

SÆSON 1

NOTER, MODELLER OG VÆRKTØJER

En praktisk guide til dig, der vil forstå din hjerne – og ændre dine vaner med venlighed og viden.

nicolaicetti.com

NICOLAI CETTI



VÆRT I PODCASTEN “STENALDERHJERNEN”

Jeg hedder Nicolai Cetti, og i mange år har jeg arbejdet som golftræner og virksomhedsejer. Men de sidste fem år har jeg langsomt, men sikkert, kastet mig dybere og dybere ned i hjernen, vanerne og det evige kaos, vi kalder hverdagen.

Jeg er ikke psykolog. Ikke hjerneforsker. Bare et nysgerrigt menneske med en travl hverdag, en stenalderhjerne og en hang til at rode mig ud i dårlige vaner… og forsøge at forstå dem bagefter.

Jeg har læst bunkevis af bøger, hørt uendelige podcasttimer og testet det hele på mig selv – med blandet succes og masser af “nå ja, selvfølgelig”-øjeblikke undervejs.

Det her er ikke en akademisk manual. Det er et praktisk perspektiv fra en, der har været lige så forvirret som dig – og som stadig øver sig hver dag.

nicolaicetti.com

I DENNE E-BOG FINDER DU:

- De vigtigste pointer fra hvert afsnit i sæson 1 af “Stenalderhjernen”

- De 5 overlevelsesmekanismer – forklaret kort og konkret

- 7 grundregler for vaneændring, der faktisk virker

- 10-trinsmodellen til at ændre én vane – uden at knække dig selv

- En skabelon til din personlige vane-aftale

BRUG DEN SOM OPSLAGSVÆRK, STØTTE UNDERVEJS I PODCASTEN – ELLER SOM EN HJÆLP TIL AT KOMME I GANG.

AFSNIT 1

DIN HJERNE ER IKKE BYGGET TIL DET MODERNE LIV

HOVEDPOINTER:

• Din hjerne er stadig flere millioner år gammel – designet til overlevelse i stenalderen.

• Den forstår ikke e-mails, kaloriebomber og skærme... den reagerer stadig på fare, mad og fællesskab.

• Mange "dårlige vaner" er faktisk logiske reaktioner på et unaturligt miljø.

• Forandring starter, når du stopper med at bebrejde dig selv – og begynder at forstå dig selv.

• Pointen: Du er ikke svag. Du har bare en stenalderhjerne i et moderne samfund.

AFSNIT 2

FIGHT OR FLIGHT – OG HVORFOR DU REAGERER PÅ E-BOKS SOM VAR DET EN LØVE

HOVEDPOINTER:

• Dit nervesystem reagerer stadig som i stenalderen: hurtigt, dramatisk – og ofte upræcist.

• "Kæmp eller flygt"-responsen aktiveres af trusler... men hjernen skelner ikke mellem en sabeltiger og en sur mail.

• Når du føler dig overvældet, irritabel eller angst – er det ofte din urhjerne, der er på overarbejde.

• Moderne stimuli (fx deadlines, notifikationer, konflikter) trigger stressresponsen igen og igen.

• Du kan ikke undgå reaktionen – men du kan lære at forstå og regulere den.

AFSNIT 3

KALORIE-ØKONOMI – OG HVORFOR DU ALTID VÆLGER PIZZA FREMFOR SALAT

HOVEDPOINTER:

• Din hjerne er designet til at spare energi – det var en livsnødvendighed i stenalderen.

• Derfor foretrækker du altid det nemme, hurtige og bekvemme – også selvom du ved, hvad der ville være bedre for dig.

• Det er derfor, du tager elevatoren i stedet for trappen, bestiller take-away i stedet for at lave mad... og scroller i stedet for at sove.

• Din modstand mod forandring handler sjældent om dovenskab – men om biologi.

• Nøglen er ikke mere viljestyrke, men smartere design: gør det rigtige nemt og det forkerte besværligt.

AFSNIT 4

SOCIAL TILKNYTNING – OG HVORFOR DU HADER AT SKILLE DIG UD

HOVEDPOINTER:

• Din hjerne er bygget til at passe ind i en flok – det var livsfarligt at blive udstødt i stenalderen.

• Derfor higer du stadig efter anerkendelse, accept og "at høre til" – også i dag.

