny tydzień. I sprawdź jedno: czy to naprawdę Twój cel - bo cudzy wypala się najszybciej.

ZRÓB JEDNĄ RZECZ

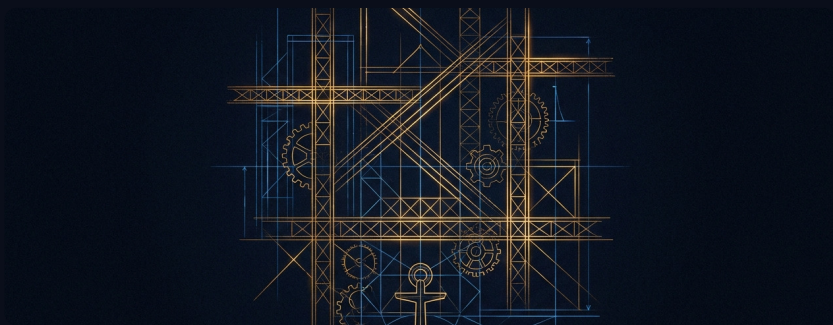
Zrób jedną rzecz: jeden cel, który jest Twój

Weź jedno marzenie z ćwiczenia ze sfer i przerób je na cel według formy wyżej (dokonany, mierzalny, realny-ambitny, w Twoim zasięgu, pozytywny). A potem dopisz jedno zdanie: *dlaczego naprawdę tego chcę*.

Jeśli przy „dlaczego” nic w Tobie nie drgnie - szukasz w cudzej szufladzie. Wróć i szukaj dalej. Lepiej stracić na to wieczór, niż pół roku ciągnąć cudzy wózek.

→ MOST DO MIND ARCHITECT

Pierwsze 14 dni programu poświęcamy na dokładny audyt - sprawdzasz, gdzie realnie ucieka Twój czas, energia i decyzje, oraz czego naprawdę chcesz, zanim cokolwiek zaczniesz zmieniać. Bez tego cała reszta zostaje na poziomie gadania.



ROZDZIAŁ 04

System pokonuje motywację

„Nie wznosisz się na poziom swoich celów. Spadasz do poziomu swoich systemów.”

- James Clear

Marek był ambitny. Nowa praca, plan, cele. Codziennie miał wstawać o 6:00, czytać 20 minut, trenować, zjeść porządne śniadanie.

Przez trzy dni szło idealnie. Czwartego przespał budzik. Potem weekend, potem impreza, potem „dzisiaj się nie da” - i wrócił stary rytm: telefon w łóżku, kawa na szybko, scrollowanie, wyjście z domu w biegu.

Po trzech tygodniach zapytałem, co się stało z poranną rutyną. Odpowiedział: „chyba mam za słabą motywację”.

Nie. Marek nie miał za słabej motywacji. Miał za silny **nawyk starych schematów**. To różne rzeczy - i to jest cała tajemnica.

Prawie połowa Twojego dnia leci na autopilocie

Wood, Quinn i Kashy (2002)¹⁸ pokazali, że **ponad 40% codziennych zachowań wykonujemy nawykowo, bez udziału świadomych decyzji**. Pod stresem ten procent jeszcze rośnie. Czyli niemal połowę życia przeżywasz na autopilocie.

I teraz uwaga: jeśli ten autopilot leci w złą stronę, to choćbyś miał najlepszy cel z rozdziału 3 - zboczysz z kursu. Dlatego budowanie nawyków stanowi sam rdzeń tej metody. Bez tego długoterminowa zmiana po prostu nie jest możliwa.

To jest dokładnie ten moment, w którym wracamy do Środowej Lukii. Nawyk to jest most. To jedyna znana mi droga, którą wiedza z Systemu 2 schodzi na stałe do automatu w Systemie 1.

Jak działa nawyk (i dlaczego stary nie znika)

Każdy nawyk ma trzy elementy: **bodziec → rytuał → nagroda**.

Dźwięk budzika (bodziec), scrollujesz (rytuał), zastrzyk ulgi (nagroda). Mózg rejestruje, że ta sekwencja daje szybką korzyść, i zaczyna ją powtarzać automatycznie.

Stary nawyk nie znika. On śpi. Ścieżka neuronalna zostaje, nawet po miesiącach. Dlatego tak łatwo „wrócić do starych kolein” - one nie zniknęły, były uśpione. Nie liczysz więc na to, że stary nawyk wyparuje. Budujesz silniejszy nowy i to on przejmuje pierwszeństwo.

Cztery dźwignie, które robią robotę

1. Mikrostart. Mózg reaguje na zmianę jak na zagrożenie i włącza opór. Im mniejszy pierwszy krok, tym mniejszy hamulec. Pięć minut. Jedna strona. Jedno zdanie. Tak małe, że nie widać zagrożenia.

2. Kotwica. B.J. Fogg ze Stanforda (model Tiny Habits)⁴ mówi jasno: nowy nawyk podpinaj pod coś, co już robisz. „Po umyciu zębów - 10 przysiadów.” „Po odstawieniu kubka - siadam do planu dnia.” Kotwica to istniejący punkt dnia, który uruchamia nowe

zachowanie. (To ta sama mechanika, co Twoje ćwiczenie z rozdziału 2.)

