Moc przyciągania

Proste sposoby jak osiągnąć to, co sobie wymarzysz

Iwona Kot

Spis treści

Rozdział 1. Wszechświat słucha cię zawsze.....4

1.1. Prawo, które działa, czy w nie wierzysz, czy nie 4

1.2. Podobne przyciąga podobne.....10

1.3. Twoje wibracje to twój sygnał nadawczy.....16

1.4. Dlaczego dostajesz to, o czym najczęściej myślisz.....22

Rozdział 2. Myśl staje się rzeczywistością**Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.**

2.1. Siła jednej myśli ..... **Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.**

2.2. Słowa, które budują albo niszczą**Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.**

2.3. Emocje jako paliwo przyciągania**Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.**

2.4. Jak przestawić umysł z „nie mogę" na „mogę"**Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.**

Rozdział 3. Odkryj, czego naprawdę pragniesz**Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.**

3.1. Marzenia twoje czy cudze?..... **Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.**

3.2. Sztuka precyzyjnego formułowania pragnień**Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.**

3.3. Lista życzeń, która zmienia wszystko**Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.**

3.4. Ustal swoje „dlaczego"..... **Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.**

Rozdział 4. Wizualizacja, czyli zobacz to, zanim się wydarzy**Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.**

4.1. Kino twojej wyobraźni ..... **Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.**

4.2. Tablica marzeń krok po kroku.. **Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.**

4.3. Codzienny rytuał wizualizacji .. **Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.**

4.4. Poczuj to całym sobą ..... **Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.**

Rozdział 5. Wdzięczność otwiera drzwi obfitości**Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.**

5.1. Dlaczego wdzięczność przyciąga więcej**Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.**

5.2. Dziennik wdzięczności ..... **Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.**

5.3. Dziękuj z wyprzedzeniem..... **Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.**

5.4. Dostrzegaj cuda w codzienności**Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.**

Rozdział 6. Uwolnij się od blokad i wątpliwości**Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.**

6.1. Ograniczające przekonania i skąd się biorą**Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.**

6.2. Strach przed sukcesem i porażką**Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.**

6.3. Afirmacje, które naprawdę działają**Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.**

6.4. Przebaczenie jako klucz do wolności**Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.**

6.5. Jak chronić swoją energię przed negatywnością**Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.**

Rozdział 7. Działaj w zgodzie z marzeniem**Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.**

7.1. Natchnione działanie zamiast przymusu**Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.**

7.2. Rozpoznawaj znaki i szanse ..... **Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.**

7.3. Małe kroki, wielkie zmiany ..... **Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.**

7.4. Zaufaj procesowi i odpuść kontrolę**Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.**

Rozdział 8. Żyj tak, jakbyś już to miał **Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.**

8.1. Stań się osobą, którą chcesz być**Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.**

8.2. Cierpliwość i wiara w czasie oczekiwania**Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.**

8.3. Świętuj każdy sukces..... **Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.**

8.4. Przyciąganie jako styl życia..... **Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.**

8.5. Twoja nowa rzeczywistość zaczyna się dziś**Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.**

Rozdział 1. Wszechświat słucha cię zawsze

1.1. Prawo, które działa, czy w nie wierzysz, czy nie

Zacznę od rzeczy, która większość ludzi zaskakuje najbardziej: nie musisz w to wierzyć, żeby to działało. Już teraz, w tej chwili, podlegasz prawu przyciągania — dokładnie tak samo, jak podlegałeś mu wczoraj i jak będziesz podlegał jutro.

Prawo przyciągania a grawitacja.

Porównanie, od którego zawsze zaczynam, gdy ktoś pyta mnie, czym właściwie jest to, o czym piszę.

Grawitacja działa na ciebie przez cały czas. Nie pytasz jej o zdanie, nie musisz znać wzoru Newtona ani wiedzieć, czym jest przyspieszenie ziemskie. Wypuść z ręki klucze, a spadną. Spadną człowiekowi wykształconemu i niewykształconemu, wierzącemu i niewierzącemu, w Warszawie i w Buenos Aires.

A teraz zauważ, co się zmienia, gdy to prawo poznasz. Przestajesz z nim walczyć. Zaczynasz je wykorzystywać. Budujesz most, który się nie zawali, bo policzyłeś obciążenia. Stawiasz szklankę na środku stołu, nie na brzegu. Uczysz dziecko trzymać się poręczy. Prawo się nie zmieniło — zmieniło się to, co z nim robisz.

Dokładnie tak samo jest z prawem przyciągania. Działa niezależnie od twojej wiedzy. Przez całe twoje dotychczasowe życie wytwarzałeś myśli, nastawienia i oczekiwania, a one układały się w to, co dziś masz wokół siebie. Robiłeś to bez instrukcji, po omacku, a mimo to skutecznie.

Pomyśl przez chwilę, co to znaczy. Skoro przez trzydzieści czy pięćdziesiąt lat przyciągałeś rzeczy, nie mając pojęcia, że to robisz, to co się stanie, gdy zaczniesz robić to świadomie? Właśnie o tym jest cała ta książka i dlatego piszę ją z takim przekonaniem.

Granica tego porównania, bo warto o niej wiedzieć. Grawitacja jest ślepa na to, co czujesz; prawo przyciągania reaguje właśnie na twoje wnętrze. Grawitacja działa natychmiast; tu między przyczyną a skutkiem mija czas. I właśnie te dwie różnice sprawiają, że tak wielu ludzi nie zauważa działania tego prawa we własnym życiu.

Skąd się wzięła ta idea.

Choć temat stał się głośny w ostatnich dwóch dekadach, myśl, która za nim stoi, jest znacznie starsza i ma swoją historię. Opowiem ją krótko, bo warto wiedzieć, na czyich barkach stoimy.

W dziewiętnastym wieku, w Stanach Zjednoczonych, rozwinął się ruch zwany Nową Myślą. Jego zwolennicy głosili, że umysł człowieka ma realny wpływ na jego zdrowie, powodzenie i okoliczności życia. Powstawały wykłady, czasopisma i wspólnoty, a idea rozchodziła się szybciej, niż ktokolwiek się spodziewał.

Z tego gruntu wyrosły książki, które do dziś się czyta. Wallace Wattles, autor pracy o bogaceniu się wydanej na początku dwudziestego wieku, pisał o myśleniu w określony sposób jako o podstawie zamożności. Napoleon Hill, po latach rozmów z ludźmi sukcesu swojej epoki, wydał w 1937 roku książkę, która sprzedała się w milionach egzemplarzy i której tytuł zna niemal każdy, kto interesuje się tą dziedziną.

Potem przyszły kolejne pokolenia autorów, a w pierwszej dekadzie dwudziestego pierwszego wieku temat wrócił z ogromną siłą — za sprawą filmu i książki, które trafiły do odbiorców na całym świecie i sprawiły, że o prawie przyciągania zaczęto mówić w zwykłych domach, przy zwykłych stołach.

Nie będę tu omawiać ich metod, bo do konkretów dojdziemy w kolejnych rozdziałach. Chcę tylko, żebyś wiedział jedno: to nie jest moda sprzed dziesięciu lat. To jest myśl, którą ludzie rozwijają, sprawdzają i przekazują dalej od ponad stu pięćdziesięciu lat, bo za każdym razem okazuje się, że coś w niej jest.

Przyciąganie nieświadome i świadome.

Teraz najważniejsze rozróżnienie w tym podrozdziale. Pokażę je na dwóch osobach w tej samej sytuacji.

Obie są po trzydziestce, obie straciły pracę w tym samym tygodniu, w tej samej firmie, z tego samego powodu — dział został zlikwidowany.

Pierwsza, nazwijmy ją Anną, przez pierwszy tydzień powtarza sobie, że w jej wieku i w jej branży nikt już nikogo nie szuka. Opowiada o tym rodzinie, znajomym, sąsiadce. Wysyła dokumenty, ale w rozmowach kwalifikacyjnych siedzi przygarbiona i mówi tonem, w którym słychać, że sama sobie nie wierzy. Po trzech odmowach przestaje wysyłać, bo przecież i tak nic z tego nie będzie. Po pół roku pracuje gdzieś poniżej swoich możliwości i mówi, że miała pecha.

