

Bons hábitos, ~~maus~~ ~~hábitos~~

“Se você sempre
sofreu para criar ou
abandonar um hábito,
precisa ler este livro.”

Adam Grant

Um método científico
para promover mudanças
positivas e duradouras

W E N D Y W O O D

“Wendy Wood é a maior especialista do mundo na área e este
livro é essencial.” – ANGELA DUCKWORTH, autora de *Garra*



SEXTANTE

Bons hábitos, ~~maus~~ ~~hábitos~~

“Se você sempre
sofreu para criar ou
abandonar um hábito,
precisa ler este livro.”

Adam Grant

Um método científico
para promover mudanças
positivas e duradouras

W E N D Y W O O D

“Wendy Wood é a maior especialista do mundo na área e este
livro é essencial.” – ANGELA DUCKWORTH, autora de *Garra*



SEXTANTE



DADOS DE COPYRIGHT

SOBRE A OBRA PRESENTE:

A presente obra é disponibilizada pela equipe Le Livros e seus diversos parceiros, com o objetivo de oferecer conteúdo para uso parcial em pesquisas e estudos acadêmicos, bem como o simples teste da qualidade da obra, com o fim exclusivo de compra futura. É expressamente proibida e totalmente repudiável a venda, aluguel, ou quaisquer uso comercial do presente conteúdo

SOBRE A EQUIPE LE LIVROS:

O [Le Livros](#) e seus parceiros disponibilizam conteúdo de domínio público e propriedade intelectual de forma totalmente gratuita, por acreditar que o conhecimento e a educação devem ser acessíveis e livres a toda e qualquer pessoa. Você pode encontrar mais obras em nosso site: [LeLivros.love](#) ou em qualquer um dos sites parceiros apresentados neste [LINK](#).

**"Quando o mundo estiver
unido na busca do**

**conhecimento, e não mais
lutando por dinheiro e poder,
então nossa sociedade
poderá enfim evoluir a um
novo nível."**





SEXTANTE

A Editora Sextante agradece a sua escolha.
Agora, você tem em mãos um dos nossos livros
e pode ficar por dentro dos nossos lançamentos,
ofertas, dicas de leitura e muito mais!

Clique aqui para assinar
nossa newsletter e receber
as novidades diretamente
em seu e-mail.

Bons
hábitos,
~~maus~~
~~hábitos~~

Bons hábitos, ~~maus~~ ~~hábitos~~

Um método científico
para promover mudanças
positivas e duradouras

W E N D Y W O O D



SEXTANTE

Título original: *Good Habits, Bad Habits*

Copyright © 2019 por Wendy Wood

Copyright da tradução © 2021 por GMT Editores Ltda.

Todos os direitos reservados. Nenhuma parte deste livro pode ser utilizada ou reproduzida sob quaisquer meios existentes sem autorização por escrito dos editores.

Nota do Editor: As notas e a bibliografia referentes a esta obra estão disponíveis para download na página deste livro no site da Editora Sextante.

tradução: Claudio Carina

preparo de originais: Olga de Mello e Suelen Lopes

revisão: Ana Grillo e Midori Hatai

diagramação: Valéria Teixeira

capa: Pan Macmillan Art Department

adaptação de capa: Miriam Lerner | Equatorium Design

e-book: [Hondana](#)

**CIP-BRASIL. CATALOGAÇÃO NA PUBLICAÇÃO
SINDICATO NACIONAL DOS EDITORES DE LIVROS, RJ**

W853b

Wood, Wendy

Bons hábitos, maus hábitos [recurso eletrônico] / Wendy Wood; [tradução de Claudio Carina]. - 1. ed. - Rio de Janeiro: Sextante, 2021.
recurso digital: il.

Tradução de: Good habits, bad habits

Formato: epub

Requisitos do sistema: adobe digital editions

Modo de acesso: world wide web

ISBN 978-65-5564-130-1 (recurso eletrônico)

1. Mudança de hábitos. 2. Comportamento. 3. Mudança (Psicologia). 4. Livros eletrônicos. I. Carina, Claudio. II. Título.

21-68748

CDD: 152.33

CDU: 159.947

Leandra Felix da Cruz Candido - Bibliotecária - CRB-7/6135

Todos os direitos reservados, no Brasil, por
GMT Editores Ltda.

Rua Voluntários da Pátria, 45 – Gr. 1.404 – Botafogo

22270-000 – Rio de Janeiro – RJ

Tel.: (21) 2538-4100 – Fax: (21) 2286-9244

E-mail: atendimento@sextante.com.br

www.sextante.com.br

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

SUMÁRIO

PARTE COMO NÓS REALMENTE SOMOS

I

- 1 Persistência e mudança
- 2 As profundezas interiores
- 3 Apresentando seu segundo eu
- 4 E o conhecimento?
- 5 E o autocontrole?

PARTE AS TRÊS BASES DA FORMAÇÃO DE HÁBITOS

II

- 6 Contexto
- 7 Repetição
- 8 Recompensa
- 9 Coerência é para os mais íntimos
- 10 Controle total

PARTE III CASOS ESPECIAIS, GRANDES OPORTUNIDADES E O MUNDO AO NOSSO REDOR

- 11 Pulando pelas janelas
- 12 A especial resiliência do hábito
- 13 Contextos do vício
- 14 Feliz com o hábito
- 15 Você não está sozinho

EPÍLOGO

COMO DEIXAR DE OLHAR TANTO O CELULAR

AGRADECIMENTOS

CRÉDITOS DAS IMAGENS

PARTE I

COMO NÓS
REALMENTE
SOMOS

1

PERSISTÊNCIA E MUDANÇA

“O hábito é, por assim dizer,
uma segunda natureza.”
– CÍCERO

De vez em quando, minha prima entra no Facebook e proclama que vai mudar de vida. No caso dela, isso significa emagrecer. Sempre começa do mesmo jeito: ela fica aflita porque seu peso está mais alto do que gostaria e sente dores nas costas, intensificadas pelos quilos a mais. Depois, resume a situação de uma forma que todos podemos entender. Diz que se sente *impotente*. Incapaz de mudar. Por fim, pede ajuda aos amigos da rede social.

O mundo virtual (pelo menos uma pequena parcela dele) é bem encorajador:

“Você consegue! Se alguém é capaz disso, é você.”

“Não há nada que você não consiga fazer.”

“Você é uma das mulheres mais fortes que eu conheço.”

“Você pode vencer esse desafio.”

Os amigos a incentivam. Desempenham bem seu papel nesse sofisticado processo social ao qual minha prima deu início: primeiro, seu comprometimento é compartilhado, portanto torna-se mais forte e real para ela. Mas há um segundo passo, menos óbvio: ela aumentou o risco em caso de fracasso. Suas declarações públicas a tornam responsável pelo sucesso. Comparada a uma simples resolução de emagrecer que não

é compartilhada, sua exposição aumenta o custo de uma decepção. É isso que confere uma característica dramática a essas postagens. Ela não apenas está contando que gostaria de emagrecer, mas, na verdade, está prometendo que desta vez isso vai acontecer. As amigas dão conselhos mais apropriados a uma heroína prestes a começar sua jornada: “Nunca permita que digam que você não vai conseguir.” Minha prima não só vai emagrecer 7 quilos: vai começar uma nova vida. Sua determinação é clara e forte, e ela tornou essa resolução pública.

Ainda assim... todos sabemos aonde isso vai dar.

A economia clássica nos oferece uma visão do dilema da minha prima. O conceito de *Homo economicus*, ou “homem econômico”, refere-se ao interesse humano supostamente imutável e racional por si mesmo, algo que tornaria seu comportamento tão previsível quanto uma conta de matemática. Como bons exemplares de *Homo economicus*, somos considerados *maximizadores de utilidade* – ou seja, espera-se que estejamos sempre deliberadamente em busca de objetivos benéficos. Essa noção de racionalidade ganhou destaque cerca de 200 anos atrás, no trabalho do teórico político John Stuart Mill. Porém, mesmo naquela época, suas ideias foram motivo de crítica e desdém. Aliás, os primeiros críticos de Mill sobre nossa racionalidade coletiva cunharam o termo *Homo economicus* para ironizar sua análise. Desde então, o campo da economia desenvolveu uma compreensão mais realista e complexa da natureza humana. Por fim, mesmo seus princípios mais fundamentais foram ajustados à luz de nossas teimosas irracionalidades. Nem o pai da economia moderna foi poupado. Pode até ser verdade, como afirmou Adam Smith, que todos agimos “movidos pelo nosso próprio interesse”, mas esse interesse pode ser definido de inúmeras e variadas formas.

Não pude deixar de pensar no *Homo economicus* quando vi a postagem da minha prima. Se ela fosse uma criatura puramente racional, regida por intenções claras, poderia mudar seu estilo de vida de um jeito simples e reservado. Não seria necessário anunciar nada.

Quão difícil é realmente mudar a nós mesmos?

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

Foi aí que ela descobriu como se comprometer com a mudança de maneira proativa. Comprometeu-se com seus planos e aumentou os custos do fracasso. Foi além de simplesmente optar por mudar. Começou

a transformar seu ambiente social num contexto que tornava custoso *não* emagrecer. Isso deveria ter funcionado.¹

E funcionou. Duas semanas após a primeira postagem, ela fez uma atualização contando que havia perdido 1 quilo. “É um ótimo começo.”

Em seguida, silêncio.

Um mês depois, explicou que continuava tentando, mas sem muito sucesso. “Nenhum avanço para contar.” E essa foi a última postagem dela sobre o assunto por algum tempo.

Seis meses depois, ela não tinha feito mais nenhum progresso. Na verdade, a única mudança era que agora minha prima tinha mais uma razão para se sentir mal. Um fracasso público. O resultado, assim como ocorre com tantas pessoas que tentam mudar algum comportamento, foi que a mudança simplesmente não aconteceu. Ela tinha força de vontade, determinação e apoio. Devia ter sido o suficiente, mas não foi.

O primeiro passo para solucionar esse problema é reconhecer que não somos totalmente racionais. Nossas ações podem ser motivadas por razões obscuras. As coisas em que nos baseamos podem ser surpreendentes. Nos últimos anos os cientistas começaram a desvendar nossa natureza multifacetada e a identificar os preconceitos e as preferências decorrentes dela. Segundo esse entendimento, nunca conseguiremos anular totalmente essas influências, mas podemos levá-las em conta quando agimos. Nosso comportamento tem origem em algumas das mais misteriosas, ocultas e (até recentemente) não reconhecidas fontes de irracionalidade.

O que está inviabilizando as tentativas de mudança da minha prima? O que está atrapalhando todos nós? A resposta é que, na verdade, não entendemos o que de fato motiva nosso comportamento. E o problema é ainda mais complexo. Precisamos parar de superestimar nosso eu racional e compreender que também somos constituídos por partes mais profundas. Podemos pensar nessas outras partes de nós como pessoas que esperam nosso reconhecimento – e aguardam nossas ordens para agir.

A ciência enfim vem revelando por que somos incapazes de mudar nosso próprio comportamento. Além disso, está mostrando como aproveitar esse novo conhecimento e formular um plano para efetuar mudanças duradouras na nossa vida.



Talvez você já tenha tentado economizar organizando seu orçamento. Ou tenha tentado aprender um novo idioma num curso on-line. Talvez seu objetivo tenha sido sair mais e conhecer pessoas. No começo, suas intenções foram fortes, apaixonadas, resolutas. Mas, com o passar do tempo, você não conseguiu manter esse compromisso. E o resultado desejado simplesmente não aconteceu.

Essa é uma experiência humana muito comum: queremos realizar uma mudança e estabelecemos fortes intenções. Deveria ser o suficiente. Basta lembrar quanto é unânime o senso comum sobre esse assunto: “Ela não teve força de vontade...” Ou: “Você está fazendo o melhor que pode?” Esse raciocínio simplista começa na primeira infância (“O céu é o limite!”) e persiste até o fim, até aquele estágio da vida em que muitos de nós (infelizmente) teremos que “lutar” contra doenças como o câncer. O que está implícito é que tudo depende da sua força de vontade. Assim, a mudança pessoal torna-se uma espécie de teste de personalidade – ou pelo menos da nossa parte consciente. O famoso slogan da Nike pode ter começado com certa ironia, mas o tom determinado da mensagem – e da nossa receptividade a ela – transformou-o num mandamento secular: *Just do it.*^[1] O corolário é o seguinte: se *não estamos fazendo* algo, é porque *optamos* por não fazer.

Aposto que isso seria uma novidade para minha prima e seus amigos. Ela optou por fazer uma coisa, e de fato tentou realizá-la. Mas não conseguiu. Infelizmente, nessas condições, o fracasso é desanimador. A comparação com pessoas mais bem-sucedidas torna-se dolorosa. É difícil deixar de comparar nossa incapacidade de mudar com as realizações de quem persistiu em seus objetivos: atletas que treinam por horas todos os dias; músicos que passam meses se preparando para uma apresentação; escritores famosos que escrevem páginas e mais páginas sem parar até concluir um projeto. Olhamos para esses grandes profissionais e só conseguimos interpretar seu misterioso e invejável sucesso pela perspectiva da força de vontade: eles estão *fazendo*. Então, por que nós não conseguimos também? Por que nossas realizações parecem insignificantes quando comparadas às deles?

E assim nos sentimos pequenos.

É fácil concluir que não estamos à altura, que também

conseguiríamos se nos comprometêssemos com firmeza. Contudo, não tivemos tamanha força de vontade. Simplesmente não conseguimos *fazer*.

Nos Estados Unidos, isso se tornou um fenômeno nacional. Quando entrevistados sobre a maior dificuldade para os obesos emagrecerem, a falta de força de vontade foi a razão mais citada.² Três quartos dos entrevistados acreditam que a obesidade resulta da falta de controle sobre a própria alimentação.

Até as pessoas obesas afirmam que a falta de força de vontade é o maior obstáculo à perda de peso. Oitenta e um por cento responderam que a falta de autocontrole era sua ruína.³ Não surpreende que quase todos os entrevistados estivessem tentando mudar. Eles adotaram dietas e fizeram exercícios, mas não obtiveram resultados positivos. Alguns tentaram perder peso mais de 20 vezes! Mesmo assim, continuavam acreditando que faltava força de vontade.

Três quartos é uma parcela considerável, ou seja, a maioria. Atualmente, cerca de 75% dos americanos acreditam que a Terra gira em torno do Sol. Em outras palavras, é um fato estabelecido. Da mesma forma, a falta de força de vontade é o problema.

A história da minha prima não tem nada de original. Nós mesmos já tivemos uma experiência semelhante. Todos já pusemos a culpa na falta de força de vontade. E continuamos a acreditar nisso. Atribuímos a esse fator o caráter de uma autoridade astronômica, quando na verdade seus resultados seriam mais de ordem astrológica. O que está faltando para possibilitar mudanças verdadeiras e duradouras?



Este é o enigma que me atraiu para o estudo sobre a mudança de comportamento: por que é fácil tomar a decisão inicial de mudar, inclusive fazer algumas coisas certas, mas tão difícil persistir a longo prazo? Quando eu era estudante de pós-graduação e jovem professora, vi alguns dos meus colegas mais motivados e talentosos sofrerem com esse dilema. Eles queriam conquistar seus objetivos e, para isso, começaram projetos interessantes, mas não conseguiram enfrentar o desafio de se manterem produtivos no ambiente universitário altamente

desestruturado.

No começo da minha carreira, um brilhante aluno de pós-graduação com problemas para cumprir prazos veio trabalhar no meu laboratório. Ele se destacava na sala de aula, mas parecia perdido ao trabalhar em projetos de pesquisa independentes. Tentei ajudá-lo estabelecendo horários regulares e pequenas etapas até a conclusão. Por fim, ele se viu diante de um prazo inadiável na universidade. Para continuar os estudos, teria que enviar a proposta de sua tese até determinada data. Na manhã desse dia, cheguei cedo ao escritório na expectativa de ler seu trabalho, mas fui recebida pela imagem de uma lápide que ele tinha pendurado na minha porta. Eu entendi na hora: ele não conseguira cumprir o prazo e abandonara o sonho de uma carreira acadêmica.

Se você já frequentou uma universidade, deve ter percebido que inteligência e motivação têm pouco a ver com o cumprimento regular de tarefas. O que fazer, então?

Na minha opinião, a hipótese da força de vontade deriva de um erro inicial – ainda que racional. Quando minha prima resolveu emagrecer ou quando alguém decide mudar de carreira, a sensação é de que a atitude mais importante para a mudança já foi tomada. O mundo é um lugar caótico e ruidoso, que nos desestimula a tomar decisões cruciais. A maioria das pessoas evita tomar essas decisões até ser estritamente necessário. Assim, quando afinal nos decidimos, mais parece uma vitória. Emagrecemos alguns quilos, trocamos de emprego... mas aí as coisas começam a desacelerar. O problema não é a força de vontade. Se você perguntasse à minha prima se ela ainda gostaria de alcançar sua meta algumas semanas depois da primeira postagem, tenho certeza de que ela diria que sim (embora com um pouco de hesitação).



A ciência tem demonstrado que, independentemente dos anúncios da Nike e do senso comum, não somos um todo unificado. Em termos psicológicos, não temos uma única mente. Nossa mente é composta por múltiplos mecanismos separados mas interconectados que guiam nosso comportamento. Alguns desses mecanismos são adequados para lidar com as mudanças. São recursos que conhecemos – nossa capacidade de

tomada de decisão e nossa força de vontade – porque os vivenciamos conscientemente. Quando tomamos decisões, avaliamos de modo consciente as informações relevantes e geramos soluções. Quando exercemos nossa força de vontade, envolvemos ativamente esforço mental e energia. As decisões e a força de vontade se baseiam no que chamamos de funções de *controle executivo* da mente e do cérebro, que são processos cognitivos do pensamento para selecionar e monitorar ações. Em geral, temos consciência desses processos. Eles são a nossa realidade subjetiva ou o que reconhecemos como “eu”. Assim como sentimos o esforço de exercer a força física, estamos cientes da carga de exercer a força mental.

O controle executivo tem seu preço. Muitos dos desafios da vida não exigem nada além disso. A decisão de pedir um aumento de salário começa com o agendamento de uma reunião com seu chefe. Você formula seu pedido com todos os detalhes e descreve suas razões. Você também pode decidir embarcar num novo romance e convidar aquela pessoa atraente da academia para tomar um café. Depois de algumas deliberações, você encontra uma maneira apropriadamente casual de fazer isso. A decisão funciona nesses eventos pontuais. Tomamos a decisão, fortalecemos nossa determinação e reunimos nossas forças para seguir adiante.

Outras áreas da vida, contudo, teimam em resistir ao controle executivo. E, seja qual for o caso, pesar os prós e contras toda vez que agimos é uma maneira tremendamente ineficaz de conduzir nossa vida. Retomarei esse ponto mais adiante, mas você consegue se imaginar tentando “tomar a decisão” de ir à academia toda vez que for à academia? Você estaria se condenando a reavivar todos os dias o entusiasmo inicial. Estaria forçando sua mente a passar pelo exaustivo processo de analisar todas as razões que o levaram a ir à academia na primeira vez – e, como nossa mente é maravilhosa e irracionalmente contraditória, você também teria que lidar com as razões para *não* ir. Isso aconteceria toda vez. Todos os dias. Pois é assim que funciona a tomada de decisão. Você viveria nas garras de um levantamento de peso mental, com pouco tempo para pensar em outras coisas.

O que vamos descobrir neste livro é que existem partes da nossa mente especificamente adequadas para estabelecer padrões repetitivos de comportamento. São os nossos hábitos – mais propícios a funcionar de

modo automático do que a enfrentar o barulhento e combativo debate que costuma acompanhar nossas tomadas de decisão. O que veremos também é que grande parte da vida *já* está contida nesses setores automatizados – as partes simples e frequentes de nós mesmos às quais podemos atribuir uma tarefa. O que poderia ser melhor para realizar objetivos importantes e de longo prazo? Ignorar os debates e começar a trabalhar. É exatamente para isso que servem os hábitos.

A ciência e nossa própria experiência já demonstraram que a mente forma hábitos naturalmente, tanto os inócuos quanto os que têm consequências mais sérias. Aposto que seus primeiros 15 minutos após despertar são exatamente iguais todas as manhãs. Isso é natural. Mas, para perseverar, nossa mente precisa constantemente criar e recriar tendências ativas e deliberadas. É fácil acreditar que a persistência vem de esforços repetidos e conscientes que moldam nossas ações para atingir nossos objetivos. Se nossos padrões de comportamento fossem resultado do *Just do it*, do “Faça logo”, como muitos de nós acreditamos, então a mente consciente deveria optar por continuar realizando as coisas que faz todos os dias... certo?

Isso seria possível se conseguíssemos controlar nossa mente. Mas a mente consciente tem pouca relação com as diversas coisas que fazemos – em especial as que fazemos pela força do hábito. O que acontece é que há em funcionamento um vasto maquinário inconsciente e parcialmente oculto que podemos orientar com sinais e sugestões da nossa mente consciente, mas que no fim das contas funciona por conta própria, sem muita interferência do controle executivo. Essas partes de nós são muito diferentes do eu consciente que conhecemos e podem ser utilizadas de maneiras muito diversas.

O eu que conhecemos se preocupa com aumentos salariais e relacionamentos amorosos. Nosso eu *inconsciente* forma hábitos que nos permitem repetir o que fizemos no passado. Temos pouca experiência consciente sobre como formar um hábito ou agir por hábito. Não controlamos nossos hábitos da mesma forma que controlamos nossas decisões conscientes. Essa é a natureza oculta e subjacente do hábito, o que explica por que as conversas casuais sobre essa questão são marcadas por uma estranha submissão: “Ah, bem, é o hábito.” É como se os hábitos existissem à parte de nós ou funcionassem em paralelo ao eu que vivenciamos. Hábitos sempre foram um mistério; estão há décadas

atrelados à noção de que eliminar os maus hábitos ou formar hábitos novos e benéficos é só uma questão de intenção e força de vontade.

Antes de seguir em frente, é importante ressaltar que os mesmos mecanismos de aprendizado são responsáveis tanto pelos bons hábitos, ou seja, aqueles alinhados aos nossos objetivos, quanto pelos maus hábitos, os que se opõem a eles. Bons ou maus, os hábitos têm as mesmas origens e resultam em experiências bem diferentes, é claro, mas não se deixe influenciar por isso quando pensar neles. Nesse sentido, frequentar a academia com regularidade e fumar alguns cigarros por dia são a mesma coisa. São resultados dos mesmos mecanismos em funcionamento.

Porém, para ter uma vida saudável, fazer exercícios e fumar são ações opostas. Este livro pretende mostrar como podemos usar a compreensão consciente de nossos objetivos para orientar nosso eu habitual, movido pelo hábito. Podemos definir um plano; podemos direcioná-lo. Se soubermos como os hábitos funcionam, podemos criar pontos de contato entre eles e nossos objetivos, além de sincronizá-los de maneiras surpreendentemente vantajosas. Como veremos, isso já acontece em certos casos.



Durante minha pós-graduação, estudei num dos melhores laboratórios de pesquisa de comportamento do mundo. Apresentávamos às pessoas informações sobre um tópico específico e verificávamos se isso influenciava seus julgamentos e opiniões. Desenvolvemos modelos sobre como as pessoas mudam atitudes e comportamentos. O foco eram os estágios iniciais da mudança – como influenciar as pessoas a adotarem novas visões de mundo. Estudamos, por exemplo, como recursos persuasivos geram apoio a políticas ambientais. Foi um trabalho importante e valioso. Como já mencionei, muitas decisões na vida estão sujeitas ao controle executivo, o centro de comando para mudanças iniciais.

No entanto, algumas situações exigem mais do que vontade e tomada de decisão inicial: tornar-se um pai melhor, um cônjuge mais receptivo, um funcionário mais produtivo, um aluno mais diligente ou um

consumidor mais cauteloso. Essas mudanças não acontecem ao mesmo tempo; precisam ser praticadas por longos períodos – anos – com atitudes que devem ser constantemente mantidas. Se seu objetivo é reduzir o impacto no meio ambiente, não adianta voltar para casa de ônibus apenas hoje. Você tem que fazer isso hoje, amanhã e no futuro. Para se manter em boa condição financeira e pagar suas dívidas, não basta deixar de comprar aquele par de sapatos ou um celular novo. Você precisa resistir a várias compras, pelo menos até suas contas estarem no azul. Para construir um novo relacionamento, você deve persistir, mesmo que a pessoa que você convidou para tomar um café rejeite seu convite. Precisa conhecer mais pessoas de quem você goste e fazer repetidas propostas para se conectar a elas. Precisa encontrar um jeito de se comprometer com os *procedimentos* coerentes ao fazer as coisas.

Quando comecei minha pesquisa, logo percebi que a persistência era muito importante. Na verdade, não me propus a estudar hábitos; eu queria entender como as pessoas persistem. O senso comum era de que a persistência exigia atitudes fortes – fortes o bastante para que as pessoas efetuassem uma mudança e a mantivessem a longo prazo. Percebi que era possível testar essa ideia em grande escala, revendo todas as pesquisas que mensuravam o que as pessoas queriam, o que pretendiam fazer – matricular-se em algum curso, tomar vacina contra a gripe, reciclar, andar de ônibus –, e depois verificar o que elas realmente fizeram. Será que mantiveram suas intenções e se inscreveram em algum curso, tomaram a vacina, reciclaram ou andaram de ônibus? Parecia uma pergunta simples e óbvia, que deveria ter uma resposta direta.

Com uma de minhas alunas, Judy Ouellette, fiz uma revisão sistemática de 64 estudos, em que mais de 5 mil participantes foram entrevistados. O que descobrimos foi surpreendente. Em alguns comportamentos, as pessoas agiram como esperado. Se relataram que pretendiam se matricular em algum curso ou tomar vacina contra a gripe, em geral fizeram isso. Nesses comportamentos pontuais, ocasionais, prevaleceram as decisões conscientes, e pessoas com atitudes fortes cumpriram o prometido. Quanto mais firmes os planos, maior a probabilidade de executarem a ação. Porém, outros comportamentos se mostraram intrigantes. Em atitudes que deveriam ser repetidas com frequência, como reciclar ou andar de ônibus, as intenções não faziam muita diferença. As pessoas podiam querer reciclar seu lixo ou ir de

ônibus para o trabalho, mas esses comportamentos não se tornaram permanentes. Aquelas que jogavam todos os dejetos no lixo comum continuaram fazendo isso, independentemente de suas intenções de reciclar. As que costumavam ir de carro para o trabalho continuaram usando o mesmo meio de transporte, apesar da intenção de pegar ônibus. Em alguns comportamentos, as atitudes e o planejamento tiveram pouco impacto sobre a ação.

Esses resultados foram inesperados. Uma vez que tivessem decidido agir e assumissem uma forte intenção, as pessoas deviam apenas ter agido de acordo. Quando tentei publicar meus resultados, o editor da revista pediu que eu refizesse as análises, mas cheguei às mesmas conclusões. Então encomendaram um novo estudo para validar os resultados. Mais uma vez, descobrimos que as ações repetitivas eram diferentes. As pessoas podiam estabelecer atitudes e planos mais firmes de forma consciente, mas continuavam a se comportar como antes. A pesquisa foi enfim publicada, e desde então repetida centenas de vezes. Obviamente, nem todos os cientistas se convenceram. Alguns contra-argumentaram veementemente, acreditando que as atitudes e intenções conscientes são o suficiente para explicar o comportamento.⁴

Essa pesquisa inicial mostrou-se fundamental na identificação da natureza específica da persistência. Por “específica”, quero dizer que a persistência não estava relacionada com o que tínhamos imaginado anteriormente. Não parecia estar relacionada a nenhum aspecto dos modelos aceitos e não seguia a fórmula sugerida pelo senso comum. A persistência parecia ser *mais* do que pensávamos ser, além de mais estranha. Ficou claro que não conseguíamos evocar a persistência pedindo às pessoas que declarassem suas intenções. Atitudes e planos firmes não se traduziam em persistência.

Mas os críticos estavam certos de alguma forma, pois minha pesquisa inicial não explicou *o que* levava as pessoas a persistirem. Sabíamos que era algo especial, mas não sabíamos como a persistência poderia ser desenvolvida. Décadas depois, essas críticas foram finalmente analisadas. Agora compreendemos que é o hábito que cria a persistência. E este livro explica o que aprendemos sobre como criar hábitos.



Há muito tempo tem prevalecido o mito de que a mudança comportamental envolve pouco mais do que fortes intenções e a força de vontade para implementá-la. Portanto, é válido pensar sobre isso de forma crítica. Exatamente de que modo o controle executivo funcionaria na implementação de mudanças duradouras?

Sabemos que quando as pessoas estão realmente decididas e comprometidas em emagrecer de forma saudável é possível que elas percam 7 ou 10 quilos. Esse é o peso que uma pessoa obesa pode perder ao longo de um programa de seis meses.⁵ Já é alguma coisa.

Mas sabemos mais do que isso. Em determinado momento, a maioria dos participantes desses programas de emagrecimento retoma os antigos hábitos alimentares e o sedentarismo. Cinco anos depois, apenas cerca de 15% deles continuaram 5 quilos mais magros.⁶ O resto voltou ao peso original ou até o ultrapassou.

Os programas de controle de peso conhecem esses dados. Conversei com David Kirchhoff,⁷ ex-presidente e CEO do Vigilantes do Peso, sobre o sucesso de seus participantes a longo prazo. “Na maioria dos casos, ao se esforçarem para mudar, as pessoas não conseguem cumprir a meta. Todo mundo sabe que quem segue as regras do Vigilantes do Peso por tempo suficiente consegue bons resultados, mas isso se realmente cumprir o programa. O que notamos é que a maioria não cumpre. Esse é o outro lado do Vigilantes do Peso”, admitiu ele.

Manter-se em um programa como o Vigilantes do Peso envolve uma luta constante. “Eu penso o seguinte”, continuou Kirchhoff. “Se você tem um problema de peso, sempre terá um problema com o seu peso. Se você tem o costume de comer de forma exagerada, se encara a comida de determinada forma, se luta contra a comida porque seu metabolismo é definido de certa maneira, trata-se de uma condição crônica que nunca desaparece. Não há cura para a obesidade. Isso significa que de vez em quando você terá recaídas. Então é preciso colocar as coisas nos eixos. Não dá para passar pelo Vigilantes do Peso, emagrecer, sair... e pronto.”

É uma maneira difícil de viver. Como Kirchhoff explicou: “Nas muitas reuniões do Vigilantes do Peso, você presencia essa luta e essa dor. Vê pessoas que perderam 50 quilos e depois engordaram tudo de novo. Vê o impacto que isso teve nelas. Elas se sentem horribéis. Elas se sentem um fracasso. A confiança delas é abalada até o último fio de cabelo.”

O controle de peso é apenas um exemplo útil, pois pode ser quantificado e já foi amplamente estudado. Mas a mesma dinâmica está em jogo se você estiver tentando passar mais tempo com os filhos, economizar dinheiro ou manter o foco no trabalho.

O problema é que a teoria das fortes intenções de mudança e da força de vontade subestima drasticamente a probabilidade de recaída. Vamos considerar que minha prima persistisse em emagrecer só com a força de suas decisões, sem desenvolver novos hábitos.

A decisão por si só teria sido tomada num ambiente hostil, pois ela costuma comprar comidas pouco saudáveis para os filhos adolescentes. O resultado são biscoitos, salgadinhos, refrigerantes, sorvete espalhados por toda parte – nas bancadas, nos armários e na geladeira. Nesse ambiente, ao lado dos filhos sempre beliscando alguma coisa, ela come enquanto assiste à TV, fala ao telefone e curte a família. Ela gosta de ir ao shopping, então sempre passa em algum restaurante fast-food. A vida dela gira em torno de comer.

Vale a pena notar que o ambiente em si não é inerentemente hostil. Nossos ancestrais se surpreenderiam com a ideia de que a comida não mais seria escassa e de que um dia seríamos atormentados pela sua superabundância. Mas o problema não é só esse. Segundo David Kessler, ex-dirigente da FDA – agência reguladora de medicamentos e alimentos nos Estados Unidos –, a indústria alimentícia não visa apenas saciar seus clientes.⁸ A indústria, incluindo produtores, fabricantes, degustadores, embaladores, comerciantes, distribuidores e varejistas, investe em alimentos *hiperestimulantes*, que nos fazem comer constantemente. Neste exato momento, cientistas se dedicam a desenvolver maneiras de fazer você comer mais do que naturalmente deseja. É importante saber disso, não para gerar uma sensação de impotência, mas para preservar nosso senso de identidade, apesar das repetidas recaídas. O ambiente atual representa um grande desafio, e só vamos enfrentá-lo e vencê-lo se conseguirmos entendê-lo por completo.

Para piorar, minha prima mora em um bairro que não facilita a prática de exercícios. A cidade foi construída para automóveis, não para pedestres. Ela tem três carros na garagem, a poucos passos da sala, e sua casa não é muito grande, portanto não tem espaço para equipamentos de ginástica.

Para manter suas intenções nesse ambiente, ela teria que resistir à

atração do consumo excessivo e do sedentarismo. Sua vida se tornaria uma decisão difícil atrás da outra. Todos os dias seriam semelhantes ao primeiro, como no filme *Feitiço do tempo*: sempre resistindo aos mesmos confortos e conveniências, sempre resistindo à sua fraqueza subjacente, numa constante prova de resistência.

Decisão e vontade não são as ferramentas apropriadas para fazer sacrifícios constantes, para persistir em nossos novos objetivos. Trata-se de um esforço muito grande, que nos deixa sem tempo para nos concentrar em outras coisas. Além do mais, o melodrama dessa abnegação contínua é contraproducente.

O psicólogo Daniel Wegner e seus colegas criaram um experimento para demonstrar o efeito irônico de inibir nossos desejos. Os participantes receberam uma tarefa simples: *não* pensar em um urso-polar. Afinal, quem costuma pensar em ursos-polares? Os participantes ficaram sozinhos numa sala do laboratório por cinco minutos e tocavam uma campainha sempre que não conseguiam reprimir esse pensamento. Em média, eles tocaram a campainha cerca de cinco vezes, quase uma vez por minuto.⁹ Não é nenhuma surpresa que nossos pensamentos vagueiem, até mesmo por tópicos proibidos, quando estamos sozinhos e entediados. O interessante foi o que aconteceu depois, quando os mesmos participantes tiveram que ficar cinco minutos tentando *pensar* em um urso-polar. Depois da tarefa de repressão do pensamento, eles tocaram a campainha quase oito vezes. Em comparação, participantes instruídos a ficar cinco minutos *tentando* pensar em um urso-polar, mas que não haviam passado pelo experimento inicial de *reprimir* o pensamento, tocaram a campainha menos de cinco vezes. Foi como se o ato de tentar reprimir um pensamento lhe desse uma energia especial para reaparecer mais tarde. Para os participantes que tentaram não pensar em ursos-polares, o pensamento retornou várias vezes. Ao avaliar a experiência, aqueles que inicialmente reprimiram o pensamento nos ursos-polares afirmaram que se sentiram preocupados com eles.

Trata-se de uma distorção irônica do desejo. Tentar reprimir um desejo sabota as melhores intenções e dificulta os objetivos. Isso confunde nosso bom comportamento, transformando-o em tortura. Como explicou Wegner: “Nós ficamos acordados preocupados por não conseguirmos dormir ou passamos o dia todo indo à geladeira quando queremos fazer dieta.”¹⁰ Exercer controle tem uma “característica de

oposição que sempre parece atormentar as tentativas de direcionar nossa mente”.

Nesse ponto, quando os desejos não satisfeitos se avolumam e a motivação está em baixa, nosso eu pensante e consciente entra em cena. A consciência é maleável e arranja justificativas para desistir. Criar desculpas é um grande talento da nossa mente consciente. Nesse momento, você pode racionalizar o fato de ter comido pizza na noite anterior (não tinha almoçado) ou o de deixar de ir à academia (seus joelhos estão doendo). Esse talento nos permite parar de lutar contra nós mesmos e o ambiente em que estamos inseridos. Estamos de volta ao ponto de partida.



A vida poderia ser muito diferente se aproveitássemos as descobertas científicas sobre como, quando e por que os hábitos funcionam. Embora sejam essenciais para a condição humana, nossos hábitos são paradoxalmente contraintuitivos. Como veremos, a incapacidade de compreensão é um dos aspectos que definem os hábitos, algo que os ajuda a continuar fazendo o que fazem: persistir apesar de nossas intenções conscientes de fazer o contrário.

Nosso eu consciente, alerta, a parte que vive cada segundo das decisões que tomamos, das emoções que expressamos e da força de vontade que exercemos, é a parte com que convivemos todos os dias. Temos a capacidade da introspecção, mas nos deparamos com o dilema filosófico de aplicar nosso aparato perceptivo e cognitivo para entender a nós mesmos. Só podemos conhecer as partes conhecíveis da nossa experiência.

Os hábitos funcionam de forma tão harmoniosa que quase nunca pensamos neles. O mundo dos hábitos é autônomo e faz sentido pensar nele como uma espécie de *segundo eu* – um lado nosso que vive na sombra projetada pela mente pensante que conhecemos muito bem. Entender como isso funciona requer todos os recursos da psicologia e da neurociência.

É claro que em certas ocasiões nossos hábitos evocam pensamentos conscientes. Quando tomamos a decisão consciente de conversar

pessoalmente com os colegas de trabalho em vez de enviar um e-mail, descartamos mensagens furiosas que poderíamos escrever de modo automático. Quando pensamos em economizar água, fechamos o chuveiro. Lembramo-nos de desligar o celular durante o jantar com os filhos. Estamos exercendo o controle executivo, ou o *processamento de cima para baixo*, usando nossas melhores intenções para controlar hábitos indesejados.

É assim que muitos de nós vivemos. Com o eu consciente da tomada de decisões em confronto com as respostas automáticas habituais. Somos repetidamente arrastados pelos maus hábitos, numa espécie de guerra interna.

Mas existe outro caminho.

Podemos mudar hábitos indesejados e desenvolver bons hábitos que sejam coerentes com nossos objetivos. Quando nossa resposta automática é a desejada, nossos hábitos e objetivos estão em harmonia. Não precisamos mais confiar na força de vontade. Este é o ensinamento deste livro: entender como estabelecer bons hábitos em meio às armadilhas da vida cotidiana. Podemos aprender a construir hábitos que funcionem a nosso favor, não contra nós.

Muitas de suas virtudes pessoais são fruto do hábito. Você tranca automaticamente a porta quando sai de casa, aciona a seta do carro quando está prestes a mudar de faixa ou fazer uma curva e beija seus filhos todos os dias quando eles saem para a escola. Você pode pensar que faz essas coisas porque quer. Mas o mais provável é que essas respostas regularmente repetidas sejam hábitos. Os hábitos são tão eficientes e silenciosos que acreditamos que os praticamos em decorrência de uma decisão consciente.

Quando estão alinhados, hábitos e objetivos integram-se perfeitamente para orientar nossas ações. Na maioria das vezes, nem sabemos que isso está acontecendo. Agimos por hábito, sem ter que tomar uma decisão.

Como veremos, em muitos aspectos a mente habitual é menos impressionante do que nosso eu pensante e consciente. E decerto atrai menos atenção. Mas funciona com bastante eficiência. Respondemos automaticamente a estímulos ambientais, num *processamento de baixo para cima* do mundo em que vivemos. Você entra no escritório e verifica as tarefas do dia. Se estiver com uma garrafa vazia na mão, você a joga

no lixo. Abre a porta quando ouve a campainha tocar. Essa é a maneira de usar os hábitos para persistir e atingir os objetivos sem esforço.

Quais comportamentos você deseja mudar? Talvez queira jantar mais vezes com a família? Estabelecer canais de comunicação mais abertos com seus funcionários na empresa? Economizar para a aposentadoria ou para o futuro dos filhos? Dedicar-se mais a atividades culturais? Tudo isso pode ser integrado na parte da sua vida orientada pelo comportamento habitual. Pode se tornar algo que você faz sem pensar. Os hábitos trabalham para nós de maneiras que nossa mente consciente jamais será capaz.

2

AS PROFUNDEZAS INTERIORES

“As diminutas correntes do hábito raramente são pesadas o bastante para serem sentidas, até se tornarem fortes demais para serem rompidas.”

– SAMUEL JOHNSON

Afinal, o que são hábitos?

Grande parte de minha pesquisa tem abordado exatamente essa questão. Antes de aprender a promover bons hábitos e a desfazer os maus, precisamos entender como eles funcionam na nossa vida.

Comecei a me interessar por hábitos quando estabeleci a natureza específica da persistência. Só que é difícil estudá-los por serem inerentemente incognoscíveis para quem os pratica. Como podemos ter certeza de que receberemos informações claras e convincentes dos participantes sobre algo cuja utilidade envolve o fato de se manter oculto para nossa mente consciente?

Depois de muitas tentativas, ouvi falar de uma técnica de pesquisa chamada *amostragem por experiência*, em que os participantes relatam o que estão fazendo no exato momento em que fazem algo. Era uma nova maneira de coletar dados. A característica imediata dessa abordagem sugeria que ela poderia captar a experiência de agir por hábito, supondo que tal comportamento realmente existisse.

Começamos com um pequeno grupo de estudantes da Universidade A&M do Texas.¹ Cada um recebeu vários caderninhos e canetas, que

deveriam estar sempre com eles. Também receberam um relógio de pulso programado para emitir um sinal sonoro a cada hora. Ao ouvirem o sinal, os estudantes precisavam parar e anotar o que estavam fazendo e pensando. Um deles relatou, por exemplo: “Estou assistindo a um programa de perguntas e respostas, então estou pensando nas respostas.” Outros informaram que estavam na sala de aula, pensando: “Eu estou muito cansado.” Também avaliaram numa escala a frequência com que já tinham exercido esse comportamento no passado naquele contexto – na mesma hora e no mesmo lugar.

Com a tecnologia de hoje, só teríamos que programar os celulares dos participantes para fazer as perguntas. Nosso alarme criava dificuldades específicas, como o que fazer com eles enquanto dormiam. Muitos participantes acabaram enfurnando os relógios numa gaveta da cômoda para não serem incomodados pelo sinal sonoro a cada hora.

Dois dias depois, eles devolveram os caderninhos.

Trinta e cinco por cento dos comportamentos relatados foram realizados quase diariamente e no mesmo lugar. Eram ações rotineiras, mas será que fazia sentido chamá-las de “hábitos”? Será que poderíamos dizer que comer, praticar atividade física ou trabalhar no computador eram hábitos? Nossa premissa era de que um verdadeiro hábito precisava ser exercido automaticamente, sem uma orientação consciente. Para fazer essa avaliação, pedimos aos participantes que anotassem o que pensavam enquanto agiam. Muito do que os participantes relataram foi corriqueiro. Alguém envolvido no ato de cozinhar estava pensando “Será que eu já pus pimenta?” ou “Estou com muita fome”. Esses pensamentos correspondiam diretamente às ações. Os participantes monitoravam suas ações enquanto as exerciam ou explicavam a si mesmos por que as exerciam. Por outro lado, se alguém dissesse que estava pensando em algo como “Ih, *Seinfeld* vai começar daqui a meia hora” enquanto cozinhasse, nós codificávamos essa ação como sendo executada de modo automático, sem orientação consciente.

Essa abordagem combinada – registrar comportamentos rotineiros e pensamentos concomitantes – revelou *como* os participantes executavam os comportamentos que repetiam rotineiramente. Os resultados nos surpreenderam. Em 60% das ações, os participantes não estavam pensando em algo relacionado às suas ações. Estavam devaneando, refletindo, planejando. Por exemplo, enquanto praticava exercícios, um

dos estudantes fez a anotação mental “Aonde eu gostaria de ir nas férias?”. Talvez imaginar o sol e um mojito à beira da piscina fosse um analgésico para a dor da atividade do momento. Mas não estar pensando no exercício em si indicou um vínculo não consciente. O mecanismo da ação não estava ocupando espaço na mente consciente. Esta não é uma versão freudiana do inconsciente reprimido, e sim outra maneira pela qual a mente funciona alheia à consciência.

Isso não quer dizer que as pessoas nunca pensem em seus comportamentos habituais. Embora poucos pensem muito em escovar os dentes, às vezes fazemos isso de modo consciente (antes de ir a uma reunião importante ou quando ficamos sem a pasta). E descobrimos um gatilho comum particularmente interessante que torna os hábitos autoconscientes: estar com outras pessoas. Só o fato de estar perto de alguém é suficiente para direcionar os holofotes para nosso interior e começar a monitorar o que normalmente faríamos sem atenção. Sair em público é bem útil se você sente que não está muito consciente de seu eu habitual (e gostaria de estar). Em pouco tempo, você vai ter uma noção melhor de si mesmo.

Voltando ao estudo: como era de esperar, os hábitos mais comuns foram tomar banho, escovar os dentes, vestir-se, ir dormir e acordar. Esses foram os acontecimentos mais frequentes enquanto os participantes pensavam em outras coisas. Isso não calibrou muito o entendimento científico. Porém, outras descobertas, sim. Esperávamos que as pessoas diferissem em relação a quanto de seu comportamento era regido por hábitos. Algumas poderiam ter muitos hábitos, com os dias estruturados em torno de trabalho, alimentação, socialização e exercícios. Outras, imaginamos, seriam espíritos livres, com uma rotina menos estruturada. Isso não se originou apenas da nossa experiência; é uma convicção cultural bem estabelecida e serve de base para histórias clássicas. É possível encontrar polos opostos, como os personagens Phileas Fogg de Jules Verne – cuja rotina é minuciosamente cronometrada – e Scarlett O’Hara de Margaret Mitchell, cuja capacidade de improvisação a mantém na crista da onda mesmo depois de uma série de catástrofes. Esperávamos encontrar tipos como Phileas Fogg e Scarlett O’Hara, com um espectro intermediário.

Não foi o que aconteceu. Nenhuma diferença de personalidade explicou a parcela da vida dos participantes que era orientada pelo

hábito. A personalidade de cada um não fez diferença. Todos pareciam confiar no hábito quase no mesmo nível. Foi quando descartamos essa expectativa.

Outra descoberta interessante foi a de que quase tudo estava sujeito ao hábito: 88% da higiene diária, como tomar banho e se vestir, era realizada por hábito. Das tarefas no trabalho, 55% eram cumpridos por hábito. Levantar peso, correr, praticar esportes – cerca de 44% dessas atividades faziam parte do hábito. Descansar, relaxar, se acomodar num sofá – cerca de 48%.

Até o entretenimento podia ser desfrutado de modo automático: quando os participantes assistiam à TV repetidamente no mesmo contexto, tendiam a pensar em algo que não estava relacionado ao programa. Pelo que parece, não precisamos prestar atenção em algo para nos divertir. Para programas de TV e músicas que se repetiam, bastava apenas uma atenção esporádica. Isso pode parecer óbvio ou senso comum, mas percebi que sugeria uma característica que ainda não tínhamos estudado profundamente: os hábitos são incansáveis. Os programas de TV são produzidos por roteiristas, atores e anunciantes profissionais, que focam em captar e prender nossa atenção. A televisão moderna representa a vanguarda do entretenimento criativo humano. No entanto, mesmo essa habilidosa atração acaba sendo superada pela força do hábito, que libera sua mente consciente para pensar sobre aquela reunião na quarta-feira à tarde que o está deixando ansioso.

Em um segundo estudo, pedimos aos participantes que listassem não apenas uma única ação e pensamento, mas *tudo* que estivessem fazendo e pensando a cada sinal sonoro. Eles poderiam informar, por exemplo, que estavam falando ao telefone enquanto trabalhavam no computador e ouviam música. Com esses relatórios mais completos, a estimativa do hábito foi um pouco maior: 43% dos comportamentos foram realizados por hábito.

Foi a primeira pesquisa realizada sobre o hábito na experiência diária, e queríamos que estivesse correta. Tivemos a preocupação com o fato de essas descobertas refletirem especificidades de nossos participantes, pois o cotidiano dos estudantes universitários é organizado pelos horários das aulas. Aventamos a possibilidade de que essa estrutura criasse artificialmente padrões de hábito. Decidimos, então, realizar o estudo mais uma vez com pessoas de todas as idades. Poderíamos

verificar se as pessoas dependiam mais ou menos dos hábitos ao longo do ciclo da vida. Para isso, fomos a uma academia e recrutamos os participantes em aulas de ginástica.² Foram selecionadas pessoas de 17 a 79 anos. Todas passaram pelo mesmo procedimento: caderninhos, relógios com bipes a cada hora e dois dias de relatórios. Fizemos testes específicos quanto às diferenças de idade, mas não encontramos resultados significativos. Também comparamos diferenças de personalidade, o que tampouco influenciava o hábito.

Algumas ideias surgiram disso. Pessoas que trabalhavam em período integral tinham dias um pouco mais estruturados. Uma porcentagem maior de suas ações ocorria por hábito. Trabalhar muitas horas criava mais repetição em contextos recorrentes. Participantes que moravam com outras pessoas, principalmente crianças, tinham menos hábitos. Ao que parecia, a influência de terceiros mantinha as pessoas mais flexíveis. Isso faz sentido. A presença de outras pessoas na nossa vida aumenta a proporção do caos. Elas ficam doentes, são promovidas, tiram férias, fazem bagunça e podem interromper nossa rotina. No entanto, quando pessoas com todos esses diferentes estilos de vida foram incluídas na estimativa, o percentual total de ações regidas pelo hábito ficou um pouco acima de 43%, o que basicamente replicava a pesquisa com os universitários.