3. Środowisko. To, co widzisz, uruchamia działanie. Chcesz czytać wieczorem? Połóż książkę na poduszce. Chcesz mniej scrollować? Usuń skróty aplikacji, wynieś telefon z sypialni. Silna wola się tu nie liczy. Liczy się biologia. Projektujesz otoczenie tak, żeby dobra decyzja była łatwiejsza od złej.

4. Śledzenie. Nawyk wzmacnia się przez powtarzanie i widoczny ślad w kalendarzu. Odhaczaj kolejne dni. Uruchamia się „efekt konsystencji” - skoro robię to trzeci dzień z rzędu, głupio przerwać. Dajesz mózgowi twardy dowód, że jesteś osobą, która to robi.

Najczęstszy błąd na starcie? Za duży pierwszy nawyk. „Od poniedziałku medytuję 30 minut, ćwiczę godzinę i czytam 20 stron.” To prosty przepis na czwartek, w którym wszystko wali się naraz, a Ty masz kolejny dowód, że „nie umiesz”. Wybierz jeden nawyk i zrób go tak małym, żeby było wstyd go nie zrobić. Łatwiej dołożyć później niż podnosić się po spektakularnym upadku w pierwszym tygodniu.

Mierz właściwą miarą - inaczej rzucisz po tygodniu

Jeden z moich kursantów przyszedł sfrustrowany. „Czuję, że nic nie robię.” Zapytałem, co konkretnie zrobił przez ostatnie siedem dni. I się okazało: odhaczył pięć zadań z listy, zarejestrował

działalność, odrzucił trzy zlecenia niezgodne z jego wartościami i miał pierwszą sprzedaż.

Efekt był. Tylko on go nie zauważył. Bo mierzył niewłaściwą miarą - ważył kilogramy linijką.

W tę pułapkę wpada prawie każdy. Patrzysz na efekty zewnętrzne: pieniądze, sylwetka, zasięgi. A one przychodzą później. Jeśli chcesz ich „już”, zaczynasz działać z napięcia - a napięcie wypala. Dlatego na starcie mierz rzeczy, na które masz bezpośredni wpływ i które widać od pierwszego dnia:

- ile działań zrobisz z tego, co zaplanowałeś,
- ile minut byłeś naprawdę w zadaniu, bez telefonu pod ręką,
- co odhaczyłeś z checklisty,
- czy czujesz, że masz wpływ na sprawę.

Co to ma wspólnego z motywacją? Wszystko. Kiedy widzisz na twardo, że działasz - nawet w drobiazgach - rośnie Twoja motywacja wewnętrzna. Płynie z prostego wniosku: „jestem osobą, która daje radę”. Albert Bandura nazwał to poczuciem własnej skuteczności¹. Im częściej widzisz dowód, że dajesz radę, tym chętniej działasz dalej. System taki dowód produkuje codziennie. Motywacja - nie.

Dwa drobiazgi, które naprawdę robią robotę

Pierwszy - rytuał startowy. Mózg uwielbia sygnały. Zanim siadam do pracy, robię sobie kubek zielonej herbaty. Przed treningiem włączam jedną konkretną playlistę. Brzmi jak przesąd, a działa jak przełącznik - mówi ciało „teraz wchodzimy w tryb działania”, zanim głowa zdąży się targować.

Drugi - gotowa reakcja na pokusę. Nie licz na to, że w trudnym momencie wykrzeseasz z siebie silną wolę. Przygotuj plan B, zanim pokusa w ogóle przyjdzie. Czujesz, że zaraz sięgniesz po telefon zamiast po zadanie? Zamiast scrollować - pięć minut spaceru. Zamiast podjadać ze stresu - szklanka wody i trzy głębokie oddechy. Stawiasz na prostą wymianę zachowania zamiast czołowej walki. Bo starcia na silną wolę przegrywasz wieczorem, kiedy jesteś najbardziej zmęczony.

Pauza - najważniejszy nawyk, jakiego się nauczysz

Jest jeden nawyk, który zmienia więcej niż wszystkie inne razem:
pauza między bodźcem a reakcją.

Cała Środowa Luka rozgrywa się w tej jednej sekundzie - między „wpada mail” a „już odpisałem coś, czego żałuję”. Jeśli wytrenujesz nawyk złapania tej sekundy, odzyskujesz miejsce na decyzję zamiast odruchu. To żadne medytacyjne zwolnienie tempa - konkretny, ćwiczalny ruch: bodziec → pauza → świadoma reakcja.

I tu wracam do Marka. Kiedy zrozumiał, że potrzebuje lepszej architektury dnia zamiast kolejnej porcji motywacji, jego poranki się zmieniły. Budzik na drugim końcu pokoju. Ubrania treningowe przygotowane wieczorem. Telefon poza sypialnią. Checklista na szafce. Zamiast siłować się z samym sobą, zbudowaliśmy lepszy system.

Silna wola to akumulator - rozładowuje się akurat wtedy, gdy najbardziej jej potrzebujesz, czyli wieczorem. System działa z gniazdka i nie pyta, czy Ci się chce.

W SKRÓCIE

Motywacja uruchamia, system utrzymuje. Nawyk to most, którym wiedza schodzi do automatu: bodziec → rytuał → nagroda. Masz cztery dźwignie - mikrostart, kotwica, środowisko, śledzenie. Mierz własne działania zamiast wypatrywać od razu efektów zewnętrznych. A najważniejszy nawyk, jaki możesz wytrenować, to pauza między bodźcem a reakcją.