Druga, nazwijmy ją Martą, przez pierwszy tydzień też jest w rozsypce — i to jest ważne, bo nie opowiadam tu bajki o ludziach, którzy nigdy nie przeżywają trudnych dni. Różnica zaczyna się w drugim tygodniu. Marta siada i zapisuje, czego właściwie chce: jaka praca, jakie zarobki, jakie miejsce, jaki zespół. Codziennie rano poświęca pięć minut na wyobrażenie sobie pierwszego dnia w nowym miejscu. Dzwoni do dziesięciu osób z dawnej branży nie po to, żeby narzekać, tylko żeby zapytać, co u nich słychać. Na rozmowach siedzi prosto i mówi o tym, co potrafi. Po dwóch miesiącach dostaje propozycję — od kogoś, z kim rozmawiała w trzecim tygodniu, a kto wtedy nic nie miał.

Zwróć uwagę: zdarzenie zewnętrzne było identyczne. Obie podlegały temu samemu prawu. Pierwsza używała go nieświadomie i przeciwko sobie. Druga świadomie i na swoją korzyść.

To jest, w jednym obrazie, cała różnica, o którą chodzi w tej książce.

Samospełniająca się przepowiednia.

Psychologia opisała zjawisko, które dla mnie jest najlepszym potwierdzeniem tego, o czym piszę.

Samospełniająca się przepowiednia polega na tym, że przekonanie o tym, co ma się wydarzyć, samo przyczynia się do tego, że się wydarza. Pojęcie wprowadził socjolog Robert Merton w połowie dwudziestego wieku.

Mechanizm wygląda tak. Człowiek zakłada, że coś się wydarzy. To założenie zmienia jego zachowanie — często w sposób, którego sam nie zauważa. Zmienione zachowanie wywołuje reakcję otoczenia. Reakcja otoczenia potwierdza pierwotne założenie. Koło się zamyka, a człowiek mówi: przecież wiedziałem.

Przykład, który widuję najczęściej. Ktoś idzie na spotkanie przekonany, że nowy zespół go nie polubi. Przez to jest powściągliwy, mało mówi, nie podchodzi do nikogo w przerwie. Zespół odbiera to jako chłód i też się nie zbliża. Po miesiącu człowiek ma dowód: nie polubili go.

Jak rozumiem związek tego zjawiska z prawem przyciągania? Dla mnie samospełniająca się przepowiednia jest tą częścią tego prawa, którą da się zobaczyć gołym okiem — jego widzialną mechaniką. Pokazuje krok po kroku, jak oczekiwanie zamienia się w rzeczywistość: przez postawę ciała, przez ton głosu, przez to, co zauważasz, i przez to, czego nie robisz. Jest to, moim zdaniem, najmocniejszy argument dla osób, które podchodzą do

tematu ostrożnie. Nie musisz przyjmować niczego na wiarę, żeby zobaczyć, że twoje oczekiwania kształtują twoje życie.

A gdy już to zobaczysz, pojawia się pytanie, które zmienia wszystko: skoro moje oczekiwania i tak pracują, to dlaczego miałyby pracować przeciwko mnie?

Ćwiczenie: trzy spełnione oczekiwania.

Pierwsze ćwiczenie w tej książce i proszę, żebyś je naprawdę wykonał. Zajmie piętnaście minut.

Weź kartkę i przypomnij sobie ostatni tydzień, dzień po dniu. Pomoże ci kalendarz w telefonie i wiadomości, które wysyłałeś.

Szukasz trzech sytuacji, w których coś, czego się spodziewałeś, rzeczywiście się wydarzyło. Dobrego albo złego — jedno i drugie się liczy.

Przy każdej zapisz trzy rzeczy: czego się spodziewałeś, zanim to się stało; co zrobiłeś albo czego nie zrobiłeś pod wpływem tego oczekiwania; jak się skończyło.

Przykłady, żeby wiedzieć, czego szukać. „Byłam pewna, że ta rozmowa z szefem skończy się awanturą — weszłam gotowa do obrony, odpowiedziałam ostro na pierwsze pytanie i skończyło się awanturą." „Pomyślałem, że pewnie będzie korek, wyjechałem piętnaście minut wcześniej i zdążyłem." „Wiedziałam, że ta kolacja będzie udana, cieszyłam się na nią od rana, byłam w dobrym humorze i wszyscy dobrze się bawili."

Na końcu zapisz jedno zdanie: które z tych oczekiwań chciałbyś mieć częściej.

To ćwiczenie pokazuje ludziom więcej niż cały teoretyczny wykład, bo dotyczy ich własnego tygodnia i ich własnych spraw.

Dwa nieporozumienia na start.

Zanim pójdziemy dalej, chcę rozprawić się z dwoma rzeczami, które słyszę przy każdej rozmowie o tym temacie. Jeśli zostaną w tobie, będą przeszkadzać przez całą książkę.

Pierwsze nieporozumienie: że to jest myślenie życzeniowe.

Rozumiem, skąd się bierze. Słowo „przyciąganie" kojarzy się z siedzeniem w fotelu i czekaniem, aż rzeczy same przyjdą.

Tymczasem wszystko, co opisuję na tych stronach, prowadzi do działania — i cały siódmy rozdział jest o tym. Różnica między tym, o czym piszę, a zwykłym „weź się do roboty" polega na kolejności. Najpierw ustalasz, czego

chcesz. Potem zmieniasz to, czym zajmujesz uwagę. A dopiero potem działasz — i działasz wtedy inaczej, bo z innego miejsca.

Człowiek, który przez pół roku powtarza sobie, że nic mu się nie uda, też działa. Wysyła dokumenty, chodzi na rozmowy, próbuje. Tyle że robi to w sposób, który sam podcina efekt.

Drugie nieporozumienie: że to jest metoda na wszystko.

Nie jest. Powiem to wprost, bo wolę, żebyś usłyszał to ode mnie niż od kogoś, kto chce cię zniechęcić.

Nie zastąpi leczenia. Jeśli jesteś chory, idziesz do lekarza i bierzesz leki, a wszystko, o czym piszę, robisz obok.

Nie zastąpi wiedzy i umiejętności. Nie da się przyciągnąć zdolności, której się nie wyćwiczyło.

Nie zastąpi pieniędzy na opłaty w tym miesiącu. Jeśli masz pilny problem finansowy, najpierw załatwiasz sprawę, a potem pracujesz nad nastawieniem.

I nie sprawi, że nigdy nie spotka cię nic złego. Życie ma swoje prawa i każdy z nas przechodzi przez trudne lata.

Co więc robi? Zmienia twój udział w tym, co się dzieje. Z człowieka, któremu życie się przydarza, czyni człowieka, który bierze w nim udział. I to jest, moim zdaniem, zmiana najważniejsza ze wszystkich.

Trzy rzeczy, od których warto zacząć.

Zanim przejdziemy do odpowiedzialności, podam trzy rzeczy, które możesz zrobić, jeszcze zanim skończysz czytać tę książkę. Sprawdzają się u wszystkich, niezależnie od tego, ile już wiedzą.

Pierwsza: zauważ, od czego zaczynasz dzień. Przez najbliższy tydzień sprawdzaj, jaka jest twoja pierwsza myśl po przebudzeniu i co robisz w pierwszych piętnastu minutach. Nic nie zmieniaj, tylko zauważaj.

Druga: zauważ, czym kończysz dzień. Ostatnie piętnaście minut przed snem ustawia noc i poranek.

Trzecia: zauważ, co mówisz, gdy ktoś pyta, jak ci idzie. To jedno zdanie, powtarzane po kilka razy dziennie, mówi o twoim nastawieniu więcej niż godzina rozmyślań.

Zapisz te trzy obserwacje w jednym miejscu. Wrócimy do nich w drugim rozdziale.

Odpowiedzialność, nie wina.

Zanim pójdziemy dalej, muszę powiedzieć rzecz, na którą kładę ogromny nacisk — bo właśnie w tym miejscu ta dziedzina bywa źle rozumiana i potrafi zrobić komuś krzywdę.

Przyjęcie, że masz wpływ na swoje życie, to nie to samo co przyjęcie, że wszystko, co cię spotkało, jest twoją winą.