Esse estudo foi amplamente divulgado pela imprensa, em blogs e livros. Na verdade, a mídia ressaltou uma característica do trabalho que não esperávamos ser a parte mais emocionante: a frequência do papel dos hábitos no cotidiano. E esse número era extraordinário. Em 43% das vezes nossas ações são realizadas por hábito, sem pensamento consciente. Tínhamos apresentado a primeira estimativa científica de quantas vezes as pessoas agem por hábito, uma porcentagem que se mostrou muito maior do que a ciência supunha na época.

Entretanto, fiquei com uma sensação incômoda de que meu trabalho ainda não havia terminado. Esperávamos lançar luz sobre a consciência e revelar a mecânica por trás de ações repetidas. O que aconteceu, no entanto, é que aprendemos mais sobre o que os hábitos *não são* do que sobre o que eles *são*. Rastreamos os hábitos na vida das pessoas e reconhecemos uma enorme área em nosso mapa do autoconhecimento – ainda assim, era uma área vazia. Sabíamos que grande parte da vida das pessoas é ditada pelo hábito, mas não tínhamos ideia de como os hábitos

se formavam.

Uma visão mais aprofundada teria que esperar. Deixei esse projeto de pesquisa com uma pista importante do que viria a seguir: aprendemos que é possível transformar praticamente qualquer comportamento em um hábito, desde que você aja da mesma maneira todas as vezes. Quando falamos sobre hábitos, provavelmente estamos nos referindo a uma categoria específica de comportamentos que concordamos que sejam hábitos, como escovar os dentes, enviar um relatório diário ou pegar o cartão de crédito depois de uma compra. Mas a categoria de hábitos é muito mais abrangente do que imaginamos. Na verdade, não há limites reais.

O que comecei a perceber é que o hábito se refere a *como* você executa uma ação, não a *qual é* a ação. Esse entendimento teria consequências.



Há diversos livros sobre o que *não* sabemos sobre hábitos: histórias de ficção, ensaios de economia, guias de saúde ou de casamento e muitos diários guardados em gavetas – todos repletos de mal-entendidos históricos, científicos e pessoais sobre por que repetimos as mesmas atitudes. Postagens em blogs e livros de sucesso oferecem conselhos aparentemente plausíveis, mas quase sempre sem bases científicas, sobre como desenvolver hábitos eficazes para trabalhar, consumir alimentos saudáveis, ter um casamento feliz, ser um bom pai ou uma boa mãe e organizar melhor as finanças. Mas raramente observam a principal característica do hábito: ser algo que opera de forma alheia à nossa consciência.

Percebemos que agimos por hábito apenas de vez em quando. Em geral, identificamos os hábitos que não desejamos ter – gastar demais (de novo) no shopping, roer as unhas ou assistir à televisão até tarde quando precisamos acordar cedo. Também identificamos hábitos irritantes de outras pessoas e gostaríamos que elas tivessem mais consciência do que estão fazendo. Talvez um colega que sempre chega atrasado às reuniões, que come à mesa e faz barulho ao mastigar ou uma colega que não joga o lixo no local apropriado. Percebemos esses

hábitos indesejáveis em nós mesmos e nos outros porque atrapalham nossos objetivos. Talvez como um reflexo da atenção aos hábitos indesejados, o mecanismo de pesquisa do Google registrou cerca de 291 milhões de pesquisas por “maus hábitos”, mas 265 milhões por “bons hábitos”. Os maus hábitos chamam mais atenção.

Mas os hábitos que você conhece, especialmente os indesejáveis, não são os mais importantes. Os hábitos que de fato acionam seu comportamento não são tão reconhecidos. Lembra aqueles 43%? Se eu pedisse agora que você fizesse uma lista de todos os seus hábitos, será que somariam algo próximo dessa porcentagem do seu comportamento diário? Sem chance.

Isso não acontece só porque deixamos de ver alguns de nossos hábitos, mas porque nosso eu consciente em geral ganha os créditos por hábitos que identificamos e consideramos bons. Presumimos que é por amor a nossos filhos que lemos para eles todas as noites. Acreditamos que compramos na promoção para economizar. Achamos que afivelamos o cinto de segurança ao entrar no carro apenas por cautela.

Os psicólogos chamam essa confiança primordial em nossos pensamentos, sentimentos e intenções de *ilusão de introspecção*.³ Com esse viés cognitivo, superestimamos quanto nossas ações dependem de nosso estado interior. Ficamos imersos em nossas próprias sensações, emoções e pensamentos. Essas convincentes experiências interiores abafam nossa capacidade de reconhecer outras possíveis influências no nosso comportamento, sobretudo influências inconscientes, como os hábitos. Em decorrência disso, sentimos confiança por estarmos agindo de acordo com nossos desejos e intenções. É provável que esse fenômeno deixe encoberto o mistério dos hábitos. A curiosidade sobre nós mesmos foi saciada pela convicção de que fazemos determinadas coisas porque “queremos”. É lisonjeiro e evoca uma sensação de poder, mas também é uma afirmação falsa.

A ilusão de introspecção é mensurável. Em um estudo, os pesquisadores pediram a clientes de uma loja que identificassem o artigo de melhor qualidade entre quatro pares de meias de náilon idênticos.⁴ Como as meias eram iguais, a tarefa devia ter sido impossível. No entanto, os consumidores examinaram e compararam todas as peças. As pessoas preferiram o par mais à direita com uma frequência quatro vezes maior do que o par mais à esquerda. Todas deram razões diferentes para

suas escolhas, mas ninguém mencionou a posição das meias. Quando indagados diretamente, quase todos negaram terem sido influenciados pela posição do produto. Segundo os pesquisadores, muitos responderam encarando o entrevistador com “uma expressão preocupada, como se tivessem entendido mal a pergunta ou estivessem falando com um louco”.⁵ Os pesquisadores especularam que as escolhas foram influenciadas pelo “hábito do consumidor de ‘fazer compras’, abandonando a escolha de peças de vestuário vistas em um primeiro momento, à esquerda, em favor de peças observadas posteriormente, à direita”.⁶ Apesar de não terem consciência, os compradores agiram sob a influência desse hábito. Dessa forma, ficaram sem uma explicação clara quanto a suas escolhas. Para o eu consciente, faz sentido escolher com base em outros aspectos, como a aparência e a textura de cada item.

Os hábitos não são a única influência inconsciente que desconsideramos ao explicar nosso comportamento. Universitários chegam a ignorar seu desejo de ganhar dinheiro quando isso não está à tona na consciência. Em um experimento, alguns estudantes leram os planos de outro estudante para ganhar dinheiro. Posteriormente, os participantes escolheram entre dois jogos de perguntas e respostas, um com o título “Política americana” e outro intitulado “Governo americano”. Um deles mostrava imagens de dinheiro nas instruções. Depois de ler a referência inicial sobre ganhar dinheiro, eles tendiam a escolher qualquer jogo que incluísse a imagem do dinheiro. Era como se o lembrete inicial sobre dinheiro estivesse orientando suas escolhas posteriores. Racionalmente, isso não faz sentido. Não havia dinheiro a ser ganho, independentemente do jogo escolhido. Mas, como vimos no estudo do urso-polar de Daniel Wegner, podemos ser levados a nos fixar em quase qualquer coisa – e dinheiro com certeza é um conceito mais sedutor do que ursos-polares. O mais interessante é que os estudantes pareciam desconhecer essa influência. Ninguém mencionou uma preocupação maior com dinheiro após ter lido a história inicial. Além disso, ao classificar uma lista de possíveis razões para a escolha do jogo, os participantes deram menos importância à vontade de ganhar dinheiro e à imagem do dinheiro quando falavam sobre o jogo. Eles disseram que o fator mais importante era o interesse pelo tema do jogo, política *versus* governo. Mais uma vez, o eu consciente ignorou e desconsiderou as influências não conscientes sobre as ações. Preferimos achar que outros

fatores, mais plausíveis e lisonjeiros, são responsáveis por nossas ações.

Em certa medida, fazem sentido as atribuições mais do que generosas que damos à experiência consciente. Muitos de nossos hábitos são úteis, e poderíamos ter agido de forma similar se estivéssemos pensando atentamente sobre o que fazer. Não há motivo para reavaliar alguns itens quando todos são bons. Faz sentido escolher apenas o último que examinamos. A ilusão surge quando deixamos de reconhecer os hábitos inconscientes que estamos seguindo, preferindo encontrar explicações introspectivas para nossas ações.

Há outra maneira de explicar essa atribuição excessiva às intenções conscientes. Ao pensar dessa forma, nos reconciliamos com nossas escolhas. Elas fazem sentido para nós. Imaginamos que o último item que analisamos tem uma cor, uma textura ou uma qualidade melhores e não questionamos mais nossa escolha. Ou somos atraídos por características irrelevantes de um tema qualquer (*política versus governo*) e ficamos contentes com nossa preferência.

Mas existe aí uma enorme desvantagem. Se nossa consciência egoísta e barulhenta levar todo o crédito pelas ações de nosso eu silencioso e habitual, nunca aprenderemos a explorar adequadamente esse recurso oculto. Os hábitos serão apenas um parceiro silencioso, cheio de energia potencial, mas nunca solicitado a desempenhar suas tarefas da melhor maneira. A intrusão do eu consciente impede que tiremos proveito de nossos hábitos.



Em um dos primeiros estudos que avaliaram se votar poderia ser um hábito, trabalhei com os cientistas políticos John Aldrich e Jacob Montgomery na análise de oito eleições nacionais entre 1958 e 1994.² Não estávamos pesquisando o hábito de votar num partido ou num candidato específico, apenas o ato de ir às urnas e votar. Como as eleições não são tão frequentes, o voto não pode ser classificado como um hábito, mas até mesmo esse comportamento demonstra tendências que se assemelham a hábitos.

Na democracia americana, em que o voto não é obrigatório, muitas coisas dependem de quem deposita uma cédula na urna. O voto pode

literalmente determinar a saúde, a riqueza e a felicidade do país. Cientistas políticos desenvolveram modelos sofisticados para explicar por que algumas pessoas votam e outras não. Os modelos seguem nossas intuições: os eleitores vão às urnas quando se sentem muito motivados, talvez por estarem preocupados com o resultado e acharem que podem fazer a diferença, por se identificarem com um candidato ou terem sido contatados por um partido. Sem essas motivações, os eleitores preferem ficar em casa.

As pesquisas sobre as eleições mostravam se os cidadãos tinham votado em determinada eleição, seus sentimentos sobre o evento e com que frequência haviam votado no passado. Descobrimos que alguns votavam apenas quando consideravam a eleição importante. Os modelos da ciência política (e nossas intuições) não se aplicavam a cidadãos que votaram algumas vezes no passado. Esses eleitores continuaram a votar mesmo em eleições que não consideravam importantes. Pareciam estar formando hábitos que automaticamente os levavam às urnas. Assim, a simples frequência com que as pessoas votaram no passado era um indicador inicial de que suas ações correspondiam ao hábito ou a uma decisão consciente. Os hábitos mais fortes resultavam de uma maior frequência às urnas.

Os comportamentos em uma eleição são úteis para estudar hábitos, pois votamos regularmente, de uma maneira controlada, e existem registros detalhados de nossas ações. São informações valiosas. Mas o processo oculto no hábito de votar é intrigante. Em uma democracia representativa, a eleição é um dos três momentos em que cada um de nós é levado em conta. Os outros dois – os recenseamentos e as declarações de imposto de renda – são passivos. Coisas são tiradas de você (informação, dinheiro). Numa eleição é diferente. Você entra em cena e declara suas preferências e sua visão para o futuro do país. Em uma democracia, votar é um momento de unificação. Você e o resto da nação ficam brevemente conectados, pois são convidados a expressar suas preferências sobre como o país continuará funcionando. O ato de votar, assim como o candidato em quem votamos, deveria ser o exemplo perfeito de *raciocínio motivado*, pois nossas decisões são guiadas por nossos valores políticos. Nesse sentido, as pesquisas mostram que a reflexão política se dá em áreas neurais que envolvem a emoção e a tomada de decisões.⁸

No entanto, mesmo nesse momento os hábitos podem predominar. Na verdade, não existe nenhuma circunstância em que os hábitos não estejam presentes.

Houve outro tipo de abordagem no estudo das eleições. Pode parecer óbvio a princípio, mas as implicações foram enormes: quando os eleitores mudavam de residência, acontecia uma ruptura no voto repetitivo e habitual. Ao que parece, a mudança confere uma maior consciência ao ato de votar. Os eleitores regulares passaram a agir como a maioria de nós se comporta intuitivamente, votando apenas quando se sentiam muito motivados. Isso faz sentido, pois uma mudança implica algumas complicações para o ato de votar. Quando você se muda, é preciso transferir o título de eleitor. Também implica aprender novas formas de votar, como encontrar um novo local de votação e talvez apresentar um documento de identidade. Você não está mais repetindo automaticamente o que fez no passado.

O contexto permeia nossa compreensão do hábito. Se o *contexto* permanecer estável – você continua morando no mesmo lugar, percorre o mesmo caminho para o trabalho, acomoda-se no mesmo sofá todas as noites –, as ações passadas são repetidas de modo automático. São ambientes ricos para o cultivo e a perpetuação de hábitos.



A invisibilidade do hábito esconde um enorme poder sobre o nosso comportamento. Não apenas enorme – também extremamente importante: os comportamentos que o hábito rege podem ser uma questão de vida ou de morte súbita. Considere os hábitos que nos beneficiam numa ida semanal ao supermercado. Você já deve ter feito isso centenas de vezes. O mesmo carro, o mesmo trajeto, o mesmo destino, talvez até a mesma lista de compras. É a oportunidade perfeita para o hábito assumir o comando. Nesse percurso de 10 minutos, conduzimos com facilidade um amálgama de 2 toneladas de carbono, aço e plástico antes de colocarmos em prática complexas geometrias para ocupar a última vaga do estacionamento. Tudo feito de modo automático, com habilidades aprendidas por meio da repetição.

No entanto, às vezes o inesperado pode acontecer no território

familiar entre nossa casa e o supermercado, exatamente quando a mente está divagando. Talvez surja uma criança correndo atrás de uma bola na rua. Ou um casal de idosos leva mais tempo que o esperado para cruzar a faixa de pedestres. Ou outro motorista avalia mal o semáforo e acelera no cruzamento.

Uma reação tardia a um desses eventos pode causar uma tragédia. Mais da metade dos acidentes automobilísticos ocorrem a menos de 8 quilômetros de casa, durante um trajeto conhecido – a caminho do supermercado, da lavanderia ou de qualquer um dos lugares a que costumamos ir.⁹ Os acidentes são mais comuns perto de casa por ser também o local que mais frequentamos. De qualquer forma, estamos mais familiarizados com os pontos cegos e os cruzamentos perigosos, por isso deveríamos estar mais seguros. Mas nos ambientes conhecidos o hábito assume o comando. Deixamos de prestar atenção e começamos a pensar nos acontecimentos do dia ou nos planos de amanhã. Na maioria das vezes, vamos apenas ao supermercado e voltamos para casa para reabastecer a despensa. Os hábitos fazem com que algo difícil e desafiador pareça fácil e seguro. Contudo, dirigir um carro talvez seja a coisa mais arriscada que fazemos no dia a dia.¹⁰

Todos os anos, há cerca de 40 mil mortes nas estradas dos Estados Unidos, além de 4,6 milhões de feridos. Na Europa, é mais seguro, com menos mortes per capita no trânsito.¹¹ Esses números vêm aumentando ultimamente nos Estados Unidos, em parte devido à “distração ao volante”. Todos nós já ouvimos o toque familiar de uma mensagem de texto enquanto dirigíamos. Nós a ignoramos? É tentador pegar o celular para ler a mensagem. Racionalmente, reconhecemos esse perigo. Mas dirigir, ainda mais perto de casa, parece parte de uma segunda natureza. Assim, costumamos pegar o celular, ler a mensagem e às vezes até responder. Cinco em cada 10 motoristas americanos responderam numa pesquisa que liam mensagens ao volante, e um chegou a dizer que as escrevia.¹² Mesmo se resistirmos ao toque do celular, outras distrações desviam nossa atenção, seja quando escolhemos uma estação de rádio, estabelecemos um destino no GPS, comemos ou bebemos alguma coisa ou pegamos algum objeto no banco do passageiro.

Todos esses comportamentos são de uma burrice extraordinária. Também mostram o extraordinário potencial inerente ao hábito. Ele é

capaz de colocar em segundo plano uma das coisas mais perigosas que fazemos todos os dias. Somente novos motoristas, que ainda dependem de suas decisões conscientes, sentem a adrenalina e a onda de medo que os outros deveriam sentir racionalmente. À medida que dirigir adquire a força do hábito, toda a destreza necessária para operar uma máquina incrivelmente complexa se torna um zumbido ao fundo do que pensamos todos os dias – e comentamos em mensagens de texto. Bons ou maus, os hábitos surgem com a prática, reduzindo a tomada de decisões conscientes.



Até agora exploramos os hábitos de votar e de dirigir. São ações concretas e tangíveis que podemos ver e entender. Faz sentido que possam se repetir em hábitos persistentes. E quanto a resultados mais elusivos e obscuros, como criações artísticas? Será que também podem se beneficiar da persistência de hábitos?

Um estudo esclarecedor reuniu 45 comediantes profissionais do SketchFest, um grande festival de humor.¹³ Cada um recebeu os detalhes de uma cena e quatro minutos para criar o maior número possível de finais. Por exemplo: “Quatro pessoas estão rindo histericamente no palco. Duas delas se congratulam com um aperto de mão exagerado, todos param de rir imediatamente e alguém diz _____.”

Os comediantes criaram cerca de seis finais engraçados no período de quatro minutos. (Um exemplo: “Ah, então isso que é um estraga-prazeres!”) Em seguida, todos os participantes previram quantos finais engraçados poderiam criar a mais se tivessem outros quatro minutos para isso. O eu consciente de todos previu um número menor de resultados. A estimativa média de novos finais foi de cinco, menos do que haviam produzido nos quatro minutos iniciais.

Todos tiveram mais quatro minutos para pensar. A quantidade de novos finais que criaram foi 20% maior do que estimaram. Eles não deram crédito suficiente à persistência.

Se tivessem o hábito de persistir em tais tarefas de criatividade, eles teriam continuado a pensar e tido mais ideias do que previram. Suas

expectativas e seus desejos não teriam sido levados em conta. Se tivessem o forte hábito de persistir, teriam continuado tentando produzir novos finais e seriam bem-sucedidos nisso, apesar de suas previsões pessimistas.

Esse mesmo padrão foi aplicado a outros estudos envolvendo tarefas criativas. Assim como os comediantes, quando estudantes universitários trabalhavam em uma tarefa por alguns minutos e em seguida estimavam sua produtividade se continuassem por mais algum tempo, eles subestimavam os benefícios da persistência. Esperavam um retorno cada vez menor por seus esforços contínuos. Surpreendentemente, quando instruídos especificamente a persistir, os estudantes geraram não apenas mais soluções do que esperavam, como também soluções mais criativas. Quando outros avaliadores leram o resultado, as ideias geradas ao final foram consideradas de melhor qualidade – mais criativas – do que as produzidas inicialmente. Posta à prova, a persistência não esmoreceu, continuou produzindo.

Esse equívoco é compreensível. Sabemos que nossos esforços executivos esmorecem com o tempo. Simplesmente nos cansamos de tentar controlar nosso comportamento e tomar decisões. Nossa atenção diminui, bem como nossa motivação. Mas o eu habitual – onde reside a persistência – é feito de coisas totalmente diferentes. E são coisas que podemos pôr em funcionamento.

Todos nós podemos usar melhor os nossos 43%. Podemos sincronizar a influência arraigada e talentosa do hábito com intenções conscientes e objetivos de longo prazo.

3

APRESENTANDO SEU SEGUNDO EU

“Se os jovens percebessem com que rapidez se tornarão meros pacotes ambulantes de hábitos, dariam mais atenção à sua conduta ainda em estado de plasticidade. Estamos tecendo nosso próprio destino, bom ou mau, que nunca será desfeito.”

– WILLIAM JAMES

Uma suposição central ao longo de minha pós-graduação era a possibilidade de mudar o comportamento das pessoas mudando suas atitudes. Ao serem convencidas a favor de uma política ambiental, elas deveriam agir de acordo: votando, assinando petições e expressando suas ideias. Esse era o pensamento mais avançado da época, mas logo aprendi que não era amplamente aceito – pelo menos não pelos colegas do meu primeiro emprego.

Muitos dos meus novos colegas eram behavioristas radicais, e não demorei a perceber que discordavam da minha lógica – chamavam minha abordagem de *ficção explanatória*. A primeira vez que disseram isso sobre minha pesquisa, eu não tinha ideia do que significava, exceto, é claro, que para um cientista qualquer coisa que cheire a “ficção” deve ser ruim. Com certeza não era um elogio. Voltei ao novo escritório e li as obras do eminente behaviorista B. F. Skinner. Aprendi que ficção, para um behaviorista radical, era acreditar que nossas atitudes e convicções funcionam *de cima para baixo* a fim de direcionar nossas ações. Meus colegas rejeitavam a verdade aparentemente óbvia de que os conceitos

de nossa mente conduzem nossas sensações e respostas. Eles tinham uma filosofia bem diferente.

O behaviorismo teve seu auge em meados do século XX. Skinner colocou pombos em caixas planejadas para observar e medir suas respostas a estímulos. Ele postulou que seres humanos (e pombos) aprendem respondendo a estímulos do ambiente, de modo a obter recompensas e evitar punições. Essa filosofia logo se tornou parte do senso comum no campo da psicologia. Para behavioristas radicais como Skinner, a ideia de que nossas ações são influenciadas por nossas atitudes era como dizer que somos impelidos por fantasmas e espíritos. Uma metáfora popular era a de que as ações humanas seriam como uma central telefônica, que reunia a entrada de sinais sensoriais à saída de ações. As pessoas – por conta dos hábitos desenvolvidos com o aprendizado – supostamente reagiam de maneiras fixas aos estímulos ao redor, motivadas por recompensas e punições.

Entretanto, acontece algo engraçado com o senso comum na ciência. Assim que é aceito, ativa-se o escrutínio científico. Nos anos 1980, o behaviorismo foi deixado um pouco de lado. Passou-se a reconhecer o fato de que a mente exerce um controle de cima para baixo sobre nossas ações. Como observou um historiador da ciência, a mudança e o reconhecimento da intervenção humana, ou de nossa mente ativa e controladora, se deram quando as crianças dos anos 1960 chegaram à maioridade e entraram no mercado profissional, trazendo consigo a convicção na capacidade individual de criar mudanças sociais. De qualquer modo, quando comecei minha carreira, Skinner já não era mais tão relevante. Mas ainda havia bastiões de resistência isolados, que incluíam esses colegas do meu primeiro emprego.

Em uma reviravolta irônica, as críticas iniciais ao behaviorismo na psicologia foram elaboradas por um pesquisador que estudava ratos em labirintos.¹ Edward Tolman, psicólogo da Universidade da Califórnia, observou que, ao entrarem num labirinto sem recompensas, os ratos o exploravam e pareciam aprender o layout, formando um mapa cognitivo. Quando uma recompensa era colocada na rota do labirinto, eles a localizavam rapidamente. Ao que parecia, os ratos tinham flexibilidade para utilizar o conhecimento espacial previamente adquirido. A sugestão de que ratos pudessem reutilizar um conhecimento adquirido para agir de novas maneiras contestava o cerne do behaviorismo. Os roedores não

pareciam estar respondendo vulneravelmente a uma sucessão de estímulos internos e externos.

Não demorou muito para os psicólogos concluírem que, se os ratos podiam usar informações de maneira flexível, as pessoas fariam o mesmo.² Essa percepção contribuiu para o que os psicólogos chamam de a grandiosa *revolução cognitiva* dos anos 1960. Os experimentos de psicologia cognitiva começaram a mostrar que a memória era algo organizado e motivado. Não respondia simplesmente a associações de baixo para cima entre estímulos, respostas e recompensas. Também havia muita ingerência vinda de cima – uma ingerência útil, do tipo que nosso aparato executivo usa muito bem. Descobrimos que as pessoas aprendem conceitos mais rapidamente e se lembram mais deles quando podem classificá-los em grupos. Essa é a cognição prototípica de cima para baixo. Por exemplo, as palavras “cadeira”, “escrivadinha”, “sofá” e “mesa” são mais facilmente lembradas do que palavras não relacionadas, como “sapato”, “cereja”, “lobo” e “motor”. Para contrariar ainda mais os behavioristas, a motivação também se mostrou importante. Quando estão com fome, as pessoas prestam mais atenção e se lembram mais das palavras “bife” e “biscoito” do que de “papel” e “nave espacial”.

Foi uma mudança radical no campo da psicologia. O pensamento criativo e flexível entrou nos debates profissionais. Todo o campo passou do estudo da aprendizagem e do comportamento para o estudo da mente.

Infelizmente, a revolução cognitiva também tinha seus pontos cegos. Os hábitos eram vistos como elementos simples demais dentro dessa nova perspectiva, que se preparava para sondar os píncaros do raciocínio e da experiência do ser humano. Os psicólogos cognitivos ridicularizaram as teorias de aprendizado chamando-as de “concepções de estímulo e resposta [dos humanos] como moedas numa máquina”.³ Estudos sobre a ingerência e a tomada de decisões efetivamente eliminaram trabalhos anteriores sobre os hábitos. Deixamos de ver os seres humanos como autômatos orientados pelo meio ambiente para concebê-los como motivações e intelectos agindo ao bel-prazer nos ambientes em que vivem.

Saí do meu primeiro emprego e fui trabalhar em outro departamento, com uma visão mais contemporânea. Mas restava algo do confronto inicial com o behaviorismo. A preocupação dominante da psicologia com a maneira como as pessoas pensam deixava pouco espaço para

estudar o que elas realmente fazem. De início, os behavioristas mais insistentes chegaram a defender esse ponto de vista, argumentando que Tolman deixara seus ratos “soterrados em pensamentos”. De fato não bastava apenas a cognição para percorrer um labirinto. Em sua pressa para estudar a memória, os psicólogos pareciam ignorar o comportamento e o meio ambiente. Meus colegas behavioristas tinham me convencido de que esses eram fatores importantes demais para serem ignorados. Entender as pessoas exigia uma síntese entre esses dois campos historicamente separados. Precisávamos encontrar uma maneira de ver o labirinto inteiro, não só o canto de nossa preferência.

A história do pensamento psicológico acerca dos hábitos sugere que estamos na iminência dessa síntese. A ascensão e queda do interesse científico pelos hábitos está bem representada no gráfico da página 48, que acompanha a frequência com que autores usaram o termo “hábito”, em comparação a termos alternativos que sugerem facetas de cima para baixo do funcionamento humano: “objetivo” e “avaliação”. O Google torna possível rastrear as tendências em toda a literatura especializada, registrando com que frequência uma determinada palavra é usada em inúmeros livros digitalizados de seu banco de dados.

O gráfico começa em 1890, quando William James publicou seu trabalho de referência, *Princípios de psicologia*, um dos primeiros textos sobre a ciência da psicologia. Foi um ponto alto no reconhecimento dos hábitos. James estava bem à frente de seu tempo no que diz respeito à percepção do segundo eu, ou desse lado que vive à sombra da mente pensante que conhecemos tão bem. Suas suposições são ainda mais extraordinárias pela maneira como preparam o cenário para muitos avanços subsequentes da psicologia experimental. James afirmou: “Quanto mais detalhes da nossa vida cotidiana pudermos entregar a comportamentos automatizados e sem esforço, mais nossos poderes mentais mais elevados serão liberados para o seu trabalho mais adequado.”⁴ Acho que não há muito que discutir além do fato de agora termos uma noção mais ampla do que seria “trabalho mais adequado”.



Na época da revolução cognitiva, os hábitos caíram em desuso, pelo menos para os autores de livros. Como é possível notar, eles começaram a usar menos “hábito” em meados do século XX, em favor de “objetivo” e “avaliação”. Ao que parece, para os psicólogos, as pessoas agiam mais pensando em seus objetivos e propósitos do que por hábito. Os anos 1980-2000 foram um período em que o “hábito” esteve em baixa.

No entanto, o estudo dos hábitos não morreu por completo, e a rápida ascensão no uso da palavra na década de 2000 é uma prova de que estamos passando por uma correção. O que causou essa reviravolta?

Como em tantos outros aspectos nos últimos anos, a tecnologia foi um fator determinante. O interesse pelos hábitos ressurgiu em parte com o desenvolvimento da tecnologia de escaneamento cerebral (ressonância magnética funcional, ou fMRI), que permitiu avaliações da atividade cerebral outrora inimagináveis. Todos podemos reconhecer a potencialidade de visualizar o desempenho do cérebro ou ao menos de traçar o contorno de um cérebro em funcionamento. Com exceção de se olhar no espelho, é difícil imaginar um exemplo mais literal de introspecção.

Os conhecimentos propiciados por essa nova tecnologia estimularam os neurocientistas a estudar toda a capacidade da mente e do cérebro. Eles começaram a perceber que a atividade nas regiões do cérebro mudava à medida que as pessoas repetiam uma tarefa, passando a responder de modo mais automático. Tecnicamente, quando as pessoas começavam a aprender uma tarefa, o cérebro mostrava uma atividade acentuada em áreas envolvidas na tomada de decisões e no controle executivo (na região pré-frontal e no hipocampo). Com a repetição, a

atividade cerebral aumentava em outras áreas neurais (no putâmen dos gânglios basais),⁵ como se as ações, ao serem repetidas, envolvessem outras áreas do cérebro. O resultado indicava que tínhamos várias maneiras de recorrer aos sistemas neurais, uma para tomar decisões iniciais e outra para persistir.

Foi o que motivou o renascimento do hábito. Mais ou menos na mesma época, pesquisas sobre cognição começaram a descobrir características semelhantes aos hábitos. Na verdade, um dos mais famosos estudos sobre atenção foi estruturado do mesmo modo que as tarefas de aprendizado de hábitos do behaviorismo: ver um estímulo específico numa tela, como uma letra ou um número (estímulo); apertar um botão “sim” ou “não” (resposta); em seguida ouvir um som indicando se você acertou (recompensa). Quando aprenderam a fazer isso os participantes tiveram que tomar decisões ativamente. Com a prática, os processos mentais foram se simplificando. Os participantes abandonaram o controle ativo, conseguindo fazer outras coisas ao mesmo tempo, sem prestar atenção à tarefa.⁶ Como os pesquisadores explicaram, os participantes estavam agindo a partir de “uma sequência de elementos aprendida pela memória de longo prazo”⁷, iniciada por estímulos coerentes. Dessa forma, o hábito ressurgiu na revolução cognitiva sob um antigo rótulo já definido por William James e recém-reabilitado: a *automatização*. A nova versão do hábito tinha uma relação cognitiva com a memória de longo prazo. A versão atualizada era mais precisa e resultou em avanços da neurociência, em especial na compreensão de como o cérebro funciona por meio de várias redes interconectadas. Além de tomar decisões iniciais de modo consciente, nossa mente também usa o hábito para respostas repetitivas.

Informações fundamentais foram obtidas a partir das pesquisas com ratos percorrendo o labirinto. É verdade que roedores não são humanos, mas, como veremos, eles aprendem hábitos da mesma maneira. E pesquisas iniciais revelaram uma característica crucial do hábito: quando aprendiam a acionar uma alavanca na gaiola para comer, os ratos estavam concentrados em receber a recompensa. Os pesquisadores concluíram que eles eram motivados por um objetivo, com alguma representação da recompensa em mente à medida que continuavam acionando a alavanca.⁸ Se parassem de receber a recompensa, os

roedores faziam uma coisa racional: deixavam de acionar a alavanca. Tudo isso mudou com a repetição. Depois de muita prática em comer após acionar a alavanca, os ratos começaram a agir por hábito. Nem mesmo a suspensão da recompensa fazia com que deixassem de acionar a alavanca. Se a alavanca estivesse à vista, eles a continuavam acionando. Os cientistas concluíram que esse comportamento era motivado por estímulos conhecidos (a visão e o som da alavanca), e que a recompensa se tornara quase incidental. É claro que depois de algum tempo até mesmo ratos bem treinados param de acionar as alavancas se não receberem uma recompensa. O que isso demonstrou foi a surpreendente natureza dos hábitos. O hábito é um tipo de ação relativamente *insensível* a recompensas.

Essas três correntes de pesquisa foram suficientes para começar a mudar o consenso estabelecido pela ciência. Neurocientistas, psicólogos cognitivos e pesquisadores de aprendizado de animais convergiram no reconhecimento do hábito, cada um trabalhando de modo independente e apresentando a própria perspectiva sobre o novo cenário que surgia.

Essas descobertas foram fascinantes, principalmente por implicar que podemos realizar uma tarefa uma vez por decisão própria, mas se a fizermos muitas vezes e da mesma maneira, ela se torna algo totalmente diferente, que inclusive utiliza áreas distintas do cérebro. Foi um modelo do hábito que conseguiu reunir muito do que sabemos intuitivamente: recompensas são importantes quando você faz algo pela primeira vez. Evocamos o controle executivo e estabelecemos intenções sobre o que fazer para obter a recompensa. Até ratos parecem ser motivados por objetivos e capazes de tomar decisões simples. “Eu estou com fome, então vou acionar essa alavanca para ver se consigo comer.”

E esse é apenas o primeiro passo. Como sugeriu William James, as pessoas agem de acordo com o hábito, “sem estabelecer qualquer propósito consciente e sem antecipar o resultado”.⁹ Nossas respostas não têm mais a intenção de buscar resultados; são acionadas automaticamente pelo contexto do desempenho. É o caso dos ratos. “Eu estou no canto da gaiola onde sempre aciono a alavanca, então vou fazer isso”, processa o roedor em algum recôndito do cérebro. Mas também funciona no caso dos humanos. “Eu estou na cozinha em frente à geladeira, então vou abrir a porta”, você processa, em algum recôndito do seu cérebro. Você não está mais decidindo conscientemente se precisa

ou não comer alguma coisa naquele momento: é o hábito.



Por fim, estava na hora de descobrir o que era um hábito. Sabíamos o que um hábito não era – uma ação que exigisse intenção e pensamento. Sabíamos que a execução repetitiva de uma tarefa tinha o efeito de reorganizar a atividade cerebral. Também sabíamos que os hábitos eram predominantes, sempre a postos para orientar nossas ações quando acionados por contextos conhecidos. Mas ainda nos faltava uma descrição clara do que acontecia em nossa mente quando agíamos por hábito.

Comecei com meu colega David Neal um estudo sobre o hábito de correr. Eu corria pela manhã, então o projeto tinha um interesse pessoal. Foi um hábito desenvolvido por necessidade, já que eu queria tomar café da manhã com meus filhos antes de eles irem para a escola e eu para o trabalho. Já tinha tentado praticar exercícios em outros horários, mas as idas a consultórios médicos e às casas dos amigos das crianças depois da escola sempre comprometiam minha atividade física. O início da manhã era o único momento que eu tinha só para mim. Foi um hábito difícil de começar – nas primeiras semanas, eu odiava o toque do despertador às seis da manhã. Mas eu adorava me sentir em boa forma física, e correr regularmente resolveu minha batalha para controlar o peso.

O que significa ter o hábito de correr? Para responder a essa pergunta, recrutamos estudantes da Universidade Duke, alguns que corriam regularmente e frequentavam os mesmos locais, outros que só corriam ocasionalmente ou que não corriam.¹⁰ Antes de começarem o experimento, todos fizeram uma lista com algumas palavras relacionadas aos locais onde costumavam correr (os que corriam). Muitos escreveram “bosque”, referindo-se ao bosque ao redor do campus. Outros escreveram “pista” ou “academia”. Os participantes também escreveram palavras que indicassem os objetivos mais importantes, o que os motivava a correr (os que corriam), como “relaxar”, “peso” e “forma física”.

Queríamos saber como as pessoas que tinham o hábito de correr organizavam na memória as informações sobre essa atividade. Por essa

razão, usamos um procedimento de reconhecimento de palavras da psicologia cognitiva a fim de avaliar a força das associações mentais entre a ação (correr) e o local (por exemplo, bosque) ou o objetivo (por exemplo, controlar o peso).

No laboratório, uma palavra-alvo era exibida na tela do computador e os participantes apertavam uma tecla assim que a reconheciam. Sem que os participantes soubessem, uma palavra diferente piscava na tela antes de cada palavra-alvo. A primeira palavra era mostrada tão rapidamente que eles não a reconheciam conscientemente. Mas o cérebro deles a via de relance. Se duas palavras estiverem associadas na memória, a leitura de uma delas, por mais breve que seja, deve trazer a outra à mente. Por exemplo, a leitura inicial da palavra “café” deve facilitar o reconhecimento da palavra “xícara”. Café + xícara é uma associação mental forte e rápida. Em contrapartida, a leitura prévia da palavra “pente” não aceleraria o reconhecimento de “xícara”.

Um local de corrida era exibido como palavra inicial, e em seguida mostrava-se uma segunda palavra-alvo, que às vezes era “correr” ou “corrida”. Medimos quanto tempo levava para os participantes reconhecerem essas palavras-alvo. Fizemos o mesmo mostrando um objetivo para correr como palavra inicial e medindo o tempo transcorrido para reconhecer “correr”/ “corrida”.

O resultado foi claro: quem corria regularmente reconheceu a palavra “correr” antes dos outros participantes, sugerindo que correr estava mais acessível em sua mente. Não foi uma surpresa, afinal, era uma atividade frequente em suas vidas. Mas havia algo além da rapidez da resposta. Quando os locais habituais em que corriam apareciam primeiro na tela, como “pista” ou “bosque”, os participantes que costumavam correr eram especialmente rápidos em reconhecer as palavras “correr” e “corrida”. Correr era imediatamente acionado quando o primeiro estímulo eram os *locais onde eles corriam*. Em contrapartida, para os corredores ocasionais os locais de corrida não os levavam a pensar em correr. Eles não mostravam fortes associações mentais entre os locais e o comportamento, uma correlação forjada por um histórico de ações repetidas no mesmo contexto.

Curiosamente, exibir como palavras iniciais os objetivos dos corredores habituais não acelerava o reconhecimento de “correr” e “corrida”. Por exemplo, eles citaram “peso” ou “relaxar” como objetivos

que os motivam a se exercitar. Mas os objetivos não pareciam fazer parte das associações mentais para os corredores habituais. “Peso” ou “relaxar” não traziam a corrida à mente. Isso se encaixa no argumento de William James de que nossas razões para agir perdem sua importância para os hábitos.¹¹ Também se encaixa nas descobertas relacionadas à revisão de minha primeira pesquisa, mostrando que, para ações repetidas, as intenções e os objetivos não servem como previsão do que as pessoas de fato vão fazer.

No nosso estudo, os objetivos pareciam importantes para os corredores *ocasionais*. Quando um dos objetivos de correr era exibido na tela, eles se mostravam especialmente rápidos em reconhecer as palavras relacionadas a correr. Era como se precisassem de uma motivação para correr, por isso formaram fortes conexões mentais entre seus objetivos e a atividade. Para os que tinham a forma física como objetivo, ver as palavras iniciais “forma física” fazia os corredores ocasionais pensarem em correr.

Ao que parece, objetivos e recompensas são fundamentais para começar a fazer algo repetidamente. São os principais fatores que nos levam a estabelecer muitos hábitos benéficos.

Concluimos que a velocidade com que ações repetidas são estimuladas pelo contexto em que são realizadas é crucial para os hábitos. Pode manter os corredores indo para a pista, mesmo quando se sentem cansados. Se eles tiverem tempo para deliberar, poderão resolver não correr naquele dia ou fazer um trajeto mais curto do que o habitual. Quando as pessoas param para pensar, tudo pode mudar.

A velocidade do pensamento é um indicativo de como os hábitos assumem o controle. Ao repetirmos uma ação, mudamos a maneira como ela é representada mentalmente. Transformamos uma ação que nos motivou de início – que realizamos para atingir um objetivo, como a forma física – em um hábito forjado por fortes vínculos mentais entre os contextos em que a realizamos e a nossa resposta. Quando pensamos nesse contexto, a resposta logo vem à mente. A vantagem da velocidade mental é que a ação habitual já está pronta e preparada para agir, enquanto sua mente consciente e mais lenta ainda está pensando em fazer outra coisa.

A formação de hábitos funciona como aprender matemática. Quando calculamos $2 + 2$, obtemos a resposta adicionando $1 + 1 + 1 + 1$. Mas

depois de alguns deveres de casa não precisamos mais fazer os cálculos, pois conseguimos obter a resposta diretamente da memória. É o que faz $2 + 2$ imediatamente “parecer” 4. Ou o caminho até o lago imediatamente “parecer” o momento de correr. Quando agimos de acordo com o hábito, recuperamos respostas obtidas em problemas já resolvidos anteriormente.

As memórias dos hábitos entram facilmente em ação. Elas simplificam nossa vida, resolvendo o desafio diário de tomar decisões num ambiente repleto de opções. Na psicologia, chamamos isso de *agrupar* (*chunking*, no jargão científico) – juntar pedaços de informação para formar um todo coerente. Quem tem o hábito de pedir uma refeição para viagem no mesmo restaurante toda sexta-feira à noite só precisa se lembrar de uma sequência geral, não das várias etapas de escolher um restaurante, localizar o número de telefone, fazer o pedido e ir até lá. Do mesmo modo que o hábito de tomar café da manhã com seu parceiro torna-se uma unidade na memória das várias etapas: fazer o café, arrumar a mesa e comentar sobre os compromissos do dia enquanto vocês comem e leem as notícias.

Nossa pesquisa vinculou a memória, a ação, o contexto e a persistência. E chegou a uma definição prática do hábito: *uma associação mental entre o estímulo de um contexto e uma resposta que se desenvolve à medida que repetimos determinada ação nesse contexto para obter uma recompensa*. (Ainda vamos explicar como um hábito maduro pode continuar operando sem a presença contínua de recompensas.) Essa definição parte de outras dinâmicas mentais bem estabelecidas, como o aprendizado em bloco, ou *chunking*, e o aprendizado por recompensas (veremos mais sobre isso adiante), acrescentando a elas a repetição. Essa é uma definição analítica e de valor neutro. Mas a definição abreviada é a seguinte: *automaticidade no lugar de motivação consciente* – automatização que surge à medida que aprendemos com respostas repetidas. Um hábito transforma o mundo ao redor – o seu contexto – em um gatilho para agir.

Essa sensação fácil, fluida e automática de agir de acordo com o hábito não é acidental ou secundária à maneira como os hábitos funcionam. A propriedade que define o hábito é a falta de esforço. A situação em que você está aciona a resposta da memória e leva você a agir. Basicamente, o hábito contorna sua mente executiva. O prazer está

em fazer as coisas sem a intervenção da consciência. Se você já gerenciou funcionários, deve conhecer bem esse sentimento (espero): você começa a pedir que alguém faça alguma coisa e a pessoa o interrompe dizendo “Eu já fiz!”.

Basta posicionar os dedos no teclado do computador para digitar sem esforço. Se vir seu filho chorando, você automaticamente vai pegar um lenço para enxugar as lágrimas dele.

Embora alguns pesquisadores equiparem hábitos com automaticidade e presumam que são a mesma coisa, na verdade o hábito é apenas uma forma de automaticidade. A automaticidade tem vários aspectos, assim como o pensamento consciente assume diversas formas. Por exemplo, nós podemos conscientemente formar impressões sobre outras pessoas ao ponderar os prós e os contras de construir uma amizade com elas. Ou podemos fazer um julgamento rápido, decidindo que gostamos delas porque são simpáticas ou inteligentes. Da mesma forma, temos várias maneiras automáticas de reagir às pessoas, afastando-nos instintivamente se elas falarem muito alto (*reflexo*) ou gostando delas intuitivamente por usarem o mesmo sabonete perfumado que um velho amigo (*condicionamento pavloviano*).¹² Até mesmo ideias e objetivos podem ser ativados de forma automática pelo nosso ambiente.¹³ São tipos diferentes de automaticidade, cada um funcionando à sua maneira. Às vezes esses outros tipos de automaticidade chegam a se entrelaçar com os hábitos (como na *transferência pavloviana instrumental*). No entanto, o hábito da automaticidade é ainda mais importante para nós, pois é uma base sólida para comportamentos persistentes.

Nós aprendemos espontaneamente essas diferentes associações mentais na nossa vida cotidiana. Até hoje, você formava hábitos naturalmente, enquanto vivia sua vida, repetindo ações no mesmo contexto. Você pode não estar ciente, mas os hábitos continuam seu diligente trabalho em sua mente. A escolha do que os hábitos vão aprender é sua. Basta alimentá-los com repetição, recompensas e contextos.

Por exemplo, assistir aos treinos de futebol de seus filhos no sábado de manhã pode deixar você orgulhoso de ser um bom pai ou uma boa mãe, assim como do seu espírito comunitário. Mas é provável que isso reflita hábitos que você aprendeu ao longo do tempo. Talvez um dia você tenha chegado mais cedo para buscar seus filhos e se envolvido numa

conversa agradável com outros pais. Ou a treinadora precisou da sua ajuda para organizar o equipamento. Nas primeiras vezes você optou por ajudar. Ela ficou muito agradecida, você sentiu a reação positiva dos outros pais. Após algum tempo, você passou a fazer isso sem pensar muito. Depois de muita repetição, você formou o hábito de ver seu filho jogando futebol enquanto conversa com amigos. No fim das contas, quando você pensa no campo de futebol cheio de equipamentos, o ato de organizar e guardar os equipamentos vem à tona automaticamente em sua mente. Você faz, e pronto.

É claro que os hábitos indesejáveis se formam da mesma maneira. Você pode ficar jogando videogame até tarde da noite, e então começa a dormir pouco. Seu eu consciente se sente culpado pela falta de autocontrole. Mais uma vez, pode ser apenas um hábito que você desenvolveu involuntariamente. Talvez uma noite você tenha se sentido entediado ou inquieto e não conseguia dormir, então começou a navegar na internet e experimentou o videogame. Se fizer isso noite após noite, vai acabar estabelecendo o hábito de se sentar ao computador em vez de ir para a cama. Enquanto a noite avança, os jogos de computador vêm à sua mente automaticamente. Seu eu desenvolveu um hábito problemático a partir de um pouco de tédio, um computador disponível e os jogos viciantes.

Felizmente para nós, os hábitos são formados a partir de recompensas passadas. Esse é um recurso útil na vida cotidiana. A lógica básica dos hábitos é que, enquanto continuarmos fazendo o que estamos fazendo, continuaremos recebendo o que estamos recebendo. Os hábitos são um atalho mental para obter essa recompensa mais uma vez: basta repetir o que fizemos no passado. As recompensas podem perdurar com o tempo e continuar operantes na fórmula do hábito. Isso significa que não precisamos continuar procurando essas recompensas, significa que mesmo se nossos valores e interesses mudarem ao longo do tempo, não precisamos necessariamente atualizar o que são essas recompensas para mantê-las vigentes. Basta ter sido recompensado por uma ação que se tornou um hábito.

Na psicologia, temos um nome para os roteiros automatizados que nosso cérebro reúne quando fazemos uma coisa repetidas vezes da mesma maneira: *memória processual*. É um repositório de informações tão importante que somente os padrões repetidos com mais frequência

são armazenados dessa forma. Funciona em alguma medida separadamente de outros sistemas de memória, e as informações específicas codificadas não são acessíveis à consciência. Esse tipo de codificação cognitiva é uma espécie de equivalente mental dos arquivos de sistema do seu computador. O bom funcionamento do seu computador depende de você não mexer ingenuamente nesse código mais fundamental, que se esconde atrás de várias camadas de ofuscação. É por isso que não sabemos muito sobre nossos hábitos. Em certa medida, as informações que aprendemos como hábito estão separadas de outras regiões neurais.

A codificação processual impede a alteração das informações. Essa é a vantagem da forma como nossa mente codifica os hábitos. A gente nunca desaprende a andar de bicicleta, porque essa habilidade não é afetada pelo fato de você ter aprendido também a andar de skate ou surfar. Você consegue fazer isso mesmo depois de anos sem praticar. Você se equilibra e aciona os pedais sem pensar. Enquanto anda de bicicleta, pode até conversar com outras pessoas ou apreciar a paisagem. Seu hábito de andar de bicicleta não foi substituído por novos pensamentos e experiências.

Há outros hábitos quase tão persistentes quanto esse. Falar um segundo idioma, tocar um instrumento musical ou cozinhar um prato favorito são habilidades que demoram a ser esquecidas quando não são utilizadas. O processo de aprendizado passado continua bem preservado.

