

o  iceiuri
 une,
obice  iuri
 | 

Știința de a face
schimbări pozitive,
care rezistă

Traducere din engleză de
Raluca Chifu

wendy wood 

Titlul și subtitlul originale:

GOOD HABITS, BAD HABITS: The Science of Making Positive Changes That Stick.

Autor: Wendy Wood.

Copyright © 2019 by Wendy Wood

All rights reserved.

Copyright © Publica, 2020 pentru prezenta ediție.

Toate drepturile rezervate. Nicio parte din această carte nu poate fi reprodusă sau difuzată în orice formă sau prin orice mijloace, scris, foto sau video, exceptând cazul unor scurte citate sau recenzii, fără acordul scris din partea editorului.

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României

WOOD, WENDY

Obiceiuri bune, obiceiuri rele : știința de a face schimbări pozitive, care rezistă / Wendy Wood ; trad. din engleză de Raluca Chifu. – București : Publica, 2020

ISBN 978-606-722-390-3

I. Chifu, Raluca (trad.)

159-9

EDITORI: Cătălin Muraru, Silviu Dragomir

DIRECTOR EXECUTIV: Adina Vasile

REDACTOR-ȘEF: Ruxandra Tudor

DESIGN COPERTĂ: Alexe Popescu

REDACTOR: Cristina Bălan

CORECTORI: Paula Rotaru, Ródica Crețu

DTP: Florin Teodoru

Cuprins

PARTEA ÎNTÂI | Cum suntem în realitate

1. Perseverența și schimbarea 11
2. Profunzimea interioară 31
3. Al doilea sine 49
4. Cum rămâne cu cunoașterea? 71
5. Cum rămâne cu autocontrolul? 91

PARTEA A DOUA | Cele trei baze ale formării obiceiurilor

6. Contextul 111
7. Repetiția 131
8. Recompensa 151

9. Consecvența e pentru cei care reușesc	171
10. Control total	189
PARTEA A TREIA Situații speciale, șanse imense și lumea dimprejur	
11. Ferestre de oportunitate	209
12. Rezistența specială a obiceiurilor	231
13. Contextele dependenței	247
14. Mulțumiți de obiceiuri	265
15. Nu sunteți singuri	283
Epilog	301
Cum să nu vă mai uitați atât de des la telefon	303
Note	309
Bibliografie	353
Mulțumiri	399
Notă despre autoare	403

**Partea
întâi**

Cum suntem
în realitate

1 | Perseverența și schimbarea

Într-un fel, obiceiul este a doua natură.

– CICERO

Din când în când, verișoara mea anunță pe Facebook că are de gând să-și schimbe viața. În cazul ei, acest lucru înseamnă că va slăbi. Întotdeauna începe la fel: are muștrări, are mai multe kilograme decât și-ar dori, are probleme cu spatele, iar greutatea în plus le agravează. Apoi rezumă totul în cuvinte pe care toți le înțelegem. Spune că se simte *blocață*. Simte că nu se poate schimba. După care cere ajutorul prietenilor de pe rețeaua socială.

Corul de pe rețelele sociale (sau măcar bula ei) o încurajează energic: „Poți s-o faci! Dacă nu tu, atunci cine?”

„Nu există ceva ce nu poți face.”

„Ești una dintre cele mai puternice femei pe care le cunosc.”

„Kilogramele nu te vor învinge.”

Prietenii o susțin și își joacă cu sârg rolurile în procesul social sofisticat inițiat de ea: întâi își împărtășește angajamentele, care devin astfel mai puternice și mai vii. Dar există și un al doilea pas, nu la fel de evident: își crește singură șansa de a eșua. Afirmările sale publice o responsabilizează. Comparativ cu o simplă promisiune personală de a slăbi, jocul ei public face dezamăgirea mai costisitoare. Asta adaugă o notă de dramatism postărilor de mai sus. Nu spune doar că i-ar plăcea să

slăbească; jură că de data asta va reuși. Amicii îi răspund cu sfaturi potrivite pentru o eroină care pleacă în călătorie: „Să nu-i crezi niciodată pe cei care îți spun că nu poți.” Ea nu vrea doar să piardă șapte kilograme; vrea să înceapă o nouă viață. Decizia ei e clară și solidă, iar acum a făcut-o publică.

Și totuși... știm cu toții încotro se îndreaptă.