Powiem to możliwie jasno. Nie jesteś winien swojej choroby. Nie jesteś winien śmierci kogoś bliskiego. Nie jesteś winien wypadku, zwolnień grupowych, kryzysu gospodarczego ani tego, co zrobił ci drugi człowiek. Nikt nie przyciąga do siebie krzywdy, przemocy ani nowotworu, i jeżeli ktokolwiek ci to powie, powołując się na prawo przyciągania, powie rzecz nieprawdziwą i okrutną.

Czym więc jest odpowiedzialność, o której mówię?

Odpowiedzialność dotyczy tego, co robisz dalej. Choroby nie wybrałeś; sposób, w jaki się leczysz, kogo dopuszczasz blisko i co robisz z czasem, który masz — to już twoje. Zwolnienia nie wybrałeś; tego, w jakim stanie wejdziesz na rozmowę kwalifikacyjną i czy w ogóle zadzwonisz do dawnych znajomych — tak.

Różnica między winą a odpowiedzialnością jest następująca. Wina patrzy wstecz i szuka, kto zawinił. Odpowiedzialność patrzy do przodu i pyta, co teraz da się zrobić. Pierwsza odbiera siły, druga je daje.

I jeszcze jedno, bo to ważne: ta książka nie obiecuje, że po jej przeczytaniu nic złego cię nie spotka. Obiecuje coś innego, w moim przekonaniu cenniejszego — że w tym, co cię spotka, będziesz miał znacznie większy udział, niż ci się dziś wydaje.

Dlaczego warto to robić świadomie.

Zbiorę jeszcze raz to, co najważniejsze w tym podrozdziale, bo od tego zależy, jak przeczytasz całą resztę książki.

Przyciągasz już teraz. Robiłeś to wczoraj, robisz dziś i będziesz robić jutro. Pytanie brzmi wyłącznie, czy robisz to przypadkiem, czy z wyboru.

Człowiek, który robi to przypadkiem, dostaje to, czym akurat jest wypełniony: swoje lęki, swoje przyzwyczajenia, to, co usłyszał w wiadomościach i czego nasłuchał się w pracy.

Człowiek, który robi to świadomie, dostaje to, co sam wybrał.

Różnica między nimi nie polega na zdolnościach ani na szczęściu. Polega na uwadze — i to jest, w jednym zdaniu, cała treść tej książki.

Ćwiczenie: trzy obszary życia.

Na koniec ćwiczenie, do którego będziemy wracać, więc wykonaj je starannie i zachowaj kartkę.

Wybierz trzy obszary swojego życia. Proponuję: pieniądze, relacje i zdrowie, ale możesz wybrać inne — pracę, miejsce zamieszkania, rozwój, przyjemności.

Przy każdym napisz jedno zdanie opisujące, czego obecnie doświadczasz. Nie czego chcesz. Nie czego się boisz. Tylko to, jak jest.

Pisz rzeczowo i konkretnie. „Zarabiam tyle, że starcza mi do dwudziestego, a potem liczę." „Mam dwie osoby, z którymi rozmawiam szczerze, i mnóstwo kontaktów, które mnie męczą." „Nie boli mnie nic, ale od roku nie byłam na żadnym badaniu i śpię po pięć godzin."

A teraz najważniejsza część: pod każdym zdaniem dopisz drugie, zaczynające się od słów „a najczęściej myślę o tym tak…" i opisz, co ci chodzi po głowie na ten temat w zwykły wtorkowy wieczór.

Schowaj tę kartkę. Wrócimy do niej za kilka rozdziałów, a potem jeszcze raz na końcu książki. Zobaczysz wtedy rzecz, która robi na ludziach największe wrażenie: jak dokładnie pierwsze zdanie odpowiada drugiemu — i jak bardzo oba zmieniają się, gdy zmienia się to drugie.

1.2. Podobne przyciąga podobne

Druga zasada, na której opiera się wszystko, co opisuję w tej książce, jest tak prosta, że ludzie zwykle przechodzą obok niej obojętnie. A gdy zaczną ją u siebie sprawdzać, okazuje się jedną z najmocniejszych rzeczy, jakie mają do dyspozycji.

Brzmi ona: podobne przyciąga podobne.

To widać wszędzie.

Zanim przejdziemy do twojego życia, zwróć uwagę, jak często ta zasada pojawia się w świecie i w naszym własnym języku.

Krople wody na szybie łączą się ze sobą, a nie z suchym szkłem. Opiłki żelaza zbierają się przy magnesie. Ptaki tego samego gatunku lecą w jednym kluczu. Ryby trzymają się ławicy. Rośliny tego samego rodzaju porastają ten sam fragment łąki, bo pasują im te same warunki.

A teraz język. Polszczyzna zapisała tę obserwację w dziesiątkach powiedzeń, i to na długo przed powstaniem jakichkolwiek poradników.

„Swój ciągnie do swego." „Ciągnie wilka do lasu." „Kto z kim przestaje, takim się staje." „Trafił swój na swego." „Jaki pan, taki kram." W innych językach znajdziesz dokładnie to samo: ptaki jednego pióra latają razem, podobne znajduje podobne.

Pokolenia ludzi, którzy nie czytali żadnej książki o rozwoju, zauważyły tę regułę i zapisały ją w przysłowiach, bo sprawdzała się w ich wsiach, warsztatach i rodzinach. Dla mnie jest to jeden z najmocniejszych argumentów w całej tej dziedzinie: nie wymyśliliśmy niczego nowego, tylko wracamy do czegoś, co ludzie wiedzieli zawsze.

Otoczenie jest lustrem.

Teraz zastosujmy to do twojego życia, bo właśnie tam ta zasada działa najwyraźniej.

Ludzie, z którymi spędzasz czas, odzwierciedlają twoje własne nastawienie i nawyki. Nie dlatego, że są do ciebie podobni z natury — dlatego, że w twoim otoczeniu zostają ci, z którymi coś ci pasuje, a reszta sama się rozchodzi.

Zauważ, jak to działa w praktyce.

Jeśli narzekasz, zostają wokół ciebie ludzie, którzy lubią narzekać. Rozmowa o tym, jak wszystko jest drogie, zepsute i beznadziejne, wymaga dwóch stron; człowiek pogodny po kilku takich spotkaniach przestaje dzwonić, bo go to męczy.

Jeśli ciągle jesteś zajęty i spóźniony, przyciągasz ludzi, którzy też żyją w pośpiechu — i wspólnie potwierdzacie sobie, że tak musi być.

Jeśli zaczynasz dbać o zdrowie, nagle okazuje się, że w twoim otoczeniu są ludzie, którzy biegają, gotują, chodzą po górach. Byli tam wcześniej. Po prostu nie mieliście o czym rozmawiać.

To jest, moim zdaniem, najpraktyczniejsze odkrycie w całym tym rozdziale. Twoje otoczenie nie jest przypadkiem. Jest odbiciem — i co ważniejsze, jest odbiciem, które możesz zmienić.

Ćwiczenie: pięć osób.

Krąży powiedzenie, że jesteś średnią pięciu osób, z którymi spędzasz najwięcej czasu. Nie traktuję tego dosłownie, ale jako ćwiczenie sprawdza się znakomicie.

Weź kartkę i podziel ją na trzy kolumny.

W pierwszej wypisz pięć osób, z którymi faktycznie spędzasz najwięcej czasu. Nie te, które lubisz najbardziej — te, z którymi jesteś najczęściej. Licz

czas rzeczywisty: współpracownicy, domownicy, osoba, z którą rozmawiasz codziennie przez telefon.

W drugiej kolumnie przy każdej osobie zapisz: o czym najczęściej rozmawiacie, w jakim nastroju zwykle jest ta osoba i jak się czujesz po godzinie spędzonej z nią.

W trzeciej kolumnie zapisz jedną cechę, która łączy tę osobę z tobą. Taką, którą naprawdę u siebie widzisz, nie taką, którą chciałbyś mieć.

A teraz popatrz na całość i odpowiedz sobie na dwa pytania.

Pierwsze: czy te pięć osób żyje tak, jak ja chcę żyć za pięć lat?

Drugie, trudniejsze: co takiego jest we mnie, że akurat te osoby są najbliżej?

