

ZAPANUJ NAD SWOIM MÓZGIEM

CZTERY KROKI

do zmiany swojego życia

JEFFREY M. SCHWARTZ
REBECCA GLADDING

sensus

Tytuł oryginału: You Are Not Your Brain: The 4-Step Solution for Changing Bad Habits, Ending Unhealthy Thinking, and Taking Control of Your Life

Tłumaczenie: Joanna Wójtowicz

ISBN: 978-83-283-6539-1

Copyright © 2011 by Jeffrey Schwartz and Rebecca Gladding

All rights reserved including the right of reproduction in whole or in part in any form.

This edition published by arrangement with Avery, an imprint of Penguin Publishing Group, a division of Penguin Random House LLC.

Excerpts from Mindfulness in Plain English by Bhante Henepola Gunaratana (2002) are reprinted with permission from Wisdom Publications, 199 Elm Street, Somerville, MA, 02144 USA.

www.wisdompubs.org.

Polish edition copyright © 2020 by Helion SA

Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiegokolwiek postaci jest zabronione. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Wszystkie znaki występujące w tekście są zastrzeżonymi znakami firmowymi bądź towarowymi ich właścicieli.

Autorzy oraz Helion SA dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autorzy oraz Helion SA nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Drogi Czytelniku!

Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres

<http://sensus.pl/user/opinie/zapanu>

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

Helion SA

ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice

tel. 32 231 22 19, 32 230 98 63

e-mail: sensus@sensus.pl

WWW: <http://sensus.pl> (księgarnia internetowa, katalog książek)

Printed in Poland.

- [Kup książkę](#)
- [Poleć książkę](#)
- [Oceń książkę](#)

- [Księgarnia internetowa](#)
- [Lubię to! » Nasza społeczność](#)

Spis treści

Wstęp	13
--------------------	-----------

Część I. Poczucie tożsamości	23
---	-----------

Rozdział 1. Nie jesteś swoim mózgiem	25
---	-----------

Błędne koło zwodniczych komunikatów wysyłanych przez mózg	30
Rozpoznawanie zwodniczych komunikatów wysyłanych przez mózg	35
Nie jesteś swoim mózgiem	41
Podsumowanie	48

Rozdział 2. Wykorzystaj umysł, by zmienić swój mózg.	
---	--

Potęga znaczących celów i neuroplastyczności sterowanej przez Ja	49
---	-----------

Nazywanie odczuć fizycznych i emocjonalnych	51
Powiedz nie zwodniczemu komunikatowi — przeformułowywanie ich treści	52
Prawo veta	53
Neuroplastyczność sterowana przez Ja	54
Nadawanie znaczenia przeciwnościom losu	58
Ustalanie celów	60
Wysiłek i oczekiwania zamiast pragnień	63
Ustalanie znaczących celów	67
Znaleźć czas	72

Rozdział 3. Dlaczego tak trudno zmienić nawyki 75

Jak powstają nawyki	76
Natężenie uwagi	81
Wolny sprzeciw: nie wierz we wszystko, co myślisz (lub czujesz)	82
Podsumowanie	85

Rozdział 4. Dlaczego odczucia wydają się takie prawdziwe.

Biologia zwodniczych komunikatów wysyłanych przez mózg 87

Biologia leżąca u podstaw zwodniczych komunikatów i nawyków	89
Przestań karmić potwora	93
Podsumowanie	94

Rozdział 5. Nowe poczucie tożsamości.

Pokonaj zwodnicze komunikaty metodą czterech kroków 97

(Fałszywa) Tożsamość	99
Te odczucia emocjonalne to nie Ty!	101
Nie przyjmuj bezkrytycznie zwodniczych komunikatów	105
Pokonaj zwodnicze komunikaty wysyłane przez mózg: dokonuj wyborów i przeprogramuj swój mózg	106
Neuroplastyczność sterowana przez Ja: źródło nadziei i motywacji	108
Metoda czterech kroków i wstępne badania	109
Podsumowanie	112

Część II. Umiejętności 113

Rozdział 6. Ignorowanie, bagatelizowanie i zaniedbywanie.

Jak zwodnicze komunikaty zniekształcają Twój obraz siebie 115

Wszyscy mamy naturalne potrzeby i prawdziwe emocje	118
Strefy bezpieczeństwa pomagają nam chronić nasze prawdziwe emocje	119
Większość zwodniczych komunikatów to efekt nauki	120
Nawykowe ignorowanie, bagatelizowanie i wypieranie prawdziwych potrzeb i emocji jest bolesne	122
Twój mózg został ukształtowany przez Twoje wyuczone podejście do autentycznych emocji i potrzeb	123

Zwodnicze komunikaty są tym mocniejsze, im bardziej ignorujesz, wypierasz czy zaniedbujesz swoje prawdziwe Ja	126
Co wyzwała u Ciebie zwodnicze komunikaty?	127
Antidotum na deprecjonowanie i zaniedbywanie naturalnych potrzeb: 5 A	132

Rozdział 7. Rusz z miejsca metodą czterech kroków.

Wskazówki i zalecenia 135

Zobacz, jak szkodliwe mogą być zwodnicze komunikaty wysyłane przez mózg	136
Oceń wpływ szkodliwych komunikatów na swoje życie	140
Przygoda z metodą czterech kroków — wskazówki na początek	145
Metoda czterech kroków działa	150
Podsumowanie	152

Rozdział 8. Nie możesz zmienić tego, czego nie dostrzegasz.

Moc świadomości i krok 1.: Nazwij po imieniu 153

Uważność to działanie, nie tylko stan umysłu	156
Uważność to świadomość	156
Świadomość i koncentracja to dwie różne rzeczy, ale są one ze sobą powiązane	159
Uważność to również dostrzeganie, że zwodnicze komunikaty nie są prawdziwe	162
Uważność jest nieoceniająca i oceniająca zarazem	163
Przedmioty uważności	164
Zamyślenie	166
Obezwładniony przez doznania — pragnienia, impulsy, ból, lęki i tak dalej	170
Odnutowywanie w myślach	175
Gdy zaczniesz nazywać zwodnicze komunikaty po imieniu, możesz odnieść wrażenie, że przybierają na sile	178
Jeśli trudno Ci śledzić myśli, zacznij od odczuć natury fizycznej	180
Radzenie sobie z unikaniem	181
W razie wątpliwości zastanów się, co i dlaczego robisz	183
Podsumowanie	184

Rozdział 9. Zmiana stosunku do zwodniczych komunikatów

za pomocą kroku 2. — przeformułuj 187

Coś, co wydaje się tak realne, musi naprawdę być częścią mnie	189
Od trybu „to ja” do świadomości i prawdy	191
Znaczenie więzi społecznych: naukowe podstawy bólu społecznego	193
Nie traktuj tego zbyt osobiście	195
Nazywanie po imieniu i przeformułowywanie wycisza ośrodek alarmowy i wzmacnia ośrodek oceny	196
Tłumienie reakcji emocjonalnej ma negatywny wpływ zarówno na Ciebie, jak i Twoich bliskich	197
Przeformułowywanie: recepta na zmianę sposobu doświadczania zwodniczych komunikatów	198
Opcja nr 1. Przeformułowywanie biologiczne — „To nie ja, to tylko mój mózg”	202
Opcja nr 2. Przeformułowywanie z odniesieniem do bólu społecznego — „Czuję się odrzucony, więc to ból społeczny”	204
Opcja nr 3. Przeformułowywanie z odwołaniem do błędów myślowych	205

Rozdział 10. Przeformułowywanie błędów myślowych 207

Złudne oczekiwania i wadliwe porównania	218
Jakie błędy myślowe popełniasz?	222
Mądry doradca	227
Wzmocnij mądrego doradcę: rozpoznaj, zignoruj i zaakceptuj	233
Akceptacja	235
Przeformułowywanie zwodniczych komunikatów	238
Podsumowanie	239

Rozdział 11. W koncentracji siła! Krok 3. Zmiana perspektywy 241

Co ma na celu krok 3. — zmień perspektywę? W czym pomaga?	243
Zmiana perspektywy: informacje podstawowe	244
Radzenie sobie z nawracającymi myślami podczas zmiany perspektywy	251
Sposoby na zmianę perspektywy	252
Wycisz się i zmień perspektywę — szczególnie zalecane w przypadku lęku i skłonności do dzielenia włosa na czworo	254
Konfrontacyjna zmiana perspektywy	258

Konfrontacyjna zmiana perspektywy a zachowania unikowe	262
Tworzenie planu wdrażania konfrontacyjnej zmiany perspektywy	267
Listy wdzięczności — zmiana perspektywy z uwzględnieniem 5 A	272
Podsumowanie	273
Rozdział 12. Rosnąca uważność i krok 4.: przewartościuj	275
Zyskaj nową perspektywę dzięki rosnącej uważności	278
Naucz się dbać o siebie	281
Tabele podsumowujące	288
Co dalej?	291
Część III. Metoda czterech kroków w praktyce	295
Rozdział 13. Co się tutaj dzieje? Czy to prawdziwa emocja	
 czy tylko odczucie natury emocjonalnej?	297
Gniew: zdrowy czy niezdrowy?	298
Smutek: żaloba a depresja i nienawiść do siebie	300
Lęk: produktywny czy destrukcyjny?	302
Równowaga to podstawa	304
Stwierdzenia „powinnościowe” — kiedy są pomocne?	304
Rozdział 14. Czyń postępy, korzystając z metody czterech kroków	307
Obrona swojego prawdziwego Ja w relacjach — mówienie o tym, co się naprawdę myśli i czuje, a także podejmowanie korzystnych dla siebie działań	308
Opieranie się chwilowym pokusom — walka z zachciankami i pragnieniami	312
Perfekcjonizm i strach przed odrzuceniem — nauka popełniania małych błędów	322
Radzenie sobie z apatią, depresją, znudzeniem i zmęczeniem	324
Osiąganie optymalnych wyników	325
Zmiana niezdrowych nawyków	327
Rola farmakologii	328
Podsumowanie	329