Por outro lado, algumas memórias são mais vulneráveis à mudança. A memória episódica ou lembranças de experiências específicas estão especialmente expostas a esse risco. Em um tribunal, o depoimento de uma testemunha ocular depende desse sistema de memória. Tais depoimentos são reconhecidamente pouco confiáveis, mesmo quando as testemunhas tentam se lembrar do acontecimento com a maior precisão possível. Cada vez que comentam com alguém a respeito, elas substituem e alteram facetas da lembrança original. A memória do fato se mistura com outras histórias e experiências a que a testemunha foi exposta depois do evento. Por esse motivo, o depoimento mais confiável de testemunhas oculares costuma ser a primeira versão, menos contaminada, principalmente quando as testemunhas confiam em seus primeiros relatos.¹⁴

O circuito neural do hábito é bem diferente. Sua função é captar

respostas recorrentes. Cada vez que agimos da mesma maneira, as marcas se fortalecem na memória. Pouco a pouco, com o tempo, o hábito se resguarda em segurança na memória processual. Meu filho mais novo aprendeu coreano em apenas alguns meses de estudo no Instituto de Idiomas do Exército. Contudo, um vocabulário de palavras memorizado de uma só vez pode ser facilmente esquecido.



Agir de acordo com os hábitos também traz outros benefícios. Libera nossa mente consciente para realizar tarefas para as quais foi projetada, como resolver problemas. O sistema executivo não precisa mais administrar as rotinas. Quando nos rendemos aos hábitos, a mente fica livre para realizar tarefas mais relevantes.

O ex-presidente Barack Obama e o fundador do Facebook Mark Zuckerberg conhecem bem os benefícios de delegar tarefas rotineiras ao hábito. Ambos usavam praticamente a mesma roupa todos os dias (com exceção de um fatídico dia em que Obama vestiu um traje cáqui na ala leste da Casa Branca).¹⁵ O traje presidencial de Obama era um terno azul ou cinza, e Zuckerberg usa sempre uma camiseta cinza. Cada um escolheu uma roupa adequada ao próprio cargo e a manteve. Em entrevista para a *Vanity Fair* em 2012, Obama afirmou: “Eu tento reduzir minhas decisões. Não quero tomar decisões sobre o que estou comendo ou vestindo, pois tenho muitas outras com que me ocupar.” Em 2014, Zuckerberg corroborou: “Eu quero liberar minha vida de tarefas triviais, de modo a tomar o mínimo de decisões possível sobre qualquer coisa que não seja a melhor forma de servir a comunidade.” Agora fora do gabinete e em novo contexto, Obama pode ser visto de calça de algodão e camisa esporte xadrez. Novo papel, novo hábito de se vestir. Talvez ele tenha aderido ao pequeno prazer de escolher mais conscientemente o que deseja usar. Com certeza agora sua mente executiva tem menos compromissos.

Os dois entenderam a dualidade de nossa capacidade mental e aproveitaram a vantagem de agir por hábito – liberando a mente consciente para lidar com as situações novas que a vida apresenta. Para Obama e Zuckerberg, os desafios envolviam administrar o país mais

poderoso do mundo e a maior rede social do mundo. Eles podiam deixar de escolher conscientemente o que vestir num determinado dia, desde que estivessem vestidos de forma adequada para seus respectivos cargos.

Essas ideias reverberam as de Alfred North Whitehead, renomado matemático e filósofo dos séculos XIX e XX, ao falar sobre os benefícios da notação matemática, como o sinal de mais ou o sinal de igual. Seu texto de 1911 explicava: “Ao aliviar o cérebro de todo trabalho desnecessário, uma boa notação o liberta para se concentrar em problemas mais avançados, aumentando efetivamente o poder mental.”¹⁶ Com a notação adequada, algo filosoficamente complexo como a natureza da “adição” torna-se a parte simples e conhecida de uma equação. Nossa mente se beneficia de maneira semelhante dos bons hábitos. Com um hábito de exercício estabelecido ou uma rotina de trabalho bem organizada, ficamos livres para tomar decisões sobre outras oportunidades e desafios da vida. Hábitos são a notação do nosso eu comportamental.



A ideia central de tudo isso não é apenas conveniência. A simples mecânica cognitiva por trás dos hábitos pode salvar vidas em desastres ou mesmo ganhar partidas no campo de futebol.

Em um estudo clássico, 26 comandantes do Corpo de Bombeiros descreveram como tinham combatido um incêndio particularmente difícil.¹⁷ Todos eram veteranos, com uma média de 23 anos de experiência. Eles discorreram sobre uma grande variedade de incidentes, incluindo incêndios em residências, hotéis, empresas e uma estação de bombeamento de petróleo. Há muitas opções para combater um incêndio. Os pesquisadores queriam entender como os bombeiros avaliavam as opções disponíveis e escolhiam a melhor. Antes de entrar em um prédio pela frente, por exemplo, será que eles consideravam outras formas de entrada, talvez mais seguras? Antes de direcionar um jato de água para um ponto específico, eles tentavam identificar outros pontos mais eficazes? Foram elaborados cronogramas detalhados para identificar os momentos de decisão em cada operação de resgate e salvamento.

Mas as entrevistas mostraram que os bombeiros raramente tomavam decisões. Os pesquisadores detectaram poucos momentos decisivos. Como eles observaram: “Em quase nenhum dos casos um comandante afirmou ter tomado uma decisão depois de comparar duas ou mais opções para escolher uma delas.”¹⁸ Mesmo quando forçados a falar sobre suas decisões, os bombeiros não defendiam a alternativa escolhida em detrimento de outras.

Esses experientes oficiais agiam sem pensar muito. Eles identificavam uma série de indícios ou aspectos de uma situação que já tinham visto em incêndios anteriores. Indícios comuns incluíam a planta do edifício; a cor, a quantidade e a toxicidade da fumaça; o índice de variação do fogo; e a velocidade e a direção do vento. Esses indícios evocavam pensamentos imediatos sobre quais ações tomar com base em experiências passadas e os bombeiros simplesmente agiam. Os pesquisadores explicaram: “As opções eram feitas sem nenhum relato de avaliação ou análise consciente. Na maioria dos casos, os indícios evocaram um conhecimento imediato do que tinha que ser feito e a ação foi tomada.”¹⁹

Os bombeiros pareciam reagir com base na recuperação de uma memória automatizada, um processo de uma única etapa. Eles confiavam nisso. Suas mentes transformaram essas situações de alta pressão em conglomerados de sugestões e respostas. Em situações de vida ou morte, os hábitos oferecem um caminho a seguir.

O combate a incêndios é semelhante a jogar futebol americano, pois ambas as profissões são perigosas, cheias de pessoas talentosas e fisicamente fortes. No entanto, há poucas semelhanças além disso. Pelo menos era o que eu pensava até conversar com Clay Helton, treinador de futebol americano da Universidade do Sul da Califórnia, sobre seus objetivos nos treinos.²⁰ Helton explicou: “A questão principal é eliminar a confusão... tomar decisões. Confusão cria hesitação, e hesitação faz você perder. Também pode machucar.”

Segundo Helton: “Sempre que um jovem estiver confuso ou em dúvida em determinada partida, isso vai retardar suas ações. A gente quer que os jogadores digam: ‘Eu já passei por esses cenários tantas vezes que deixo meu cérebro [consciente] de fora. Sei exatamente o que fazer com base nas experiências e nas repetições por que passei.’ Sempre conto a história de Michael Phelps, o nadador olímpico.” Continuou

Helton: “Na última parte do treino, o treinador enchia a máscara de natação dele de água, só por precaução. Se estivesse numa competição e não conseguisse enxergar, ele não entraria em pânico ou ficaria confuso. Isso era feito em cada treinamento.”

“Durante a prática nós criamos a adversidade”, explicou o treinador. “Se um jogador estiver correndo e sofrer um tranco ou se um defensor tentar agarrá-lo pela camisa, ele vai ser capaz de dizer: ‘Isso não me afetou. O treinador já fez isso 172 bilhões de vezes.’ Isso exclui por completo o que está acontecendo ao redor de um jogador, de modo que mesmo assim ele consiga se concentrar na coisa mais importante, que é reconhecer qual é a defesa e para onde a bola vai. Ele pode dizer: ‘Foi para isso que fui treinado.’”

Os processos de pensamento dos bombeiros e dos jogadores de futebol americano são surpreendentemente semelhantes. Ambos identificam um estímulo para o qual aprenderam a resposta certa por meio de muita prática. Eles conseguem decifrar esses estímulos apesar do pânico, da fumaça ou da correria da linha defensiva de homens de quase 150 quilos. Apesar de parecer leve e tênue, na verdade o mecanismo do hábito tem muita força.

4

E O CONHECIMENTO?

“Saber não é suficiente;
devemos aplicar. Querer não é
suficiente; devemos fazer.”

– JOHANN WOLFGANG VON GOETHE

O café da manhã é uma instituição forte. Parece que se perpetua. Quase todos se submetem a essa rotina. Estudos extensos demonstraram que o café da manhã é sempre a refeição mais saudável do dia.¹ Contém mais cálcio e fibras. A quantidade de nutrientes do café da manhã quase não varia de um dia para outro. O que você ingeriu na terça-feira provavelmente é o que vai ingerir na sexta.

O almoço e o jantar tendem a apresentar mais problemas nutricionais, como sódio e gorduras saturadas. Essas refeições são também a fonte da maioria das calorias do dia.

O café da manhã é um hábito forte para a maioria de nós. E podemos entender a razão usando as ferramentas do capítulo anterior: em geral nós tomamos café da manhã no mesmo contexto, na cozinha ou talvez na rua. O contexto de ações repetitivas ativam a repetição dos hábitos. Ademais, as manhãs normalmente *não* são o momento para tomar decisões conscientes. Em geral estamos com pressa, então pegamos algo da despensa enquanto tentamos guardar os cadernos dos filhos na mochila. Nós simplesmente agimos: servimos um café, torradas com manteiga. Ou podemos sair correndo de casa sem comer nada e parar

numa padaria ou numa lanchonete a caminho do trabalho.

O café da manhã é uma usina de hábitos. Tudo é contexto. Para ver o que acontece quando tentamos formar hábitos alimentares sem a devida compreensão do que é um hábito, não precisamos nem contar até cinco.



Quantas porções de frutas e legumes deve-se comer por dia? Talvez você já tenha uma resposta pronta: cinco. O número vem de uma das campanhas de saúde pública mais conhecidas já lançadas.

Foi iniciada nas plantações da Califórnia em 1988 por Ken Kizer, um competente diretor do Departamento de Serviços de Saúde da Califórnia. Os agricultores do estado – que produzem cerca de metade de todas as frutas, oleaginosas e legumes cultivados nos Estados Unidos – estavam em busca de novos mercados. E encontraram um ávido representante comercial nos serviços de saúde local. Ao mesmo tempo, evidências científicas começavam a estabelecer que nosso estilo de vida contribuía de muitas formas para o risco de câncer. Podemos chamar isso de uma feliz união entre o comércio e a ciência.

Segundo Kizer: “Desde meados e do fim dos anos 1970, as evidências se tornaram bastante claras sobre o papel da dieta na prevenção do câncer, de doenças cardíacas e de outras enfermidades.”² Um incontestável estudo científico de 1981 observou riscos óbvios de câncer decorrentes do excesso de peso e do tabagismo.³ Já naquela época, a ciência tinha uma posição clara: a qualidade geral da alimentação e o nível de consumo de cigarro eram determinantes cruciais do risco de câncer.

Naquela época, porém, ainda havia muitas opiniões e poucos dados concretos sobre o consumo de frutas e legumes. Mas Kizer não se intimidou. Conseguiu que o Instituto Nacional do Câncer dos Estados Unidos fizesse uma parceria com o agronegócio da Califórnia, representado pela Produce for Better Health Foundation [Fundação para Produção de uma Saúde Melhor], a fim de criar o programa 5 a Day for Better Health [5 por Dia para uma Saúde Melhor]. Como tantas outras coisas nas últimas décadas, o que começou ali se disseminou para o resto do país e depois para o mundo. Por fim, a Organização Mundial da

Saúde adotou o programa.

Nas palavras do Instituto Nacional do Câncer, o número cinco era claro, memorável e fácil de ser acionado. Tinha adesão. Eles também tiveram a sorte de ser prescientes: uma revisão da pesquisa de 2014 detectou um pequeno declínio na mortalidade das pessoas a cada porção adicional de frutas e legumes que consumiam por dia – até aproximadamente cinco.⁴ Consumir mais do que as cinco porções recomendadas não reduziu o risco de mortalidade.

O otimismo inicial com o programa foi grande. A mídia foi acionada. Foram criados anúncios com desenhos animados bonitos e jingles cativantes. Os supermercados aplicaram adesivos e letreiros nos produtos aprovados. Crianças em idade escolar faziam passeios a supermercados. Foi criada uma “Semana 5 por Dia” em âmbito nacional para divulgar a notícia. Foram distribuídos folhetos de receitas. Todos os esforços deram certo. Pelas avaliações disponíveis, o programa educacional foi um tremendo sucesso. Em agosto de 1991, pouco antes do início da campanha, o Instituto Nacional do Câncer e os produtores agrícolas realizaram uma pesquisa por telefone. Cerca de 8% dos americanos estavam cientes de que deveriam comer pelo menos cinco porções diárias dos produtos.⁵ Em 1997 os resultados foram surpreendentemente distintos. Dessa vez, 39% dos americanos sabiam que deveriam comer cinco porções de frutas e legumes por dia. Foi uma campanha da qual qualquer consultor político se orgulharia.

Mas este livro não é sobre campanhas e políticas. É uma obra sobre como mudar de vida. Portanto, a pergunta que devemos nos fazer aqui é: qual foi o comportamento real das pessoas? O objetivo do programa era fazê-las consumir mais frutas e legumes. Será que obteve sucesso?

No início da campanha, de 1988 a 1994, 11% dos americanos ingeriam cinco porções de frutas e legumes por dia.⁶ Quase uma década depois... a porcentagem se manteve. A mudança da consciência foi real; a mudança de comportamento foi inexistente.

Em resposta, o governo dos Estados Unidos se tornou ainda mais ambicioso. Talvez cinco porções de frutas e legumes não fossem suficientes. O número certo agora é comer o máximo possível. Desde 2007 o programa foi rebatizado para Fruit & Veggies – More Matters [Frutas & Legumes – Mais Faz Diferença]. E agora setembro é chamado de Mês de Frutas & Legumes – Mais Faz Diferença.



Só que os americanos ainda não morderam a isca, por assim dizer. Em 2013, apenas 13% dos americanos ingeriam as duas porções de frutas recomendadas por dia e 9% consumiam três porções de legumes e verduras. Outros países tiveram um pouco mais de sucesso, com 29% dos britânicos, por exemplo, consumindo cinco porções por dia.⁷ De certa perspectiva, é algo desconcertante. Os americanos têm medo do câncer – é a ameaça à saúde mais temida.⁸ E são fortes as evidências de que frutas e legumes podem ajudar a evitar a doença. Na verdade, muitas pessoas agora estão convencidas dos benefícios de se consumir mais frutas e legumes. Todos sabemos que são ótimos alimentos, sabemos que nos protegem do maior temor em termos de saúde, sabemos o que fazer para prevenir isso... mas nosso comportamento não muda. Isso não soa familiar?

Por que não conseguimos transformar o consumo de frutas e legumes em um hábito tão forte quanto o café da manhã, por exemplo?

Na verdade, nós podemos fazer isso, só precisamos saber como. Quase metade da preparação e do consumo de alimentos é da esfera dos hábitos. Todos nós comemos por hábito. Como vimos no capítulo anterior, *saber* de alguma coisa não elimina um hábito arraigado – é a codificação processual que protege os hábitos de esclarecimentos e de julgamentos abstratos. Esses 43% continuarão se comportando da mesma forma, independentemente dos nossos temores e do nosso senso de responsabilidade.

É fácil notar como 43% de nossas refeições se tornam automatizadas.

O ato de comer tem todos os componentes básicos da formação de hábitos: é frequente, em geral realizado em contextos semelhantes e (pelo menos de início) baseia-se em recompensa. É algo quase arquetipicamente favorável ao hábito.

A prova da natureza habitual da alimentação vem de um estudo minucioso que avaliou o que mais de 1.000 pessoas ingeriram em cada refeição ao longo de quatro semanas.⁹ No fim de cada dia, os participantes anotavam quais alimentos tinham consumido e enviavam o relatório aos pesquisadores. Para obter as informações básicas, os pesquisadores analisaram a composição nutricional de cada alimento – gordura, carboidratos, fibra, sódio, cálcio, calorias.

Como já foi discutido, o café da manhã ganhou destaque, tanto em termos de nutrição quanto de consistência. O almoço variou um pouco, dependendo de ser consumido no refeitório do escritório, num restaurante ou à mesa de trabalho. O jantar se mostrou mais improvisado. Nesse estudo, os fins de semana eram diferentes.¹⁰ Os participantes consumiam um pouco mais de calorias, e os alimentos com alto teor calórico eram ingeridos mais cedo (graças ao *brunch*).

Devido à sua sintonia com a formação de hábitos, nossa alimentação também se mostra muito útil para realizarmos estudos sobre hábitos de maneira geral. Um estudo em particular mostra mais detalhadamente como sugestões de contexto muito específicas e concretas podem surrupiar silenciosamente nossa ingerência pessoal.

Os pesquisadores forneceram aos participantes comidas e bebidas durante 22 dias.¹¹ Nos 11 primeiros, alguns participantes receberam refeições de tamanho normal. Outros receberam porções grandes, 50% maiores do que a normal. Todos os participantes foram informados de que poderiam comer quanto quisessem. Em seguida, todos tiveram um intervalo de duas semanas antes da retomada do estudo. Nos 11 últimos dias o consumo mudou. Os participantes que receberam refeições de tamanho normal tiveram acesso a porções maiores, e vice-versa.

Quando receberam porções maiores, as pessoas ingeriram 423 mais calorias por dia do que quando tiveram acesso às refeições de tamanho normal. Você poderia pensar que, se tivessem recebido as porções de tamanho normal primeiro, elas perceberiam a diferença e limitariam o consumo quando as porções aumentassem. No entanto, os participantes não fizeram essa compensação. Continuaram comendo a mesma

porcentagem da comida no prato, independentemente do tamanho da porção, e isso os levou a acumular 4.636 calorias a mais ao longo dos 11 dias ingerindo porções maiores, se comparado aos dias em que comeram porções médias.

Na vida real, as porções de alimentos não se alteram tão drasticamente a cada poucas semanas. Na maioria das vezes, nós mesmos nos servimos, seja cozinhando ou pedindo comida na rua. Mas a beleza do estudo não está na reformulação de nossos hábitos alimentares; está em como o aumento do tamanho da porção separou claramente os estímulos que regem automaticamente a alimentação – a quantidade *relativa* no nosso prato – dos estímulos que acreditamos nos conduzir, ou seja, quanto nos sentimos satisfeitos. Ao separar os estímulos habituais da consciência, o estudo mostrou que comemos em resposta aos estímulos disponíveis: continuamos comendo enquanto houver comida no prato.

É fascinante como nosso julgamento sobre quanto estamos comendo muitas vezes está errado.¹² Em um estudo realizado numa lanchonete, por exemplo, durante vários dias os clientes foram servidos com uma porção normal de macarrão com queijo (1.800 calorias).¹³ Eles comeram quase tudo (1.700 calorias em média). Em outros dias, os pesquisadores pediram que o estabelecimento aumentasse a porção até o prato ficar 50% maior (2.700 calorias), para que os clientes comessem 43% a mais (2.400 calorias). Quando consultados após a refeição, todos acharam que a quantidade que tinham ingerido era semelhante à que costumavam comer no almoço. Também disseram que as porções eram de tamanho apropriado. O que não era verdade, a menos que tivessem 18 anos e fossem ciclistas de longos percursos.

Estudantes universitários comem muito fast-food – alguns, até 10 vezes por semana. Em média, mais de quatro vezes por semana, pelo menos de acordo com um estudo que eu e Mindy Ji conduzimos sobre o hábito de comer fast-food.¹⁴ Pedimos aos estudantes que dissessem se tinham *intenção* de consumir fast-food na semana seguinte. As respostas variaram de mornos “sim” e “não” a “com certeza sim” e “definitivamente não”. Durante a semana seguinte, eles deveriam acessar nosso site todas as noites e informar quantas vezes tinham consumido fast-food naquele dia.

Os estudantes que admitiram hábitos fortes – que consumiam com

frequência, nos mesmos horários e nos mesmos restaurantes como parte de uma rotina normal – mantiveram a prática, mesmo aqueles que não *pretendiam* fazer isso naquela semana. As intenções não foram páreo para os hábitos. Outra maneira de dizer isso é que muitas vezes não sabemos o que nossos hábitos estão fazendo. É como se eles funcionassem em paralelo, fora da nossa consciência. Os estudantes repetiram seus hábitos de consumo de modo automático. E aqueles que não costumavam comer fast-food? Esse grupo foi guiado por suas intenções conscientes. Os que responderam que iam se abster cumpriram o prometido. Os que disseram que provavelmente iriam consumir fast-food durante a semana fizeram isso. Esses estudantes tinham um plano, e conseguiram mantê-lo por não terem hábitos que os impedissem. Os aspectos da nossa vida que ainda não foram reivindicados pelo nosso eu habitual são suscetíveis à nossa vontade – e receptivos à formação de novos hábitos.

O programa 5 a Day for Better Health foi um fracasso na mudança de comportamento. Ele trouxe esclarecimentos sobre o consumo de alimentos saudáveis, mas não tocou os 43% dos nossos hábitos alimentares. Mesmo depois de ficarem bem informados pela campanha sobre frutas e legumes, os americanos continuaram indo ao supermercado e escolhendo o que sempre compravam – talvez seguindo o hábito de evitar o corredor com produtos saudáveis. Continuaram se refestelando com barras de chocolate e batatas fritas. Suas escolhas não foram influenciadas pelo conhecimento do que esse hábito provocava em sua saúde.

No fim, a campanha foi um atestado da chocante dissociação entre o que sabemos e o que fazemos. Essa dissociação tem profundas raízes no cérebro humano.



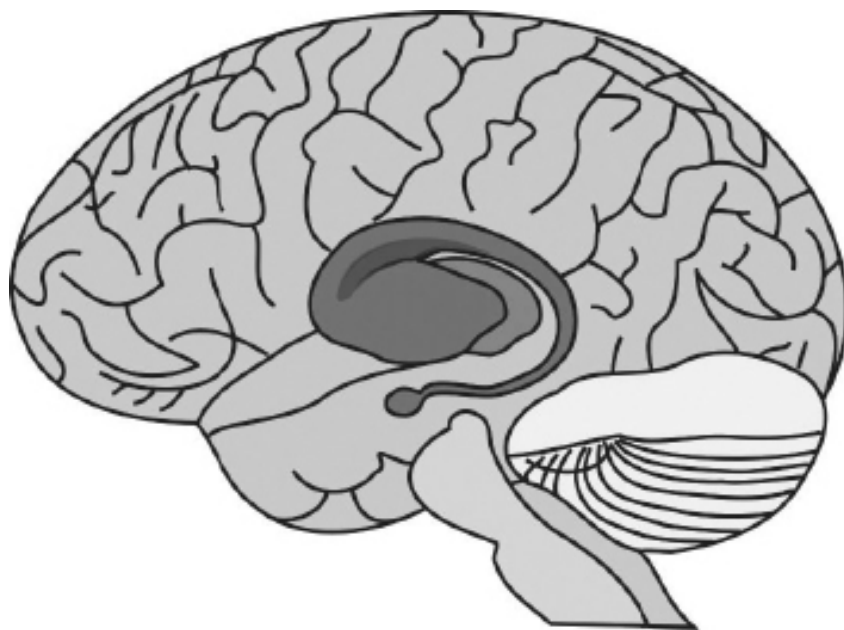
Um automóvel novo é montado numa fábrica moderna. Os milhares de peças e materiais – aço, alumínio, fibra de vidro, couro – têm as formas e os moldes selecionados pelos engenheiros para se encaixarem num todo. A montagem é apenas a reconstrução física de um carro cuja ideia já existia na cabeça dos projetistas. É um produto engenhoso e eficiente.

O cérebro humano não foi montado de acordo com um plano, não é engenhoso nem eficiente. É uma louca e maravilhosa colagem de peças. Não evoluiu de uma só vez, como um único órgão. Na verdade, desenvolveu-se aos trancos e barrancos ao longo da história da nossa espécie. Novas regiões neurais e funções mentais evoluíram junto das já existentes. À medida que novas áreas se desenvolveram, mudaram ou talvez se perderam, elas modificaram a capacidade da mente humana. Em decorrência disso, nosso cérebro é composto por bilhões de neurônios que constituem várias partes interconectadas, e cada uma delas pode ter evoluído em diferentes momentos. *Redes neurais* distintas são especializadas em funções ligeiramente distintas.

Com os métodos de alta tecnologia como as imagens por ressonância magnética (fMRI), que discutimos no Capítulo 3, os pesquisadores podem rastrear padrões de ativação no cérebro a partir de alterações do fluxo sanguíneo. Podem avaliar quais regiões neurais estão envolvidas quando realizamos uma tarefa repetidamente – isto é, quando cria um hábito.

Vale a pena analisar como se dá esse processo no nível neurológico. A mudança começa com a autoconsciência, e não há maneira mais literal de ser autoconsciente do que conhecer sua própria neurobiologia.

O processo de formação de hábitos em geral tem início com as decisões. Estabelecemos a intenção de realizar algo para obter o resultado desejado. A primeira vez que tentar uma nova receita para o jantar ou usar um novo aplicativo, você vai tomar decisões e descobrir o que fazer para obter o que deseja. Qual ingrediente devo adicionar a seguir? Que função eu uso agora? Se você acrescentar os ingredientes certos, vai ser recompensado com um ótimo prato novo. Se acionar a função certa no teclado e inserir os dados corretos, vai enviar uma mensagem ou registrar algo. Você está aprendendo o que fazer para obter a recompensa que procura.



Aprender com recompensas está associado a uma região neural chamada *gânglio basal*, em destaque na figura acima. Se você estivesse ligado a um aparelho de ressonância magnética quando fosse executar essas tarefas, seu cérebro mostraria uma maior ativação em um sistema neural conhecido como *circuito associativo*.¹⁵ Isso envolve uma parte dos gânglios basais e o *núcleo caudado*, bem como o *mesencéfalo* e o *córtex pré-frontal*, que está associado ao autocontrole, ao planejamento e ao pensamento abstrato. Essas áreas de controle executivo são as regiões neurais que seu colega irritante usufrui bastante para ser tão competente, aquela pessoa que parece não precisar se concentrar em seu segundo eu. O resto de nós é apenas um usuário ocasional dessa região mais seleta do cérebro. É por isso que dependemos de outras partes para conseguirmos ser tão competentes.

Se você gostar da receita do jantar e repeti-la, ou se o novo aplicativo se tornar um item habitual, o funcionamento do seu cérebro muda. À medida que repetimos ações de maneira rotineira, as sondagens do cérebro mostram que a ativação neural aumenta no *circuito sensório-motor* do cérebro. Isso conecta uma parte diferente do gânglio basal, o *putâmen*, com o *córtex sensório-motor* e partes do mesencéfalo para formar a *rede sensório-motora*.¹⁶ As ações que tomamos reconfiguraram o cérebro. Para qualquer observador, você estará fazendo a mesma coisa de quando aprendeu a ação. Mas seu cérebro agora está envolvido em

sistemas neurais um pouco diferentes.

Essa reconfiguração facilita a repetição do que foi praticado no passado. Você responde de modo mais automático e toma menos decisões conscientes. Não precisa verificar a quantidade de sal a adicionar depois da farinha ou se lembrar de apertar uma tecla do computador. Não precisa mais se preocupar com o resultado da receita ou se vai conseguir acessar uma postagem no blog. Você formou um hábito.

Num golpe de sorte a favor dos pesquisadores, todos os mamíferos adquirem hábitos. Pessoas, cães e baleias se desenvolvem ao aprender contingências entre ações e recompensas. Nossos sistemas neurais são estruturados de forma semelhante para aprender com as recompensas. Com a prática, todos podem aprender associações de hábitos entre os contextos e a resposta da recompensa.

Pesquisas com ratos produziram muitos esclarecimentos importantes sobre os hábitos humanos. E com ratos os pesquisadores podem realizar intervenções mais intrusivas do que com humanos. Em ratos, por exemplo, uma área específica do cérebro pode ser desativada para estudar efeitos que nós humanos nunca aceitaríamos de bom grado. Muitos avanços médicos que reduzem o sofrimento humano podem ser atribuídos a estudos com ratos, que têm dificuldade em aprender o que fazer para obter uma recompensa se sofrerem lesões no circuito *estriado dorso-medial*, uma área do cérebro dos roedores semelhante ao *caudado anterior* dos seres humanos.¹⁷ Ratos com esse tipo de lesão não aprendem facilmente a receber recompensas, seja acionando uma alavanca numa gaiola ou tomando certa direção num labirinto. A desativação de outras partes do cérebro resulta em efeitos muito diferentes. Os ratos têm dificuldade em agir por hábito quando sofrem lesões no circuito *estriado dorso-lateral*, uma parte do cérebro semelhante ao putâmen dos humanos. Apesar do histórico com o labirinto ou a alavanca, ratos com esse tipo de lesão não conseguem usar os hábitos que aprenderam. Esse tipo de experimento nos permite desenvolver uma espécie de atlas do cérebro e de suas funções comuns, desvendando o que antes era uma região misteriosa e de caminhos desconhecidos.

Contudo, nosso cérebro não é igual ao dos ratos. O cérebro humano desenvolveu outras regiões neurais, que nos permitem conversar, refletir,

lembrar e planejar. Não podemos comparar humanos e ratos quanto à capacidade de planejar, mas podemos comparar algumas das maneiras pelas quais as duas espécies aprendem hábitos.

Uma das primeiras descobertas da neurociência que ajudou a reavivar o interesse dos estudiosos pelo hábito veio de um experimento dos anos 1990, que estabeleceu uma distinção entre o aprendizado de hábitos dos humanos e a compreensão consciente. O estudo usou a mesma lógica da pesquisa que desabilitou áreas do cérebro dos ratos, mas explorou a capacidade de aprendizado de pacientes com deficiências neurais específicas.¹⁸ Os 20 participantes sofriam de doença de Parkinson, que ataca os sistemas de controle motor do gânglio basal, principalmente o putâmen, prejudicando a capacidade de aprender novos hábitos (mesmo os não motores) e de ativar os antigos. Doze participantes tinham amnésia, com disfunção numa área cerebral diferente (o *hipocampo*), que interferia na capacidade de lembrar eventos recentes.

Todos jogaram um jogo no qual fingiam ser meteorologistas. Depois de examinar uma série de cartas de baralho, eles deveriam memorizar quais padrões indicavam que iria chover e quais previam que iria fazer sol. Os pacientes que sofriam de Parkinson conseguiram explicar a tarefa e as instruções. Eles sabiam conscientemente o que fazer. Porém, independentemente de quanto praticassem, não conseguiam aprender a relação entre os estímulos (as cartas) e a recompensa das respostas (previsão de chuva/sol). Não conseguiam formar um hábito.

Em contrapartida, os pacientes acometidos por amnésia logo adquiriram hábitos ao praticar a tarefa. Depois de 50 chances para prever o tempo, eles conseguiram fazer previsões precisas a partir das cartas. Mas, quando indagados sobre o que estavam fazendo, não conseguiam se lembrar das instruções ou de detalhes do que tinham visto. Era como se tivessem pouca memória consciente do que haviam feito, apesar de seus hábitos terem funcionado perfeitamente.

Essa pesquisa proporcionou algumas das primeiras noções sobre a mecânica neural da formação de hábitos. Sugeriu que nos humanos o aprendizado de hábitos não é substituído ou subordinado a sistemas de aprendizado mais criteriosos, como suposto por muitos pesquisadores durante a revolução cognitiva. Os hábitos residem em estruturas neurais resistentes e profundas – que são fundamentais para a vida dos

mamíferos. Nosso potencial para o pensamento complexo e abstrato nos separa de nossos parentes animais. É o que normalmente deduzimos quando pensamos em nós mesmos. Mas isso não significa que o que nos separa necessariamente seja o mais essencial para o que somos. Estudos como esses mostram que nossas principais competências mentais têm tanto a ver com a criação de hábitos quanto com a elaboração de planos.

Outras descobertas também se mostraram reveladoras. Pesquisas subsequentes com ressonância magnética rastream a assinatura neural distintiva do hábito – na rede sensorio-motora, principalmente no putâmen – em tarefas que não a previsão do tempo, sobretudo em tarefas envolvendo sequências de respostas.¹⁹ Quando aprendemos a apertar uma tecla num padrão repetitivo, aprendemos a relacionar um estímulo (como o sinal para apertar uma dada tecla) com uma resposta (como o toque do dedo). A prática de tarefas como essa faz com que os sistemas neurais do hábito entrem em funcionamento, com uma maior ativação do putâmen.

Os estudos neurológicos sobre hábitos podem se mostrar ambíguos, pois o sistema neural direcionado a objetivos e o sistema neural dos hábitos estão interconectados e geralmente trabalham juntos. Não precisamos olhar dentro do cérebro para saber se isso é verdade. Poucas partes da vida são puramente uma coisa ou outra, e essa zona difusa gera ambiguidades nas descobertas empíricas da ciência do hábito. Dirigir, por exemplo, envolve um constante intercâmbio sequencial entre reagir ao inesperado (o pensamento consciente quando outro carro se aproxima demais) e o hábito (o contexto de resposta acionado quando dirigimos por um caminho conhecido). Outras tarefas também podem envolver as duas reações simultaneamente. No *brunch* habitual com seu grupo de amigos nas manhãs de domingo, o circuito de hábitos do seu cérebro relaciona automaticamente o dia e a hora (contexto) com a parada na padaria (resposta) e os comentários sobre os ausentes (recompensa). Durante o caminho, você pode pensar conscientemente sobre o que vai compartilhar com os amigos e como eles vão reagir. Muitas de nossas ações se baseiam em múltiplos circuitos neurais desse tipo.

Essa ambiguidade, no entanto, pode ser reduzida com experimentos mais detalhados. Separar o hábito de uma ação mais ponderada foi um grande desafio nas minhas primeiras pesquisas de laboratório. Fora do laboratório, eu sempre conseguia mostrar quando as pessoas agiam por

hábito, repetindo comportamentos em vez de fazer o que pretendiam. Mas não conseguia demonstrar hábitos nas condições controladas do laboratório. Nos meus experimentos, os participantes realizavam tarefas repetidas vezes, mas, quando testados posteriormente, cumpriam a tarefa tomando decisões conscientes, sem acionar o hábito. Tentei alterar as tarefas, tornando-as mais simples e fáceis. Tentei outras sessões de treinamento. Mas tudo fracassou.

Foi uma pesquisa frustrante, até eu perceber a permeabilidade entre os hábitos e as decisões conscientes – e o poder do contexto. Na verdade, eu estava conseguindo criar hábitos, mas durante os testes os participantes pensavam atentamente sobre o que eu queria que eles fizessem. Se você já participou de algum estudo de laboratório, conhece a sensação de se perguntar sobre o objetivo da pesquisa e o que isso vai revelar sobre você como pessoa. Todo mundo se torna um cientista no laboratório. Era o que acontecia nos meus experimentos: os participantes não deixavam de pensar sobre o que deveriam fazer e conscientemente alteravam o funcionamento dos hábitos.

Minha pesquisa teve êxito quando percebi que precisava de uma situação de teste que proporcionasse um contexto mais realista e cotidiano. Fora do laboratório, a motivação e a capacidade de pensar como cientista são drenadas por distrações do trabalho, redes sociais, pessoas negativas, notícias, trânsito, contas a pagar e da nossa família, para citar apenas alguns fatores. Então acrescentei distrações simuladas durante os testes, como vídeos para captar e prender a atenção dos participantes. Também lhes dei tarefas cognitivas exaustivas para fazer de antemão, a fim de esgotar sua energia e dar a eles algo para refletir. Com suas decisões conscientes tão ocupadas, os participantes começaram a agir de acordo com o hábito. Assim como na vida cotidiana, eles só faziam com facilidade o que lhes vinha à mente. Não pensaram tanto sobre o que deviam fazer para me impressionar.

Quando os hábitos começaram a se manifestar no laboratório, ficamos mais ambiciosos. Guy Itzhakov, Liad Uziel e eu convencemos os participantes de um estudo de que o açúcar fazia mal para eles – isso foi o mais fácil.²⁰ Em seguida, oferecemos refrigerante, suco e água. Quando o laboratório imitava a vida real (com uma desgastante tarefa cognitiva), os participantes ignoravam suas atitudes recém-saudáveis e aceitavam o que fazia parte de seus hábitos: se a escolha habitual fosse

um refrigerante, era o que eles escolhiam. Se normalmente tomassem água, era o que preferiam. Em um único estudo nós identificamos o enigma que frustrou o Instituto Nacional do Câncer e os Centros de Controle de Doenças em suas campanhas de dieta saudável. Na vida cotidiana, é mais fácil agir por hábito do que tomar uma decisão com base em boas intenções. Porém, no nosso estudo de laboratório alguns participantes não foram submetidos a tarefas exaustivas, então escolheram criteriosamente o que iriam beber, seguindo sua nova postura em relação ao açúcar. Nessas circunstâncias, os participantes tenderam a recusar o refrigerante.

Esse é um aspecto fundamental do fato de os hábitos serem tão cruciais para a mudança comportamental a longo prazo. O poder cerebral é extremamente oneroso.

Todos conhecemos o grande poder do controle consciente – afinal de contas, ele é responsável por grandes avanços na civilização, como encanamentos e microchips para computadores. Mas por que não conseguimos dominar e controlar nossos hábitos também? Acontece que exercer controle é algo inerentemente desgastante; ficamos cansados, estressados e sobrecarregados. O controle também implica um custo em oportunidades. Só podemos reagir a algumas coisas ao mesmo tempo, e, para controlar uma coisa, é preciso ignorar outras que podem ser importantes. Por estarem entranhados no fundo do maquinário rudimentar da nossa mente, os hábitos são relativamente baratos. Eles pouco interferem em nossa capacidade mental.

Alfred North Whitehead usou uma analogia militar para explicar os limites inerentes ao controle: “As operações do pensamento são como cargas de cavalaria numa batalha – são estritamente limitadas em número, requerem cavalos descansados e só devem ser realizadas em momentos decisivos.”²¹ Os psicólogos têm um nome mais descritivo para esse uso ocasional do controle cognitivo: *modelo intervencionista padrão*.²² A ideia é que na maioria das vezes acionamos o piloto automático, a não ser que haja uma boa razão para intervir com o pensamento consciente – como, digamos, um ataque iminente do inimigo. Aí é o caso de chamar a cavalaria.

Nós exercemos controle sobre nossas ações quando é relativamente fácil e/ou quando o resultado nos parece importante o suficiente. Essa análise de custo-benefício determina se vale a pena fazermos alguma

coisa além de agir no piloto automático.²³ Em vista da característica onerosa do controle, nós só o usamos esparsamente.



Diga o nome dos animais na imagem. Não poderia ser mais fácil, certo? Basta olhar para o animal e dizer o nome. É difícil errar com uma imagem tão simples. Você deve ter achado que olhou para as imagens para identificar o animal. Mas o nome deles também está escrito, se você precisar de ajuda. Só é um desafio para crianças.



A tarefa fica mais difícil no exemplo seguinte. Experimente: agora você deve levar mais tempo. Vai notar que estava fazendo mais do que apenas olhar as imagens. Sua resposta habitual, aprendida durante toda uma vida de prática, é interpretar as palavras que lê. Esse hábito – cuja influência você possivelmente não percebeu – agora interfere na identificação correta do animal. Basicamente você tem duas respostas possíveis, e a errada – a habitual – chega à mente primeiro. Para dar a resposta certa, você precisa interromper seu primeiro impulso e pensar antes de falar.



Você experimentou a sensação de agir por hábito. Quando as palavras e as imagens coincidem (como na primeira tarefa), o hábito e a decisão se integram tão bem que o hábito nem é reconhecido. Mas quando eles entram em conflito (como na segunda tarefa), é necessário exercer um controle executivo sobre o hábito.

Essa é uma característica do clássico teste Stroop (um teste de interferência no processamento) e uma simples analogia dos conflitos mais complicados que vivenciamos entre nossos hábitos e nossos objetivos. No teste Stroop, os hábitos produzem a resposta errada, assim como quando tentamos mudar nosso comportamento. Você se vê encarando um animal com bico e penas e dizendo com confiança: “Gato.” É um pouco aflitivo. Identificar formas e animais é coisa de criança, certo? A não ser que haja um conflito simples entre duas informações: o desenho e a legenda. Apesar da incoerência, nossas tentativas de responder ativam regiões cerebrais envolvidas na alocação e na execução do controle cognitivo, especialmente o *córtex cingulado dorsal anterior*.²⁴ Essa parte do cérebro registra rapidamente o conflito (essa coisa tem um rabo que parece um saca-rolhas... mas as letras dizem “CACHORRO”), assim como o custo (esforço) e os ganhos potenciais de resolver o conflito. Considerando a facilidade do exemplo do teste Stroop, deve ter valido a pena fazer um esforcinho a mais para ignorar a legenda. Pronto, você obteve a resposta correta.

O baixo risco do teste Stroop é uma excelente maneira de isolar e identificar um exemplo pequeno de algo que infelizmente ganha dimensões bem maiores na vida real. Poucos de nós nos encontramos em situações em que precisamos identificar rapidamente os animais de uma fazenda. Porém, em cenários mais realistas, vemos nossas respostas desejadas começarem a se deteriorar: quando os ganhos diminuem;

quando fica cada vez mais difícil se concentrar no trabalho; quando você se atrasa em suas tarefas; quando passa de três para duas corridas por semana; e quando os benefícios associados ao seu esforço contínuo parecem estar perigosamente diminuindo. Você vai tentar recuperar esses benefícios? Vai correr mais? Esforçar-se mais?

Ou vai preferir reduzir os custos de tentar e confiar nos seus hábitos?

5

E O AUTOCONTROLE?

“O que nos cria problemas não é
o que não sabemos. É o que
sabemos com certeza e que,
no entanto, não é bem assim.”

– ATRIBUÍDO (ERRONEAMENTE) A MARK TWAIN

Um dos estudos mais famosos, mais divulgados e menos compreendidos da história da psicologia começou com um teste de autocontrole aplicado em crianças de 4 anos. Cada criança da Escola Bing da Universidade de Stanford recebeu um prato com um pequeno marshmallow. Aquelas que conseguissem esperar 15 minutos para comê-lo ganhariam dois marshmallows. Depois de explicar a situação, o pesquisador saiu da sala e as deixou sozinhas.

Contudo, as crianças não têm muito o que fazer quando estão sozinhas com um marshmallow. Quase 75% sucumbiram à tentação e comeram. Posteriormente, o estudo foi conduzido com tentações diferentes, incluindo pretzels e biscoitos em forma de animais, com resultados equivalentes.¹ As crianças conseguiram esperar, em média, nove minutos. O resultado foi que a maioria perdeu o melhor prêmio.² Tudo isso está mais ou menos de acordo com o que se esperava.

Mas o fato de 25% das crianças terem esperado os 15 minutos é algo interessante. Como elas conseguiram se conter? Enquanto esperavam, descobriram estratégias para se distraírem. Cantaram músicas. Parte

delas ficou brincando na cadeira, do jeito que só crianças de 4 anos sabem fazer. Ao serem indagadas, outras disseram que ficaram imaginando que o marshmallow fosse uma nuvem, um travesseiro ou qualquer coisa que não pudessem comer. Até crianças pequenas foram capazes de autocontrole – quando usaram as estratégias certas.

A pesquisa ganhou mais prestígio ao acompanhar a vida dessas crianças na adolescência e na idade adulta, revelando que o autocontrole é uma característica duradoura. Aquelas que conseguiram resistir por mais tempo à tentação aos 4 anos de idade obtiveram melhores notas na escola quando adolescentes e também melhores notas no SAT, uma avaliação para o ingresso na universidade. Quando adultas, essas crianças até pesavam menos e tinham um índice de massa corporal (IMC) mais baixo.³ O *retardamento da gratificação*, como foi chamado, parecia ser uma capacidade sociocognitiva fundamental, inversamente ligada à impulsividade geral e diretamente à consciência e ao controle executivo – uma característica que pode proporcionar benefícios por toda a vida.

Esses resultados foram muito divulgados pela mídia. Pais ambiciosos fizeram o experimento do marshmallow com os próprios filhos para prever o sucesso deles no futuro. Parecia uma maneira infalível de testar se uma criança seria ou não bem-sucedida.

A pesquisa foi tão icônica que acabou sendo incorporada a um dos programas de TV mais adorados dos Estados Unidos, o *Vila Sésamo*. Com o aumento da obesidade infantil, o autocontrole da alimentação tornou-se socialmente importante. O personagem Come-Come, também conhecido como Cookie Monster, o voraz boneco azul que comia de tudo, principalmente biscoitos de chocolate, foi educado para controlar seus impulsos. No programa, o Come-Come jogava o Jogo da Espera, em que podia obter dois biscoitos, em vez de um, se conseguisse esperar. Em um dos episódios, primeiro ele se distraiu cantando. Mas a música logo começou a expressar quanto ele queria os biscoitos. Depois imaginou que o biscoito era uma imagem numa moldura, mas considerou isso impossível. Tentou se concentrar num brinquedo, mas ficou entediado. Imaginou que o biscoito fosse um peixe malcheiroso. Finalmente, o torturante tempo de espera se esgotou e ele ganhou os dois biscoitos.

A luta do Come-Come representa a essência do autocontrole.

Pensamos nisso como resistir à tentação, inibir e conter o impulso. As batalhas do Come-Come contra o desejo eram divertidas de assistir e projetadas para criar um personagem, mas claramente ele não estava se divertindo.

As crianças do estudo original demonstraram aflição com a espera. Se você procurar na internet, encontrará vídeos replicando o experimento do marshmallow. Em um deles, uma menina bonita com uma fita alaranjada no cabelo tenta resistir à tentação. Ela pega o marshmallow, sente seu aroma com uma expressão desejosa, mas o devolve ao prato. Depois de algum tempo, a tentação é irresistível e ela come um pedacinho e depois outro. Faz uma careta e desvia o olhar, tentando se concentrar em outra coisa. No fim, não resta mais nada do doce e ela não recebe a recompensa de um segundo marshmallow.

Contudo, existe um aspecto crucial nessa história de autocontrole que foi ignorado pela mídia e pelos roteiristas do *Vila Sésamo*. Um aspecto que revela um lado muito diferente do autocontrole – um lado útil para quem deseja adquirir um novo hábito e não ceder à tentação.

Os estudos de Stanford provaram a importância das *situações*. Nos experimentos originais, algumas crianças podiam ver o tentador marshmallow enquanto esperavam, enquanto outras não o viam.⁴ O cenário era o mesmo para todas – elas podiam pegar o marshmallow quando quisessem. Mas, para algumas, o marshmallow não estava à vista. Quando a guloseima estava escondida, as crianças conseguiam esperar cerca de 10 minutos. Quando estava à vista, só conseguiam esperar seis. Esses quatro minutos revelam muito sobre o poder limitado do eu no autocontrole. Talvez não seja tanto uma atitude inerente, e sim um reflexo das situações em que nos encontramos.

Os resultados na vida adulta confirmaram esse poder inerente às situações. Conseguir esperar mais tempo quando a guloseima estava oculta não levou a melhores resultados na vida. A espera foi possível para muitas crianças. Só quando o marshmallow estava disponível, tentadoramente visível, é que a capacidade de esperar resultou em altos desempenhos que persistiram ao longo da vida.

A lição aqui é motivo de otimismo para os 75% de nós que quando crianças não conseguimos aguentar a tentação e continuamos a sucumbir quando adultos. Se estivermos na situação certa, podemos obter resultados semelhantes aos dos que são mais disciplinados. Mesmo se

não tivermos essa “disposição” em tenra idade, podemos organizar nosso mundo de modo a permitir o sucesso mais tarde.

Havia outra opção para combater as tentações, muito enaltecida pelos pesquisadores originais: confiar no controle consciente. Apenas pense em algo diferente da coisa tentadora – naqueles sapatos chiques ou naquele dispositivo eletrônico que tanto o atrai. Porém, como vimos no capítulo anterior, o controle cognitivo é trabalhoso e transitório. Ter um pensamento feliz pode ser o suficiente para ajudar uma criança a esperar mais alguns minutos numa sala de laboratório, mas não está claro se funciona por muito tempo na vida cotidiana.

Para estudar o autocontrole no cotidiano, pedimos que estudantes informassem todas as vezes que pensassem “Opa, eu não devo fazer isso” – o que acontecia com mais frequência quando eles dormiam demais e ficavam acordados até tarde, quando comiam demais, procrastinavam ou sentiam preguiça.⁵ Eles relataram uma média de dois a três desses pensamentos por dia e registraram o que fizeram, caso fizessem alguma coisa, para assumir o controle. Quando mais tarde comentaram sobre as ocasiões em que conseguiram se conter diante das tentações, a distração foi uma das estratégias menos eficazes. O vencedor indiscutível? *Controle do estímulo*. Os estudantes venciam a tentação quando se afastavam da situação ou da oportunidade de fazer a coisa tentadora. Quando saíam do apartamento com uma cama confortável e iam estudar na biblioteca ou quando jogavam fora o último pedaço de bolo de chocolate para não comer no dia seguinte. Mesmo para os adultos, o autocontrole efetivo implica esconder o marshmallow.