Nie wyciągaj z tego wniosku, że masz zerwać kontakty. Nie o to chodzi i byłoby to okrutne wobec ludzi, którzy często nic nie zawinili. Chodzi o coś innego: o świadomość, z czym się stykasz codziennie — i o dołożenie do swojego tygodnia choćby jednej osoby, która żyje tak, jak chcesz żyć ty.

Powtarzające się wzorce.

Idźmy dalej, bo zasada podobieństwa pokazuje się też w sposób, który bywa trudny do przyjęcia.

Kolejny szef o tym samym charakterze. Trzecia praca z rzędu, w której czujesz się wykorzystywany. Kolejny partner, który po pół roku zaczyna robić dokładnie to samo, co poprzedni. Kolejna przyjaźń, w której to ty zawsze dzwonisz pierwszy.

Gdy to się powtarza, nie jest to przypadek. Jest to sygnał, że działa zasada podobieństwa — że coś w twoim nastawieniu, w sposobie mówienia, w tym, na co się godzisz, dobiera sobie takie właśnie sytuacje.

Jak to sprawdzić u siebie? Mam na to prostą zasadę, z której korzystam od lat.

Raz to zdarzenie. Dwa razy zbieg okoliczności. Trzy razy wzorzec.

A gdy już go znajdziesz, zadaj trzy pytania. Co ja robiłem w każdej z tych sytuacji takiego samego? Na co się zgadzałem na początku, choć mi nie odpowiadało? Czego nie powiedziałem, choć należało powiedzieć?

Zwróć uwagę, że w tych pytaniach nie ma ani słowa o tamtych ludziach. Nie dlatego, że nie mieli udziału — mieli. Dlatego, że to jedyna część, na którą masz wpływ.

I dobra wiadomość, bo ona jest tu najważniejsza: wzorce się przerywa. Nie przez wielkie postanowienia, tylko przez jedną zmienioną reakcję,

powtórzoną wystarczająco wiele razy. Piszę o tym szerzej w rozdziale siódmym.

Efekt domina w jednym dniu.

Teraz ta sama zasada w najmniejszej skali — w skali jednego poranka. Każdy to zna.

Budzik nie zadzwonił. Wstajesz spóźniony, zły na siebie. W pośpiechu wylewasz kawę na koszulę. Wychodzisz, a windy nie ma. W samochodzie trafiasz na korek, w którym normalnie byś nie stał. Dzwoni telefon i odbierasz tonem, który natychmiast psuje rozmowę. W pracy zapominasz o dokumencie. O jedenastej jesteś przekonany, że to jest po prostu zły dzień.

Czy klucze spadły ci dlatego, że byłeś zdenerwowany? Nie. Ale wiele rzeczy, które zdarzyły się potem, miało z twoim stanem bardzo dużo wspólnego: ton rozmowy, nieuwaga, pośpiech, sposób, w jaki odebrałeś czyjąś uwagę.

Jedno drobne niepowodzenie uruchamia stan, a stan ściąga do siebie kolejne drobne niepowodzenia. To jest właśnie zasada podobieństwa w skali jednego dnia — i jest to najlepszy poligon doświadczalny, jaki masz, bo rezultat widzisz tego samego wieczoru.

Jak przerwać taki ciąg? Jedną świadomą zmianą zachowania, i to możliwie szybko.

Oto rzeczy, które sama stosuję i które naprawdę działają.

Zatrzymaj się na trzy oddechy i powiedz na głos: „zaczynam ten dzień jeszcze raz". Brzmi dziecinnie i jest zaskakująco skuteczne.

Zrób coś, co wymaga rąk i daje natychmiastowy porządek: umyj naczynia, zetrzyj biurko, uporządkuj jedną szufladę.

Zadzwoń do kogoś, kogo lubisz, i zapytaj, co u niego — nie opowiadając o swoim poranku.

Wyjdź na dziesięć minut na dwór. Nie na papierosa i nie z telefonem. Po prostu na dwór.

Zrób coś dobrego dla kogoś: przepuść kogoś w kolejce, odpisz na wiadomość, która wisi od tygodnia, pochwal współpracownika.

Zmień jedną rzecz w otoczeniu: otwórz okno, włącz inną muzykę, przesiądź się na inne miejsce.

Wybierz jedną i zrób ją natychmiast, gdy zauważysz, że dzień się sypie. Nie czekaj do wieczora, żeby odespać; o jedenastej ciąg da się przerwać jednym ruchem, a o dwudziestej jest już tylko podsumowywanie strat.

Podobieństwo działa też w dobrą stronę.

Zasada, którą opisuję w tym podrozdziale, bywa przedstawiana wyłącznie jako ostrzeżenie: uważaj, z kim się zadajesz. Ale ma ona drugą stronę, znacznie przyjemniejszą.

Jeśli zaczniesz robić coś dobrego, zaczną pojawiać się wokół ciebie ludzie, którzy robią podobnie.

Zauważysz to w ciągu kilku miesięcy. Ktoś z pracy, o kim nie miałeś pojęcia, okaże się biegaczem. Sąsiadka, z którą zamieniałeś dwa zdania przy windzie, okaże się osobą, która prowadzi własną pracownię. Dawny znajomy odezwie się akurat wtedy, gdy zaczniesz nową dziedzinę.

Czy oni się pojawili? Nie — byli tam przez cały czas. Zmieniło się to, o czym rozmawiasz i co zauważasz, więc zaczęliście się nawzajem rozpoznawać.

To jest mechanizm, na który najbardziej liczę, gdy ktoś mówi mi, że w jego otoczeniu nikt tak nie żyje. Zwykle żyje — tylko jeszcze o tym nie rozmawialiście.

Dlatego warto mówić ludziom, czym się zajmujesz. Nie żeby się chwalić. Żeby dać im szansę odpowiedzieć: „ja też".

Gdy otoczenia nie da się zmienić.

Tu muszę powiedzieć rzecz, której w książkach o rozwoju zwykle brakuje, a która dotyczy bardzo wielu ludzi.

Nie każdy może zmienić swoje otoczenie. Mieszkasz z rodziną, której nie zostawisz. Pracujesz w zespole, którego nie wybierałeś, a pracy nie zmienisz z dnia na dzień. Opiekujesz się kimś. Jesteś związany miejscem, umową, zobowiązaniami.

Co wtedy? Jest kilka rzeczy, które naprawdę działają, i żadna z nich nie wymaga wyprowadzki.

Dołóż, zamiast odejmować. To jest rozwiązanie najprostsze i najskuteczniejsze. Nie musisz nikogo usuwać ze swojego życia. Wystarczy dołożyć do tygodnia jedną godzinę z kimś, kto cię buduje. Jedno spotkanie, jedna rozmowa telefoniczna, jedno wyjście.

Zmień temat rozmów, nie ludzi. Z tą samą osobą można rozmawiać zupełnie inaczej. Wystarczy, że zadasz inne pytanie: „co dobrego się u ciebie wydarzyło?" zamiast „i jak tam, dalej ta sama bieda?".

Skróć ekspozycję. Jeśli po dwóch godzinach u kogoś jesteś wyczerpany, zostań godzinę. Jeśli po dwudziestu minutach rozmowy telefonicznej masz dość, kończ po dziesięciu. To nie jest nieuprzejme; to jest rozsądne.

Dobierz towarzystwo, którego słuchasz. Jeśli nie możesz zmienić ludzi wokół siebie, możesz zmienić ludzi, których słuchasz w słuchawkach, w drodze do pracy i wieczorem.

Znajdź jedno miejsce, które jest twoje. Fotel, kąt przy oknie, warsztat w piwnicy, ławka w parku, biblioteka. Pół godziny dziennie we własnym miejscu zmienia więcej, niż się wydaje.

I rzecz najważniejsza: bądź tym, kogo chciałbyś mieć wokół siebie. Jeśli chcesz żyć wśród ludzi pogodnych i życzliwych, zacznij być taki pierwszy. Działa to znacznie szybciej, niż większość ludzi podejrzewa — bo zasada podobieństwa pracuje także wtedy, gdy ty jesteś tym, który się zmienia.

Jak to sprawdzić u siebie w ciągu tygodnia? Przez siedem dni, przy każdej rozmowie, zadaj jedno dodatkowe pytanie o coś dobrego. Nie komentuj, nie poprawiaj rozmówcy, nie wygłaszaj kazań. Po prostu zapytaj. Potem policz, ile razy rozmowa poszła inaczej niż zwykle.