Rozdział 15. W ramach podsumowania	331
Początki pracy metodą czterech kroków — wskazówki	333
Tworzenie swojego planu	337
Zwracaj uwagę na swoje prawdziwe Ja	339
Podziękowania	343
Zalecane lektury	347

Nie jesteś swoim mózgiem

Trudno wyobrazić sobie sytuację bardziej dezorientującą i bolesną od tej, w której mózg przejmuje władzę nad myślami człowieka, obniża jego samoocenę, podaje w wątpliwość możliwości, podsuwa pokusy, którym ciężko się oprzeć, czy próbuje sterować jego działaniami. „To tak, jakby ktoś obcy kierował twoim mózgiem”, mówi Ed, utalentowany aktor, grywający na Broadwayu, którego kariera latami tkwiła w martwym punkcie z powodu obezwładniającej tremy i lęku przed odrzuceniem. Działając automatycznie, a zarazem mało skutecznie, Ed odnosił wrażenie, że jego „mózg przejął kontrolę”, odbierając mu wiarę w siebie i napawając go lękiem. „To było po prostu okropne i upokarzające... Mówił wszystkie te rzeczy na mój temat, które zupełnie miały się z prawdą. Że jestem do niczego, że jestem obywatelem drugiej kategorii, który na nic nie zasługuje”.

Co gorsza, te zwodnicze komunikaty wysyłane przez mózg Eda nie miały nic wspólnego z rzeczywistością. Tak naprawdę Ed jest znakomitym artystą, cennym i uwielbianym ze względu na nieprzeciętny dowcip, niesamowity kontakt z publicznością i pewność siebie na scenie. Publiczność z niecierpliwością czeka na jego przedstawienia i wychodzi z nich poruszona, a mimo to jego zwodniczy mózg skutecznie podawał w wątpliwość wszystkie entuzjastyczne recenzje. Zamiast uwierzyć w jego naturalne zdolności i niesamowite umiejętności, mózg Eda został zaprogramowany tak, by ignorować jego walory i koncentrować się na tym, co *mógł* zrobić nie tak, lub błędach, które *mogli* wyłapać widzowie — krótko mówiąc, skupiał całą uwagę na drobnych potknięciach czy niedociągnięciach.

Skąd wzięły się te negatywne przekonania i wątpliwości? Choć Ed dostrzega, że większość zwodniczych komunikatów, które wysyłał jego mózg, ma swoje źródło w doświadczeniach z dzieciństwa, to jedno konkretne wydarzenie miało tu zasadnicze znaczenie. Przypomina sobie, że wszystko zaczęło się, kiedy mając dwadzieścia lat, stanął na scenie przed znanym broadwayowskim producentem. Przygotowując się do odegrania swojej roli, poczuł się oszołomiony i obezwładniony. „Jakbym opuścił swoje ciało”, opowiada. „To było najbardziej przerażające doświadczenie w moim życiu”. To wydarzenie śniło mu się po nocach, a kiedy miał trzydziestkę na karku, zaczęło go nękać również za dnia. „Nie dręczyły mnie już nocne koszmary, że stoję roznegliżowany na scenie, czułem się tak za każdym razem, gdy brałem udział w jakimś przesłuchaniu — nagi i nieopierzony”. Za profesjonalną i spokojną fasadą krył się Ed — zupełnie zagubiony, targany strachem przed odrzuceniem. Przyjmując bez najmniejszych zastrzeżeń zwodnicze komunikaty swojego mózgu, Ed unikał przesłuchań jak ognia, przekonany, że jego kariera jest skończona — że lęk i strach odniosły zwycięstwo.

Zwodnicze komunikaty wysyłane przez mózg

Każda błędna lub mało precyzyjna myśl, a także każdy niepotrzebny albo rozpraszający impuls, popęd czy pragnienie, które odciąga Cię od Twoich prawdziwych życiowych celów i zamiarów (tzn. od prawdziwego Ja).

Nawet jeśli nie borykasz się z przytłaczającym lękiem, uczucie, które towarzyszy napadom takich zwodniczych komunikatów, może nie być Ci obce. Przyjrzyjmy się przypadkowi Sarah, dwudziestodziewięcioletniej specjalistki ds. PR, która zmagала się z depresją i perfekcjonizmem przez wiele lat, zanim wzięła udział w naszym programie.

Jak wielu z nas, Sarah obawiała się, że nie jest w stanie sprostać stawianym jej wymaganiom, i często podawała w wątpliwość swoje możliwości. Jeszcze bardziej doskwierało jej to, że była wyjątkowo wrażliwa na komentarze i gesty ze strony innych, przez co często za bardzo brała do siebie to, co działo się pomiędzy nią a jej przyjaciółmi, krewnymi i współpracownikami. Zilustrujmy to przykładem: z relacji Sarah wynika, że jeśli podczas rozmowy jej znajomy „zamilkł choćby na sekundę”, od razu przychodziło jej do głowy, że zrobiła coś nie tak albo czymś go uraziła. Nie była w stanie porzucić tego mylnego komunikatu wysyłanego

przez mózg, aby zastanowić się nad tym, co innego mogło być powodem tego, że dana osoba zachowała się w ten właśnie sposób, lub uświadomić sobie, że nie miało to z nią nic wspólnego. Zamiast tego od razu ogarniał ją lęk i wciąż wracała myślami do swojej „wpadki” w nadziei, że znajdzie jakieś wyjaśnienie. Jej mózg dosłownie zapętlął się — w kółko produkował coraz to nowe pytania i rozważał przeróżne scenariusze, desperacko próbując opanować lęk.

Sarah nie była w stanie kontrolować ani pozbyć się tego uporczywego poczucia lęku — wszelkie jej działania okazywały się bezskuteczne. Czuła się ostatnią fajtlapą i w końcu uwierzyła, że sama jest źródłem wszystkich problemów. Żyła nadzieją, że gdyby tylko udało jej się odgadnąć, co poszło nie tak, to byłaby w stanie zapobiec podobnym sytuacjom w przyszłości i tym sposobem uniknąć tych nieprzyjemnych odczuć i związanych z nimi negatywnych myśli. Niestety nigdy się to nie udawało. Wręcz przeciwnie — lęk narastał, a ona stale nadmiernie wszystko analizowała, aż do czasu, gdy czuła się tym zupełnie wykończona.

Nie wiedziała jeszcze wówczas, że to jej własny mózg podsuwa te destrukcyjne komunikaty mówiące o tym, że by zasłużyć na miłość, akceptację i uwielbienie, musi być idealna i dbać o wszystkich wokół. Inaczej rzecz ujmując, musi zapomnieć o swoim prawdziwym Ja i skupić się na innych, i to bez względu na to, jakim kosztem się to odbędzie.

Prawdziwe Ja

Życie w zgodzie ze swoim prawdziwym Ja to dostrzeganie tego, kim naprawdę jesteś, dzięki autentycznym staraniom o to, by urzeczywistnić wartości i zrealizować cele, w które naprawdę wierzysz.

Oznacza to również traktowanie siebie — swoich rzeczywistych emocji i potrzeb — z miłością, troską i dbałością godną Twojego kochającego wewnętrznego przewodnika (mądrym doradcą).

Zwodnicze komunikaty wysyłane przez mózg Sarah stawały się niekiedy nie do zniesienia — zostawała wtedy w łóżku, próbując ukryć się przed światem. Pojawiały się również symptomy fizyczne, między innymi migreny, bóle różnych części ciała i zupełny brak motywacji. Całe jej jestestwo ogarniała senność. W miarę pogłębiającej się depresji, Sarah przestała utrzymywać kontakty z rodziną i przyjaciółmi, straciła zainteresowanie codziennymi zajęciami i przestała uprawiać sport.

Im bardziej jej mózg bombardował ją tymi negatywnymi myślami, tym mocniej była przekonana, że jest — jak sama mówi — „ofermą”. Nie była w stanie oprzeć się tym fałszywym informacjom i uwierzyć w siebie, więc pograżała się w rozpacz tak długo, aż w końcu dała wiarę temu, że jest zupełnie bezwartościowa, a jej życie nie ma sensu. Depresja podsunęła jej niewłaściwy i mający niewiele wspólnego z rzeczywistością obraz siebie. „To właśnie ja — myślała Sarah — depresyjna, zła i zupełnie bezwartościowa osoba”.

Abby, podobnie jak Sarah, również miała tendencję do nadmiernego analizowania wszystkiego. Jednak zwodnicze komunikaty jej mózgu nie kazały jej kwestionować własnej wartości, ale skłaniały ją do ciągłego zamartwiania się o bezpieczeństwo przyjaciół i krewnych, a także bezustannego zastanawiania się, czy powinna coś powiedzieć lub zrobić. Choć Abby nie miała najmniejszych problemów z tym, żeby jasno i zdecydowanie przedstawiać swoje poglądy w pracy, swoim bliskim nie potrafiła powiedzieć, co tak naprawdę myśli czy jak się czuje. „Nigdy nie wiem, czy postępuję właściwie”, relacjonowała w okresie nasilenia symptomów. „Jak mogę dobrze zadbać o członków mojej rodziny, żeby nie odebrali tego jako nadopiekuńczość czy próbę ograniczenia ich swobody? Co, jeśli komuś stanie się krzywda albo popełni błąd, a ja miałam przeczucie, że to nie jest dobry pomysł? Jak mam żyć ze świadomością, że mogłam zrobić coś, żeby zapobiec negatywnym skutkom jego działań?”

