

część mózgu, aby przejąć funkcję chodzenia. To jest dokładnie to, co rozumiemy przez neuroplastyczność – przypisywanie nowych funkcji do obszarów w mózgu, które wcześniej były używane do czegoś innego.

Jeśli jedno działanie jest wielokrotnie potrzebne lub wymagane, mózg jest „uczony”, że nowa funkcja jest ważna i że wcześniej przydzielone obszary mózgu muszą zostać przekierowane do nowych zastosowań. Dlatego, aby ominąć uszkodzony obszar i umożliwić Samowi ponowne chodzenie, mózg Sama musiał przekształcić obszary przeznaczone do innych ruchów w zadanie chodzenia. Realizując w ten sposób swoje zasoby, mózg nadał priorytet funkcjom, które są najczęściej używane lub potrzebne. W przypadku Sama zmiana sposobu funkcjonowania pewnych obszarów mózgu pozwoliła mu znowu chodzić. To naprawdę przykład neuroplastyczności w działaniu.

W przypadku Connie jej ciężka praca i wysiłek „zmieniły jej własny mózg w dość dziwny sposób”, jak twierdzi Levine. To, co spodziewał się znaleźć Levine, a co faktycznie się wydarzyło, było zupełnie inne. Ponieważ neuroplastyczność zazwyczaj wyprzedza funkcjonowanie sąsiednich obszarów tkanki mózgowej – po tej samej stronie, co pierwotne uszkodzenie – i przypisuje tej sąsiadującej tkance nową funkcję, Levine założył, że gdy ją o to zapyta, zobaczy aktywność w sąsiedniej części prawej półkuli mózgu. poruszania palcami lewej ręki w skanerze MRI. Szokująco, tak się nie stało. „To, co sprawiło, że było to jeszcze bardziej interesujące”, wspomina Levine, „było to, że skan wykazał, że lewa ręka zasadniczo „pożyczyła” siłę ognia neuronowego z obszaru mózgu, który zwykle kontroluje prawą rękę”. W gruncie rzeczy lewa półkula mózgu Connie kontrolowała zarówno jej lewą, jak i prawą rękę!

Początkowo stwarzało to Connie problemy, ponieważ jej mózg nie był pewien, po której stronie chce się poruszyć. Jak wspomina Connie: „Przez długi czas, gdybym ćwiczyła lewy kciuk, prawy kciuk poruszały się dobrze i nie mogłem tego powstrzymać. To było tak, jakby te dwie części były ze sobą powiązane”. W mózgu Connie rzeczywiście były. W końcu Connie nauczyła się, jak rozłączyć obie strony, tak aby tylko jeden kciuk poruszał się, kiedy tego chciała. Te niesamowite przykłady neuroplastyczności – lewa półkula mózgu przejmuje kontrolę nad poruszaniem jej rękoma i jej zdolność uczenia się odróżniania ruchu jednej ręki od drugiej – udowodniły Connie, że cała jej ciężka praca nad skupieniem uwagi naprawdę przerabiała jej mózg.

To, co sprawiło, że ten wyczyn był tak niezwykły, to to, że wszystko, co wydobyło ze skanów mózgu Connie, a jej objawy wskazywały większości lekarzy, że nigdy nie odzyska sprawności lewego boku. Ich zdaniem część jej mózgu, która kontrolowała ruch jej lewej strony, została poważnie uszkodzona i nie było mowy, aby była w stanie ponownie chodzić lub używać lewej ręki. W końcu wydawało się, że nie ma miejsca, w którym mogłaby „tradycyjna” neuroplastyczność

ponownie przydzieliła zadanie poruszania lewą ręką. Chociaż wiedzieli, że neuroplastyczność może zdziałać cuda, po prostu nie widzieli, jak byłoby to możliwe w przypadku Connie, biorąc pod uwagę szkody, które doznała. Nie liczyli na to, jak bardzo Connie była zdeterminowana, jak bardzo potrafiła skupić swoją uwagę na zadaniu i jak plastyczny lub elastyczny może być jej mózg.

## NEUROPLASTYCZNOŚĆ KONTRA SAMOKIEROWNICA NEUROPLASTYCZNOŚĆ — TO W CENTRUM

Sama neuroplastyczność nie jest ani dobra, ani zła. Jest to po prostu mechanizm mózgowy, który rozwinął się, aby pomóc nam przystosować się do naszego środowiska i przetrwać zmieniające się warunki. Prawdziwa moc tkwi w koncepcji samokierowanej neuroplastyczności, ponieważ daje ci ona wpływ na to, co się z tobą dzieje i jak działa twój mózg.

### SAMOKIERUNKOWA NEUROPLASTYCZNOŚĆ

Wykorzystując moc skupionej uwagi, wraz z umiejętnością zastosowania zaangażowania, ciężkiej pracy i poświęcenia, do kierowania swoimi wyborami i działaniami, tym samym przedstawiając mózg tak, by pracował dla ciebie i z twoim prawdziwym ja.

W przypadku braku celów i wartości (tj. gdy nie jest ukierunkowana na siebie), neuroplastyczność może być albo pomocnikiem, albo przeszkodą, w zależności od tego, jak nieświadomie decydujesz się działać i skupiać swoją uwagę. Jak widzieliście wcześniej, pozostawiony sam sobie mózg może skierować was do działania w sposób mniej niż optymalny lub korzystny. Dlatego aktywne skupianie uwagi na opracowywaniu nowych, zdrowych obwodów jest konieczne, aby jak najskuteczniej zmienić zachowanie, które Cię upośledza. Dobrą wiadomością jest to, że problemy spowodowane lub pogorszone przez nieprzystosowalną neuroplastyczność można znacznie poprawić lub rozwiązać, skupiając swoją uwagę w pozytywny sposób.

W przypadku Connie, kiedy zwodnicze komunikaty mózgowe prowadziły do niezdrowych zachowań (np. nie angażowanie się w fizjoterapię), neuroplastyczność zdecydowanie działała przeciwko niej: nie mogła przeprogramować swojego mózgu w sposób, w jaki chciała, a jej postęp został zatrzymany. Jednak, kiedy Connie skierowała swoją uwagę na cele fizjoterapii i dokonała

Wysiłek, aby kontynuować ćwiczenie lewej strony, Samokierowana Neuroplastyczność była czynnikiem zmian, które pomogły w przebudowie jej mózgu.

Punktem wyjścia jest to, że neuroplastyczność działa cały czas, co oznacza, że jeśli wielokrotnie będziesz angażować się w te same zachowania (nawet coś tak łagodnego, jak sprawdzanie poczty kilka razy dziennie), neuroplastyczność oznaczy to działanie jako preferowane jeden, niezależnie od wpływu tego zachowania na ciebie i twoje życie. W bardzo realny sposób działania, które wykonujesz teraz i jak skupiasz swoją uwagę, mają wpływ na to, jak Twój mózg jest połączony i jak będziesz automatycznie reagować na zwodnicze wiadomości i zdarzenia w przyszłości. Tak więc, na dobre lub na złe, skupiona uwaga tworzy mózg, z którym będziesz żyć, dlatego nieustannie podkreślamy, że w centrum uwagi jest moc.

## Znajdowanie sensu w obliczu przeciwności

Zdolność Connie do konstruktywnego skupiania uwagi i odrzucania oszukańczych wiadomości mózgowych, wrażeń i nawykowych reakcji była kluczem do jej powrotu do zdrowia. Jak zarówno ona, jak i Levine przyznali, była w stanie nieustannie podejmować wysiłki w obliczu poważnych przeciwności losu, ponieważ wiele swoich celów zaprojektowała wokół rzeczy, które naprawdę były dla niej ważne.

