

Bons Hábitos ~~Maus~~ Hábitos

«A MAIOR
ESPECIALISTA
MUNDIAL
NESTA ÁREA»

Angela Duckworth,
autora de *Grit*

A ciência de fazer mudanças
positivas que se mantêm

WENDY WOOD

Professora universitária e investigadora

ARENA

*Para o Steve, que torna tudo possível,
até escrever um livro.*

Índice

Parte I: Como somos realmente

- | | |
|---|----|
| 1. Persistência e mudança | 11 |
| 2. As profundezas debaixo da superfície | 31 |
| 3. Apresentando o seu segundo eu | 48 |
| 4. Então e o conhecimento? | 70 |
| 5. Então e o autocontrole? | 89 |

Parte II: As três bases da formação dos hábitos

- | | |
|--|-----|
| 6. Contexto | 109 |
| 7. Repetição | 130 |
| 8. Recompensa | 150 |
| 9. A consistência é para quem termina as tarefas | 169 |
| 10. Controle total | 188 |

Parte III: Casos especiais, grandes oportunidades e o mundo que nos rodeia

- | | |
|--------------------------------------|-----|
| 11. Saltar de janelas | 207 |
| 12. A resiliência especial do hábito | 228 |
| 13. Contextos de adicção | 244 |
| 14. Contentes com o hábito | 262 |
| 15. O leitor não está sozinho | 280 |

- | | |
|---------|-----|
| Epílogo | 299 |
|---------|-----|

<i>Como parar de olhar para o telemóvel com tanta frequência</i>	303
<i>Notas</i>	309
<i>Bibliografia</i>	343
<i>Agradecimentos</i>	377
<i>Créditos das ilustrações</i>	381

PARTE I

Como somos realmente

Persistência e mudança

«O hábito é, por assim dizer, uma segunda natureza.»

CÍCERO

De tempos a tempos, a minha prima vai ao Facebook proclamar que irá mudar de vida. No caso dela, isso significa perder peso. Começa sempre da mesma maneira: tem arrependimentos, pesa mais do que quer, tem problemas de costas e os quilos extra só os agravam. Depois resume tudo numa linguagem que todos compreendemos. Diz que se sente *bloqueada*. Sente que é incapaz de mudar. Por último, pede ajuda aos amigos das redes sociais.

O mundo das redes sociais (ou, pelo menos, o pequeno canto da minha prima) é amplamente encorajador: «Tu consegues! Se alguém consegue, esse alguém és tu.»

«Não há nada que não consigas fazer.»

«És uma das mulheres mais fortes que eu conheço.»

«Essa coisa da perda de peso não te vai derrotar.»

Os amigos da minha prima apoiam-na. Desempenham corretamente os respetivos papéis no sofisticado processo social que a minha prima está a iniciar: primeiro, os compromissos dela são partilhados com os seus pares e, conseqüentemente, tornam-se mais fortes e mais vívidos para ela. Mas há um segundo passo menos evidente nesse processo: a minha prima também aumentou as hipóteses de falhar. As suas declarações públicas tornam-na

responsável pelo sucesso. Comparada com uma simples resolução privada de perder peso, a sua declaração pública torna a desilusão mais onerosa. É isso que confere um aspeto dramático a estas publicações. A minha prima não se limita a dizer que gostava de perder algum peso — jura que, desta vez, vai conseguir. Os amigos reagem com conselhos adequados para uma heroína que vai começar a sua viagem: «Nunca acredites quando te disserem que não consegues.» A minha prima não vai limitar-se a perder 7 quilos — vai começar uma nova vida. A sua determinação é clara e forte e tornou-a pública.

E mesmo assim... todos sabemos onde isto vai parar.

A economia clássica dá-nos uma perspetiva do dilema da minha prima. O *Homo economicus*, ou «ser humano económico», refere-se ao nosso interesse próprio supostamente imutável e racional, o tipo de interesse que tornaria o comportamento económico tão previsível quanto a álgebra. Como bons exemplos do *Homo economicus*, pensa-se que somos *maximizadores da utilidade* — essencialmente, espera-se que estejamos sempre racionalmente em busca de objetivos benéficos. A noção desta excelente figura racional surgiu claramente há cerca de 200 anos, no trabalho do teórico político John Stuart Mill. Contudo, mesmo nessa altura, a sua ideia atraiu desprezo e críticas. Na verdade, foram os primeiros críticos da opinião arrogante de Mill sobre a nossa racionalidade coletiva que cunharam o termo *Homo economicus*, para caricaturar a análise do autor. Desde então, gradual e intermitentemente, a área da economia desenvolveu uma compreensão da natureza humana mais realista e mais labiríntica. A dada altura, até os princípios mais fundamentais da nossa economia foram alterados em função das nossas irracionalidades obstinadas. Nem sequer o pai da economia moderna foi deixado em paz. Pode ser verdade, como Adam Smith afirmou, que todos agimos «relativamente ao [nosso] próprio interesse», contudo, esse interesse pode ser definido com uma variedade espetacular — ou seja, humana.

Não pude deixar de pensar no *Homo economicus* quando vi a publicação da minha prima. Se ela fosse uma criatura puramente racional regida por intenções claras, então poderia mudar o seu estilo de vida de maneira simples e discreta. Não seriam necessárias proclamações.

Quão difícil é, na verdade, mudarmo-nos a nós mesmos?

Como a maioria de nós, a minha prima sabia intuitivamente a resposta a esta pergunta: é muito difícil.

Consequentemente, arranjou algumas maneiras proativas de se comprometer com essa mudança. Vinculou-se aos seus planos e aumentou os custos do fracasso. Foi para além de simplesmente optar por mudar. Começou a transformar o seu próprio ambiente social num ambiente que lhe dificultava *não* perder peso. Isto devia ter resultado.¹

E resultou. Duas semanas depois da primeira publicação, publicou uma atualização: tinha perdido 1 quilo. «É um excelente começo.»

Mas, depois... silêncio.

Um mês mais tarde fez uma publicação a dizer que ainda estava a tentar, mas sem grande sucesso. «Ainda não tenho perda de peso para vos contar.» E, durante algum tempo, esta foi a sua última publicação sobre este assunto.

Quando voltei a encontrar-me com ela, seis meses depois, ainda não tinha perdido mais peso. Na verdade, a única alteração era que, agora, tinha um fracasso adicional em relação ao qual sentir-se mal. Um fracasso oneroso e público. O resultado para a minha prima, tal como acontece com tantas pessoas que querem tentar mudar o seu comportamento, foi que isso simplesmente não aconteceu. Ela tinha a vontade, tinha a determinação e tinha algum apoio dos seus pares. É suposto isso ser suficiente, mas não é.

O início de uma solução para este problema é reconhecer que não somos totalmente racionais. As razões por trás das nossas ações podem ser obscuras. As coisas que nos sustentam podem ser surpreendentes. Só recentemente é que os cientistas começaram

a desvendar a natureza multifacetada dos nossos eus e a identificar os nossos vieses e as preferências daí resultantes. Sabendo isto, nunca vamos anular totalmente estas influências, mas podemos tê-las em conta quando agimos. O nosso próprio comportamento advém de algumas das fontes de irracionalidade mais misteriosas, profundamente escondidas e (até há pouco tempo) não reconhecidas.

O que é que está a minar as tentativas de mudança da minha prima? O que é que nos está a minar a todos? A resposta é que não compreendemos realmente o que motiva o nosso comportamento. O problema é ainda mais profundo do que isso. Precisamos de parar de sobrestimar os nossos eus racionais e, em vez disso, compreender que também somos feitos de partes mais profundas. Podemos pensar nessas outras partes como eus totalmente diferentes, que apenas estão à espera de ser reconhecidos — e de receber o comando de deitar mãos à obra.

A ciência está finalmente a começar a revelar porque é que temos sido incapazes de mudar o nosso próprio comportamento. Melhor ainda, está a mostrar-nos como pegar nesse novo conhecimento e formular um plano para realizar mudanças duradouras nas nossas vidas.



Talvez o leitor tenha tentado poupar dinheiro seguindo um orçamento. Ou talvez tenha tentado aprender um novo idioma com aulas online. Talvez o seu objetivo fosse sair mais e conhecer pessoas novas. Inicialmente, as suas intenções eram fortes, apaixonadas, resolutas. Mas o tempo foi passando e não conseguiu manter esse empenho. O resultado que queria simplesmente não aconteceu.

