

Są książki, które się czyta „dla wiedzy”. Są też takie, które zostawiają w człowieku ślad, jakby ktoś przestawił ciężar ciała o kilka centymetrów. Po lekturze metody Katarzyny Chłodnickiej miałem właśnie to drugie uczucie. Nie chodziło o to, że nagle stałem się „lepszą wersją siebie” w ciągu tygodnia. Raczej zobaczyłem, gdzie oddaję przewagę, zanim jeszcze zaczynam grać. I od tej chwili przestałem uważać na brak motywacji. Zacząłem uważać na mechanizmy.

Brzmi poważnie, ale to było bardzo codzienne. Przewaga, o której myśli autorka w swojej metodzie, nie ma w sobie magii. Najczęściej znika wtedy, gdy przestajesz panować nad własnym tempem, selekcją bodźców i tym, co robisz w pierwszych minutach po sygnale „start”. Zwykle nie przegrywa się wielką decyzją. Przegrywa się drobnymi odruchami. I właśnie te odruchy, po lekturze, zaczęły mi się układać w spójną całość.

Skąd wzięło się moje „oddawanie przewagi”

W moim przypadku to nie była historia jednego problemu. To była suma: chaos w głowie, rwana uwaga, poczucie, że dzień ucieka, a ja wciąż poprawiam ustawienia „żeby było lepiej”. Kiedy wracam myślami, widzę powtarzalny wzór: najpierw odkładałem trudniejsze zadanie, bo wydawało się cięższe niż naprawdę jest. Potem wchodziło coś pilniejszego. A na końcu zostawał mi ogon dnia, czyli strefa, w której człowiek jest już zmęczony i wybiera to, co łatwe, bo łatwe nie wymaga wysiłku decyzyjnego.

Nie mam tu na myśli dramatu. Pracowałem normalnie, płaciłem rachunki, wypełniałem obowiązki. Problem polegał na tym, że mój wysiłek był źle dystrybuowany. Właśnie tam, w tej dystrybucji, zaczyna się przewaga. Jeśli trafisz z energią i uwagą w właściwe miejsce, reszta przestaje być tak rozległa. Jeśli nie trafisz, to wszystko rozrasta się jak cień po deszczu.

Kiedy czytasz metodę, która nazywa mechanizmy, a nie tylko „dobre nawyki”, łatwiej zrozumieć, czemu wcześniej nie działały rady typu: „bierz się w garść”. Ja brałem się w garść. Tylko we właściwy moment garść zaciskała się za późno.

Co we mnie zaczęło „się zmieniać” po lekturze

Nie będę udawał, że po zamknięciu książki miałem natychmiastowy plan na całe życie. Zmiana przyszła falami, bo metoda, którą opisuje Katarzyna Chłodnicka, zmusza do czegoś, co w praktyce jest trudniejsze niż samo stosowanie: do weryfikacji.

W moim odczuciu sedno lektury sprowadza się do pytania: gdzie realnie tracę przewagę. Nie gdzie „mogłoby mi być łatwiej”. Nie gdzie „powinienem się starać mocniej”. Tylko: gdzie w danym momencie oddaję ster. To pytanie od razu przestawia człowieka z trybu obietnic na tryb obserwacji.

Pierwsza rzecz, którą zauważyłem, była banalna i jednocześnie wredna: luki pomiędzy aktywnościami. Między „skończyłem X” a „zacząłem Y” pojawiał się zwykle pośpiech, przeskok w inne okno, szybkie sprawdzenie wiadomości, przejrzenie tego i owego. W mojej głowie to były krótkie przerwy. W praktyce to była amputacja startu. Zaczynałem zadanie dopiero wtedy, gdy już zabrałem sobie energię i świeżość.

Druga rzecz dotyczyła sposobu myślenia o obowiązkach. [książka o negocjacjach](#) Kiedy mam w głowie listę rzeczy do zrobienia, każda z nich jest tak samo ważna, dopóki nie rozbiję jej na mniejszy wybór. Metoda, którą poznałem, przesunęła mój nacisk. Zamiast „wszystko do zrobienia”, zaczęło mnie interesować: co ma największą dźwignię w tym konkretnym dniu.

Trzecia rzecz, najbardziej zaskakująca, dotyczyła emocji. Nie „pozytywnych emocji”, tylko emocji jako sygnałów. Jeśli czujesz opór wobec zadania, to opór nie zawsze znaczy „nie rób tego”. Czasem opór znaczy „zły start”. Tę różnicę zacząłem rozpoznawać dopiero po tym, jak przestałem walczyć z oporem siłą woli.

Małe decyzje, które robią duży rachunek

Najbardziej odczuwalna zmiana przyszła wtedy, gdy przerobiłem moją rutynę na krótszy dystans decyzyjny. Zamiast próbować zarządzać całym dniem w jednym momencie, zacząłem zarządzać pierwszym ruchem.