Dla Connie odnajdywanie sensu i wiara w swoje prawdziwe ja są tym, co napędzało ją do dalszego rozwoju. Na przykład pierwszym celem Connie w terapii „było zawiązać węża w poszewce na poduszkę. Oczywiście się śmiali” – wspomina, ale był to dla niej ważny cel. Ma dar z węzami i bardzo lubi z nimi pracować. Jak wyjaśnia: „Usypiam węże!” a ten talent oznaczał, że pracownicy zoo zawsze zwracali się do niej, gdy mieli węża, który próbował ugryźć lub wymknąć się. Sztuczka z węzami, jak mówi, polega na tym, że do ich prawidłowego przenoszenia i transportu potrzebne są dwie ręce. Tak więc fizjoterapeuci Connie włożyli buty do tenisa do poszewki na poduszkę i kazali jej nauczyć się wiązać je prawą ręką, podczas gdy lewą ręką trzymała węża w torbie i upewniała się, że nie zostanie złapany w węzle. Dzięki nieustannemu wysiłkowi i skupieniu uwagi Connie była w stanie opanować tę umiejętność i po kilku tygodniach wróciła do zoo, pracując ze zwierzętami.

Choć ten postęp był niewiarygodny, pod koniec tych pierwszych siedmiu tygodni nadal nie była w stanie dobrze używać lewej ręki ani chwycić lewą ręką. Przed udarem Connie pracowała na pełny etat jako koordynatorka pomocy w zoo, gotowała z rodziną i przyjaciółmi, pływała kilka dni w tygodniu i miała wiele hobby. Utrata możliwości używania lewej ręki poważnie ograniczyła zdolność Connie do kontynuowania większości tych czynności, w tym jej pozycji w zoo. Ale Connie nie pozwoliła, żeby to ją osłabiło ani powaliło.

W rzeczywistości znalezienie sposobów na bycie wartościowym i projektowanie celów fizjoterapii wokół rzeczy, które naprawdę były dla niej ważne, zainspirowało Connie i dało jej motywację do dalszego rozwoju, nawet gdy musiała stawiać czoła swoim bardzo realnym ograniczeniom i zmianom w swoich rolach. Zamiast zostać zdemoralizowanym lub pokonanym, Connie znalazła sposoby na nadanie życiu sensu, wykorzystując dostępne jej możliwości i wypełniając nowe role, takie jak odbieranie telefonów od opinii publicznej w sprawie zwierząt i uczenie wolontariuszy lekcji obsługi zwierząt. „To nie to, co chciałam zrobić”, wspomina, „ale to komuś pomagało” i sygnalizowało jej, że wciąż „ma coś do wniesienia”.

Psychiatra Viktor E. Frankl dużo wiedział o odnajdywaniu sensu w życiu, zwłaszcza w obliczu ogromnych przeciwności losu. Przeżywając zamknięcie w obozach koncentracyjnych w czasie II wojny światowej, Frankl zdał sobie sprawę, że ci, którzy przeżyli obozy, to ci, którzy znaleźli sens w swoim życiu i wykorzystali w pełni możliwości, jakie przed nimi stoją. W swojej wnikliwej i poruszającej książce „Man's Search for Meaning” Frankl cytuje Nietzschego: „Ten, kto ma po co żyć, może znieść prawie wszystko, jak”. <sup>3</sup> Dlatego może obejmować wszystko, ale Frankl szczególnie uważał, że wyznaczenie celu, rola lub wywarcie wpływu to kluczowe cele, które nadawały ludziom sens, gdy znajdowali się w trudnych sytuacjach. Widział tę grę z wieloma więźniami i wyraźnie zauważył, że każda osoba, która „nie widziała sensu w swoim życiu, żadnego celu, żadnego celu, a zatem nie ma sensu kontynuować. Mając znaczące cele i oczekując przyszłych wydarzeń, Frankl wierzył, ma kluczowe znaczenie dla utrzymania nadziei i determinacji, gdy czasy są trudne.” <sup>4</sup>

Oprócz zdefiniowania znaczących celów, określenie, jak będziesz postrzegać sytuację, może mieć głęboki wpływ na Twoją motywację. Frankl zauważył to, gdy powiedział: „Wszystko można odebrać człowiekowi oprócz jednej rzeczy: ostatniej z ludzkich wolności — wyboru postawy w dowolnych okolicznościach, wyboru <sup>5</sup>”. W tym nieustannie zmieniającym się świecie, w którym żyjemy, wyzwanie polega na doznaniach, uświadomienie sobie, że masz wybór, jak zareagujesz na sytuację, ma kluczowe znaczenie.

Chociaż szczegóły okoliczności mogą być poza twoją kontrolą, twoja reakcja jest mocno związana z twoją domeną – czymś, co Connie знаła i ucieleśniała.

Obejmuje to to, jak widzisz siebie i czy uważasz, że jesteś godny przezwyciężenia zwodniczych komunikatów mózgowych i zmiany swoich zachowań. Jednym ze sposobów na dążenie do osiągnięcia swoich celów, nawet gdy jesteś bombardowany fałszywymi wiadomościami z mózgu, jest nadawanie sensu swojemu życiu, gdzie tylko możesz. Jak zauważył Frankl, a historia Connie dowodzi, posiadanie celów na przyszłość jest jednym z najlepszych sposobów na ich osiągnięcie.

### Definiowanie jej celów

Zdolność Connie do odnajdywania sensu w swoim życiu i projektowania celów, które były dla niej ważne, jest dokładnie tym, o czym mówił Frankl. Zamiast się poddawać, Connie projektowała cele, które miały dla niej znaczenie, i postrzegała każdą trudność jako wyzwanie, które można pokonać, a nie przeszkodę.

Niezależnie od tego, czy chodziło o ponowne uczenie się czynności, które lubiła wykonywać przed udarem, takich jak szycie, granie na gitarze i pływanie, czy też nadawanie priorytetu takim rzeczom, jak bycie niezależnym, życie pełnią życia, spędzanie czasu z rodziną i przyjaciółmi oraz aktywne zaangażowanie w kościele jako komisarz Zgromadzenia Narodowego wszystkie jej cele były związane z tym, co dla niej ważne. Co ciekawe, na jej liście wyraźnie nie ma wszystkiego, co odnosi się do statusu społecznego lub bogactwa finansowego – dwóch rzeczy, których Frankl nie zidentyfikował jako zapewniających naprawdę trwały sens życia.

Gdybyśmy mieli umieścić cele i wartości Connie w kategoriach, wyglądałyby one coś takiego:

Goals			Values
ACCOMPLISHMENTS	RELATIONSHIPS	LEISURE	INTRINSIC QUALITIES
Teaching	Spending time with family members	Swimming	Being independent
Calming the animals and handling them safely	Thanksgiving dinner at my house	Playing guitar	Being loving and caring
Making crate covers for the animals' cages	Church community	Sewing	Having faith
Church commissioner	Monthly dinner with friends	Cooking	Being a good person, being ethical

## CELE

• Osiągnięcia: praca/kariera, nagrody/wyróżnienia, dawanie innym, umiejętności, wiedza i materiały ze spuścizny (rzeczy, które pozostaną, gdy odejdiesz, takie jak materiały edukacyjne, filmy, sztuka itd.). • Relacje: rodzina (w tym dzieci, rodzice, partnerzy, rodzeństwo), przyjaciele, zwierzęta domowe – każdy związek, który ma komponent emocjonalny i obejmuje troskę o inną istotę. • Czas wolny/rekreacja/zabawa/opieka nad sobą: podróże, hobby, nauka dla przyjemności, sport, lepsze odżywianie, chodzenie na siłownię i inne zainteresowania, które Cię angażują/inspirują.