Trata-se de uma experiência humana comum: queremos fazer uma mudança e formamos intenções fortes. Supostamente, basta isso. Pense em quão unívoca é a sabedoria comum sobre este assunto, desde o «Ela simplesmente não o queria o suficiente»

até ao «Estás a fazer o teu melhor?». Este raciocínio fácil começa na primeira infância («Almeja às estrelas!») e não abranda até ao fim, essa fase da vida em que muitos de nós (infelizmente) têm de «lutar» contra doenças como o cancro. O etos é que a nossa força de vontade é tudo. Consequentemente, a autotransformação torna-se uma espécie de teste à nossa personalidade — ou, pelo menos, à nossa parte consciente. O famoso lema da *Nike* pode ter começado com alguma ironia, mas a qualidade resoluta da mensagem — e a nossa recetividade — transformou-o no mandamento secular que é hoje: *Just Do It* (Faça-o, simplesmente). O corolário é este: se não *estivermos* («a fazê-lo, simplesmente»), então devemos apenas estar a *escolher* não o fazer.

Aposto que isso seria uma novidade para a minha prima e para todos os amigos dela. Ela fez claramente uma escolha e tentou claramente que isso acontecesse. Simplesmente não aconteceu. Infelizmente, nestas condições, o fracasso é especialmente desanimador. A comparação com pessoas que têm mais sucesso torna-se dolorosa. É difícil não comparar os nossos fracassos no que respeita a mudar com pessoas que têm muito sucesso em persistir nos seus compromissos: atletas profissionais que treinam várias horas todos os dias; músicos que passam meses a preparar-se para um espetáculo; escritores de sucesso que produzem página atrás de página até concluírem um projeto. Vemos estes magistras executantes e só conseguimos interpretar o seu sucesso misterioso e invejável através da lente da força de vontade: eles devem estar a «Fazê-lo, simplesmente». Nesse caso, porque é que nós não conseguimos? Porque é que as nossas conquistas de vida parecem irrisórias comparativamente às deles?

Acabamos por nos sentir insignificantes.

É fácil cada um de nós concluir que simplesmente não está à altura, que se nos limitássemos a fazer um compromisso suficientemente forte para mudar, também nós seríamos bem-sucedidos. Mas não tivemos essa força de vontade. Não conseguimos «Fazê-lo, simplesmente».

Isto tornou-se um fenómeno nacional nos EUA. Quando os norte-americanos são inquiridos sobre o maior obstáculo à perda de peso para os obesos, a falta de força de vontade é o obstáculo citado com mais frequência.² Três quartos dos norte-americanos acreditam que a obesidade resulta da falta de controlo em relação à ingestão de comida.

Até os próprios obesos relatam que a sua própria falta de força de vontade é o maior obstáculo à perda de peso. Oitenta e um por cento afirmaram que a falta de autocontrolo era a sua ruína.³ Como não é de surpreender, quase todos os participantes no inquérito tinham tentado mudar. Tinham feito dieta e exercício, mas em vão. Alguns tinham tentado perder peso mais de 20 vezes! Contudo, ainda assim, acreditavam que tinham falta de força de vontade.

Três quartos é uma grande maioria. Cerca de três quartos dos norte-americanos compreendem atualmente que a Terra gira em torno do Sol. Por outras palavras, isso é um facto consumado. A falta de força de vontade é o problema.

No entanto, a história da minha prima dificilmente é única. Aposto que cada um de nós teve uma experiência semelhante. Cada um de nós não conseguiu mostrar força de vontade. E mesmo assim continuamos a acreditar nela. Atribuímos-lhe uma autoridade astronómica quando proporciona resultados astrológicos. Qual é o ingrediente em falta que torna possível a mudança real e duradoura?

*

Foi este quebra-cabeças que, inicialmente, me atraiu para o estudo da mudança de comportamento: Porque é que é fácil tomar a decisão inicial de mudar e até começar a fazer algumas das coisas certas — mas é difícil persistir a longo prazo? Enquanto aluna de pós-graduação e jovem professora catedrática, vi alguns dos meus colegas mais motivados e talentosos debaterem-se com este dilema. Queriam concretizar algo e começavam projetos interessantes, mas não conseguiam enfrentar o desafio de serem

continuamente produtivos no ambiente universitário altamente desestruturado.

No início da minha carreira, um brilhante aluno de pós-graduação que tinha um problema de procrastinação entrou para o meu laboratório. Era excelente na sala de aula, mas parecia perder-se quando trabalhava em projetos de investigação autônomos. Tentei ajudá-lo marcando horários de trabalho regulares e pequenos marcos que ele tinha de concluir. Este aluno acabou por se deparar com um prazo universitário fixo. Para poder continuar os estudos, tinha de entregar a proposta de tese até uma data específica. Nessa manhã, cheguei cedo ao meu gabinete, com esperança de ler o trabalho dele, e fui recebida pelo desenho de uma pedra tumular que ele tinha afixado na minha porta. Percebi o que acontecera. O aluno não cumpriu o prazo e desistiu do sonho de uma carreira acadêmica.

Se o leitor alguma vez passou tempo num ambiente universitário, aprendeu rapidamente que a inteligência e a motivação têm pouco que ver com conseguir fazer as coisas regularmente. Então o que é que tem que ver com isso?

Parece-me que a hipótese da força de vontade surge de um erro inicial, mas, de muitas maneiras, um erro racional. Quando a minha prima decidiu perder peso ou quando o leitor decide mudar de carreira, parece que a componente mais importante foi alcançada. O mundo é um sítio ruidoso e caótico, que nos inibe de tomar decisões críticas. A maioria de nós evita tomar essas decisões até ter de o fazer. Por isso, quando o fazemos, sentimo-lo como um triunfo. Perdemos alguns quilos, mudamos de emprego... mas então as coisas abrandam. A força de vontade não é o problema. Se o leitor tivesse perguntado à minha prima se ela ainda queria ou não alcançar o seu objetivo umas semanas depois de ter feito a publicação inicial, tenho a certeza de que ela responderia que sim (embora, provavelmente, com um pouco mais de hesitação).

*

A ciência vem mostrando que, independentemente dos anúncios da *Nike* e da sabedoria convencional, nós não somos um único todo unificado. Em termos psicológicos, não temos uma mente única. Ao invés, as nossas mentes são compostas por múltiplos mecanismos separados, mas interligados, que orientam o nosso comportamento. Acontece que alguns desses mecanismos são adequados para lidar com a mudança. Estas são as características que conhecemos — a nossa capacidade de tomar decisões e a nossa força de vontade. São-nos familiares porque as experienciamos conscientemente. Quando tomamos decisões, analisamos conscientemente informações relevantes e geramos soluções. Quando exercemos força de vontade, aplicamos ativamente esforço e energia mentais. As decisões e a força de vontade recorrem àquilo a que chamamos funções de *controle executivo* da mente e do cérebro, que são processos cognitivos ponderados, para selecionar e monitorizar as ações. Em grande medida, temos consciência destes processos. São a nossa realidade subjetiva ou o sentido de agência que reconhecemos como «eu». Por muito que sintamos o stress de exercer a força física, temos consciência da dificuldade de exercer a força mental.

O controlo executivo tem de cobrar o que lhe é devido. Muitos dos desafios da vida não exigem nada mais do que isto. A decisão de pedir um aumento no emprego começa pela marcação de uma reunião com o chefe. Formula cuidadosamente o seu pedido e descreve os seus motivos. Ou então decide pôr algum romance na sua vida, convidando aquela pessoa atraente do ginásio para ir tomar um café. Depois de alguma deliberação, encontra uma maneira descontraída e correta de o fazer. A determinação funciona nestes casos isolados. Tomamos a nossa decisão, preparamos a nossa determinação e arranjamos força para fazer o que temos de fazer.

No entanto, há outras partes das nossas vidas que são teimosamente resistentes ao controlo executivo. E, de qualquer maneira, pensarmos sempre que agimos seria uma maneira extremamente ineficiente de vivermos as nossas vidas. Irei regressar a isto mais

tarde, mas consegue imaginar tentar «tomar uma decisão» de ir ao ginásio de cada vez que vai? Estaria a condenar-se a reavivar o entusiasmo do Primeiro Dia a cada dia. Estaria a obrigar a sua mente a passar por esse processo esgotante de se debruçar sobre todas as razões pelas quais sentia que devia ir ao ginásio para começar — e, porque as nossas mentes são maravilhosa e irracionalmente contraditórias, também teria de pensar em todas as razões para *não* ir. De cada vez. Todos os dias. É assim que a tomada de decisões funciona. Estaria constantemente a debater-se com dificuldades mentais, tendo pouco tempo para pensar sobre outras coisas.

Aquilo que vamos descobrir neste livro é que há outras partes da nossa mente, partes que são especificamente adequadas para estabelecer padrões de comportamento repetidos. Estes são os nossos hábitos — mais adequados para funcionar automaticamente do que para se envolver no trabalho ruidoso e combativo dos debates que normalmente acompanham a nossa tomada de decisões. O que também iremos ver é que grande parte da vida *já* está contida nessas partes automáticas — as partes simples e assíduas de si mesmo, que o leitor pode atribuir a uma tarefa. O que pode ser melhor do que isso para alcançar objetivos importantes e de longo prazo? Salte a parte dos debates e deite mãos à obra. É exatamente para isso que os hábitos servem.