Ćwiczenie: zmień jeden element.

Na koniec zadanie na cały tydzień, i to jest ćwiczenie, po którym ludzie najczęściej do mnie wracają.

Wybierz jeden konkretny element swojego otoczenia i zmień go na taki, który pasuje do życia, jakiego chcesz. Jeden, nie dziesięć.

Może to być miejsce. Jeżeli chcesz spokojniejszego życia, a każde popołudnie spędzasz w zgiełku galerii handlowej, zamień to raz w tygodniu na park albo bibliotekę.

Może to być rozmowa. Jeżeli co wieczór rozmawiasz z tą samą osobą o tym, co jest nie tak, zaproponuj przez tydzień inny temat: co dobrego się dziś wydarzyło, co planujecie na lato, co ostatnio widzieliście ciekawego.

Może to być rutyna. Pierwsze pół godziny dnia bez telefonu. Droga do pracy z muzyką, którą lubisz, zamiast z porannymi wiadomościami. Obiad przy stole zamiast przy ekranie.

Może to być przestrzeń. Jedno miejsce w mieszkaniu doprowadzone do porządku i utrzymywane w nim przez tydzień — biurko, blat w kuchni, szafka przy łóżku.

Może to być to, co oglądasz. Tydzień bez jednego konta, które regularnie wprawia cię w gorszy nastrój.

Zasady są trzy. Zmiana ma być konkretna i sprawdzalna. Ma trwać siedem dni, nie jeden wieczór. I ma dotyczyć czegoś, co robisz codziennie — bo w codzienności leży cała siła tej zasady.

Przez te siedem dni zapisuj wieczorem jedno zdanie: co się dziś wydarzyło, czego się nie spodziewałem. Nie szukaj cudów. Szukaj drobiazgów — rozmowy, która poszła inaczej, pomysłu, który przyszedł do głowy, człowieka, który się odezwał po miesiącach.

Po tygodniu przeczytaj te siedem zdań naraz. Prawie zawsze okazuje się, że jedna zmieniona rzecz pociągnęła za sobą kilka innych, których nikt nie planował. I to jest moment, w którym ludzie przestają traktować tę zasadę jak ciekawostkę, a zaczynają jak narzędzie.

1.3. Twoje wibracje to twój sygnał nadawczy

Dochodzimy do pojęcia, które w tej dziedzinie pada najczęściej i bywa najgorzej wytłumaczone. Powiem więc od razu, co przez nie rozumiem: twój stan wewnętrzny jest sygnałem, który nadajesz przez cały czas — i to on decyduje, co do ciebie wraca.

Odbiornik nastrojony na stację.

Wyobraź sobie zwykłe radio. W powietrzu wokół ciebie są w tej chwili dziesiątki stacji: muzyka, wiadomości, audycje w obcych językach. Wszystkie nadają jednocześnie, cały czas.

A ty słyszysz jedną. Tę, na którą twój odbiornik jest nastrojony.

Pozostałe nie zniknęły. Nie przestały istnieć. Po prostu nie docierają do twojego głośnika, bo gałka jest ustawiona gdzie indziej. Żeby usłyszeć inną stację, nie musisz zmieniać świata ani budować nowej anteny. Wystarczy przekręcić gałkę.

Dokładnie tak działa twój stan wewnętrzny.

Wokół ciebie w każdej chwili jest mnóstwo możliwości: ludzie, którzy mogliby ci pomóc, okazje, informacje, pomysły. Część z nich dociera do ciebie, a część nie — i decyduje o tym to, na co jesteś nastrojony.

Człowiek w lęku odbiera zagrożenia. Zauważa niebezpieczeństwa, wyłapuje z rozmowy to, co mogłoby pójść źle, pamięta złe wiadomości. Nie wymyśla ich — one naprawdę są. Po prostu odbiera tę stację.

Człowiek w spokoju i zaciekawieniu odbiera możliwości. Zauważa ogłoszenie, obok którego inni przechodzą. Zapamiętuje zdanie rzucone mimochodem. Zadaje pytanie, które otwiera rozmowę.

To nie jest magia i nawet nie trzeba w nic wierzyć, żeby to zauważyć. Rzecz w tym, że gałkę można przekręcać świadomie, i właśnie o tym jest cały ten podrozdział.

Skala stanów.

Żeby móc cokolwiek zmienić, trzeba najpierw wiedzieć, gdzie się jest. Dlatego posługuję się prostą skalą stanów wewnętrznych — od najniższych do najwyższych.

Na dole są stany, w których człowiek nie ma dostępu do swojej siły: apatia, bezradność, poczucie winy, wstyd, rozpacz. Nic się nie chce, wszystko jest ciężkie, nawet drobne sprawy przerastają.

Nieco wyżej: lęk, zmartwienie, poczucie zagrożenia. Jest już trochę energii, ale cała idzie na pilnowanie się.

Potem: złość, frustracja, rozdrażnienie. To jest ciekawe miejsce na tej skali, bo wbrew pozorom jest to stan wyższy niż apatia — w złości jest energia i jest ruch. Człowiek, który przez rok nic nie czuł, a zaczyna się złościć, zwykle idzie w dobrą stronę.

Wyżej: zniecierpliwienie, nadzieja, gotowość. Coś już się rusza.

Jeszcze wyżej: spokój, zaciekawienie, zadowolenie.

Na górze: entuzjazm, radość, wdzięczność, poczucie, że wszystko jest na swoim miejscu.

Jak się na tej skali umieścić? Nie analizuj. Zadaj sobie jedno pytanie: jak mi jest teraz, w tej minucie? I wskaż palcem miejsce na skali, bez zastanawiania się.

Jedna uwaga, bardzo ważna. Nie chodzi o to, żeby przeskakiwać od razu na samą górę. Człowiek w rozpaczy, któremu każe się odczuwać entuzjazm, poczuje się tylko gorzej, bo do dawnego ciężaru dojdzie poczucie, że i z tym sobie nie radzi.

Chodzi o jeden stopień. Z apatii do złości. Ze złości do nadziei. Z nadziei do zaciekawienia. Jeden stopień jest wykonalny prawie zawsze, a po kilku dniach takich przesunięć jest się zupełnie gdzie indziej.

Ciało mówi wcześniej niż myśli.

Teraz rzecz, którą uważam za najpraktyczniejszą w tym podrozdziale.

Twój stan najszybciej rozpoznasz nie po myślach, lecz po ciele. Myśli potrafią kłamać i tłumaczyć; ciało nie potrafi.

Na co patrzeć?

Postawa. Czy jesteś wyprostowany, czy zapadnięty w sobie? Gdzie są twoje barki — nisko czy podciągnięte do uszu? Co robi głowa: jest uniesiona, czy wysunięta do przodu?

Oddech. Płytki, wysoki, w klatce piersiowej — to stan niski. Spokojny, głęboki, w brzuchu — wyższy. Wstrzymywany oddech to niemal zawsze lęk.

Napięcie mięśni. Zaciśnięta szczęka. Napięty kark. Podkurczone palce stóp. Ściśnięty brzuch. Sprawdź teraz, w tej chwili, czytając to zdanie — bardzo wiele osób odkrywa w tym momencie, że od godziny zaciska zęby.

Twarz. Zmarszczone czoło, zaciśnięte usta, napięcie wokół oczu.

Tempo. Czy robisz rzeczy szybciej, niż trzeba? Pośpiech przy czynnościach, które nie są pilne, jest jednym z najpewniejszych znaków napięcia.

A teraz najlepsza wiadomość: to działa w obie strony. Nie tylko stan zmienia ciało — ciało zmienia stan.

Wyprostuj się, opuść barki, rozluźnij szczękę, weź trzy oddechy z dłuższym wydechem i unieś lekko kąciki ust. Zrób to teraz, przez dziesięć sekund.

Zauważyłeś różnicę? To jest najszybszy znany mi sposób przekręcenia gałki w odbiorniku, dostępny w każdej chwili, za darmo, także w kolejce i w windzie.

Nastrój a stan dominujący.

Rozróżnienie, bez którego ludzie niepotrzebnie się zamartwiają.