Poucos de nós pensamos que o autocontrole provém das situações em que nos encontramos. Essa é a ética protestante na raiz da cultura americana. Os puritanos acreditavam que a autoindulgência era o caminho para a danação eterna. Com sua abnegação e privações pessoais, sinalizavam que estavam entre os poucos escolhidos que entrariam no céu. É difícil levar isso a sério; os puritanos também acreditavam em queimar bruxas na fogueira. Mas o valor que atribuíam à abnegação pessoal exerce influência até hoje.



O mundo é muito mais complicado do que uma sala de testes, e suas tentações são muito mais sofisticadas do que marshmallows. Precisamos analisar o que é considerado autocontrole no mundo real para entender o que de fato é autocontrole e como as pessoas o usam com sucesso.

Primeiro, vamos avaliar a nós mesmos. June Tangney, Roy Baumeister e Angie Boone elaboraram uma escala para medir quanto de autocontrole cada um de nós pode exercer.⁶ Essa escala é muito usada e supostamente avalia nossa “capacidade de superar ou alterar respostas internas, bem como de conter tendências comportamentais indesejadas e nos abster de agir de acordo com elas”.

As perguntas se enquadram em dois grupos. Avalia-se a autodisciplina (ou a falta dela): “Eu sou bom em resistir à tentação” e “Eu rejeito coisas que me fazem mal”; ou “Eu sou preguiçoso” e “Falo tudo o que penso”. Outro conjunto de perguntas é sobre a capacidade de realizar importantes objetivos práticos, da maneira que for: “Eu como alimentos saudáveis”, “Mantenho tudo arrumado” e “Eu sempre chego na hora marcada”, ou seus opostos.

Milhares de estudos têm usado essa escala. Assim como o teste do marshmallow *com a tentação exposta*, os resultados demonstram que pessoas que obtêm uma maior pontuação em autocontrole conseguem ter mais sucesso na vida do que as que alcançam uma classificação mais baixa.

Nas universidades, estudantes com pontuações mais altas tiram as melhores notas.⁷

Nos relacionamentos, parceiros com notas mais altas tendem a se envolver menos em brigas conjugais.⁸ Até um parceiro perfeito pode se atrasar para um encontro, esquecer um compromisso ou ignorar as necessidades do outro. Pessoas com pontuação mais alta na escala não transformam essas ocasiões em conflitos. Elas perdoam.

Pais com maior controle executivo dão mais apoio e cuidam melhor dos filhos. Quando os filhos se rebelam, como inevitavelmente acontece – mostram-se desobedientes, ignoram os conselhos ou ficam emburrados e hostis –, os pais podem reagir de várias maneiras. Aqueles que dispõem de maior autocontrole sabem modular suas respostas e não aumentar o drama.⁹ Conseguem ajudar os filhos a lidar com os próprios sentimentos e a aprender com situações frustrantes.

Pessoas com pontuação superior têm melhores classificações de crédito e economizam mais para a aposentadoria, como mostrado em um estudo sueco. Elas quitam dívidas do cartão de crédito e mantêm o controle de suas despesas.^{[10](#)}

Pessoas com pontuação mais alta também são mais saudáveis e não têm problemas de peso. Em um estudo que acompanhou pessoas na Suíça por um período de quatro anos, aquelas que tinham mais autocontrole comiam alimentos mais nutritivos, não costumavam exagerar e mantinham um peso saudável.^{[11](#)}



Ter uma alta pontuação na escala de autocontrole traz benefícios. Você é capaz de cumprir uma série de objetivos na vida. Mas a escala só vai até aí. Não diz muito sobre o que as pessoas fazem para alcançar todos esses resultados maravilhosos. Em termos objetivos, os itens da escala parecem medir a capacidade de negar os prazeres da vida e de estar consciente. Essa tem sido a suposição da maioria dos pesquisadores: pessoas com um bom autocontrole usam táticas estoicas para renunciar a prazeres imediatos em favor de recompensas de longo prazo – como na ética de trabalho dos protestantes.

O primeiro indício de que talvez o autocontrole *não* funcione dessa forma surgiu de um estudo de 2012 com alemães da cidade de Würzburg.^{[12](#)} Primeiro eles fizeram o teste da escala de autocontrole. Em seguida, receberam um dispositivo que soava sete vezes por dia. Assim como no experimento do Capítulo 2, os participantes respondiam quando ouviam o sinal sonoro. Nesse estudo, respondiam se tinham sentido algum desejo ou vontade nos últimos 30 minutos. Na metade das vezes em que foram requisitados, os participantes afirmaram ter sentido algum desejo durante a meia hora anterior. Os desejos mais comumente relatados foram comer, dormir e beber, seguidos por uso de alguma mídia, lazer, contato social e atividades relacionadas à higiene.

Os participantes também informavam se o desejo (se tivesse se manifestado) entrava em conflito com algum objetivo pessoal. Por exemplo, o desejo de voltar a dormir poderia interferir no objetivo de chegar ao trabalho a tempo. A vontade de comer sobremesa entraria em

conflito com o objetivo de emagrecer. Cerca de metade dos desejos estavam em desacordo com algum objetivo.

Por fim, os participantes registraram se estavam tentando resistir ativamente a esses desejos. Sentiram que precisavam se controlar? Consideraram medidas completas ou parciais: comer um pedaço, mas não toda a barra de chocolate. Tentar não falar sobre política com alguém. Decidir por não fazer uma compra. Qualquer coisa que pudessem avaliar e dizer: eu fiz isso em vez daquilo. Em geral, os participantes se saíram bem no exercício do autocontrole: quando sentiram algum desejo inconveniente e o exerceram para não ceder à vontade, tiveram sucesso em 83% das vezes.

Em seguida, os pesquisadores colocaram em prática algo engenhoso. Compararam esses resultados com os do questionário de autocontrole a que todos os participantes responderam antes do experimento. Intuitivamente, qual deveria ser o resultado? O esperado era que os participantes com pontuação mais alta na escala de autocontrole constituíssem a maior parte dos 83%. O autocontrole é uma negação radical, certo? E acreditamos que algumas pessoas são mais fortes do que outras desde a mais tenra idade.

Não foi isso que a equipe de pesquisadores concluiu. Os participantes com as maiores pontuações no teste de autocontrole *poucas vezes disseram ter resistido a algum desejo*, ponto final. Eles apenas não sentiam muitos desejos inconvenientes. Não sentiam muitos impulsos conflitantes com seus objetivos. Pareciam conseguir evitar totalmente as tentações. Viviam com o marshmallow escondido quase o tempo todo.

Os participantes com baixa pontuação no teste de autocontrole tiveram que batalhar mais. Eles sentiram muitos desejos inconvenientes que conflitavam com seus objetivos. Precisaram resistir arduamente para controlar seus impulsos. Tiveram que continuar lutando contra a tentação, num cabo de guerra constante e infeliz com seus desejos inconvenientes. Obviamente, é provável que pessoas com baixo autocontrole na escala cedam a todos os desejos sem nem tentar restringi-los. No entanto, nesse estudo, as pessoas com pouco autocontrole ao menos tentaram exercer o controle, ainda que não tenham sido muito eficazes.

Ao que parece, o esforço da abnegação é o recurso de pessoas com baixa pontuação na escala de autocontrole. Elas se envolvem em

situações difíceis, que exigem uma ação imediata. Mas controlar impulsos é como tapar o sol com a peneira. É uma solução de curto prazo, que só funciona naquele momento. De maneira geral, são as pessoas que não cumprem todas as metas de longo prazo importantes – ter boas notas na escola, ser mais felizes nos relacionamentos, apoiar e cuidar bem dos filhos, ter uma boa classificação de crédito e uma reserva financeira adequada para a aposentadoria, gozar de boa saúde e estar dentro do peso ideal.

Assim, o estudo mostra que pessoas com bom autocontrole não têm uma vida abnegada e cheia de privações. De alguma forma, elas administram melhor a vida. Mas o que *fazem* para serem tão bem-sucedidas?



Não vou protelar a resposta. Elas têm bons hábitos.

A evidência vem de estudos em que as pessoas avaliaram seu autocontrole e depois confirmaram uma série de comportamentos saudáveis: atividade física, alimentação balanceada e boas horas de sono.¹³ Como era de esperar, pessoas que obtiveram maior pontuação na escala praticavam mais exercícios, comiam alimentos mais saudáveis e dormiam de forma mais regular. Aquelas que tiveram uma pontuação mais baixa não iam à academia com frequência, comiam alimentos processados e mantinham padrões irregulares de sono. Essas foram as descobertas em relação ao autocontrole.

O mais revelador foi como esses participantes realizavam essas ações. Todos se lembraram da última vez que fizeram exercícios, por exemplo, e explicaram como os praticaram. Os participantes com alta pontuação no teste disseram que saíam para se exercitar automaticamente, sem pensar muito a respeito. Costumavam fazer isso nos mesmos horários e lugares. Era parte da rotina. Mais uma vez, pessoas com bom autocontrole estavam se saindo bem sem muito esforço. Não precisavam travar uma árdua batalha para serem saudáveis.

Se você conversar com alguém que corre 10 quilômetros regularmente, ele revelará que o primeiro quilômetro pode ser difícil. Talvez o último também. Mas, uma vez começada a corrida, a pessoa

não pensa muito em parar nem se sente desconfortável. Quem tem um forte hábito de correr não pensa muito no que está fazendo. Essas pessoas têm um padrão definido e o seguem. Não estão tomando decisões. Esta é uma implicação muito auspiciosa: a pior e mais trabalhosa corrida será a primeira. Ou talvez a segunda. Mas o esforço não dura muito (na verdade, se isso acontecer é porque você está fazendo algo errado). A formação do hábito eliminará seu esforço consciente.

Isso também foi demonstrado num estudo sobre o sono e a alimentação saudável.¹⁴ Pessoas com autocontrole podem levar uma maçã para o trabalho todos os dias como lanche da manhã. Ou comer algumas amêndoas à noite depois do jantar. Elas transformaram em rotina o consumo de lanches saudáveis, que são consumidos todos os dias no mesmo horário e no mesmo lugar. Não precisam pensar sobre isso, apenas seguem a rotina.

Para dormir o suficiente, mais uma vez as pessoas com autocontrole formaram hábitos benéficos que lhes permitiram agir sem dificuldades. Desligavam as telas (TV, celular, computador) de modo a ir para a cama no mesmo horário todas as noites e programavam o despertador para o mesmo horário todas as manhãs. Elas afirmaram que faziam isso automaticamente, sem pensar. Não travavam uma batalha consigo mesmas para jogar só mais uma rodada de videogame ou continuar lendo as mensagens no Twitter. Para elas o sono não envolvia o autocontrole.

Até os adolescentes exercem “autocontrole” dessa maneira. Para 109 adolescentes inscritos em um retiro de meditação de cinco dias, a jornada começava às 6h30 e terminava por volta das 22h30.¹⁵ O programa era constituído por longos períodos de meditação sentada e andando, além de uma série de exercícios curtos de atenção plena. Os alunos não conversavam durante metade do dia. Os celulares eram proibidos.

Mas o retiro era apenas um procedimento preliminar. Os pesquisadores queriam averiguar se os adolescentes continuariam meditando quando saíssem de lá. Todos tinham feito o teste de avaliação de “autocontrole”. Ao término do retiro, eles responderam a uma pesquisa dizendo se pretendiam meditar nos três meses seguintes – se fariam isso na maioria dos dias ou só de vez em quando. Você já deve ter previsto o resultado: depois desse período, os adolescentes que pontuaram mais alto na escala de autocontrole foram os que atingiram

seus objetivos de meditação. Eles se mantiveram fiéis aos planos. Se pretendiam meditar, eles meditaram. Como muitos outros estudos demonstraram, aqueles que pontuam mais alto obtêm muitos resultados positivos na vida.

Porém, como mencionado, a escala não reflete o autocontrole como nós o entendemos. Estudantes aplicados não tentaram inibir suas reações a tentações. Eles explicaram que a meditação simplesmente tinha se tornado automática. Era algo que faziam sem pensar. Eles formaram hábitos de meditação. Quem tem mais autocontrole chega aos resultados desejados se organizando, não lutando contra dificuldades.



Pesquisas sobre a vida cotidiana dizem muito sobre como as pessoas funcionam. Mas é uma imagem difusa, e é difícil ter certeza de que só o hábito pode levar ao sucesso. Por isso, o autocontrole foi testado em condições de laboratório, onde todos são submetidos à mesma tarefa e são julgados na mesma escala.

Uma revisão de 102 estudos sobre autocontrole avaliou o desempenho em várias tarefas.¹⁶ Alguns envolviam comportamentos benéficos, como fazer a lição de casa, usar preservativo e parar de fumar. Outros abordaram atividades mais prejudiciais, como maus hábitos alimentares, trapaças e brigas conjugais. Como era de esperar, pessoas com mais autocontrole tiveram atitudes mais benéficas e menos prejudiciais.

Além desse efeito padrão, os autores da revisão previram que aqueles que tivessem mais autocontrole se dariam especialmente bem em tarefas difíceis, que exigiam o *controle executivo*. Afinal, era isso que até recentemente pensávamos que a escala de autocontrole media: a pura força de vontade. No entanto, mesmo nesses estudos mais controlados os resultados não confirmaram essa ideia.

Na verdade, pessoas com boa pontuação no autocontrole tiveram um desempenho melhor em tarefas automatizadas mais habituais do que as com baixo autocontrole. Aqueles que mais se “autocontrolavam” se mostraram mais proficientes na automatização. Os pesquisadores (que, curiosamente, incluíam Roy Baumeister, um dos criadores da escala de

autocontrole) concluíram que “em geral o autocontrole pode funcionar mais na formação e na interrupção de hábitos. Por essa razão, pode ser mais eficaz ao estabelecer e manter padrões estáveis de comportamento do que na prática de atos isolados de abnegação”.¹⁷

Isso consolida a mudança na nossa compreensão do autocontrole. As pessoas com alta pontuação parecem não fazer nada que a escala foi projetada para avaliar. Elas não sentem muitos desejos inconvenientes, quase como se tivessem neutralizado as tentações de seu ambiente. Também sabem como formar hábitos, repetindo as tarefas nos mesmos horários e nos mesmos lugares. Veremos como a repetição comportamental isolada por si só não é a melhor maneira de incrementar a formação de hábitos. Além disso, a coerência geral da experiência é fundamental. Nossa rotina matinal no chuveiro – lavar o cabelo com xampu, se ensaboar, se enxugar – acaba se tornando uma estrutura confiável para o cumprimento de objetivos importantes da vida. Haveria algo mais que preferiríamos fazer? Nem sequer consideramos essa possibilidade. Seguimos nossa rotina no banho sem pensar em alternativas. Fazemos isso sem esforço ou estresse.

É difícil abandonar a ideia de que pessoas com bom autocontrole têm alto desempenho por causa de sua força de vontade e abnegação. Mas se você ouvir atentamente as pessoas bem-sucedidas, começará a notar os hábitos que lhes permitem atingir objetivos de maneira confiável, sem muitas dificuldades.

Bill Gates, uma das pessoas financeiramente mais bem-sucedidas do mundo, fundou a Microsoft e agora é dono de um patrimônio líquido de cerca de 100 bilhões de dólares. Ele fala que precisou formar os hábitos certos para se sair bem nos estudos e no trabalho. Em entrevistas, admite que sempre adiava o que tinha para fazer.¹⁸ Quando era aluno de Harvard, “eu gostava de mostrar às pessoas que não fazia quase nada, não frequentava as aulas e não me importava com nada. As pessoas achavam isso engraçado”, declarou. “Essa era a minha atitude: o cara que não fazia nada até o último minuto.” Gates estudava durante curtos “períodos de leitura” pouco antes das provas.¹⁹ Esse hábito funcionou para ele enquanto estudante, quando demonstrou seu brilhantismo tirando quase sempre a nota máxima, mesmo que só fingindo estudar.

Contudo, quando saiu da faculdade dois anos depois, Gates descobriu que o mundo dos negócios não se impressionava com suas

demonstrações de genialidade. “Ninguém me elogiava por eu fazer as coisas no último minuto”, admitiu. “Era um péssimo hábito, que levei alguns anos para superar.”²⁰ Ele percebeu que precisaria ser mais parecido com os alunos que conheceu na universidade, “que sempre foram organizados e faziam tudo no prazo certo”. Bill Gates usa uma metáfora aeronáutica para explicar os hábitos que desenvolveu nos negócios: “Os pilotos gostam de dizer que um bom pouso é resultado de uma boa aproximação.”²¹ Da mesma forma, “boas reuniões são resultado de uma boa preparação”. Ele aprendeu a enviar documentos e dados por e-mail antes de uma reunião, para que os participantes analisassem as informações previamente. As reuniões eram mais produtivas e os colegas de Gates se beneficiavam por não ter que aguentar o peso de sua famosa impaciência.

O autocontrole torna-se algo simples quando você entende que envolve se posicionar na situação certa para desenvolver os hábitos certos.



No meu laboratório, fomos além da avaliação de pessoas em relação à força de seus hábitos. Criamos novos hábitos.

Trabalhando com Pei-Ying Lin e John Monterosso, eu quis saber se poderíamos criar hábitos que substituíssem o autocontrole – ou seja, hábitos que mantivessem as pessoas agindo de maneira benéfica apesar das tentações e desejos de curto prazo.

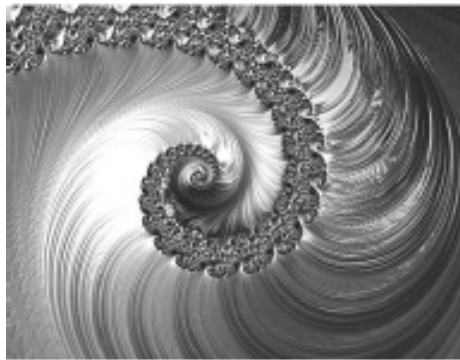
Junk food é uma tentação recorrente entre universitários, principalmente no sul da Califórnia. Infelizmente, muitas jovens baseiam sua autoestima na imagem corporal e acham que engordar 10 quilos é uma das piores coisas que podem acontecer com elas.²² As mulheres que selecionamos para esse estudo queriam ser magras e saudáveis.²³ O grande dilema era que elas gostavam muito dos confeitos de chocolate M&M. A questão era: será que essas mulheres conseguiriam aprender a automaticamente escolher legumes em vez de chocolate?

O estudo usou um jogo de computador em que as participantes tentavam ganhar cenouras de verdade (que elas tinham que comer) movendo o joystick em direção a uma imagem de cenouras na tela.

Quando as cenouras estavam disponíveis, elas sempre viam o mesmo estímulo, um turbilhão roxo, que era a imagem do meio da tela seguinte. As participantes jogavam o videogame com fome, pois estavam sem comer havia três horas. Dessa forma, o jogo criou um hábito rudimentar muito básico de mover o joystick na direção das cenouras quando a imagem roxa aparecia. As participantes apontaram o joystick na direção das cenouras (nesse caso, para baixo) e ganharam (e comeram) cerca de 18 cenourinhas cada uma.

As participantes voltavam no dia seguinte, sempre com fome. Jogavam outra vez e ganhavam mais cenouras. A essa altura, já tinham adquirido o hábito de mover o joystick em direção à imagem da cenoura. Faziam isso rapidamente, sem pensar a respeito.

Então veio a reviravolta. O jogo mudou. Agora elas podiam ganhar – e comer – M&M ou cenoura, dependendo da direção em que apontassem o joystick. O que elas fariam? Continuariam fazendo a escolha saudável da cenoura, apontando o joystick para baixo, ou cederiam à tentação?



As mulheres que tinham desenvolvido um forte hábito de escolher cenouras reagiram antes de ter uma chance de considerar a alternativa. O hábito (mover o joystick para baixo quando a imagem roxa estava na tela) assumiu o controle, e as participantes passavam para a etapa seguinte do jogo. Mesmo quando podiam ganhar M&Ms, elas preferiram cenouras em 55% das vezes. Nem preciso dizer que é uma porcentagem muito mais alta do que a que ocorreria no “mundo real”. Definitivamente, pouca gente trocava um chocolate por uma cenoura.

O hábito fez algo especial, e de uma maneira muito simples – substituiu o autocontrole. As participantes comeram mais cenouras do

que chocolate pela força do hábito. Montamos o experimento para simular a vida real – e as participantes concluíam um exaustivo comportamento de autocontrole antes de escolher o que comeriam. Com a redução do controle executivo, as participantes retomaram seus hábitos.

Mas nem sempre os hábitos podem nos proteger dessa forma. O experimento mudou um pouco mais. Agora a imagem da cenoura foi inserida num local diferente da tela do computador, como você pode ver na ilustração a seguir. E a figura central virou uma imagem marrom serrilhada. Para escolher a cenoura, as participantes tinham que apontar o joystick em outra direção (para a esquerda, conforme mostrado na imagem). Pela lógica, essas pequenas mudanças não deveriam fazer muita diferença. Contudo, a resposta habitual e mais fácil deixou de ser ativada. Agora as participantes precisavam pensar sobre o que queriam e em que direção apontar o joystick. As cenouras deixaram de ser a escolha preferida. Elas preferiram o M&M em 63% das vezes. Mesmo pequenas mudanças no estímulo e na resposta levaram as participantes a tomar decisões conscientes e a depender do controle executivo e da força de vontade.



O estudo virou o senso comum de cabeça para baixo. Imaginamos que a deliberação e a força de vontade sejam o caminho para saúde, felicidade e sucesso. Entregar-se a guloseimas proibidas (como confeitos de chocolate e marshmallows) deveria ser a ação que exige pouca reflexão. Em vez disso, quando você tem os hábitos certos acontece o contrário. É quando você pensa que pode se desviar dos seus planos e objetivos.

Se você souber estabelecer um hábito, as ações benéficas podem se tornar suas escolhas padrão. Seu melhor eu, seu hábito, vai prevalecer

quando você não estiver pensando.



Ao que parece, os bons efeitos que normalmente atribuímos ao autocontrole são captados com mais precisão pelo *controle situacional*.²⁴ Os estudos e as histórias já citados estabeleceram esse mecanismo, um mecanismo que vai embasar todos os aspectos da formação de hábitos. Um hábito acontece quando um estímulo de contexto é associado a uma resposta gratificante que se torna automática, sendo absorvida por aquele segundo eu silencioso e trabalhador. É isso aí. Estímulo e resposta. Observe que nesse mecanismo não há espaço para você. Você não faz parte disso, não como talvez imagine. Você – seus objetivos, sua vontade, seus desejos – não tem nenhum papel a desempenhar no que diz respeito aos hábitos. Os objetivos podem orientá-lo a criar um hábito, mas seus desejos não fazem os hábitos funcionarem. Na verdade, seus hábitos só têm a ganhar se você não se meter no processo.

PARTE II

AS TRÊS BASES DA FORMAÇÃO DE HÁBITOS

6

CONTEXTO

“Hábito é um acordo
firmado entre o indivíduo
e seu ambiente.”

– SAMUEL BECKETT

Se você pudesse entrar numa máquina do tempo e sair numa grande empresa nos anos 1950, esperaria ver algumas coisas diferentes. Na série de TV *Mad Men*, há poucas mulheres e não existe computador. Não há copos de papel (mas talvez muitas canecas). A bagunça é enorme e há muitos papéis, mas também muito mais espaço. Os ambientes sem divisórias ainda não tinham sido adotados. Mas uma coisa deixa você chocado, mesmo sabendo que deveria esperar por isso, mesmo se estivesse intelectualmente ciente de que seria assim: as pessoas fumam muito – em ambientes fechados. Elas fumam quando chegam de manhã, nas reuniões, durante o almoço e a caminho de casa. Inclusive as (poucas) mulheres. Para elas, isso parece simbolizar uma espécie de igualdade de gênero (visivelmente ausente em outros aspectos, mais importantes). Os homens fumam como chaminés. Supõe-se que seja uma atitude chique, viril ou as duas coisas. É claro que são todos irremediavelmente viciados. Você volta à sua máquina do tempo e retorna ao século XXI. Nós com certeza ainda não descobrimos tudo, mas a qualidade do ar é bem melhor.

O cigarro atingiu seu auge nos anos 1950 nos países industrializados.

Quase metade da população dos Estados Unidos fumava regularmente,¹ bem como quase 80% dos habitantes do Reino Unido. Muitos médicos diziam que não havia problema em fumar com moderação. Posteriormente as pesquisas médicas começaram a descobrir o que agora todos sabemos muito bem. Os pesquisadores ingleses Richard Doll e Richard Peto apresentaram as primeiras evidências de que o cigarro estava ligado ao câncer. Fumar reduz a expectativa de vida em até 10 anos.²

Em 1952, a revista *Seleções* americana publicou um artigo sobre o assunto intitulado “Cancer by the Carton” [Câncer em pacotes]. A *Seleções* também atingiu seu auge na década de 1950, por isso milhões de pessoas tiveram acesso a esse artigo. O alerta foi assustador, mas a taxa de fumantes caiu apenas ligeiramente. As empresas de tabaco reagiram. Tentaram acalmar quaisquer temores incipientes colocando filtros nos cigarros e aumentando a publicidade. As pessoas continuaram fumando.

Nos Estados Unidos, o ponto de virada surgiu com o famoso relatório de 1964 da instituição equivalente ao nosso Ministério da Saúde. Os dados eram claros: o tabaco era (e, infelizmente, continua sendo) a principal causa de morte evitável no país. Dessa vez foi diferente. Quer dizer, mais ou menos. As pessoas finalmente estavam preparadas para acreditar. As opiniões logo mudaram depois do relatório. Cinco anos após a publicação, cerca de 70% dos americanos reconheciam que fumar fazia mal à saúde.³ Em 1966, começaram a ser aplicadas advertências nos maços de cigarros.

Entretanto, assim como comer frutas e legumes, o conhecimento não se traduz instantaneamente em ação. Em 1964, 40% dos americanos eram fumantes. Em 1973, 40% continuavam fumantes.⁴

O vício tinha um papel significativo. O poder da nicotina em criar dependência costuma ser comparado ao da heroína e da cocaína. Mas você sabe como essa história termina – não da maneira que poderia ter terminado, em vista do que aconteceu com a campanha de frutas e legumes e a dependência da nicotina. O que aconteceu foi que muitas pessoas pararam de fumar, e muitas outras nem sequer começaram. Na verdade, atualmente somente cerca de 15% dos americanos e 28% dos europeus fumam.⁵ Grandes áreas dos Estados Unidos são isentas de

fumaça de cigarro. O país reduziu o tabagismo a mais da metade em cerca de 50 anos.

A taxa de sucesso não é tão boa quanto poderia ser, ainda mais entre pessoas de baixa renda, em parte devido ao grande número de estabelecimentos que vendem cigarro em seus bairros e aos preços enganosamente baixos nesses locais (por exemplo, com promoções e cupons de desconto).⁶ Ainda assim, houve uma redução impressionante, tanto para leigos quanto para cientistas sociais. Isso mostra a possibilidade de mudança em toda a sociedade. E mostra *como* podemos fazer essa mudança acontecer.

Informar os fumantes sobre os riscos teve apenas um leve impacto nas taxas de tabagismo. Mesmo depois do relatório de 1964 do órgão governamental alertando sobre os perigos, a venda de cigarro nos Estados Unidos continuou crescendo até 1980.⁷ Para domar os hábitos, a conscientização não chega a ser um forte fator de mudança.

A força de vontade também não ajuda muito, não quando a luta é contra a nicotina. Os Centros para Controle de Doenças do país informam que 68% dos fumantes dizem querer parar de vez.⁸ Mas fracassam em suas tentativas.⁹ Apenas cerca de um em cada 10 realmente consegue parar de fumar.¹⁰ A maioria acaba tendo uma recaída, normalmente depois de uma semana. Parar de fumar pode exigir 30 ou mais tentativas.¹¹ Tentar parar várias vezes até enfim conseguir requer um autocontrole quase sobre-humano. Para deixar claro, o fato de alguns fumantes tentarem parar 30 vezes ou mais não deve ser considerado um fracasso estrondoso e contínuo da parte deles, e sim um notável sinal de persistência. Essas pessoas mostram uma força de vontade impressionante ao continuarem tentando.

Você já deve saber aonde quero chegar: essas pessoas superpersistentes não são como o resto de nós. Então, o que funcionou para *nós*? Se conhecimento e força de vontade não eram a resposta, o que funcionou? Como tantos americanos conseguiram parar de fumar?

Em 1970, espectadores de todo o mundo grudaram seus olhos na televisão por causa dos marcantes eventos da *Apollo 13*. Primeiro horrorizados, depois surpresos e em seguida aliviados: nós nunca mais veríamos algo igual. Porém, havia mais uma coisa que os americanos nunca mais veriam na TV: um anúncio divulgado em dezembro daquele

ano com a mensagem “Você percorreu um longo caminho, querida”. Para sugerir que fumar era tão emancipatório para as mulheres quanto o direito de votar, *antissufragistas* com roupas do século XIX expressavam sua oposição às duas coisas ao som de uma opereta de Gilbert e Sullivan. O anúncio vendia o cigarro Virginia Slims, e foi a última vez – mesmo! – que passou uma propaganda de cigarro na TV americana. Podemos agradecer ao presidente Nixon por ter assinado a Lei de Saúde Pública sobre Tabagismo.¹²

Outras manifestações públicas envolvendo o hábito da nicotina também desapareceram. Você se lembra das máquinas de vender cigarros? De fumar nas praias? Nos trens? Nos escritórios?

As leis de controle do tabaco mudaram o ambiente para os americanos que fumam. De várias maneiras, essas leis literalmente tornaram o ambiente dos fumantes menor e menos contíguo. Os fumantes passaram a ter que descer de elevador até o térreo e sair do prédio. Quando o ambiente mudou, o hábito também mudou. Podemos verificar isso empiricamente. O fato de cada estado norte-americano ter leis antifumo diferentes significa que temos um conjunto de variáveis para comparar e contrastar. Isso fornece uma espécie de experimento natural para identificar políticas que funcionam.

Por exemplo, é proibido fumar em locais de trabalho, restaurantes e bares em pelo menos 28 estados, bem como em muitas cidades e condados. Consequentemente, cerca de 60% da população dos Estados Unidos não pode fumar na maioria dos lugares além de suas casas e carros.¹³

Essas proibições parecem ser eficazes.¹⁴ Dos 10 estados com as menores taxas de fumantes, nove têm leis que proíbem fumar nos locais de trabalho e em bares e restaurantes.¹⁵ Os três estados com as maiores taxas de fumantes (Kentucky, Virgínia Ocidental e Mississippi) não contam com essas leis. Neles, quase um em cada três habitantes fuma.

Proibições não mudam o desejo, somente colocam o hábito de fumar em conflito direto com sanções legais, um conflito que os hábitos tendem a não vencer. Um estudo com 65 fumantes recrutados em bares do Reino Unido é especialmente esclarecedor em revelar a natureza desse conflito.¹⁶ Os participantes sabiam que, como era proibido fumar, eles seriam multados caso isso acontecesse. Mas o estímulo de acender

um cigarro – ao entrar no bar e tomar uma bebida – continuou sendo ativado. Quase metade dos testados no estudo começava a fumar involuntariamente assim que entrava no bar. Para eles, fumar era automático: entrar no bar significava acender um cigarro.

Os comentários deles revelaram uma verdadeira batalha: “Sim, eu lembrei assim que acendi o cigarro e saí”, “Sim, fiz isso na semana passada. É uma coisa que eu faço há anos, e é difícil abandonar velhos hábitos”, “Eu colocava o cigarro na boca, mas me lembrava a tempo. Isso aconteceu várias vezes”.

A luta não era tanto contra a nicotina. Sabemos disso porque não fazia diferença se os participantes fumavam muito ou só ocasionalmente. Fumantes mais inveterados não se saíram pior do que os mais moderados. O culpado era o hábito e apenas o hábito. No início do estudo, antes de a lei entrar em vigor, foi perguntado aos frequentadores de bares se eles acendiam o cigarro automaticamente, sem pensar a respeito. Esses eram os fumantes habituais. Depois da proibição, os fumantes mais inveterados acendiam o cigarro sem pensar. O hábito ignorava a nova lei.

Uma proibição como a de fumar interrompe o mecanismo do hábito: “percepção do estímulo; execução da resposta”. Pessoas que sentiam o estímulo de fumar no escritório ou em restaurantes agora tinham motivos legais para conter a resposta automática. Elas tinham motivação para anular conscientemente a ação de fumar estimulada pelo ambiente.

O conflito entre o hábito (fumar aqui) e a tomada de consciência (agora é ilegal) tende a diminuir com o tempo. À medida que as pessoas obedecem várias vezes a uma proibição, seus hábitos vinculam-se a outros lugares, onde elas podem fumar. Nesse caso, o hábito de fumar em bares se torna mais inconveniente, algo bom para a saúde. Os fumantes precisam interromper a conversa, deixar a bebida, levantar, sair e passar alguns minutos ao ar livre no clima britânico.

Outra restrição ao hábito de fumar são os impostos sobre cigarros. Em média, nos Estados Unidos cerca de metade do custo de um maço de cigarros deve-se a impostos federais, estaduais e regionais.¹⁷ Habitantes de estados com impostos mais altos fumam menos. Em 2018, o Missouri tinha o imposto mais baixo, uma sobretaxa de 17 centavos de dólar;¹⁸ 22% dos moradores desse estado fumam.¹⁹ Nova York tinha o imposto mais alto, com uma taxa de 4,35 dólares. Só 14% dos moradores do

estado fumam.

Para cada aumento de 10% nos impostos cobrados em um maço de cigarros, o hábito de fumar entre adultos cai em média 4%.²⁰ Não há nenhuma mágica especial: quanto mais caro custar o cigarro, menos podemos comprar.

Os efeitos do ambiente no hábito de fumar tornam-se evidentes com as forças adicionais aplicadas por lei. Já vimos que as empresas de tabaco são proibidas de anunciar na televisão. Mas vai muito além disso. Na maioria dos lugares, as lojas não podem anunciar cigarros ou expor o produto em locais onde os clientes possam pegá-lo diretamente. Os compradores precisam pedir os cigarros ao vendedor num balcão. Todos já ficamos numa fila esperando enquanto alguém explica ao funcionário da loja: “Eu quero um maço de Camel Blues... Não, não esse... O de cima, o light.” Ter que fazer isso toda vez se torna outro obstáculo para fumar.

No entanto, será que todas essas mudanças são mesmo suficientes para reduzir o consumo de algo tão viciante? É fácil se tornar dependente de nicotina. Será de fato possível que uns poucos inconvenientes consigam vencer essa luta?

A exposição aos estímulos do tabaco foi avaliada em Washington D.C. num estudo com 475 ex-fumantes.²¹ Durante um mês, os participantes informavam todos os dias quanto ansiavam por um cigarro. Como era de esperar, muitos tiveram recaídas e voltaram a fumar nos dias em que sentiam muita vontade. Esses anseios saturam a nossa mente consciente e direcionam nossas decisões.

Mas essa não foi a maior revelação. Os participantes que desejavam parar de fumar concordaram em ter sua localização rastreada pelo celular. A área de Washington D.C. é geograficamente codificada, por isso os pesquisadores sabiam dizer quando os participantes estavam perto de estabelecimentos que vendiam cigarro. Eles iam a essas lojas por vários motivos, inclusive para abastecer o carro, comprar mantimentos ou até mesmo um maço de cigarros.

A maioria das pessoas imagina um fumante reincidente pegando um cigarro depois de um longo conflito, uma batalha contra os desejos. A vontade aumenta... e o fumante perde essa luta. Os próprios pesquisadores previram que a recaída aconteceria quando a vontade se juntasse à oportunidade de compra. Basta inverter as polaridades e você

tem o exemplo da minha prima, a que quer praticar exercícios: sua vontade de correr diminui e ela perde a batalha contra a vontade de ser sedentária. Embora convincentes, esses modelos não captam a maneira como nossas ações são mantidas pelo hábito. Eles descrevem como reagimos a tentações momentâneas.

Com o cigarro, a recaída funcionava da seguinte maneira: aqueles que estavam tentando parar podiam entrar numa loja informando desejo zero. Ou seja, eles marcaram zero para a pergunta “No momento, quanto você quer fumar?”. Quando o estabelecimento vendia cigarro, os fumantes eram expostos a estímulos familiares de compra. Talvez vissem outra pessoa levando um maço de cigarro, por exemplo. Talvez vissem de relance sua marca preferida no lugar de sempre atrás do balcão. *Bastavam esses estímulos para causar a recaída.* Aqueles que desejavam parar de fumar saíam do estabelecimento com um maço na mão. E então voltavam a fumar.

As implicações das políticas de saúde em relação ao tabaco são claras: devemos valorizar leis que restringem os pontos de venda. Não há mais máquinas oferecendo maços de cigarros quando entramos num restaurante. Não há mais anúncios piscando na tela exibindo cigarros. Ninguém mais acende um cigarro num bar fechado. Apesar do poder viciante da nicotina, os estímulos em nosso ambiente cotidiano desempenham um papel importante na atitude de fumarmos ou não. O contexto do ambiente facilita ou dificulta o ato de fumar de maneiras que nosso consciente não entende. Dar fim ao cenário restringe o ato de fumar. Se queremos contra-atacar os estragos causados pelo tabaco, não devemos encarar sua arma mais poderosa: a dependência. Devemos flanquear e desbastar.

O controle do tabaco obteve um sucesso estrondoso. Há muitas lições para aprendermos.



O renomado psicólogo Kurt Lewin acreditava que nosso comportamento é influenciado por forças, assim como os objetos no mundo físico estão sujeitos à gravidade e a outras forças fundamentais.²²

Algumas das pressões que agem sobre nós vêm de dentro de nós

mesmos, na forma de objetivos, sentimentos e atitudes. Essa é a parte do nosso mundo, ou *espaços vitais*, que nos reflete como pessoas. Se você quer começar a dormir por mais tempo, por exemplo, esse desejo é uma força que o *motiva* a se deitar mais cedo e abrir mão das telas em seu quarto. Se você decidir que precisa trabalhar até tarde uma noite, isso será uma força *restritiva* para o sono, algo que o manterá acordado.

Para Lewin, os *contextos* em que nos encontramos (que ele chamou de “ambientes”) também geram forças sobre nosso comportamento.

Contexto refere-se a tudo ao seu redor – tudo menos você. Inclui o local em que você está, as pessoas que o acompanham, a hora do dia e as ações que acabou de executar. Até seu celular representa um contexto, que é ao mesmo tempo físico e um espaço virtual externo a você. Essas são as forças externas que motivam ou restringem nossas ações. Assim, na famosa equação de Lewin, o comportamento é uma função entre a pessoa e o contexto/ambiente. Em termos técnicos, poderíamos registrá-lo numa fórmula: $C = f(P,A)$.

As forças de restrição são como uma espécie de *atrito* que impede a ação. O atrito desempenha um papel importante em nossas vidas materiais – quando pisamos no freio ao dirigir, acendemos um fósforo ou andamos pela rua, estamos contando com o atrito. Também está presente no pensamento econômico. Os economistas lamentam o atrito decorrente do tempo, do esforço e dos custos entre um fornecedor e um cliente, reduzindo as transações e causando ineficiências.

Lewin usou esses princípios de *campo de força* para explicar quando queremos mudar nosso comportamento. Em seus termos, as leis de controle do tabaco são *forças restritivas* que aumentam o atrito com o hábito de fumar. No entanto, outros aspectos do nosso contexto também podem nos *levar* a fumar, reduzindo esse atrito. Você pode ver alguém acendendo um cigarro, o que o faz lembrar que não fuma há algum tempo. O fato de uma força externa estar motivando ou restringindo, impondo ou removendo o atrito, depende do comportamento e das forças em questão.

Podemos pensar em nossa vida levando em consideração seus próprios campos de força. Sim, cada um de nós é fonte de algumas dessas forças, mas os contextos também têm poder na motivação ou na restrição de ações. Podemos deliberadamente tirar proveito de alguns redutores de atrito na nossa vida. Sabemos que é mais fácil economizar

programando uma transferência automática de parte do nosso salário para uma poupança. Apesar da dor inicial, acabamos por não perceber a redução do dinheiro disponível para nossas despesas. Ao automatizar essas forças motrizes, nós economizamos em todos os dias de pagamento.

As estratégias de marketing são algumas das forças mais óbvias no nosso contexto diário. Uma força motivadora clássica para reduzir o atrito nas compras é a pergunta “Você também vai querer batatas fritas?”. Esse simples acréscimo ao pedido de uma refeição para viagem nos incentiva a comer mais fritura. Podemos responder “sim”, mesmo que não tenhamos intenção de comprar nada.

As forças motivadoras também são responsáveis por boa parte do hábito de assistir a vários episódios seguidos de uma série na Netflix ou no Prime Video, pois o episódio seguinte começa sem você precisar mover um músculo ou tomar uma decisão. O contexto do streaming já o leva ao próximo episódio.

Os varejistas estão sempre criando novas forças para vender, como as compras casadas em lojas físicas e virtuais. Como consumidor, você pode comprar imediatamente um artigo que vê on-line e ir buscá-lo numa loja. As forças motivacionais vinculam a conveniência das compras on-line com o imediatismo da aquisição, além do bônus de economizar no frete. Os vendedores se beneficiam tanto do seu impulso inicial de compra on-line quanto do potencial para aquisição de outros itens que estão na loja. Existe até um nome para navegar na internet e comprar em vários canais: varejo *multicanal*.

Empresas de aplicativos de transporte, como a Uber, foram planejadas sob o princípio de um mínimo de atrito. Como me explicou o professor M. Keith Chen, ex-chefe de pesquisa econômica da Uber,²³ a intenção era “ser um produto acionado apenas por um botão. Ao abrir o aplicativo, o GPS do celular já sabe onde você está [...] você nem precisa pensar nisso. Basta apertar uma tecla e dizer ‘Eu preciso de um carro’. O veículo chega, você entra, diz ao motorista aonde deseja ir e sai sem mexer em dinheiro. Tudo foi feito via aplicativo. Você nem chegou a ver o preço”.

Ele continuou: “Todo mundo chamava de ‘sem atrito’, era um termo popular no Vale do Silício. A intenção era oferecer algo o mais próximo possível da magia. Para os primeiros usuários era mágico. Eu aperto uma

tecla no meu celular e de repente alguém aparece e me leva aonde eu quiser? É incrível.”

Entretanto, o aumento dos preços mudou tudo isso. “Traçamos um quadro psicológico errado do ponto de vista do passageiro”, explicou Chen. “Ele se sentiu prejudicado. Rompeu o modelo sem atrito. ‘Ei, cara, está quase o dobro do preço normal, o que está acontecendo?’” Então a Uber mudou sua prática de preços. “Agora os usuários só veem um preço. Nem mostramos o aumento ridículo. Agora é só ‘Ei, se você quer ir de A até B, isso vai custar 11,64 dólares’.”

A sacada de Lewin sobre os contextos como campos de força tem mais impacto do que ele imaginou. O psicólogo identificou influências de motivação e restrição que podemos usar a nosso favor.

Talvez não exista influência de contexto mais simples na nossa vida do que a simples proximidade. A proximidade determina as forças externas às quais estamos expostos. Nós nos envolvemos com o que está próximo e tendemos a ignorar o que está mais distante.

Experimentos controlados em laboratório destacam a importância da proximidade com o que comemos. Imagine-se chegando à cozinha de um laboratório para participar de um teste de degustação. O entrevistador o recebe e sai da sala dizendo: “Volto em breve com alguns questionários. A propósito, se quiser comer alguma coisa, pode se servir.” Há duas tigelas. Uma cheia de pipoca com manteiga. Outra com fatias de maçã. Você fica sozinho por seis minutos.

No outro dia, quando você volta para uma nova sessão, a tigela de pipoca está em cima da mesa, de fácil acesso, a cerca de 30 centímetros, enquanto as fatias de maçã estão sobre um balcão – visíveis, mas você precisa se levantar para pegar. Em outra sessão, as maçãs estão na mesa e a pipoca está no balcão.

Então, o que você faz? Você pode comer qualquer coisa, e faz sentido que coma o que gosta mais (provavelmente a pipoca), independentemente da localização. Mas esse é outro caso em que nossas intuições não são precisas.²⁴ Quanta pipoca a mais você comeria se não precisasse se levantar para se servir? Segundo o estudo, muitas. Os participantes ingeriram cerca de 50 calorias quando as maçãs estavam mais perto e aproximadamente três vezes mais quando a pipoca estava ao alcance. O atrito nesse estudo era bastante simples – a distância. Posicionar o quitute de maior teor calórico fora do alcance era um atrito

substancial. Os participantes ainda conseguiam ver e sentir o cheiro da pipoca, mas a distância era suficiente para desencorajar o consumo.

Vi esse tipo de atrito em ação durante uma conferência científica sobre hábitos da qual participo todo ano. Em uma delas, recebemos muitos participantes europeus. Pedi algumas frutas, que eles pareciam gostar mais do que os americanos. O bufê as providenciou, mas elas foram colocadas numa caixa na lateral, e as pessoas precisavam andar até lá. Quando percebi esse fato, mudei as frutas para um local onde podiam ser facilmente alcançadas. Tudo mudou de imediato, apesar de as bananas estarem muito maduras.

Esse mesmo tipo de atrito representado pela distância é poderoso quando compramos alimentos numa lanchonete ou num bufê. Em estudos que variam o lugar em que os alimentos são colocados, os clientes preferem os artigos mais visíveis e de mais fácil acesso.²⁵ Os restaurantes podem influenciar o que as pessoas comem posicionando as sobremesas no fim da fila (em vez de no início) e facilitando a visualização de alimentos saudáveis.

Os supermercados sabem dessa pressão externa. Agimos como peões toda vez que fazemos compras. Como diz o ditado: “O que os olhos não veem o coração não sente.” Se precisarmos nos abaixar para pegar alguma coisa, menor é a probabilidade de passarmos por esse incômodo. As promoções costumam acontecer no fim do corredor e os produtos básicos, como carne e leite, ficam no fundo da loja, obrigando-nos a andar pelos corredores (enquanto vemos outros produtos expostos), além das tentações na forma de guloseimas e revistas na fila do caixa, onde todos são obrigados a esperar. Você consegue imaginar um mercado onde o leite e as carnes estejam bem perto da entrada, os artigos mais baratos mais visíveis e as maçãs ao lado do caixa? Nesse caso, o principal objetivo do estabelecimento não seria o lucro – aproveitando-se dos seus piores impulsos –, mas sua saúde e seu bem-estar – atendendo às suas intenções.

Haveria uma boa razão para a existência de uma loja desse tipo. Os habitantes das cidades tendem a comer mais frutas e legumes quando moram perto de um supermercado.²⁶ Isso vale especialmente para estabelecimentos que dedicam mais espaço nas prateleiras a esse tipo de produto.²⁷ Feiras agrícolas são um bom exemplo.²⁸ No verão de 2010, o Centro de Alimentos Sustentáveis de Austin, no Texas, construiu

estandes agrícolas temporários em bairros de baixa renda que não tinham fácil acesso a frutas e legumes frescos. Os pesquisadores não tentaram dar lições de saúde aos moradores nem mesmo anunciaram os estandes. Eles simplesmente observaram os efeitos da proximidade.

Várias semanas antes do início do estudo, os pesquisadores avaliaram bairros que ficavam a menos de 800 metros dos estandes agrícolas planejados. Cerca de 5% dos moradores disseram ter feito compras em algum estande agrícola. Em média, eles ingeriam 3,5 porções de frutas e legumes por dia. Os estandes foram então instalados em frente a escolas e centros comunitários, onde foram distribuídos vales-alimentação (os estandes aceitavam esses vales).

Dois meses depois, quase um quarto dos moradores inicialmente contatados tinham feito compras em algum estande agrícola. Mais importante, o consumo de frutas dobrou, e as pessoas consumiram um pouco mais de salada verde, outros legumes e tomates (ou molho fresco – afinal, estávamos em Austin). Em média, participantes da pesquisa aumentaram o consumo de produtos frescos em cerca de 10%, chegando a mais de quatro porções. Ao que parece, os estabelecimentos perto de nós podem fazer muito para promover a saúde.

Será que algo tão simples quanto a proximidade pode levar pessoas a praticar exercícios? Entre fevereiro e março de 2017, uma empresa de análise de dados estudou essa questão usando registros de 7,5 milhões de celulares (sim, nosso uso do celular vem sendo aproveitado de maneiras que mal começamos a perceber). Eles analisaram quais trajetos as pessoas percorriam para chegar a uma academia.²⁹ Aquelas que percorriam uma distância média de 6 quilômetros iam à academia cinco ou mais vezes por mês. Quem percorria cerca de 8,2 quilômetros ia à academia só uma vez por mês. Essa diferença aparentemente pequena – menos de 2,5 quilômetros – distinguia os que faziam exercícios por hábito dos que raramente praticavam atividade física. Para nossa mente consciente, não faz sentido uma distância tão pequena funcionar como uma barreira. Mas isso foi claramente associado ao fato de algumas pessoas terem o hábito de praticar exercícios e outras não.