A ciência e a nossa própria experiência mostraram que as nossas mentes formam hábitos, tanto inócuos quanto importantes. Aposto que os primeiros 15 minutos em que está acordado decorrem exatamente da mesma maneira todas as manhãs. Isso é natural. Mas é fácil concluir que as nossas mentes devem estar constantemente a criar e a recriar tendências ativas e deliberadas para persistir. É fácil acreditar que a persistência advém dos nossos esforços repetidos e conscientes de moldar as nossas ações para alcançar os nossos objetivos. Se os nossos padrões de comportamento fossem resultado de «Fazê-lo, simplesmente», como demasiados de nós acreditam, então as nossas mentes conscientes teriam de estar a escolher continuar a fazer as coisas que fazem todos os dias... certo?

Poderiam fazê-lo, se as obrigássemos. Contudo, as nossas mentes conscientes têm pouco contacto com todos os tipos de coisas que fazemos — em especial com as coisas habituais. Em vez disso, há um mecanismo vasto, semioculto e não consciente que está a funcionar, um mecanismo que podemos orientar com sinais e estímulos da nossa mente consciente, mas que, em última análise, funciona sozinho, sem grande interferência do controlo executivo. Estas partes de nós são enormemente diferentes dos eus conscientes que conhecemos e podem ser utilizadas de maneiras extremamente diferentes.

O eu que conhecemos preocupa-se com aumentos salariais e romance. Os nossos eus *não conscientes* estão a formar hábitos que nos permitem repetir facilmente aquilo que fizemos no passado. Temos pouca experiência consciente de formarmos um hábito ou de agirmos por hábito. Não controlamos os nossos hábitos da mesma maneira que controlamos as nossas decisões conscientes. Esta é a natureza subterrânea e escondida do hábito. Explica de que modo a nossa conversa casual sobre o assunto é marcada por uma estranha sensação de submissão: «Ah, bem, é apenas o meu hábito» — como se os hábitos quase existissem separados de nós ou funcionassem em paralelo aos eus que nós experienciamos. E é verdade, os hábitos têm sido um mistério, presos há décadas na ideia de que quebrar os maus ou formar novos, benéficos, tem apenas que ver com as intenções e a força de vontade.

Antes de avançarmos, é importante salientar que os mesmos mecanismos de aprendizagem são responsáveis tanto pelos nossos bons hábitos, ou seja, os que estão alinhados com os nossos objetivos, como pelos nossos maus hábitos, aqueles que entram em conflito com os nossos objetivos. Sejam bons ou maus, os hábitos têm as mesmas origens. Como é evidente, resultam em experiências muito diferentes, mas não permita que isso influencie a maneira como pensa neles. Nesse aspeto, ir ao ginásio regularmente e fumar alguns cigarros por dia são a mesma coisa. São exatamente os mesmos mecanismos que estão em funcionamento.

Contudo, para os nossos objetivos de saúde, praticar exercício e fumar são coisas diametralmente opostas. O propósito deste livro é mostrar de que modo podemos utilizar a nossa compreensão consciente dos nossos objetivos para orientar os nossos eus habituais. Podemos definir a ordem do dia, podemos dirigir. Se soubermos como funcionam os hábitos, podemos criar pontos de contacto entre eles e os nossos objetivos, de modo a que se sincronizem de maneiras espantosamente vantajosas. Como iremos ver, já o fazem nalguns casos.



Fui aluna de pós-graduação num dos melhores laboratórios de investigação de atitudes do mundo. Fornecíamos às pessoas informações sobre um assunto específico e testávamos a forma como isso influenciava os seus juízos de valor e opiniões. Desenvolvemos importantes modelos de como as pessoas agem para mudar as suas atitudes e comportamento. O nosso foco eram as fases iniciais da mudança — como influenciar as pessoas a adotar novos pontos de vista em relação ao mundo. Estudámos, por exemplo, as maneiras como os apelos persuasivos criam apoio para as políticas ambientais. Era um trabalho importante e útil. Como disse anteriormente, muitas decisões de vida estão sujeitas sobretudo ao controlo executivo, a cabina de pilotagem para as mudanças iniciais nas nossas vidas.

Mas há outras coisas que requerem mais do que tomadas de decisão e vontade iniciais: tornarmo-nos um melhor progenitor, um cônjuge mais recetivo, um funcionário mais produtivo, um aluno mais diligente ou um gastador mais prudente. Estas mudanças não acontecem todas ao mesmo tempo. Em vez disso, desenrolam-se durante longos períodos — anos — com ações que têm de ser mantidas de forma constante. Se o seu objetivo for reduzir a sua pegada ambiental, não basta ir de autocarro do emprego para casa hoje. Tem de o fazer hoje, amanhã e no futuro. Para se tornar solvente e pagar as suas dívidas, não basta abdicar de comprar aqueles

sapatos ou aquele telemóvel novos. Tem de resistir a fazer compras repetidamente, pelo menos até as suas contas bancárias terem saldo positivo. Para formar novos relacionamentos, tem de persistir, mesmo que a primeira pessoa do ginásio recuse o seu convite para tomar um café. Tem de conhecer mais pessoas de quem poderá gostar e fazer repetidamente propostas de se relacionar com elas. De alguma maneira, tem de ficar empenhado nos *procedimentos* consistentes de fazer as coisas.

Quando iniciei a minha própria investigação, não tardei a aperceber-me de que a persistência era especial. Na verdade, não comecei por estudar o hábito — queria compreender como é que as pessoas persistem. A sabedoria convencional dizia que a persistência exigia atitudes fortes — suficientemente fortes para conseguir que as pessoas fizessem uma mudança e depois a mantivessem a longo prazo. Percebi que era possível testar esta ideia em grande escala revendo todas as investigações que tinham medido o que as pessoas queriam e tencionavam fazer — inscrever-se numa aula, apanhar a vacina da gripe, reciclar, apanhar o autocarro — e depois testado o que realmente tinham feito. Levaram por diante as suas intenções e inscreveram-se na aula, levaram a vacina, reciclaram ou apanharam o autocarro? Parecia uma pergunta simples e evidente, e que devia ter uma resposta objetiva.

Eu e uma das minhas alunas, Judy Ouellette, revimos sistematicamente 64 estudos que incluíam mais de 5000 participantes em investigações. Aquilo que descobrimos foi surpreendente. No caso de alguns comportamentos, as pessoas agiam como seria de esperar. Se diziam que tencionavam inscrever-se numa aula ou tomar a vacina da gripe, era normal inscreverem-se ou vacinarem-se. No caso destes comportamentos pontuais e ocasionais, as decisões conscientes imperavam e as pessoas com atitudes fortes limitavam-se a tomá-las. Quanto mais fortes eram os seus planos, mais provável era que executassem a ação. Contudo, havia outros comportamentos que eram desconcertantes. Com ações que podiam ser repetidas com frequência, como a reciclagem ou

apanhar o autocarro, as intenções não tinham muita importância. Consequentemente, as pessoas podiam querer reciclar o lixo ou apanhar o autocarro para o emprego, mas o seu comportamento não cumpria. Se normalmente deitassem tudo para o lixo comum, então continuavam a fazer isso, independentemente das suas intenções de reciclar. Se normalmente fossem de carro para o emprego, então continuavam a fazê-lo, independentemente das suas intenções de apanhar o autocarro. No que respeitava a alguns comportamentos, as atitudes e os planos das pessoas tinham pouco impacto na forma como agiam.

Estes resultados foram inesperados. Devia ter acontecido que quando as pessoas tomavam uma decisão de agir e formavam uma intenção forte, faziam-no simplesmente. Quando fui publicar os resultados, o editor da revista pediu-me que repetisse as análises, mas voltei a chegar à mesma conclusão. Consequentemente, pediram um novo estudo que validasse os resultados. Uma vez mais, descobrimos que as ações repetidas eram diferentes. As pessoas podiam indicar conscientemente atitudes e planos fortes, mas continuavam a repetir as ações do passado independentemente disso. Por fim, a investigação foi publicada e, desde então, foi reproduzida centenas de vezes. Como é evidente, nem todos os cientistas ficaram convencidos. Alguns argumentaram veementemente contra as conclusões, acreditando que as atitudes e intenções conscientes são suficientes para explicar o comportamento.⁴

Essa investigação inicial provou ser essencial para identificar a natureza especial da persistência. Por especial quero dizer que a persistência não estava ligada àquilo que pensáramos anteriormente. Não parecia estar ligada a nada nos modelos aceites e não parecia seguir a fórmula sugerida pela sabedoria convencional. A persistência parecia ser *mais* do que aquilo que presumíamos que era e também parecia ser um pouco mais estranha. Viemos a descobrir que não podíamos limitar-nos a invocá-la pedindo às pessoas que afirmassem as suas intenções. Em grande medida, a persistência não refletia atitudes e planos fortes.