Brzmi jak slogan, ale w praktyce chodzi o coś konkretnego: co robię, zanim „dzień mnie wciągnie”. U mnie ten moment trwał zwykle kilkanaście minut. Wcześniej te minuty były wymieszane, jak woda po wrzuceniu do niej ziemi. Teraz wiedziałem, że mogę je utrzymać w czystości.

Wtedy pojawił się dylemat, który warto uczciwie opisać: nie da się osiągnąć przewagi, jeśli próbujesz ją zbudować za pomocą samych wyrzeczeń. Przeciążenie też jest oddawaniem steru. Kiedy człowiek narzuca sobie reżim, a potem go łamie, wraca poczucie porażki i wraca stary wzór.

U mnie kompromis wyglądał tak: nie walczyłem z odpoczynkiem. Uczyłem się tylko, żeby odpoczynek nie był ucieczką od startu. Inaczej mówiąc, przerwa miała mieć granicę i cel, a nie tylko „ulga”.

Pierwsze tygodnie: obiecująco, ale bez łatwych wyników

W pierwszych tygodniach czułem poprawę koncentracji, ale to nie było proste „jest lepiej, więc tak dalej”. Były też tarcia.

Po pierwsze, metoda wymusza trzymanie się pewnej logiki, a ja przez lata działałem w trybie improwizacji. Improwizacja ma zalety, szczególnie gdy okoliczności się zmieniają, ale ma też koszt: trudniej odróżnić pilność od ważności. Kiedy próbujesz trzymać się logiki, zaczynasz częściej mówić „nie” temu, co jest tylko głośne.

Po drugie, przewaga nie jest czymś, co się raz osiąga. To raczej stan utrzymywany. Jeśli w połowie dnia oddasz uwagę, przewaga zaczyna się rozsypywać. U mnie to oznaczało, że musiałem wrócić do pilnowania „momentów przełączenia” i drobnych restartów.

Po trzecie, pojawiło się coś, co można by nazwać lękiem przed beczynnością. Kiedy przestajesz wypełniać przerwy drobnymi bodźcami, nagle czujesz przestrzeń. A przestrzeń potrafi być niekomfortowa. Wtedy łatwo wrócić do starych odruchów. U mnie kluczem było oswojenie tej pustki, ale bez wpadania w marudzenie. Po prostu nauczyłem się traktować ją jako sygnał, a nie jako problem.

PODCASTY INTEGRACJI

Nie tylko słowa.
AAC otwiera drogę do komunikacji



Rozmawia: Beata Poprawa



Maja Kłoda-Leszczyńska
Psycholożka, terapeutka WWR i specjalistka AAC

dobrane sposoby komunikowania
się i strategię

Jeśli miałbym wskazać jedną rzecz, która najbardziej pomogła, to była to zmiana języka wewnątrz głowy. Zamiast: „muszę”, częściej mówiłem: „wybieram”. To niby drobiazg, a działa, bo „muszę” brzmi jak kajdany. „Wybieram” brzmi jak sprawczość. I ta sprawczość potem trzyma człowieka, gdy wracają stare nawyki.

Jak wyglądała moja praktyka, kiedy zaczynałem wdrażać metodę

Nie chcę robić z tego instrukcji jak z podręcznika, bo metoda ma sens w konkretnej sytuacji i z konkretnej interpretacji. Ale mogę opisać, jak to wyglądało u mnie w realu, z tymi samymi problemami, które pewnie zna dużo osób.

Zacząłem od prostego założenia: zanim wejść w zadania, wybieram jedno, które ma największą dźwignię. To nie było „najtrudniejsze”. Czasem najtrudniejsze było dopiero później. Chodziło o to, co odblokowuje resztę.

Następnie zadbałem o start. Start u mnie przestawał polegać na szukaniu idealnych warunków. Zamiast tego wybierałem najbliższy sensowny krok. Jeśli zadanie to rozmowa lub kontakt, to start nie jest wstępem w głowie. Start to wiadomość, telefon albo przygotowanie krótkiego szkicu. Jeśli zadanie to pisanie, to start to nie „zbieranie materiałów na tydzień”, tylko pierwsze dwie strony w brudnym trybie.

Najbardziej zmieniło mnie to, że przestałem traktować przestój jako porażkę. Kiedy coś nie szło, nie automatycznie uznawałem, że metoda „nie działa”. Zamiast tego pytałem, co oddało przewagę: czy zabrakło jasnego startu, czy za dużo przełączeń, czy zbyt rozmyty cel, czy może za wczesna eskalacja zadania na poziom, którego jeszcze nie byłem gotów udźwignąć.

Żeby nie brzmieć abstrakcyjnie, podam krótką historię.