Poczucie winy przybierało u Abby na sile w sytuacjach, gdy zdobyła się na to, by wyrazić swoje obawy, poglądy czy opinie. Na przykład, jeśli tupnęła nogą i zabroniła czegoś dzieciom, miała wrażenie, że je zawiodła i pozbawiła jakichś możliwości. „Nie lubię konfliktów — wyjaśnia — ale nie lubię również skutków, jakie pociąga za sobą bierność i siedzenie cicho”. Tym samym Abby znalazła się w potrzasku: nie mogła znieść poczucia winy, ale gdy odważyła się wyrazić swoje zdanie, odczuwała lęk.

Abby przeczuwała, że jej życie jest niepełne, ponieważ odrzuca swoje prawdziwe Ja, ale nie widziała wyjścia z tej sytuacji. Ograniczona zwodniczymi komunikatami wysyłanymi przez mózg i obozwardniona swoim niezdecydowaniem, często czuła się winna i wystraszona. Nieważne, jak bardzo się starała, nie była w stanie wyrwać się z wiru niepotrzebnych myśli, zakwestionować założenia, że musi chronić wszystkich wokół, czy skorzystać z pomocy swojego mądrego doradcy, by spojrzeć na sytuację z szerszej perspektywy.

Mądry doradca

Część Twojego świadomego umysłu, która patrzy na świat z szerszej perspektywy, uwzględniając Twoją naturalną wartość, możliwości i osiągnięcia.

Mądry doradca wie, o czym myślisz; potrafi dostrzec, skąd się biorą zwodnicze komunikaty wysyłane przez Twój mózg i że w rzeczywistości są fałszywe; rozumie Twoje odczucia (fizyczne i emocjonalne) i jest świadomy, jak szkodliwe i niezdrowe są Twoje nawykowe, automatyczne reakcje.

Mądry doradca chce dla Ciebie jak najlepiej, ponieważ Cię kocha i troszczy się o Ciebie. Dlatego zachęca Cię, żebyś *docenił swoje prawdziwe Ja i podejmował decyzje racjonalnie*, w oparciu o to, co jest dla Ciebie korzystne długoterminowo.

Równie destrukcyjne były zwodnicze komunikaty wysyłane przez mózg Steve'a — nie pozwalały mu nawiązać prawdziwych relacji z żoną, dziećmi i kolegami z pracy. W jego przypadku wspomniane komunikaty dotyczyły tego, że wszyscy czegoś *od* niego chcą i nikt nie spotyka się czy nie rozmawia z nim bezinteresownie, nikomu tak naprawdę na nim nie zależy. Te fałszywe przekonania sprawiały, że Steve łatwo się denerwował i wpadał w gniew, gdy tylko odnosił wrażenie, że ktoś w zawołowany sposób daje mu znać, że czegoś od niego oczekuje. Oczywiście miało to niewiele wspólnego z rzeczywistością, te myśli zaciemniały mu umysł i nie dopuszczały do głosu mądrego doradcy, który z pewnością pomógłby mu dostrzec, że ludzie wokół naprawdę lubią go i szanują za to, że jest inteligentny, dowcipny, troskliwy i pomysłowy i to właśnie te cechy przyciągają ich do niego i jego pomysłów. W przeciwieństwie do tego, co podpowiadał Steve'owi jego zwodniczy mózg, ludzie, z którymi miał do czynienia, nie oczekiwali, że będzie ich wyręczał czy otaczał opieką — chcieli spędzać z nim czas i uczyć się od niego, bo uważali go na interesującego i pełnego uroku mężczyznę.

Dając wiarę tym zwodniczym myślom i polegając na nich, Steve skazywał się na życie w chronicznym napięciu. Gdzie nie popatrzył, widział potrzebujących, bezradnych ludzi, co pozbawiało go energii i pogłębiało jego frustrację. Niestety w odpowiedzi na te budzące niepokój fale gniewu i wątplenia w innych Steve na tyle, na ile było to możliwe, unikał kontaktu z ludźmi i co wieczór szukał pociechy i spokoju, zaglądając do kieliszka. Alkohol wprawdzie łagodził napięcie, ale przyczyniał się do narastających problemów w domu i w pracy: Steve jeszcze

bardziej dystansował się emocjonalnie od bliskich sobie osób, przez co czuł się osamotniony i głęboko nieszczęśliwy.

Historie Eda, Sarah, Abby i Steve’a to zaledwie kilka przykładów tego, jak wysoką cenę płacą ludzie, ulegając zwodniczym komunikatom wysyłanym przez swój mózg, za sprawą których borykają się między innymi z depresją, lękiem, problemami w związkach, poczuciem osamotnienia i uzależnieniami czy ulegają niezdrowym przyzwyczajeniom. Dopóki nasi pacjenci nie nauczyli się korzystać z pomocy swoich mądrych doradców, żeby spojrzeć na sytuację z szerszej perspektywy, i nie zaczęli podejmować działań współgrających z ich prawdziwym Ja, tkwili w błędnym kole zwodniczych komunikatów wysyłanych przez mózg.

Błędne koło zwodniczych komunikatów wysyłanych przez mózg

Jak przejawiają się zwodnicze komunikaty wysyłane przez mózg i do jakich działań nas popychają? Aby znaleźć odpowiedź na to pytanie, prześledźmy przypadek Kary, dwudziestopięciolatki, która od przeszło dziesięciu lat ciągle była na diecie, obżerała się lub zażywała środki przeczyszczające. Gdybyś spotkał ją dzisiaj, w życiu byś nie uwierzył, że będąc nastolatką miała tak wypaczony obraz swojego ciała. Pewna siebie i pełna życia, niczego jej nie brakuje. Robi karierę jako analityk i ma spore grono zaufanych przyjaciół. A mimo to będąc w liceum, a później na studiach, zupełnie uległa zwodniczym komunikatom dotyczącym swojego wyglądu, które podsuwał jej mózg.

Oto jak Kara opisuje wpływ tych zwodniczych komunikatów na siebie. Na początku pojawiała się negatywna myśl mówiąca, że jest „do niczego” i „odstręczająca”, ponieważ nie wygląda idealnie. Choć nie miało to nic wspólnego z rzeczywistością, Kara przyjmowała tę wiadomość bez zastrzeżeń i uznawała za prawdziwą. To, co następowało później, było — jak mówi — po prostu koszmarnie. „Nawiedzało mnie takie strasznie nieprzyjemne odczucie — wspomina — czułam, że nie zniósę bycia sobą”. Czuła się „spasiona” i „zniesmaczona” samą sobą, i to zarówno pod względem emocjonalnym, jak i fizycznym. Te doznania były po prostu nie do zniesienia i Kara chciała czym prędzej się ich pozbyć. Niepokój narastał aż w końcu osiągał poziom, którego nie była w stanie wytrzymać. Choć niekiedy próbowała się opierać tym nieprzyjemnym odczuciom, to wzbie-rający w niej lęk i odraza do siebie samej były silniejsze. Ostatecznie zawsze się

poddawała i podejmowała niezdrowe działania (m.in. przyjmowanie środków przeczyszczających, obżeranie się, drastyczne diety). Gdy tylko dawała za wygraną, spływał na nią błogi spokój i znów czuła się w porządku. Ta chwilowa ulga — stan ten nigdy nie utrzymywał się dłużej — była lepsza niż nic.

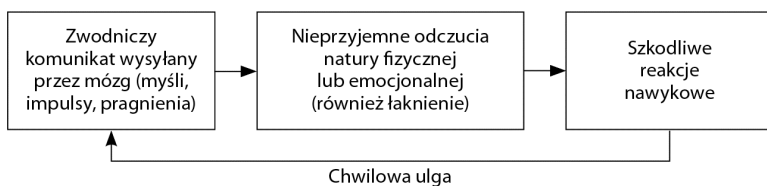
Przynajmniej tak jej się wydawało. W miarę upływu czasu Kara zdała sobie jednak sprawę, że gdy tylko robiła to, co przynosiło jej ulgę, jej mózg znowu zaczynał wysyłać zwodnicze komunikaty. „Czego bym nie zrobiła, i tak zawsze kończyłam w punkcie wyjścia. Nic nie działało”, powiedziała nam jakiś czas temu. Zwodnicze komunikaty generowane przez jej mózg i działania, do jakich ją popychały, obracały jej żywot w niwecz. „Życie uciekało mi przez palce”, żali się. Straciła sporo czasu, który mogłaby spędzić w gronie najbliższych, robiąc karierę albo oddając się zajęciom, które sprawiają jej przyjemność.

Tkwiąc w błędnym kole działań, które miały pozwolić jej się pozbyć tego okropnego poczucia niedoskonałości, Kara czuła się naprawdę podle. Gdzieś w głębi serca pragnęła znaleźć sposób, żeby powstrzymać się od tych szkodliwych zachowań i przestać ufać zwodniczym komunikatom swojego mózgu, ale nie miała pojęcia, jak tego dokonać. Wypróbowała już chyba wszystkie dostępne diety i konsultowała się z wieloma terapeutami i dietetykami. Nic nie pomagało. Wręcz przeciwnie — Kara zdała sobie w końcu sprawę, że problem nie znika, ale narasta: „Im więcej uwagi poświęcałam odżywianiu i temu, jak wyglądam, tym gorzej się czułam, a te negatywne myśli, które mnie nawiedzały, stawały się coraz bardziej intensywnie”.