Contudo, de certa maneira, os críticos tinham razão, porque a minha investigação inicial não explicou o que é que *efetivamente* leva as pessoas a persistir. Sabíamos que a persistência era especial. Não sabíamos como fazê-la acontecer. Demorou décadas, mas essas críticas foram finalmente abordadas. Sabemos agora que é o hábito que cria a persistência. Este livro explica aquilo que aprendemos sobre como criar hábitos.

*

O mito de que a mudança de comportamento implica pouco mais do que intenções fortes e a força de vontade para as implementar tem funcionado com sucesso desde há muito tempo. Consequentemente, é útil refletir sobre ele criticamente. Exatamente de que modo é que a utilização do controlo executivo funcionaria no que respeita à implementação de mudanças duradouras?

Sabemos que, quando as pessoas estão realmente determinadas e empenhadas em perder peso, é possível perderem aproximadamente 7 a 9 quilos. É esta a quantidade de peso que uma pessoa obesa pode contar perder durante um programa de perda de peso com uma duração de seis meses.⁵ Isso conta para alguma coisa.

Mas sabemos mais coisas. A dada altura, a maioria das pessoas que participam nesses programas acabam por recair nos seus antigos padrões de alimentação e de exercício. Cinco anos depois de participarem num programa típico de perda de peso, apenas cerca de 15 por cento dos participantes mantiveram a perda de até aproximadamente 5 quilos.⁶ A grande maioria voltou ao seu peso original ou ganhou ainda mais peso. Isso não conta para nada.

Os programas comerciais de controlo de peso conhecem estes dados. Falei com David Kirchoff,⁷ antigo presidente e diretor executivo da Weight Watchers, sobre o sucesso a longo prazo dos membros da organização. Kirchoff admitiu: «Na grande maioria dos casos, quando fazem esforços de mudança, as pessoas simplesmente não conseguem cumpri-los. Sabe, qualquer pessoa que faça o programa da Weight Watchers durante tempo suficiente acabará

por ter sucesso — se realmente cumprir o programa. O que constatámos foi que a maior parte das pessoas não o cumpre. Isso é o outro lado da Weight Watchers.»

Cumprir um programa como o da Weight Watchers envolve um esforço constante. «Penso nisso mais ou menos do seguinte modo», disse Kirchhoff, «se tiver um problema de perda de peso, terá sempre um problema de perda de peso. Se estiver programado para fazer consumos excessivos, se usar a comida de uma certa maneira, se se debater com a comida porque o seu metabolismo funciona de determinado modo, trata-se de uma doença crónica que nunca irá desaparecer. Não há cura para a obesidade. O que significa que, periodicamente, irá ter uma recaída. Seguidamente, tem de voltar ao bom caminho. Não é como se fizesse o programa da Weight Watchers, perdesse peso e nunca mais voltasse a ganhá-lo — pronto.»

Isto é uma maneira difícil de viver. Como Kirchhoff afirmou: «Em muitas das reuniões da Weight Watchers, via-se a dificuldade e o sofrimento. Via-se pessoas que perdiam 45 quilos. E depois recuperavam-nos na totalidade. Via-se o impacto que isso tinha nelas. Sentiam-se pessimamente. Sentiam que era um total fracasso. A confiança delas ficava totalmente abalada.»

O controlo de peso é um exemplo particularmente útil apenas porque pode ser facilmente quantificado e porque foi amplamente estudado. Contudo, as mesmas dinâmicas estão em jogo se o leitor estiver a tentar passar mais tempo de qualidade com os seus filhos, a tentar poupar dinheiro ou a manter-se concentrado no emprego.

O problema é que a teoria da autotransformação baseada em intenções fortes e força de vontade subestima drasticamente a probabilidade de se ter uma recaída. Analisemos de que modo a minha prima tentaria persistir na perda de peso através da pura força das suas decisões, sem desenvolver novos hábitos.

Irá tomar essa decisão num ambiente hostil. Compra regularmente muita «comida de plástico» para os filhos adolescentes. O resultado é uma cozinha cheia de bolachas, batatas fritas,

biscoitos, refrigerantes, gelado. Há comida em todo o lado — nas bancadas, nos armários, no frigorífico e no congelador. Neste ambiente, acompanhada de crianças que estão constantemente a petiscar, a minha prima come enquanto vê televisão, fala ao telemóvel e recebe familiares. Gosta de ir ao centro comercial e arranja sempre tempo para fazer uma pausa e comer *fast food*. A vida dela parece girar à volta de comer enquanto faz seja o que for.

Neste caso, vale a pena ter em conta que o ambiente natural não é inerentemente hostil. Os nossos antepassados certamente achariam graça à ideia de que a comida é tudo menos escassa e de que, um dia, seríamos atormentados pela sua superabundância. Contudo, o problema não é apenas a abundância. Segundo David Kessler, antigo comissário da Food and Drug Administration, a autoridade dos alimentos e medicamentos dos Estados Unidos, não é apenas a satisfação dos clientes que guia a indústria alimentar.⁸ A indústria, incluindo os produtores, os cozinheiros, os provedores, os embaladores, os comercializadores, os distribuidores e os retalhistas, estão a investir em alimentos *hiperestimulantes* — alimentos que têm o poder de nos manter a comer. Neste preciso momento, há cientistas a trabalhar arduamente para criar maneiras de conseguir que o leitor coma mais do que deseja naturalmente. É importante saber isto, não para desenvolver uma sensação de impotência, mas para preservar o nosso sentido de identidade. O ambiente atual constitui um grande desafio e só conseguiremos enfrentá-lo e vencê-lo se formos capazes de o compreender plenamente.

Para piorar este desafio, a minha prima vive num subúrbio que não facilita a prática de exercício. A cidade onde vive foi feita para conduzir e não para caminhar. Tem três carros no caminho de acesso, a poucos passos da porta de casa. E a casa é pequena, sem espaço para equipamentos de exercício volumosos.

Para cumprir as suas intenções neste ambiente, a minha prima teria de resistir continuamente à tentação de comer excessivamente e de não se mexer suficientemente. A sua vida tornar-se-ia uma

decisão difícil atrás de outra decisão difícil. Todos os dias seriam como no filme *O Feitiço do Tempo*: um dia cíclico, resistindo repetidamente às mesmas conveniências e confortos, concentrando-se repetidamente nas suas fraquezas subjacentes, pondo-se à prova repetidamente.

A decisão e a vontade simplesmente não são as ferramentas a utilizar para fazer sacrifícios continuados de maneira a persistir nos nossos novos objetivos. Isso é demasiado penoso e não nos deixaria tempo para pensar em mais nada! Pior ainda, o melodrama desta abnegação contínua é contraproducente.

O psicólogo Daniel Wegner e os seus colegas criaram uma experiência para demonstrar o efeito irónico de inibirmos os nossos desejos. Indicava-se aos participantes que fizessem uma tarefa simples — *não* pensar num urso branco. De qualquer maneira, quem é que passa muito tempo a pensar em ursos brancos? Os participantes ficavam sozinhos num laboratório durante 5 minutos e tocavam uma campainha de cada vez que não conseguissem reprimir esse pensamento. Em média, tocavam a campainha cinco vezes, quase uma vez por minuto.⁹ Não é de surpreender que os nossos pensamentos divaguem, até para assuntos proibidos, quando estamos sozinhos e aborrecidos. O que é interessante é o que aconteceu quando, mais tarde, os mesmos participantes passaram 5 minutos a tentar *pensar* num urso branco. Depois da tarefa de supressão, tocaram a campainha quase oito vezes. Em contrapartida, os participantes a quem era indicado que tentassem pensar num urso branco durante 5 minutos, mas que não tinham tido a tarefa inicial de *não* o fazer, tocavam a campainha menos de cinco vezes. Era como se o ato de tentar suprimir um pensamento lhe desse uma energia especial para surgir mais tarde. Depois de os participantes tentarem não pensar em ursos brancos, os pensamentos sobre estes regressavam uma e outra vez. Quando avaliaram a sua experiência, os participantes que, inicialmente, tinham suprimido os pensamentos sobre ursos brancos relataram sentir-se preocupados com eles.

É esta a reviravolta irônica do desejo. Tentar suprimi-lo mina as nossas melhores intenções e torna os nossos objetivos mais difíceis de alcançar. Contradiz o nosso bom comportamento, transformando-o em tortura. Como Wegner explicou: «Ficamos acordados a preocuparmo-nos por não conseguir adormecer e passamos o dia todo mentalmente dentro do frigorífico quando temos esperança de fazer dieta.»¹⁰ Exercer controlo tem uma «qualidade antagonica que parece assombrar sempre as tentativas de direcionarmos as nossas mentes».