• Likes, kommentarer og sociale signaler på nettet trigger din hjerne præcis som fysisk kontakt og fællesskab gjorde engang.

• Det er derfor, du tjekker din telefon 100 gange dagligt – og føler skam, hvis du "fejler" foran andre.

• Når du skal ændre vaner, skal du bruge fællesskabet som støtte – ikke prøve at ændre dig i hemmelighed.

AFSNIT 5

NYSGERRIGHED OG FREMSKRIDT – DIN HJERNE ELSKER NYT

HOVEDPOINTER:

• Din hjerne er bygget til at søge ny viden og udforske – det var nødvendigt for overlevelse og innovation i stenalderen.

• I dag bliver den samme mekanisme kapret af nyheder, sociale medier og underholdning i endeløs strøm.

• Det er derfor, du bliver ved med at scrolle, selvom du er træt – din hjerne jagter næste "belønning".

• Teknologi og marketing udnytter din nysgerrighed og belønner dig konstant med nyt, hurtigt, nemt indhold.

• Når du forstår det, kan du begynde at designe dit miljø og dine vaner, så nysgerrighed bruges konstruktivt – ikke udmattende.

AFSNIT 6

REPRODUKTION – SEX, STATUS OG BIOLOGISK SUCCES

HOVEDPOINTER:

• Din hjerne er kodet til at søge reproduktiv succes – det handler ikke kun om sex eller status, men også om tilknytning, tiltrækning og nysgerrigheden efter at finde en partner.

• I stenalderen var det en fordel at være attraktiv og synlig – ikke for likes, men for at øge chancen for afkom og stærke relationer.

• I dag udnyttes det samme system af sociale medier, dating-apps og reklamer: de pirrer din lyst til kontakt, anerkendelse og tiltrækning.

• Alt fra selfies til parfume og præstationer rammer ind i det biologiske belønningssystem, der engang handlede om overlevelse og tilknytning – og i dag ofte fører til overstimulering og sammenligning.

• Når du forstår, hvad din hjerne egentlig forsøger at opnå, kan du begynde at vælge mere bevidst: Hvad er ægte behov – og hvad er bare tom jagt på andres blik?

AFSNIT 7

DOPAMIN – HJERNENS KOMPAS FOR LYST, LÆRING OG VANER

HOVEDPOINTER:

• Dopamin er ikke bare "belønningsstoffet" – det er hjernens motivationskompas. Det styrer, hvad du længes efter, opsøger og gentager.

• Det spiller en hovedrolle i læring, fokus, motivation og vaneformation – både de gode og de knap så gode.

• I stenalderen var det smart: Dopamin fik os til at opsøge mad, fællesskab og sikkerhed – alt det, der øgede chancen for overlevelse.

• Men dopaminsystemet vænner sig hurtigt til niveauet – så næste gang skal der lidt mere til for at skabe samme effekt. Derfor kan du ende i en spiral, hvor almindelige ting føles flade, og du hele tiden jagter "noget nyt".

• I dag bliver dopamin-systemet overstimuleret af skærme, likes, sukker og underholdning – hvilket kan føre til dopamin-træthed, hvor selv basale glæder mister gnisten.

AFSNIT 8

ET SYSTEM BYGGET TIL AT KAPRE DIN HJERNE

HOVEDPOINTER:

• Det moderne samfund er ikke bygget til dit velbefindende – det er bygget til at tjene penge på din opmærksomhed, dine impulser og dine vaner.

• Mange firmaer lever af, at du klikker, scroller, shopper, streamer og snack'er – igen og igen. Og jo mere du mister kontrollen, jo mere tjener de.

• De udnytter dine stenaldermekanismer: dopamin, nysgerrighed, frygt og sociale behov. Det er ikke tilfældigt – det er præcist designet til at holde dig fanget.

• Det handler ikke om konspiration – det er ren økonomisk logik: Jo mere du klikker, jo rigere bliver de.

• Budskabet: Det er ikke bare dig mod dig selv. Det er dig mod et system, der tjener penge på dine dårlige vaner – og som helst ser, at du aldrig stopper op og får øje på det.

AFSNIT 9

DERFOR VIRKER VILJESTYRKE (NÆSTEN) ALDRIG

HOVEDPOINTER:

• Viljestyrke er ikke en stabil superkraft – det er en begrænset ressource, der tømmes i løbet af dagen.