Co działo się z Karą, gdy wciąż ulegała zwodniczym komunikatom swojego mózgu? Tkwiła w pułapce, ponieważ te szkodliwe myśli i impulsy do działania wpędzały ją w rozpacz i prowokowały do podejmowania niezdrowych zachowań.

Jeśli przyjrzymy się bliżej procesowi, który zaczynał się w momencie, kiedy Kara poddawała się zwodniczym komunikatom, zobaczymy, że mamy do czynienia z pewnym cyklem, w którym negatywne myśli lub popędy wywołują silne i zarazem nieprzyjemne odczucia natury fizycznej lub emocjonalnej, których Kara chce uniknąć za wszelką cenę. Aby to osiągnąć, ucieka się do niezdrowych lub niepotrzebnych zachowań, które pozwalają obniżyć dyskomfort. Choć są one źródłem chwilowego wytechnienia, to w ostatecznym rozrachunku szkodzą jej, ponieważ jej ciało i mózg uczą się kojarzyć te zachowania z uczuciem ulgi (mimo że w dłuższej perspektywie wyrządzają jej one krzywdę).

To, co opisała Kara, jest powszechnym zjawiskiem, które dotyczy również Ciebie i zwodniczych komunikatów wysyłanych przez Twój mózg, nawet jeśli wyzwalają je zupełnie inne czynniki. Jak pokazuje rysunek 1.1, proces zaczyna



Rysunek 1.1. Cykl wywoływany przez zwodnicze komunikaty

Rysunek pokazuje, jak zwodnicze komunikaty wysyłane przez mózg prowadzą do niezdrowych zachowań i nawyków. Gdy pojawia się taki zwodniczy komunikat, wywołuje on silne nieprzyjemne odczucia natury fizycznej lub emocjonalnej. Są one tak przykre i silne, że czujesz potrzebę natychmiast je zniwelować. Dlatego reagujesz *automatycznie* (nawykowo), co w ostatecznym rachunku jest szkodliwe lub niezdrowe.

się w momencie, kiedy taki zwodniczy komunikat dociera do świadomości i wywołuje swego rodzaju niepokój lub dyskomfort. Mogą temu towarzyszyć odczucia fizyczne — takie jak mocniejsze bicie serca, ucisk w żołądku czy nieodparte łaknienie — albo emocje, jak choćby strach, przerażenie, lęk czy smutek. Bez względu na to, co dokładnie odczuwasz, Twoim nadrzędnym celem staje się jak najszybsza eliminacja tych wrażeń, więc działasz w sposób automatyczny i nawykowy.

Jak mogłeś zaobserwować na przykładzie Eda, Sarah, Abby i Kary, szkodliwe strategie mające pomóc uniknąć tych nieprzyjemnych odczuć mogą być różne w zależności od treści zwodniczych komunikatów wysyłanych przez mózg i wyuczonych wzorców, które mają na celu radzenie sobie z niepokojem. Wachlarz potencjalnych reakcji jest praktycznie nieograniczony, a można do nich zaliczyć uleganie nałogom, wdawanie się w kłótnie, zachowania unikowe, izolację czy ciągle sprawdzanie czegoś. W wielu przypadkach osoba, której dotyczy problem, nie zdaje sobie nawet sprawy z tego, co właściwie robi, jednak gdzieś w środku — często poniżej progu świadomości — ślepo wierzy, że wykonanie danej czynności uwolni ją od tego intensywnego i nieprzyjemnego odczucia, którego doświadcza.

Odczucia a uczucia

Kiedy mówimy o nieprzyjemnych odczuciach będących skutkiem zwodniczych komunikatów wysyłanych przez mózg, wiele osób nie bardzo rozumie, na czym właściwie polega różnica pomiędzy *odczuciami* a *emocjami* czy *prawdziwymi uczuciami*.

Pisząc o odczuciach, zawsze mamy na myśli doznania *wywołane zwodniczymi komunikatami wysyłanymi przez mózg, niemające swoich źródeł w rzeczywistości*. Zilustrujmy to przykładem. Jeśli czujesz smutek po stracie bliskiej osoby, jest to emocja wywołana prawdziwym zdarzeniem. Większość ludzi prawdopodobnie zareagowałaby podobnie i Twoje uczucia są adekwatne do sytuacji. Dlatego jest to *uczucie*, a nie *odczucie*. Nie należy uciekać od tego rodzaju emocji; gdy się pojawiają, należy ich doświadczać i radzić sobie z nimi w konstruktywny sposób.

Jeśli jednak czułbyś smutek, ponieważ przyszło Ci do głowy, że nikomu na Tobie nie zależy, bo jesteś odpychający — i to mimo tego, że fakty, jak choćby pozytywne relacje z szerokim gronem krewnych i znajomych, świadczą o tym, że jest dokładnie odwrotnie — wówczas to, co czujesz, byłoby skutkiem zwodniczych komunikatów wysyłanych przez Twój mózg. Ten stan nazwalibyśmy *odczuciem* (nie uczuciem), a mógłby on wywołać reakcje, które zupełnie by Ci nie służyły, jak choćby unikanie ludzi, którym na Tobie zależy, uciekanie w obżarstwo lub używki czy inne niezdrowe zachowania.

W niniejszej książce będziemy więc używać terminu *odczucie*, odnosząc się do doznań wywołanych przez zwodnicze komunikaty wysyłane przez mózg. Chcemy, abyś właśnie na takich doznaniach koncentrował się, korzystając z naszej metody czterech kroków — musisz nauczyć się dostrzegać, że są one skutkiem wspomnianych zwodniczych myśli, a także jak je ignorować. Koniec końców nie mają one nic wspólnego z prawdą, a popychają Cię do zupełnie nieskutecznych i nieracjonalnych zachowań.

W dalszej części książki omówimy szerzej różnice pomiędzy uczuciami a odczuciami będącymi skutkiem zwodniczych komunikatów wysyłanych przez mózg, a także nauczymy Cię, jak je odróżniać. Na razie zapamiętaj: *uczuciom* należy się oddawać i radzić sobie z nimi w konstruktywny sposób, ponieważ uznają one Twoje prawdziwe potrzeby i prawdziwe Ja. Natomiast *odczucia* należy przededefiniować i przeformułować, korzystając z metody czterech kroków, ponieważ są one szkodliwe i nieprawdziwe, a do tego skłaniają Cię do niezdrowych i niekorzystnych zachowań.

Choć chęć obniżenia niepokoju, odczuwania przyjemności czy znalezienia ulgi jest rzeczą naturalną, to problem z zaspokajaniem tych popędów czy tłumieniem negatywnych odczuć polega na tym, że takie niezdrowe zachowania utrwalają się w strukturach mózgu i są później automatycznie wyzwalane, aby uzyskać spokój. Krótko mówiąc, pozwalając sobie na takie nawykowe reakcje, sprawiasz, że Twoje ciało i mózg zaczynają kojarzyć to, co robisz, czego unikasz, do czego dążysz albo o czym stale myślisz, z *chwilową* ulgą lub przyjemnością. Poprzez takie działania tworzą się w mózgu silne i trwałe wzorce (połączenia), których

zmiana wymaga niemałego wysiłku i wytężonej uwagi. W miarę, jak proces utrwalania wspomnianych wzorców postępuje, mózg wysyła zwodnicze komunikaty coraz częściej, a nieprzyjemne odczucia zyskują na sile, przez co coraz trudniej się im oprzeć i zmienić swoje zachowanie.

Dlatego właśnie, gdy wielokrotnie robisz coś, co jest dla Ciebie źródłem przyjemności lub pozwala Ci uniknąć jakichś nieprzyjemnych doznań, Twój mózg „uczy się”, że takie działania mają priorytet, i zaczyna generować myśli, impulsy, zachcianki i potrzeby, które sprawiają, że stale powtarzasz te zachowania. Dla niego nie ma znaczenia, że w dłuższej perspektywie są one dla Ciebie niekorzystne.

Czytając niniejszą książkę, dowiesz się, że to, co aktualnie robisz i na czym koncentrujesz swoją uwagę, ma wpływ na Twój mózg i powstające w nim połączenia. Oznacza to, że jeśli ciągle powtarzasz to samo działanie, to połączenia w mózgu związane z jego realizacją stają się mocniejsze i mają silniejszy wpływ na Twoje zachowanie, i to bez względu na to, czy ma ono na Ciebie pozytywny czy negatywny wpływ. Jeśli więc unikasz czegoś, co wywołuje w Tobie lęk (jak Ed); będąc w dołku, stronisz od ludzi, którzy Cię kochają (jak Sarah); nieustająco martwisz się o innych (jak Abby) czy zaglądasz do kieliszka, żeby się odstresować (jak Steve), to połączenia w Twoim mózgu odpowiadające za te działania stają się coraz silniejsze. A to oznacza, że Twój mózg o wiele chętniej będzie powtarzał dane zachowanie i stanie się ono w końcu nawykiem, który realizujesz bezwiednie, gdy znajdujesz się w podobnej sytuacji.

W rozdziale 3. i 4. wyjaśnimy, dlaczego tak trudno przełamać nawyki i jakie mechanizmy biologiczne odpowiadają za zwodnicze komunikaty wysyłane przez mózg. Na razie zapamiętaj, jak wygląda cykl opisany przez Karę: zwodnicze komunikaty wysyłane przez mózg wywołują nieprzyjemne doznania (zarówno fizyczne, jak i emocjonalne), które z kolei sprawiają, że działasz w sposób automatyczny i szkodzisz sobie swoim zachowaniem.