Nesta altura, quando os nossos desejos não colmatados se manifestam e a nossa motivação está fraca, os nossos eus conscientes e racionais surgem sem ser convidados. A consciência é superficial e encontra facilmente justificações para desistir. Arranjar desculpas é um talento em que as nossas mentes conscientes se superam. No momento, o leitor consegue racionalizar o ato de comer a pizza da noite anterior (não almoçou) ou de faltar ao ginásio hoje (tem dores nos joelhos). A dada altura, este talento permite-nos parar de lutar contra nós próprios e contra o nosso ambiente. Voltamos ao ponto onde começámos.



As nossas vidas podiam ser muito diferentes se tirássemos proveito da ciência recente sobre o como, o quando e o porquê do funcionamento dos hábitos. Para algo que é tão essencial para a condição humana, os nossos hábitos são paradoxalmente contraindutivos. Como irá ver, esta qualidade incognoscível é uma característica definidora dos hábitos que os ajuda a ter sucesso naquilo que eles fazem: persistir, apesar das nossas intenções conscientes de não o fazer.

O nosso eu consciente — a parte de nós que experienciamos momento a momento quando tomamos decisões, expressamos emoções e exercemos força de vontade — é a parte que encontramos todos os dias. Temos a capacidade de praticar a introspeção, mas deparamo-nos com o dilema filosófico de aplicarmos o nosso

próprio mecanismo perceptual e cognitivo para se compreender a si mesmo. Apenas podemos conhecer as partes cognoscíveis da nossa experiência.

Os hábitos funcionam tão fluentemente que quase nunca pensamos neles. O mundo do hábito é tão contido em si mesmo que faz sentido pensar nele como uma espécie de *segundo eu* — um lado de nós que vive na sombra lançada pela mente racional que tão bem conhecemos. Compreender de que modo isto funciona exige todos os recursos da psicologia e da neurociência.

Como é evidente, de vez em quando os nossos hábitos atraem pensamentos conscientes. Depois de tomarmos a decisão de falar com os nossos colegas de trabalho em vez de lhes enviar um e-mail, eliminamos a mensagem zangada que começámos a escrever automaticamente. Quando nos lembramos de poupar água, fechamos a torneira. Lembramos a nós mesmos que devemos pousar o telemóvel quando estamos a jantar com os nossos filhos. Estamos a exercer controlo executivo — ou *processamento do topo para a base* — ao controlar os nossos hábitos indesejados com as nossas intenções melhores.

É desta maneira que muitos de nós vivemos. O nosso eu consciente, e que toma as decisões, é contraposto às nossas reações habituais e automáticas. Somos puxados uma e outra vez pelos maus hábitos, numa espécie de guerra interna.

Mas há outra forma.

Podemos mudar os hábitos indesejados e formar novos, e bons, que sejam consistentes com os nossos objetivos. Quando a nossa reação automática é a desejada, os nossos hábitos e objetivos estão em harmonia. Já não temos de depender da vontade. É esta a recompensa deste livro: compreender como formar bons hábitos por entre os contratemplos da vida quotidiana. Podemos aprender a formar hábitos que trabalhem para nós de maneira eficiente, e não contra nós.

A verdade é que muitas das suas virtudes já são habituais. Tranca automaticamente a porta quando sai de casa? Faz pisca quando vai

mudar de faixa ou de direção? Dá um beijo aos seus filhos todos os dias, antes de irem para a escola? Poderá pensar que faz estas coisas porque tenciona fazê-las. Contudo, o mais provável é que este tipo de reações repetidas regularmente sejam hábitos. Os hábitos funcionam de maneira tão eficiente e discreta que pensamos que devemos ter decidido realizá-los conscientemente.

Quando os hábitos e os objetivos estão alinhados, integram-se harmoniosamente para orientar as nossas ações. Na maior parte do tempo, nem sequer temos consciência de que isso está a acontecer. Agimos por hábito sem termos de tomar a decisão de o fazer.

Como iremos ver, a mente habitual é, em muitos aspetos, menos impressionante do que o nosso eu consciente e racional. Não há dúvida de que atrai menos atenção. Mas funciona com grande eficiência. Reagimos inconscientemente a indicações ambientais, numa espécie de *processamento da base para o topo* do mundo como o vemos. Entrar no escritório — ver a agenda para o dia. Pegar numa garrafa vazia — deitá-la para o lixo. Ouvir a campainha — abrir a porta. Esta é a maneira sem esforço e habitual de persistirmos para cumprirmos os nossos objetivos.

Que comportamentos é que o leitor quer mudar? Talvez queira fazer jantares em família com regularidade? Criar canais de comunicação mais abertos com os seus funcionários? Poupar dinheiro para a reforma ou para a faculdade dos seus filhos? Aproveitar mais frequentemente as ofertas culturais disponíveis? Todas estas coisas podem ser integradas nessa parte da sua vida que é orientada pelo comportamento habitual. Todas elas se podem tornar naquilo que faz automaticamente. Os hábitos funcionam para nós de maneiras que as nossas decisões conscientes nunca podem funcionar.

As profundezas debaixo da superfície

«Raramente as minúsculas cadeias do hábito têm peso suficiente para serem sentidas, até se tornarem fortes demais para serem quebradas.»

SAMUEL JOHNSON

Mas o que são, realmente, os hábitos?

Muito do meu trabalho tem-se debruçado exatamente sobre esta pergunta. Antes de aprendermos a promover os bons hábitos e a quebrar os maus, temos de compreender de que maneira estes funcionam nas nossas vidas.

Interessei-me pelos hábitos depois de estabelecer a natureza especial da persistência. Mas os hábitos são difíceis de estudar porque são inerentemente incognoscíveis para a pessoa que os realiza. Como é que podíamos ter a certeza de que iríamos receber informações claras e cogentes por parte dos participantes, sobre algo cuja utilidade estava envolta no facto de estar escondida da nossa mente consciente?

Depois de muitos arranques e paragens, ouvi falar de uma técnica de investigação chamada *amostragem de experiência*, em que os participantes relatam o que estão a fazer enquanto o fazem. Tratava-se de uma maneira inovadora de recolher dados. A qualidade

imediate desta abordagem sugeria que podia captar a experiência de agir por hábito, partindo do princípio de que isso realmente existia.

Começámos com um pequeno grupo de alunos da Universidade A&M do Texas.¹ Cada um recebeu um conjunto de blocos de notas de bolso e canetas para levarem consigo. Também receberam um relógio programado para apitar de hora a hora. Quando o apito soava, tinham de parar e escrever o que estavam a fazer e a pensar. Um aluno relatou, por exemplo: «Estou a ver concursos, portanto estou a pensar nas respostas.» Outro relatou estar nas aulas enquanto pensava: «Estou muito cansado.» Além disso, também classificavam numa escala com que frequência tinham realizado esse comportamento no passado nesse contexto — no mesmo sítio e à mesma hora.

Com a tecnologia de hoje, limitar-nos-íamos a programar os telemóveis dos participantes para fazer perguntas. O nosso alarme de relógio rudimentar criava desafios únicos, como o que fazer com os relógios quando se estava a dormir. Muitos participantes acabavam por enfiá-los dentro de uma gaveta, para não serem incomodados pelos apitos de hora a hora.

Passados dois dias, os participantes devolveram os blocos de notas.

Trinta e cinco por cento deles relatou que os comportamentos eram realizados de forma quase diária e no mesmo local. Estas ações eram rotineiras, mas faria sentido chamar-lhes «hábitos»? Podíamos dizer que comer, fazer exercício ou trabalhar no computador era habitual? A nossa premissa era que um verdadeiro hábito precisava de ser realizado automaticamente, sem indicação consciente. Para avaliar isso, pedimos aos participantes que registassem os seus pensamentos enquanto agiam. Grande parte daquilo que os participantes relataram era banal. Alguém que estava no ato de «cozinhar» estava a pensar «Já pus pimenta?» ou «Tenho tanta fome». Estes pensamentos correspondiam a ações. Os participantes estavam a monitorizar as suas ações enquanto as realizavam ou a explicar a si mesmos porque é que as estavam

a fazer para começar. Por outro lado, se reparassem que estavam a pensar qualquer coisa como: «Ei, o *Seinfeld* vai começar daqui a meia hora» enquanto estavam a cozinhar, codificávamos com segurança essa ação como sendo executada automaticamente, sem uma indicação consciente.

Esta abordagem combinada — captar os comportamentos rotineiros e também os pensamentos simultâneos a esses comportamentos — revelava *de que modo* os participantes realizavam os comportamentos que estavam a repetir rotineiramente. Os resultados foram surpreendentes. Para um total de 60 por cento das ações, os participantes não estavam a pensar no que estavam a fazer. Estavam a divagar, a cogitar, a planear. Por exemplo, enquanto praticava exercício, um aluno escreveu o pensamento: «Onde é que gostaria de ir nas férias da Páscoa?», talvez imaginando que o sol e um *mojito* à beira da piscina eram uma espécie de analgésico para o sofrimento provocado pelo exercício. Contudo, a falta de pensamentos sobre o exercício propriamente dito revelava que não havia uma ligação consciente neste caso. A mecânica da ação não estava a ocupar espaço na mente consciente. Isto não é a versão reprimida e freudiana do inconsciente, mas é outra maneira de as nossas mentes funcionarem fora da nossa consciência.