ZRÓB JEDNĄ RZECZ

Zrób jedną rzecz: jeden mikronawyk + jedna zmiana otoczenia

Z celu z rozdziału 3 wybierz **jeden** najmniejszy nawyk, który Cię do niego przybliży. Potem:

- 1. Podepnij go pod kotwicę:** „Po [coś, co już robię] robię [mikronawyk].”
- 2. Zmień jedną rzecz w otoczeniu**, żeby ten nawyk był łatwiejszy (albo zły - trudniejszy).
- 3. Zaznaczaj przez 7 dni.** Papierowy kalendarz, X-y, koniec.

Wybierz tylko jeden nawyk. Sprawdź, jak to jest zamknąć tydzień z poczuciem ciągłości, bez kolejnego restartu w poniedziałek.

→ MOST DO MIND ARCHITECT

„Pauza między bodźcem a reakcją” to realny moduł programu (2.3) - z gotowymi skryptami na konkretne sytuacje: prośba szefa, mail klienta, telefon, który podnosi ciśnienie. Trenujesz to setki razy, w różnych kontekstach, aż wejdziesz do Systemu 1. Bo właśnie tyle powtórzeń potrzeba - i dlatego żaden pojedynczy rozdział tego nie załatwi.



ROZDZIAŁ 05

Autosabotaż - dlaczego sypiesz się akurat wtedy, gdy idzie dobrze

„Największy wróg człowieka często mieszka w jego własnej głowie.”

Kamil przez pięć tygodni działał jak maszyna. Treningi, nauka, poranna rutyna, zero scrollowania po nocach. Efekty robiły wrażenie - waga spadała, konto rośnie, głowa była lekka.

Szóstego tygodnia coś pękło. Najpierw odpuścił trening. Potem dwa dni bez pracy nad projektem. Potem zarwana noc i fast food o drugiej. Po tygodniu był z powrotem w starym rytmie.

Spotkaliśmy się. „Co się wydarzyło?” - zapytałem. Odpowiedział zdanie, które słyszałem dziesiątki razy:

„Nie wiem. Jakby coś mnie sabotowało... mimo że wszystko działało.”

Miał rację. Coś go sabotowało. I - paradoksalnie - ten hamulec włączył się dokładnie w momencie, gdy wszystko zaczęło iść dobrze.

Dlaczego najtrudniejszy moment przychodzi wraz z pierwszym sukcesem

Największy opór rzadko pojawia się wtedy, kiedy zaczynasz.

Pojawia się, **kiedy zaczynasz mieć efekty.**

Gay Hendricks⁶ opisał to jako „górny limit” - wewnętrzny termostat, podświadomy poziom, powyżej którego mózg czuje „to już za dużo, za dobrze, niebezpiecznie”. I robi jedyną rzecz, jaką zna w imię komfortu: sabotuje. Robisz coś świetnie i nagle popełniasz głupi błąd. Przestajesz robić to, co Ci służyło. Pojawia się kryzys „znikąd”.

To jest Środowa Luka w wersji zaawansowanej. System 1 nie zna tego nowego, lepszego poziomu. Nie ufa mu. Więc ściąga Cię z powrotem tam, gdzie „bezpiecznie” - czyli do starego.

Co z tym zrobić? Najpierw nazwać: „aha, to mój górny limit”. Samo rozpoznanie odbiera mu połowę siły. Potem - zatrzymać się, ale nie wracać do starego schematu. Przypomnieć sobie cel i wrócić do niego, zanim system wciągnie Cię na nowo.

Trzy maski autosabotażu

Zniechęcenie wyprzedzające. „Zrobiłem tyle i co? Dalej nie ma efektu.” Odpuszczasz, bo spodziewałeś się dużo szybszych rezultatów. To jak posadzić drzewo, podlewać tydzień i uznać, że nic z niego nie będzie, bo nie dało owoców. Lekarstwo: przestań mierzyć rezultat zewnętrzny, zacznij mierzyć rytm - czy *działam?* (wróć do tego za chwilę).

Otoczenie: „kto ty niby jesteś”. Nic tak nie podważa Twojej zmiany jak najbliżsi. „Znowu to twoje coachowanie?” „Po co ci to, pracuj jak normalni ludzie.” Rzadko przemawia przez nich czysta złośliwość - częściej odzywa się zwykły strach, że zostaną z tyłu, bo Twoja zmiana pokazuje im, że oni też mogliby, ale nie chcą albo się boją. Naucz się odróżniać to od szczerej troski: ktoś, kto Cię kocha i mówi „martwię się, że się zajeżdżasz”, zasługuje na rozmowę. Docinek „a komu ty właściwie chcesz coś udowodnić” -

już nie. Z tym drugim nie dyskutuj. Rób swoje i chroń plan - nie musisz go przedstawiać każdemu.

Perfekcjonizm. I tu zatrzymam się na dłużej, bo to najczęstsza maska ze wszystkich.

Perfekcjonizm to strach przed oceną w garniturze ambicji

Na pierwszy rzut oka wygląda jak cnota. „Wymagam od siebie.” „Chcę, żeby było dobrze.” „Mam wysokie standardy.”

Zajrzyj głębiej. Pod spodem najczęściej nie ma ambicji. Jest **strach** - przed oceną, przed pomyłką, przed niedoskonałością, którą ktoś zauważy.