A distância pode até determinar quem são seus amigos. Um estudo clássico de 1950 avaliou as amizades que se desenvolveram entre 260 estudantes casados num projeto de moradia estudantil no Instituto de Tecnologia de Massachusetts (MIT).³⁰ Foram designadas de forma

aleatória pessoas para morar em apartamentos de pequenos prédios de dois andares no início do ano letivo. Os pesquisadores mediram a distância entre as portas de todos. Depois averiguaram quem se tornou amigo de quem.

Os alunos não se conheceram nem fizeram amizades aleatoriamente. Mostraram-se muito mais propensos a se tornar amigos de seus vizinhos e de pessoas que moravam no mesmo corredor do que das de outro andar. Moradores de unidades separadas por tão pouco, como 60 metros, nunca se tornaram amigos. Aqueles que moravam em apartamentos no fim do corredor também tinham menos vida social, pois não encontravam tantas pessoas de passagem. E os únicos alunos que fizeram amizade com pessoas de outros andares foram os que moravam perto das escadas.

Se pensarmos bem, esse estudo sugere uma maneira de usarmos forças externas para obter vantagens sociais. Se você estiver se mudando para outra cidade e quiser conhecer pessoas, poderá utilizar forças de motivação e restrição. Alugar um apartamento perto da entrada do edifício naturalmente o colocará em contato com outras pessoas. Em um novo emprego, a escolha de uma mesa com localização central, talvez perto do cafezinho, reduzirá o atrito de conhecer novas pessoas. E se você tiver filhos, crianças são redutoras de atrito naturais, ligando você à vizinhança por meio das atividades escolares. Você pode pensar nessas forças como uma “correnteza” que o aproxima de experiências desejadas e o afasta das indesejadas.³¹



As forças sociais são criadas por outras pessoas em nossos contextos. O que elas fazem ou deixam de fazer influenciam nosso comportamento. Em geral, comemos mais na companhia de quem come muito do que na de quem come pouco, independentemente de quais sejam nossos hábitos alimentares.³² Mas nem sempre reconhecemos essas influências. Mesmo quando influenciados por escolhas de outras pessoas, os participantes das pesquisas em geral dizem que foram motivados pela fome ou pelo sabor da comida, não pelo comportamento dos outros.³³

O atrito criado pelos outros se estende à preocupação quase fanática

de cadetes de academias militares com o condicionamento físico. Cerca de 3.500 cadetes da Academia da Força Aérea dos Estados Unidos foram designados aleatoriamente para morar juntos em grupos, fornecendo um experimento natural em que não escolhiam seus companheiros de quarto.³⁴ Os cadetes mais preguiçosos não puderam escolher morar com outros de diferentes perfis. Como resultado, algumas unidades tinham cadetes com notas mais altas em condicionamento físico no ensino médio, enquanto outras abrigavam cadetes com notas mais baixas – ainda que, é claro, todos estivessem razoavelmente em forma.

Os alunos passavam a maior parte do tempo interagindo com os outros 30 membros de sua unidade. Moravam em dormitórios adjacentes, comiam e estudavam juntos. Nos primeiros dois anos, os alunos inicialmente com notas mais baixas em condicionamento físico reduziram a aptidão física de outros de sua unidade. Ou seja, era mais provável os cadetes não passarem em seus testes físicos semestrais quando moravam numa unidade com uma média baixa de notas em aptidão física no ensino médio.

Pode-se presumir, então, que os cadetes replicavam os programas de treinamento uns dos outros. Como grupo, treinavam bastante ou relativamente pouco. É provável que forças externas estivessem em jogo, e não competição, liderança ou outra dinâmica de grupo, pois a influência dos outros indicou uma direção: ter companheiros menos aptos baixou os resultados dos testes, enquanto conviver com colegas mais aptos não mostrou resultados na mesma proporção. As forças sociais surgiram das oportunidades de se juntar a companheiros menos aptos em atividades sedentárias, talvez assistindo a um filme ou jogando videogame. Os cadetes simplesmente se mostraram menos capazes de se unir a amigos mais aptos quando, por exemplo, faziam uma corrida de 15 quilômetros, a menos que tivessem a mesma forma física.



Lewin compreendeu a importância tanto da pessoa quanto do contexto de sua vida. Nem sempre somos tão perspicazes quando se trata de entender nosso próprio comportamento. Tendemos a subestimar quanto nossas ações são afetadas pelo contexto. Preferimos nos concentrar em

nossa tomada de decisão interna. Como vimos no Capítulo 2, nossa convicção primordial de estarmos no comando é chamada de ilusão de introspecção.

O que você fez da última vez que tentou mudar seu comportamento? Provavelmente pensou no que estava fazendo de errado e em como mudar de atitude. Você se concentrou no seu desejo de progredir no trabalho, ter um casamento feliz ou estabilidade financeira. Agiu como se seus desejos estivessem no comando.

Acreditar no livre-arbítrio tem muitas vantagens, nos dá confiança de que podemos enfrentar os desafios da vida. Mas também nos leva a ignorar a poderosa influência dos mundos físico e social em que habitamos. Nossas fortes intenções nos cegam para o atrito no ambiente cotidiano – como isso pode facilitar algumas ações e tornar outras mais difíceis. A convicção de que nosso eu intencional está no comando pode nos iludir, quase nos fazendo esquecer de que temos corpos e que nossos corpos estão num espaço imersivo sob influência do contexto cotidiano. Você pode esquecer que seu eu é muito maior do que a inteligência.

Para entender como age a ilusão de introspecção, vamos considerar um experimento realizado numa universidade canadense com 289 alunos em um programa de estudo e trabalho.³⁵ Todos afirmaram que queriam muito economizar dinheiro durante aquele período. A meta era, em média, mais de 5 mil dólares, cerca de um terço do pagamento total que receberiam.

Pouco antes do início do estudo, foi apresentado aos alunos um programa de acompanhamento de orçamento, para facilitar a economia desejada. Depois de ouvirem como funcionava, os participantes julgavam se isso os ajudaria a alcançar seus objetivos. Todos disseram que não, que não achavam necessário. Não foi uma questão de ceticismo em relação à utilidade do programa. Os alunos afirmaram que o programa poderia ajudar outras pessoas, mas que não era o caso deles.

Apesar da relutância, alguns alunos foram matriculados pelos pesquisadores no programa orçamentário. No fim do período, 68% dos participantes atingiram suas metas. Dos que pertenciam ao grupo não orçamentário, preferindo seguir sozinhos, 57% atingiram suas metas de economia. Embora possa não parecer significativa, essa diferença seria um alerta de desastre para os alunos tentando concluir seus estudos. Ao confiarem exageradamente em seu próprio plano inicial, esses alunos

optaram por não receber um programa que os beneficiaria.

Subestimar o impacto do ambiente vai além de planos para economizar. Somos vítimas desse viés mesmo quando as forças são claras e poderosas, como demonstrado por estudantes de Stanford reunidos aleatoriamente num estudo para jogar um jogo de perguntas e respostas.³⁶ Um dos alunos, o entrevistador, foi escolhido aleatoriamente para ser o “questionador”, que fazia perguntas difíceis que ele sabia responder, mas os outros não, como “O que representam as iniciais W. H. no nome do [poeta] W. H. Auden?” ou “Qual é a maior geleira do mundo?”. O outro aluno, designado aleatoriamente para ser o competidor, tentava responder. Em média, os participantes responderam corretamente a apenas quatro de cada 10 dessas perguntas difíceis.

A situação favorecia os entrevistadores e os fazia parecer inteligentes. Quem respondia estava em clara desvantagem, pensando em perguntas que se baseavam no conhecimento idiossincrático do questionador. Mesmo assim, os papéis desiguais influenciaram as autoavaliações.

No fim do estudo, quando os participantes classificaram os próprios conhecimentos gerais e os do parceiro, os questionadores se julgaram mais bem informados do que os respondentes. Surpreendentemente, aqueles que respondiam às perguntas também sofreram desse viés. Eles tentaram e erraram. Em sua experiência consciente, sentiram-se burros. As explicações se basearam em sentimentos internos, e eles não atribuíram peso suficiente a quanto as regras do jogo favoreciam seus questionadores e os prejudicavam. Os respondentes poderiam facilmente ter se poupado desse sentimento, já que as perguntas eram baseadas no conhecimento pessoal do questionador. Mas eles não fizeram isso. Não reconheceram forças externas óbvias nessa situação altamente desigual, preferindo se sentir pouco inteligentes.

Tendemos a ignorar a influência do ambiente, mesmo quando reagimos a ela em nosso comportamento e em nossas autoavaliações. Portanto, não é surpresa que, quando tentamos mudar, recorremos à força de vontade e à motivação. Não percebemos quanto as ações são motivadas pelo ambiente e pelas pressões exercidas sobre nós. Mas o mesmo não acontece com os hábitos.

Em vez de se punir por não conseguir se tornar mais saudável, mais rico ou mais inteligente, reorganize sua cozinha. Pegue uma cesta de

frutas. Coloque-a numa posição de destaque. Faça um caminho um pouco mais longo a pé até o escritório, para não passar pela cafeteria com enormes copos de frappuccino. Evite o colega de trabalho que traz brownies. Primeiro perdoe a si mesmo, depois comece a facilitar sua vida abordando o contexto em que vive. Não há mal em formar hábitos; não é uma questão de desafio. Não se orgulhe de formar hábitos apesar da resistência. Remova o atrito, defina as forças motivadoras corretas e deixe os bons hábitos entrarem em sua vida.

7

REPETIÇÃO

“O movimento de um taco de beisebol é como um instrumento muito bem afinado. É repetição, mais repetição, e então um pouco mais.”

– REGGIE JACKSON

Você organizou seu contexto. Identificou as forças de restrição, as forças motivadoras e as armadilhas de sua ilusão de introspecção. Transformou sua vida em uma central de administração de uma vez por todas... mas quando a mágica acontece? Quando começam os ganhos? Quando esse segundo eu entra em cena para assumir o comando?

Há alguns ingredientes mais cruciais. Para entendê-los, vamos voltar a alguns dos desafios da vida que podem ter levado você a ler este livro.



Talvez esteja na hora de cuidar do orçamento. A solvência financeira parece fora de alcance. Ontem você recebeu a notificação de uma empresa de cartão de crédito. Você tinha certeza de ter pagado o mínimo devido, mas não, não pagou. Você percebe que está atrasado no pagamento. A dívida está ficando maior, não menor. E ainda há a conta do hospital, de quando você fraturou o pulso no ano anterior, que você quase pagou – mas não totalmente. O hospital já ameaçou duas vezes encaminhar seu caso a uma agência de cobrança.

E o que aconteceu com sua resolução de Ano-Novo de ingressar no plano de aposentadoria da empresa? Você ainda não fez isso. Associar-se significa ter um desconto adicional no seu salário e viver com menos ainda. O dinheiro parece desaparecer: um café de 6 dólares aqui, um almoço de 15 ali. Uma noitada com alguns amigos pode chegar a 100 dólares.

Portanto, chegou a hora de cuidar de suas finanças e descobrir como reservar um dinheiro para emergências, como despesas médicas ou troca de pneus. Você quer quitar o cartão de crédito e começar a economizar para a aposentadoria.

No começo, parece emocionante. Você se sente orgulhoso com seu novo senso de responsabilidade. Leva uma caneca para tomar o café da empresa. Menos 6 dólares gastos todas as manhãs!

Leva um lanche e come no refeitório. Mas logo decide que sanduíches de pasta de amendoim são deprimentes. E sente saudade dos almoços com os colegas do escritório.

Você passa no supermercado a caminho de casa e tenta planejar suas refeições. Presunto com queijo suíço já é um avanço, mas você se esquece de comprar mostarda. Então, no dia seguinte, toma um café ruim e come um sanduíche seco.

Quando chega o fim de semana, você descobre que vai acontecer a exibição de um filme ao ar livre. Mas ninguém quer ir, porque todos já assistiram. Será que você terá que arranjar um novo grupo de amigos para sair, considerando seu novo orçamento? Você se sente um pária social.

Quando enfim o hábito será estabelecido, de modo a tornar tudo isso menos doloroso? Quando economizar vai deixar de ser um sacrifício de austeridade e abnegação para se tornar automático?

Quando essa magia acontece?



Ou talvez seu desafio seja fazer alguma coisa a respeito dos jantares em família. À medida que seus filhos crescem, você sabe cada vez menos da vida deles. Você quer estabelecer uma nova rotina para todos jantarem juntos. Consultar as agendas. Encontrar algumas noites para reunir todo

mundo, botar a conversa em dia e passar o dia juntos.

Você decide que, para tornar a conversa possível, não pode haver distrações: os celulares devem ser desligados. Nada de TV em segundo plano. Sem essa de comer e sair correndo.

Na primeira vez é uma tarefa difícil. Você precisa manter todos à mesa quando o jantar está pronto. Ninguém gosta da ideia de desligar o celular. Seu cônjuge não se entusiasma muito com esse novo plano, seus filhos o encaram com ressentimento.

Esse primeiro jantar acaba tornando a vida familiar menos agradável. Você está diante de um ou dois filhos mal-humorados e um cônjuge aturdido. A única conversa que rola é: “Os pais dos meus amigos não fazem isso com os filhos!” Tudo bem, você não esperava uma transição imediata para a família ideal, mas isso não é nada divertido.

No entanto, você continua comprometido, apoiando-se em pesquisas sobre os benefícios das refeições em família. Filhos que se comunicam mais com os pais durante as refeições desenvolvem menos comportamentos de risco, se saem melhor na escola e têm menor probabilidade de ficar acima do peso.¹ É claro que você não sabe se pode fazer isso acontecer instituindo refeições em família, mas a pesquisa estimula sua motivação.

Você insiste e organiza um segundo jantar. Seus filhos não estão a fim de conversar e você se sente estressado. Você levanta assuntos que considera fascinantes (que selecionou cuidadosamente num programa de rádio matinal). Ninguém reage às suas brilhantes habilidades de conversação.

O terceiro jantar foi difícil de organizar, pois você teve que encontrar uma noite que se encaixasse na programação de todos. Foi uma correria para servir os pratos ao mesmo tempo. Quando todos afinal se acomodam, você só vê expressões revoltadas e entediadas à mesa. A coisa está ficando funesta.

É preciso muita determinação para que o quarto jantar aconteça. Seus filhos descobriram maneiras de se comunicar entre si, excluindo os pais. Você fica se lembrando de por que está fazendo isso.

Seu plano maravilhoso não parece estar ficando mais fácil. Sim, de vez em quando um dos filhos participa da conversa, mas logo se cala, emburrado. Ninguém está ajudando.

Quando a *magia* acontece?



Quando você adormece?

Não estou me referindo a que horas você vai para a cama ou a que horas gostaria de dormir. Estou falando do momento exato em que pega no sono. Já tentou descobrir isso quando era criança? Você foi para a cama, começou a cochilar e perguntou a si mesmo: “Eu estou dormindo?” Aí, é claro que acordou.

Na verdade, é impossível saber. Primeiro você deita, fica com sono... e de repente o sol nasceu e é hora de se levantar.

O hábito – nossa magia específica – funciona da mesma forma. Você começará a organizar esses jantares ou a economizar dinheiro toda semana, e continuará fazendo isso... até você deixar de fazer. Seu segundo eu vai assumir o comando, e de repente você percebe que 10 anos se passaram e que está ouvindo seu filho mais velho comentando com a noiva como os jantares em família sempre foram uma tradição na sua casa. Que maravilha!

A magia começa silenciosamente, e você nem vai perceber quando ela entrar em ação. Mas é preciso acreditar nisso, pois é a maneira padrão como ações repetidas, continuamente recompensadas, reestruturam a forma de armazenar as informações no nosso cérebro. Antes disso, vai dar algum trabalho. Para estabelecermos um hábito nas redes neurais e nos sistemas de memória, é preciso realizar várias vezes uma nova ação, mesmo se for difícil. Em algum momento, isso se torna uma segunda natureza, e aí podemos relaxar e entrar no piloto automático.

Mas quantas vezes precisamos repetir uma ação até que se torne automática? Talvez você tenha ouvido dizer que são necessários 21 dias para fazer algo se tornar um hábito. Isso significaria apenas três semanas obrigando sua família a se reunir para jantar até todos começarem a conversar. Somente 21 manhãs de planejamento do seu orçamento diário para a economia se tornar automática.

Isso é um mito. Esse número parece ter vindo das especulações do guru da autoajuda Maxwell Maltz em seu best-seller de 1960, *Liberte sua personalidade*.² Ele se perguntou quanto tempo as pessoas levam para se adaptar a mudanças pessoais, como uma cirurgia plástica. Trata-se de um conceito com muita longevidade, mas pouca veracidade.

As pesquisas fornecem uma visão melhor. Pippa Lally, pós-doutoranda do meu laboratório, avaliou quantas vezes uma ação precisa ser repetida até *parecer* automática. Ela reuniu 96 estudantes da Universidade de Londres e pagou cerca de 40 dólares a cada um para participar de um estudo durante três meses.³ Cada universitário escolheu um comportamento saudável que não praticava no momento, mas que gostaria de praticar regularmente. Eles escolheram um evento cotidiano ao qual pudessem vincular esse novo comportamento. Um deles decidiu comer uma porção de frutas todos os dias no almoço. Outro escolheu correr 15 minutos antes do jantar. Outro resolveu tomar uma garrafa de água no almoço.

No fim de cada dia, os participantes acessavam o site do estudo e informavam se tinham ou não se comportado como planejado. Também relatavam quanto consideraram o comportamento automático – até que ponto eles fizeram aquilo “automaticamente”, “sem pensar” e “antes de perceber”.

No início do estudo, os participantes se atribuíram notas muito baixas, cerca de 3 pontos na escala de automaticidade (que variava de 0 a 42). Eles estavam aprendendo um novo comportamento, que não parecia automático. Como era de esperar, quanto mais as ações eram repetidas, mais elas pareceram automatizadas. A automatização aumentou durante as primeiras semanas de repetição. Na terceira vez que executavam uma ação, os participantes podiam subir até um ponto na escala; na quadragésima vez que a repetiam, talvez apenas meio ponto. Quanto mais difícil for a atitude logo no início, mais a memória do seu hábito vai aprender.

Uma observação paralela: é irônico que muitos dos estudantes não tenham conseguido continuar no programa por tempo suficiente para fornecer mais informações sobre a formação de hábitos. Isso mostra a dificuldade de se repetir até mesmo um novo comportamento simples todos os dias. Catorze dos 96 desistiram por completo. Os 82 restantes acessaram o site só metade dos dias, em média. É difícil manter uma nova atitude quando as *únicas* forças são motivações internas como (a) querer fazer alguma coisa, (b) saber que é bom para você e (c) querer receber o pagamento pelo estudo. Os participantes não conseguiram reunir forças externas que os levassem a manter a atitude, forças que evocassem, por exemplo, uma caminhada noturna (passear com o

cachorro, pegar a correspondência) ou comer mais frutas (servir-se de uma porção para acompanhar o prato normal).

O mais animador para os que tentam formar um novo hábito é que os participantes podiam pular um ou dois dias sem perderem o ritmo. Quando retomavam a experiência, a automaticidade estava quase tão alta quanto no momento em que pararam. Lacunas ocasionais não apagavam o hábito emergente.

Esse é um ponto crucial. Você pode pular um dia ou dois sem voltar à estaca zero. Uma omissão não é pretexto para trapacear ou desistir. Seu hábito em formação não é tão frágil a ponto de exigir perfeição. Requer persistência, repetição e os truques mais inteligentes de manipulação de contexto do capítulo anterior. Se você perder um dia ou retomar um velho hábito, não se desespere. Use isso como uma oportunidade para reforçar seu contexto e torná-lo mais forte e mais claro. Seu hábito ainda está em formação.

Nesse estudo de formação de hábitos, diferentes comportamentos exigiram diferentes quantidades de repetição para se tornarem automáticos. Para comer algo saudável, os participantes tiveram que repetir essa ação por cerca de 65 dias antes de fazer isso sem pensar. Tomar uma bebida saudável demandou menos repetições, cerca de 59 dias. Praticar exercícios, no entanto, exigiu mais de 91 dias de ação repetida para se tornar habitual.

É meio óbvio que algumas ações demoram mais do que outras para serem automatizadas. Se você está aprendendo a tocar piano, terá que tocar “Brilha, brilha, estrelinha” muitas vezes antes de executar um concerto de Chopin. Aprendemos comportamentos simples mais rapidamente. Atitudes com múltiplos componentes, como entrar numa academia e malhar, podem ser hábitos especialmente difíceis de ser incorporados.

As notas atribuídas a *quanto* uma ação se tornava automática fornecem apenas uma resposta à nossa pergunta. Em média, os participantes levaram 66 dias para repetir um simples comportamento saudável antes de senti-lo como automático. Ao adotar um novo comportamento e repeti-lo durante dois meses e uma semana, você terá aumentado significativamente a sensação de automatização.

Há outras maneiras para testar quanto tempo demora para estabelecer um hábito. Em vez de indagar como uma ação é sentida, podemos

perguntar quais processos cognitivos conduzem à ação: quando a tomada de decisão desaparece para começarmos a agir espontaneamente? Uma resposta vem de um estudo com 2.228 doadores de sangue canadenses.⁴ A doação de sangue no Québec é muito bem organizada. Os doadores recebem uma ligação do Héma-Québec, uma instituição sem fins lucrativos, quando uma unidade de coleta de sangue estiver no local, então eles simplesmente comparecem ao posto de doação habitual. Dessa forma, o Québec estabelece forças *motivadoras* para manter as doações, agendando e incentivando a participação das pessoas.

Os participantes do estudo foram selecionados entre os que doaram sangue durante a semana de 21 a 26 de abril de 2003. Todos já tinham doado sangue pelo menos uma vez, com uma média de 14 vezes no passado, variando de zero a 97 vezes. Os participantes relataram que tinham intenção de doar sangue durante os seis meses seguintes. Os pesquisadores acompanharam o que eles realmente fizeram.

Como esperado, os doadores iniciantes agiram de acordo com suas intenções, doando sangue se tivessem planos firmes de fazer isso e não doando se dissessem que não se sentiam muito inclinados. Isso aconteceu com aqueles que haviam feito menos de 20 doações no passado. Depois de doar mais de 20 vezes, suas ações se tornaram menos intencionais, com as novas doações exigindo cada vez menos uma tomada de decisão. Para o grupo que tinha doado 40 ou mais vezes no passado, as intenções não tiveram impacto – eles continuaram a doar sangue, independentemente do que planejavam fazer.

Mais uma vez, não houve uma linha nítida que separasse hábitos de não hábitos. Os hábitos parecem se desenvolver gradualmente, antes de assumir o controle e ignorar as decisões conscientes. Quanto mais os participantes tinham doado sangue no passado, maior a probabilidade de voltarem a fazê-lo sem influência de suas intenções.

Para aqueles que desejam formar um hábito, 40 repetições são uma resposta mais otimista do que 66. Essas estimativas diferem por se originarem de contextos, ações e processos de formação de hábitos muito diferentes; por isso não há um número exato. Mas note que a estimativa mais baixa baseia-se num ambiente de doação de sangue com significativas forças motivadoras, facilitando a repetição da ação de modo rotineiro. Isso implica que você pode reduzir seu número mágico estabelecendo forças que o levem a repetir a ação da mesma maneira.

Com estímulos maiores e mais fortes, seu hábito tem potencial de amadurecer mais rapidamente.

Mas não é fácil fazer a repetição acontecer. Como comentou o professor Chen, ex-chefe de pesquisa econômica da Uber, “o motorista mediano não dura 10 viagens. É difícil conseguir que os motoristas continuem. Essa sempre foi a maior despesa [da Uber]. Há muito menos pessoas dispostas a dirigir o próprio veículo do que pessoas querendo ir a algum lugar. Custa caro contratar um motorista. É preciso verificar seus antecedentes. Pagar a um mecânico para inspecionar o carro. Fazer um monte de coisas. Eu acabo investindo 1.000 dólares em um motorista que faz apenas oito viagens. E tenho muito prejuízo.”⁵

Muitos motoristas da Uber parecem não entender as *forças restritivas* quando aceitam esse trabalho. “A pergunta é: qual é a barreira?”, explicou Chen. “No começo é uma tarefa difícil. E socialmente complicada. De repente tem um estranho no banco de trás do seu carro e você precisa descobrir como lidar com essa relação de leva e traz.”

Então a Uber mudou o ambiente, acrescentando forças externas para manter os motoristas no trabalho. “Uma das estratégias é ter sempre um cliente em vista”, afirmou Chen. “Você já deve ter notado que muitas vezes o motorista já está com a próxima viagem agendada antes de chegar ao seu destino atual. É como a Netflix. Automático. A Uber faz uma enorme quantidade de análises para encadear várias viagens. Isso é bom por vários motivos. Elimina o tempo de inatividade, para os motoristas ganharem mais. Também é automático: ‘Estou prestes a deixar um passageiro e já tem outro na fila. Fantástico.’ De repente se passaram duas horas e o motorista pensa: ‘Pare de me mandar passageiros, porque eu preciso fazer uma pausa para ir ao banheiro.’” Além disso, continuou Chen: “Demoramos muito para criar o portal do motorista e evitar o tempo de inatividade. Só ganhamos dinheiro quando o motorista ganha dinheiro. Não queremos que ele tenha tempo para mudar para outra empresa ou deixar de dirigir o dia inteiro.”

No caso da Uber, parece que as forças externas reduziram o número mágico a 10. É bem menor que 66. Mostra exatamente o que é possível quando mentes brilhantes refletem sobre a formação de hábitos. Mas você não é o maior especialista na sua vida? Com certeza sabe como estimular e organizar aqueles jantares em família e reduzir despesas frugais. Seu número mágico tende a diminuir a cada contexto que criar

para si mesmo.

Vale a pena aguentar um mês de jantares cada vez menos incômodos para criar uma tradição familiar. Ou você pode passar um mês se sentindo menos prejudicado a cada vez que não desperdiçar seu dinheiro em algo de que não precisa.



Contudo, um novo hábito saudável tem que levar outras coisas em conta. Muito pouco da nossa vida é um espaço em branco, livre de hábitos menores ou incipientes. Quando somos adultos, quase todos os nossos dias – e a forma como os preenchemos – são resultado de uma disputa de hábitos contraditórios que se manifestam logo abaixo da superfície da nossa consciência.

No começo, você sonhou com os altos papos que teria com sua família durante o jantar e a proximidade duradoura que criaria entre as pessoas que mais ama. Ou sentiu orgulho em imaginar seu patrimônio líquido aumentando e a satisfação de poder pagar integralmente as faturas de seus cartões de crédito todos os meses. Mas aí a realidade se intromete e seus sentimentos começam a mudar. Os olhares ressentidos dos seus filhos noite após noite ou a constante frustração por não poder frequentar suas lojas favoritas enfraquecem sua determinação. Você não está mais tão entusiasmado com os benefícios de suas ousadas decisões. Seu primeiro pensamento não é mais “Eu preciso mudar”. Agora é “Isso não vale a pena”.

Além do desafio de adotar novos comportamentos, você ainda precisa combater os antigos. O hábito anterior – aquele que você queria mudar – não desapareceu imediatamente com sua decisão de fazer algo melhor para sua família ou suas finanças. Ressurgiu assim que sua força de vontade começou a diminuir. Você começou a retornar para o ponto onde começou.

É aqui que a repetição da nova ação se torna especialmente útil como ferramenta (e não apenas uma descrição inerte de como os hábitos se manifestam). Depois de algum tempo, a resolução dos conflitos começa a favorecer o novo comportamento. Como foi explicado no Capítulo 3, o motivo é a velocidade de processamento.

Hábitos vêm à mente com velocidade. Você só precisa perceber o contexto, e a resposta é acionada automaticamente. Tomar uma decisão, por outro lado, leva um pouco mais de tempo e requer mais controle e esforço cognitivo. E tomar decisões é bastante difícil quando você tem dúvidas quanto a obrigar sua família a se reunir à mesa ou fazer mais uma refeição em casa para economizar.

A velocidade com que os hábitos vêm à mente lhes dá uma vantagem. Quando agimos de acordo com o hábito, sentimos menos conflito com nosso desejo de fazer algo diferente.⁶ Nós agimos antes de ter uma chance de considerar se é isso que realmente queremos fazer. A velocidade dos hábitos é uma vantagem quando eles coincidem com o que queremos fazer, no entanto, é quase uma desgraça nos casos em que são indesejados e estamos tentando controlá-los.

Assim, a repetição deve ser pensada não como uma espécie de cartilha mágica de hábitos, mas como uma maneira de induzir uma ação mental rápida. A segunda vez que você realiza alguma atividade exige menos tempo e esforço mental do que a primeira. A terceira exige menos do que a segunda. E assim por diante. Isso cria uma condição mental favorável para um hábito assumir o controle. Na décima vez (ou na sexagésima sexta), você mal vai pensar a respeito, e pronto: um hábito foi formado.

Para demonstrar a dinâmica da velocidade, um estudo perguntou a estudantes holandeses se a bicicleta era uma maneira realista de chegar a seis locais da cidade.⁷ Todos disseram que sim – os holandeses são bons ciclistas –, mas alguns responderam mais prontamente do que outros. Quatro semanas depois, foi perguntado aos alunos quantas vezes eles tinham ido de bicicleta a esses seis lugares. Os alunos que responderam mais prontamente à pergunta no início do estudo foram os que mais percorreram o trajeto. Algo ainda mais revelador é que quanto mais prontamente o estudante pensava em bicicleta, mais eles usavam o veículo, independentemente do que tivesse dito no início do estudo: se pretendia ir de bicicleta, de bonde ou de carro. Os participantes que logo pensavam em bicicleta simplesmente andavam de bicicleta sem consultar suas intenções. É claro que qualquer um deles poderia resolver não usar a bicicleta naquele dia, preferindo tomar um bonde. Mas a vida é bem complicada, e geralmente é mais fácil agir com base no primeiro pensamento que vem à mente.

Isso não quer dizer que os comportamentos de acesso rápido sejam sempre desejáveis. Às vezes precisamos desacelerar esse processamento de resposta ao contexto para suprimir hábitos indesejados. Certa noite, por exemplo, uma vizinha ficou de se encontrar comigo na reunião de pais e mestres da escola. Ela morava logo ao lado, e me lembro de ter achado graça quando ela saiu de casa, entrou no carro e dirigiu até o estacionamento – apesar de a casa dela ser mais perto da escola que a vaga onde estacionou. Seu hábito de sair de casa e entrar no carro era tão arraigado que a mulher nem chegou a considerar outras opções, independentemente de para onde estava indo.

A velocidade não é o único fator operante; anda de mãos dadas com outra consequência da repetição: a tomada de decisão simplificada. Paramos de considerar ações alternativas. Na maioria das vezes, isso é eficiente e funcional. Em outras, porém, restringimos as decisões, mesmo quando nos beneficiaríamos ao considerar outras opções.

Em outro estudo envolvendo holandeses e bicicletas, estudantes informaram com que frequência usavam esse meio de transporte para ir às aulas e percorrer a cidade.⁸ Alguns as usavam com frequência, enquanto outros só ocasionalmente. Depois, os estudantes contaram como iriam de suas casas até uma loja imaginária na cidade, escolhendo entre as opções a pé, ônibus, bicicleta, bonde ou trem. Antes de decidir, os participantes podiam clicar em 30 informações diferentes para aprender sobre seu destino. Como eles nunca tinham ido àquele lugar, fazia sentido obter o máximo de dados possível, incluindo tempo de viagem, o esforço no trajeto, o clima e a probabilidade de chegar atrasado.

No entanto, os participantes mais acostumados a andar de bicicleta não precisaram de muita coisa para decidir. Eles se concentraram principalmente em informações relacionadas à bicicleta. Não consideraram seriamente as outras opções antes de tomar uma decisão. Analisaram cerca de 14 informações no total. No fim, 82% optaram por ir de bicicleta – como costumavam fazer na vida real. Os estudantes que andavam de bicicleta com menos frequência refletiram mais. Usaram 19 bits de informação antes de decidir e se concentraram igualmente em todas as opções, explorando vantagens e desvantagens de cada meio de transporte. Só 50% destes optaram por ir de bicicleta.

A repetição levou a uma espécie de visão limitada, influenciada pelo

que os estudantes haviam feito no passado. Os ciclistas mais convictos não pararam para pensar sobre outras opções. Não pensaram muito quando sua primeira escolha veio à mente. Essa diferença é notável porque aconteceu mesmo quando os pesquisadores instruíram os participantes a considerar todas as opções e a avaliar todas as alternativas. Sob essas condições, os hábitos ainda simplificaram a tomada de decisão em cerca de cinco informações. Isso representa uma economia de quase 25%.

Esse mesmo tipo de visão limitada beneficia administradores em diversas empresas. Em um estudo, administradores com cerca de seis anos de experiência gerencial foram instruídos a imaginar que trabalhavam numa empresa de computadores pronta para lançar um novo laptop.⁹ Eles receberam um primeiro protótipo para avaliar e em seguida tiveram que compará-lo a outros três (na verdade, equivalentes em qualidade). Cinquenta por cento dos participantes escolheram o primeiro laptop como o melhor e acreditaram que o conselho executivo também votaria nele. Como todos os laptops na verdade eram similares, a primeira opção devia ter sido escolhida apenas 25% das vezes – isso seria uma avaliação precisa. Para entender por que esses administradores iniciantes tomaram decisões tão tendenciosas, os pesquisadores codificaram seus pensamentos. Então descobriram que quanto mais os gerentes pensavam sobre o primeiro laptop em detrimento dos outros, mais tendenciosos seus julgamentos se tornavam. Eles não estavam apenas seguindo o que parecia ser mais fácil; os gerentes acreditaram que o conselho concordaria com seus julgamentos – um sinal claro de uma pessoa bem-sucedida com uma visão limitada.

Como você se lembrará da experiência descrita no Capítulo 2, a maioria de nós tende a considerar o último item (idêntico aos outros) como o de melhor qualidade. Foi o que aconteceu no exemplo da loja. Então, por que os administradores seguem suas *primeiras* opções? A resposta está no controle cognitivo necessário para tomar decisões, algo que requer tempo e energia, e gerentes precisam tomar muitas decisões diariamente. No mundo real, não há tempo para que considerem alternativas, pois têm um monte de opções para escolher em muitos contextos diferentes. Não é surpresa que decisões rápidas façam parte de seu estilo de liderança. Assim como quando temos hábitos em nossa mente, essa primeira opção reduz o processo cansativo de avaliar outras

alternativas.

Em casa, um contexto bem organizado fará da sua opção inicial a melhor. Pode ser tão simples quanto esconder o controle remoto e deixar o romance que você quer terminar de ler num lugar à vista. Até meu filho, aficionado por corridas de bicicleta, acha útil contar com uma dica para seus treinamentos noturnos. Ele coloca sua bicicleta de treinamento na sala de estar pela manhã, para que seja a primeira coisa que vê ao voltar do trabalho à noite. Assim, a primeira opção que ele considera é a que atende a seus objetivos. Com um contexto conscientemente organizado, é possível tirar proveito da tendência de delimitar o pensamento. Você pode tornar sua primeira escolha a melhor. Sempre.



A repetição tem outro efeito importante para nossos propósitos: na verdade, altera nossa experiência de uma atividade para que ela pareça mais fácil. Um estudo clássico de 2005 acompanhou por três meses 94 membros de uma academia recém-inaugurada no Reino Unido para determinar como as pessoas se mantêm fazendo exercícios.¹⁰ Os participantes pagaram um bom dinheiro para se matricular na academia, e pelo menos de início todos se mostraram comprometidos em frequentá-la.

Você já sabe o que aconteceu: a frequência foi baixíssima. (O negócio de academias depende disso!) No estudo, no entanto, 29% não seguiram essa tendência. Esses novos membros compareceram todas as semanas durante os três meses.

Quem conseguiu persistir? *Não* os que tinham mais força de vontade (conforme mensurado pela afirmação inicial do comprometimento), pois os outros 71% se mostraram igualmente motivados. E *não* os que tinham uma atitude mais favorável em relação à prática de exercícios, pois os 71% também se entusiasmaram no começo. Os 29% se destacaram de outra maneira importante.

Os participantes que persistiram afirmaram inicialmente que mantinham o controle de sua rotina de exercícios e costumavam se exercitar regularmente. Por que eles se consideravam tão eficazes no *controle comportamental percebido* (como os psicólogos chamam tais

julgamentos)? O estudo não explicou. Mas sabemos que as forças internas não foram as responsáveis – gostar de praticar atividade física e a intenção de ir à academia não estimularam a persistência. Minha opinião é que houve a influência do controle situacional, resultante de abrir um espaço na agenda para facilitar as idas à academia. Talvez os poucos persistentes tenham reservado as horas de almoço de segunda e quarta-feira para se exercitar ou tenham se programado para ir à academia depois do trabalho. As ações parecem mais fáceis quando estabelecemos forças externas que, de algum modo, nos conduzam.

Os 29% fizeram uma coisa crucial: todos frequentaram regularmente a academia durante cinco semanas. Aparentemente, estabeleceram o hábito de ir à academia. E continuaram a partir desse ponto, independentemente da força de suas intenções iniciais. Este é o padrão que conseguimos apreender: com repetições regulares, deixamos de consultar nossas intenções e continuamos a agir (embora a estimativa de cinco semanas para a formação de hábitos seja altamente otimista!).

É muito interessante o efeito “se deixar levar pela maré”, proporcionado pelo fato de frequentar a academia regularmente. Ao término do estudo, quando os participantes responderam ao último questionário, os 29% disseram que se sentiam ainda mais no controle de sua atividade física do que no início. Sentiam-se mais confiantes com o que podiam fazer. Suas ações pareciam mais fluidas, espontâneas.

Para aqueles que desistiram, contudo, a sensação de atrito aumentou. Parecia ficar cada vez pior. Na entrevista final, os 71% desistentes viam a prática de exercícios como algo mais desafiador e difícil do que no início do estudo, expressando uma dificuldade ainda maior do que quando começaram.

Ainda mais surpreendente: os participantes que desenvolveram o hábito de praticar exercícios ao longo das 12 semanas disseram que tinham vontade de ir *mais* à academia. Eles conseguiram fazer do lugar sua primeira escolha por algumas semanas – e a regularidade da frequência aumentou o desejo de continuar.

Talvez esse estudo pareça óbvio ou circular. Pessoas que vão à academia... acabam indo à academia. Mas, se você ler isso à luz do que discutimos até agora, verá o cerne da questão: os hábitos vêm da repetição. Comportamento gera comportamento. Não há outro ingrediente mais complicado, raro ou especial. Isso deve ser visto como

algo libertador. É motivo para otimismo. Se você *continuar* persistindo, os hábitos vão se formar com cada vez mais facilidade. Facilite sua vida. Deixe de tomar decisões.



Para não exagerar no poder da repetição, gostaria de acrescentar uma advertência final. Muitos de nós repetimos ações até transformá-las em hábitos para nos tornarmos melhores – parceiros mais presentes, pais mais dedicados, pessoas mais saudáveis, mais produtivas e mais resolutas em termos financeiros. A repetição pode fazer essas coisas acontecerem de forma mais automatizada e nos ajudar a realizá-las melhor.

Mas há também os que buscam a glória. Algumas pessoas estão interessadas na repetição como o caminho mais rápido para a grandeza e o máximo desempenho. Essa ideia tem uma longa história. Consta que Aristóteles disse: “Nós somos o que fazemos repetidamente. Portanto, a excelência não é um ato, mas um hábito” (em paráfrase do grego antigo, do historiador Will Durant).¹¹ É certo que a prática constante ou a repetição planejada de atividades para melhorar o desempenho podem nos tornar melhores em tarefas tão diversas como a música, a literatura ou o atletismo. Repetimos o máximo possível até transformar nossa habilidade em um hábito, para deixar nossa mente consciente livre para interpretar as nuances de uma partitura, inventar narrativas criativas ou conseguir um ótimo desempenho atlético. Mas essa paráfrase de Aristóteles não é muito precisa (e talvez não tenha sido isso que ele quis dizer).

Excelência e repetição não são a mesma coisa. Sabemos disso por experiência. Todos já vimos muitas pessoas se dedicarem a algo em que não são especialmente talentosas. Talvez elas foquem nisso para se realizar espiritualmente. Ou talvez estejam iludidas, inclusive estimuladas por concordarmos com elas apenas por educação. Mas será que chegarão à excelência? Não.

Todos sabemos que a repetição é *necessária* para chegar à excelência, mas não é tão claro que seja *suficiente*. A ciência popular assumiu uma posição forte: a *regra das 10 mil horas* de Malcolm

Gladwell fornece um número preciso. Com tanta prática, argumentou ele, a maioria de nós pode se destacar.¹² Stephen Curry, jogador de alto nível e um dos maiores arremessadores da NBA, parece simbolizar essa regra.¹³ Ele não dispunha de vantagens físicas naturais, sendo pequeno e magro no ensino médio, e não tinha força na parte superior do corpo para lançar a bola apropriadamente. Como admitiu em uma entrevista: “Nenhum técnico das faculdades da primeira divisão quis me convocar ou me oferecer uma bolsa de estudos.”¹⁴ Mas Curry persistiu e ficou conhecido por seus excepcionais hábitos de treinamento e por suas habilidades.¹⁵ Poderia ser considerado a personificação da regra das 10 mil horas. Por outro lado, Curry pode ser uma daquelas pessoas raras, nascida com uma excelência à espera de ser aproveitada pela disciplina. Não obstante sua grandeza inexplorada, a pesquisa favorece a última hipótese (principalmente porque o pai de Curry foi um jogador profissional premiado).

Uma revisão sistemática de 88 estudos avaliou como uma prática intensa podia estar relacionada ao sucesso no desempenho em música, jogos, esportes, educação e outras profissões.¹⁶ Com mais prática, as pessoas se saíram melhor em jogos, música e esportes, mas ainda assim 75% ou mais de seu sucesso ou fracasso se deveram a fatores como talento inato, oportunidade e acesso a ótimos professores ou treinadores. No que diz respeito à educação e à vida profissional, a prática fez ainda menos diferença. No entanto, como poderíamos prever, a prática intensa beneficiou mais atividades habituais e rotineiras em todos os campos (como revisão de texto) do que as com menos atividades roteirizadas (como escrita criativa). Claramente, é esperar demais que a simples repetição faça de todos nós estrelas.

Contudo, parte da promessa de aprender sobre hábitos é liberar áreas da sua vida que, conscientemente, você relacionava a desejar coisas de que não precisava. Você vai poder entregar boa parte do seu dia ao eu orientado pelo hábito.

O que fazer com essa energia e esse tempo livre fica por sua conta. Talvez você os use para assistir à gravação de um jogo de Stephen Curry e treinar seus arremessos. Talvez você seja essa pessoa rara. Com uma vida voltada para os hábitos, pelo menos você terá mais tempo de descobrir.

8

RECOMPENSA

“Eu nunca tive um dia
de trabalho na vida.
Tudo foi diversão.”
– THOMAS EDISON

Uma diferença imutável entre você e um computador é que sua paciência vai se esgotar bem antes que a de um semicondutor de silício. A minha também. Um software nunca se cansa de fazer a mesma coisa quantas vezes você solicitar. Para um computador, o infinito é limitado apenas por sua fonte de alimentação. Para uma máquina, a repetição é essencialmente a mesma coisa que não fazer nada.

Mas não é como funciona com o ser humano. Você se cansa de fazer as mesmas coisas. É curioso. Anseia por diversidade e estímulo. Precisa de algo mais do que a inevitabilidade na sua rotina.

Esse “algo mais” é o último dos três aspectos que precisamos considerar para formar um hábito. O contexto facilitará o caminho e a repetição dará partida no motor, mas se você não receber um mínimo de *recompensa* pelo esforço inicial nesse caminho, não vai adquirir o hábito que começa a operar por conta própria.

As recompensas não são um mistério. Estamos familiarizados com esse acordo desde o primeiro dia: fazemos uma coisa que de outra forma não faríamos por conta própria, a fim de obter algo em troca. Se algo parece bom o suficiente, o esforço inicial vale a pena. Mas, como em

outros aspectos da formação de hábitos, o que parece óbvio e direto tem uma complexidade real inerente.



Para ter um papel na formação de hábitos, as recompensas precisam ser maiores e melhores do que você sentiria normalmente. Talvez seja necessário um pouco de planejamento e criatividade. Pode exigir ainda alguma deliberação de sua parte. Mesmo que não pareça romântico, se você deseja iniciar um novo hábito de intimidade com seu parceiro, deve planejar uma demonstração surpreendente e genuína de afeto, que é mais do que o beijinho na bochecha quando você chega do trabalho à noite. A utilidade dessa recompensa inesperada é exatamente... o inesperado. O tamanho da recompensa comunica implicitamente que as expectativas do seu parceiro eram muito baixas. É um convite para recalibrar o afeto e o apoio que ele pode esperar de você ao contar as histórias do dia durante o jantar, rir de suas piadas ou qualquer resposta que esteja tentando criar como um hábito em seu relacionamento. Esse sentimento é o melhor ponto de partida para a formação de novos hábitos.

Eis como funciona: essa maior demonstração de carinho é inesperada, então a expectativa do seu parceiro quanto à maneira que você normalmente age estava equivocada em certo sentido (o que pode ser chamado de *erro de previsão de recompensa*). Recompensas inesperadas estimulam a liberação de dopamina no cérebro. A dopamina é um neurotransmissor, ou sinal químico, que facilita a passagem de informações de um neurônio para outro. Quando é liberada de um neurônio para uma *sinapse* (o intervalo entre os neurônios), a dopamina é captada pelos sensores de um neurônio receptor. A transmissão ocorre através de canais previsíveis, ou caminhos, em nosso cérebro. A formação de hábitos envolve vários caminhos da dopamina, principalmente o *caminho sensório-motor*, no qual a dopamina liberada pelos neurônios do mesencéfalo é captada pelos receptores no putâmen, que está ligado às áreas motoras e sensoriais (o córtex sensório-motor, o *globo pálido*).¹ Quanto maior a recompensa inesperada, mais dopamina é liberada (além de outras substâncias químicas) e mais as sinapses se tornam eficientes nesse caminho, no envio e recebimento de um sinal.²

O cérebro de seu parceiro registra a gratificante demonstração de afeto liberando dopamina. Em seguida, estabelece as bases neurais da formação do hábito quando os neurônios, as sinapses e os caminhos funcionam juntos e reagem ao que acabou de acontecer. A dopamina é como um sinal que instrui as áreas neurais envolvidas na seleção de ações a favorecer o momento em que contamos sobre os acontecimentos diários ou rimos de piadas, enquanto as áreas sensoriais identificam os mesmos aspectos do contexto (ou seja, você na mesa de jantar). O sinal dos neurônios de dopamina imprime na memória os detalhes da experiência gratificante.³ Agora o cérebro do seu parceiro está um pouco diferente. Está pronto para receber, reconhecer e processar mais afeição de sua parte no futuro. Você poderia dizer que ajudou o cérebro do seu parceiro a ter mais esperança, a ser mais otimista, a estar mais preparado para o amor.

Seu parceiro está aprendendo que compartilhar sentimentos durante o jantar e rir de suas piadas gera um afeto que não seria possível de outra forma. Independentemente de ele ser do tipo comunicativo ou de você ser engraçado, é provável que essa recompensa incentive esse comportamento outras vezes. Com repetição suficiente, sua genuína demonstração de afeto vai criar associações entre a hora do jantar e revelações íntimas, e entre suas piadas e risadas apreciativas. Essa é uma importante maneira de fortalecer o relacionamento interpessoal. A formação mútua de hábitos se desenvolve quando as duas partes são fundamentais no contexto uma da outra. Pode parecer desumanizante falar sobre isso nesses termos, mas não precisa ser assim. Seu segundo eu interage com o segundo eu do seu parceiro em todos os momentos, assim como sua vontade e suas intenções estão envolvidas e entremeadas com as dele. Você tem o poder de permitir que todas essas partes se manifestem e se apoiem.

Recompensas inesperadas funcionam em todos os aspectos da vida, até mesmo no supermercado. Comprar leite com um desconto especial por ser um cliente habitual não vai mudar seus hábitos de compra. Mas fazer uma compra com um desconto especial inesperado ativa a dopamina, e a repetição da oferta pode começar a criar o hábito de comprar aquela marca. A formação de hábitos também influencia a liberação de dopamina em outras áreas do cérebro. À medida que seu hábito de compra se desenvolve, outras áreas de tomada de decisão

podem se tornar menos ativas, especialmente o córtex pré-frontal (em particular o *córtex orbitofrontal*). Depois das repetições, você pega o leite automaticamente, sem consultar o preço. Você não está mais tomando uma decisão.

A dopamina também nos ajuda a aprender com nossos erros. Quando agimos de uma forma que não resulta nas recompensas que esperávamos, os neurônios da dopamina reduzem a atividade, sinalizando para evitar essa ação no futuro.⁴ Nosso cérebro reage se chegarmos tarde em casa e sentirmos falta do beijo do cônjuge ou se os descontos forem suspensos e tivermos que pagar o valor integral do produto.