## WARTOŚCI

• Cechy wewnętrzne/wewnętrzne: cechy osobiste, z których jesteś dumny, takie jak bycie kochającym, opiekuńczym, dawanie, odważny, uczciwy, inteligentny, pracowity, pracowity, dobry dostawca i wiele innych.

Teraz, gdy rozumiesz, jak ważne jest znaczenie przy wyznaczaniu celów, zacznij definiować swoje prawdziwe cele i wartości w kategoriach wymienionych poniżej. Jak zauważa Frankl, wcześniejsze osiągnięcia są ważne i nadają naszemu życiu sens, ale w obliczu niepewności i przeciwności – takich jak rozpoczęcie radzenia sobie ze zwodniczymi komunikatami mózgu – patrzenie w przyszłość jest tym, co zapewnia sens i motywację do wytrwania w trudnych czasach. Dlatego w tej tabeli skup się na przyszłych celach, a nie na tych przeszłych, które już osiągnąłeś.

#### OKREŚLANIE ISTOTNYCH CELÓW JAK CHCESZ DZIAŁAĆ?

Accomplishments:
Relationships:
Leisure/Self-Care:

#### OKREŚLANIE WARTOŚCI — KIM CHCESZ BYĆ?

Intrinsic Qualities:
----------------------

Kiedy czasy są trudne, musisz wykorzystać znaczące cele jako podstawę, która pomoże ci przetrwać przeciwności losu. Jednocześnie musisz podjąć wysiłek, aby iść naprzód, nawet gdy Twoje zwodnicze wiadomości mózgowe są najgorsze. Jak możesz generować i utrzymywać wystarczający poziom wysiłku, aby osiągnąć swoje cele? Przyjrzyjmy się kilku interesującym odkryciom naukowym, które próbują odpowiedzieć na to pytanie.

Tam, gdzie było pragnienie, będzie wysiłek i oczekiwanie

Dlaczego wydaje się, że niektórzy ludzie są w stanie szybko zmienić nawyk lub odreagować trudności, podczas gdy inni pozostają w depresji, niepokoju lub uzależnieniu? Część odpowiedzi wyraźnie leży w tym, jak głęboko zakorzenione są oszukańcze wiadomości mózgowe i jak silnie wzorce są podłączone do mózgu. Kiedy już wiesz, że okablowanie twojego mózgu jest dużą częścią problemu i że możesz coś z tym zrobić, co powoduje, że niektórzy ludzie wkładają wysiłek w wprowadzenie zmian, a inni nie?

Chociaż nikt nie zna wszystkich odpowiedzi, doktor medycyny David D. Burns, psychiatra i autor bestsellera *Feeling Good*, ma wyobrażenie o tym, co wyróżnia tych, którym się udaje. Badał, kto poprawi się po stanie depresji, analizując zmienne, które naukowcy i terapeuci uznali za kluczowe, takie jak motywacja, cechy charakteru i długość epizodu depresyjnego. Na podstawie swojej pracy odkrył, że wkładanie wysiłku w nauczanie się konkretnych sposobów uspokajania siebie (znanych jako umiejętności regulacji emocji) i badanie wzorców myślowych (tj. identyfikacja i przeformułowanie zwodniczych komunikatów mózgowych) to jedne z najlepszych predyktorów tego, kto poprawi się, gdy się pojawiają. są przygnębieni. W gruncie rzeczy ludzie, którzy są gotowi włożyć wysiłek, jaki jest od nich wymagany, aby leczyć, radzą sobie lepiej.

Nie jest to zaskakujące odkrycie, ale oto, gdzie staje się interesujące. Podczas gdy wysiłek był pozytywnie skorelowany z dobrymi reakcjami (tj. im więcej wysiłku, tym większa poprawa), chęć bycia lepszym była w rzeczywistości ujemnie skorelowana z pozytywnymi wynikami. Innymi słowy, silne pragnienie, by poczuć się lepiej bez odpowiedniego wysiłku, faktycznie pogorszyło sytuację.

## PRAGNIENIE

Doświadczenie chęci uniknięcia czegoś nieprzyjemnego lub chęci osiągnięcia przyjemnego rezultatu.

Na początku to odkrycie może nie mieć większego sensu. Większość ludzi zakłada, że pożądanie jest silnym czynnikiem motywującym do zbliżenia się do twoich celów. Chociaż intuicyjnie ma to sens na pewnym poziomie, dr Donald D. Price, wybitny badacz placebo z University of Florida, wie, że nie jest to



walizka. Badał odpowiedź na placebo od ponad dwudziestu lat i na własne oczy widział, jak pożądanie może faktycznie pogorszyć samopoczucie.

Dzięki swoim badaniom Price odkrył, że oczekiwanie pozytywnego wyniku – na przykład oczekiwanie ulgi w bólu po zastosowaniu obojętnego kremu – jest ważniejsze niż pragnienie w określaniu, jak bardzo odczuwasz ulgę w bólu. W jego badaniach, jeśli ktoś oczekiwał, że krem placebo zadziała, jego ból był znacznie mniejszy niż wtedy, gdy nie spodziewał się, że krem zadziała. Jeszcze bardziej intrygujące jest to, że kiedy powiedziano ludziom, że otrzymają lek, o którym wiadomo, że łagodzi ból u większości ludzi (w rzeczywistości był to roztwór soli fizjologicznej), przed poddaniem się bolesnej procedurze eksperymentalnej, poinformowali, że ich ulga w bólu była podobna do tej miałyby z terapeutyczną dawką nowokainy. W powiązanych badaniach innych niż placebo Price odkrył to samo: jeśli dana osoba miała niskie oczekiwania w połączeniu z dużym pragnieniem uniknięcia nieprzyjemnego wyniku, w rzeczywistości czuła się gorzej.

Kluczowym odkryciem z pracy Price'a jest to, że pragnienie – w wielu przypadkach – działa przeciwko t

Z ustaleń dr Burnsa i dr Price'a jasno wynika, że to, co myślisz, motywuje i podtrzymuje Twój wysiłek, może nie być tym, co w rzeczywistości przybliży Cię do Twoich celów. Oczekiwania, jak się wydaje, są o wiele ważniejsze niż pragnienie w osiąganiu rezultatów. Jeśli, podobnie jak większość świata, założyłeś, że pożądanie jest kluczowe, te przekonania mogą być jednym z powodów, dla których w przeszłości nie poczyniłeś większych postępów w przeciwdziałaniu zwodniczym komunikatom mózgowym.

Pamiętasz, co opisała Connie, kiedy poczuła się tak sfrustrowana i zła — uczucie przytłoczenia i silne pragnienie pozbycia się nieprzyjemnych wrażeń, które były spowodowane przez jej zwodnicze komunikaty mózgowe?