Sednem mojej pracy od lat jest jedno odkrycie: pod każdą taką blokadą siedzi strach, że ktoś zobaczy, jak wychodzisz na amatora. Próżno szukać tu lenistwa czy braku zdolności - rządzi zwykły lęk przed oceną. Stąd „jeszcze nie czas”, „jeszcze nie idealnie”, „jeszcze poprawię”. Perfekcjonista zamiast działać - poprawia. Zamiast testować - analizuje. Z zewnątrz wygląda to jak praca. W środku to często ucieczka przed realnym sprawdzeniem się.

Badania Hewitta i Fletta⁷ pokazują, że perfekcjonizm - zwłaszcza ten napędzany lękiem przed cudzą oceną - idzie w parze z wyższym poziomem lęku, depresji i prokrastynacji. A ze skutecznością? Z nią akurat się nie skleja. W tej odmianie to zwykły hamulec, nic więcej.

I tu masz dobrą wiadomość, bo to jest wyjście z pętli: nie potrzebujesz wyleczyć się z perfekcjonizmu, żeby ruszyć. Potrzebujesz trzech prostych klamer - i jednego rozróżnienia, bez którego ta rada robi więcej szkody niż pożytku.

Rozróżnienie jest takie. Wysokie standardy tam, gdzie stawka jest realna - zdrowie, bezpieczeństwo, czyjeś życie - to odpowiedzialność, i o nich tu w ogóle nie mówię. Nie chcesz chirurga, który po operacji Twojego dziecka wychodzi z sali i mówi „dałem z siebie jakieś 80%”. Biorę na warsztat zupełnie inny perfekcjonizm: ten, który jest strachem przed oceną i pod jego pretekstem nie wypuszczasz miesiącami zwykłego maila, oferty czy pierwszej wersji projektu.

- **Limit czasu:** „Dopracowuję maksymalnie 2 godziny, potem wypuszczam.” Czasem sama presja zegara ruszy Cię z miejsca.
- **Zasada 80% - na rzeczach odwracalnych:** mail, post, oferta, pierwsza wersja czegokolwiek. Tu skończone i wypuszczone bije idealne w głowie, a dłubanie w ostatnich procentach jest najczęściej ucieczką. Na rzeczach nieodwracalnych albo o wysokiej stawce działa to odwrotnie - wtedy poprzeczka słusznie idzie w górę.
- **Postęp ponad perfekcję:** świat nagradza ludzi, którzy dowożą i sprawdzają swoje pomysły w praktyce, podczas gdy wiecznie planujący zostają w blokach startowych. Twój idole nie doszli

do swojego dzięki ideałowi. Doszli, bo nie bali się popełniać błędów i poprawiać w biegu.

W perfekcjonizmie rzadko chodzi o jakość - niemal zawsze chodzi o iluzję kontroli. Znam to z autopsji: najlepsze rzeczy, jakie zrobiłem, wypuściłem w wersji, która mnie wtedy uwierała. A te dopieszczane miesiącami? Leżą do dziś w szufladzie - idealne i bezużyteczne.

Masz prawo nie umieć czegoś jeszcze. Nie masz obowiązku czekać z działaniem, aż będzie „idealnie” - bo ten moment nie przyjdzie.

W SKRÓCIE

Autosabotaż najmocniej uderza wtedy, gdy zaczyna Ci iść dobrze - górny limit ściąga Cię z powrotem do „bezpiecznego” starego. Maski są trzy: zniechęcenie wyprzedzające, otoczenie „kto ty niby jesteś” i perfekcjonizm, który jest strachem przed oceną w garniturze ambicji. Nazwij wzorzec, a odbierzesz mu połowę siły.

ZRÓB JEDNĄ RZECZ

Zrób jedną rzecz: nazwij swój wzorzec

Odpowiedz szczerze (nikt tego nie czyta poza Tobą): **który mechanizm odpala się u Ciebie najczęściej?** Górny limit, zniechęcenie wyprzedzające, otoczenie czy perfekcjonizm?

Opisz jedną konkretną sytuację, kiedy odpuściłeś mimo postępów. A potem zapisz jedno zdanie: *co zrobię inaczej, gdy ten wzorzec znów się pojawi* - bo on się pojawi, i lepiej mieć gotową odpowiedź, zanim wróci.

→ MOST DO MIND ARCHITECT

Strach przed oceną to wróg, z którym pracuję najdłużej - bo dotyka kompetentnych, ogarniętych ludzi, którzy z zewnątrz „dają radę”. W programie rozkładamy go na mechanizmy (moduł 2: reset przekonań, CBT i ACT) i trenujemy reakcje, które przetrwają poniedziałek z szefem i weekend z rodziną.



ROZDZIAŁ 06

Wpadka to nie koniec - jak wracać szybciej, niż się sypiesz

„Nie liczy się to, że upadłeś. Liczy się to, czy się podniesiesz.”

- Vince Lombardi

Monika była w świetnym rytmie. Trzy tygodnie: zdrowa dieta, poranne cardio, plan dnia. Czuła się jak inny człowiek.

Aż przyszło jedno gorsze popołudnie. Trudna rozmowa w pracy, stres, wieczorne „tylko jedno” wino i paczka chipsów. Rano kac i wyrzuty. Opuściła trening. Wtorek nie był lepszy. W środę już nawet nie próbowała. W piątek napisała: „chyba znów wszystko zmarnowałam”.