Não estou a sugerir que as pessoas nunca pensavam sobre os seus comportamentos habituais. Embora poucos de nós pensem muito no ato de escovar os dentes, não há dúvida de que por vezes o fazemos (antes de ir para uma reunião importante ou quando a pasta de dentes acaba). E descobrimos um gatilho comum particularmente interessante para que as pessoas se tornassem conscientes dos seus hábitos: estar com outras pessoas. O simples facto de se estar com pessoas é suficiente para virarmos o foco para dentro e para começarmos a monitorizar aquilo que normalmente faríamos sem grande escrutínio. Isto pode ser útil se o leitor alguma vez sentir que simplesmente não está muito consciente do seu eu habitual (e gostaria de estar): vá para junto de pessoas. Terá um melhor sentido do seu eu num instante.

Voltemos ao estudo: como seria de esperar, os hábitos mais comuns eram tomar banho, escovar os dentes, vestir-se, dormir e acordar. Esses eram os eventos que ocorriam com mais frequência enquanto o participante estava a pensar noutras coisas. Isso dificilmente alterava a compreensão científica. Contudo, não havia dúvida de que outras conclusões a alteravam. Esperávamos que as pessoas fossem diferentes no que respeitava a quantos dos seus comportamento eram governados pelos hábitos. Algumas podiam ter muitos hábitos, com os dias estruturados em volta do trabalho, da alimentação, da socialização e do exercício. Outras, pensávamos nós, seriam espíritos livres com menos estrutura. Isto não advinha apenas das nossas próprias experiências — é uma crença cultural bem estabelecida e a base de histórias clássicas. Encontramos os polos opostos em Phileas Fogg, a personagem de Júlio Verne, cujo regime diário extremamente regular é estruturado até aos passos; e em Scarlett O'Hara, a personagem de Margaret Mitchell, cujo *savoir faire* improvisador a mantém à tona de água, vaga após vaga de catástrofe. Contávamos encontrar *Foggs*, *O'Haras* e um espectro entre ambos.

Não encontrámos. Nenhumas diferenças de personalidade explicavam quanto das vidas dos participantes era orientado pelo hábito. O carácter individual não importava. Toda a gente parecia depender do hábito mais ou menos na mesma medida. Era altura de retirar essa expectativa específica.

Outra conclusão interessante foi que quase tudo estava sujeito ao hábito: 88 por cento da higiene diária, como tomar banho e vestir roupa, era feito por hábito. Cinquenta e cinco por cento das tarefas no emprego eram habituais. Levantar pesos, correr, praticar desportos — aproximadamente 44 por cento dessas atividades eram realizadas por hábito. Descansar, descontraír, sentar-se no sofá — aproximadamente 48 por cento eram hábitos.

Até o entretenimento podia ser consumido em piloto automático: quando os participantes viam televisão repetidamente no mesmo contexto, era provável que pensassem noutras coisas que

não no programa. Ao que parece, não temos de prestar atenção a alguma coisa para nos entretermos. No caso de programas de televisão e de música repetidos, só era necessária uma atenção esporádica. Isto pode parecer evidente ou familiar, mas apercebi-me de que indicava uma qualidade do hábito que ainda não tinha sido bem estudada: os hábitos são persistentes. Os programas de televisão são conjuntos extremamente formais de guionistas profissionais, atores e publicitários, todos os quais fizeram tudo o que puderam para captar e manter a sua atenção. A televisão moderna representa a vanguarda da diversão criativa humana. E, no entanto, mesmo este aliciamento astuto acabará por ficar submergido pela força do hábito, libertando a sua mente consciente para pensar naquela reunião de quarta-feira que tanto teme.

Num segundo estudo, pedimos aos participantes que indicassem não apenas uma única ação e pensamento, mas *tudo* o que estavam a fazer e a pensar de cada vez que o relógio apitava. Podem ter relatado, por exemplo, falar ao telefone enquanto trabalhavam no computador e ouviam música. Com estes relatórios mais completos, a estimativa do hábito foi ligeiramente superior, com 43 por cento dos comportamentos realizados por hábito.

Esta foi a primeira investigação sobre a experiência diária do hábito e queríamos que fosse correta. Preocupava-nos que estas conclusões refletissem alguma coisa sobre os nossos participantes, dado que os dias dos alunos universitários estão fortemente organizados pelos horários das aulas. Supúnhamos que essa estrutura pudesse criar artificialmente padrões habituais. Mais uma vez, decidimos realizar o estudo com pessoas de todas as idades. Podíamos depois ver se as pessoas dependem dos hábitos mais ou menos ao longo do ciclo de vida. Para este último estudo, dirigimo-nos a um ginásio local e recrutámos participantes de aulas de *fitness*.² Inscrevemos pessoas dos 17 aos 79 anos. Toda a gente foi sujeita ao mesmo procedimento: blocos de notas, relógios que apitavam de hora a hora e dois dias de relatos. Fizemos testes em relação às diferenças etárias, mas não encontrámos

diferenças. Fizemos testes em relação às diferenças de personalidade, mas, uma vez mais, a personalidade não influenciava o hábito.

Com este estudo adicional, conseguimos mais algumas informações. As pessoas que tinham empregos a tempo inteiro viviam dias ligeiramente mais estruturados. Uma maior percentagem das suas ações era habitual. Trabalhar durante muitas horas criava mais repetição em contextos recorrentes. As pessoas que viviam com outras, em especial com crianças, tinha ligeiramente menos hábitos. Aparentemente, a influência de terceiros mantinha as pessoas flexíveis. Isto faz sentido. As outras pessoas na nossa vida limitam-se a aumentar o nível de caos. Ficam doentes, são promovidas, vão de férias, desarrumam tudo e, em geral, perturbam as nossas rotinas. Contudo, quando pessoas com todos estes estilos de vida diferentes eram incluídas na estimativa, a percentagem total de ações governadas pelo hábito era ligeiramente superior a 43 por cento, o que, essencialmente, replicava a investigação feita com os alunos universitários.

Os meios de comunicação social, os blogues e os livros populares falaram muito sobre esta investigação. Na verdade, concentraram-se numa característica do trabalho que nós não tínhamos esperado verdadeiramente que fosse a parte mais entusiasmante: relatou-se amplamente que tínhamos calculado a frequência simples de execução do hábito na vida quotidiana. E esse número era extraordinário. Num total de 43 por cento do tempo, as nossas ações são habituais, realizadas sem pensamento consciente. Tínhamos feito a primeira estimativa científica da frequência com que as pessoas agem por hábito. Descobriu-se que era muito mais elevada do que a ciência da altura presumira.

Contudo, fiquei com a sensação incómoda de que o meu trabalho ainda não dera os resultados pretendidos. Tínhamos esperado abrir as cortinas da consciência para revelar a mecânica por trás das ações repetidas. Contudo, na realidade, aprendêramos mais sobre o que os hábitos *não são* do que sobre o que *são*. Desenháramos

o contorno dos hábitos nas vidas das pessoas e produzíamos uma grande secção no nosso mapa de autoconhecimento, mas era uma secção vazia. Sabíamos agora que uma grande parte das vidas das pessoas é ditada pelo hábito, mas ainda não fazíamos ideia de como os hábitos são realmente formados.

Teríamos de esperar por mais informações. No entanto, deixei esse projeto de investigação com uma pista importante sobre o que viria a seguir: aprendemos que é possível tornar praticamente qualquer comportamento mais habitual, desde que o façamos sempre da mesma maneira. Quando falamos informalmente sobre hábitos, o mais provável é estarmos a referir-nos a uma categoria específica de comportamentos que concordamos popularmente serem hábitos, nomeadamente, escovar os dentes, enviar e-mails de seguimento ou usar o cartão de crédito na caixa registadora. Contudo, a categoria de hábitos é muito mais vasta do que imaginamos. Na verdade, não tem fronteiras reais.

O que comecei a perceber foi que o hábito se refere a *como* executamos uma ação e não *ao* que a ação é. Esta informação teria consequências.



Aquilo que *não* sabemos sobre os hábitos já encheu muitos livros: livros de História, textos económicos, guias de saúde, manuais sobre o casamento e muitos dos diários pessoais guardados nas nossas gavetas — todos eles cheios dos nossos equívocos históricos, científicos e pessoais relativos ao porquê de continuarmos a fazer as coisas que fazemos. As publicações nos blogs e os livros que são sucessos de vendas oferecem conselhos aparentemente plausíveis, mas sobretudo cientificamente mal informados sobre como desenvolver hábitos de trabalho eficazes, hábitos de alimentação saudáveis, hábitos para um casamento feliz, bons hábitos de parentalidade e hábitos financeiros prudentes. Contudo, raramente se referem à principal característica do hábito: ele funciona fora da nossa consciência consciente.