Reakcje nawykowe

Słowo *nawyk* przychodzi większości ludzi na myśl powtarzalne, konkretne działanie. Choć mieści się to niewątpliwie w definicji nawyku, to zawiera ona w sobie dużo szerszy wachlarz reakcji. Jeśli na przykład stale unikasz jakiejś sytuacji, osoby czy miejsca, ponieważ wywołują one u Ciebie dyskomfort, to również działasz w sposób nawykowy.

To samo dotyczy obsesyjnych rozmyślań (wywołanych zwodniczymi komunikatami wysyłanymi przez mózg), które nie prowadzą do znalezienia rozwiązania i nie posuwają Cię do przodu. Pamiętasz Abby z jej nadmierną skłonnością do obwiniania się, z powodu której martwiła się każdą bzdurą dotyczącą kogoś z jej rodziny, i Sarah uparcie szukającą rozwiązania, które poprawiłoby jej relacje z przyjaciółmi i współpracownikami? Obie, opisując swój stan, mówiły o nawracających myślach i ciągłym analizowaniu sytuacji, które miało im pomóc *pozbyć się tych strasznych doznań, których doświadczały*. W przypadku Abby było to poczucie winy, a u Sarah lęk i obniżenie nastroju. Chociaż treść zwodniczych komunikatów wysyłanych przez mózg i wywoływanych przez nie nieprzyjemnych doznań w obu przypadkach była inna, to ich reakcje i cele były praktycznie takie same: obsesyjne rozważanie kwestii, na którą nie ma odpowiedzi, i rozpaczliwe próby zwalczania doznań wywołanych zwodniczymi komunikatami wysyłanymi przez mózg. (Uwaga: obsesyjne myślenie na jakiś temat bywa też określane mianem *ruminacji*, *natrętnych myśli* czy *paraliżu decyzyjnego*).

Według nas nadmierne analizowanie czy rozmyślanie, którym nie ma końca, są również reakcjami nawykowymi. Dlatego też pisząc o ośrodku mózgowym odpowiadającym za nawyki (ang. *Habit Center*) i reakcjach nawykowych, mamy na myśli powtarzające się myśli, działania lub ich brak — wszelkie *powtarzalne* reakcje w odpowiedzi na zwodnicze komunikaty wysyłane przez mózg, które odciągają Twoją uwagę od tego, co dla Ciebie korzystne.

Rozpoznawanie zwodniczych komunikatów wysyłanych przez mózg

Teraz, kiedy masz już ogólne pojęcie o tym, czym właściwie są zwodnicze komunikaty wysyłane przez mózg, możesz zacząć się zastanawiać nad tym, jak szkodzą one Tobie. Niektóre ich aspekty, takie jak choćby zachowania czy zachcianki, łatwiej zauważyć, ponieważ możesz je zaobserwować lub poczuć. Wiele osób ma jednak trudności z określeniem myśli związanych z konkretnymi działaniami.

Chociaż na początku rzeczywiście ciężko dostrzec te zwodnicze myśli, nie chcemy, żebyś się zniechęcał lub poddawał. Wykorzystując opisy przypadków, wyjaśnienia i ćwiczenia, pomożemy Ci rozpoznać różne rodzaje zwodniczych, negatywnych komunikatów wysyłanych przez Twój mózg. Najważniejsze, byś zaczął sobie już teraz uświadamiać, że takie zwodnicze komunikaty prawdopodobnie czają się w Twojej głowie.

Co zrobić, by zacząć zauważać te fałszywe, negatywne myśli, które wpływają na Twoje działania i wywołują nieprzyjemne doznania? Najlepszym sposobem na to, by „dostrzec” te zwodnicze komunikaty, jest śledzenie swojego „wrogiego dialogu wewnętrznego” — mamy tu na myśli wszystkie te rzeczy, które bezwiednie sobie powtarzasz, a które nie mają nic wspólnego z rzeczywistością i o które inni prawdopodobnie nawet Cię nie podejrzewają. Być może zetknąłeś się już kiedyś z koncepcją zwodniczych komunikatów wysyłanych przez mózg, tylko była ona wyrażona z użyciem innej terminologii. Niektórzy terapeuci i autorzy książek nazywają je „zniekształceniami poznawczymi”, „myślami automatycznymi”, „negatywnym myśleniem” czy „skryptami”. Kluczowe jest to, że są to pogardliwe historie, które sam tworzysz — nie znajdują one odzwierciedlenia w faktach, ale mają pomóc Ci zrozumieć, dlaczego pewne sprawy potoczyły się tak, a nie inaczej — i które popychają Cię do nawykowych i szkodliwych dla Ciebie zachowań.

Poznanie doznań i doświadczeń innych osób często pomaga rozpoznać u siebie takie zwodnicze komunikaty wysyłane przez mózg. Na stronie 16. i 17. przytaczamy przykłady takich komunikatów, nieprzyjemnych odczuć i niezdrowych reakcji nawykowych, z którymi zetknęliśmy się w trakcie naszej wieloletniej praktyki.

Fałszywe myśli/impulsy/popędy

(tj. zwodnicze komunikaty wysyłane przez mózg):

- Nie jestem wystarczająco dobry.
- Powinienem/Nie powinienem.
- Zwariowałem/Jestem chory.
- Jestem zły/Nie jestem tak dobry jak...
- Nic nie znaczę/Wszyscy wokół są ważniejsi ode mnie.
- Spotykam się z odrzuceniem/Wszyscy myślą, że jestem...
- Coś jest ze mną nie tak.
- Nie mam na nic wpływu.
- Nikt mnie nie lubi/Jestem odrażający/Zawsze będę samotny.

- Mogę być wartościowy, jedynie troszcząc się o innych.
- Nie zasługuję na szczęście — zasłużyłem na karę lub cierpienie.
- Wszyscy wokół postępują słusznie; co jest ze mną nie tak?
- Pragnę tego, co nierealistyczne lub nieosiągalne, jak choćby, żeby zawsze czuć się „dobrze”.
- Ciągle pragnę czegoś, co na dłuższą metę nie jest dla mnie dobre.
- Chcę uciec od rzeczywistości.

Nieprzyjemne odczucia:

- lęk,
- ucisk w żołądku,
- motyle w brzuchu,
- ucisk w klatce piersiowej lub mocne bicie serca,
- wzmożona potliwość,
- przyspieszone bicie serca,
- przesadny gniew,
- uczucie gorąca w klatce piersiowej, ramionach czy na twarzy,
- smutek/przygnębienie,
- zmęczenie,
- przestrasz/przerażenie,
- bezradność/beznadzieja,
- fizyczne pragnienie przyjemnych doznań.

Nawykowe reakcje:

- sięganie po alkohol lub inne używki,
- zakupy/zadłużanie się,

- strata czasu na zbędne działania,
- bójki/kłótnie,
- nałogowe uprawianie seksu,
- drastyczne diety, objadanie się lub przyjmowanie środków przeczyszczających,
- unikanie ludzi, miejsc lub określonych sytuacji,
- palenie papierosów,
- jedzenie niezdrowych rzeczy,
- ciągle sprawdzanie czegoś (np. poczty elektronicznej, napisanego tekstu, danych lub informacji),
- unikanie rzeczy nieprzyjemnych (choć korzystnych), jak choćby ćwiczenia fizyczne,
- nadmierne analizowanie i rozmyślanie nad jakimiś sytuacjami, wydarzeniami czy problemami.

Zastanów się nad zwodniczymi komunikatami wysyłanymi przez Twój mózg i cyklami odczuć i reakcji, jakie one inicjują. Jakie fałszywe informacje wysyła do Ciebie mózg i co robisz w ich wyniku? Mogą one dotyczyć różnych kwestii — od negatywnych myśli na swój temat poprzez przekonanie o własnej niedoskonałości po pragnienie ucieczki od rzeczywistości, uleganie zachciankom czy inne działania, przez które tracisz czas i pieniądze. Próbujemy dotrzeć do myśli, popędów, pragnień i impulsów, które sprawiają, że zachowujesz się w sposób, który nie sprzyja realizacji Twoich prawdziwych wartości i celów.

Poniżej prezentujemy kilka przykładów tego, jak może przebiegać cykl inicjowany przez takie zwodnicze komunikaty. Zaczerpnęliśmy je z przypadków naszych pacjentów, więc czytając poszczególne rzędy, dowiesz się, jakie były ich myśli, odczucia i reakcje. Kiedy już się z nimi zapoznasz, poprosimy Cię, byś zanotował kilka przykładów z własnego życia.