Nie zmarnowała niczego. Wpadła tylko w jedną z największych iluzji rozwoju: że progres to linia prosta.

Nie jest. **Progres układa się w sinusoidę.**

Potraktuj błąd jak informację zwrotną

Potknięcie to kwestia „kiedy”, zamiast „czy”. Zawsze się zdarzy. Nie jesteś robotem. Problem zaczyna się dopiero wtedy, gdy interpretujesz potknięcie jako *porażkę* - jako znak, że „nie masz silnej woli”, „to nie dla Ciebie”, „znów zawiodłeś”.

Badania nad trwałością zmian (m.in. zespół Lally⁹) pokazały coś, co zapamiętaj na zawsze: ludzie budujący nawyki osiągalni długoterminowy sukces **mimo pojedynczych wpadek** - pod warunkiem, że wracali szybko. O wyniku decyduje tempo powrotu na ścieżkę, a pojedyncze potknięcia są wliczone w proces.

To jest dokładnie nastawienie na rozwój, które opisała Carol Dweck²: błąd stanowi naturalny element ścieżki, zamiast być

wyrokiem o Twojej wartości. W mojej praktyce widzę to bez wyjątku - najdalej zachodzą ci, którzy najszybciej podnoszą się po upadku i potrafią z niego cokolwiek wyciągnąć.

Najdroższy błąd: efekt „co do diabła”

„Skoro już zjadłem czekoladę, to trudno - dziś cały dzień na straty.” Brzmi znajomo?

To klasyk opisany przez Janet Polivy¹⁶: jedno naruszenie zasady uruchamia spiralę. Zjadłeś jedną kostkę → „skoro już zawałem, to mogę zjeść całą tabliczkę, odpuścić trening, iść spać po północy”. Logicznie bez sensu - lepiej zjeść jedną kostkę niż dziesięć. Ten mechanizm działa na czystych emocjach wbrew wszelkiej logice: czujesz wstyd i próbujesz go zagłuszyć... kolejnym błędem.

Sedno: życie nie działa binarnie. Nie jesteś „fit albo leń”, „produktywny albo do niczego”. Każda decyzja to osobny wybór.

Liczy się zawsze Twój kolejny krok.

Trzy ruchy, które rozbrajają „co do diabła”:

- 1. Nie oceniasz całego dnia po jednym potknięciu.** To jedno zdarzenie, a przed Tobą jeszcze kilkanaście decyzji.
- 2. Skup się wyłącznie na następnym wyborze.** Zamiast „dziś zawałem” - „co mogę zrobić teraz, żeby wrócić na tor?”.
- 3. Każdy moment to reset.** Nie musisz czekać do poniedziałku, do jutra, do pierwszego. Możesz wrócić w tej minucie.

Przestań się obwiniać. Zaczynj analizować.

Za tym stoi twarda nauka. Badania nad współczuciem wobec siebie (m.in. Kristin Neff¹⁴) pokazują, że osoby, które po błędzie traktują się życzliwie, wracają do zdrowych nawyków **szybciej** niż te, które się biczą. Obwinianie = paraliż. Refleksja = ruch.

I nie ma w tym pobłażania sobie - czysta strategia. Zadaj trzy pytania zamiast jednego wyrzutu:

- Co wywołało wpadkę? (stres, zmęczenie, pokusa?)
- W którym miejscu zawiódł sam system? (brak planu, brak buforu, za ambitne założenie?)
- Co zmienię, żeby następnym razem było łatwiej?

Widzisz różnicę? Zamiast pytać „dlaczego jestem taki słaby”, pytasz „gdzie mój system miał dziurę”. Pierwsze pytanie paraliżuje, drugie pozwala od razu coś naprawić.

Wracaj do tego, co działało

Jest jeszcze jeden ruch, który robią ludzie skutecznie wracający na tor: wracają do rzeczy, które kiedyś im służyły. Problem w tym, że zwykle ich nie zapisali - więc giną w chaosie codziennego dnia.

Zrób więc listę swoich **kamieni nawigacyjnych** - konkretów, po których poznajesz, że jesteś na kursie. „Rano piszę plan dnia.” „Robię 20 minut ruchu.” „Nie scrolluję przed snem.”

Wystarczy trzy do pięciu punktów. Kiedy wypadniesz z rytmu,

oszczędzasz sobie wymyślania całego życia od nowa. Wracasz do listy i robisz pierwszy punkt. To wszystko.

W SKRÓCIE

Progres układa się w sinusoidę. O końcowym efekcie decyduje tempo powrotu po potknięciu. Uważaj na efekt „co do diabła” - jedno potknięcie nie kasuje całego dnia. Współczucie wraca szybciej niż samokrytyka. Miej kamienie nawigacyjne i rytuał powrotu gotowe, zanim się wykołεις.

ZRÓB JEDNĄ RZECZ

Zrób jedną rzecz: zaprojektuj rytuał powrotu

Zanim się wykołεις (a wykołεις się - wszyscy to robimy), przygotuj **rytuał powrotu**. Krótki, konkretny, symboliczny restart, który mówi mózgowi: „wracam do gry dokładnie z miejsca, w którym się zatrzymałem”.