Este é o lado sombrio das recompensas interpessoais: reprimir o afeto e reagir de uma forma que magoe seu parceiro é um sinal de relacionamento emocionalmente abusivo.⁵ Quando os parceiros não são genuinamente afetuosos ou usam o afeto como estratégia de manipulação, o abuso acontece. Assim como os vícios, que discutiremos no Capítulo 13, esses relacionamentos abusivos podem ser distorções infelizes, às vezes trágicas, de nossas respostas normais ao afeto e à recompensa.

Às vezes a dopamina é chamada de substância química do bem-estar por estar envolvida em nossa experiência de recompensas. Mas as informações específicas transmitidas pela liberação de dopamina dependem do tempo, dos neurônios e dos receptores relevantes. Os efeitos da dopamina ocorrem numa escala de tempo de segundos, com os primeiros estágios do processamento sinalizando uma *saliência*, ou algo em que devemos prestar atenção.⁶ A novidade e a saliência das sensações físicas ativam os neurônios da dopamina dessa maneira, assim como aquele inesperado aroma de pães de canela no quiosque do aeroporto chama nossa atenção. Com o processamento contínuo, a dopamina sinaliza as recompensas que formam hábitos e nos energiza e nos revigora a buscar ações que tenham consequências positivas e realizem nossos objetivos.

Tudo isso significa algo importante para nossos propósitos: a dopamina define uma escala de tempo para o aprendizado de um hábito. Ela o estimula imediatamente com uma recompensa em nosso cérebro, respondendo à importância e ao valor do que acabamos de receber. Embora a ciência ainda esteja descobrindo sobre o tempo neuronal, a

dopamina parece promover o aprendizado de hábitos por *menos de um minuto*.⁷ Recompensas imprevistas no futuro, como um bônus salarial daqui a duas semanas ou um troféu de atletismo que você vai receber no fim de uma temporada, não alteram as conexões neurais da mesma maneira. As recompensas precisam ser vivenciadas logo após fazermos algo para criar as associações de hábitos (resposta ao contexto) na memória.

Em vista desse curto intervalo, as recompensas mais eficazes para a formação de hábitos em geral são *intrínsecas* a um comportamento ou a uma parte da própria ação. Pode ser a sensação de prazer que você sente ao ler uma história envolvente para seus filhos e vê a alegria deles ou a gratificação de se sentir generoso ao fazer uma boa ação, como se apresentar como voluntário para trabalhar na cozinha de um sopão comunitário. Mas você não é um rato de laboratório. O fato de ser voluntário não implica ter como recompensa uma enorme barra de chocolate e esperar que o hábito comece a se estabelecer. Deixe o sentimento intrínseco à atividade ser sua recompensa. Aproveite sua humanidade inerente.

A “Teoria da Diversão” (uma campanha institucional da Volkswagen) ilustra como funcionam as recompensas intrínsecas. O projeto substituiu os degraus de uma estação de metrô de Oslo por escadas que soavam como as teclas de um piano quando eram pisadas.⁸ Não surpreende que os passageiros adoraram subir e descer. Outro projeto programou as latas de lixo de um parque público para emitir um eco simulando algo caindo num poço, o que fez os transeuntes recolherem o lixo ao redor para jogar nas latas apenas para ouvir o som mais uma vez.⁹

Para avaliar as vantagens das recompensas intrínsecas, um estudo examinou os hábitos de prática de exercícios entre estudantes universitários.¹⁰ Como era de esperar, os que gostavam de se exercitar – aqueles que os definiram como uma atividade divertida e que os fazia se sentir bem – realizaram exercícios com mais frequência e consideraram algo mais habitual e automático. Eles não precisavam pensar muito antes de ir à pista de corrida ou à academia. O mais interessante é que estudantes que praticavam atividade física com a mesma frequência, mas que disseram fazer isso principalmente por culpa ou para agradar aos

outros, não conseguiram formar um hábito forte. Como vimos no capítulo anterior, a repetição é necessária, mas só ela não é suficiente. Os estudantes que *não* sentiram as recompensas que criam a automatização a partir da repetição não estabeleceram um hábito e se viam obrigados a recorrer à consciência para ir até a pista de corrida ou a academia. Bastava uma pequena mudança para que aproveitassem melhor sua experiência na atividade física. Eles deviam manter o que estavam fazendo, mas sem culpa ou obrigação em relação aos outros. Concentrando-se no que queriam, dariam à recompensa intrínseca espaço para se manifestar e ser sentida.

Estudos de laboratório mostram em condições controladas que as recompensas têm esse poder. Como mencionado no Capítulo 5, em um dos experimentos estudantes universitárias jogaram um game de computador em que escolhiam determinada comida e ganhavam cenourinhas.¹¹ Todas disseram que gostavam de cenoura. Algumas também demonstraram um forte desejo de serem saudáveis, o que era uma recompensa adicional. Essas participantes estabeleceram um forte hábito na escolha de cenouras – que persistiu até o fim do estudo, quando tiveram a opção de escolher um chocolate M&M. Quanto mais fortes as recompensas que as estudantes sentiam ao escolher a cenoura, mais a escolha repetida se transformou num hábito forte, que se manteve apesar das tentações do chocolate.

As recompensas também podem ser *extrínsecas*, o que significa que não fazem parte do comportamento. Algumas recompensas extrínsecas são bem imediatas. Se você estiver organizando jantares em família para agradar seu cônjuge, uma expressão de gratidão ao se sentar à mesa é uma recompensa extrínseca instantânea. Ambientes agradáveis também são uma recompensa extrínseca. Algumas academias têm salões sofisticados para nos fazer sentir como se estivéssemos num clube exclusivo enquanto praticamos atividades físicas. Outras vendem roupas bacanas para você usar. São recompensas extrínsecas imediatas para fazer exercícios. Elas se utilizam da sua noção de classe e superioridade. Quem não gosta de se sentir especial?

Obviamente, ser pago por uma atividade é a clássica recompensa extrínseca. É o tipo de recompensa que organiza carreiras, vidas e sociedades inteiras. É um pouco tosca, mas eficaz. O pagamento pode ser imediato, quando você faz alguma coisa, ou você pode estar

pensando nele durante a tarefa, mas em geral só se torna saliente após um intervalo, como no caso do seu salário quinzenal ou mensal. O intervalo de tempo entre a ação e a recompensa, juntamente com a quantia recebida regularmente, significa que a dopamina não consegue fazer seu trabalho.

Há outra razão para questionar a utilidade das recompensas extrínsecas. Elas *excluem*, ou solapam, a noção de estarmos agindo por qualquer outro motivo. Quando somos pagos para realizar uma tarefa, podemos ver isso como algo que não faríamos de outra maneira. Se o pagamento terminar, também podemos parar.

Na prática, a maioria das recompensas combina o intrínseco e o extrínseco. Você pode ficar até tarde da noite no escritório por querer realizar um ótimo trabalho em algum projeto (intrínseco), mas também por pensar no reconhecimento que terá do seu chefe (extrínseco).

O intervalo entre a ação e a recompensa pode explicar o sucesso limitado de intervenções que pagam para que as pessoas sejam mais saudáveis. Às vezes programas de assistência médica oferecem dinheiro para que parem de fumar, emagreçam, façam exercícios ou meditem. De acordo com as leis da economia, faremos a maioria dessas coisas se formos pagos por isso, ao menos inicialmente.¹²

Vamos considerar um programa de perda de peso de seis meses realizado com 27 mulheres e quatro homens.¹³ O peso médio inicial era de 95 quilos. As pesagens eram feitas mensalmente. Aqueles que estivessem pesando 2 quilos a menos do que na pesagem do mês anterior recebiam 100 dólares. O dinheiro era transferido automaticamente para a conta bancária do ganhador. Esse grande incentivo não produziu resultados significativos. Passados seis meses, os participantes tinham perdido, em média, um total de 2,3 quilos.

O pagamento teve algum efeito. O grupo que foi pago se saiu melhor que os 32 participantes de um grupo de controle que não receberam dinheiro para emagrecer. Eles passaram pelo mesmo procedimento de pesagem mensal e ficavam sabendo se haviam atingido sua meta pessoal de perda de peso naquele mês. Nos seis meses, os participantes não pagos perderam apenas meio quilo.

Três meses depois de terminado o estudo, todos foram pesados novamente. O grupo pago recuperou parte do peso que perdeu. Estavam pesando somente 1 quilo a menos do que quando começaram, quase o

mesmo que os participantes não remunerados.

O que aconteceu? O estudo pôde ser classificado como altamente ambicioso, ilustrativo em diversos aspectos. O acompanhamento de pessoas durante nove meses de pesagem foi um empreendimento importante. Mas o programa não conseguiu formar hábitos alimentares saudáveis. Se você pensar no que já aprendemos sobre a formação de hábitos, é fácil localizar os problemas: repetição e recompensa (talvez também o contexto, mas isso não ficou tão claro).

Provavelmente não houve repetição nesse programa. Meu palpite é que os participantes iniciavam o mês sem pensar muito na perda de peso. Seguiam a dieta à medida que a data da pesagem se aproximava. Podem até ter jejuado no dia anterior à pesagem. Afinal, 100 dólares é muito dinheiro. Ao seguir uma dieta desse tipo, os participantes não estavam repetindo novos hábitos alimentares. Para nossa mente consciente, essa repetição parece supérflua. Não faz diferença se às vezes passamos fome e ignoramos a dieta. O pressuposto é que só precisamos de um déficit de calorias. Mas se quisermos estabelecer hábitos, precisamos repetir as ações até que se tornem automatizadas.

A recompensa também não foi otimizada. Era paga no fim do mês e não estava intimamente ligada ao desempenho de nenhum comportamento específico. Talvez os participantes pensassem nisso algumas vezes enquanto tentavam seguir a dieta. Contudo, no resto do tempo, a recompensa não conseguiu consolidar conexões mentais entre contextos e respostas. Como resultado, não se formaram novos hábitos e os novos comportamentos não foram mantidos.¹⁴ Para nossa mente consciente (e para muitos economistas), grandes recompensas deveriam funcionar. Parece altamente motivador ganhar 100 dólares por uma perda de peso mensal ou comprar ingressos para um show por ter cumprido o prazo do trabalho na semana anterior. Mas isso não implica formação de hábito. A recompensa não está intrinsecamente ligada ao comportamento. Grandes recompensas isoladas não demonstram a capacidade de criar hábitos.

Programas de bem-estar oferecidos aos funcionários por muitas empresas dos Estados Unidos ficam aquém em inúmeros aspectos na tentativa de formar novos hábitos, como perder peso ou parar de fumar.¹⁵ As recompensas incluem redução do prêmio dos seguros, isto é, da mensalidade, e às vezes pagamentos em dinheiro a longo prazo. Mas

poucos programas ensinam as pessoas a repetir ações específicas. Portanto, resultam em pouca formação de hábitos.

Você pode se perguntar sobre recompensas negativas, ou os chamados “contratos de contingência”. Pode concordar em fazer alguma coisa (emagrecer) para evitar um evento aversivo (ter que pagar uma quantia). Uma variante dessa proposta é o “pote de palavrões”, usado por muitas famílias. Se alguém disser um palavrão, é punido e precisa depositar, digamos, 1 dólar no pote. Essa multa, juntamente com a inevitável zombaria dos familiares, deveria ser suficiente para reduzir a resposta à dopamina do ofensor e diminuir os palavrões. Nesse exemplo, o comportamento está ligado a uma consequência imediata (pelo menos quando outras pessoas estão no alcance auditivo).

Porém, é mais comum que os contratos de contingência sejam estabelecidos de maneiras não ideais para manter as mudanças ao longo do tempo. Você pode apostar 100 dólares com seu irmão que passará no exame da Ordem dos Advogados de primeira. Se você não passar, a reprovação vai ter um preço. Então você espera que essa ameaça crie um novo hábito de estudo. Ou como acontece no caso de resolver frequentar uma academia. Se você não for três vezes por semana este mês, não poderá comprar aquele casaco que está namorando. Essas coisas podem ser motivações eficazes no curto prazo, mas não são o tipo de recompensa que estabelece novos hábitos. Estão muito distantes do comportamento que você está tentando mudar, e não necessariamente vinculadas a nenhuma repetição específica.

Dada a maneira como a dopamina funciona para criar associações de hábitos na memória, é fundamental receber recompensas imediatas pelas muitas repetições.



Há mais do que imediatismo na história da dopamina. Como já discutimos, a substância responde à incerteza na forma de erros na previsão da recompensa, o que nos permite aprender com a experiência. Isso significa que aprendemos com recompensas incomuns ou inesperadas – maiores ou diferentes das com que estamos acostumados. Essa pode ser a ideia mais surpreendente até agora.

Você já gerenciou pessoas? Em caso afirmativo, conhece a diretriz de que é fundamental explicar detalhadamente suas expectativas em relação ao trabalho delas e quais serão as recompensas? As normas empresariais são claras: as recompensas (ou remuneração) devem ser transparentes, confiáveis e estáveis. Não pode haver surpresas. O importante é a previsibilidade. É assim que você tira o máximo proveito de seus funcionários – e de si mesmo. Provavelmente você sabe quanto vai receber no contracheque no fim do mês.

Essas normas empresariais estabelecem confiança e reduzem a confusão e o estresse. No entanto, não é um caminho eficiente para criar novos hábitos. Os hábitos dependem de surpresas. Sim, nossos comportamentos mais chatos e repetitivos na verdade dependem de sermos perturbados e um pouco desequilibrados. E tudo isso tem a ver com este terceiro e último aspecto: as *recompensas incertas* são as mais importantes.

É a incerteza das recompensas que nos atrai para os cassinos. Atualmente, quase 70% dos lucros dos jogos vêm de máquinas caça-níqueis e de videopôquer.¹⁶ As máquinas são programadas para resultar mais em “quase acertos” do que no simples acaso, aumentando o sentimento de “Quase ganhei!” dos jogadores. Quase ganhar parece uma espécie de vitória, que pode ativar os caminhos de recompensa da dopamina e reforçar os hábitos que nos mantêm no jogo (vamos falar sobre vício no Capítulo 13).

Mas por que isso acontece? Uma explicação evolutiva é que todos os animais são suscetíveis a recompensas inesperadas porque nossa sobrevivência exigia repetidas incursões em busca de alimento, em vista da escassez do ambiente natural. Se quiséssemos encontrar comida, água ou oportunidades de acasalamento, tínhamos que persistir apesar de repetidos fracassos.¹⁷ Por isso, a dopamina pode nos motivar a continuar tentando, a despeito da possibilidade de não nos sairmos bem.

Somos todos peões condicionados a reforços incertos. Isso fica mais claro quando pensamos fora do contexto do local de trabalho. Quando foi a última vez que você consultou seu celular? Os americanos consultam seus celulares 8 bilhões de vezes por dia, o que dá uma média de 46 vezes por pessoa.¹⁸

O uso de smartphones é um hábito arraigado. Um dos gatilhos é a hora. Para muita gente, é a primeira coisa a fazer de manhã, antes

mesmo de se levantar: acordar – consultar o telefone. E é a última coisa feita à noite: deitar na cama – verificar o celular. Durante o dia, é comum as pessoas pegarem o celular em momentos de tédio: sentir-se entediado – pegar o celular. A recompensa por toda essa atividade? De vez em quando um e-mail, uma mensagem de texto, uma postagem ou um tuíte podem ser interessantes. A maioria das informações é perda de tempo, irrelevante. As raras informações úteis ou aproveitáveis são as recompensas ocasionais que nos mantêm de olho no celular.

Pesquisas com animais demonstram claramente o poder das recompensas incertas. Em um estudo, ratos acionavam uma alavanca para ganhar uma porção de alimentos. Essa recompensa era dada em intervalos de tempo aleatórios. Às vezes o acionamento resultava numa porção depois de nove segundos; às vezes era preciso esperar 30.¹⁹ Essa intermitência é semelhante à de algumas recompensas naturais. Uma abelha coletando pólen de uma flor, por exemplo, precisa esperar antes de retornar a ela, até que mais pólen seja produzido. Às vezes a espera é longa, às vezes é curta.

Quando as recompensas eram dadas em intervalos aleatórios como esses, os ratos acabavam acionando várias vezes a alavanca sem obter comida. Como não sabiam quando funcionaria, eles continuavam tentando. Os ratos formaram um forte hábito de acionar a alavanca, que persistiu mesmo quando as recompensas pararam de vez. No trabalho ou na academia, isso é chamado de produtividade.

Para nossa mente consciente, recompensas maiores e mais certas – que sabemos que estão por vir – são motivadoras. Mas os hábitos vicejam na incerteza. Imagine que você está participando de um leilão que envolve moedas de chocolate como recompensa. É possível fazer lances para um lote de cinco moedas ou um lote misterioso de três ou cinco moedas, que só será revelado quando seu lance for aceito. Logicamente, o lote com cinco moedas vale mais.

Mas não é bem assim. Pesquisadores da Universidade de Chicago realizaram exatamente esse leilão e constataram que o lance médio para os lotes garantidos de cinco moedas foi de 1,25 dólar. A oferta média para o lote misterioso foi de 1,89.²⁰ Quando questionados, os participantes disseram que o leilão incerto era mais emocionante. Não aumentava o valor real da recompensa, mas tornava o jogo mais divertido. Eles pagaram mais para disputar e disseram que gostariam de

participar do leilão novamente. (O segredo, no entanto, foi descoberto no processo. Quando planejavam seus lances com antecedência, os participantes preferiam a recompensa certa.)

A “gamificação” baseia-se nessas descobertas sobre as recompensas. Muitos videogames, estruturados com recompensas incertas, estabelecem hábitos fortes. Em 2018, a indústria de videogames valia mais de 130 bilhões de dólares.²¹ Os jogos educacionais também se beneficiam da incerteza. Quando estudantes universitários tentaram aprender conceitos jogando algum game, uma resposta correta ganhava uma pontuação definida ou um número de pontos que dependia de um lance de dados.²² Quando as recompensas eram determinadas pelos dados (e, portanto, incertas), os alunos passavam mais tempo respondendo às perguntas e eram mais precisos. A gamificação vem sendo usada em todos os tipos de programas de treinamento profissional. Para ensinar pilotos de caça, mecânicos de automóveis e cirurgias laparoscópicas, os jogos oferecem vários tipos de recompensas diferentes, incluindo insígnias e pontuações. No entanto, somente alguns jogos educacionais envolvem recompensas incertas, e talvez por isso os jogos em geral não se mostrem mais eficazes do que os programas de ensino padrão.²³

Em resumo, a incerteza estimula os sistemas de recompensa do cérebro de maneiras que podem não parecer racionais, mas que mesmo assim nos mantêm fazendo o que estamos fazendo.



Recompensas também são uma ótima forma de mensurar quanto um hábito se tornou forte. No capítulo anterior, vimos como os hábitos podem se insinuar e se estabelecer sem termos plena consciência deles. Mas isso não significa que não possamos medir sua força.

Para os cientistas, a *insensibilidade* à recompensa é o padrão-ouro para identificar um hábito.²⁴ O único modo de saber com certeza se uma ação é exercida pela força do hábito é verificar o que acontece quando a recompensa muda. Se persistirmos mesmo quando não valorizamos tanto a recompensa ou ela não estiver mais disponível, estamos agindo por força do hábito.

Como mencionado no Capítulo 3, esse fenômeno foi descoberto em pesquisas com ratos de laboratório. Em um dos estudos, por exemplo, ratos foram treinados para acionar uma alavanca 100 ou 500 vezes para receber uma pastilha de comida.²⁵ Após esse aprendizado inicial, os animais foram alimentados com algumas pastilhas e injetados com uma toxina que os deixava doentes. Os ratos logo desenvolveram aversão às pastilhas. O que era uma recompensa agora tinha se tornado um veneno – a mesma aversão que eu e você desenvolvemos depois de uma intoxicação alimentar.

Depois dessa experiência, os ratos treinados para acionar 100 vezes a alavanca fizeram o lógico: pararam de acioná-la, evitando pegar a pastilha que os deixava doentes. Mas os ratos treinados para acionar a alavanca 500 vezes já tinham repetido o comportamento o suficiente para formar um hábito e continuaram a fazê-lo mesmo depois de associar a comida ao mal-estar. Quando começavam a comer uma pastilha, esses animais cuspiam com nojo. Claramente não era mais uma recompensa.

Mas os hábitos não mantiveram esses ratos acionando a alavanca para sempre. Os hábitos foram alterados com a experiência adquirida. Depois de alguns minutos acionando a alavanca sem nenhuma recompensa real, eles perceberam que o mecanismo não fornecia mais o que queriam e desistiram.

Esse tipo de estudo revela uma característica muito básica dos hábitos: a ação é executada independentemente de ser desejável no momento. É como se os fantasmas das recompensas anteriores continuassem existindo. A ação praticada (acionar a alavanca) vinha à mente e os ratos a realizavam sem deliberar. Isso mostra como o efeito das recompensas pode persistir e se projetar no futuro. É por isso que as recompensas são muito eficientes: elas continuam a operar em nossos hábitos bem depois da última vez que as recebemos. Uma recompensa bem escolhida é como um investimento seguro e estável.

Meu colega David Neal e eu resolvemos verificar exatamente esse aspecto das recompensas em um experimento envolvendo a guloseima mais cara dos cinemas, a favorita de todos.²⁶ Fomos ao cinema do campus e distribuímos pipoca aos espectadores. Pipoca velha é desagradável, mas não deixa ninguém doente. Por isso deixamos enormes cubas de pipoca no nosso laboratório por uma semana.

O cinema sempre exhibe alguns trailers antes do filme principal.

Dissemos aos participantes que o experimento era para avaliar suas preferências cinematográficas. Demos a cada pessoa um saco de pipoca e uma garrafa de água, como uma espécie de compensação. Metade dos participantes recebeu as pipocas velhas e metade ficou com as recém-feitas. Depois de assistir aos trailers, os participantes entregaram os sacos com o que sobrou de pipoca, para podermos medir quanto haviam comido. Eles também informaram a frequência com que costumavam comer pipoca no cinema – nosso indicador da força do hábito.

Os participantes que não tinham o hábito agiram racionalmente e consumiram muito mais pipoca fresca do que pipoca velha. Eles comeram 70% dos sacos de pipoca fresca, em média, e cerca de 40% das pipocas velhas. Afinal, era um campus universitário, e pipoca de graça pode explicar por que até as pipocas velhas foram consumidas. Em contrapartida, os espectadores que tinham o hábito de comer pipoca no cinema consumiram a mesma quantidade, mais de 60% do saco, independentemente de a pipoca ser fresca ou velha.

Depois, todos disseram que odiaram a pipoca velha. Contudo, isso não foi problema para os que tinham o hábito. Como estavam no cinema, eles comeram as pipocas como sempre, totalmente insensíveis ao que poderíamos chamar de um verdadeiro prazer. Esperávamos que eles avaliassem o que estavam consumindo e tomassem uma decisão sobre continuar comendo ou não. Mas as sugestões eram muito fortes: luzes apagadas, trailers na tela, sacos de pipoca na mão. Os participantes fizeram o que estavam acostumados a fazer.

Em um segundo estudo, fizemos um pequeno ajuste que criou um atrito com o hábito de comer pipoca no cinema: colocamos alças de papel nos sacos. Foi dito à metade dos espectadores que segurassem a alça com a mão dominante (geralmente a direita) e comessem com a outra. Experimente fazer isso qualquer dia – é como usar hashis quando você só sabe comer com garfo e faca. A outra metade dos participantes foi instruída a fazer o contrário: segurar o saco com a mão não dominante e usar a dominante para comer. Esses iriam comer do jeito que sempre comiam.

Aqueles que usaram a mão não dominante não conseguiram comer como de costume. Tiveram que pegar as pipocas com cuidado antes de levá-las à boca. Com o acréscimo desse atrito, os participantes que tinham um forte hábito de comer pipoca no cinema consumiram apenas

30% dos sacos de pipoca velha e 40% dos das frescas – uma redução significativa em relação a quando comeram da maneira normal. A alteração no jeito como comiam, mesmo que pequena, os fez pensar no que estavam fazendo. De repente, passaram a agir de acordo com a experiência real do momento – comendo pipoca velha e murcha –, e não com o hábito de comer pipoca desenvolvido no passado.

A imprensa adora divulgar esse tipo de pesquisa, e a nossa teve seus 15 minutos de fama. No entanto, os jornalistas interpretaram mal os resultados. Revistas de saúde concluíram que o estudo com os sacos de pipoca com alça mostrava os benefícios de comer com a mão não dominante no controle do peso. Na opinião deles, essa seria uma maneira de comer menos. Quando entraram em contato comigo para fazer entrevistas, tentei mostrar como isso seria um tiro pela culatra: comer com a mão não dominante nos faria prestar mais atenção no sabor. Os participantes não gostaram nem da pipoca fresca no nosso estudo, e odiaram a pipoca velha. Portanto, faz sentido que tenham comido menos quando prestaram atenção no que estavam fazendo, mesmo quando a pipoca estava fresca. Mas e se gostarmos da comida? Ao vivenciar a experiência no aqui e agora, podemos comer ainda mais. Comer com a mão não dominante não é uma técnica de dieta. É uma forma de inviabilizar o hábito de comer automaticamente – por estar mais consciente da comida.

O efeito da diminuição da recompensa explica por que nossa recém-descoberta parcimônia em relação ao dinheiro persiste depois de termos pagado a dívida do cartão de crédito e de o orgulho de economizar tornar-se uma lembrança distante. Nosso comportamento agora é automático. Até os muito ricos podem ficar presos a hábitos frugais como esse. Warren Buffett, presidente e CEO da Berkshire Hathaway e um dos homens mais ricos do mundo, mora na mesma casa que comprou por 31.500 dólares em 1958. Charlie Ergen, fundador e presidente da Dish Network, ainda traz o almoço de casa todos os dias, que consiste em um sanduíche e um Gatorade. Consta que Hilary Swank, Lady Gaga e Kristen Bell, todas celebridades muito bem pagas, ainda recortam cupons de desconto antes de fazer compras. No entanto, é preciso dizer que os maus hábitos também persistem. Um hábito formado ao assistir a temporadas gratificantes de *Game of Thrones* continua mesmo quando as emissoras de TV não conseguem produzir novos programas igualmente

fascinantes. Nosso hábito não percebe, então nos mantém em frente à telinha todas as noites em vez de buscar alguma alternativa na literatura ou na música.



Quando se entende como as recompensas funcionam para criar hábitos, tudo fica mais fácil. Lavar as mãos com sabonete é uma das ações mais baratas e eficientes para a saúde em países em desenvolvimento. Como podemos tornar isso suficientemente recompensador para as crianças lavarem as mãos com frequência?

Pesquisadores empreendedores distribuíram pequenas barras de sabonete translúcidas para crianças de 4 anos de uma comunidade carente em Western Cape, África do Sul.²⁷ Para algumas, o sabonete foi gratificante – colorido e translúcido, com um brinquedo (uma bolinha, um peixe de plástico) visível no centro. Outras pegaram o brinquedo, mas deixaram o sabonete de lado. No início do estudo, as crianças raramente lavavam as mãos antes das refeições ou depois de usar o banheiro. Quando começaram a ganhar um novo sabonete a cada duas semanas, durante dois meses, as crianças que usavam o sabonete divertido passaram a lavar as mãos com mais frequência do que as que usavam um sabonete comum. Lavar as mãos se tornou gratificante, pois o brinquedo no interior atraía a atenção das crianças.

Que tal usar recompensas para os adultos lavarem as mãos? A instalação Mrembo, projetada para uso na zona rural do Quênia, tem um espelho em cima de uma pequena pia.²⁸ Quando montada do lado de fora de uma latrina, a instalação recompensa os usuários com a visão do próprio rosto enquanto lavam as mãos. O que pode ser mais gratificante do que ver a própria imagem?

Hábitos são formados no momento, a partir de uma experiência de prazer. A regra para seleção é simples – o que achamos agradável. Em resumo, aprendemos pelo hábito quando a repetição das nossas ações nos dá mais prazer do que nossos sistemas neurais esperam.

9

COERÊNCIA É PARA OS MAIS ÍNTIMOS

“Estabilidade não é imobilidade.”
– KLEMENS VON METTERNICH

Seu eu habitual tem anseios diferentes dos seus. Essa diferença é crucial quando estamos tentando nos orientar no sentido dos nossos comportamentos preferenciais. Os hábitos, como já vimos, prosperam com a incerteza da recompensa. Além disso, não gostam de variedade. Na verdade, odeiam. A variedade enfraquece os hábitos, atenua seu poder de direcionar o comportamento. Isso ocorre porque a variedade é inimiga de contextos estáveis, que, como aprendemos no Capítulo 6, são a condição *sine qua non* dos hábitos. Se você não organizar sua vida de maneira confiável e contínua para estimular um novo hábito desejado, este hábito nunca se estabelecerá. Seu hábito só se desenvolverá se você mantiver sua vida o mais coerente possível. Caso contrário, pode esperar que ele se desenvolva lentamente, como uma planta com pouca luz.

Tanto eu quanto você temos uma cozinha, e provavelmente você, assim como eu, prepara café logo de manhã. Mas os estímulos habituais no contexto da sua cozinha são diferentes dos meus. Se você usa uma cafeteira tradicional, os seus são o filtro, o pó de café, a água, a jarra de vidro e a própria cafeteira. Minha máquina de café expresso oferece estímulos diferentes: um recipiente atarraxável com o filtro, pó para café

expresso, a prensagem do pó, água, a máquina e o vaporizador de leite. Talvez você tenha um lugar na cozinha onde se senta para esperar o café ser filtrado – outro estímulo. Eu preciso ficar de pé para preparar o café e vaporizar o leite. Tudo isso são componentes recorrentes do contexto que facilitam o preparo do café. Com a repetição, esses estímulos se inserem nos nossos hábitos matinais.

Numa dessas manhãs, seus filhos podem ter deixado o trenzinho no chão da cozinha, e você tropeça nele. Ou talvez tenha se esquecido de comprar coador de papel na última vez que foi ao mercado. Essas mudanças alteram os estímulos. Você é obrigado a pensar no que está fazendo. Vai guardar o trenzinho ou simplesmente contorná-lo? Vai improvisar um filtro com papel-toalha? Vai tomar uma xícara de café agora ou a caminho do escritório?

Se houver uma mudança nos estímulos do contexto, você precisa pensar. Não pode agir por hábito. Ainda tem que decidir quanto quer tomar um café. Se for muito difícil, pode escolher deixar para mais tarde.

Mas talvez você saia para dar uma corrida depois do café. Você não corre em jejum. Ou, quando corre, costuma usar um aplicativo no celular para medir o percurso. O aplicativo emite um bipe e você sabe que acabou. Seu celular faz parte do contexto da corrida. O sinal sonoro é uma indicação de quando parar. Quase literalmente. Faz você correr quase automaticamente.

Só que durante a noite o celular foi atualizado para um novo sistema operacional. Você não recebe mais o sinal sonoro esperado. Sim, é uma mudança pequena, mas essas alterações nos estímulos obrigam você a tomar decisões. Vale a pena acessar a internet para descobrir como atualizar o aplicativo? Talvez você apenas faça uma estimativa da distância do percurso essa manhã. A ausência desse estímulo regular criaria um empecilho para sua corrida matinal.

Ou talvez o contexto da corrida matinal envolva uma companhia. Você vai até o ponto habitual para encontrar a pessoa. Ela é um estímulo humano para acelerar seu ritmo (mas você não precisa dizer isso a ela). Outro gatilho para sua corrida é a hora. Se você se demorar no café da manhã, vai sentir falta do parceiro de corrida e não chegará em casa a tempo de tomar banho antes de sair para o trabalho. São mais alguns estímulos de apoio a quaisquer outras ações que esteja realizando: terminando o café, despachando os filhos para a escola, amarrando os

sapatos. Você não sai para correr antes de concluir essas etapas.

Locais, dispositivos eletrônicos, pessoas, tempo e outras ações: tudo são estímulos estáveis vinculados ao exercício de criar hábitos matinais. A alteração de um deles pode desfazer seu hábito e obrigá-lo a pensar, ao menos naquele momento. Se um deles mudar de forma permanente, pode eliminar o hábito por completo.

Neste capítulo, vamos aprender como é importante manter o contexto de promoção de hábitos o mais estável possível. Se você configurar seu mundo para ser constante, recorrente e inabalável, esses estímulos podem ser o combustível para que seus novos hábitos decolem com uma velocidade estupenda. Nossa mente pode começar a desenvolver os atalhos de resposta ao contexto, automatizando o cumprimento de nossos objetivos.



Para a formação do hábito de frequentar a academia, o horário é um forte contexto de sugestão.¹ Em um estudo de 12 semanas, alguns novos membros recém-matriculados numa academia desenvolveram padrões de fazer exercícios em horários regulares do dia. Um deles informou que ia “todos os dias às sete horas”, enquanto outro chegava “todas as noites depois do jantar”. Outros disseram que se exercitavam menos regularmente, quando tinham tempo. Ao fim de 12 semanas, aqueles que praticavam exercícios no mesmo horário contaram que faziam aquilo sem pensar muito e sem precisar se lembrar. Para eles, a atividade se tornou automatizada. Quem se exercitava em horários irregulares não teve a mesma sorte. Eles continuaram dependentes do modelo antigo do qual tentamos nos livrar: só iam à academia quando *queriam* ou quando se obrigavam a ir conscientemente.

O horário também é importante quando precisamos tomar medicamentos regularmente. É particularmente difícil tomar remédios diários para controlar a pressão ou anticoncepcionais, pois não há sintomas de alguma doença para lembrá-lo ou algum sinal de dor para formar o hábito. Mas esquecer de tomar as doses diárias pode ser desastroso em ambos os casos.

Mais uma vez, o horário é fundamental para esses hábitos. Um

estudo particularmente convincente avaliou a vantagem dos estímulos do horário para tomar remédios contra a hipertensão. Os pesquisadores substituíram as tampas dos frascos dos remédios por rótulos especiais que registravam com que frequência e quando os pacientes tomavam os medicamentos.² No geral, houve uma boa regularidade, com cerca de 76% tomando os comprimidos no horário prescrito. No entanto, os pacientes que informaram já ter hábitos mais fortes de tomar os remédios em determinado horário mostraram uma regularidade maior. Eles tomavam os comprimidos com mais frequência, em geral numa janela de duas horas dentro do horário prescrito. Estudo semelhante com contraceptivos orais revelou uma regularidade menor, com cerca de metade das participantes admitindo que pulavam alguns dias todos os meses.³ Também nesse caso o estímulo do horário era importante. Entre as que esqueciam a pílula duas ou mais vezes por mês, só 44% tomavam o medicamento sempre no mesmo horário, enquanto 90% das que nunca deixavam de tomar usavam o horário como estímulo. A hora em que as mulheres tomavam os comprimidos não fez diferença – de manhã, à tarde ou à noite. O importante era tomar a pílula sempre no mesmo horário.

Para nossa mente consciente, estímulos estáveis não são um grande problema. Tomar remédios em horários diversos não faz diferença se você se sentir suficientemente motivado (e o que pode ser mais motivador do que a saúde do seu coração?). De fato, os pesquisadores que rotularam os frascos de comprimidos contra hipertensão esperavam uma maior regularidade entre os pacientes que acreditavam na eficácia dos remédios. São pessoas que deveriam se sentir mais motivadas para tomar os medicamentos. Mas a convicção dos pacientes não teve impacto na regularidade da medicação,⁴ e sim o estímulo do horário.

Esses estudos demonstram bem que “contexto” não significa apenas “ambiente físico”. O local é importante, mas seu contexto também pode consistir de coisas intangíveis: a hora, por exemplo, ou o estado de espírito. Um dos possíveis contextos mais importantes são as outras pessoas (do mesmo modo que você também é uma influência para elas).

As pessoas com quem você convive podem funcionar como estímulos estáveis, especialmente em relacionamentos íntimos. Você é um estímulo estável que ativa certas respostas do seu parceiro. Em troca, seu parceiro é um estímulo que ativa algumas de suas respostas. Ele ou

ela pode enviar uma lista de compras para você, fornecendo um estímulo para passar no mercado e comprar algumas coisas para o jantar. Ou você pode abastecer o carro a caminho de casa e deixar seu parceiro pegar os filhos na escola, o que é um estímulo para você preparar o jantar. É claro que não vemos nossos relacionamentos como um mecanismo de estímulos e respostas. Isso seria muito pouco romântico. Quando começamos um relacionamento, pensamos nos sentimentos e nas expectativas do outro em relação a nós. Não esperamos que um parceiro em potencial nos mande uma mensagem de texto com uma lista de compras. E se alguém fizer isso talvez tenhamos que pensar muito sobre o significado dessa atitude e no relacionamento. Mas, quando nos tornamos mais próximos, estabelecemos uma espécie de *interdependência comportamental* com nosso parceiro, para que nossas ações interajam sem problemas.⁵ As interações se tornam cada vez mais fortes. Passamos a contar com elas para coisas importantes, e de muitas maneiras diferentes. Cada um de nós serve como um estímulo estável para a resposta do outro, enquanto o outro, por sua vez, se adapta a nós.

Com o tempo, essas sequências de interação automatizadas podem ser praticadas e organizadas a ponto de se tornarem relativamente automáticas e se passarem fora da consciência. A maneira automatizada como cada parceiro sugere ações específicas para o outro explica um dos enigmas dos relacionamentos: como pessoas podem ser muito próximas e manter bons relacionamentos tendo pouca noção consciente dessa intimidade e proximidade? Uma resposta é que não precisamos estar conscientes do *entrosamento das sequências de interações* habituais com nossos parceiros.⁶ Isso acontece automaticamente, com cada um facilitando e reforçando as ações do outro. Casais que se dão bem interagem de maneiras relativamente irracionais, sem pensar muito no que estão fazendo ou por que estão fazendo. Esperamos que nossos parceiros continuem sendo as pessoas maravilhosas e gratificantes que passamos a amar. Como resultado, nossa reação à dopamina permanece praticamente neutra. Lembre-se de que, pela lógica dos *erros de previsão de recompensa*, reagimos às recompensas inesperadas, mas não tanto às recompensas esperadas.

Isso pode parecer estranho – a ideia de que casais que se dão bem sejam alienados –, mas pense por um momento nos casais intensamente envolvidos que você conhece. Aqueles que estão sempre um do lado do

outro, que se olham languidamente o tempo todo, que se surpreendem e se encantam com as atitudes do parceiro. O que isso lembra? Adolescentes. Romeu e Julieta. O primeiro amor. Radiante e esperançoso (e, esperamos, não fadado a se tornar uma tragédia).

Pois é. Alimentar expectativas em relação aos nossos gratificantes e maravilhosos parceiros tem uma implicação irônica: os bem casados podem não sentir muita paixão um pelo outro.⁷ É como se cada um continuasse presenteando o outro com as mesmas flores e agrados, mas nenhum deles os nota mais. Nos relacionamentos da vida real, é mais provável que a interdependência envolva um parceiro pagando as contas enquanto o outro lava a louça. Mas é a mesma questão. Os relacionamentos podem se automatizar para que as emoções e a intimidade se tornem *latentes*, no sentido de que os parceiros continuam intimamente ligados, mas sem a sensação consciente da paixão.

Na verdade, casais que se dão bem podem não desfrutar de uma intimidade maior no cotidiano do que casais em *relacionamentos paralelos* ou *vazios*, em que os parceiros compartilham pouco ou têm um impacto menos significativo uns nos outros.⁸ Para aqueles que se dão bem, estímulos e respostas fluem tão naturalmente que as tomadas de decisão raramente trazem à mente o relacionamento. Na melhor das hipóteses, esses estímulos e respostas fluentes são a base da segurança e da confiança em um relacionamento. Duas desvantagens potenciais, mas não inevitáveis, são o tédio e a garantia de ter o parceiro no relacionamento, como discutiremos no Capítulo 11. A variedade pode ser inimiga do seu eu habitual, mas continua sendo o tempero da vida. Lembre-se: você não pode funcionar só com base no hábito. Como sempre, devemos lembrar que os hábitos servem mais como um apoio para libertar nossa atenção e nossos recursos para outras coisas.



Nossa mente é projetada para ver as árvores e ignorar a floresta. Somos orientados por estímulos e acabamos não enxergando o quadro como um todo, o mundo em geral. Muito da nossa vida é conduzido numa espécie de paisagem surreal de estímulos imensos que ofuscam as proporções da realidade subjacente.

A imaginativa pintura de René Magritte a seguir (*Les Valeurs personnelles* / *Valores pessoais*, 1952) ilustra bem esse aspecto dos estímulos habituais. Os estímulos que ativam nossos hábitos são influenciados pelo exterior. Nosso banheiro de manhã? O pincel de barba, o sabonete, o espelho e o pente ganham proeminência. Em contrapartida, a cama perde destaque. Hoje em dia, isso poderia ser representado pelo celular na sua mesa de cabeceira com o despertador tocando. Hora de acordar. Sua mente não registra mais nada (ao menos até tomar café).



Estamos cientes de algumas coisas que chamam nossa atenção. Quando sentimos fome, olhamos com ansiedade para a barraca de cachorro-quente. Quando estamos com sede, é difícil ignorar alguém tomando uma bebida gelada. Os hábitos também funcionam como estímulo, pois são formados no nosso histórico de recompensas e também atraem a atenção. Como discutido no Capítulo 8, quando

recebemos uma recompensa, em especial quando a recompensa é inesperada, nossos sistemas neurais respondem com a sinalização da dopamina. Essa substância neuroquímica ajuda a estabelecer conexões mentais entre contextos e respostas, formando hábitos na memória. No entanto, faz muito além disso. A dopamina também direciona nossa atenção. Faz com que respondamos a estímulos que nos proporcionaram recompensas no passado. Os sistemas neurais ativados por esses estímulos logo enviam sinais que influenciam nossas reações. É por isso que percebemos os estímulos dos hábitos antes mesmo de tomar decisões sobre em que nos concentrar.⁹ Os estímulos dos hábitos chamam nossa atenção mais rapidamente do que muitos outros aspectos dos contextos de nosso cotidiano.

Os efeitos de atração dos estímulos que nos deram recompensas no passado foram demonstrados num engenhoso teste de laboratório.¹⁰ Nesse caso, os estímulos eram círculos na tela de um computador. A tarefa era fácil – localizar um círculo vermelho ou verde, entre muitos outros círculos coloridos, e apertar uma tecla para indicar se a linha dentro do círculo era horizontal ou vertical. Para alguns participantes, o círculo verde proporcionava uma grande recompensa (10 centavos de dólar), enquanto o vermelho resultava numa recompensa menor (2 centavos). Para outros participantes, os pagamentos eram invertidos.

Estudantes universitários jogaram esse jogo 240 vezes – o suficiente para criar o hábito de clicar numa tecla de computador quando viam um círculo vermelho ou verde. Nesse processo, ganharam alguns dólares. Oito dias depois, voltaram ao experimento com uma tarefa diferente. Dessa vez a cor das figuras era irrelevante. A tarefa era localizar na tela uma figura que diferisse das outras, como um triângulo entre os círculos. Devia ter sido uma coisa simples, mas não foi fácil para todos.

Os estudantes que receberam a recompensa maior por localizar os círculos verdes no estudo inicial se distraíam com os círculos verdes. Quando havia um círculo verde na tela, eles tinham dificuldade em realizar a tarefa de localizar a figura diferente. O círculo verde estava na tela, chamando a atenção, reduzindo o tempo de resposta. Era a primeira coisa que viam, antes da figura que estavam procurando. A mesma coisa aconteceu quando a cor mais bem recompensada na primeira tarefa foi o vermelho e não o verde. Quando havia um círculo vermelho na tela, os estudantes demoravam a identificar a figura diferente. O círculo

vermelho chamava a atenção.

Pela lógica, isso não devia ter acontecido. Não havia recompensas no segundo experimento. O primeiro estudo, com as recompensas, tinha sido realizado oito dias antes. Estímulos são muito resistentes.

Isso também acontece fora do laboratório. Se você entrar no escritório e vir um cliente especial ou em potencial sentado à sua mesa, sua atenção será imediatamente direcionada a ele. Você o cumprimenta antes de perceber quem mais pode estar no escritório, pois não está vendo o mundo de maneira objetiva. A possibilidade de haver um problema se sobressai. Bem como a possibilidade de novas vantagens promissoras.

Existe um termo nas Forças Armadas, especialmente na Força Aérea, para sobreposições geradas por computador no campo de visão, projetadas num protetor ocular transparente. Trata-se do *monitor de alertas* (HUD, na sigla em inglês), que mostra os dados mais importantes para o piloto sem que ele precise olhar para os instrumentos. Essa tecnologia também está começando a ser aplicada em automóveis. Muitos modelos mais recentes mostram a velocidade do veículo na área do para-brisa, para não haver necessidade de baixar o olhar para o painel.

Nossa mente faz isso por nós, mas de forma ainda mais invisível. Você pode programar o HUD do seu novo carro. Do mesmo modo, ao formar hábitos você pode treinar sua mente para selecionar os estímulos que escolheu no mundo, que sempre serão ressaltados na sua visão.

Nossa mente também é sensível a configurações mais abrangentes, que sinalizam quais estímulos e respostas específicos são recompensados. Em outro estudo, alguns estudantes ganhavam uma recompensa só quando círculos verdes apareciam, tendo como fundo a imagem de uma floresta em preto e branco.¹¹ Quando o fundo era a imagem de uma cidade, eram círculos vermelhos que resultavam numa recompensa. Quando testados mais tarde com instruções de que nem os círculos vermelhos nem os verdes resultariam em recompensa, os círculos verdes só os distraíam quando o fundo era a floresta. E os círculos vermelhos só os distraíam quando o fundo era a cidade. O estímulo, o vermelho ou o verde, só chamava a atenção no cenário em que foi associado a recompensas no passado. No outro cenário, a cor não resultava em recompensas, por isso não chamou a atenção. Ao que

parece, a rigidez da resposta habitual é compensada por sua especificidade. Ela nos orienta de maneira adaptativa em relação a estímulos específicos que, num determinado ambiente, maximizam nossas chances de receber uma recompensa. Assim, se a pintura de Magritte mostrasse o pincel de barba, o sabonete, o espelho e o pente na nossa cozinha ou na sala de estar, esses itens não pareceriam tão grandes. Eles funcionam como recompensa de manhã cedo no quarto. Estímulos e contextos se combinam na nossa mente numa espécie de caricatura inspirada nos hábitos do mundo real.

A pesquisa com os círculos envolveu uma tarefa computadorizada abstrata. Não se compara aos nossos planos diários para economizar dinheiro, não assistir aos canais de tevê ou ser mais eficiente no trabalho, sem protelar ou verificar o Twitter a cada poucas horas. Mas essa é a beleza das pesquisas controladas em laboratório. Podemos ver os efeitos de um histórico simples de recompensas, separado de outras coisas. Percebemos que nossa atenção é atraída até mesmo por estímulos e contextos abstratos e sem sentido, que foram recompensados no passado. Nós os vemos mais rapidamente e respondemos antes de termos tempo para pensar em fazer outra coisa.

Todo um conjunto de estímulos contextuais no nosso ambiente tem o mesmo efeito que o de avistar um cliente importante. Quando somos recompensados repetidas vezes por usar objetos específicos em nosso ambiente, eles automaticamente captam a nossa atenção. Quando temos o hábito de economizar, nossa atenção é automaticamente atraída pelas prateleiras de ofertas de uma loja de roupas e pelas etiquetas de preços no supermercado. Não prestamos muita atenção nos anúncios promocionais que aparecem quando navegamos na internet. Somos atraídos pelos estímulos que geraram orgulho e sentimento de vitória no passado – estímulos que ativaram nossas compras passadas. Ao captar nossa atenção, eles nos mantêm repetindo ações que nos beneficiaram.

É claro que não somos escravos dos estímulos ao nosso redor. Mas se entendermos o poder dos estímulos estáveis, podemos aproveitá-los para formar hábitos desejáveis com mais facilidade, controlando os contextos da nossa vida. Ao que parece, formar hábitos consiste em estabelecer estímulos estáveis que apoiem suas ações desejadas.



Os benefícios da coerência e da estabilidade podem ser vistos claramente nas realizações de artistas excepcionais. Você já se perguntou como os músicos conseguem saber de cor longas peças musicais e executá-las perfeitamente num concerto? Sem dúvida é uma memorização eficaz, resultado de anos de prática e dedicação. Mas eles fazem mais do que olhar para a partitura quando ensaiam. Músicos talentosos sabem como definir estímulos estáveis nas partituras. É semelhante à maneira como desenvolvemos nossos mapas mentais do mundo, prestando atenção nas placas das ruas e em edifícios específicos quando aprendemos a nos deslocar numa nova cidade.