Nastrój jest chwilowy. Zmienia się po kłótni, po dobrej wiadomości, po nieprzespanej nocy, po kawie, po pogodzie. Waha się kilkanaście razy dziennie i tak ma być.

Stan dominujący to miejsce, w którym przebywasz przez większość czasu. To twój punkt, do którego wracasz, gdy nic szczególnego się nie dzieje — twoje tło.

Które z nich ma większe znaczenie? Zdecydowanie drugie, i powiem dlaczego.

Bo trwa dłużej. Godzina złości po kłótni to godzina. Dominujący niepokój trwa od rana do wieczora, przez lata.

Bo kształtuje decyzje. Wybory podejmowane z poziomu dominującego stanu układają całe życie: w jaką pracę wchodzisz, z kim zostajesz, na co się godzisz.

Bo jest widoczny dla innych. Ludzie wyczuwają twoje tło, nie twój dzisiejszy nastrój.

Jak rozpoznać swój stan dominujący? Dwa sposoby, oba skuteczne.

Pierwszy: sprawdź, co czujesz w pierwszych trzydziestu sekundach po przebudzeniu, zanim zaczniesz cokolwiek myśleć. To jest zwykle najczystszy wskaźnik.

Drugi: zauważ, co czujesz w kolejce albo w korku — w chwili, gdy nie masz czym zająć uwagi. To, co się wtedy pojawia, jest twoim tłem.

I dobra wiadomość na koniec tej części: stanu dominującego nie zmienia się jednym postanowieniem, ale zmienia się go zdumiewająco skutecznie drobnymi, powtarzanymi rzeczami. Po to są wszystkie ćwiczenia w tej książce.

Niespójny sygnał.

Teraz najczęstsza przyczyna tego, że komuś „nie działa" — i powód, dla którego wielu ludzi rezygnuje po miesiącu.

Niespójny sygnał to sytuacja, w której mówisz, że czegoś chcesz, a jednocześnie czujesz coś przeciwnego.

Przykład, który widuję regularnie.

Kobieta chce zmienić pracę. Mówi o tym od roku, pisze to na liście celów, wizualizuje nowe biuro. Ale za każdym razem, gdy wysyła dokumenty, czuje w brzuchu ucisk i myśli: „pewnie znowu się nie odezwą". Gdy ktoś pyta ją o plany, odpowiada: „no, próbuję, zobaczymy". Rozmawia o tym z siostrą tonem, w którym słychać rezygnację.

Co nadaje? Słowami nadaje „chcę nowej pracy". Stanem nadaje „i tak nic z tego nie będzie".

Który sygnał jest silniejszy? Zawsze ten drugi, bo płynie przez cały dzień, a nie przez trzy minuty porannego ćwiczenia.

Jak rozpoznać niespójność u siebie? Zadaj sobie pytanie i obserwuj ciało, nie myśli. Pomyśl o swoim głównym celu i sprawdź: czy na myśl o nim robi ci się lżej, czy ciężej? Czy pojawia się ciepło w klatce piersiowej, czy ucisk w brzuchu? Czy chce ci się uśmiechnąć, czy westchnąć?

Jeżeli ciało mówi „ciężko", masz niespójny sygnał. I to nie znaczy, że cel jest zły — to znaczy, że po drodze jest coś do rozwiązania. Cały szósty rozdział jest właśnie o tym.

Ludzie wyczuwają twój stan.

I rzecz, o której warto pamiętać przy każdym ważnym spotkaniu.

Zanim powiesz pierwsze słowo, druga osoba już coś o tobie wie. Odbiera postawę, napięcie, tempo ruchów, wyraz twarzy, ton pierwszego „dzień dobry". Dzieje się to w ciągu kilku sekund i w dużej mierze poza świadomością obu stron.

Dlatego dwie osoby o identycznych kwalifikacjach wychodzą z rozmowy kwalifikacyjnej z zupełnie innym wynikiem. Dlatego jeden sprzedawca sprzedaje, a drugi nie, mówiąc te same zdania. Dlatego przy jednym człowieku mówimy więcej, a przy drugim się zamykamy.

Co z tym zrobić praktycznie?

Na piętnaście minut przed ważnym spotkaniem zajmij się swoim stanem, a nie treścią. Treść już znasz; stan jest tym, co zdecyduje.

Konkretnie: wyjdź na krótki spacer albo wejdź po schodach. Rozluźnij szczękę i barki. Weź dziesięć oddechów z dłuższym wydechem. Przypomnij sobie jedną sytuację, w której byłeś w swoim żywiole, i zostań z tym wspomnieniem przez minutę. Posłuchaj jednego utworu, który podnosi cię na duchu. Powiedz sobie jedno zdanie, które w ciebie wstępuje.

Stan przed ważnymi chwilami dnia.

Są w ciągu dnia momenty, w których twój stan waży więcej niż zwykle. Warto je znać, bo wtedy opłaca się poświęcić dwie minuty na przestawienie się.

Pierwsze piętnaście minut po przebudzeniu. Ustawia ton kilku najbliższych godzin.

Chwila przed wejściem do pracy. Stan, w jakim przekraczasz te drzwi, bywa widoczny dla wszystkich przez cały dzień.

Chwila przed powrotem do domu. To jest moment, o którym zapomina prawie każdy. Człowiek wnosi do domu to, z czym wrócił z pracy, i wieczór układa się według tego.

Przed rozmową z kimś, komu zależy na twojej uwadze — dzieckiem, partnerem, rodzicem.

I ostatnie dziesięć minut przed snem.

W każdym z tych momentów wystarczy to samo: trzy oddechy z dłuższym wydechem, rozluźnione barki, wyprostowane plecy i jedno zdanie o tym, jak chcesz wejść w najbliższą godzinę.

Dwie minuty, pięć razy dziennie. To jest cała praca nad stanem i w zupełności wystarczy, żeby zmienić atmosferę w domu w ciągu kilku tygodni.

Jeden stopień wyżej.

Skoro mamy skalę, przydałaby się instrukcja, jak się po niej wspinać. Podam ją konkretnie, poziom po poziomie, bo z tego ludzie korzystają najczęściej.

Gdy jesteś na samym dole — apatia, bezradność, nic się nie chce.

Nie próbuj poczuć radości. To nie zadziała i tylko pogorszy sprawę.

Zrób rzecz najprostszą z możliwych: wstań i zmień pozycję ciała. Usiądź prosto, otwórz okno, napij się wody.

Wyjdź na dwór na dziesięć minut, nawet bez celu.

Zrób jedną drobną czynność do końca: pozmywaj kubek, zaściel łóżko, wynieś śmieci. Jedna skończona rzecz robi na tym poziomie więcej niż godzina rozmyślania.

Gdy jesteś w lęku i w zamartwianiu się.

Wypisz na kartce, czego konkretnie się boisz. Lęk nienazwany jest większy niż nazwany.

Przy każdym punkcie zapisz, czy masz na to wpływ. Przy tych, na które masz — zapisz jeden krok.

Zajmij ręce. Lęk karmi się bezczynnością i bezruchem.

Gdy jesteś w złości i w rozdrażnieniu.

Dobra wiadomość: jesteś już wyżej niż w apatii, bo w złości jest energia.

Spożytkuj ją fizycznie: szybki marsz, sprzątanie, ćwiczenia, praca w ogrodzie.

Napisz, co cię złości, bez cenzury, i nie wysyłaj tego nikomu.

Nie podejmuj w tym stanie żadnych decyzji i nie prowadź ważnych rozmów.

Gdy jesteś w okolicach spokoju i chcesz wyżej.

Zrób coś dla kogoś innego. To jest najkrótsza droga z poziomu obojętnego do dobrego.

Przypomnij sobie konkretną sytuację, w której było ci naprawdę dobrze, i zostań z nią przez minutę.

Zajmij się czymś, w czym jesteś dobry. Poczucie sprawności podnosi natychmiast.

I zasada ogólna, która obowiązuje na każdym poziomie: jeden stopień, nie pięć. Celem na dziś nie jest entuzjazm. Celem jest być odrobinę wyżej niż godzinę temu — a stamtąd następny stopień jest już znacznie bliżej.

Ćwiczenie: siedem dni pomiaru.

Na koniec ćwiczenie, od którego proszę, żebyś zaczął, zanim przejdziesz do następnego podrozdziału. Zajmuje minutę dziennie i daje najwięcej z całego tego rozdziału.