Só ocasionalmente nos apercebemos de que agimos por hábito. Regra geral, reparamos nos hábitos que não queremos ter — gastar demasiado dinheiro (uma vez mais) no centro comercial, roer as unhas ou passar horas a ver séries até tarde quando temos de nos levantar cedo. Também reparamos nos hábitos irritantes das outras pessoas e gostaríamos que tivessem mais consciência do que estão a fazer. Talvez um colega de trabalho chegue constantemente atrasado às reuniões, coma ruidosamente na secretária ou não deite fora o lixo que faz nas zonas comuns. Reparamos nestes hábitos indesejados em nós mesmos e nos outros porque interferem nos nossos objetivos atuais. Talvez refletindo esta maior atenção dada aos hábitos indesejados, o motor de busca Google registou, até à data, aproximadamente 291 milhões de pesquisas por «maus hábitos», mas apenas 265 milhões de pesquisas por «bons hábitos». Os maus hábitos chamam a atenção.

Contudo, os hábitos que o leitor conhece, sobretudo os indesejados, não são os hábitos mais importantes da sua vida. Os hábitos que realmente impulsionam o seu comportamento passam, em grande medida, despercebidos. Lembra-se dos 43 por cento? Se, neste preciso momento, lhe pedisse que fizesse uma lista de todos os seus hábitos, estes chegariam sequer perto dessa percentagem do seu comportamento diário? Não há a mínima hipótese de isso acontecer.

Isto não se deve apenas ao facto de não conseguirmos ver alguns dos nossos hábitos ocultos — deve-se também ao facto de, frequentemente, o nosso eu consciente receber os louros por hábitos em que reparámos e que considerámos bons. Partimos do princípio que, por amor aos nossos filhos, lemos para eles todas as noites antes de adormecerem. Acreditamos que, devido ao desejo de poupar dinheiro, procuramos os produtos com desconto sempre que vamos ao supermercado. Pensamos que, por causa de preocupações com a segurança, pomos os cintos de segurança sempre que entramos no automóvel.

Os psicólogos designam esta confiança absoluta nos nossos próprios pensamentos, sentimentos e intenções a *ilusão da introspeção*.³

Com este viés cognitivo, sobrestimamos a medida em que as nossas ações dependem dos nossos estados internos. Estamos mergulhados nas nossas próprias sensações, emoções e pensamentos. Estas experiências interiores convincentes abafam a nossa capacidade de reconhecer outras possíveis influências sobre o nosso comportamento, sobretudo as influências não conscientes, como os nossos próprios hábitos. Em resultado disso, temos uma confiança excessiva no facto de estarmos a agir em relação às nossas intenções e desejos. Parece provável que este fenómeno seja subjacente ao mistério dos nossos hábitos. A nossa curiosidade sobre nós próprios já foi satisfeita pela crença de que fazemos as coisas por nossa «vontade». Isto é lisonjeiro e capacitador, mas também é falso.

A ilusão da introspecção é mensurável. Num estudo, os investigadores pediram aos clientes de uma loja que identificassem o artigo de melhor qualidade de entre quatro pares idênticos de meias de *nylon*.⁴ Dado que as meias eram idênticas, a tarefa deveria ser impossível. No entanto, os consumidores analisaram os artigos, comparando-os uns com os outros. No fim, em média, preferiram as meias que estavam mais à direita com quatro vezes mais frequência do que as meias que estavam mais à esquerda. Deram muitos motivos diferentes para as suas escolhas, mas ninguém referiu espontaneamente o posicionamento das meias. Quando isso lhes foi perguntado diretamente, quase todos os compradores negaram ter sido influenciados pela posição do artigo. Segundo os investigadores, muitos acompanhavam essa negação «lançando um olhar preocupado na direção do entrevistador, o que sugeria que sentiam que tinham compreendido mal a pergunta ou que estavam a lidar com um louco».⁵ Os investigadores especularam que as escolhas tinham sido influenciadas pelo «hábito dos consumidores de “andarem à procura”, não escolhendo os primeiros artigos que haviam visto do lado esquerdo e escolhendo os que haviam visto posteriormente do lado direito».⁶ Apesar de não mostrarem ter consciência deste hábito, os consumidores agiam com base nele. Ao fazê-lo, deixavam de ter uma explicação clara

para as suas escolhas. Para o nosso eu consciente, faz sentido que façamos a escolha com base noutros aspetos, como a aparência e a textura de cada artigo.

Os hábitos não são as únicas influências não conscientes que ignoramos quando explicamos o nosso comportamento. Descobriu-se que os estudantes universitários até ignoram o desejo de ganhar dinheiro quando isso não está na primeira linha da consciência. Numa experiência, alguns estudantes leram uma descrição dos planos de outro estudante para ganhar dinheiro. Numa parte posterior do estudo, os participantes escolheram entre dois jogos de perguntas, um com o título «Política Norte-americana» e o outro com o título «Governo Norte-americano». Um dos jogos tinha imagens de dinheiro na descrição. Depois de lerem a história inicial de ganhar dinheiro, os estudantes tinham tendência para escolher o jogo que incluía a imagem do dinheiro. Era como se o lembrete inicial do dinheiro estivesse a orientar as suas escolhas de jogo posteriores. Racionalmente, isto não faz sentido. Não se podia ganhar dinheiro, independentemente do jogo escolhido. Contudo, como vimos no estudo dos ursos brancos realizado por Daniel Wegner, podemos ser preparados para nos fixarmos em quase qualquer coisa — e não há dúvida de que o dinheiro é um conceito mais sedutor do que os ursos. O mais interessante é que, em grande medida, os alunos pareciam não ter consciência desta influência. Depois de lerem a história inicial, não relataram ter uma preocupação aumentada em relação ao dinheiro. Além disso, quando classificavam uma lista de possíveis razões para a escolha do jogo, em média os participantes davam menos importância ao seu desejo de ganhar dinheiro e à imagem do dinheiro numa das descrições dos jogos. Afirmavam que o fator mais importante era o seu interesse no tema do jogo, política *versus* governo. Uma vez mais, o eu consciente sobrepunha-se e ignorava as influências não conscientes sobre as ações. Fazemos suposições sobre aquilo que, de forma plausível e lisonjeira, é responsável pelas nossas ações.

As nossas atribuições excessivamente generosas à nossa experiência consciente fazem sentido em alguns aspetos. Muitos dos nossos hábitos são úteis e poderíamos ter agido de maneira semelhante se pensássemos cuidadosamente sobre o que fazer. Um hábito de compra por comparação sequencial, por exemplo, é eficiente. Não há motivo para reavaliar artigos num expositor quando são todos igualmente bons. Faz sentido limitarmo-nos a escolher o último artigo que temos em conta. A ilusão ocorre quando não reconhecemos os hábitos não conscientes que estamos a seguir e, em vez disso, fazemos introspeções e inventamos involuntariamente explicações para as nossas ações.

Há outra maneira de explicar a atribuição excessiva a intenções conscientes. Quando o fazemos reconciliamo-nos com as nossas escolhas. Elas fazem-nos sentido. Imaginamos que o último artigo que consideramos tem melhor cor, textura ou qualidade, e não pomos em causa a nossa escolha. Ou somos atraídos por características irrelevantes de uma tarefa (política *versus* governo) e depois ficamos satisfeitos com a nossa preferência.

Contudo, há uma enorme desvantagem. Se a nossa ruidosa consciência egoísta reclamar todo o crédito pelas ações do nosso silencioso eu habitual, nunca aprenderemos a explorar corretamente este recurso oculto. Os hábitos serão um parceiro silencioso, cheio de energia potencial, mas a quem nunca é pedido o máximo desempenho. A intrusão do nosso eu consciente impede-nos de aproveitarmos os nossos hábitos.

*

Num dos primeiros estudos que testavam se votar podia ser um hábito, trabalhei com os cientistas políticos John Aldrich e Jacob Montgomery para analisar oito eleições norte-americanas realizadas entre 1958 e 1964.⁷ Estávamos a analisar não os hábitos de voto num partido político ou em qualquer candidato específico, mas o simples ato de ir às urnas e votar. As pessoas não votam com muita frequência, portanto não se trata de um hábito evidente,

embora até este comportamento mostre tendências semelhantes a hábitos.

Numa democracia, muito depende de quem vota. Literalmente, o voto pode determinar a saúde, a riqueza e a felicidade de um país. Os cientistas políticos desenvolveram modelos sofisticados para explicar porque é que algumas pessoas vão votar e outras não o fazem. Os modelos seguem as nossas intuições: os eleitores vão às urnas quando estão extremamente motivados para o fazer, talvez porque estejam preocupados com o resultado da eleição, por sentirem que podem fazer a diferença, por se identificarem com um partido ou por terem sido contactados por um partido. Sem estas motivações, os eleitores ficam em casa.