Conversei com a dra. Tania Lisboa, violoncelista profissional e pesquisadora da Royal College of Music de Londres, sobre como ela aprende uma peça musical.¹² Ela explicou: “Os estudantes, principalmente os novatos, praticam [uma peça] do começo ao fim, do começo ao fim, do começo ao fim. Bem automaticamente. Quando a execução é interrompida, eles não conseguem recomeçar do meio. Não conseguem retomar a sequência de ações a partir daquele ponto. Precisam voltar ao início e começar de novo.” Ao que parece, os iniciantes juntam os pedaços da peça musical na cabeça e simplesmente tocam tudo. Os únicos estímulos da música estão no começo e no fim. A experiência é análoga à de quando lhe perguntam qual é o quarto número do seu telefone. Você precisa pensar na sequência do número para se lembrar.

A memória pode falhar; nós, seres humanos, somos muito frágeis e nos distraímos facilmente (para não mencionar o público de música clássica, que parece tossir demais). No entanto, músicos experientes não param de tocar quando hesitam ou sofrem lapsos de memória. Eles estabelecem estímulos estáveis para si mesmos ao longo da partitura. “Os músicos experientes praticam uma peça do começo ao fim, mas também trabalham em seções”, continuou Tania Lisboa. “Você começa e para em partes da música – no início de uma frase e vai até o fim dela.” Os estímulos também podem se expressar em seções mais tristes ou alegres ou talvez em mudanças no andamento, na posição do arco do instrumento ou no dedilhado. “Ao praticar por seções, você estabelece estímulos de desempenho; pontos que vão orientar sua lembrança de uma peça. Você está tocando no modo automático, mas conta com esses pontos de referência”, afirmou Tania. “Esses pontos trazem você de volta

ao desempenho e às ações que precisa executar para tocar uma peça ou projetar a ideia musical.”

Ao que parece, músicos experientes aprendem a agrupar conjuntos menores de contextos e respostas. O desempenho não se altera se outros músicos cometerem erros ou se a plateia continuar tossindo. Até na música os estímulos de contexto são úteis. Eles podem acionar automaticamente a execução do trecho musical que vem a seguir.



Há outra importante técnica de coerência de contexto. Parte da ideia de que as próprias respostas podem se tornar estímulos... de novas respostas. É um pouco parecido com o que os músicos fazem, mas acontece ao nosso redor, quase sem percebermos.

Há anos as associações de prevenção de incêndios fazem campanhas para convencer as pessoas a trocar as pilhas dos detectores de fumaça quando alteram os relógios para o horário de verão.¹³ A ideia é usar um comportamento existente como estímulo para a prevenção de incêndio. Podemos *associar*, ou *agregar*, o comportamento de trocar as pilhas com o de acertar o relógio. O comportamento existente é um contexto estável – é preciso fazer isso duas vezes por ano. Com a prática, tudo se combina: acertar o relógio/trocar as pilhas. Alguns departamentos de combate a incêndios distribuem pilhas de graça nos Estados Unidos nos meses de março e novembro, para incentivar a agregação das tarefas de prevenção de incêndios com a de acertar o relógio.

Quando você repete uma atividade com vários componentes sempre da mesma maneira, seu cérebro conecta as ações em uma unidade. A sequência toda é tratada como um único item.

Como evidência de que a agregação funciona, vamos considerar o uso do fio dental. Todos escovamos os dentes, mas não usamos fio dental regularmente.¹⁴ Para verificar se a agregação poderia aumentar esse uso, pesquisadores forneceram informações que incentivavam o uso do fio dental a 50 participantes britânicos que só faziam em média 1,5 vez por mês.¹⁵

Foi recomendado à metade dos participantes que usassem o fio dental *antes* da escovação noturna e à outra metade *depois* da escovação.

Observe que apenas metade dos participantes estava fazendo uma agregação – usando uma resposta automática existente (escovar os dentes) como dica para um novo comportamento (usar fio dental). A outra metade, que devia usar o fio dental antes da escovação, precisava lembrar: “Ah, é, eu preciso passar fio dental antes de escovar os dentes.” Não havia um estímulo automatizado.

Todos os dias, durante quatro semanas, os participantes mandavam uma mensagem de texto informando se tinham usado fio dental na noite anterior. No fim do mês dos lembretes, todos tinham usado fio dental 24 dias, em média. Porém, o mais interessante é o que estavam fazendo oito meses depois. Aqueles que haviam agregado o fio dental *depois* da escovação continuavam com a prática cerca de 11 dias por mês. O novo comportamento foi mantido pelo hábito existente. O grupo instruído a usar fio dental *antes* da escovação só fazia isso uma vez por semana.

Como estratégia de negócio, essa agregação às vezes é chamada de *piggybacking*. Duas empresas diferentes se unem para que o produto oferecido por uma se torne um estímulo para usar uma empresa associada. Essa estratégia explica a rapidez com que o PayPal se tornou popular. A empresa era integrada ao eBay desde o início. Quando faziam compras no eBay, as pessoas se acostumaram a ver e a usar o PayPal. Com o uso frequente, muitos compradores agregaram o hábito do eBay ao hábito do PayPal – e depois o hábito do PayPal continuou com outras compras que não o eBay.

Essa estratégia ajuda a explicar o rápido crescimento de muitas redes sociais. O Instagram chegou a ser vetado no Facebook, mas as duas empresas acabaram se integrando e o Facebook se tornou um estímulo estável que aciona o uso dos recursos do Instagram. O YouTube se associou ao MySpace e acabou assumindo o papel de principal site de postagem de vídeos.

Muitas novas empresas são lançadas usando algum tipo de estratégia de *piggybacking*. Seu novo empreendimento fará isso se você estiver trabalhando como freelancer para uma agência já estabelecida. A ideia é associar o sucesso da empresa já consolidada para automatizar parte das muitas atividades exigidas num lançamento. Você pode, por exemplo, tirar proveito do marketing e do acesso aos clientes enquanto aprimora suas próprias habilidades, aperfeiçoa seu ofício e adquire perspicácia nos negócios. Então, quando estiver pronto para evoluir a partir do modelo

de agência freelancer, poderá assumir o próprio negócio (evitando, obviamente, conflitos de interesse com os clientes).

Ligar um novo comportamento a estímulos existentes é um bom truque para formar um novo hábito. O novo comportamento logo se torna automatizado. Afinal, a automatização já está em vigor. Você só precisa dar o próximo passo.

A agregação funciona melhor quando o novo comportamento é compatível com um hábito já existente.¹⁶ Tomar seus remédios à noite? É fácil lembrar quando você deixa os frascos na mesa de cabeceira e associa a ingestão do remédio com uma olhada no celular antes de se deitar. Se você sair do escritório às 10h para tomar um café na Starbucks, reserve um tempo para responder a pelo menos um dos e-mails que está adiando. Os estímulos vão se agregar, e logo o sofrimento de responder a um e-mail complicado estará associado à recompensa do café – e pronto, você integrou um novo hábito.

A Procter & Gamble contratou meu laboratório para verificar como a agregação funciona com novos produtos. A P&G nos forneceu frascos de spray de um novo aromatizante de tecidos, que foram usados por universitários durante um mês.¹⁷ Com um borrifo, eles podiam eliminar os odores de suas roupas. Mas precisavam se lembrar de usar o produto. Para facilitar, alguns participantes foram instruídos a agregar a aromatização à rotina de ir à lavanderia. Por exemplo, eles podiam programar: “Quando eu pegar minha calça jeans do chão, vou aromatizá-la antes de vestir.” Ou: “Em vez de jogar minha camisa no cesto de roupa suja para lavar mais tarde, vou usar o aromatizador e pendurar no cabide.”

No fim de cada semana, os estudantes nos informavam quantas vezes tinham usado o novo produto. Eles gostaram do aromatizante e o usaram com bastante frequência. Mas a agregação levou-os a usá-lo mais – principalmente os participantes que tinham muito o costume de lavar roupa, portanto não se lembravam muito do aromatizante. Com a agregação, eles se lembraram de usar o produto 13 vezes durante o mês. Sem a agregação, a frequência diminuiu em 15%.¹⁸

Uma estratégia relacionada à criação de novos comportamentos a partir de estímulos já existentes envolve a *troca* de um comportamento por outro. Os estímulos habituais que ativam automaticamente uma resposta antiga podem ser cooptados para ativar uma nova resposta

semelhante. A troca explica a popularidade imediata do leite de soja. Sem pensar muito, consumidores com baixa tolerância à lactose começaram a comprar o produto como substituto do leite de vaca. O tofu teve um início difícil no mercado dos Estados Unidos. Não era fácil integrá-lo às receitas americanas tradicionais, pois não cozinhava como o queijo ou as proteínas animais. Acabou ganhando popularidade como substituto de laticínios.

Em um teste direto de troca, Jen Labrecque e eu pedimos aos consumidores que identificassem dois produtos que haviam comprado recentemente: um que tivessem usado e outro que não.¹⁹ A questão interessante era se algum dos produtos tinha substituído algo que eles já fizessem. Por exemplo, um leitor de e-book facilmente assume o lugar dos livros impressos. Um limpador de piso elimina a vassoura ou o esfregão. Em contrapartida, para alguém que quer começar a praticar exercícios, um novo equipamento de ginástica não substituiu nada do que ele já tinha. Como esperávamos, os novos produtos foram mais usados quando substituíam totalmente um já existente. Eles se inseriam com perfeição num hábito existente.

A troca é um dos motivos pelos quais a redução do consumo de refrigerantes pelos americanos nos últimos anos correspondeu ao aumento do consumo de água engarrafada.²⁰ A água é vendida em garrafas individuais em lojas de conveniência e supermercados – ao lado dos refrigerantes –, facilitando a troca de um pelo outro. Os consumidores puderam se tornar mais saudáveis mantendo o hábito de parar numa loja de conveniência e comprar uma bebida.

Houve alguns fracassos na tática de troca ao longo dos anos. Se você não tem idade para se lembrar da alfarroba, não está perdendo nada. Era para substituir o chocolate, mas isso não aconteceu. O fracasso da alfarroba (e o fracasso de algumas equivocadas soluções caseiras para eliminar um hábito, como achar que podemos simplesmente substituir pacotes de salgadinhos por cenouras no almoço dos nossos filhos sem que eles percebam) é uma lição de como todas essas técnicas de formação de hábitos precisam ser *organizadas*. Quando fazemos uma troca, precisamos lembrar os princípios da recompensa do Capítulo 8. Se uma nova opção for vista como um rebaixamento notável, os neurônios da dopamina reduzem a atividade, sinalizando para evitar essa ação no futuro. Quando tentamos criar um novo estímulo para uma resposta,

precisamos lembrar o contexto mais relevante. Todas essas peças ajudarão a estabelecer a coerência recorrente necessária como base dos estímulos para a formação de hábitos.

10

CONTROLE TOTAL

“Se estivermos olhando na direção certa, só o que temos a fazer é continuar andando.”

– JOSEPH GOLDSTEIN

Mise en place, em francês, significa “pôr no lugar”. Essa ideia permeia as cozinhas profissionais. Os chefs só começam a cozinhar quando tudo estiver literalmente no lugar: utensílios preparados, ingredientes medidos e picados e itens ordenados conforme serão usados na receita. O *mise en place* reduz o atrito na cozinha. Elimina as forças restritivas que atrapalham a preparação de um prato e configura as forças motivadoras para seguir uma receita de modo automático.

Trata-se de um conceito enganosamente simples. Só que chefs iniciantes não entendem o atrito. Em vez disso, os alunos que conheci no Culinary Institute of America de Santa Helena, em Napa Valley, queriam partir de uma receita e começar a criar bons pratos. Conversei com Robert Jörin, vice-reitor e professor de panificação e confeitaria, sobre como os iniciantes trabalham. “Eles estão aprendendo, tudo bem, farinha e açúcar provavelmente serão os primeiros ingredientes da receita. Então eles pegam o açúcar e a farinha e começam a misturar. Aí percebem: ‘Ah, eu tinha que misturar só *metade* do açúcar.’ Então, eles têm que voltar para o início.” Houve um desperdício de ingredientes e de tempo. “Eles não olham adiante na receita, portanto não a seguem

corretamente.”

Como chef profissional, Jörin conta: “Meu primeiro pensamento é o *mise en place*: ‘Do que eu preciso para fazer isso?’” Ele prepara a cozinha antes de começar, para facilitar a conclusão da receita. “Só depois de constatar que estou com todos os ingredientes e todo o equipamento para fazer uma nova sobremesa é que vou estabelecer mentalmente em que ordem aquilo deve ser feito. Já organizei tudo da maneira lógica em que vou usar os ingredientes. Quando começo a trabalhar, eu não esqueço nada. Está tudo organizado na minha frente, para eu não precisar pensar a respeito. Aqui está a camada crocante do fundo. Esse é o recheio e aquele é o glacê da cobertura.” Quando todos os estímulos estiverem organizados, “você pode se concentrar nos métodos necessários para preparar a sobremesa, em vez de se preocupar se os ingredientes estão na bandeja certa”.



Os estudantes aprendem essa abordagem de redução de atrito no primeiro dia de aula. Jennifer Purcell, diretora de ensino do Culinary Institute, explicou: “Nós fazemos uma repetição mental. Também repetimos fisicamente as etapas. Todos os ingredientes ficam bem ao alcance, muito próximos. Deve-se evitar movimentos desnecessários. Você quer trabalhar com rapidez, conforto, com o mínimo de esforço. Um chef prefere um fluxo de movimentos naturais, confortáveis, sem

precisar pensar.”

Cozinhas profissionais funcionam com base num modelo de automaticidade. Repetem os mesmos pratos de qualidade para manter o restaurante cheio de clientes satisfeitos. Para fazer isso, os chefs controlam as forças externas de sua cozinha criando contextos estáveis que automaticamente sugerem a resposta certa.

Mas esse é um princípio que também tem poder do lado de fora.

Jörin explicou que usa o *mise en place* no seu trabalho como professor. “Todos os dias, quando volto para casa, eu organizo minha lista, toda a minha turma do dia seguinte ou da segunda-feira. Todas as coisas de que vou precisar na segunda de manhã já estão na minha mesa. É assim que passo meu dia. Quero saber o que vou fazer amanhã às 10h. Não quero mandar uma mensagem de texto às 9h dizendo que tal pessoa precisa estar lá. Para realizar tarefas com eficiência, é preciso organizar tanto o cronograma quanto as diferentes tarefas com antecedência.”

Jörin afirma que também foi assim que administrou sua padaria antes de começar a dar aulas. “Você não pode administrar um negócio se não estiver preparado. Não pode esperar até segunda de manhã para começar. Nosso público [neste negócio] é mais rotativo e tende a ser transitório. Eu prefiro ter tudo organizado para que meu cliente seja bem servido, independentemente de quem estiver aqui na segunda de manhã. Então eu já deixo tudo pronto. É o que você aprende quando trabalha nesse setor. Se você tem 500 pessoas com fome é melhor atendê-las, pois elas não aceitam um ‘não’ como resposta.”

O *controle do atrito* oferece uma nova forma de pensar em mudança de comportamento. A promessa é que, ao alterar os contextos que criam atritos na nossa vida, nós podemos aprender a repetir automaticamente ações gratificantes. Mas primeiro temos que identificar esses contextos. E nem sempre eles são óbvios.

Se isso parece muito trabalhoso para sua mente executiva e consciente, você está certo. A preparação em uma cozinha exige que evoquemos a parte de nós que faz projeções, que planeja, que distingue padrões, prevê erros, lida com as fraquezas e sabe improvisar. O ponto de partida para a formação de alguns de seus hábitos mais eficientes será altamente racional e exigirá seu eu consciente. A vantagem do eu habitual é se desenvolver a partir desse ponto de partida e eliminar a necessidade de uma constante atenção. Um grande investimento inicial

resulta em retornos passivos duradouros.



Às vezes as informações podem parecer atrito. Mas, como vimos no programa 5 a Day for Better Health, destinado à inclusão de frutas e legumes na alimentação, não são a mesma coisa. Fazer é diferente de saber.

Uma recomendação comum para economizar, por exemplo, é evitar os cartões de crédito. Afinal, o crédito foi projetado para reduzir o atrito de gastar dinheiro, assim os consumidores podem continuar comprando mesmo quando não têm fundos. Por isso, aconselha-se pagar em dinheiro a quem quiser poupar.

E os cartões de débito? De certa forma, eles são semelhantes ao dinheiro. Ao usar dinheiro ou débito, a quantidade de dinheiro disponível é imediatamente reduzida e você tem menos para gastar no futuro. Portanto, os dois são basicamente equivalentes. Mas diferem na facilidade ou dificuldade de fazer uma compra – no atrito que representam. Em um experimento, estudantes se mostraram dispostos a pagar cerca de 30% *menos* por um café e uma cerveja quando usavam dinheiro em vez de cartão de débito.¹ Era como se achassem que valiam menos quando precisavam pagar com cédulas. Por isso não estavam dispostos a gastar tanto por eles.

O que há no dinheiro que causa atrito nas compras? Uma das razões é que ficamos visivelmente com menos dinheiro na mão depois de comprar algo. O cartão não tem efeitos tangíveis. A repetição do uso dá a impressão de ser a mesma coisa. Além disso, quando compramos com dinheiro, temos que decidir se usamos cédulas de alto ou baixo valor, e talvez procurar algum trocado. Tudo isso resulta em atrito. Acontece que mudar a forma de pagamento para o dinheiro realmente funciona. Com as notas em mãos, não nos sentimos dispostos a pagar tanto por um artigo. Andar só com dinheiro no bolso se torna uma força motivadora para economizar.

Outro conselho que recebemos não é tão eficiente, pois não altera necessariamente a maneira como fazemos alguma coisa. Pela lógica, contar o número de calorias de um cardápio deveria nos fazer ingerir

menos calorias. Nova York fornece uma boa base de avaliação, pois desde 2008 os cardápios das cadeias de restaurantes precisam informar a quantidade de calorias dos pratos. Uma pesquisa com mais de 7 mil consumidores de fast-food na cidade mostrou que, quando a regulamentação foi implantada, a informação era lida por 51% dos usuários.² Essa proporção caiu para 37% em 2014.

Independentemente do que os clientes leram, a informação não alterou o comportamento. O consumo foi comparado ao longo de seis anos em restaurantes com e sem as informações. Os clientes de todos os estabelecimentos na verdade tinham aumentado o consumo de calorias. Contar o número de calorias também não diminuiu a frequência com que as pessoas comem fora de casa semanalmente.

É claro que as informações podem nos influenciar em grandes compras ocasionais. Sabe o adesivo que informa o consumo de energia de geladeiras e de máquinas de lavar? Ele fornece todas as informações úteis sobre o uso de eletricidade e os custos operacionais. Em grandes compras, nós tomamos decisões conscientes quanto a um modelo ou outro. Mas, mesmo nesse caso, os efeitos não são tão grandes quanto poderíamos desejar. Os consumidores precisam avaliar informações abstratas sobre o uso e a futura economia de energia de uma geladeira, por exemplo, e compará-las a recursos imediatamente atraentes como o preço, a cor e a utilidade de ter uma máquina de fazer gelo. Ainda assim, etiquetas informando a eficiência energética e hídrica podem levar consumidores a comprar produtos mais eficientes.³

Para além da influência sobre os consumidores, os informativos sobre calorias nos alimentos e consumo de energia dos eletrodomésticos não são inúteis para o mercado. Mesmo que os consumidores mostrem pouco interesse por eles, os fabricantes os consideram importantes. São informações que demonstram uma ação responsável: as informações sobre calorias mostram uma valorização da saúde. As classificações de energia são uma demonstração de eficiência. Quando começaram a divulgar o número de calorias, algumas cadeias de restaurantes alteraram suas porções, e agora vemos doces menores nas prateleiras da Starbucks.⁴ Com informações sobre o consumo de energia, os produtores de eletrodomésticos começaram a fabricar produtos mais eficientes.⁵

Podemos chamar isso de hábitos em conta-gotas. As empresas

mudaram os próprios hábitos e, com isso, invisivelmente mudaram nosso ambiente. O resultado é que eu e você também mudamos nossos hábitos de consumo.



O *mise en place* funciona para os chefs, mas será que também pode ser usado para controlar o atrito nos nossos comportamentos? Angela Duckworth e colegas pesquisadores pediram a um grupo de graduandos da Universidade da Pensilvânia que fizessem uma lista de seus objetivos acadêmicos, como “estudar francês durante uma hora todas as noites” ou “terminar todos os trabalhos um dia antes do prazo”.⁶ Durante uma semana, alguns desses alunos foram instruídos a modificar os locais onde estudavam para minimizar as tentações e alcançar seus objetivos. Esses estudantes mudaram as forças externas em seus contextos, estabelecendo lembretes ou alarmes, instalando aplicativos para bloquear distrações como o Facebook ou às vezes reservando saletas de estudos na biblioteca. Eles estabeleceram forças motivacionais ou eliminaram as que os restringiam. Um segundo grupo de estudantes foi instruído a confiar apenas na força de vontade e na capacidade de resistir às tentações. Essa é a forma como a maioria de nós normalmente tenta cumprir suas tarefas.

No fim da semana, os estudantes classificaram numa escala de 1 (muito ruim) a 5 (muito bom) quanto tinham se saído bem em atingir seus objetivos de estudo naquele período. Em média, todos se saíram razoavelmente bem, mas aqueles que controlaram seus contextos obtiveram cerca de meio ponto a mais na escala do que os que apenas tentaram usar o autocontrole.

Esse *autocontrole situacional*⁷ parece uma abordagem indireta – modificar o mundo ao redor em vez do que realmente importa: nosso comportamento. Assim como acontece com os chefs iniciantes (e com minha prima no Facebook), nossa intuição é se jogar de cabeça e agir de acordo com uma nova resolução. Os participantes do projeto de pesquisa mencionado pensavam da mesma maneira.⁸ Já quando alunos do ensino médio explicaram como lidaram com um desafio de autocontrole em suas vidas (principalmente conflitos interpessoais ou problemas

escolares), as respostas mais comuns envolveram mudanças: 38% disseram que tentaram mudar a maneira como pensavam, talvez se motivando com os prós e os contras de fazer a lição de casa. Já 24% confessaram ter tentado mudar suas ações, talvez exercendo autocontrole para não retaliar outro aluno que os tivesse incomodado. Apenas 16% relataram que tentaram mudar algo sobre a situação, e só 12% tentaram encontrar uma nova situação.

Talvez você queira ter um relacionamento mais feliz com seu cônjuge ou parceiro. Se confiar na motivação e no controle para conseguir isso, vai restringir seu impulso de fazer um comentário crítico quando ele ou ela fizer algo irritante ou tentar expressar afeto e reconhecimento pelo outro. Ou talvez você esteja querendo deixar de procrastinar no seu trabalho. Ao confiar nessa mesma abordagem, você reprimiria o impulso de acessar as redes sociais ou de ficar muito perto do seu colega que fala demais. Nós estabelecemos objetivos claros, em seguida nos *esforçamos* para controlar nossas atitudes para realizar esses objetivos.

Contudo, uma mudança de comportamento por meio do autocontrole, como conseguiram os alunos da Universidade da Pensilvânia, não é tão eficaz quanto uma mudança de comportamento a partir de uma alteração do contexto. Mesmo se fosse igualmente eficaz (e não é), controlar nossas ações não é divertido. Significa que precisamos lutar continuamente contra nossos desejos. Significa que temos que estar sempre vigilantes, nos sentindo infelizes por deixar de fazer o que nos vem à cabeça. Significa que temos que reprimir nossos prazeres.

No experimento, os estudantes que mudaram o espaço em que estudavam não entraram nesse infeliz conflito interno. Depois que ajustaram o ambiente físico e social para eliminar as tentações, como a de jogar em vez de estudar, os participantes disseram que não sentiram muitos desejos contraditórios. Não se sentiram divididos, por exemplo, entre assistir a um filme com amigos ou estudar para uma prova. Eles estavam na biblioteca, onde não existia essa possibilidade tentadora. Não precisaram se esforçar conscientemente para fazer a coisa certa. Em vez disso, fizeram o que era mais fácil naquele ambiente – estudar. Não precisaram se controlar e negar seus impulsos. Não precisaram reprimir nada, pois não havia o que reprimir.

Durante 12 anos, tive um Honda Civic híbrido, um dos primeiros

modelos desse tipo. Eu adorava aquele carro e relutava em trocá-lo. Finalmente meu marido me convenceu de que eu precisava de um automóvel com mais recursos de segurança. Meu carro novo emite um alerta sempre que me aproximo demais de um obstáculo. Acontece que há um atrito nessa detecção de colisão.

No começo, o sinal era irritante. Eu reclamava muito do carro, principalmente para o meu marido. Mas acabei me acostumando, e agora nem escuto mais. O último automóvel que aluguei não tinha esse sistema de alerta. Não percebi a ausência dele até sair de ré de um estacionamento e bater numa parede. Sem os estímulos de advertência a que tinha me acostumado, acabei sofrendo um impacto considerável no para-choque. Aquele bipe de alerta irritante fornecia um atrito útil, que, quando deixou de estar lá, resultou numa despesa para o conserto do para-choque.

Uma vez instaladas, as forças em nosso ambiente continuam nos levando a atingir nossos objetivos. Podemos ignorá-las ou nem pensar mais a respeito, mas elas continuam automatizando nosso comportamento muito depois de as esquecermos. No entanto, muitos de nós descartam o importante papel que essas forças desempenham no comportamento, preferindo continuar nas trincheiras, lutando para manter a motivação e exercer o controle.



No Capítulo 5, discutimos sobre pessoas que afirmam ter um alto nível de autocontrole. São pessoas especiais, que conseguem gozar de boa saúde e ser ricas e felizes. Suas vidas são marcadas pelo sucesso em muitas frentes. Descobrimos que esses indivíduos *não* chegaram a esses resultados admiráveis da maneira que se poderia esperar – exercendo ativamente sua força de vontade. O sucesso não é resultado de uma capacidade sobre-humana de resistir a impulsos e inibir ações indesejadas. Como vimos, pessoas com alta pontuação em escalas de autocontrole não usam esse controle. Trata-se de uma designação incorreta. O que acontece é que elas formam hábitos para automatizar o comportamento. E os hábitos facilitam a realização de seus objetivos.

Há uma consequência importante nessa história de as pessoas com

muito autocontrole serem bem-sucedidas. Tem a ver com contextos. Os talentos de pessoas com muito autocontrole vão além de saber como formar hábitos benéficos. Elas também parecem entender como se situar em contextos com as forças certas para alcançar seus objetivos.

Em uma pesquisa on-line, indivíduos com alta pontuação numa escala de autocontrole concordaram com afirmações como “Eu escolho amigos que me mantêm no caminho certo para atingir meus objetivos de longo prazo”, “Quando trabalho ou estudo, eu procuro um lugar sem distrações” e “Evito situações nas quais possa me sentir tentado a agir de forma imoral”.⁹ Essas pessoas entendiam o poder dos estímulos de contexto em facilitar ou dificultar certas atitudes. Percebiam que se controlassem o ambiente ao redor, também controlariam suas ações. Quando entendemos isso, fica mais fácil formar hábitos benéficos. Estudantes com baixa pontuação em autocontrole não concordavam tanto com essas afirmações. Não estavam tentando tornar a própria vida mais fácil estabelecendo as forças externas adequadas – as que motivam comportamentos desejáveis e causam atrito com os indesejáveis.

Pessoas com muito autocontrole não só *dizem* a coisa certa, como *fazem* a coisa certa. Em um experimento, estudantes podiam ganhar até 25 dólares decifrando rapidamente uma lista de anagramas.¹⁰ Todos tiveram a opção de começar o trabalho de imediato, num salão barulhento e cheio de alunos de pós-graduação, ou esperar cinco minutos até que uma sala silenciosa ficasse disponível. Estudantes com pontuação mais alta na escala de autocontrole escolheram evitar o salão barulhento. Preferiram esperar pelo lugar tranquilo, onde poderiam se concentrar, mesmo que demorasse algum tempo. Isso também aconteceu com estudantes que fizeram um teste de inteligência on-line.¹¹ Eles receberam um formulário simples ou um ilustrado com arabescos. Mais uma vez, aqueles que tiveram pontuação mais alta em autocontrole foram os mais propensos a escolher o teste de QI mais simples. Com a versão mais chata, eles poderiam se concentrar e dar o melhor de si. Fizeram a escolha inicial correta para obter o melhor desempenho, já que as ilustrações poderiam distraí-los.

Ao tentar desenvolver novos hábitos, você logo descobrirá algo que intuitivamente já sabia: a maior fonte de atrito neste mundo são as pessoas. São forças ao mesmo tempo úteis e prejudiciais para o nosso eu desejado. Pessoas com autocontrole não só sabem disso como também

agem de acordo. Em outro experimento, universitários tinham que escolher um entre dois parceiros para trabalhar numa tarefa (na verdade, eram cúmplices no experimento).¹² Alex era o indeciso em relação aos estudos, passava o tempo livre jogando videogame e indo a festas, dormindo tarde nas férias de inverno. Taylor era o estudante de destaque, com um emprego de meio período, voluntário num abrigo de animais e estudava durante as férias de inverno. Os dois pareciam igualmente simpáticos. Mas os participantes que já haviam pontuado alto em autocontrole em geral preferiram Taylor como parceiro, enquanto os que obtiveram notas mais baixas mostraram a mesma propensão para escolher Alex, o preguiçoso, ou Taylor, o realizador.

Nem todo mundo reconhece a maneira como nosso ambiente nos influencia. Mas, assim como os estudantes da Universidade de Pensilvânia, todos podemos começar a nos beneficiar dessa lição e adquirir o olhar arguto de alguém que tenha muito autocontrole.



Se você fechar este livro com uma palavra ou ideia na cabeça, espero que seja atrito. É algo simples e intuitivo, que pode ser manipulado para ajudar a realizar coisas incríveis. As forças criadas pelos contextos em que vivemos praticamente ilustram ideias de todos os aspectos da ciência do hábito. Os resultados estão sempre à mostra.

Em um estudo sobre clientes de um restaurante chinês com bufê livre, cerca de 42% dos clientes obesos se sentaram em frente à comida, com todas as opções à vista.¹³ Somente 27% das pessoas que estavam dentro do peso ficaram nessa posição. Comparativamente, os clientes mais magros se sentaram de costas ou de lado para o bufê. Estes fizeram outra coisa que dificultava a resposta aos estímulos do bufê: 38% ocuparam mesas em reservados. Se quisessem se servir de mais uma porção, seus companheiros precisariam se levantar. Cerca de metade dos clientes obesos (16%) sentaram-se em reservados. A maioria preferiu mesas com livre circulação, facilitando o acesso à comida. Os mais magros também tendiam a deixar o guardanapo no colo (50%), contra 24% dos obesos. Um guardanapo é um empecilho muito pequeno para se levantar e voltar ao bufê. Mas, como vimos, até mesmo pequenos ajustes

no ambiente podem fazer diferença. A mais notável foi que 71% das pessoas dentro do peso rodeavam todo o bufê para ver os pratos oferecidos antes de se servir. Isso permitia que escolhessem o que queriam, em vez de comer tudo o que encontrassem pela frente. Só um terço dos obesos fizeram isso. A maioria começou a se servir de imediato, sem ver antes o que havia disponível. Foram menos seletivos.

Ao que parece, é possível controlar as forças motivadoras e impor restrições, mesmo em um bufê onde podemos nos servir à vontade. Embora não pudessem remover de fato os estímulos, os clientes dentro do peso conseguiram limitar sua exposição a eles. Ao agir dessa forma, não precisaram tomar decisões e puderam comer como se estivessem num ambiente normal.

A alternativa, acredito, seria jogar fora toda a ciência e a constituição da formação de hábitos e continuar pensando que nosso destino é governado apenas pela força de vontade. Você pode ignorar as forças psicológicas do ambiente e continuar acreditando que cada um de nós está agindo em um vazio, no vácuo, influenciado apenas pela pressão que vem de nossas próprias decisão e vontade. Assim, quando você tropeça e fica para trás, pode se sentir mal consigo mesmo. E quando obtém sucesso, pode se sentir intrinsecamente superior a outros que enfrentam dificuldades. Isso parece bom? Mais importante: parece familiar?

Existe uma maneira muito melhor.



Os hábitos levam a uma vida melhor. Não só em termos de produtividade. É comum ouvir pessoas reclamando que pensam demais. Todos nós fazemos isso às vezes, o que pode causar ansiedade e se tornar um verdadeiro obstáculo. Nos últimos anos, uma maior valorização da atenção plena surgiu como uma espécie de panaceia para a ameaça de “pensar demais”. A ideia é estar consciente, não se perder na própria cabeça. Estar atento é estar focado no aqui e agora, não pensar nos erros do passado nem em como enfrentar os desafios futuros.

Os hábitos são talvez a forma mais natural e eficaz de os seres humanos atingirem esse estado mental não julgador. Uma mente habitual

é uma mente *beneficamente impensada*. É uma mente que organiza as tarefas em seus devidos lugares. Delega. Para num cruzamento e determina os caminhos. Não está obcecada em saber quando exatamente pega no sono, como você talvez tenha tentado fazer quando criança; apenas responde aos estímulos do sono nos devidos contextos e adormece como de costume.

Se seu objetivo é parar de brigar com seu cônjuge, você precisa criar o hábito de ouvir em silêncio e com atenção, em vez de contra-atacar. Será mais fácil criar o hábito de escutar se não deliberar sobre cada desacordo para saber quem é o culpado e quem deve se desculpar. Pensar demais torna mais difícil ser positivo. E, principalmente, pode impedir a formação de hábitos.

Um estudo envolvendo um jogo para crianças, cujo objetivo é preparar sushi, demonstrou quanto pode ser vantajoso *não* pensar demais.¹⁴ O game tinha 16 etapas: acrescentar água, sal e açúcar, mexer, distribuir o arroz e adicionar o salmão. Enquanto os jogadores praticavam, o avatar no canto superior esquerdo informava o que deveriam fazer. Jen Labrecque, Kristen Lee e eu avisamos a alguns que no fim do estudo eles teriam que preparar um sushi sozinhos. Precisavam elaborar um plano e memorizar as etapas. Outros não receberam essa instrução e jogaram alegremente 10 rodadas seguidas.



Os participantes instruídos a memorizar as etapas não formaram hábitos tão bem quanto os que repetiram o jogo sem pensar muito a respeito. Descobrimos isso a partir de um teste da força das associações cognitivas automatizadas dos jogadores. O segundo grupo escolhia a etapa seguinte da receita o mais rápido que podiam depois do passo anterior (vinagre, depois açúcar). Aqueles que memorizaram as etapas reagiam mais devagar. Aparentemente, continuaram pensando na receita, mesmo depois de jogar 10 vezes. Os que jogaram sem pensar muito foram nitidamente mais rápidos, indicando que estavam fazendo as escolhas automaticamente. Para eles, acrescentar o salmão já sugeria pegar a faca e cortar.

Para aumentar as evidências de que pensar demais impedia a formação de hábito, os pesquisadores alteraram a receita e acrescentaram um novo ingrediente, um óleo apimentado ou molho de soja. Agora os participantes tinham que mudar o comportamento. Nessa parte do jogo, eles deviam agir por conta própria. O avatar não indicava o que precisavam fazer. Em três tentativas, os jogadores esqueceram o novo ingrediente em 20% das vezes. Mas nem todos cometeram esse deslize.

Os jogadores instruídos a memorizar as etapas se deram melhor quando a receita foi alterada. Sem associações cognitivas fortes e automatizadas, eles apenas mudaram o comportamento. Ao tentar guardar tudo na cabeça, sem usar os estímulos do contexto para acionar o passo seguinte, eles não formaram um hábito persistente. Quando tentamos mudar o comportamento, ficamos tentados a agir como esses participantes, elaborando e planejando cada uma de nossas atitudes. É como se estivéssemos tentando aprender tango pensando em cada movimento da dança. Não dá certo.

Em contrapartida, os jogadores que só repetiram o game na prática mostraram uma probabilidade maior de esquecer o novo ingrediente. Para eles, o passo seguinte da receita vinha logo à cabeça (adicione açúcar!), e os participantes agiram antes de terem tempo de pensar: “Droga, agora eu tinha que adicionar o óleo apimentado!” Eles foram conduzidos pelo hábito.

Essa pesquisa ainda está em seus primórdios, e a ciência ainda não mostrou exatamente como pensar demais atrapalha a formação de hábitos. Mas mesmo ratos formam hábitos mais rapidamente quando não precisam prestar atenção em um comportamento para determinar se é a coisa certa a fazer para receber uma recompensa.¹⁵

As implicações para a formação de hábitos são claras: é mais provável que os hábitos se formem quando agimos repetidamente, sem planejar e deliberar.¹⁶ Então podemos delegar o controle ao contexto, deixando que nossas ações sejam executadas de modo automático. Depois de estabelecer as forças propulsoras e restritivas certas nos contextos da sua vida, por exemplo, você comerá alimentos saudáveis, cumprirá suas tarefas no prazo e demonstrará afeto à sua família sem pensar a respeito. Pensar demais é benéfico, claro, se você quiser continuar flexível e *não* formar um hábito. Você pode repetir alguma coisa várias vezes, mas o pensamento o protegerá da formação de hábitos.



Lembra-se do objetivo de reunir toda a família para jantar e conversar, trocar ideias, se relacionar? Agora essa é a sua realidade habitual. Você

estabeleceu os quatro elementos básicos do hábito: (1) criar um contexto estável (uma noite por semana, às 18h30); (2) reduzir o atrito (atuando como a força motivadora; eliminando as forças restritivas ao preparar todos os pratos e se arrumar); (3) tornar o evento gratificante (servindo os pratos favoritos de todos nessas noites; deixando os filhos convidarem amigos, se quiserem); e (4) repetir isso até que se torne algo automatizado (mesmo quando o resto da família estava pronto para se revoltar contra sua brilhante ideia).

Os mesmos princípios se aplicam para transformar seu objetivo de controlar as finanças numa realidade habitual. Para reduzir os gastos, você: (1) criou um contexto estável (encontrou um supermercado mais barato, aumentou as porções do jantar para levar as sobras para o almoço do dia seguinte); (2) aumentou o atrito (andando só com dinheiro na carteira); (3) tornou isso gratificante (alugando filmes para assistir à noite com amigos que também gostam de produções independentes; sentindo orgulho por quitar o cartão de crédito); (4) repetiu esses comportamentos até tudo se tornar automatizado. Depois deu um passo adiante. Você se inscreveu no plano de aposentadoria privada da sua empresa, começou a levar sua marca favorita de café para o trabalho – fez várias coisas que exigiram uma decisão consciente inicial e depois se automatizaram, poupando seu dinheiro como se estivesse investindo num rentável fundo de ações.

PARTE III

CASOS ESPECIAIS, GRANDES OPORTUNIDADES E O MUNDO AO NOSSO REDOR

11

PULANDO PELAS JANELAS

“Se você estiver num barco em que não para de entrar água, provavelmente será mais produtivo usar sua energia para trocar a embarcação do que para tapar os buracos.”

– WARREN BUFFETT

Durante dois dias, nos últimos momentos do lúgubre inverno da Londres de 2014, o sistema de metrô da cidade parou. O sindicato que representava os trabalhadores entrou em greve, e 171 das 270 estações foram fechadas. As interrupções não foram sistemáticas ou previsíveis. Alguns funcionários foram trabalhar apesar da greve. Embora não tenha sido total, a paralisação causou muitos transtornos. Em um sistema de trânsito, o fechamento de uma só estação já pode conturbar todos os percursos habituais.

Dependendo da sua convicção política, a greve foi um enorme sucesso ou um fracasso total. Para nós, da ciência do hábito, foi um fantástico experimento natural de mudança de hábito.¹ No mundo todo, usuários de transporte público são sujeitos extremamente valiosos de experimentos da vida real, pois seus objetivos são muito uniformes: eles querem um trajeto rápido para ir e voltar do trabalho. Querem percorrê-lo no menor tempo possível. Isso se aplica especialmente a passageiros que usam o metrô, que costuma ser mais barulhento e lotado do que

outras formas de locomoção. O metrô londrino não é exceção. Para piorar as coisas, se você não for um especialista, o sistema metroviário de Londres não é intuitivo. Os mapas não são em escala. Mostram posições relativas, não distâncias absolutas. É difícil estimar o tempo de viagem, pois a velocidade dos trens varia. Londres é uma cidade antiga, ocupa uma área imensa e carece da racionalidade da rede de transportes de Nova York.

E é muito chuvosa, claro. Choveu no primeiro dia da greve, e muitos passageiros que se preparavam para ir trabalhar de bicicleta tiveram que escolher o subsolo por causa do clima. Eles tiveram que descobrir novos caminhos para chegar ao emprego, que não passassem pelas estações fechadas. De repente, uma parte altamente rotineira do dia se transformou numa aventura. O que antes era relegado à mente habitual passou ao domínio da mente agenciadora.

A maioria dos passageiros usava um cartão recarregável chamado Oyster, com desconto no preço da passagem para usuários frequentes. Usando os dados desse passe, os pesquisadores conseguiram rastrear mais de 18 mil passageiros matinais regulares antes, durante e depois da greve. O caos foi monumental. Nos dias sem o serviço, somente cerca de 60% desses passageiros conseguiram entrar em suas estações habituais e cerca de 50% saíram como de costume. Os demais passageiros improvisaram. Surpreendentemente, essa improvisação coletiva não aumentou o tempo de deslocamento. Em média, as pessoas passaram apenas 6% de tempo a mais em trânsito. Algumas, na verdade, demoraram *menos* para chegar – em particular quem costumava usar linhas mais lentas ou que transitava em áreas distorcidas do mapa.

É claro que os passageiros poderiam ter tentado trajetos alternativos mesmo sem greve. Mas seus hábitos os refreavam nesse sentido. Eles deixavam de tentar linhas de metrô diferentes ou de entrar e sair de estações diferentes. Só que, na correria do dia a dia, nem sempre temos tempo para novas experiências. Preferimos nos ater ao que já funciona adequadamente, por uma questão de facilidade.

A paralisação do metrô tornou impossível essa maneira “adequada” de fazer as coisas por um breve período. Isso é chamado de *descontinuidade do hábito* – um termo cunhado pelo pesquisador Bas Verplanken para descrever como nossos hábitos são perturbados por mudanças no contexto.² Quando os estímulos habituais desaparecem,

não podemos mais responder de modo automático. Temos que tomar decisões conscientes. Ficamos abertos a mudanças – às vezes até para adotar comportamentos mais favoráveis.

Este capítulo demonstra como essas descontinuidades em nossos hábitos podem, paradoxalmente, ser a melhor coisa para o desenvolvimento de nosso eu habitual. Podem romper nossos hábitos de “assim já está bom” e nos fazer buscar uma maneira nova, mais rápida e mais eficaz de fazer as coisas.



Não precisamos depender dos caprichos do trabalho organizado para vivenciar descontinuidades e renovações. Eventos marcantes da vida – começar num novo emprego, mudar de casa, casar-se, ter filhos – muitas vezes têm o mesmo efeito. Eles eliminam nossos estímulos habituais e a previsibilidade da vida. No Capítulo 10, vimos que, quando você quer tentar algo novo, a mudança do contexto é um bom ponto de partida. Sem os estímulos familiares para nos guiar, somos forçados a pensar e tomar novas decisões. Na prática, pode ser difícil remover certos estímulos, razão pela qual essas descontinuidades são tão valiosas. Elas abalam os alicerces, e por um momento todos os comportamentos – habituais ou não – ficam em suspenso, esperando que você os direcione.

As grandes mudanças da vida são momentos estressantes e cheios de incertezas. Mas também são oportunidades para nos reinventar e reestruturar nossa jornada. Ficamos livres para praticar novos comportamentos sem a interferência de estímulos estabelecidos e de respostas habituais. A descontinuidade nos obriga a pensar. Ao tomar novas decisões, agimos de novas maneiras – que podem até funcionar melhor para nós.

Nossas vidas já compreendem muitos, muitos hábitos. Alguns nós conhecemos, outros não; alguns já passaram do prazo de validade, mas continuam funcionando, muitas vezes fora da vista e da mente. Os grandes eventos da nossa vida são uma oportunidade de depurar e libertar nosso eu habitual para que possamos estabelecer conscientemente alguns hábitos novos e mais produtivos.

Talvez você tivesse o hábito de tomar um drinque e jantar toda sexta-

feira com colegas do trabalho. No começo era divertido, algo que despertava expectativa. Mas você notou que ultimamente a conversa gira em torno dos mesmos poucos assuntos. Você não aguenta mais ouvir as histórias da sua amiga sobre o filho ou as queixas habituais sobre o gerenciamento do escritório. Você até começou a pedir os mesmos pratos, porque já experimentou tudo do cardápio. O que começou como uma noite agradável para dar boas-vindas ao fim de semana agora parece um dever.

Ou talvez você adore contemplar o pôr do sol no lago perto da sua casa. Você decide que é uma maneira maravilhosa de encerrar seus dias. Então cria o hábito de ir ao deque todas as tardes para ver o espetáculo. Mas, com o passar do tempo, esse pôr do sol se tornou um pouco menos fascinante. Em algum momento, o hábito começa a parecer restritivo. Seu parceiro deixou de participar e você passou a pensar em outras coisas que poderia estar fazendo. Assistir ao pôr do sol se tornou uma obrigação. Até bons hábitos podem se transformar em rotina.

Pouco conhecido, o filósofo francês do século XIX Félix Ravaisson conseguiu definir esse conceito em termos concretos. Ele o chamou de *dupla lei do hábito*.³ Basicamente, isso significa o seguinte: a repetição fortalece nossa tendência a agir, mas também enfraquece nossa sensação desse ato. Em outras palavras, nós nos *habituamos*. É um processo enganosamente complexo, com o poder de drenar a força e o significado de nossas vidas. Tendemos a continuar fazendo as coisas muito tempo depois de elas já terem perdido o sentido. Podemos tirar proveito dessa dinâmica quando formamos novos hábitos no momento em que os antigos perdem suas arestas com a repetição. Mas é uma faca de dois gumes.

O hábito é uma das razões por que perdemos o interesse pelas coisas materiais que adquirimos (achando que aquilo finalmente nos faria felizes). Com certeza você gostou de se sentar no seu sofá novo no dia em que ele foi entregue. E quando o mostrou aos seus amigos durante uma visita. Mas e depois? Agora é provável que você nem o note mais. Apenas é um de seus hábitos noturnos. Literalmente faz parte do mobiliário da sua vida. Você se senta no sofá para assistir à TV ou navegar na internet.

O hábito também acomete os relacionamentos. Você cumprimenta seus colegas de trabalho todos os dias, pega seus filhos na escola e

pergunta como foi o dia deles, e talvez até mande uma mensagem de texto a seus parentes em datas específicas. Você estabelece *interdependências comportamentais* nas quais os outros são um estímulo para suas ações, e por sua vez você cria estímulos para as respostas deles. “Como foi seu fim de semana?”, “Ótimo, e o seu?”; ou “Como foi na escola?”, “Tudo bem, mãe”. Com o tempo, você começa a pensar cada vez menos nessas interações. Você as repete, como sempre.

Casamentos de muitos anos são marcados por essas interações estáveis. Como costumam fazer as mesmas coisas um com o outro, os cônjuges pensam menos no que estão fazendo. Acordam juntos, comem juntos e executam tarefas um para o outro sem pensar muito nelas. Não precisam perguntar o que o outro vai fazer, pois já sabem por experiência. Com o tempo, as emoções começam a esmaecer, à medida que se estabelece a dupla lei de Ravaisson.⁴ É provável que o casal perceba que não existe mais a paixão que marcou o início do relacionamento. À medida que as ações se tornam mais automatizadas, os casais têm menos necessidade de pensar, e as emoções diminuem.

O que foi lamentável, porém aceitável, no caso do seu sofá novo pode se tornar insustentável no seu casamento. Não é bom apenas se acostumar com a presença do parceiro.

Nos casamentos felizes, as discontinuidades podem despertar certa magia ao reintroduzir a intimidade romântica ofuscada pelo tempo. Uma breve separação física é uma discontinuidade temporária. Talvez uma viagem a trabalho ou para visitar seus pais. Pequenos conflitos ou discussões também podem representar discontinuidades, desde que não sejam insolúveis.⁵ Essas mudanças estimulam os parceiros a compartilhar seus sentimentos e agir de outra forma. Os cônjuges voltam a pensar em seu ente querido e no relacionamento. Isso, por sua vez, faz com que reflitam sobre a motivação básica da parceria – o que os levou a esse arranjo, em primeiro lugar. Para a maioria das pessoas, a causa de tudo é o amor. Acrescentando a essa experiência, os casais geralmente expressam mais carinho um pelo outro quando se reencontram ou fazem as pazes depois de um conflito – uma afeição vivenciada com mais intensidade por ser atípica. Casais que vivem um relacionamento feliz podem se beneficiar desse entendimento. Podemos criar pequenas discontinuidades com novos interesses (aulas de iatismo, um grupo de bridge ou um clube de leitura?) que nos estimulem a praticar coisas

diferentes na companhia de nosso parceiro, compartilhar sentimentos e intensificar a experiência de intimidade romântica. Discussões podem desencadear a mesma dinâmica, mas por que não evitar sentimentos ruins e fazer um curso de culinária juntos?