Kiedy nie mogła osiągnąć tego, czego pragnęła (np. wykonać określone ćwiczenie terapeutyczne), pojawiła się zwodnicza wiadomość od mózgu Connie i powiedziała jej, że powinna być w stanie to zrobić – sugerując tym samym, że coś jest z nią nie tak. To spowodowało, że Connie narosły nieprzyjemne odczucia gniewu i frustracji – negatywne odczucia, od których chciała się natychmiast uwolnić. Jej pragnienie ulgi było wysokie, a jej oczekiwanie osiągnięcia celu, którym było przejście od zakończenia terapii do natychmiastowego samopoczucia, było niskie. Dopóki utrzymywała nierealistyczne oczekiwanie, że pozbędzie się tych nieprzyjemnych wrażeń i poczuje się lepiej, utknęła i będzie się czuła gorzej – dokładnie to, co Price odkrył w swoich badaniach naukowych.

Zamiast tego, kiedy nazwała odczucia tym, czym były — gniewem i frustracją — była w stanie zmienić biegi i skupić uwagę na realistycznym oczekiwaniu, takim jak wykonanie ćwiczenia terapeutycznego jeszcze raz w ciągu dnia lub przejście na inne, podobne ćwiczenie. ale łatwiej jej dokończyć. Dopiero wtedy, gdy włożyła znaczny wysiłek, aby skupić swoją uwagę na rzeczach, które były dla niej ważne (poprzez stworzenie rozsądnego i osiągalnego oczekiwania opartego na

jej znaczące cele), że była w stanie iść do przodu i zmienić swój mózg.

Z naszego punktu widzenia zwodnicze wiadomości mózgowe są szkodliwe, ponieważ tworzą nierealistyczne oczekiwania w połączeniu z silnymi pragnieniami, które powodują, że działasz w niezdrowy sposób, aby osiągnąć chwilową ulgę. Próbując osiągnąć chwilową przyjemność lub pozbyć się nieprzyjemnych wrażeń, angażujesz się w działania, które nie są zgodne z Twoimi długofalowymi celami i wartościami. To powoduje, że w końcu czujesz się gorzej ze sobą i sytuacją.

Czym jest pragnienie i dlaczego nie jest najlepszym motywatorem, gdy masz do czynienia ze zwodniczymi komunikatami mózgowymi? Pragnienie naprawdę jest formą pragnienia wyniku, wydarzenia lub określonego uczucia. Jak dowiesz się w rozdziale 4, pragnienie ma swoje źródło w mózgowych ośrodkach Popędu i Nagrody — dwóch regionach, które koncentrują się na samozachowaniu i natychmiastowej satysfakcji. Dlaczego jest to problematyczne? Pamiętaj, że mózg stale otrzymuje sygnały i jest pod silnym wpływem środowiska, co oznacza, że pożądanie i głód są oparte na chwilowych, zmieniających się sygnałach generowanych przez mózg. W ten sposób pragnienie emanuje z podstawowych napędów mózgowych, które mają na celu zaspokojenie celów krótkoterminowych, a nie celów długoterminowych związanych z twoim prawdziwym ja.

Reagowanie na pragnienie bezkrytycznie (tj. bez świadomości) jest jak budowanie domku z kart. W końcu wszystko się zawali, ponieważ pragnienie nie jest oparte na niczym stałym lub stabilnym. Raczej pragnienie i pragnienie przyływów i odpływów oparte na tym, co dzieje się na świecie i w twoim mózgu.

Pożądanie można łatwo wykoleić przez konkurencyjne priorytety, brak szybkich rezultatów lub nudę. Co więcej, każde konkretne pragnienie, które jest obecne w tej chwili, może zostać przyćmione przez inne pragnienie, które jest silniejsze lub pojawia się kilka chwil później. [6](#) Dlatego chcemy, abyś nauczył się, jak stać się świadomym silnego pragnienia i pragnienia, gdy się ono pojawia, i nadać mu etykietę Kroku 1.

Jak pokazuje historia Connie, wkładanie wysiłku i ustalanie realistycznych oczekiwań opartych na znaczących celach ma kluczowe znaczenie dla odniesienia sukcesu. Jak wzmocnić swoje postanowienie, by podjąć wysiłek? Pierwszym krokiem jest dostrzeżenie problemu i oparcie poziomu wysiłku na pragnieniu lub pragnieniu jest przegraną propozycją.

Mając na uwadze te wyniki badań, zastanów się, w jaki sposób pragnienie może cię zawieść. Pożądanie wpływa na wszystkie aspekty naszego życia, od nawyków żywieniowych po relacje i pracę. Niektóre sposoby, w jakie pożądanie może siać spustoszenie w twoim życiu, obejmują: • Powoduje, że pragniesz rzeczy, których nie możesz mieć (sprawiając, że czujesz się smutny lub przygnębiony) • Powoduje, że robisz rzeczy, które są dla ciebie ostatecznie szkodliwe

- Tworzy nierealistyczne oczekiwania, które się nie spełniają •

Ustala priorytety na podstawie pragnienia mózgu, a nie tego, co jest dla Ciebie najlepsze na dłuższą metę (co może spowodować utratę czasu lub niewykonanie ważnych zadań) • Nie udaje się utrzymać tego samego poziomu wysiłku, gdy czasy stają się trudne lub sytuacja wydaje się niemożliwa (np. cokolwiek chcesz, aby się wydarzyło nie dzieje się wystarczająco szybko, więc się poddajesz – dobrym przykładem jest utrata wagi, zmiana nawyków żywieniowych lub więcej ćwiczeń) • Konkuruje z innymi pragnieniami i je wyprzedza (takie, że powstają nowe pragnienia, które przysłaniają/zastępują poprzednie pragnienie)

ĆWICZENIE: Jak zawiodło cię pragnienie? Poświęć chwilę, aby zapisać sposoby, w jakie bycie rządzonym przez silne pragnienie i głód faktycznie działało przeciwko tobie.

Dlaczego ważne jest, aby wymienić sposoby, w jakie pragnienie może cię zranić? Jeśli nie widzisz, jak szkodliwe jest pragnienie, nie będziesz w stanie zmienić priorytetów swojego życia w oparciu o znaczące cele, które pomogą ci włożyć wysiłek niezbędny do odniesienia sukcesu.

## Definiowanie znaczących celów

Każdy program wyznaczania celów zaczyna się od oceny aktualnego stanu rzeczy. W przypadku oszukańczych komunikatów mózgowych musisz przyjrzeć się kosztom kontynuowania obecnej ścieżki. Zacznijmy od rozważenia, jak bardzo twoje zachowania i wzorce myślowe ingerują w twoje życie i utrudniają ci osiągnięcie celów. Odpowiadając na poniższe pytania, skorzystaj z celów, które wygenerowałeś wcześniej w rozdziale i dodaj nowe, które mogą Ci przyjść do głowy.

CO ROBISZ, CO CHCESZ PRZESTAĆ?