Przykłady: zimny prysznic i porządek na biurku. 20 minut ruchu. Trzy zdania w notatniku: „dlaczego wracam”. Wybierz jeden. Zapisz. Miej pod ręką, zanim będzie potrzebny.

→ MOST DO MIND ARCHITECT

W programie nie udajemy, że „teraz już zawsze będzie idealnie”. Wpadki są wliczone w proces - właśnie dlatego program trwa pełne 180 dni zamiast miesiąca. Manfred, AI Coach, wraca do Ciebie w środę o 14:17, w samym środku tygodnia, i pomaga wrócić szybciej, zanim jeden gorszy dzień zamieni się w stracony miesiąc.



ROZDZIAŁ 07

Dlaczego ten ebook nie zamknie Twojej Środowej Luki (i co ją zamyka)

„Tego, czego musimy się nauczyć, zanim zaczniemy to robić, uczymy się, robiąc to.”

- Arystoteles, Etyka nikomachejska

Obiecałem na początku, że będę z Tobą uczciwy.

Jeśli przeczytałeś dotąd uważnie, masz teraz coś realnego: **mapę**. Wiesz, czym jest Środowa Luka. Wiesz już, jak działa ten mechanizm i dlaczego nie ma nic wspólnego ze „słabym charakterem”. Znasz cztery dźwignie nawyku, wiesz, jak rozbroić perfekcjonizm i jak wracać po wpadce. To więcej, niż wynosi większość ludzi z dziesięciu książek.

Druga strona tej samej prawdy: **mapa nie przeniesie Cię na drugą stronę**.

Bo wszystko, co tu przeczytałeś, weszło do Twojego Systemu 2. Do wiedzy. A pamiętasz, co mówiłem w rozdziale 1? Wiedza nie schodzi do reakcji sama z siebie. Schodzi tylko przez powtórzenia - najlepiej pod stresem, przez odpowiednio długi czas.

Jaśniej, na liczbach, które już znasz:

- Prosty nawyk: mediana **66 dni** (Lally, 2010⁹). Zachowania społeczne i decyzyjne - granice, pauza, trudne rozmowy - z mojej praktyki nawet **trzy-cztery razy dłużej**.
- Bez aktywnego powtarzania tracisz większość materiału w kilka dni (krzywa zapominania Ebbinghausa³, opisana w 1885 roku i wielokrotnie potem replikowana¹³). Dlatego za tydzień będziesz pamiętał z tej książki może trzy zdania.

Ten ebook nie zapyta Cię w środę o 14:17, co poczułeś w ciele, zanim odpisałeś szefowi. Nie przypomni Ci ćwiczenia z rozdziału 4, dokładnie w dniu, w którym zaczynasz je gubić. Nie zobaczy, że odpadasz w szóstym tygodniu - jak Kamil - i nie wróci do Ciebie, zanim się posypiesz.

Żadna książka tego nie robi. Taka już jej rola - może pokazać Ci dokładną mapę, ale całą drogę musisz przejść własnymi nogami.

Nie ukrywam tego - mówię o tym od lat

W moich publikacjach stoi to czarno na białym: bezpłatne materiały to wersja demo. Mają Ci pokazać, że wiem, o czym mówię, i dać realną wartość na start. Z założenia dają tylko wycinek - sam system jest gdzie indziej. Tak samo jest tutaj.

Żaden chwyt. Uczciwa kolejność: najpierw sprawdź wiedzę z tego ebooka w praktyce. Zrób ćwiczenia. Sprawdź, czy to działa. A jeśli uznasz, że chcesz tę zmianę przeprowadzić do końca w realnym życiu - wtedy porozmawiajmy o systemie.

Każda forma nauki ma swoje miejsce

Sam korzystam z różnych form. Jest cała drabina zdobywania wiedzy i każdy jej szczebel ma sens.

Na dole: bezpłatne treści z internetu - YouTube, podcasty, posty. Świetne na start, masa inspiracji. Minus? Zero selekcji, zero struktury, nie ma kogo zapytać. To wersja demo.

Wyżej: książki i ebooki - jak ten. Wiedza uporządkowana, przemyślana, oparta na konkretach. Możesz wracać, podkreślać, notować. Minus? Nikt nie sprawdzi, czy dobrze rozumiesz i czy w ogóle to wdrażasz.

Jeszcze wyżej: szkolenia i kursy - wiedza plus praktyka, a w dobrym wariacie ktoś, kto Cię prowadzi i nie pozwala odpuścić.

Na szczycie: praca jeden na jeden. Najdroższa, ale i najszybsza - bo ktoś widzi dokładnie Twoje błędy i skraca Ci drogę. Sam z niej korzystam najczęściej.

Właśnie przeszedłeś szczebel „ebook”. Dostałeś mapę i pierwsze narzędzia. Kolejny szczebel - ten, który przeprowadza Cię przez cały proces wdrożenia - to system z codziennym prowadzeniem. I tym jest Mind Architect.

Czym jest Mind Architect

Mind Architect to 180-dniowy program zbudowany wokół jednej rzeczy: **zamykania Środowej Łuki**. Chodzi w nim o to, żeby wiedza, której masz już dość, wreszcie zeszła do codziennych reakcji.

Trzy rzeczy, których nie połączył w jednym miejscu nikt inny na polskim rynku:

- **Pełne 180 dni zamiast jednego weekendu.** Tyle, ile mózg realnie potrzebuje, żeby nowe zachowanie stało się domyślne.