Os dados relativos às eleições revelavam se os cidadãos votavam numa eleição específica, os seus sentimentos em relação à eleição e com que frequência tinham votado no passado. Contudo, constatámos que apenas algumas pessoas votavam quando se preocupavam com uma eleição. Os modelos da ciência política (e as nossas intuições) não se aplicavam a cidadãos que tinham votado algumas vezes no passado. Essas pessoas continuavam a votar, mesmo em eleições que não eram importantes para elas. Pareciam estar a formar hábitos que faziam com que continuassem a ir automaticamente às urnas. Consequentemente, a simples frequência com que as pessoas tinham votado no passado era um indicador inicial de se iriam agir por hábito ou por decisões conscientes. Com votações mais frequentes, emergiam hábitos mais fortes.

Os comportamentos de votação são úteis para estudar hábitos porque votamos regularmente de maneiras controladas e há registos robustos das nossas ações. São dados válidos. Contudo, o funcionamento oculto do hábito ao nível do voto é intrigante. O voto, numa democracia representativa, é um dos três momentos em que cada um de nós conta. Os outros — os censos e a tributação fiscal — são passivos. São-nos retiradas coisas (informações, dinheiro). O voto é diferente. O seu eu entra em ação e o leitor afirma as suas preferências e visão para o país. Numa democracia,

o voto é um momento de unificação. O leitor e o resto da nação ficam ligados por breves momentos, durante os quais o leitor é convidado a expressar os seus desejos sobre como a nação irá continuar a funcionar. O facto de votarmos ou não votarmos, a par de em quem votamos, deve ser o exemplo perfeito de *raciocínio motivado*, dado que as nossas decisões são orientadas pelos nossos valores políticos. Em consonância com isso, as investigações mostram que refletir sobre política ativa áreas neuronais envolvidas nas emoções e na tomada de decisões.⁸

E, no entanto, mesmo nesse momento, os hábitos podem dominar. Simplesmente não há qualquer cenário onde os hábitos não possam interferir.

O estudo do voto tinha outra parte. Inicialmente, pode parecer evidente, mas as implicações eram enormes: ao mudar de casa, as pessoas perturbavam o voto repetido e habitual. Isso parecia fazê-las refletir mais conscientemente sobre o ato de votar. Depois de uma mudança, os eleitores regulares agiam da maneira que a maioria de nós intui e só votavam se estivessem extremamente motivados. Isto faz sentido, porque a mudança de casa volta a tornar o voto um transtorno. Quando mudamos de casa, temos de votar num novo local. Temos de aprender novas maneiras de realizar a votação, como encontrar o novo local de voto. Já não estamos a repetir automaticamente o que fizemos no passado.

O contexto impregna a nossa compreensão do hábito. Se o *contexto* se mantiver estável — se continuar a viver no mesmo sítio, se continuar a fazer o mesmo percurso de carro para o emprego, se continuar a sentar-se no seu sofá todas as noites — então está a repetir automaticamente ações passadas. Estes são ambientes ricos para cultivar e perpetuar hábitos.



A invisibilidade do hábito esconde uma enorme quantidade de poder sobre o nosso comportamento. Não apenas enorme, mas também enormemente importante: os tipos de comportamentos

que são regidos pelo hábito são questões de vida e morte súbita. Pense em como o hábito nos beneficia numa ida semanal ao supermercado. É provável que já lá tenha ido centenas de vezes. O mesmo carro, a mesma estrada, o mesmo destino, talvez até a mesma lista de compras. Este ambiente é uma oportunidade perfeita para o hábito assumir o controlo. Nessa viagem de 10 minutos, conduzimos facilmente uma amálgama de 2 toneladas de carbono, aço e plástico, e a seguir pomos em prática cálculos de geometria complicados enquanto estacionamos no último lugar vago. Tudo isto feito em piloto automático, com competências aprendidas através da repetição.

Contudo, por vezes acontece o inesperado no território familiar entre o supermercado e a nossa casa, precisamente onde as nossas mentes podem estar a divagar. Talvez a bola de uma miúda rebole para a estrada e ela corra atrás dela. Ou um casal de idosos demore mais do que o previsto a atravessar a passadeira. Ou outro condutor veja mal o semáforo e atravesse o cruzamento a toda a velocidade.

A reação retardada a um destes acontecimentos pode resultar numa tragédia. Mais de metade de todos os acidentes rodoviários ocorre no espaço de aproximadamente 8 quilómetros de casa, durante uma viagem às redondezas — uma ida ao supermercado, à lavandaria ou a qualquer das paragens incontáveis que fazemos nos bairros onde vivemos.⁹ Como é evidente, temos acidentes sobretudo perto de casa, porque também é nesse local que praticamos a maior parte da condução. Ainda assim, devíamos estar muito familiarizados com os ângulos mortos e com os cruzamentos complicados que existem nos nossos bairros — é aí que devíamos estar mais seguros. Contudo, em ambientes familiares, o hábito assume o controlo. Deixamos de prestar atenção e começamos a ruminar sobre os acontecimentos desse dia ou a planear os do dia seguinte. Na maior parte das vezes, vamos ao supermercado e regressamos sem nada mais digno de nota do que uma despensa reabastecida. Os hábitos fazem com que as coisas extremamente

desafiantes e difíceis pareçam fáceis e seguras. Contudo, é provável que conduzir um automóvel seja a coisa mais arriscada que a maior parte de nós faz todos os dias.¹⁰

Todos os anos ocorrem aproximadamente 40 mil mortes nas estradas norte-americanas, a par de 4,6 milhões de feridos, enquanto conduzir na Europa é mais seguro, com menos acidentes mortais *per capita*.¹¹ Ultimamente, os números relativos aos EUA têm estado a aumentar, em parte devido àquilo que é designado por «condução distraída». Já todos estivemos ao volante e ouvimos o toque familiar de uma mensagem no telemóvel. Ignoramo-la? É tentador pegar no telemóvel e ler a mensagem. Racionalmente, sabemos quais são os perigos. Mas a condução, sobretudo perto de casa, é como uma segunda natureza. Consequentemente, muitos de nós pegam no telemóvel, leem a mensagem e talvez até lhe respondam. Num estudo realizado nos EUA, 5 em cada 10 condutores relataram ler mensagens de telemóvel enquanto conduziam e um terço relatou escrevê-las.¹² Mesmo que resistamos à atração do telemóvel, há muitas outras distrações na condução que captam a nossa atenção, como selecionarmos uma estação de rádio, colocarmos um destino no GPS, comermos e bebermos ou pegarmos num objeto que está no banco do passageiro.

Tudo isto são comportamentos extraordinariamente idiotas. Mas também mostram o extraordinário potencial inerente ao hábito. O hábito pode pegar numa das coisas mais perigosas que fazemos todos os dias e transformá-la facilmente no pano de fundo das nossas vidas. Só os novos condutores, que dependem das suas decisões conscientes, sentem a adrenalina e a sensação de medo que todos nós devíamos sentir racionalmente quando estamos na estrada. À medida que os hábitos de condução se formam, o grande leque de competências necessário para conduzir uma máquina extremamente complexa tornam-se num zumbido de fundo, atrás daquilo em que estamos a pensar — e a escrever mensagens — todos os dias. Bons ou maus, os hábitos surgem com a prática e a tomada de decisões consciente passa para segundo plano.

«O hábito é, por assim dizer,
uma segunda natureza.»

Cícero

Passamos quase metade do dia a repetir coisas que fizemos no passado, sem sequer pensar. A forma como respondemos às pessoas ao nosso redor, como nos comportamos numa reunião, o que compramos, quando e como nos exercitamos, comemos e bebemos... Enfim, fazemos todos os dias, por hábito, um número notável de coisas. E, no entanto, sempre que queremos mudar algo, contamos apenas com a força de vontade, com a esperança de que a nossa determinação e intenção sejam suficientes para efetuar mudanças positivas. E é por isso que quase sempre falhamos. Mas e se pudéssemos aproveitar o poder da mente subconsciente, que já é responsável por grande parte das nossas ações diárias, para atingir os nossos objetivos?

A professora universitária e investigadora Wendy Wood traz-nos aqui o resultado de três décadas de investigação, explicando-nos a fascinante forma de como formamos hábitos, e fornecendo-nos a chave para fazer as mudanças que procuramos.

Bons hábitos, maus hábitos é um livro abrangente, acessível e altamente prático que mudará a maneira como pensa sobre quase todos os aspetos da sua vida.

«Se já lutou para criar ou quebrar um hábito, este é o livro que precisa de ler. Wendy Wood é amplamente reconhecida como a autoridade na ciência dos hábitos, e a sua escrita acaba com mitos e apresenta provas sobre o que realmente ajuda a fazer mudanças de comportamento duradouras.»

Adam Grant, autor bestseller



Penguin
Random House
Grupo Editorial

www.penguinlivros.pt
f penguinlifestylept
penguinlivros

ISBN 9789895830978



9 789895 830978 >