(np. jedzenie węglowodanów, gdy jestem zestresowana; używanie alkoholu, aby się uspokoić po kłótni z kimś; dzwonienie do mojego byłego chłopaka, gdy czuję się samotna)

#### CZEGO NIE ROBISZ, CZEGO CHCIAŁBYŚ ROBIĆ?

(np. zdrowe odżywianie; częstsze ćwiczenia; spędzanie czasu z przyjaciółmi; medytowanie w celu zauważenia myśli i uspokojenia się)

Teraz, gdy rozumiesz, jak ważny jest wysiłek w osiągnięciu celów i że rywalizujące priorytety i pragnienia mogą zniweczyć te wysiłki, oceń, jak ważny jest dla ciebie każdy z twoich celów w skali od 1 do 10, gdzie 1 = w ogóle nieistotne, 5 = umiarkowanie ważne, a 10 = niezwykle ważne (priorytet w moim życiu). Oceń także, ile wysiłku jesteś w stanie włożyć lub jakich innych możliwości jesteś gotów zrezygnować, aby osiągnąć każdy ze swoich celów, używając podobnej skali od 1 do 10, gdzie 1 = nie poświęcisz żadnego wysiłku, 5 = byłbym skłonny ciężko pracować/porzucać inne rzeczy w 50 procentach czasu, a 10 = będzie ciężko pracować/ w 100 procentach czasu będzie priorytetowo pracować nad wszystkim innym. Udostępniliśmy przykładowy wykres, który pomoże Ci zacząć. (Uwaga: używaj kategorii tylko wtedy, gdy są dla ciebie pomocne; w przeciwnym razie po prostu wypisz wszystkie swoje cele na stronie 54 — ale upewnij się, że nie uwzględniłeś pragnień lub zachcianek). lub pracowity, z tej tabeli, ponieważ reprezentują wartości, które zwykle nie obejmują namacalnych celów. Z pewnością nadają one Twojemu życiu sens, ale dla celów tego ćwiczenia chcemy, abyś skupił się na osiągnięciach, związkach i wypoczynku / dbaniu o siebie.

OKREŚLANIE ZNACZĄCYCH CELÓW

Category	Goal	How Important Is This Goal? How Much Meaning Does It Provide?	How Much Effort Will You Put into Achieving This Goal?
Accomplishments	Get that promotion at work	10	10
Accomplishments	Stop eating carbs when I am stressed out	8	7
Accomplishments	Meditate thirty minutes a day	9	10
Relationships	Spend more time with my family	10	6 (other competing priorities like work)
Relationships	Go out socially with my friends at least twice a month	7	5
Leisure/Self-Care	Go to the gym four days a week	9	7
Leisure/Self-Care	Travel within next six months	6	3
Leisure/Self-Care	Eat healthier—more greens, protein, and fiber	8	4

OKREŚLANIE ZNACZĄCYCH CELÓW

Category	Goal	How Important Is This Goal? How Much Meaning Does It Provide?	How Much Effort Will You Put into Achieving This Goal?

Category	Goal	How Important Is This Goal? How Much Meaning Does It Provide?	How Much Effort Will You Put into Achieving This Goal?

Teraz, kiedy już sprawdziłeś, co chcesz zmienić i co nadaje ci sens, ustal, jakie są twoje prawdziwe priorytety na tym etapie twojego życia.

Korzystając z informacji w powyższej tabeli, ustal priorytety dla każdego ze swoich celów w oparciu o to, jak ważny jest dla Ciebie i wysiłek, jaki włożysz, aby go osiągnąć – nie oceniaj ich na podstawie swoich pragnień.

Jeśli rzetelnie oceniłeś, jak bardzo chciałeś osiągnąć każdy cel, lista priorytetów powinna zaczynać się od rzeczy, które uplasowałeś się najwyżej w skali wysiłku. W naszym przykładzie był remis pod względem poziomu wysiłku — zarówno „awans w pracy”, jak i „medytacja” otrzymały 10 punktów. Ponieważ „awans” również otrzymał 10 punktów za Istotność, otrzymałby 1 i „medytacja” otrzyma drugie miejsce. Spójrz na przykład, który podaliśmy poniżej, aby dowiedzieć się, jak uszeregować swoje cele.

Meaningful Goal	Effort	Importance
1. Focus on promotion at work	10	10
2. Meditate for thirty minutes every day	10	9
3. Go to the gym four days a week	7	9
4. Stop eating carbs whenever I am stressed out	7	8
5. Spend more time with my family	6	10
6. Go out socially with my friends twice a month	5	7
7. Eat healthier	4	8
8. Travel within the next six months	3	6

Wypisz tutaj swoje priorytety:

Meaningful Goal	Effort	Importance
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		
7.		
8.		
9.		
10.		

W powyższym przykładzie osoba oznaczona jako „przestań jeść węglowodany, gdy jestem zestresowana” jako #4 na swojej liście. Oczywiście, jeśli jednym z problemów danej osoby jest spożywanie węglowodanów za każdym razem, gdy pojawi się zwodnicza wiadomość z mózgu, może być konieczne ponowne oszacowanie, jak bardzo nieprzydatne jest to zachowanie i wymyślenie sposobów na uczynienie tego celu bardziej znaczącym, aby znalazł się wyżej na liście.

Jak możesz zmienić swoje priorytety? Nie ma łatwych odpowiedzi, ale nasi pacjenci wspomnieli o jednym potężnym motywatorze, którego użyli: znajomości mózgu i tego, co próbuje zrobić za każdym razem, gdy pojawia się zwodnicza wiadomość mózgową. Jak to wyjaśniają, bardzo pomaga wiedza, że nie jesteś przyczyną wiadomości lub popędów, ale że możesz zrobić coś, aby twój mózg pracował w pomocny sposób w oparciu o twoje cele i wartości. W rozdziale 4 przedstawimy ci tę potężną biologię mózgu, która zainspirowała wielu ludzi do zwiększenia poziomu wysiłku podczas radzenia sobie ze zwodniczymi wiadomościami mózgowymi. Na razie ważne jest, aby zdać sobie sprawę, że chęć lepszego samopoczucia i chęć podjęcia wysiłku nie idą w parze.

Nawet jeśli jesteś gotowy do podjęcia wysiłku, znalezienie sposobów na zintegrowanie tych zajęć z Twoim dniem może być zniechęcające. W rzeczywistości brak wystarczającej ilości czasu jest jednym z największych wyzwań, przed jakimi stają ludzie rozpoczynający jakąkolwiek zmianę. Jak obejść ten problem? Wróćmy do historii Connie i zobaczmy



jak wpasowała swoją terapię w codzienne życie.

## Znalezienie czasu

Bez struktury fizjoterapeuty mówiącej jej, co ma robić i kiedy, Connie musiała być kreatywna w znajdowaniu sposobów na zintegrowanie terapii z jej codziennym życiem.

„Nie jestem osobą, która może poświęcić pół godziny dziennie na wykonywanie pewnych ćwiczeń”, mówi. „To po prostu nie mój makijaż”. Chociaż fizjoterapeuci zalecali tradycyjne ćwiczenia, Connie wiedziała, że ich nie robi. „Mówili: Oto Thera-Band. Idź i rób tyle pociągnięć w tę i w tamtą stronę. Regularna terapia. Po prostu nie mam na to czasu”.

Zamiast tego Connie poczyniła postępy, ponieważ była gotowa kontynuować ciężką pracę, aby osiągnąć cele, które były dla niej ważne. Jeden z tych obszarów był związany z jej zdolnościami motorycznymi, które nigdy w pełni nie wróciły do swojego pierwotnego poziomu. Najtrudniejsza jest dla niej siła chwytu i dlatego nie pracuje z wieloma zwierzętami, które lubiła, w tym z większymi ptakami. Aby dalej wzmacniać lewą rękę, Connie celowo wybierała jej użycie, nawet jeśli nie było to konieczne. W kuchni trzymała pomidora zamiast kłaść go na specjalnych zębach na desce do krojenia. Podobnie, gdyby przenosiła przedmioty z kuchni do salonu, „wymyślałaby sposoby na użycie lewej ręki do wsparcia”, cokolwiek robiła, aby móc robić mniej podróży. Jej celem było maksymalne wykorzystanie lewej strony ciała, a jednocześnie opracowanie sposobów, aby jej działania były wydajniejsze i łatwiejsze. „Jestem dobra w wymyślaniu alternatywnych sposobów robienia rzeczy, zawsze byłam” – mówi. „Gdyby istniał łatwiejszy sposób na zrobienie czegoś, to bym go znalazł. Lubię takie wyzwania. Przemyślanie rzeczy. . .