Przez siedem dni, trzy razy dziennie, oceń swój stan w skali od jednego do dziesięciu. Jeden to dno, dziesięć to pełnia sił i radości.

Ustaw w telefonie trzy przypomnienia: rano, w południe i wieczorem. Przy każdym zapisz trzy rzeczy, w jednej linijce: liczbę, godzinę i to, co się wtedy działo.

Przykłady wpisów. „7:30 — 4 — obudziłam się zmęczona, pierwsza myśl o poniedziałkowym zebraniu." „13:00 — 7 — po spacerze i obiedzie, spokojnie." „21:00 — 3 — godzina przeglądania telefonu, czuję się wyprany."

Nie poprawiaj wyników i nie oceniaj siebie. Masz tylko mierzyć.

Po siedmiu dniach przeczytaj wszystkie dwadzieścia jeden wpisów naraz i poszukaj trzech rzeczy.

Jaka jest twoja średnia? To jest przybliżenie twojego stanu dominującego.

O jakiej porze dnia bywasz najniżej, a o jakiej najwyżej? U większości ludzi powtarza się to bardzo regularnie — i samo przestawienie ważnych spraw na lepszą porę potrafi zmienić tydzień.

Co konkretnie podnosi cię najbardziej, a co najbardziej obniża? Zapisz po trzy rzeczy z każdej strony i zacznij tę listę traktować poważnie. To są twoje osobiste pokrętła do nastrajania odbiornika — a od tego, na co go nastroisz, zależy wszystko, o czym piszę w tej książce dalej.

1.4. Dlaczego dostajesz to, o czym najczęściej myślisz

Ostatni podrozdział tego rozdziału dotyczy pytania, które pada zawsze: skoro myśli mają taką moc, to dlaczego nie mam tego, o czym marzę od dziesięciu lat?

Odpowiedź jest prosta i trochę niewygodna. Bo nie o tym myślisz najczęściej.

Powtarzalność bije intensywność.

Większość ludzi zakłada, że liczy się siła pragnienia. Że jeśli raz naprawdę mocno czegoś zapragną, to zadziała.

Jest odwrotnie, i to jest jedno z najważniejszych zdań w tej książce: myśl, która wraca codziennie, ma większy wpływ niż jedno silne pragnienie raz na jakiś czas.

Porównaj dwie sytuacje.

Pierwsza: w sylwestra postanawiasz, że ten rok będzie rokiem zmiany. Czujesz przypływ energii, zapisujesz cele, jesteś przekonany. Siła tego momentu jest ogromna. A potem przez trzysta sześćdziesiąt cztery dni myślisz o rachunkach, zmęczeniu i o tym, czego nie zdążyłeś.

Druga: nie masz żadnego wielkiego postanowienia, ale codziennie, przez pięć minut rano, zajmujesz się jedną rzeczą, którą chcesz osiągnąć. Bez uniesienia, bez fajerwerków, po prostu regularnie.

Po roku druga osoba jest zupełnie gdzie indziej, choć ani razu nie przeżyła takiego uniesienia jak pierwsza.

Dlaczego tak jest? Bo życie składa się z tła, nie ze szczytów. Z tego, co dzieje się w zwykły wtorek o siedemnastej, a nie z tego, co poczułeś raz w życiu na wakacjach.

I dlatego wszystkie ćwiczenia, które znajdziesz w tej książce, są krótkie i codzienne. Nie dlatego, że nie stać cię na więcej. Dlatego, że tak to działa.

Uwaga jest walutą.

Oto obraz, którym posługuję się przy każdej rozmowie o tym temacie.

Codziennie dostajesz pewną ilość uwagi. Nie da się jej przechować ani pożyczyć. Wydasz ją w całości, każdego dnia, do ostatniej minuty — pytanie tylko, na co.

I teraz rzecz, która jest sednem: to, na co wydajesz uwagę, rośnie w twoim życiu.

Nie w sensie magicznym. Bardzo praktycznie: temat, któremu poświęcasz uwagę, zyskuje szczegóły, pomysły, kontakty i czas. Zaczynasz zauważać rzeczy z nim związane, rozmawiać o nim, czytać o nim, podejmować wobec niego decyzje.

Spójrz na to uczciwie. Jeśli dziennie spędzasz dwie godziny na czytaniu o tym, co jest nie tak ze światem, a dziesięć minut na myśleniu o własnym celu — to właśnie zrobiłeś przelew. Dwanaście do jednego.

Policz to u siebie. Weź wczorajszy dzień i rozpisz, ile uwagi poszło na: pracę, przeglądanie telefonu, zmartwienia, cudze sprawy, rozrywkę i na to, co chcesz w życiu zbudować. Nie musisz być dokładny; wystarczą przybliżenia.

Większość ludzi po tym ćwiczeniu milknie. I bardzo dobrze — bo to jest moment, w którym zaczyna się prawdziwa zmiana.

Myśli automatyczne.

Teraz rzecz, którą trzeba znać, żeby zrozumieć, dlaczego samo postanowienie nie wystarcza.

Przez twoją głowę przez cały dzień przebiegają myśli, których nie wybierasz. Pojawiają się same, przy goleniu, w drodze do pracy, przy zmywaniu. Nikt ich nie zapraszał.

I co ważniejsze: w dużej części są to te same myśli co wczoraj. Te same zmartwienia, te same rozmowy odtwarzane w głowie, te same oceny siebie, ta sama lista rzeczy do zrobienia.

Nie podam ci tu dokładnych liczb, bo badacze się o nie spierają, ale kierunek jest zgodny i zgodny też z tym, co widzę u ludzi: ogromna część naszego myślenia to powtórka.

Dlaczego to takie istotne? Bo jeżeli przez piętnaście lat powtarzasz sobie te same zdania o pieniądzach, to twoje pięciominutowe ćwiczenie porannej wizualizacji walczy z potężną przewagą liczebną.

Czy da się te myśli wyłączyć? Nie. I nie o to chodzi.

Da się natomiast dwie rzeczy, obie wykonalne. Po pierwsze, zauważać je — bo myśl zauważona traci dużą część swojej siły. Po drugie, dokładać nowe, świadomie i regularnie, aż nowe staną się częścią powtórki.

Dlatego ta książka nie każe ci walczyć z własną głową. Każe ci dokładać.

Co widzisz, gdy czegoś szukasz.

Mózg ma zdolność, która w tej dziedzinie jest naszym największym sprzymierzeńcem.

Znasz to zjawisko. Kupujesz czerwony samochód określonej marki i nagle widzisz go wszędzie: na parkingu pod blokiem, na obwodnicy, przed szkołą. Jakby w ciągu tygodnia pół miasta kupiło taki sam.

Oczywiście nikt go nie kupił. Te samochody jeździły tam od lat. Zmieniło się to, że twój umysł dostał nowe polecenie: zwracaj uwagę na ten model.

To samo dzieje się ze wszystkim innym.

Gdy zaczynasz myśleć o remoncie kuchni, nagle widzisz oferty, promocje i ciekawe rozwiązania u znajomych.

Gdy zdecydujesz, że chcesz wyjechać na rok za granicę, zaczynasz wyłapywać z rozmów informacje, które przedtem przechodziły mimo ciebie.

Gdy martwisz się o zdrowie, zauważasz każdy artykuł o chorobach i każdy objaw u siebie.

I tu jest sedno: twój umysł nie ocenia, czy to, czego szukasz, jest dla ciebie dobre. Wykonuje polecenie. Jeżeli przez pół roku dajesz mu polecenie „szukaj dowodów, że nic mi się nie uda", on je znajdzie, bo są — tak jak są i dowody przeciwne.

Pytanie więc nie brzmi, czy twój umysł będzie czegoś szukał. On zawsze szuka. Pytanie brzmi, czego mu kazałeś szukać.

Ćwiczenie: kreski na kartce.

Proste ćwiczenie na jeden dzień, które otwiera ludziom oczy skuteczniej niż wszystko inne w tym rozdziale.

Wybierz swoje główne zmartwienie. To jedno, które wraca. Pieniądze, zdrowie, czyjeś zachowanie, przyszłość dziecka, praca.