Przykłady cykli inicjowanych przez zwodnicze komunikaty

Zwodniczy komunikat wysyłany przez mózg	Nieprzyjemne odczucie	Nawykowa reakcja
Nie jestem wystarczająco dobry.	Ucisk w żołądku.	Szukanie u innych potwierdzenia, że jestem w porządku.
Jestem zły.	Ucisk w klatce piersiowej.	Izolacja/unikanie ludzi.
Powinienem był posłuchać Joego, zamiast się z nim spierać.	Serce bije jak oszalałe, potliwość.	Kilkukrotne przeproszanie Joego, i to mimo jego zapewnień, że nic się nie stało.
Jestem potwornie zestresowany, muszę przestać myśleć o tym wszystkim.	Uczucie przytłoczenia, nabuzowanie.	Ucieczka w alkohol, trawkę czy inne narkotyki.
Nie dadzą mi tej pracy.	Motyle w brzuchu, strach.	Szukam wymówki, żeby nie iść na rozmowę; działania unikowe.
Sknoć tę prezentację.	Dzwonienie w uszach, lekkie zawroty głowy.	Proszę kogoś, by zrobił za mnie prezentację, lub przenoszę ją na inny dzień.
Na pewno da mi kosza!	Lęk, nabuzowanie, oszołomienie.	Znowu otwieram skrzynkę mailową, żeby sprawdzić, czy odpisała (i upewnić się, że wszystko jest w porządku).
Jestem na niego wściekła — to wszystko jego wina!	Uderzenia gorąca w okolicach klatki piersiowej i ramion.	Prowokuję sprzeczkę, choć tak naprawdę wcale nie był winny.
Mam ogromną ochotę na coś słodkiego.	Głód, ślinotok.	Zjadam ciastko, choć właściwie nie jestem głodna, a właśnie staram się zrzucić zbędne kilogramy.
Mam ochotę na coś smażonego (mimo że mam podwyższony cholesterol).	Łaknienie (to takie pyszne — muszę to mieć!).	Zjadam smażonego kurczaka, a poziom cholesterolu jeszcze się podnosi.

Na pierwszy plan wysuwa się to, że wszystkie osoby, których dotyczyły powyższe przykłady, wątpiły w siebie i swoje przekonania, nie dostrzegały, co naprawdę się wokół nich dzieje, albo pragnęły czegoś tak bardzo, że nie były w stanie wytrwać przy swoich celach i wartościach. Chcąc zniwelować przykre doznania (zarówno fizyczne, jak i emocjonalne), robiły *coś*, aby złagodzić niepokój — szukały otuchy, ciągle przepraszały, sprawdzały skrzynkę mailową, unikały pewnych sytuacji, używały substancji odurzających, żeby zagłuszyć swoje zmysły, czy ulegały zachciankom, jedząc słodkie czy smażone dania, by osiągnąć chwilową przyjemność. Za każdym razem były to działania szkodliwe, które w żaden sposób nie przybliżały ich do osiągnięcia prawdziwych życiowych celów.

W oparciu o przedstawione powyżej informacje spróbuj zidentyfikować, jak w Twoim przypadku wyglądają wzorce zwodniczych komunikatów wysyłanych przez mózg, nieprzyjemnych doznań i nawykowych reakcji. Nie przejmuj się, jeśli lista nie będzie doskonała czy wyczerpująca. To tylko punkt wyjścia — będzie jeszcze niejedna okazja, żeby ją uzupełnić i dopracować. Na ten moment wystarczy, że zanotujesz to, co przychodzi Ci do głowy. Pamiętaj: chodzi przede wszystkim o to, żeby uświadomić Ci, co Twój mózg robi automatycznie, bez Twojej wiedzy. Zapisz więc poniżej kilka przykładów zwodniczych komunikatów, które wysyła Twój mózg, nieprzyjemnych doznań, które im towarzyszą, i działań, które wykonujesz lub których unikasz pod ich wpływem.

Przykłady cykli inicjowanych przez zwodnicze komunikaty

Zwodniczy komunikat wysyłany przez mózg	Nieprzyjemne odczucie	Nawykowa reakcja

W kolejnych rozdziałach pomożemy Ci określić, jakie rodzaje zwodniczych komunikatów są przyczyną Twoich życiowych problemów, i znaleźć sposoby na to, by sobie z nimi poradzić. Zależy nam na tym, żebyś od teraz zaczął sobie uświadamiać wszystkie te przypadki w ciągu dnia, kiedy Twój mózg mówi Ci jedno, a Twoje zamiary i cele podpowiadają Ci coś zupełnie innego.

Nie jesteś swoim mózgiem

Teraz, gdy wiesz już, czym są zwodnicze komunikaty wysyłane przez mózg oraz jak bardzo są szkodliwe, pewnie chciałbyś poznać antidotum: *konstruktywne kierowanie uwagi za pomocą umysłu*. Co dokładnie mamy na myśli?

Pokazaliśmy, że *mózg*, uporczywie wysyłając nieprawdziwe i zwodnicze komunikaty, potrafi doprowadzić do tego, że niechciane myśli i szkodliwe popędy przejmują kontrolę nad Twoim życiem. Może odciągnąć Cię od Twojego prawdziwego Ja (tzn. Twoich realnych celów i wartości) i sprawić, że Twoja egzystencja stanie się bezcelowa. Dopóki nie uświadomisz sobie, co właściwie robi Twój mózg, lub będziesz wierzył, że nie można sprawić, by działał inaczej, nie jesteś w stanie prowadzić życia na własnych warunkach. Nie możesz zainicjować żadnych zmian, ponieważ to mózg — źródło tych zwodniczych komunikatów — rządzi Twoim życiem.

Mam jednak dobrą wiadomość: masz sojusznika, który może Ci pomóc tak ukształtować mózg, by działał na Twoją korzyść, a nie przeciwko Tobie. To *umysł*. Istnieje wiele różnych koncepcji i definicji umysłu, ale nasza jest dość prosta: umysł pomaga Ci konstruktywnie sterować swoją uwagą. Jakie to ma znaczenie? Ucząc się, jak koncentrować uwagę w sposób pozytywny i korzystny dla Ciebie, przebudowujesz swój mózg, by wspierał właściwe działania i nawyki. Tym sposobem umysł daje Ci moc decydowania o swoich działaniach i o tym, co jest ważne (a co nie), a także pozwala Ci na nowo ocenić wartość i znaczenie różnych sytuacji, ludzi, zdarzeń oraz siebie samego.

Umysł a mózg

Mózg otrzymuje dane wejściowe i odpowiada za *bierno*e doświadczenia, podczas gdy umysł jest *aktywny*, steruje Twoją uwagą i podejmuje decyzje.

Do różnic pomiędzy umysłem a mózgiem można również podejść w następujący sposób: mózg otrzymuje informacje ze środowiska — mogą one mieć formę obrazów, słów, reakcji emocjonalnych, sygnałów z ciała i wiele innych — a następnie przetwarza je w sposób automatyczny, oparty na pamięci podobnych sytuacji z przeszłości. Reakcja nie wymaga więc myślenia ani świadomości (przynajmniej na początkowym etapie). Po przetworzeniu danych wejściowych mózg przekazuje informacje do naszej świadomości.

I tu do akcji wkracza umysł. W tym momencie to on decyduje, czy chce skupić uwagę na informacjach dostarczonych przez mózg, czy na czymś zupełnie innym. Mózg, w przeciwieństwie do umysłu, jest bierny — nie patrzy na działania z perspektywy ich długofalowych skutków czy wyznawanych przez jednostkę wartości. Inaczej rzecz ujmując, mózg nie angażuje Twojego prawdziwego Ja czy mądrego doradcy w cały proces, tylko w sposób automatyczny i nawykowy reaguje na bodźce pochodzące ze środowiska.

Mózg Kary błędnie skojarzył obżeranie się, przyjmowanie środków przeczyszczających czy drastyczne diety z byciem szczuplejszym, a przez to kochanym. Tak długo, jak Kara wierzyła w te zwodnicze komunikaty wysyłane przez swój mózg i reagowała na nie tymi samymi niezdrowymi zachowaniami, to właśnie *jej mózg zarządywał wszystkim*. Tkwiła w błędnym kole zwodniczych myśli, nasilającego się lęku i niezdrowych reakcji, a odpowiedzialne za ten stan rzeczy połączenia w jej mózgu utrwały się, a wraz z nimi i szkodliwe nawyki. Nie była w stanie wydostać się z tej pułapki, dopóki nie uruchomiła swojego mądrego doradcy, który pomógł jej dostrzec, jak szkodliwe były te działania (mimo tego, że przynosiły chwilową ulgę lub przyjemność). Gdy stał się wystarczająco silny, Kara mogła w końcu *aktywnie* decydować o tym, na czym koncentruje swoją uwagę i jak reaguje na zwodnicze komunikaty swojego mózgu. Dzięki temu na późniejszym etapie była w stanie oprzeć się impulsom, które uprzednio nakazywały jej stosować drastyczne diety, obżerać się lub przyjmować środki przeczyszczające, gdy tylko pojawiały się zwodnicze komunikaty.

Na przykładzie Kary jasno widać, że umysł jest czymś wyjątkowym dzięki temu, że ma umiejętność rozważania wielu różnych opcji i potrafi oceniać krótkoterminowe działania w oparciu o długofalowe cele. Krótko mówiąc, umysł jest gwarantem tego, że podążasz ścieżką prowadzącą do realizacji celów określonych przez Twoje prawdziwe Ja. W jaki sposób umysł podporządkowuje działania celom? Uwzględniając perspektywę mądrego doradcy, a także korzystając z wglądu, samoświadomości, moralności i odwołując się do wartości w celu określenia właściwych reakcji, a tym samym pozwalając Ci podejmować decyzje jak naj-

bardziej korzystne dla Ciebie w długofalowej perspektywie. Natomiast mózg działa raczej automatycznie, zabiegając jedynie o przetrwanie i poczucie bezpieczeństwa. Kojarzysz Darwina? Mózg działa właśnie, kierując się zasadą „przetrwa najlepszy” — bez względu na odsunięte w czasie koszty dba o to, by zapewnić sobie w danym momencie bezpieczeństwo, dobre samopoczucie lub ulgę.