Jak mogę użyć ręki, aby uprościć tę pracę?”

Podobnie Connie ćwiczyła palce lewej ręki podczas jazdy i chodziła, kiedy tylko było to możliwe.

Kluczem do jej sukcesu było to, że priorytetowo potraktowała ćwiczenie lewej strony ciała i wykorzystwała każdą nadarzającą się okazję. Jednak na początku nie było to oczywiste ani łatwe. Właściwie przez jakiś czas Connie musiała sobie przypominać, żeby używać lewej strony ciała, ponieważ ta myśl nie przyszła jej do głowy spontanicznie. Jak większość ludzi, nie musiała o tym myśleć przed udarem, a jej Centrum Przyzwyczajzeń nie zostało jeszcze przeszkolone do automatycznego używania lewej strony.

Co to dla ciebie oznacza? Walka Connie o znalezienie czasu na zintegrowanie leczenia z codziennymi czynnościami jest dokładnie tym, czego potrzebujesz, aby nauczyć się, jak to robić — swoim umysłem. Najbardziej zachęcającym faktem dotyczącym uważności i czterech kroków jest to, że można je praktykować w dowolnym miejscu i czasie. Tak więc, tak jak Connie znalazła okazje do użycia lewej ręki, kiedy nie była absolutnie potrzebna, musisz znaleźć w ciągu dnia czas na użycie umysłu (tj. poprzez ćwiczenie czterech kroków), nawet jeśli nie jest to absolutnie konieczne za cokolwiek robisz.

Krótko mówiąc, musisz przez cały dzień wypatrywać zwodniczych komunikatów mózgowych i używać Czterech Kroków za każdym razem, gdy pojawiają się zwodnicze komunikaty mózgowe. Nauczymy Cię, jak to zrobić w części drugiej.

Co dalej z Connie? Kontynuacja poszukiwania nowych sposobów użycia lewej ręki, aby jeszcze bardziej się wzmocniła. Obecnie zoo ma dwóch niesfornych mieszkańców, którzy bardzo potrzebują jej pomocy i wymagają od niej użycia obu rąk do pracy z nimi.

Jak wyjaśnia: „Biorę twarde zwierzęta. Mamy dwa brodate smoki, które są piekłem na kółkach. Pracowałem z nimi — są przypadkiem, który czeka, aby się wydarzyć. Po prostu chcą uciec”. Gdy Connie z nimi pracuje, jej mózg będzie się przebudowywał i będzie o wiele bliżej osiągnięcia swoich celów.

W następnym rozdziale zbadamy powody, dla których tak trudno jest przełamać nawyki, i poznamy Free Want i Veto Power — dwie potężne koncepcje, które pozwalają powiedzieć „nie” zwodniczym komunikatom mózgowym i „tak” swojemu prawdziwemu ja.

## ROZDZIAŁ 3

### Dlaczego nawyki są tak trudne do złamania

Czy kiedykolwiek zauważyłeś, że robisz coś, czego tak naprawdę nie chciałeś robić i zastanawiałeś się, dlaczego nadal to robisz? Steve, pięćdziesięcioletni dyrektor na wysokim stanowisku, zadał pytanie codziennie, jeśli nie co godzinę. Jako jeden z najbardziej szanowanych ludzi w biurze za swój intelekt i umiejętność rozwiązywania problemów, Steve miał ludzi, którzy nieustannie przychodzili do niego po radę. Uwielbiał uwagę i podziękowania, ale to też go stresowało. Z biegiem lat zaczął wierzyć, że jest jedyną osobą w biurze, która wie, co robi i że nikt nie przejmuje inicjatywy ani nie bierze odpowiedzialności za samodzielne rozwiązywanie ich problemów. To było frustrujące i miał tego dość.

Kiedy Steve wracał do domu, musiał zmierzyć się z tym samym. Jego żona i dwoje dzieci zawsze pytały go o zdanie i chciały włączyć go w swoje działania. Nigdy nie miał czasu dla siebie – bez względu na to, gdzie był, czuł się nękany potrzebami innych ludzi, co prowadziło do gniewu i urazy. Chcąc uciec od wszelkich obowiązków i presji dnia, wracał do domu, wypijał kieliszek wina i szedł do pokoju, żeby oglądać telewizję. Gdy wino zaczęło działać, te przykre emocjonalne i fizyczne odczucia zniknęły, a Steve poczuje się lepiej. Biorąc pod uwagę, jak dobrze to działało, jeden drink wieczorem stał się w końcu dwoma i tak dalej.

Chociaż picie wina pomogło Steve'owi się zrelaksować, drogo kosztowało go to w relacjach z żoną i dziećmi. Narzekali, że nigdy z nimi nie rozmawiał, że jest odległy i niedostępny. Steve czuł się zakłopotany tym, co robi. Kochał swoją rodzinę i chciał się z nią nawiązać, ale po prostu nie mógł tolerować ich potrzeb po długim dniu pracy. Gdyby tylko mogli być bardziej niezależni, to może nie musiałby tyle pić.

Doszedł do tego, że co wieczór pił butelkę wina i miał ochotę na picie alkoholu w ciągu dnia. Ilekroć miał stresującą interakcję, chęć napicia się była silna. W pracy stwarzało to Steve'owi ogromne problemy. Nie mógł oddać strzału w biurze, ale mógł wypić szklanekę

wino do obiadu. Picie takiej ilości przez kilka miesięcy wzmocniło zachowania w jego mózgu. Skończyło się na tym, że cały czas miał ochotę na alkohol i stwierdził, że będzie pił, nawet gdy nie był zestresowany.

To, co zaczęło się jako środek łagodzący stres, przejęło jego życie. Chęć napicia się była obecna przez cały czas i nie mógł przestać myśleć o tym, kiedy następnym razem będzie mógł pić.

## Jak powstają nawyki

To, co przydarzyło się Steve'owi, to zasadniczo to, co dzieje się w twoim mózgu, gdy pojawiają się zwodnicze komunikaty mózgowe: koncentracja na zwodniczych komunikatach mózgowych i próba usunięcia nieprzyjemnych, niepokojących doznań prowadzi do automatycznych, nieprzydatnych, nawykowych reakcji. Jak to się stało? Za każdym razem, gdy wielokrotnie reagujesz w ten sam sposób na zwodniczą wiadomość mózgową — skupiając się na niezdrowym zachowaniu i angażując się w nie, takie jak picie alkoholu w celu uspokojenia nerwów — zasadniczo „uczysz” mózg, aby zawsze odpowiadał w ten sam sposób (tj. to samo niezdrowe zachowanie), gdy pojawia się podobna sytuacja, myśl lub impuls. Tak więc za każdym razem, gdy Steve czuł się zestresowany, pił i odczuwał ulgę, jego mózg łączył te zdarzenia ze sobą. Po tym, jak Steve zrobił to wystarczająco dużo razy, reakcja została wpisana do jego mózgu i zaczął pić w dużej mierze bez świadomości tego, co robi. W istocie powtarzające się zachowania stały się automatyczne i nieświadome — umysł Steve'a nie był już zaangażowany w określanie, jak zareaguje na stres.