Economia clasică ne oferă o perspectivă asupra dilemei verișoarei mele. *Homo economicus*, „omul economic”, se referă la interesul nostru rațional și, se presupune, imutabil, cel care ar face comportamentul economic la fel de previzibil ca algebra. Ca bune exemplare de *Homo economicus*, s-ar zice că suntem *amplificatori de utilitate*, mereu în urmărirea obiectivelor benefice. Noțiunea acestei ființe raționale excelente a prins contur acum aproape 200 de ani, în lucrările teoreticianului politic John Stuart Mill. Însă, chiar și pe atunci, ideea a atras batjocură și critică. De fapt, primii critici ai lui Mill, cu ideile lor arogante despre raționalitatea noastră colectivă, au fost cei care au inventat termenul *Homo economicus*, pentru a-i ridiculiza analiza. De atunci, treptat, cu dâmburi și opinteli, domeniul economiei și-a dezvoltat o înțelegere mai realistă și mai alambicată a naturii umane. În final, chiar și principiile fundamentale ale economiei au fost modificate ținând cont de iraționalitățile noastre încăpățânate. Nici măcar părintele economiei moderne n-a fost omis. Poate fi adevărat, după cum spunea Adam Smith, că toți acționăm „în interesul propriu”, dar acest interes poate fi definit cu o varietate (umană) spectaculoasă.

M-am gândit automat la *Homo economicus* când am văzut postarea rudei mele. Dacă ar fi fost o creatură pur rațională, guvernată de intenții clare, ar fi putut să-și schimbe pur și simplu (în liniște) stilul de viață. N-ar fi fost nevoie de anunțuri publice.

Cât de greu este, de fapt, să ne schimbăm?

La fel ca majoritatea, verișoara mea știa intuitiv răspunsul: destul de greu.

De aceea a găsit modalități proactive de a-și lua un angajament pentru această schimbare. Și-a făcut planurile obligatorii și a sporit costul eșecului. N-a ales doar să se schimbe, ci a început să-și transforme propriul mediu social într-unul care o împiedica să *nu* slăbească. Ar fi trebuit să funcționeze.¹

A mers. La două săptămâni după prima postare a venit cu o actualizare: slăbise un kilogram. „E un început grozav.”

Apoi liniște.

O lună mai târziu a postat că încă se străduia, dar fără prea mare succes. „Nu pot spune nimic despre vreo scădere în greutate.” A fost ultima ei postare pe această temă pentru ceva timp.

Când m-am întâlnit cu ea, după șase luni, nu mai slăbise un gram. De fapt, singura schimbare era că acum mai avea un motiv din cauza căruia să se simtă prost. Unul public și costisitor. Rezultatul final pentru ea, la fel ca pentru multe persoane care încearcă să-și schimbe comportamentul, a fost că pur și simplu n-a reușit. A avut dorință, hotărâre și sprijinul semenilor. Ar fi trebuit să fie destul, dar n-a fost.

Începutul unei soluții la această problemă este să recunoaștem că nu suntem complet raționali. Motivele din spatele acțiunilor noastre pot fi obscure, iar lucrurile care ne ajută pot fi surprinzătoare. Oamenii de știință au început abia recent să descifreze natura umană multifacțată și să ne identifice înclinațiile și preferințele rezultante. Chiar dacă înțelegem aceste lucruri, nu putem anula niciodată complet aceste influențe, dar le putem lua în calcul când acționăm. Purtarea noastră pornește de la unele dintre cele mai misterioase, ascunse și (până recent) necunoscute surse de iraționalitate.

Ce îi deturneză verișoarei mele încercările de a se schimba? Ce ne deturneză pe noi, pe toți? Răspunsul este că nu înțelegem, de fapt, ce ne determină comportamentul. Problema e chiar mai profundă de atât. Trebuie să încetăm să ne supraestimăm sinele rațional și să înțelegem că avem și părți mai profunde, pe care le putem trata ca pe un alt sine diferit, care așteaptă să fie recunoscut și pus la treabă.

Știința începe, în sfârșit, să dezvăluie de ce nu am reușit să ne schimbăm propriile comportamente. Mai mult, ea ne arată cum să folosim aceste noi cunoștințe și cum să formulăm un plan pentru a produce schimbări de durată în viețile noastre.