• Når du er træt, presset eller overstimuleret → falder din selvkontrol.

• Det er ikke svaghed, hvis du falder i. Det er biologi i et overbelastet miljø.

• Skyld og skam hjælper ikke – men ansvar og forståelse gør.

• Løsningen er ikke at "tage dig mere sammen" – det er at arbejde MED din hjerne og dit miljø, ikke imod det.

AFSNIT 10

7 REGLER FOR VANEÆNDRING – DER FAKTISK VIRKER

1. Stol ikke på viljestyrke – fjern fristelser i stedet.

2. Start mindre, end du tror – små skridt skaber succes.

3. Brug din flok – gør det sammen med andre.

4. Gør det forkerte besværligt – skab friktion for dårlige vaner.

5. Erstat – fjern ikke – dæk det samme behov på en bedre måde.

6. Gør det rigtige nemt – forbered miljøet og din hjerne.

7. Forvent rod – og fortsæt alligevel. Det er et eksperiment, ikke en test.

AFSNIT 11

10-TRINSMODELLEN – SÅDAN ÆNDRER DU ÉN VANE

1. Vælg ét område – ikke alt på én gang.

2. Beskriv den gamle vane – helt konkret.

3. Forbind vane og følelse – hvordan påvirker den dig?

4. Find behovet bag – hvad prøver du at opnå?

5. Spørg hvorfor – er motivationen din egen?

6. Spil Djævlens Advokat – hvad vil få dig til at falde i?

7. Design din nye vane – gør det nemt, konkret og belønnende.

8. Visualisér succes – hvordan føles det at lykkes?

9. Sæt triggers og påmindelser op – hjælp dig selv.

10. Lav en aftale med dig selv – skriv det ned og forpligt dig. (brug skabelon fra næste side)

AFSNIT 11

✍️ DIN AFTALE MED DIG SELV

Jeg [indsæt gammel vane]
– og det får mig ofte til at føle mig [indsæt følelse(r)].

Derfor har jeg besluttet mig for at [indsæt ny vane],
og jeg vil støtte mig selv ved at [indsæt triggers/påmindelser/design].

Jeg forpligter mig til at gøre det i [indsæt realistisk periode, fx 30 dage].

Jeg gør det, fordi jeg ønsker at føle mig [indsæt ønsket følelse eller tilstand].

Jeg accepterer, at jeg ikke er perfekt –
og jeg giver mig selv lov til [indsæt realistiske undtagelser].

Underskrevet, med respekt for mig selv:
[Dit navn]

AFSNIT 12

KEND DINE VÆRDIER OG VÆLG DIN RETNING

• Vaner er kun gode, hvis de fører dig i den rigtige retning.

• Din retning finder du ved at kende dine værdier.

• Tænk tilbage: Hvilke øjeblikke de sidste måneder gav dig mening og stolthed?

- Hvad gør mig stolt, når jeg tænker tilbage på mit liv?
- Hvornår føler jeg mig mest levende og nærværende?
- Hvad vil jeg gerne have mere af i mit liv?

• Gode vaner bringer dig tættere på dét, der betyder noget for dig.

• Når du har valgt en vane, du vil ændre – brug 10-trinsmodellen fra afsnit 11.

“

Jeg troede, jeg var alene om at kæmpe. Så opdagede jeg, at vi alle sammen kæmper – bare med en hjerne, der stadig tror, vi lever i vildmarken.

nicolaicetti.com



TAK FORDI DU LÆSTE MED

Hvis du nåede helt herned – så har du allerede gjort mere end din stenalderhjerne forventede af dig. Respekt for det!

Jeg håber, du har fået nye indsigter, måske lidt grin – og ikke mindst følelsen af, at du (måske) ikke er helt så håbløs, som du nogle gange tror.

Husk: Det handler ikke om at blive en optimeret supermenneske-version af dig selv. Det handler om at forstå, hvordan du virker – og bruge det til at leve lidt klogere, lidt lettere og lidt mere menneskeligt.

Og hey – du har allerede taget første skridt. Resten? Det kommer ikke af rygrad... men af små, smarte justeringer.

Vi lyttes ved i podcasten!

nicolaicetti.com