Oprócz tego, że nauczył swój mózg automatycznego i nawykowego reagowania w ten sam sposób na zwodniczą wiadomość mózgową, uwaga, którą skupił na tych zachowaniach, spowodowała coś jeszcze: wzmocniła obwody mózgowe związane z piciem wina, co oznaczało, że Steve miał ochotę na wino. zwiększony. To dlatego zaczął pragnąć kieliszka wina, nawet gdy nie był zestresowany ani pod wpływem zwodniczej wiadomości mózgowej.

W rzeczywistości za każdym razem, gdy wielokrotnie angażujesz się w jakiekolwiek zachowanie (nie tylko te związane z oszukańczymi komunikatami mózgowymi), wspierające je obwody mózgowe wzmacniają się i zachowanie staje się preferowaną rutyną. Jeśli jest to pomocne zajęcie, to w porządku, a świadomość tego, co robisz, nie jest aż tak ważna. Jednakże, kiedy angażujesz się w zachowanie w wyniku zwodniczych wiadomości mózgowych i odczuwasz chwilową ulgę (lub w tym przypadku pragnienie, które skutkuje chwilową przyjemnością), ty

faktycznie działasz przeciwko sobie. Nie możemy wystarczająco podkreślić tego punktu: pogarszasz, a nie poprawiasz sytuację. Tak więc, te działania nie tylko marnują twój czas, ale reagowanie w ten sposób na fałszywą wiadomość mózgową faktycznie wzmacnia intensywność nieprzyjemnych doznań. Nazywamy to karmieniem potwora. Ukuliśmy to zdanie, aby podkreślić, jak niezwykle ważne jest, aby być świadomym tego procesu i jak może on próbować przejąć kontrolę nad twoim życiem.

Co na poziomie biologicznym karmi potwora? Prawo Hebb'a, kwantowy efekt Zenona i gęstość uwagi. Przyjrzyjmy się teraz każdemu z nich i zastosujmy je w sytuacji Steve'a.

## PRAWO HEBB

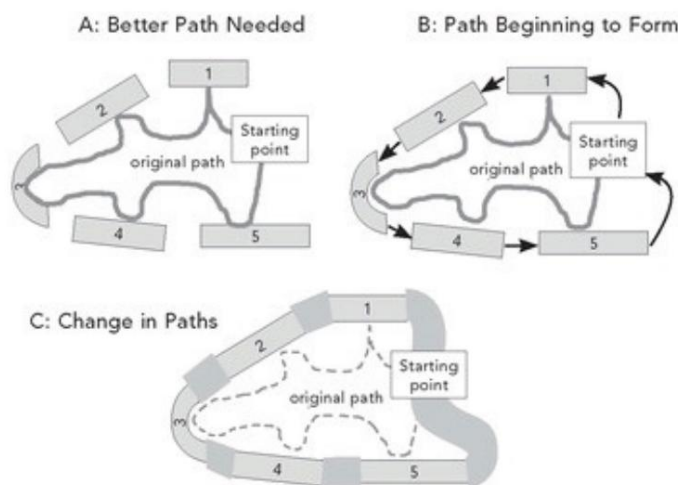
Dlaczego pragnienie Steve'a do picia stawało się tym silniejsze, im częściej powtarzał te zachowania? Odpowiedź tkwi w prawie Hebb'a, które mówi, że kiedy komórki nerwowe są wielokrotnie aktywowane według tego samego wzorca, ostatecznie tworzą obwód mózgu. Po utworzeniu obwodu obszary mózgu zaangażowane w obwód automatycznie reagują w ten sam sposób za każdym razem, gdy pojawia się podobna sytuacja. To powoduje, że obwód staje się silniejszy – i tak powstają i utrzymywane są nawyki, takie jak jazda na rowerze, nauka picia w stresie lub ponowne uczenie się chodzenia po udarze.

## PRAWO HEBB

Neurony, które „odpalają razem, łączą się ze sobą”. Oznacza to, że gdy grupy komórek nerwowych (lub obszarów mózgu) są wielokrotnie aktywowane w tym samym czasie, tworzą obwód i są zasadniczo „zamknięte” razem.

Możesz myśleć o prawie Hebb'a jako podobnym do tworzenia nowego i bardziej malowniczego szlaku turystycznego. Załóżmy, że turysta jest niezadowolony z widoków na oryginalnej ścieżce. Chce zbliżyć się do punktów widokowych i widzi, że kilka małych miejsc zostało już wyczyszczonych, ponieważ są to miejsca najczęściej używane. Wszystko, co musi zrobić, to wyrównać ze sobą wszystkie małe łatki, aby powstał spójny ślad. Kilka pierwszych razy, gdy spaceruje po nowej ścieżce, trudno jest zobaczyć, dokąd iść. Ścieżka jest zarośnięta i trudna do przebycia. Pod pewnymi względami łatwiej byłoby po prostu wrócić do pierwotnej ścieżki, ale jest ona znacznie mniej bezpośrednia i obejmuje wiele widoków, które nie zapierają dech w piersiach. Więc on wytrwa i

kontynuuje korzystanie z nowej ścieżki, aż pewnego dnia stanie się ona mocno zużyta. Ponieważ jest łatwy do naśladowania, inni wędrowcy również zaczynają podążać ścieżką i wkrótce pierwotna ścieżka wyrasta z nieużywania. Powstaje nowy szlak, który staje się trasą preferowaną. Pokazaliśmy ten proces na rysunku 3.1.



Rysunek 3.1. A reprezentuje pierwotną ścieżkę i raczkujące małe łatki, B reprezentuje nową ścieżkę, która zaczyna się formować, a C reprezentuje nową ścieżkę, która staje się preferowana, podczas gdy pierwotna ścieżka zanika. Uwaga: Prawo Hebb'a jest reprezentowane przez powiązania lub połączenia utworzone między małymi łatkami, a nie cały obwód (lub ścieżkę).

Bardzo podobny proces zachodzi w mózgu. Korzystając z naszej analogii do szlaku turystycznego, możesz myśleć o małych odcinkach szlaku jako o komórkach nerwowych lub obszarach mózgu, które nie zostały jeszcze połączone. Im częściej te obszary są rekrutowane jednocześnie („odpalają razem”), tym bardziej prawdopodobne jest, że „połączą się” i utworzą obwód. To jest istota prawa Hebb'a: łączenie obszarów mózgu tak, aby działały jako jedna jednostka lub obwód.

W przypadku Steve'a, kiedy łączył wino z relaksacją i interakcjami towarzyskimi, ale nie angażował się często w to zachowanie, obwody w jego mózgu były słabe i nie miał regularnie ochoty na wino. Jednak kiedy połączył wino i ulgę i powtarzał to zachowanie każdej nocy, obwody mózgowe zaczęły się wzmacniać. Im bardziej angażował się w zachowanie, tym silniejszy i bardziej zestalony stawał się ten obwód. Gdy to się stało, Centrum Nagród w jego mózgu przyspieszyło swoją aktywność, a jego głód alkoholu stał się bardziej intensywny.

Jak mózg Steve'a nauczył się kojarzyć zwodnicze wiadomości i popędy?

z piciem? Poprzez wielokrotne skupianie uwagi na stresie i pragnieniu picia, Steve nauczył swój mózg, że preferowaną reakcją na stres jest picie alkoholu, gdy kończy mu się rozum. To powtarzające się skupienie uwagi dało kwantowemu efektowi Zenona moc, której potrzebował, aby pomóc ustabilizować obszary mózgu, tak aby mogły się połączyć za pomocą prawa Hebb'a. W ten sposób mózg rozwinął tę automatyczną i niezdrową reakcję na stres.