Poate că ați încercat să economisiți bani încadrându-vă într-un buget sau să învățați o limbă străină cu ajutorul unui curs online. Poate că obiectivul vostru a fost să ieșiți mai mult în oraș și să cunoașteți oameni noi. La început, intențiile voastre au fost puternice, pasionate și ferme, dar în timp nu v-ați putut ține de plan, iar rezultatul dorit n-a apărut.

Este o experiență umană destul de comună: vrem să facem o schimbare și ne formăm intenții puternice. S-ar crede că e suficient. Gândiți-vă cât de univocă este percepția comună asupra acestui subiect, de la „Nu și-a dorit-o destul” la „Dai tot ce poți?”. Aceste raționamente facile încep în copilăria timpurie („Să tinzi spre stele!”) și persistă până la final, în acea etapă a vieții în care mulți dintre noi vom trebui (din păcate) să ne „luptăm” cu boli precum cancerul. Ideea e că voința este totul. Schimbarea devine, astfel, un fel de test al ființei noastre (cel puțin al părții sale conștiente). Poate că celebrul slogan de la Nike a început cu ironie, dar calitatea hotărâtă a mesajului (și receptivitatea noastră) l-a transformat în porunca seculară

din zilele noastre: Dă-i drumul*. Corolarul e acesta: dacă *nu* îi dai drumul, probabil că *alegi* să n-o faci.

Pariez că ar fi un concept nou pentru verișoara mea și pentru prietenii ei. A făcut în mod clar o alegere și a încercat să o transforme în realitate, doar că n-a reușit. Din păcate, în aceste condiții, eșecul e teribil de descurajant. Comparația cu persoanele care au mai mult succes devine dureroasă. E greu să nu ne raportăm propriile eșecuri la reușitele oamenilor care persistă în angajamentele lor: sportivii profesioniști care se antrenează zilnic cu orele, muzicienii care se pregătesc luni întregi pentru un spectacol, autorii de succes care scriu filă după filă până când termină o carte. Îi vedem pe acești superperformeri și le interpretăm succesul misterios și de invidiat doar prin prisma voinței: probabil că ei „îi dau drumul”. Dar atunci noi de ce nu putem? De ce realizările noastre în viață par infime comparativ cu ale lor?

Ajungem să ne simțim neînsemnați.

E ușor ca fiecare dintre noi să concluzioneze că pur și simplu nu ne comparăm; că, dacă ne-am lua un angajament puternic de a ne schimba, și noi am putea reuși. Însă noi n-avem această voință. Noi nu putem să-i „dăm drumul”.

Problema a devenit un fenomen național. Când americanii sunt întrebați care este cea mai mare barieră în calea slăbitului a persoanelor obeze, lipsa de voință este cel mai des citată². Trei sferturi dintre noi credem că obezitatea provine din lipsa de control asupra mâncatului.

Chiar și persoanele obeze spun că propria lipsă de voință este cel mai mare obstacol care nu le dă voie să slăbească; 81% au spus că lipsa de autocontrol era punctul lor critic.³ Deloc surprinzător, aproape toți participanții la sondaj încercaseră

* În original, *Just Do It* (n.t.).

să se schimbe; ținuseră diete și făcuseră sport, însă fără succes. Unii încercaseră să slăbească de peste 20 de ori! Cu toate acestea, tot mai credeau că nu aveau suficientă voință.

Trei sferturi înseamnă mult. Aproape trei sferturi dintre americani înțeleg în prezent că Pământul se rotește în jurul Soarelui. Altfel spus, e o realitate cunoscută. Deficiența de voință este problema.

Însă povestea verișoarei mele nu e nicidecum unică. Pariez că fiecare dintre noi a avut o experiență similară. Absolut fiecare dintre noi a eșuat să dea dovadă de voință, însă continuăm să credem în ea. Îi conferim o autoritate astronomică, pe când ea abia oferă rezultate astrologice. Care e ingredientul lipsă care face posibilă schimbarea adevărată, de durată?



Aceasta este întrebarea care m-a făcut să studiez schimbarea comportamentală. De ce e ușor să iei acea decizie inițială de a te schimba (și chiar să începi să faci unele dintre lucrurile potrivite), dar e greu să persisti pe termen lung? Ca doctorandă și tânără profesoară, mi-am văzut unii dintre cei mai motivați și mai talentați colegi chinându-se cu această dilemă. Voiau să reușească și începeau proiecte interesante, dar nu se ridicau la înălțimea provocării de a fi permanent productivi în mediul universitar extrem de puțin structurat.