Sześć etapów - diagnoza, reset przekonań, tożsamość i granice, system działania, relacje i komunikacja, integracja - każdy buduje na poprzednim.

- **Manfred - AI Coach 24/7.** Zamiast zwykłego chatbota dostajesz mój sposób patrzenia i zadawania pytań, dostępny dokładnie wtedy, gdy luka się otwiera: między lekcjami, w środę po południu. Plus inteligentne powtórki, które wracają z materiałem, zanim go zapomnisz.
- **Każdy mechanizm ma badanie.** 373 cytowane pozycje, ponad 250 badaczy, każdą liczbę sprawdzisz w Google Scholar w 30 sekund. Zero „kwantów”, zero „energii obfitości”. Cytuję też badania kontrowersyjne i nieudane replikacje - bo nauka uczciwa pokazuje też swoje granice.

To jest po prostu rozbudowana, doprowadzona do końca wersja tego, co właśnie przećwiczyłeś w tym ebooku.

Czym to się różni od dziesiątego kursu, który już kupiłeś

Zwykły kurs rozwojowy i Mind Architect to dwie różne kategorie. Dzieli je przede wszystkim punkt, w który celują.

- Zwykły kurs daje Ci **wiedzę**. Mind Architect zamyka **lukę** między wiedzą a reakcją - a to, jak już wiesz z rozdziału 1, dwie zupełnie różne rzeczy.

- Zwykły kurs trwa weekend albo ma „dostęp na 30 dni”. Mind Architect trwa **180 dni** - tyle, ile mózg realnie potrzebuje, żeby zachowanie weszło do automatu.
- Zwykły kurs zostawia Cię samego między lekcjami - a luka otwiera się właśnie **między** nimi. Tutaj w środę o 14:17 odbywa się AI Coach - w samym środku zamieszania, zamiast czekać do spokojnej niedzieli.
- Zwykły kurs każe „uwierzyć”. Mind Architect pokazuje **badanie** pod każdym mechanizmem - 373 pozycje, każdą sprawdzisz w 30 sekund.
- Po zwykłym kursie zostaje motywacja na dwa tygodnie. Po tym zostaje **system**, który działa, gdy emocje dawno opadły.

Stworzyłem jedyny znany mi polski program zbudowany od zera po to, żeby zamknąć Środową Lukę. I właśnie dlatego nie próbuję go upchnąć w ebooku - bo luki nie zamkniesz czytaniem. Zamkniesz ją powtórzeniem, pod okiem systemu, przez wystarczająco długi czas.

Dla kogo to NIE jest

Bo wolę, żebyś nie wydał pieniędzy, niż żebyś żałował.

Mind Architect **nie jest dla Ciebie**, jeśli szukasz szybkiej zmiany w tydzień. Jeśli realnie nie masz 30 minut dziennie. Jeśli wierzysz w manifestowanie i wibracje (bez urazy - to inne kursy, inni autorzy). Albo jeśli chcesz, żeby ktoś powiedział Ci, czy rzucić pracę. Tu nikt

nie zdecyduje za Ciebie. Dostajesz narzędzia do myślenia - decyzje zostają Twoje.

Jest dla Ciebie, jeśli masz już dość kupowania dziesiątego kursu, który wyparuje w trzy tygodnie. Jeśli wolisz raz a porządnie. Jeśli ufasz badaniom bardziej niż wróżbom. I jeśli te 30 minut dziennie traktujesz jak konkretną inwestycję we własny spokój.

*Książka daje Ci mapę. System przeprowadza Cię na drugą stronę.
Różnica jest mniej więcej taka jak między przepisem na pierogi a
talerzem pierogów przed nosem.*

Zajrzyj na mind-architect.pl - jest tam pełny program, bibliografia do sprawdzenia i uczciwe „dla kogo to nie jest”. Bez presji. Najpierw sprawdź, czy to o Tobie.

Twoja mapa: 7 kroków, które właśnie dostałeś

Zanim zamkniesz tę książkę - zobacz, co realnie masz w ręku. Masz przed sobą kompletny zestaw narzędzi. Oto siedem ruchów, które przećwiczyłeś. Wróć do tego spisu zawsze, gdy poczujesz, że się gubisz.

- 1. Dziennik środy** - łap moment, w którym odpala się automat. Najpierw zobacz mechanizm na gorąco, dopiero potem go zmieniaj.
- 2. Intencja w mechanizm** - „po [czymś, co już robię] robię [mały krok]”. Przestań czekać na przyptyw chęci i podepnij działanie pod stały punkt dnia.
- 3. Twój cel - dokonany i mierzalny** - z jednym szczerym „dlaczego”. Jeśli przy „dlaczego” nic w Tobie nie drgnie, szukaj dalej.
- 4. Jeden mikronawyk + jedna zmiana otoczenia** - projektuj tak, żeby dobra decyzja była łatwiejsza od złej. Zawsze zaczynaj od jednego.
- 5. Nazwij swój autosabotaż** - górny limit, zniechęcenie, otoczenie czy perfekcjonizm. Miej gotową kontrę, zanim wzorzec wróci.
- 6. Rytuał powrotu** - krótki, konkretny restart na dzień, w którym wszystko się posypie. Wracasz dokładnie od miejsca, w którym się zatrzymałeś.
- 7. Kamienie nawigacyjne** - lista tego, co Ci służyło, żeby nie wymyślać wszystkiego od nowa po każdej wpadce.