Weź małą kartkę i włóż ją do kieszeni razem z długopisem. Albo załóż notatkę w telefonie.

Przez jeden dzień, od przebudzenia do snu, stawiaj kreskę za każdym razem, gdy złapiesz się na myśleniu o tej sprawie. Nie oceniaj, nie analizuj, nie poprawiaj się. Tylko kreska.

Wieczorem policz.

Co zwykle wychodzi? Trzydzieści, pięćdziesiąt, sto kresek. Ludzie są tym zaskoczeni, bo w swoim odczuciu „czasem o tym myśleli".

A teraz dopisz pod spodem drugą liczbę: ile razy tego dnia pomyślałeś o tym, czego naprawdę chcesz.

Zestawienie tych dwóch liczb jest najbardziej przekonującym argumentem, jaki znam. I bardzo często jest też momentem, w którym człowiek przestaje czytać dla ciekawości, a zaczyna coś zmieniać.

Czym karmisz głowę.

Skoro już wiemy, że powtarzalność decyduje, przyjrzyjmy się temu, co dostarcza twojej głowie materiału do powtarzania.

Treści, które codziennie oglądasz, czytasz i słyszysz, stają się tematem twojego myślenia — niezależnie od tego, czy tego chcesz.

Wiadomości. Serwisy informacyjne z definicji wybierają to, co niezwykłe i groźne. Godzina dziennie takich treści to trzysta sześćdziesiąt pięć godzin rocznie spędzonych na rzeczach, na które nie masz wpływu.

Media społecznościowe. Dwa skutki naraz: cudze życie w wersji wybranej i podrasowanej, przez co twoje wydaje się gorsze, oraz strumień cudzych emocji, które zostają w tobie na godziny.

Rozmowy. Jeżeli pięć razy w tygodniu prowadzisz z kimś rozmowę o tym, jak jest źle, twoja głowa dostaje pięć zestawów materiału do przerobienia.

Seriale i filmy. Nie twierdzę, że masz przestać je oglądać — sama lubię. Zwracam tylko uwagę, że wieczór z opowieścią o zdradzie i intrygach zostawia inny osad niż wieczór z czymś, co podnosi na duchu.

Co z tym robić? Nie proponuję odcinania się od świata, bo to nie jest ani możliwe, ani mądre. Proponuję trzy rzeczy, które sprawdzają się u wszystkich, którym je zalecałam.

Pierwsza: jedna godzina dnia bez żadnych wiadomości z zewnątrz — najlepiej pierwsza godzina po przebudzeniu. Pierwsze, co zobaczysz rano, ustawia ton na kilka godzin.

Druga: przegląd tego, co obserwujesz. Przejdź przez swoje konta i usuń z obserwowanych pięć, po których regularnie czujesz się gorzej. Dodaj trzy, które pokazują to, co chcesz w życiu mieć.

Trzecia: zamiana jednego nawyku. Pół godziny przeglądania telefonu wieczorem na pół godziny czegoś, co cię buduje: książki, rozmowy, spaceru, nauki.

Opóźnienie.

I rzecz, bez której wszystko inne byłoby niezrozumiałe.

Między myślami a tym, co widzisz wokół siebie, mija czas. Czasem tygodnie, czasem lata.

Twoja obecna sytuacja — praca, w której jesteś, pieniądze, które masz, ludzie wokół ciebie — jest w dużej mierze skutkiem tego, jak myślałeś i co robiłeś przez ostatnie lata. Nie przez ostatnie trzy dni.

To wyjaśnia dwie rzeczy, które zniechęcają początkujących.

Pierwsza: dlaczego po tygodniu ćwiczeń nic się nie zmienia. Bo patrzysz na żniwa z zasiewów sprzed lat, a dopiero co posiałeś.

Druga: dlaczego warto wytrwać. Bo wszystko, co robisz teraz, i tak zbiera plon — pytanie tylko, jaki.

Jest w tym opóźnieniu coś, co uważam za wielką łaskawość. Gdyby każda myśl spełniała się natychmiast, większość z nas miałaby życie nie do zniesienia, bo wszyscy miewamy myśli, których nie chcielibyśmy oglądać w rzeczywistości. Opóźnienie daje czas na zmianę zdania.

I daje jeszcze coś: pozwala ci zacząć dzisiaj, niezależnie od tego, jak wygląda twoja sytuacja. To, co widzisz dziś, nie jest wyrokiem. Jest podsumowaniem przeszłości.

Jak sprawdzić, o czym naprawdę myślisz.

Większość ludzi odpowiada na to pytanie bardzo niedokładnie — i nie z nieuczciwości, tylko dlatego, że nie ma do tego dostępu. Myśli automatyczne z definicji nie są zauważane.

Dlatego podam cztery sposoby sprawdzenia tego od zewnątrz. Każdy z nich zajmuje chwilę i każdy bywa zaskakujący.

Pierwsza myśl po przebudzeniu. Przez siedem dni zapisuj jedno zdanie: o czym pomyślałeś jako o pierwszym, zanim jeszcze wstałeś. To jest najczystszy wskaźnik, jaki masz. Po tygodniu zobaczysz wzór.

Ostatnia myśl przed snem. To samo, tylko wieczorem. Zwykle okazuje się, że od lat zasypiasz z tym samym tematem.

Historia wyszukiwania. Zajrzyj do swojej przeglądarki i przewiń ostatnie dwa tygodnie. To jest dokument, który nie kłamie: pokazuje, czym naprawdę zajmowałeś się wieczorami.

Zapytaj kogoś bliskiego. To jest sposób najtrudniejszy i najcelniejszy. Zapytaj partnera albo przyjaciela: „o czym ja najczęściej mówię?". Poproś o szczerą odpowiedź i nie dyskutuj z nią. Ludzie wokół ciebie słyszą twoje tematy znacznie wyraźniej niż ty sam.

Gdy już zbierzesz te cztery odpowiedzi, zestaw je ze swoją listą celów.

I zadaj sobie jedno pytanie: ile z tego, czym zajmuję głowę przez większość czasu, dotyczy rzeczy, które chcę mieć w życiu?

Jeżeli odpowiedź brzmi „niewiele" — bardzo dobrze. Właśnie znalazłeś miejsce, w którym zmiana przyniesie największy skutek przy najmniejszym wysiłku.

Jak zacząć to przesuwać?

Nie przez walkę ze starymi myślami. Nie da się sobie zakazać myślenia i każda próba kończy się tym samym.

Przez dokładanie. Trzy minuty dziennie świadomej uwagi, o których piszę w ćwiczeniu poniżej. Potem pięć. Potem rozmowy na nowy temat, książki na nowy temat, ludzie zajmujący się tym tematem.

Stare myśli nie znikają od razu. Po prostu robi się dla nich coraz mniej miejsca.

Ćwiczenie: trzy przypomnienia.

Na koniec ćwiczenie praktyczne, które wprowadza w życie wszystko, co napisałam powyżej.

Wybierz jeden temat, o którym chcesz myśleć częściej. Jeden, nie pięć. Może to być konkretny cel, może być stan, którego chcesz więcej — spokój, zdrowie, dostatek, bliskość.

Zapisz go jednym zdaniem w czasie teraźniejszym.

Ustaw w telefonie trzy przypomnienia dziennie, o stałych porach. Proponuję: rano po przebudzeniu, około południa i wczesnym wieczorem.

Przy każdym przypomnieniu zatrzymaj się na jedną minutę i skieruj uwagę na ten temat. Co dokładnie robisz przez tę minutę? Przeczytaj swoje zdanie. Wyobraź sobie jedną scenę związaną z celem. Poczuj, jak by było, gdyby to już było. I zapytaj siebie: co dziś mogę zrobić w tej sprawie, choćby drobnego?

Trzy minuty dziennie. Dziewięćdziesiąt minut miesięcznie skierowanej, świadomej uwagi na tym, czego chcesz.

Brzmi niepozornie. Ale pamiętaj, co napisałam na początku tego podrozdziału: nie wygrywa intensywność, wygrywa powtarzalność. Te trzy minuty, dodawane codziennie przez pół roku, przestawiają gałkę w twoim odbiorniku skuteczniej niż jeden wieczór uniesienia — i to jest cała tajemnica tego rozdziału.