La începutul carierei, un doctorand eminent care avea probleme cu amânarea s-a alăturat laboratorului meu. Era excelent la ore, dar se pierdea când lucra independent la proiecte de cercetare. Am încercat să-l ajut, stabilind un orar regulat și mici repere intermediare. În final, s-a blocat într-unul dintre termenele-limită rigide de la facultate: ca să continue, trebuia să-și depună propunerea de teză până la o anumită dată. În

dimineața respectivă am ajuns devreme la birou, sperând să-i citesc lucrarea, dar am găsit imaginea unei pietre funerare pe care mi-o atârname pe ușă. Am înțeles. N-a reușit să respecte termenul și a abandonat visul de a-și construi o carieră academică.

Dacă ați stat vreodată într-un mediu universitar, ați învățat rapid că inteligența și motivația nu au prea mult de-a face cu îndeplinirea regulată a obligațiilor. Dar care e legătura?

Cred că ipoteza voinței provine dintr-o eroare inițială (care este, din multe puncte de vedere, una rațională). Când verișoara mea s-a hotărât să slăbească sau când ați decis să vă schimbați cariera, părea că cel mai greu pas fusese făcut. Lumea e un loc zgomotos și haotic, care ne împiedică să luăm decizii importante. Cei mai mulți dintre noi evităm să luăm aceste decizii până când nu avem încotro. De aceea, când le luăm, acest lucru pare un triumf. Slăbim câteva kilograme, ne schimbăm slujba... apoi lucrurile încetinesc. Nu voința e problema. Dacă ați fi întrebat-o pe verișoara mea dacă mai voia să-și atingă obiectivul la câteva săptămâni după postarea inițială, sunt sigură că ar fi răspuns afirmativ (deși, probabil, cu ceva mai multă ezitare).



Știința arată că, indiferent de reclamele Nike și de ideile convenționale, nu suntem un întreg unic și complet. În termeni psihologici, nu avem o singură minte. Mințile noastre sunt formate din mai multe mecanisme separate (dar interconectate) care ne ghidează comportamentul. Unele dintre ele, se pare, pot gestiona schimbarea. Acestea sunt caracteristicile pe care le cunoaștem, voința și capacitatea de luare a deciziilor, care ne sunt familiare deoarece le experimentăm în mod

conștient. Când luăm decizii, folosim conștient informațiile relevante și generăm soluții. Când ne activăm voința, depunem voia un efort mental și consumăm energie. Pentru decizii și voință trebuie să folosim ceea ce numim funcțiile de *control executiv* din minte și din creier (procese cognitive atente) pentru a selecta și a monitoriza acțiunile. În cea mai mare parte a timpului suntem conștienți de aceste procese. Ele sunt realitatea noastră subiectivă sau senzația de autoritate pe care o recunoaștem ca „eu”. La fel cum trăim stresul de a ne antrena puterea fizică, suntem conștienți și de dificultatea problemelor care ne pun la încercare puterea mintală.

Trebuie să recunoaștem meritele controlului executiv. E singurul lucru de care au nevoie multe dintre provocările vieții. Decizia de a cere o mărire de salariu începe cu planificarea unei întâlniri cu șeful. Vă formulați cu grijă solicitarea și enunțați motivele. În altă situație decideți să aduceți un plus de romantism vieții voastre, invitând la o cafea acea persoană sexy de la sala de sport. După ceva deliberări, găsiți un mod suficient de relaxat de a formula invitația. Fermitatea e utilă în aceste momente. Luăm hotărârea, ne ținem tari și găsim puterea să mergem până la capăt.

Alte părți ale vieților noastre refuză însă cu insistență controlul executiv. În orice caz, ideea de a gândi de fiecare dată când acționăm ar fi un mod extrem de ineficient de a ne trăi viața. Voi reveni la ea mai târziu, dar vă dați seama cum ar fi „să luați decizia” de a merge la sală de fiecare dată când faceți asta? V-ați condamna să re trăiți în fiecare zi ardoarea primei zile. V-ați forța mintea să parcurgă acest proces epuizant de a interacționa cu toate motivele pentru care considerați că trebuie să mergeți la sală (și, deoarece mințile noastre sunt minunate și irațional de antagonice, ar trebui să parcurgeți și motivele să *nu* mergeți). De fiecare dată, în fiecare zi. Așa funcționează

luarea deciziilor. Ați fi permanent prinși în capcana unor eforturi mintale extraordinare și n-ați mai avea timp să vă gândiți la nimic altceva.