Miałem dzień, w którym wszystko się składało przeciwko mnie. Najpierw rano drobna awaria w planie, potem ktoś „na chwilę” wpadł do mojego workflow, a potem przyszły wiadomości, które domagały się odpowiedzi. Gdybym działał starym sposobem, wpadłbym w tryb gaszenia pożarów. Zamiast tego przypominałem sobie zasadę, którą wyniosłem z lektury, czyli pilnowanie pierwszeństwa. Wybrałem jedno zadanie, ustaliłem krótki start i zrobiłem go zanim wsiąknąłem w korespondencję. Ten ruch nie rozwiązał całego dnia. Ale sprawił, że nie oddałem przewagi w pierwszym fragmencie. Reszta była już tylko negocjowaniem tempa, a nie chaosu.

Kiedy metoda nie daje ulgi, tylko wymaga uczciwości

Były też momenty, kiedy wdrożenie metody działało gorzej niż oczekiwałem. I to jest ważne, bo przewaga nie zawsze jest dostępna w każdej sytuacji tak samo.

Jeżeli ktoś jest w środowisku, gdzie ciągle przerywaniasą normą i nawet próby uporządkowania kończą się kolejnymi prośbami, to metoda może ujawnić twardą prawdę: problemem nie jest tylko organizacja uwagi, ale układ pracy. Wtedy przewaga wymaga negocjacji z otoczeniem, a nie tylko pracy nad sobą.

Jeśli ktoś ma zdrowotne ograniczenia, zmęczenie lub brak snu, to też trzeba to uwzględnić. Zasady dotyczące startu i selekcji bodźców pomagają, ale nie zastąpią regeneracji. W moim przypadku pierwsza faza wdrożenia przyspieszyła mi tempo, a ja na chwilę myślałem, że to „dobrze”. Dopiero po kilku dniach złapałem sygnał od ciała: jestem szybki, ale nie jestem równy. Uspokojenie tempa, dodanie bufora i lepsze planowanie przerw uratowały mnie przed rozjechaniem.

Właśnie te przypadki nauczyły mnie, że metoda nie jest po to, by udowodnić sobie dyscyplinę. Jest po to, by odzyskać wpływ na to, co da się kontrolować, i nie tracić go w tym, czego kontrolować nie umiem.

Najważniejsze, co zmieniło moje podejście do ludzi i współpracy

Przewaga nie kończy się na tym, jak pracuję sam. Ona działa też w relacjach. Gdy zacząłem pilnować startów i priorytetów u siebie, łatwiej było mi mówić jasno.

Wcześniej reagowałem impulsywnie. Jeśli ktoś pisał, odpowiadałem szybko, nawet jeśli to wywracało mój rytm. Po lekturze metody częściej pytałem wprost: „co jest celem tej wiadomości” i „jaki jest termin”. Brzmi rzeczowo, a działa, bo przestajesz zgadywać, a zaczynasz dowodzić sens.

Z drugiej strony, pojawił się mój drobny błąd. Kiedy odzyskujesz przewagę, możesz niechcący zacząć traktować innych jak przeszkody. Przekonałem się o tym, gdy złapałem się na zbyt szybkim traceniu cierpliwości. Wtedy zreflektowałem się, że przewaga nie oznacza bezwzględności. Oznacza klarowność. Jeśli klarowność w kontakcie zamienia się w sztywność, to już nie jest przewaga, tylko napięcie.

Z czasem nauczyłem się jednego: można mieć swoje pierwszeństwa i jednocześnie być elastycznym. Elastyczność nie polega na braku planu. Elastyczność polega na tym, że umiesz przełożyć kolejność bez utraty sensu.

Krótką mapą na „moment oddania przewagi” u siebie

Poniżej nie jest to instrukcja dla każdego, bardziej notatka, która pomogła mi złapać moment, w którym przewaga mi ucieka. To są trzy rzeczy, które widziałem u siebie powtarzalnie, i które po lekturze zaczęły się pojawiać jak czerwone światła.

Najpierw pojawia się rozproszenie, które udaje odpoczynek. Czujesz, że „coś robisz” albo „chwilę sprawdzasz”, ale w rzeczywistości regenerujesz się w sposób, który kradnie start. Potem przychodzi rozmycie decyzji, czyli zadania przestają mieć konkret. Zaczyna się wchodzenie w podzadania bez końca. W końcu rośnie frustracja, a frustracja bywa paliwem do jeszcze większego chaosu.

Jeśli chcesz złapać to w praktyce, pomocna bywa szybka autodiagnoza, którą możesz zrobić zanim zmarnujesz kolejny godzinny blok.

- Czy to zadanie jest dziś najbardziej dźwigniowe, czy tylko najgłośniejsze?
- Jaki jest mój pierwszy, mały krok w ciągu pięciu minut?
- Co w tej chwili mnie przerzuca na inne tory, bodźce czy ludzie?
- Gdzie mogę wrócić do rytmu, zamiast zaczynać od nowa?