Musimy jednak powiedzieć jasno, że mózg i umysł współpracują ze sobą, tworzą swego rodzaju zespół. Żaden z nich nie jest „lepszy” od drugiego. Szybkie reakcje mózgu niewątpliwie zwiększają nasze szanse na przetrwanie w sytuacji zagrożenia, jak choćby fizyczny atak czy pędzący w naszym kierunku samochód. Gdyby nie reakcja walki lub ucieczki, nasz gatunek dawno by już wyginął. Kluczowa jest jednak równowaga pomiędzy niezbędnymi, szybkimi i niewymagającymi wysiłku działaniami sterowanymi przez mózg (będącymi gwarantem naszego przetrwania) a przemyślanymi, długoterminowymi decyzjami podejmowanymi przez umysł (przy wsparciu mądrego doradcy).

Gdy system nawala

Z pozoru mogłoby się wydawać, że podział zadań pomiędzy umysł a mózg jest przejrzysty. Wszystko idzie dobrze, dopóki mamy do czynienia z myślami, odczuciami emocjonalnymi i działaniami, które pozostają w zgodzie z naszym prawdziwym Ja (stanowiącym odzwierciedlenie naszych aspiracji). Co się jednak dzieje, jeśli w ramach tych automatycznie działających struktur nerwowych mamy zaprogramowane szkodliwe lub nieprzystosowawcze nawyki? Co, jeśli nauczyliśmy nasz mózg jakichś niezdrowych reakcji — na przykład nadużywania alkoholu w sytuacjach stresowych czy podjadania lodów co wieczór (choć właśnie próbujemy zrzucić zbędne kilogramy) — bo wprawiają nas one w dobre samopoczucie?

W kolejnych rozdziałach przybliżymy Ci, jak dokładnie się to odbywa, ale na razie uwierz nam na słowo, że te części mózgu, które działają automatycznie, są tak efektywne, że różnego rodzaju nawyki utrwalają się zupełnie nieświadomie, a skutki tego mogą być naprawdę opłakane. Dlatego tak istotne jest, żebyś nauczył się *sterować swoją uwagą* — to jedyna zmienna, nad którą panujesz, a która *może zmienić Twój mózg*. Jeśli więc stawką jest korzystanie z używek, które niszczą Twoje życie, zwyczaje żywieniowe, które rujną Ci zdrowie, czy uleganie lękom do tego stopnia, że unikasz tego, co dla Ciebie korzystne, to musisz uruchomić swojego mądrego doradcę i zaangażować umysł w podjęcie decyzji o długofalowych, pozytywnych skutkach.

Niestety wielu ludzi, znajdując się w objęciach smutku, pragnień, gniewu, popędów, lęków, strachu czy uzależnień, nie potrafi rozdzielić umysłu i mózgu. Nie dostrzegają rządzących nimi mechanizmów i są skłonni ślepo wykonywać polecenia mózgu, którym kierują impulsy, i zupełnie nie zwracają uwagi na to, gdzie ich to zaprowadzi. Kupują chwilową ulgę czy przyjemność za cenę późniejszych cierpień. Jest to jak najbardziej uzasadnione z biologicznego punktu widzenia — wszyscy jesteśmy zaprogramowani tak, by korzystać z automatycznych i niewymagających dużych nakładów energii obszarów mózgu, a naszym głównym celem jest przetrwanie lub zapewnienie sobie bezpieczeństwa w danej chwili. Jednak wybierając chwilową ulgę i kierując swoją uwagę na niezdrowe zachowania, płacimy wysoką cenę, ponieważ to kształtuje nasz mózg w szkodliwy dla nas sposób.

Szerzej o zdolności umysłu do modyfikowania mózgu, zwanej neuroplastycznością sterowaną przez Ja (ang. *Self-Directed Neuroplasticity*), piszemy w rozdziale 2., ale zanim do tego przejdziemy, chcemy podkreślić jedną kwestię: *nie* jesteśmy skazani na biologię. Aby osiągnąć sukces, kształtując swój mózg tak, jak chcesz, za pomocą metody czterech kroków, musisz wierzyć, że nie jesteś skazany na życie z góry określone przez Twoje geny. Masz zdolności potrzebne do tego, by przełamać wiele z odziedziczonych barier i wpływać na to, jak funkcjonują Twój mózg i ciało.

Nie jesteś skazany na biologię

Wielu z nas odczuwa bezsilność w obliczu próby przeprowadzenia jakiejś zmiany. Myślimy sobie: „To ja jestem tymi myślami, tymi zachciankami — one właśnie określają, *kim* jestem”. U niektórych te myśli utrzymują się, nawet kiedy podejmą leczenie i osiągną poprawę — wydaje im się, że skoro borykali się z depresją, lękiem czy uzależnieniem, to już zawsze będą *tą* osobą, która ma problem. Albo boją się, że ich objawy wcześniej czy później wrócą, bo taki już ich los. Wierzą w to, że przyszli na świat z zestawem słabych genów i teraz są skazani na to, że ich życie będzie ciągłą walką i pasmem udręk. Często prowadzi ich to do konkluzji: „Po co próbować? Nie jestem w stanie tego przełamać. Próbowałem już nieraz i zawsze bezskutecznie. Równie dobrze mogę się po prostu poddać”.

Takie podejście do życia można uznać za smutne czy wręcz tragiczne, zwłaszcza jeśli weźmiemy pod uwagę, jak wiele jesteśmy w stanie zrobić, by uporać się z większością swoich przyrodzonych problemów i trudności. Oczywiście mamy tu na myśli zapisaną w genach podatność czy predyspozycje, a nie poważne genetyczne choroby jak zespół Downa czy płasawica Huntingtona, których zmiana

stylu życia nie jest w stanie wyleczyć. Do problemów będących skutkiem predyspozycji genetycznych możemy zaliczyć alkoholizm, podwyższone ciśnienie czy poziom cholesterolu, cukrzycę. Najbardziej interesujące jest jednak to, że choć mają one podłoże biologiczne, to na ich rozwiniecie niezwykle silny wpływ ma zachowanie i Ty nie jesteś w tej kwestii żadnym wyjątkiem. Tak *naprawdę nie ma znaczenia, czy dana przypadłość jest natury fizycznej czy psychicznej — tak czy inaczej możesz wprowadzić pozytywne zmiany w swoim życiu, wpływając na swoje ciało i mózg.*

Należy również pamiętać o tym, że wprowadzenie tych zmian będzie trudne, i to nawet gdy zależy od nich Twoje życie. Ludzie często nie podejmują wyzwania, choć wiedzą, że wysłoby im to na lepsze. Dzieje się tak dlatego, że *zmiana wymaga znacznego wysiłku i dużego zaangażowania.* Często nie wystarczy wiedzieć, że powinniśmy się zmienić, a próby zmobilizowania kogoś poprzez zawstydzanie go wcale nie poprawiają sytuacji. Prawdę mówiąc, przeważnie odnoszą dokładnie odwrotny skutek: szkodliwe zachowania ulegają wzmocnieniu, zamiast zniknąć. I to jest właśnie najważniejszy powód ku temu, by nigdy nie utożsamiać naszej biologii z prawdziwym Ja. Zamiast tego musimy wykorzystać swoją świadomość tego kluczowego rozróżnienia na uwarunkowania biologiczne i to, kim chcemy być, aby *motywować się i umacniać* w przekonaniu, że to my sami rozporządzamy swoim życiem i zdrowiem.

Kluczem do sukcesu jest nie tyle edukacja i straszenie, co świadomość tego, że aby przezwyciężyć wyuczone, zautomatyzowane wzorce, potrzeba wiele wysiłku, cierpliwości i zaangażowania. Nie tylko musisz dostrzec, że angażujesz się w te działania i jak one Ci szkodzą, ale również skoncentrować swoje wysiłki i energię na tym, by uruchomić nowe ścieżki w mózgu i dokonywać właściwego wyboru za każdym razem, gdy pojawia się ochota, by wrócić do starych nawyków. Wspominaliśmy już wcześniej o tym konflikcie: porzucenie chwilowych nagród i pokus na rzecz długoterminowych zysków. Chodzi o dylemat, czy ulec w danej chwili komunikatom swojego mózgu, czy wybrać działania spójne ze swoimi celami i wartościami (czyli prawdziwym Ja). Wszystko to ma sprawić, że zauważysz, że jesteś czymś więcej niż tymi zwodniczymi komunikatami, które wysyła Twój mózg, i możesz dokonywać wyborów, które będą rzeczywiście działać na Twoją korzyść.

Nie jesteś chorobą czy zaburzeniem

Nie jesteś skazany na biologię, ale Twój mózg ciągle wysyła fałszywe komunikaty. Stąd prosty wniosek, że nie jesteś tym, co mózg próbuje Ci wmówić. Nie jesteś złym człowiekiem tylko dlatego, że w Twojej głowie aż się kotłuje od nie-

prawdziwych i zwodniczych komunikatów powstałych w Twoich szarych komórkach. Jesteś za to człowiekiem doświadczającym natłoku fałszywych informacji, które mają swoje źródło w mózgu.

Wiemy, że zaakceptowanie tego faktu może być trudne. Mózg, wysyłając fałszywe, a do tego podstępne i niezwykle szkodliwe komunikaty, próbuje przekonać nas, że to, co odczuwamy, jest prawdziwe, że te zwodnicze myśli i odczucia nas definiują. Z czasem zakorzeniają się one i wtapiają w nasze życie na tyle, że wywołują wrażenie bliskości i stają się źródłem otuchy — przez co jeszcze trudniej z nimi skończyć.