Ce vom descoperi în această carte e că există alte părți ale minții noastre care sunt menite special să creeze modele repetate de comportament. Așa sunt obiceiurile noastre, mai adaptate să lucreze automat decât să ia parte la munca zgomotoasă și beligerantă a dezbaterilor care ne însoțesc, de obicei, procesul decizional. Vom mai vedea și că o mare parte din viață este *deja* inclusă în aceste părți automate: laturile noastre simple și asidue, pe care le putem pune la treabă. Ce ar putea fi mai bun pentru atingerea obiectivelor importante, pe termen lung? Săriți peste dezbateri, treceți direct la treabă. Pentru asta sunt obiceiurile.

Știința și experiențele noastre ne-au demonstrat că mințile noastre formează în mod natural obiceiuri, atât inofensive, cât și semnificative. Pariez că, după ce vă treziți, primele cincisprezece minute se desfășoară cam la fel în fiecare dimineață. E normal. Însă e simplu de concluzionat că mințile trebuie să creeze și să recreeze permanent tendințe active și deliberate, care să persiste. E ușor să credem că perseverența vine din eforturile noastre repetate și conștiente de a ne forma acțiunile în funcție de propriile obiective. Dacă tiparele comportamentale ar fi rezultatul acțiunii de a-i „da drumul”, cum credem prea mulți dintre noi, atunci mințile noastre conștiente ar trebui să aleagă să facă aceleași lucruri zi de zi, nu-i așa?

Poate că ar fi adevărat, dacă le-am forța. Însă ele nu au prea mare contact cu multe dintre lucrurile pe care le facem (mai ales cu cele obișnuite). În schimb, un aparat inconștient vast și semiascuns e pus la treabă, unul pe care îl putem ghida cu semnale și indicii din partea minții conștiente, dar care în final funcționează pe cont propriu, fără aportul controlului executiv.

Aceste părți ale noastre diferă mult de sinele conștient pe care îl cunoaștem și pot fi folosite în moduri complet diferite.

Sinele cunoscut se preocupă de măririle de salariu și de aventurile romantice. Cel *inconștient* formează obiceiuri care ne permit să repetăm cu ușurință ceea ce am făcut în trecut. Nu ne amintim conștient cum ne-am format un obicei sau cum am acționat din obișnuință. Nu ne controlăm obiceiurile la fel cum facem cu deciziile conștiente. Aceasta este natura ascunsă, profundă, a obiceiurilor și explică de ce conversațiile obișnuite pe această temă sunt marcate de un fel de resemnare ciudată: „A, bine, așa m-am obișnuit”, de parcă obiceiurile ar exista separat de noi sau ar funcționa în paralel cu sinele cu care trăim. E adevărat, obiceiurile sunt un mister, blocate de decenii întregi în impresia că renunțarea la cele proaste sau formarea altora noi și benefice se bazează doar pe intenții și voință.

Înainte să mergem mai departe, e important să subliniem că aceleași mecanisme de învățare sunt responsabile pentru obiceiurile noastre bune (cele care se aliniază cu obiectivele) și pentru cele rele (care intră în conflict cu ele). Sănătoase sau nesănătoase, obiceiurile au aceleași origini. Rezultatele sunt extrem de diferite, desigur, dar nu lăsați acest lucru să vă influențeze părerea despre ele. Din acest punct de vedere, mersul regulat la sală și fumatul câtorva țigări pe zi sunt același lucru. Se activează exact aceleași mecanisme.

În ce privește obiectivele noastre de sănătate, mișcarea și fumatul sunt însă absolut opuse. Scopul acestei cărți este să vă arate cum puteți folosi înțelegerea conștientă a obiectivelor pentru a vă orienta sinele obișnuit. Puteți face planuri și vă puteți organiza. Dacă știți cum funcționează obiceiurile, puteți crea puncte de contact între ele și obiective, astfel încât să se sincronizeze în moduri extrem de avantajoase. În unele cazuri, deja o fac, după cum veți vedea.