Te pytania trzymałem krótko, nie jako filozofię. Raczej jak latarkę. Świeci na tyle długo, by zobaczyć, co się dzieje, a potem gaszę, żeby nie spędzać całego dnia w analizie.

Jak to przełożyło się na efekty: mniej nerwów, więcej domknięć

W efekcie nie mierzyłem postępu w stylu „ile zrobione dziś”. Mierzyłem go w innym miejscu, bo tam metoda dawała mi najwięcej ulgi: w liczbie domknięć i w spadku nerwowego kręcenia się.

Z czasem zauważyłem, że potrafię domknąć zadania szybciej, bo mniej czasu spędzam w fazie [poradnik o negocjacjach](#) „zabieram się”. Zabieram się oznaczało wcześniej: planuję, szukam, układam warunki, ale nie wchodzę w konkret. Po lekturze wchodziłem wcześniej, nawet jeśli „jeszcze nie jest idealnie”. To był mój największy przełom.

Jeśli mam podsumować efekt jednym zdaniem, to brzmi ono u mnie tak: przestałem oddawać przewagę w pierwszych ruchach, więc reszta dnia przestała wymagać ratowania.

To też zmieniło sposób, w jaki myślę o produktywności. Produktywność nie jest wtedy sprintem. Jest raczej utrzymywaniem balansu. Sprint bez balansu kończy się kontuzją, a kontuzja to też oddanie przewagi, tylko w innym rozdziale.



Najtrudniejsza lekcja: przewaga wymaga granic

Metoda, którą czytałem, u mnie działała najlepiej wtedy, gdy byłem w stanie postawić granice. Granice nie są wrogiem ludzi ani obowiązków. Są sposobem na to, by obowiązki nie przejęły twojego tempa w całości.

Granice pojawiają się w drobnych decyzjach: kiedy odpisuję, na ile pozwalam wejść w prace innym osobom, jak często zgadzam się na doprecyzowania w trakcie, kiedy jest za późno na zmianę i kiedy trzeba powiedzieć „wrócimy do tego jutro”.

Zauważyłem, że im więcej mam jasnych granic, tym mniej w mojej głowie toczy się negocjacja. A negocjacja w głowie to koszt, którego nie widać w kalendarzu. To właśnie wtedy ludzie „robią wszystko”, tylko nie robią nic naprawdę domkniętego.

Drobne ostrzeżenie, które przyniosło mi ulgę

Jest jeszcze jedna rzecz, którą warto powiedzieć uczciwie. Gdy metoda zaczyna działać, łatwo popaść w pewien rodzaj dumy. Nie w dumę z siebie, tylko dumę z bycia „ogarniającym”. Wtedy można zacząć oceniać innych, jakby ich chaos był wyborem w złym guście.

Ja z tej pułapki wyszedłem przez proste spotkania, czasem przypadkowe. Ludzie pod presją też nie są „głupi”. Często są zmęczeni, mają za mało zasobów, albo po prostu nie widzą tego samego mechanizmu. Przewaga nie polega na tym, że masz rację. Przewaga polega na tym, że widzisz mechanizm i potrafisz wprowadzić zmianę, nawet jeśli jest mała.

To sprawiło, że moje podejście stało się bardziej życzliwe. Nadal pilnuję startu i priorytetów, ale mniej walczę z oporem innych, a więcej rozmawiam o warunkach pracy.

Co zostaje po tej lekturze, kiedy minie pierwszy entuzjazm

Najcenniejsze w tej historii jest to, że zmiana nie skończyła się w momencie, gdy poczułem różnicę. Został sposób patrzenia.

Kiedy mam gorszy dzień, nie interpretuję go automatycznie jako „jestem słaby”. Interpretuję go jako informację o tym, gdzie oddałem przewagę albo gdzie przewaga nie była realna. Czasem oddaje ją zmęczenie. Czasem presja. Czasem źle dobrany priorytet. Zawsze jest jakaś przyczyna, a metoda pomaga mi znaleźć ją w praktyce, a nie w poczuciu winy.

I to daje dziwnie spokojną energię. Nie taką, która unosi w niebo, tylko taką, która pozwala stanąć na ziemi i ruszyć.

Nie oddawaj przewagi, bo przewaga ma tendencję do uciekania w drobiazgach. Oddaje się ją w minutach, które wydają się nieistotne. Oddaje się ją w pierwszym przełączeniu. Oddaje się ją wtedy, gdy zamiast wybierać, reagujesz.

A ja po lekturze metody Katarzyny Chłodnickiej nauczyłem się jednego, prostego triku życiowego: zanim włączę dzień, najpierw wybieram start. I dopiero potem reszta dostaje swoje miejsce.