## EFEKT KWANTOWEGO ZENO

Prawo Hebb'a działa tylko wtedy, gdy zaangażowane obszary mózgu aktywują się – i pozostają aktywne – w tym samym czasie. Gdyby tak się nie stało, obszary mózgu nie byłyby w stanie „połączyć się” ze sobą. Co sprawia, że obszary mózgu są aktywowane wystarczająco długo, aby prawo Hebb'a zadziałało? Kwantowy efekt Zenona. Jak pierwotnie wyjaśnił dr.

Henry Stapp z Lawrence Berkeley National Laboratory na Uniwersytecie Kalifornijskim w Berkeley we współpracy ze współautorem dr Jeffreyem M. Schwartzem, istotą kwantowego efektu Zenona jest to, że stabilizuje on aktywowane obszary mózgu i utrzymuje je na miejscu wystarczająco długo, aby prawo Hebb'a mogło zacząć obowiązywać. Jak to robi? Poprzez skupioną uwagę. Dlatego jednym z naszych ulubionych haseł jest „Moc jest w centrum uwagi!” Podstawą naszego programu Czterech Kroków jest nauczanie się, jak odwracać uwagę od zwodniczych wiadomości mózgowych i nieprzyjemnych doznań oraz na rzeczy w życiu, które są dla Ciebie ważne. W ten sposób umysł zmienia mózg i dlatego uczenie się, jak zrekrutować swój umysł do skupienia uwagi, jest tak ważne.

W mózgu można myśleć o kwantowym efekcie Zenona jako o kleju, który utrzymuje obszary mózgu w stanie aktywnym wystarczająco długo, aby prawo Hebb'a mogło pomóc w utworzeniu połączeń potrzebnych do stworzenia nowych obwodów mózgowych. Najważniejszą rzeczą do zapamiętania w tym momencie jest to, że uwaga jest kluczowym składnikiem.

## EFEKT KWANTOWEGO ZENO

Skupiona uwaga trzyma się razem i stabilizuje obwody mózgowe, dzięki czemu mogą się łączyć ze sobą zgodnie z prawem Hebb'a. Gdy zostaną one połączone, mózg zareaguje na podobne sytuacje w niezawodny, „okablowany” sposób.

## TWORZENIE TRWAŁYCH OBWODÓW MÓZGOWYCH Z UWAGĄ GĘSTOŚĆ

Podczas wspólnego działania prawo Hebba, kwantowy efekt Zenona i neuroplastyczność wyjaśniają, dlaczego skupianie uwagi na czymś wielokrotnie powoduje tworzenie się i wzmacnianie obwodów mózgowych. Te zasady mózgowe wyjaśniają, w jaki sposób nauka jazdy na rowerze staje się automatyczna i dlaczego tak trudno jest przełamać nawyki, gdy już się uformują. W przypadku zwodniczych wiadomości mózgowych, podążanie za ich fałszywymi poleceniami powoduje wzmocnienie podstawowych obwodów mózgu powiązanych z tymi zachowaniami – obwodów, które powodują, że działasz automatycznie i bez świadomości w sposób, który jest dla ciebie szkodliwy.

W przypadku Steve'a skupienie uwagi na alkoholu jako łagodzeniu stresu spowodowało, że jego zwodnicze wiadomości mózgowe wywołały reakcje w jego mózgu, które utworzyły silny, trwały obwód mózgu. Obwód ten stawał się silniejszy za każdym razem, gdy jego uwagę przykuła destrukcyjna potrzeba lub myśl. Karmił potwora raz za razem. W końcu, przy wystarczającej liczbie powtarzających się aktów picia, aby poradzić sobie ze stresem, mózg Steve'a sprawił, że alkohol stał się odpowiedzią na wiele problemów i w efekcie stworzył nowy, ogromny.

## Gęstość uwagi

Co daje zwodnicze komunikaty, bodźce i nawyki z mózgu?

Wielokrotnie pozwalanie, aby twoja uwaga skupiała się na nich w sposób pasywny (tj. pozwalając, aby zwodnicze wiadomości mózgowe kontrolowały twoją uwagę).

## GĘSTOŚĆ UWAGI

Wielokrotne skupianie uwagi na czymś (myśl, odczucie, zdarzenie, reakcja, działanie) w kółko. Im bardziej skupiasz swoją uwagę na czymś (tj. im gęstsza jest twoja uwaga), tym większe prawdopodobieństwo, że określony nawyk zostanie wprowadzony do twojego mózgu.

W mózgu gęstość uwagi jest pierwszym i najważniejszym krokiem w tworzeniu silnych, trwałych obwodów mózgowych. Gęstość uwagi sprawia, że



kwantowy efekt Zenona „włącza się” i powoduje, że skupiona uwaga ma potężny wpływ na mózg poprzez aktywację prawa Hebb’a.

Gęstość uwagi jest kluczem do stabilizacji i wzmocnienia obwodów mózgowych, ponieważ uwaga jest tym, co napędza kwantowy efekt Zenona. Najważniejsze jest to, że im bardziej skupiasz swoją uwagę na czymś, tym „gęstsza” jest twoja uwaga.

W przypadku Steve’a oznacza to, że za każdym razem, gdy pozwalał, by jego uwaga była wielokrotnie przyciągana przez chęć napicia się, jego gęstość uwagi zwiększała się, a odpowiednie obwody mózgowe wzmocniały się. Pamiętaj: moc jest w centrum uwagi!

Kiedy skupienie jest stosowane pasywnie w niekonstruktywny sposób, niezdrowe nawyki zostają wprowadzone do mózgu.

Po co podkreślać pojęcie gęstości uwagi? Po uderzeniu początkowej, destrukcyjnej wiadomości w mózgu, masz (poprzez swój umysł) możliwość określenia, czy chcesz zwrócić na to uwagę, czy na coś innego. Oznacza to, że gęstość uwagi może działać dla ciebie lub przeciwko tobie. Kiedy pozwolisz, aby twoja uwaga była biernie przyciągnięta zwodniczymi komunikatami mózgowymi, utkniesz, powtarzając te same niezdrowe wzorce i działania. Jeśli jednak aktywnie zdecydujesz, na czym skupić swoją uwagę i wielokrotnie zastosujesz ją do zdrowej, konstruktywnej aktywności, przeprogramujesz swój mózg w zdrowy sposób, zgodny z twoim prawdziwym ja. W ten sposób gęstość uwagi jest kluczowa dla samokierującej się neuroplastyczności — dlatego spędzamy tak dużo czasu, rozmawiając o odwróceniu uwagi od zwodniczych komunikatów mózgowych w kierunku rzeczy, które są dla ciebie pomocne i znaczące.

## Wolny nie: nie wierz we wszystko, co myślisz (lub czujesz)

Kiedy Steve zdał sobie sprawę, że jego mózg został zmieniony z powodu jego działań, poczuł się okropnie. Uważał, że w jakiś sposób powinien być w stanie kontrolować swoje zwodnicze wiadomości mózgowe i powstrzymać ich powstawanie. Gdyby tylko znalazł sposób na pokonanie pragnień w uległość lub odrzuciłby je, byłby lepszy i nie odczuwałby potrzeby picia. Sarah, kobieta, która wpadła w depresję i wycofała się z rodziny, gdy była w swoim najgorszym momencie, również miała takie myśli. Chciała kontrolować zwodnicze komunikaty mózgowie, mówiące jej, że jest nieudacznikiem, aby jej odczucia depresyjne (zmęczenie, brak motywacji, chęć do