Jeśli nie wierzysz, że to możliwe, to może przekona Cię historia Eda. Pewnego razu zapytał znajomych, którzy również borykali się ze zwodniczymi komunikatami wysyłanymi przez mózg: „Gdybyś miał czarodziejską różdżkę i mógł ot tak zlikwidować wszystkie swoje symptomy i stać się »normalny«, użyłbyś jej?”. Ku jego zaskoczeniu niektórzy wahali się, udzielając odpowiedzi — ich życie i tożsamość były tak mocno związane z symptomami, że trudno im było podjąć taką decyzję. Choć poczynili spore postępy i wiedzieli, że to mózg wysyła te krzywdzące komunikaty, ciężko im było przestać się identyfikować ze swoimi objawami i prowadzonym dotychczas stylem życia. Z jednej strony chcieli uwolnić się od podstępnych komunikatów wysyłanych przez mózg, z drugiej mieli swoje obawy. Kim się stanę, pytali, gdy zabraknie tych myśli, odczuć i nawyków? Czy mimo wszystko nie jest tak, że one mnie definiują? Czy nie tym właśnie jestem?

Choć na początku trudno w to uwierzyć, mózg zniekształca rzeczywistość, kształtując większość Twoich doświadczeń za pomocą zwodniczych komunikatów. Prawda jest jednak taka, że jesteś dobrym człowiekiem, zasługującym na miłość, uwagę, przywiązanie i dużo więcej.

W miarę upływu czasu, wdrażając metodę czterech kroków, Ed przekonał się, że to prawda. Z triumfem ogłosił pewnego dnia: „To tylko *wytwór* mojego mózgu. Nie ma to nic wspólnego z prawdą i w ogóle nie muszę w to wierzyć”. Uświadomienie sobie tego faktu, a także wzrost wiary w siebie i swoje możliwości sprawiły, że był w stanie odfiltrować zwodnicze komunikaty, mówiąc sobie: „Nie wierz we wszystko, co myślisz lub czujesz!”. Do równie budujących wniosków dotyczących swoich objawów i tożsamości doszła Sarah: „To nie ja, to *depresja*”.

Oddzielenie Twojej tożsamości, Twojego prawdziwego Ja od zwodniczych komunikatów wysyłanych przez mózg i niezdrowych nawyków będących ich efektem ma kluczowe znaczenie. Dlatego będziemy wciąż powtarzać: *nie jesteś*

chorobą, problemem, zaburzeniem. Jesteś osobą borykającą się z nieprzyjemnymi objawami, od których chcesz uciec. Jest to tak ważne, ponieważ ten, kto zda sobie sprawę, że jest czymś więcej niż symptomy, których doświadcza, czuje, że ma dość siły, by je przezwyciężyć. Bez takiej wiary w siebie i swoje możliwości dużo trudniej jest wrócić do pełni zdrowia. Mamy nadzieję, że ta wiedza wraz z bardziej konkretnymi wskazówkami, które znajdziesz w dalszej części książki, pomogą Ci skutecznie zwalczać zwodnicze komunikaty wysyłane przez mózg, wzmocnią Twoją wiarę w siebie i zmienią życie na lepsze.

Uda Ci się

Historie Eda, Sarah, Abby, Steve’a i Kary jasno pokazują, że mózg może nas sprowadzać na manowce, co powoduje depresję, stany lękowe, angażowanie się w toksyczne związki, potężny gniew, izolację emocjonalną i wiele innych negatywnych skutków. Jednocześnie unaoczniają one, co stanowi największą przeszkodę, którą zapewne i Ty napotkałeś już na swojej drodze: brak świadomości, że to mózg wszystkim zawiaduje.

Główne przesłanie niniejszego rozdziału jest takie, że możesz określić, kim chciałbyś być (swoje prawdziwe Ja), i podporządkować swoje zachowanie wynikającym z tego celom. Bądźmy szczerzy: nie jest to łatwe zadanie. Wiemy, że aby zmienić swoje zachowanie, musisz dokonać zasadniczych zmian, jeśli chodzi o wybory, których dokonujesz codziennie, i to praktycznie w każdej chwili. Jest też dla nas jasne, że będziesz musiał zmierzyć się z silnymi biologicznymi zależnościami działającymi w ośrodku mózgowym odpowiedzialnym za reakcje nawykowe, który to funkcjonuje automatycznie, a zarazem bardzo skutecznie, i to poza naszą świadomością. Odniesiesz zwycięstwo, jeśli zdasz sobie sprawę, że to nie Twoja wina, że borykasz się z takimi problemami — to po prostu Twój mózg działa w optymalny dla siebie sposób — i zdecydujesz wprowadzić zmiany, które długofalowo leżą w Twoim interesie. Mimo nakreślonych powyżej wyzwań, nie poddawaj się i nie szukaj wymówek, bo jesteś jedyną osobą, która może Cię uwolnić spod dyktatu połączeń nerwowych działających na Twoją szkodę.

Podsumowanie

- Przez cały dzień mózg wysyła Ci wiele fałszywych komunikatów.
- Te komunikaty często są dla Ciebie szkodliwe i stają na przeszkodzie do osiągnięcia celów.
- Zwodnicze komunikaty wysyłane przez mózg to wszelkie myśli, impulsy czy zachcianki, które odciągają Cię od Twoich prawdziwych życiowych celów i zamiarów.
- Myśli w Twojej głowie nie definiują tego, kim rzeczywiście jesteś.
- Mózg i umysł to dwa oddzielne byty.
- Mądry doradca może Ci pomóc zdecydować, jak się zachowywać, a także jak postrzegać i interpretować różne sytuacje.
- To umysł steruje Twoją uwagą.
- Jesteś w stanie określić swoje prawdziwe Ja i na bieżąco podporządkowywać działania celom i wartościom, które będą z nim spójne.
- Nie jesteś zaburzeniem, chorobą czy problemem.
- Nie jesteś skazany na biologię.
- Twój mądry doradca wspiera podejmowanie decyzji, które współgrają z Twoim prawdziwym Ja i dzięki temu są dla Ciebie korzystne w długiej perspektywie.
- **NIE JESTEŚ SWOIM MÓZGIEM.**

PROGRAM PARTNERSKI

— GRUPY HELION —



1. ZAREJESTRUJ SIĘ
2. PREZENTUJ KSIĄŻKI
3. ZBIERAJ PROWIZJĘ

Zmień swoją stronę WWW w działający bankomat!

Dowiedz się więcej i dołącz już dzisiaj!

<http://program-partnerski.helion.pl>

GRUPA
Helion

TWÓJ UMYŚŁ: DROGA DO PRAWDZIWEJ WOLNOŚCI!

Mózg może wywierać ogromny wpływ na życie człowieka. Niestety, często niekorzystny. Gdy mózg przejmuje kontrolę nad myślami, może to powodować podważenie poczucia własnej wartości, wywoływać pragnienia lub skłaniać do nieodpowiedniego zachowania. Może to być regularne rozgrzebywanie problemów i nadmierny krytycyzm wobec siebie, silny lęk z nieuzasadnionych powodów, obwinianie siebie za coś, na co się nie ma wpływu, a także powielanie niepożądanych wzorców zachowań. Konsekwencją tego stanu rzeczy jest obniżenie jakości życia. Ktoś, kto tak postępuje, jest nieszczęśliwy, nie wykorzystuje swojego potencjału — w rzeczywistości nie jest sobą!

Ta książka przynosi rozwiązanie tego problemu. Dzięki niej dowiesz się, jak przejąć kontrolę nad własnym mózgiem i zmusić go do pracy dla siebie. Opisana tu metoda czterech kroków pozwala wychwytywać i tłumić zwodnicze komunikaty wysyłane przez mózg, by następnie uruchomić go do koncentrowania uwagi na nowych, korzystnych działaniach i zachowaniach. W ten sposób przeprogramujesz swój mózg w zdrowy i pożyteczny sposób, co w naturalny sposób doprowadzi do stopniowych zmian w życiu: staniesz się osobą, którą naprawdę chcesz być, będziesz podejmować mądre decyzje i jednocześnie wzmocnisz i pobudzisz do działania swoje prawdziwe ja.

W tej książce:

- czym są zwodnicze komunikaty i w jaki sposób wpływają na kształtowanie nawyków
- jak oddzielić fałszywe komunikaty od własnej tożsamości
- metoda czterech kroków: zasady, praktykowanie i przydatne wskazówki
- pokonywanie problemów podczas wdrażania opisywanej metody
- opracowanie własnego planu jej wdrażania

DR N. MED. JEFFREY M. SCHWARTZ

jest psychiatrą i badaczem. Prowadzi badania na Uniwersytecie Kalifornijskim w Los Angeles. Specjalizuje się w zagadnieniach neuroplastyczności i bada wykorzystanie tej właściwości w leczeniu zaburzeń obsesyjno-kompulsywnych.

DR N. MED. REBECCA GLADDING

jest nauczycielem akademickim i lekarzem psychiatrą w szpitalu neuropsychiatrycznym Stewarta i Lyndy Resnicków. Wykłada na Uniwersytecie Kalifornijskim w Los Angeles. Zawodowo interesuje się takimi zagadnieniami jak niepokój, depresja, uważność.

OSOBOWOŚĆ ODNOWA

sensus

Księgarnia internetowa:
<http://sensus.pl>

Sprawdź najnowsze promocje:
• <http://sensus.pl/promocje>
Książki najchętniej czytane:
• <http://sensus.pl/bestsellery>
Zamów informacje o nowościach:
• <http://sensus.pl/nowości>

Zamówienia telefoniczne:
0 801 339900
0 601 339900

Helion SA
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice
tel.: 32 230 98 63
e-mail: sensus@sensus.pl
<http://sensus.pl>

ebook dostępny na:
ebookpoint