Siedem kroków. Tyle dostajesz w bezpłatnym ebooku. Pytanie nie brzmi już „czy wiem”. Brzmi: **czy robię**.



ZAKOŃCZENIE

Robisz, czy czekasz?

Dotarłeś do końca. To już samo w sobie coś mówi - bo większość ludzi nie kończy. Należysz do tej mniejszości, która poza szukaniem wiedzy naprawdę coś z nią robi. Szanuję to.

Zostawię Cię z jedną myślą, tą samą, którą zostawiam każdego kursanta.

Są dwa rodzaje ludzi w tej grze. Dzielą się po prostu na **robiących i czekających**. Cała różnica jest taka, że czekający w każdej chwili może przejść na drugą stronę. Nie potrzebuje do tego więcej wiedzy. Nie potrzebuje lepszego nastroju ani idealnego poniedziałku. Potrzebuje jednego pierwszego kroku - dziś.

Środowa Luka nie zamyka się od czytania. Zamyka się od powtarzania. Więc nie odkładaj tej książki z myślą „kiedyś to wdrożę”. Kiedyś nie istnieje w kalendarzu.

Zrób jedną rzecz - teraz: wróć do rozdziału, który najmocniej Cię ukłuł, i zrób jego ćwiczenie. Jedno. Dziś. Zanim wróci środa.

A jeśli poczujesz, że mój sposób patrzenia Ci odpowiada i chcesz przejść te 180 dni ze sprawdzonym systemem u boku - wiesz, gdzie mnie szukać: **mind-architect.pl**.

Nie musisz robić tego sam. Zacząć jednak musisz sam. Ten pierwszy krok zawsze należy do Ciebie.

Do dzieła.

Jan Gajos



mind-architect.pl

Sprawdź każdą liczbę

Ta publikacja opiera się na psychologii poznawczej, ekonomii behawioralnej, neuronauce i 18 latach praktyki z prawdziwymi ludźmi. Imiona kursantów zmienione. Mind Architect służy do treningu nawyków oraz pracy nad codziennymi reakcjami - jeśli mierzysz się z poważnymi trudnościami zdrowia psychicznego, w pierwszej kolejności skonsultuj się z lekarzem lub psychoterapeutą.

Każda liczba i każdy mechanizm w tej książce ma źródło. Numer w nawiasie kwadratowym w tekście odsyła do konkretnej pozycji na liście poniżej. Weź dowolną i sprawdź w Google Scholar w 30 sekund - to jest właśnie ta różnica między „bo tak mówię” a dowodem.

1. Bandura, A. (1997). *Self-efficacy: The Exercise of Control*. W. H. Freeman.
2. Dweck, C. S. (2006). *Mindset: The New Psychology of Success*. Random House.
3. Ebbinghaus, H. (1885). *Über das Gedächtnis* (O pamięci). Duncker & Humblot.
4. Fogg, B. J. (2009). A Behavior Model for Persuasive Design. *Persuasive Technology*, 40.
5. Gollwitzer, P. M., & Sheeran, P. (2006). Implementation Intentions and Goal Achievement: A Meta-analysis of Effects and Processes. *Advances in Experimental Social Psychology*, 38, 69-119.
6. Hendricks, G. (2009). *The Big Leap*. HarperOne.
7. Hewitt, P. L., & Flett, G. L. (1991). Perfectionism in the Self and Social Contexts. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60, 456-470.
8. Kahneman, D. (2011). *Thinking, Fast and Slow*. Farrar, Straus and Giroux.
9. Lally, P., van Jaarsveld, C. H. M., Potts, H. W. W., & Wardle, J. (2010). How Are Habits Formed: Modelling Habit Formation in the Real World. *European Journal of Social Psychology*, 40, 998-1009.

10. Langer, E. J. (1975). The Illusion of Control. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32, 311-328.
11. Locke, E. A., & Latham, G. P. (2002). Building a Practically Useful Theory of Goal Setting and Task Motivation. *American Psychologist*, 57, 705-717.
12. Matthews, G. (2015). *Goal-Setting Research*. Dominican University of California.
13. Murre, J. M. J., & Dros, J. (2015). Replication and Analysis of Ebbinghaus' Forgetting Curve. *PLOS ONE*, 10(7), e0120644.
14. Neff, K. D. (2011). *Self-Compassion: The Proven Power of Being Kind to Yourself*. William Morrow.
15. Oettingen, G. (2014). *Rethinking Positive Thinking: Inside the New Science of Motivation*. Current.
16. Polivy, J., & Herman, C. P. (2002). If at First You Don't Succeed: False Hopes of Self-Change. *American Psychologist*, 57, 677-689.
17. Samuelson, W., & Zeckhauser, R. (1988). Status Quo Bias in Decision Making. *Journal of Risk and Uncertainty*, 1, 7-59.
18. Wood, W., Quinn, J. M., & Kashy, D. A. (2002). Habits in Everyday Life: Thought, Emotion, and Action. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, 1281-1297.

To wybór źródeł pod ten ebook. Pełna bibliografia metody Mind Architect - 373 pozycje od ponad 250 badaczy, niemal każda z linkiem do publikacji albo numerem ISBN - czeka na sukcesai.com/mind-architect-bibliografia.