Em casamentos infelizes, no entanto, essas descontinuidades não surtem efeitos tão positivos. Casais infelizes costumam se envolver em ciclos destrutivos que se tornam automatizados e independem da intenção de cada um. Casais insatisfeitos no relacionamento podem reconhecer os padrões prejudiciais, mas se sentem impotentes para mudá-los. Essas pessoas também se acostumam com as emoções desse tipo de casamento e podem ficar imunes às aflições e ao sofrimento das interações tóxicas. Talvez você já tenha visto casais que reagem um ao outro com raiva e ressentimento, mas que pouco percebem as emoções subjacentes a essas interações. Com o passar do tempo, eles simplesmente se acostumaram. Uma descontinuidade como uma separação física, um pequeno conflito ou um novo interesse podem assumir múltiplos aspectos. Podem levá-los a abordar os padrões repetitivos da relação problemática ou a se separar de vez.

A descontinuidade de hábitos nos faz sair da rotina, expondo-nos à realidade subjacente de por que fazemos o que fazemos e por que vamos para onde vamos. A vida é uma experiência mais intensa quando não agimos no modo automático. Mas também é menos previsível. Nosso eu consciente agora está no comando enquanto pensamos, analisamos as opções e descobrimos a melhor forma de cumprir nossos objetivos vigentes. A descontinuidade elimina os velhos padrões e, ao nos obrigar a pensar, ressincroniza nossos hábitos com nossos planos e objetivos.



Há um conceito bastante difundido na economia chamado *destruição criativa*. Diz respeito aos inevitáveis momentos de estresse e fratura criados em uma economia de mercado. São momentos dolorosos, principalmente para aqueles que são diretamente afetados. Ações perdem valor. Trabalhadores são demitidos. Indústrias inteiras desaparecem. Mas, da perspectiva privilegiada de um observador, essa destruição também contém as sementes de um renascimento. Inovação pode parecer

um fracasso – pergunte a qualquer um no Vale do Silício. É o *éthos* daquele lugar.

Seu eu habitual é um resistente receptáculo desse tipo de destruição. Ao entender esse processo, você poderá controlar a taxa de destruição e de criação.

Quando você desenvolve o hábito de ir de carro para o trabalho, tudo fica bem automatizado. Você entra no carro e segue o trajeto de costume. Não é exigido mais nenhum esforço. Para pegar um ônibus, por exemplo, você precisa saber os horários, o preço da passagem, se convém ou não comprar um cartão e a que horas terá que acordar de manhã. Você não precisa tomar essas decisões ao seguir os estímulos habituais de quando está dirigindo.

Vamos considerar a maior descontinuidade de todas: mudar de casa. Um estudo comparou os hábitos de transporte de 69 funcionários de uma pequena universidade inglesa que haviam se mudado no ano anterior com os de 364 residentes estabelecidos.⁶ Os pesquisadores começaram avaliando a atitude de todos os participantes em relação ao meio ambiente e descobriram muitas diferenças – alguns eram bastante conscientes do ponto de vista ecológico, outros não se importavam muito. A cidade tinha boas opções de transporte para chegar à universidade, incluindo um bom sistema de ônibus, além de ciclovias e trilhas para caminhadas. Ninguém precisava ir de automóvel. No entanto, 60% dos residentes mais antigos iam de carro para o campus, o que incluía tanto os mais conscientes em relação ao meio ambiente quanto os que não se importavam.

Foi diferente com os moradores mais recentes – no bom sentido. Entre os que se disseram preocupados com o meio ambiente, somente 37% iam para o campus de carro. Esses recém-chegados eram mais propensos a pegar um ônibus, ir de bicicleta ou a pé. Como não tinham um hábito a seguir e foram levados a tomar novas decisões, seus valores ecológicos venceram. Entre os novos moradores que disseram *não* se preocupar com o meio ambiente, 73% iam trabalhar de carro. Na ausência de um hábito, eles também foram fiéis aos valores. Não pensaram em tentar outras formas de deslocamento, mais sustentáveis.

Quando em novos contextos, escolhemos comportamentos que se encaixam em nossos objetivos atuais. Como não é tão fácil repetir o que fizemos no passado, agora precisamos sincronizar mais conscientemente

nossas ações com nossos princípios. Outro aspecto a ser levado em conta é que a descontinuidade de ter se mudado fez as pessoas se assumirem e agirem de acordo com suas convicções declaradas. As descontinuidades podem nos transformar em versões mais genuínas e integradas de nós mesmos.

Embora possamos nos beneficiar dessas descontinuidades, a maioria das pessoas não as aceita bem nem sai em busca delas. Na melhor das hipóteses, você se sente ambivalente em relação a essas mudanças na vida. É natural, dada a natureza dupla da descontinuidade. Apesar de nos libertar para encontrar trajetos mais eficientes até o trabalho, reavivar o amor pelo nosso parceiro e nos levar a agir de acordo com nossos valores, as mudanças nos contextos cotidianos são perturbadoras. Podem nos deixar imobilizados, confusos e inseguros sobre como agir. Mas é possível tirar proveito da compreensão desses efeitos – como vendedores e fabricantes de produtos já perceberam.



Para a maioria de nós, ir ao supermercado semanalmente é um estudo de eficiência. Quando 275 compradores usaram dispositivos eletrônicos para rastrear seu percurso dentro de uma loja, cobriram em média apenas 37% do espaço total do estabelecimento.⁷ Ou seja, os consumidores se limitam aos corredores onde estão os produtos que desejam comprar e ignoram o resto. Fazer compras não deixa de ser uma tarefa, e queremos sair do mercado da maneira mais simples e rápida possível.

Mas a descontinuidade acontece quando os estabelecimentos trocam a localização dos produtos. Os pesquisadores avaliaram o que aconteceria quando trocassem o posicionamento das frutas com o dos legumes, dos assados com o dos cereais, das carnes com o das verduras.⁸ Agora os clientes precisavam parar e pensar no que queriam comprar e onde encontrar os produtos. Com as alterações no layout da loja, os consumidores seriam expostos a novos produtos, que não costumavam ver nem comprar. Não podiam mais seguir seus padrões automatizados. Os pesquisadores calcularam que os gastos não planejados aumentariam em cerca de 7% por comprador. Apesar dos layouts já bem ajustados de mercearias e mercados, uma alteração pode aumentar ainda mais as

vendas. No entanto, as mudanças no design da loja também podem irritar alguns compradores, principalmente os com mais de 50 anos, que perdem a paciência quando não encontram o que procuram.⁹ É um jogo delicado para varejistas que querem manter seus clientes.

Nossas compras também são influenciadas por mudanças no design da embalagem do produto. Uma embalagem radicalmente nova dificulta a identificação de um item que compramos regularmente. Em 2009, por exemplo, a Tropicana mudou a imagem da laranja com um canudinho do seu suco de laranja Pure Premium. A nova embalagem mostrava um copo de suco e um slogan em destaque: “100% laranja, puro e natural”. Surpreendentemente, os consumidores foram enfáticos ao se posicionarem contrários à mudança. Eles devem ter pensado: “O que significa ‘puro e natural’?”, “Será que isso tem o mesmo sabor do meu antigo suco de laranja?”, “Talvez eu deva experimentar outra marca”. As consequências para a Tropicana foram estimadas numa perda de 30 milhões de dólares de receita¹⁰ – tudo porque a marca resolveu alardear uma característica supostamente positiva de seu produto.

Embora na maioria das vezes as rupturas resultem num desequilíbrio do mercado, todos já se sentiram atraídos por um novo dispositivo que *precisava* ter. Afinal, vivemos na era do iPhone, e nosso ciclo de novidades gira regularmente em torno do lançamento de uma inovação tecnológica muito aguardada. Mas isso não corresponde à norma de como novos produtos entram na nossa vida. É difícil lançar novos produtos. As filas de clientes fiéis que a Apple consegue atrair com o lançamento de um novo dispositivo são a comprovação de um sucesso estrondoso – algo que vai contra a maneira usual como recebemos as novidades do mercado.

Novos produtos criam rupturas, pois precisamos mudar nosso comportamento para usá-los. Em 2001, o patinete Segway foi realmente um *produto novo*, enaltecido por investidores experientes como Jeff Bezos, da Amazon.¹¹ Steve Jobs previu que as cidades do futuro seriam redesenhadas para possibilitar seu uso generalizado. Em 2004, no entanto, apenas 10 mil unidades haviam sido vendidas, e ficou claro que o destino do Segway seria um pequeno nicho do mercado. Compare isso com a popularidade dos patinetes elétricos, um *novo e incrementado produto* que adaptou os patinetes infantis para uma versão adulta com motor. O valor da fábrica de scooters Bird saltou de 300 milhões de

dólares em março de 2018 para 1 bilhão em maio do mesmo ano, e finalmente para 2 bilhões até o fim de junho.¹² Outras empresas de transporte, como a Uber e a Lyft, introduziram seus próprios patinetes. É claro que essa diferença no sucesso poderia ser apenas uma questão de sincronia, dado que os patinetes elétricos chegaram 15 anos depois. Porém, as pesquisas indicam que os consumidores mostram certa resistência a comprar novos produtos, e que mesmo os que dizem que vão comprá-los nem sempre o fazem.¹³ Na verdade, não sabemos o que esses novos produtos vão fazer por nós, e essa incerteza nos faz pensar e repensar sobre as intenções de compra. O resultado é que agimos de maneira imprevisível.



Existe um lado mais sombrio da descontinuidade. Pesquisadores vêm percebendo que de alguma forma ela pode prejudicar bons hábitos básicos de cidadania. Em Montevideu, a população paga entre três a seis impostos por ano: relativos à casa onde moram, aos veículos, à rede de esgoto e como pessoa física. As cobranças são pagas pessoalmente nos quiosques de recolhimento de impostos locais. Não é um sistema eficiente. A média no pagamento dessas contas era de cerca de seis pagamentos atrasados, e somente 70% dos impostos municipais eram pagos em dia.

Em 2004, a prefeitura de Montevideu tentou algo novo para incentivar os cidadãos a pagarem os impostos em dia. Usando a loteria nacional do Uruguai, Montevideu passou a recompensar aqueles que pagaram seus impostos em dia no ano anterior com o prêmio de não pagar nada no ano corrente. Foi um experimento natural, que permitiu aos pesquisadores comparar, entre 2004 e 2014, 3.174 contribuintes premiados com a isenção com 3.189 contribuintes que não gozaram desse benefício.¹⁴

Ter isenção nos impostos durante um ano deveria ser uma recompensa suficiente para que todos continuassem pagando pontualmente no futuro, por uma questão de gratidão ou responsabilidade cívica. Mas não foi assim que aconteceu. Na verdade, os que ganharam a isenção se mostraram *menos* propensos a pagar os

impostos nos anos seguintes! Aparentemente, a interrupção do pagamento fez esses cidadãos pensarem em seus impostos – e em como evitá-los. Eles acharam difícil recomeçar a pagar os impostos depois de um ano de folga. Precisavam lembrar para onde ir, quanto pagar e quando os pagamentos deviam ser feitos. O resultado não foi expressivo: os prêmios resultaram numa redução de 4% nos futuros pagamentos de impostos. Mas isso afetou os cidadãos que geravam mais receita – os contribuintes que pagavam em dia. Demonstrando que a ruptura no comportamento era fundamental, os ganhadores da isenção que mantinham os pagamentos em débito automático não foram afetados pelas isenções fiscais. Como eles já faziam assim antes de terem ganhado a isenção anual, os bancos simplesmente retomaram os pagamentos quando as férias fiscais terminaram. A redução tampouco foi evidente no imposto sobre veículos, pois mesmo os cidadãos agraciados precisavam continuar pagando uma taxa mínima.

Ao que parece, os cidadãos desenvolvem hábitos de interação com a burocracia governamental que resultam em efeitos importantes. “Para os formuladores de políticas”, alertou um dos pesquisadores, “a falta de atenção aos hábitos pode levar a consequências perversas.”¹⁵

Quando ficou sabendo dos resultados do estudo, Montevideu trocou as férias fiscais por um desconto para quem pagasse em dia. Felizmente, os efeitos da descontinuidade dos anos anteriores sobre os ganhadores da isenção se dissiparam com o passar do tempo. Dois anos depois, os bons cidadãos contribuintes voltaram a pagar regularmente.

Os desafios da descontinuidade para a boa cidadania também se manifestam nas eleições norte-americanas, cujo voto não é obrigatório. O mau tempo desencoraja a votação. As pessoas olham pela janela e resolvem ficar em casa. Municípios rurais e mais pobres são especialmente afetados. Em áreas não urbanas, os eleitores precisam percorrer trajetos mais longos, e os cidadãos menos ricos nem sempre têm acesso a transporte para não se molhar.

Podemos comparar a participação da população durante as eleições presidenciais em municípios onde choveu com municípios mais ensolarados. Segundo análises realizadas entre 1952 e 2012, até mesmo 1 milímetro de chuva reduziu a votação em 0,05%.¹⁶ E essa interrupção afetou a votação posterior. Os eleitores que ficaram em casa por causa da chuva no dia de eleição tenderam a não votar na eleição seguinte.

Essa é a natureza dupla da descontinuidade do hábito. A ruptura dos estímulos do contexto cotidiano pode ser benéfica, libertando-nos para agir de forma mais autêntica. No entanto, também pode ser prejudicial, causando estragos em nossos hábitos de cidadania, transformando contribuintes em sonegadores e aumentando o número de abstenções. Há ganhos e perdas a serem obtidos quando os eventos da vida removem os estímulos fundamentais que controlam a automatização do dia a dia. Essa duplicidade de efeitos reflete um fato básico sobre os hábitos: eles não têm uma natureza essencialmente boa ou ruim. Assim como nossos hábitos variam de benéficos a prejudiciais, o mesmo acontece com a ruptura desses hábitos, com polaridades invertidas. A descontinuidade, porém, não se aplica apenas a seu eu habitual. Há também o papel desempenhado pelo controle executivo e pelo seu eu mais planejador.



Grandes mudanças na vida em geral nos pegam de surpresa. Mas nós temos certo controle, pelo menos em como reagir à mudança. Quando entendemos como a descontinuidade funciona, podemos usar essas mesmas dinâmicas de forma seletiva, protegendo nossos valores e hábitos benéficos e mudando hábitos indesejáveis.

A proteção ocorre de múltiplas formas, como sugerido por uma pesquisa feita com estudantes transferidos de outras faculdades para a Universidade A&M do Texas.¹⁷ Leona Tam, Melissa Witt e eu contatamos os alunos transferidos um mês antes e um mês após a mudança, a fim de avaliar o destino de seus hábitos cotidianos, incluindo praticar exercícios e assistir à TV. Alguns tinham fortes hábitos de fazer essas coisas quando os entrevistamos antes da mudança. Dois meses depois, a maioria relatou que, com a descontinuidade da mudança, deixaram de praticar exercícios regularmente ou de assistir à TV. Mas nem todos perderam seus hábitos. Para alguns, o contexto específico em que faziam exercícios ou assistiam à TV continuou o mesmo nos dois locais. Os habituados à atividade física podem ter continuado a se exercitar numa academia ou a correr numa pista. Os habituados à TV podem ter continuado a assistir a seus programas na televisão do quarto. Quando os estímulos permaneceram estáveis, o mesmo aconteceu com

os hábitos. Apesar de não sabermos se os alunos selecionaram intencionalmente novos contextos para serem iguais aos antigos ou se por acaso toparam com circunstâncias semelhantes, o resultado foi claro: com estímulos estáveis, os hábitos se mantiveram protegidos.

Nem todos os hábitos merecem ser preservados. A prática de exercícios é um dos que a maioria de nós deseja manter, mas raramente assistir à TV é benéfico para os estudantes. O resultado foi o mesmo nos dois casos: a mudança nos contextos de desempenho prejudicou os hábitos, e a estabilidade os preservou, independentemente de ser um hábito saudável ou uma perda de tempo. Você já deve conhecer essa história: o mecanismo do hábito não discrimina entre ações benéficas e prejudiciais.

Os alunos transferidos revelaram outra maneira de proteger os hábitos – uma forma conhecida pelo controle executivo: mantendo-se conscientemente fiel às intenções. Mesmo sem os estímulos familiares da antiga faculdade, os estudantes ainda podiam decidir se exercitar ou assistir à TV. Em novos contextos de desempenho, alguns deles colocaram em prática suas intenções. Voltaram a levantar pesos, formando potencialmente um novo hábito na nova casa.

Ao entender esses estímulos, podemos manter hábitos valiosos mesmo quando ocorrem grandes perturbações na nossa vida. Mas às vezes desejamos mudar. Podemos provocar perturbações para nós mesmos alterando os contextos. E nós fazemos isso! Cerca de 11% dos americanos se mudam por ano,¹⁸ o que significa que a maioria mora em um lugar por aproximadamente 11 anos.¹⁹ Mudamos de emprego com ainda mais frequência, em média a cada quatro anos.²⁰ Qualquer mudança tão importante fornece uma janela de oportunidade para desfazer maus hábitos e disponibilizar a luz e o ar necessários àqueles que se tornaram obsoletos. Quando queremos mudar, a descontinuidade é uma aliada. Podemos querer parar de fumar, sair do emprego e começar uma nova carreira ou interromper relacionamentos abusivos. É aqui que podemos tirar proveito de uma ruptura. Como resultado da nova capacidade de preservar e proteger bons hábitos em tempos difíceis, também podemos usá-los para romper e destruir hábitos antigos e indesejados.

Você se lembra de uma época em que foi capaz de mudar sua vida de maneira súbita e radical? Como você conseguiu? Foi a partir de

resolução e determinação ou foi ajudado por uma mudança de contexto?

Houve algum momento em que você deixou de fazer uma transformação muito necessária na sua vida? Você perdeu a coragem ou achou muito difícil e complicado mudar todas as coisas que precisavam ser mudadas?

Foi o que pesquisadores perguntaram a 119 adultos da Harvard Extension School.²¹ Os participantes descreveram muitas mudanças diferentes, inclusive em suas carreiras, na formação educacional, nos relacionamentos e na saúde.

Quando as pessoas contaram histórias de mudanças bem-sucedidas na vida, mais de um terço mencionou mudanças de contexto: 36% das histórias envolveram se mudar de casa, mesmo que só por alguns meses. Uma delas, ao explicar o momento em que uma tentativa de parar de fumar foi bem-sucedida, falou: “Achei que seria mais fácil parar de fumar num novo ambiente, sem os estímulos e as associações habituais.” Outra pessoa afirmou: “Eu detestava a faculdade de direito. Fiquei fisicamente doente durante boa parte do primeiro semestre – tudo, acredito, relacionado ao estresse. Também me senti deprimido. Fiz poucos amigos na faculdade, um ambiente competitivo e frio demais para manter uma verdadeira amizade.” Outros 13% relataram ter efetuado outras mudanças nos contextos da vida, como arranjar um novo grupo de amigos ou um novo emprego.

As histórias de mudanças malsucedidas eram muito diferentes. Apenas 13% se referiram a ter se mudado para outro lugar, e ninguém mencionou ter alterado o ambiente imediato. Basicamente, os participantes forneceram razões pelas quais não conseguiram alterar suas situações. Como disse um deles: “Sair do meu emprego, com a economia como está, parece muito arriscado, pois tenho um contrato de aluguel e contas a pagar.” Segundo outro: “Foi mais fácil continuar no emprego antigo do que talvez ser recusado em outros, além da confusão e da dificuldade de decidir sobre uma área.” Histórias de mudanças fracassadas geralmente envolvem se sentir preso ao ambiente vigente. Um total de 64% dos que não conseguiram mudar se referiram a circunstâncias externas que tornaram a mudança impossível.

Essas narrativas pessoais de mudança e de impossibilidade de mudar fornecem uma percepção impressionante do poder dos contextos. Pessoas bem-sucedidas em mudar de comportamento aproveitavam a

oportunidade da descontinuidade de hábitos. Mudaram de contexto indo embora no verão, saindo do emprego ou se mudando. Ao eliminar os estímulos, elas se deram a liberdade de tomar novas decisões.

Porém, narrativas pessoais como essas dependem do que as pessoas se lembram, e as lembranças estão sujeitas à criação de mitos pessoais. Todos tendemos a organizar nossas histórias de vida em narrativas mais inteligíveis do que realmente foram. Para um pesquisador, dados objetivos são mais confiáveis. Felizmente, há um domínio em que isso é possível – em que existem dados concretos sobre os benefícios e os desafios das mudanças dos estímulos e de contexto.

As grandes ligas de beisebol adoram estatísticas. Por esse motivo, o esporte é um laboratório útil para medir os efeitos de uma ruptura de hábitos devida a uma ocorrência comum – jogadores que mudam de time. Uma mudança na equipe rompe toda uma série de estímulos habituais que envolvem companheiros de time, os campos onde jogam, treinadores, proprietários, fãs e residências.

Para verificar se trocar de time também altera o desempenho dos jogadores, os pesquisadores analisaram os registros de 422 jogadores da liga principal entre 2004 e 2015 que tiveram um mau desempenho em várias temporadas antes de mudar de time.²² Eram grandes atletas que precisavam de uma mudança.

Antes e depois da mudança, os pesquisadores avaliaram a média de rebatidas, a capacidade dos jogadores de chegar à base e o poder ofensivo geral em relação a outros jogadores. Aqueles com desempenho em declínio que trocaram de equipe tiveram melhorias significativas nos três indicadores. Por exemplo, as médias de rebatidas aumentaram em dois anos, passando de 0,242 para 0,257. (Para citar um exemplo, Mike Trout, um dos jogadores de beisebol mais bem pagos, com um salário de 34 milhões de dólares, rebate em média 0,312.) Por outro lado, um grupo de 922 jogadores com registros semelhantes de declínio que continuaram em suas equipes mostrou uma melhora bem menor.

Para alguns desses jogadores, a mudança ocorreu por decisão própria. Eram donos dos passes e optaram por seguir em frente. Outros foram vendidos. A descontinuidade dos hábitos funcionou independentemente do motivo da mudança. Os novos estímulos foram seguidos por um aumento do desempenho.

Mais uma vez, houve simetria na ruptura, afetando bons e maus

hábitos. Em uma segunda parte do estudo, os pesquisadores acompanharam 290 jogadores da liga principal com desempenho estável ou aprimorado durante a temporada. Para esses homens, mudar de equipe não ajudou. Aliás, levou a uma queda na média de rebatidas e nas outras métricas ofensivas.²³ Por exemplo, ao longo de dois anos as médias caíram de 0,276 para 0,263. Comparativamente, essa redução foi muito maior do que a observada em um grupo de 1.103 jogadores com registros anteriores semelhantes e que continuaram em suas equipes. Mais uma vez, não fazia diferença se os jogadores que trocaram de time por decisão própria eram donos de seu passe ou foram negociados. O bom desempenho foi interrompido pela mudança de contexto. Os jogadores pioraram. Na verdade, a grama não ficou mais verde para eles. Para jogadores já bem-sucedidos, a mudança de cenário foi prejudicial.

A libertação dos limites de contextos improdutivos reverteu falhas baseadas em hábitos de jogadores profissionais, que são indivíduos altamente treinados e focados no desempenho. Faz sentido que eles pudessem se beneficiar de um novo ambiente de equipe. Mas a descontinuidade do hábito também pode devastar sucessos baseados no hábito. Até atletas profissionais são suscetíveis a isso. Atletas com desempenho em alta que ingressaram num novo time tiveram o rendimento prejudicado.

A lição que podemos tirar é que a descontinuidade do hábito é poderosa. Altera o equilíbrio dos hábitos e a tomada de decisão na nossa vida. A ruptura nos faz pensar. Isso pode tornar a vida mais interessante e nos permitir agir de maneiras que refletem mais nossos valores e interesses. Contudo, também pode colocar em risco hábitos benéficos. Claro, romper um hábito é apenas o primeiro passo para a mudança. Abre o caminho e deixa velhos hábitos para trás. Quão bem usamos essa oportunidade depende do que faremos a seguir. Ao entender as descontinuidades, você será capaz de: (1) proteger seus bons hábitos para que possam mudar ao sabor do vento e (2) usar essas rupturas para atacar seus maus hábitos nos pontos mais vulneráveis.

As descontinuidades abordadas neste capítulo não costumam ser desejáveis. Perder o emprego ou se mudar pode ser um enorme desafio à estabilidade. Ao abordar essas mudanças a partir da perspectiva do hábito, podemos ver também que são excelentes oportunidades para nos reformularmos, para nos tornarmos as pessoas que desejamos ser.

Ficamos mais flexíveis e podemos comandar melhor nosso eu habitual. A destruição de nosso *status quo* é muito real – a criação posterior fica inteiramente por sua conta.

Há mais um aspecto em tudo isso, que faz a balança das descontinuidades pender para o lado positivo. O sinal da internet na sua casa já caiu por alguns dias ou até algumas horas? Ou você aceitou o convite para ir à velha casa de praia do seu amigo e ao chegar lá, percebeu que o roteador wi-fi é de 1997 e tem o alcance de uma torradeira? Evitando os erros óbvios (*O wi-fi caiu? É melhor preparar outro martíni!*), de repente você percebe que esses preciosos momentos de um novo comportamento após uma ruptura podem ser o primeiro passo para um novo caminho. É uma chance de improvisar soluções que você deseja seguir no futuro.

Talvez você pegue aquele antigo exemplar de *Moby Dick* que alguém deixou no sofá muitos verões atrás. Começa a ler. Depois de algumas páginas, seu tédio desaparece. Você percebe, com alguma culpa, que há anos não lê um clássico. Você está no caminho de iniciar um novo hábito de leitura – o que poderia ter acontecido a qualquer momento, mas precisou de uma ruptura para que se desse conta de quanto gosta de ler um bom romance.

12

A ESPECIAL RESILIÊNCIA DO HÁBITO

“A tempestade é uma boa
oportunidade para o pinheiro ou
o cipreste mostrarem sua força.”

– HO CHI MINH

A vida é estressante. Parece nunca seguir de acordo com os planos. Não se desenrola como esperamos. Nossas preferências não se concretizam – a não ser quando parecem ocorrer aleatoriamente e por coincidências. O passar do tempo e a ordem dos acontecimentos não fluem por um caminho previsível.

Agora já temos ferramentas de diagnóstico para quantificar nossa experiência, e essas ferramentas sempre nos dizem que, sim, a vida é estressante. Em uma pesquisa recente, cerca de 25% dos americanos declararam viver sob um estresse extremo.¹ E a maioria de nós diz que se sente mais estressado do que o normal. As causas são previsíveis. Em 2017, mais de 60% dos americanos revelaram estar estressados com o futuro do país, problemas financeiros e dificuldades no trabalho. O Japão tem até uma palavra, *karoshi*, para o estresse extremo no local de trabalho que leva à morte. As pessoas vêm relatando mais sintomas de estresse do que nos anos anteriores, incluindo raiva, ansiedade e fadiga. Esse último aspecto não é apenas um estado de espírito: nosso corpo

reage ao estresse com uma série de hormônios, que incluem adrenalina e cortisol, os quais afetam nossos pensamentos, sentimentos e ações. O estresse degrada nosso eu executivo, ou os processos cognitivos superiores envolvidos quando fazemos planos, pensamos no futuro e agimos de maneira flexível para atingir nossos objetivos.² Nossa capacidade de tomar decisões é prejudicada.

Nos últimos anos, muita gente se conscientizou dos impactos causados pelo estresse na saúde. Os danos foram amplamente reconhecidos, mas raramente resolvidos. Claro, podemos frequentar retiros e adotar certas atitudes, mas que só funcionam sob certas condições e para certas pessoas. Muitos de nós não têm recursos para ir a um retiro de meditação em algum frondoso centro espiritual da Nova Inglaterra.

Não seria útil se todos portássemos as ferramentas para construir nosso próprio refúgio antiestresse, protegidos das pedras e flechas do caos do cotidiano? Não seria um ótimo lugar para resguardar os comportamentos que você deseja nos bons e nos maus dias – o tipo de comportamento capaz de alcançar metas de longo prazo?

Na verdade, você já tem isso. Os hábitos são esses portos seguros em tempos estressantes. Não são afetados pelo estresse como nosso eu mais consciente. Aliás, eles prosperam. Existe até um *aumento* no desempenho de hábitos quando o resto de nossa mente é fustigado pela vida.³ É uma característica especial, que torna os hábitos particularmente adequados para a pressão diária por agirmos da melhor maneira possível. É fácil imaginar como o aumento dos hábitos foi uma adaptação evolutiva nos ancestrais humanos (ver um urso, atirar uma lança).

Assim como as *descontinuidades* rompem os estímulos para o desempenho do hábito (Capítulo 11), o estresse prejudica nosso eu consciente, alterando o equilíbrio entre o hábito e o pensamento consciente. Ao que parece, cada sistema prospera sob condições ligeiramente distintas. Sob estresse, os hábitos permanecem ativos, apesar dos vacilos da consciência. Para os pesquisadores, esse padrão é um sinal intrigante da dissociação entre hábitos e deliberação. Para todos os outros, esse sistema de backup apresenta claros benefícios práticos. Tendo hábitos você nunca fica sem resposta, mesmo quando o estresse, a aflição ou o cansaço mental perturbam sua mente consciente.

Para estudar a interseção entre estresse e hábito, um grupo de

pesquisadores pediu a universitários que mergulhassem as mãos até o pulso em água gelada por três minutos ou pelo tempo que conseguissem aguentar.⁴ Foi fisicamente estressante, como se pode imaginar. Para adicionar um estresse social, os participantes foram filmados e assistidos por uma pessoa desconhecida em seu estado de desconforto. Para servir de comparação, um grupo de controle não foi submetido a nenhum desses estresses. Eles mergulharam as mãos em água morna e confortável.

Na etapa seguinte do estudo, todos praticaram uma tarefa no computador em que selecionavam certas figuras na tela apertando as teclas. Havia uma recompensa: quando escolhia a figura correta, o estudante tomava um pouco de suco de laranja ou um achocolatado por um canudinho ao alcance da boca. Um pouco incomum, mas exatamente o tipo de recompensa imediata que forma hábitos com facilidade. Quando escolhiam uma figura incorreta, os estudantes tomavam uma bebida menos agradável, um chá suave de hortelã, ou não recebiam nada. Com essa tarefa simples, todos aprenderam a escolher as figuras que traziam recompensas. O estresse anterior não atrapalhou o aprendizado de hábitos.

Depois de 50 escolhas, a tarefa mudou e as recompensas cessaram. Não importava mais a escolha que fizessem. Aqueles que não estavam estressados pegaram o jeito depois de cinco tentativas. Sim, de início eles agiram por hábito, mas, depois de algumas poucas opções sem recompensa, entenderam o que estava acontecendo e alteraram o comportamento. Começaram a pensar que talvez as recompensas recomeçassem se escolhessem outra figura. Então eles ficavam preparados para a próxima etapa. Pararam de responder por hábito e exploraram, escolhendo figuras diferentes na esperança de encontrar uma nova que resultasse em alguma recompensa. Em resumo, os participantes estavam se adaptando às novas condições e descobrindo como voltar a uma experiência gratificante. Mas os que se mostraram estressados apenas persistiram no velho hábito. Suas mentes conscientes continuaram focadas na experiência dolorosa e na agressão ao metabolismo. Não conseguiram ser flexíveis nem considerar alternativas.

O estresse do mundo real causa efeitos semelhantes. Em um estudo realizado com executivos do mundo corporativo que envolvia 174 decisões difíceis sobre aquisições, importantes lançamentos de produtos

ou reestruturação, aqueles que se sentiam mais ansiosos e ameaçados (com base em entrevistas com o cônjuge e relatórios da empresa) se mostraram menos propensos a assumir riscos estratégicos.⁵ No jargão do mundo dos negócios, os executivos ansiosos continuaram a *aproveitar* o que já funcionava, evitando *explorar* novos fatores de inovação e crescimento.⁶ Esse tipo de visão, de aproveitar em vez de explorar, pode deixar a empresa sem novos produtos e correndo o risco de ter o mesmo destino de empresas como a Blockbuster, a Polaroid ou a Compaq.

O estresse tem esses efeitos porque influencia quais partes do cérebro estão em atividade. Sob estresse, diminui a ativação neural nas regiões envolvidas na tomada de decisão e na busca de objetivos (córtex orbitofrontal, córtex pré-frontal medial, hipocampo).⁷ Mas a ativação aumenta nos sistemas neurais estriados, envolvidos na resposta ao hábito e em recompensas. Essa combinação nos leva ao modo automático. Nossos sistemas de tomada de decisão se restringem ao que funcionava no passado. Diante de um fator estressante, nossa mente lidará com isso se desligando ou fugindo do estresse. Ficamos preocupados em nos defender do fator estressante e prestamos menos atenção no que está acontecendo ao redor.

Infelizmente, no mundo moderno esses fatores estressantes costumam ser situações que exigem raciocínio rápido e pensamentos complexos. Com um membro da família no hospital, por exemplo, você precisa tomar decisões rapidamente. Ou talvez você tenha sido demitido há pouco tempo e precise encontrar logo outro emprego para pagar suas contas. Talvez seu estresse venha da infelicidade do parceiro ou de um relacionamento que possivelmente acabará. Isso exige cada vez mais da sua tomada de decisão consciente. A situação ameaçadora chama sua atenção, mantendo você focado em reproduzir ou reprimir a experiência e incapaz de pensar em outra saída.

Como no caso dos alunos do experimento, suas mãos estão na água gelada.⁸ Você precisa descobrir como lidar com experiências estressantes. Hábitos podem ajudar. Na etapa seguinte, depois de passar pelas 10 escolhas sem recompensa, os alunos voltaram a recebê-las ao escolher as figuras corretas. Os não submetidos ao estresse logo perceberam essa mudança e deixaram de explorar novas figuras, voltando ao hábito que haviam aprendido anteriormente. Sua

adaptabilidade os levou à estratégia certa outra vez, depois de um período de experimentação. Os estudantes estressados, no entanto, não abandonaram a estratégia vencedora anterior. Continuaram a repetir o hábito, que agora lhes dava uma recompensa.

Podemos enaltecer a imaginação e a iniciativa dos estudantes não estressados. Todos desejamos ter a presença de espírito para nos adaptarmos ao nosso ambiente e buscar novas estratégias. Mas não vivemos uma vida livre de estresse. Do ponto de vista do hábito, o ensinamento mais importante vem do outro grupo de estudantes. Apesar das várias rupturas, do estresse, das recompensas e das não recompensas, os hábitos preestabelecidos perseveraram. Não hesitaram quando a mente estava ocupada com o desconforto e o constrangimento. O hábito resistiu a todos os desafios.

Agora imagine uma situação análoga à da água gelada: as preocupações com sua saúde, os entraves no emprego, seus problemas conjugais. Em vez de escolher as figuras certas em algum laboratório, imagine que você estabeleceu exatamente o tipo de hábito saudável que mantém o funcionamento necessário para continuar tocando a vida enquanto lida com a complexidade de sua fonte de estresse. É o tipo de função difícil que seu segundo eu pode realizar em silêncio. Como vimos neste capítulo, essa função pode ser exercida mesmo quando os domínios mais conscientes de sua mente estão sob estresse. Isso é uma ótima notícia. Deve deixar você otimista em relação à próxima vez que passar por um período desafiador. Você saberá que seus hábitos e o que estabeleceu na direção de seus objetivos de longo prazo continuarão. Seus hábitos benéficos vão seguir em frente, ignorando o drama do cenário atual. O hábito se torna então mais do que o forte recurso que nos permite continuar atuando a despeito dos desafios que a vida nos apresenta. É a escolha desejável tanto para o eu habitual quanto para o eu consciente.



Alguns anos atrás, tive uma vizinha que era ciclista profissional. Ela era muito veloz. Costumávamos sair juntas de bicicleta em seus dias de descanso, quando ela mantinha o batimento cardíaco baixo. Comigo ela

saía com sua bicicleta de passeio, não com as que usava para treinar.

No início do passeio, mantínhamos um ritmo tranquilo, e era divertido. Contávamos histórias sobre nossas famílias. Isso durava mais ou menos uma hora. Quando começávamos a voltar para casa, ela sempre acelerava. Logo estava bem à minha frente e não conseguíamos mais conversar. Ela tinha voltado à sua velocidade de corrida. Quando perguntei por quê, minha vizinha explicou que na primeira parte do passeio ela tentava conscientemente andar mais devagar. Afinal, o dia de descanso era parte importante de seu treinamento. Mas à medida que o tempo passava, o esforço consciente de seguir meu ritmo se tornava excessivo. As pernas dela aceleravam automaticamente. Ela se sentia mentalmente cansada para acompanhar a minha velocidade. A ironia é que ela passava a se esforçar mais fisicamente, mas, por uma questão de hábito, parecia fácil para ela.

Quando estamos cansados e estressados, costumamos recair nos maus hábitos. Todos tivemos a experiência de agir dessa maneira. Se estamos atrasados para um compromisso, apertamos várias vezes o botão do elevador, como se isso nos ajudasse a chegar mais cedo. Se estamos andando depressa para ir a algum lugar, apertamos repetidamente o botão de pedestres do semáforo para atravessar a rua. Frustrados num engarrafamento, começamos a buzinar, apesar de sabermos que todos estão igualmente parados. Sob alguma ameaça, agimos por hábito, não importa se o comportamento nos beneficia, nos prejudica ou não surte efeito nenhum. O mecanismo do hábito não discrimina entre as respostas que podem ser benéficas na situação vigente e as que não são.

Em um teste de como o estresse e o cansaço exploram os bons e os maus hábitos, estudantes da faculdade de administração de empresas da UCLA relataram suas rotinas matinais.⁹ Durante sete semanas, os alunos informaram o que comiam no café da manhã e quais seções do jornal liam antes de ir para a aula. Duas dessas semanas foram especialmente desgastantes, pois os alunos estavam em período de provas.

As semanas das provas aumentaram a fidelidade aos hábitos. Estudantes com fortes hábitos de comer determinados alimentos saudáveis no café da manhã, como cereais quentes ou frios e barras de cereais, se mostraram mais propensos a seguir seus hábitos durante os exames. Aqueles com hábitos de comer alimentos não saudáveis, como doces, panquecas ou torradas, e de tomar café com açúcar fizeram o

mesmo. Os hábitos de leitura de jornal também foram explorados. Os estudantes com o hábito de ler o noticiário do jornal, como os acontecimentos no mundo, continuaram em geral lendo suas seções habituais durante as semanas de provas, assim como aqueles com o hábito de ler seções mais leves e menos noticiosas, como colunas de aconselhamento. Alunos sem fortes hábitos no café da manhã e na leitura do jornal não mostraram um aumento de suas tendências durante o período.

O aumento das leituras é surpreendente. Durante as semanas de provas, seria normal que os alunos estudassem mais e tivessem menos tempo para ler o jornal. No entanto, eles tendiam a ler *mais* do que o habitual. Isso faz sentido se você pensar sobre como o estresse afeta o hábito. Os estudantes foram menos capazes de tomar decisões conscientes sobre o que ler. Alunos que costumavam ler notícias sobre economia, por exemplo, eram menos propensos a se lembrar de ler reportagens específicas de interesse local. Como resultado, eles se desviavam com menos frequência de seus temas de leitura preferidos. Acordavam e liam a seção de economia, como sempre, provavelmente enquanto pensavam em estudar para as provas iminentes.

Evidências mais diretas do aumento do hábito vêm de um estudo em que os estudantes da Universidade Duke identificaram quatro comportamentos desejados que tentavam adotar para atingir uma meta importante e quatro comportamentos indesejados que tentavam evitar.¹⁰ Por exemplo, começar a fazer os trabalhos logo após o jantar era um comportamento desejado para tirar boas notas, enquanto jogar videogame era indesejável. Os alunos também avaliaram a força do hábito de cada comportamento, observando com que frequência os haviam praticado no passado no mesmo lugar. O estudo durou quatro dias. No fim de cada dia, os alunos informavam (sim/não) se haviam adotado cada um dos comportamentos citados.

Em dois dos dias do estudo, os recursos cognitivos dos alunos foram exauridos. Eles foram instruídos a usar a mão não dominante para desempenhar ações simples, como fazer ligações no celular, mover o mouse e abrir portas. Isso era mentalmente cansativo, pois tinham que inibir o impulso de usar a mão dominante e se lembrar de usar a outra. Para garantir que seguissem as instruções, os participantes assinaram um contrato e criaram lembretes para si mesmos.

Nos dois dias em que usaram a mão não dominante, eles desempenharam comportamentos mais habituais – tanto os desejados para atingir uma meta quanto os indesejados que interferiram – do que nos outros dois dias do experimento. Os estudantes cansados dos esforços contínuos para usar a mão não dominante foram atormentados por maus hábitos, mas também se beneficiaram dos bons. O cansaço mental, da mesma forma que o estresse, aumentou a força do hábito, refletindo a capacidade limitada do pensamento consciente e a resistência da automatização.



A resiliência do hábito parece algo muito bom, mas de certa forma é mais um impulso numa tendência antiga e infeliz, exacerbada pela proliferação de distrações dos tempos atuais. Basta um breve som do seu celular e você já está abrindo a mensagem para uma nova interação social.

Em termos de hábito, a distração traz à tona o eu habitual nos momentos em que faríamos isso se estivéssemos no comando de nós mesmos, em vez de permanecer em segundo plano. Ninguém está a salvo disso (porque quase ninguém é tão forte a ponto de dominar totalmente seus hábitos). Para a maioria das pessoas, a distração é um incômodo que nos pega por baixo. No entanto, algumas vivem a vida numa espécie de estado de desatenção, com suas decisões quase sempre prejudicadas pela distração. Existe até uma escala para medir essa tendência.¹¹ Você pode verificar sua pontuação em falta de atenção no site a seguir, em inglês: www.ocf.berkeley.edu/~jfkhlstrom/ConsciousnessWeb/Meditation/CFQ.htm. Se você responder “com muita frequência” a muitos dos itens, talvez seja o tipo de pessoa que está quase sempre pensando em algo diferente do que está fazendo.

Na nossa vida cotidiana, as distrações são apenas inconvenientes. Entramos no carro com a intenção de ir a uma loja, quando uma notificação do celular desvia nossa atenção, e de repente estamos dirigindo automaticamente em direção ao trabalho. Ou entramos numa sala para pegar alguma coisa, ouvimos no rádio uma música que

adoramos e sem pensar pegamos outra coisa. Quando as pessoas mantêm registros desse tipo de equívoco, eles ocorrem cerca de uma vez por dia.¹² Mas pessoas com alta pontuação em distração cometem muitos desses equívocos.

Hoje em dia, em algumas situações a distração pode se tornar algo mais grave. Durante uma consulta numa clínica ou hospital, é provável que seu médico esteja com um olho em você e outro no computador. A maioria das clínicas atualmente exige prontuários eletrônicos. Isso é bom, pois registra um histórico contínuo de cuidados com a saúde. Mas o preenchimento dos formulários chama a atenção do seu médico nos momentos em que você mais precisa dele.

A *distração médica* vai além de registros clínicos. Professores e estagiários de um prestigiado hospital-escola falaram sobre o uso do celular durante as rondas médicas.¹³ Dezenove por cento dos residentes e 12% dos membros da equipe de atendimento clínico admitiram ter perdido informações importantes sobre os pacientes por causa da distração dos smartphones.

Sob essas condições, uma cirurgia pode representar um risco real. Em uma pesquisa com médicos da equipe técnica de apoio, cerca de metade admitiu ter falado ao celular durante uma cirurgia cardíaca, quando deveria estar atenta às máquinas de monitoramento.¹⁴ Um número semelhante admitiu ter enviado mensagens de texto, apesar de 78% reconhecerem o perigo de usar o celular nessas situações.

Como se não bastasse, muita gente acaba sendo hospitalizada por conta das próprias distrações. As internações hospitalares de pedestres por lesões relacionadas a celulares triplicaram entre 2004 e 2010.¹⁵ Os registros de admissão contam histórias tristes: “Homem de 28 anos bateu em poste falando ao telefone e lacerou a sobrancelha”; “Jovem de 14 anos andando pela rua enquanto falava ao celular caiu de uma ponte a 1,8 a 2,5 metros de altura, atingindo uma vala com pedras e água, bateu de peito/ombro, contusão na parede torácica”; “Homem de 23 anos andando no meio da rua falando ao celular foi atropelado por um carro, contusão no quadril”.

A consciência distraída pela tecnologia nos deixa agindo por hábito. Muitas vezes esse hábito é tão simples e mecânico quanto *andar*. Isso funciona bem quando o caminho é plano e sem obstáculos. Mas, quando

o terreno muda e é necessária uma decisão consciente, existe o risco de um acidente grave ou de, no mínimo, passar vergonha.

Um estudo de 1984 analisou cartas de 67 pessoas alegando que haviam sido injustamente acusadas de furtos em lojas.¹⁶ Muitas argumentaram que puseram os artigos no bolso ou na bolsa inadvertidamente, sem intenção de roubar. Mais da metade atribuiu o incidente a distrações. É claro que não havia smartphones na época, mas várias disseram que tinham acabado de perder o filho na loja. Uma delas derrubou um display. Outra contou ter visto o ex-marido na loja com outra mulher. Tais eventos podem ter feito as pessoas responderem aos estímulos habituais sem pensar, saindo da loja sem levar o que compraram ou o troco; saindo de casa sem dinheiro ou cartão de crédito; pegando o carrinho de compras de outra pessoa; pegando um item que não era o desejado da prateleira; e talvez até fazer compras sem pagar. A distração está no cerne de tudo isso, e a resiliência do hábito está no cerne dos efeitos da distração.¹⁷

Na maioria dos casos, distração combinada com hábitos fortes funciona bem. Afinal, o normal é chegarmos em casa com nossas compras e bolsos intactos. Mas o hábito pode fazer apenas o que fez antes. Novas embalagens parecidas com as de outro produto podem motivar nossa compra, por isso acabamos voltando para casa com algo diferente do que queríamos. Ou perdemos oportunidades ao pegar automaticamente nossos itens costumeiros sem perceber que talvez outros produtos que preferimos estão à venda essa semana.

A distração on-line pode ser ainda mais problemática. Todos nós recebemos e-mails de *phishing*, por exemplo. Eles parecem legítimos, mas solicitam informações confidenciais ou inserem *malware* em nosso sistema quando clicamos num hiperlink aparentemente inofensivo.

Assunto: Por favor verificar sua conta

Prezado aluno,

Há uma questão técnica em relação à sua conta de e-mail da universidade que exige sua atenção. Por favor acesse o link abaixo para reconfigurar sua conta e resolver o problema nos próximos dois dias.

<http://mxni.nm/90SJjk>

Obrigado.

Em um estudo, alunos da Universidade de Buffalo receberam mensagens de *phishing* pessoais semelhantes a essa.¹⁸ Um total de 83% dos estudantes clicaram no link. Aqueles com hábitos mais fortes no uso de e-mail, que afirmaram usá-lo com frequência e de forma automática, tenderam a clicar mais no link. Alunos que reconheceram prestar pouca atenção nos e-mails e responder sem pensar muito se mostraram ainda mais suscetíveis. Quando nossa tomada de decisão está distraída, nossos hábitos de e-mail podem ser explorados por outros.

Os hábitos nas redes sociais também nos tornam vulneráveis. Uma turma de universitários recebeu mensagens de *phishing* em suas contas do Facebook.¹⁹ Primeiro, cada um recebeu um convite de “amizade”. Duas semanas depois, receberam um pedido da mesma conta solicitando informações pessoais sob o pretexto de uma oportunidade de fazer um estágio: “Se você está interessado num estágio e deseja obter mais informações, responda com seu número de identificação de aluno, nome de usuário de e-mail e data de nascimento nos próximos três dias.” Os usuários habituais do Facebook, definidos como os que usavam o site com frequência e na mesma hora do dia, foram os mais propensos a atender às duas solicitações, enviando informações pessoais para alguém que não conheciam. Esses mesmos alunos contaram que estavam preocupados com a privacidade no Facebook. Mas nem isso os impediu de compartilhar informações pessoais.

Nós confiamos nos hábitos da vida cotidiana porque vêm logo à cabeça, particularmente quando nossa mente consciente está ocupada ou desativada. Acontece que nossa capacidade de tomar decisões conscientes está longe de ser robusta. Deteriora sob estresse, diminui quando estamos mentalmente cansados e é perturbada pelas distrações das redes sociais e por nossa própria falta de atenção.

Nem sempre a consciência está à altura da tarefa.



Envelhecer traz desvantagens para todos nós. A acuidade mental, assim como a força física, diminui com o avanço da idade. Nosso cérebro mostra sinais dessa tendência inexorável, inclusive com um encolhimento físico real. Nossa capacidade de agir com flexibilidade é

afetada.

Um estudo comparou a capacidade de participantes mais jovens (média de 22 anos) com mais velhos (média de 69 anos) de encontrar um caminho num ambiente de realidade virtual.²⁰ Todos foram instruídos a seguir o mais curto possível. Os participantes praticaram a rota de certa maneira até conseguirem segui-la prontamente. Em seguida, foram abertos alguns atalhos. Os participantes mais jovens encontraram esses atalhos em 90% das vezes em que estavam disponíveis; os mais velhos, apenas em cerca de 20% das vezes. Ao que parece, os participantes mais velhos foram menos flexíveis em seus pensamentos. Não tiveram a capacidade de reconhecer logo que o atalho os levaria ao destino mais rapidamente. Mostraram-se relutantes em tomar uma decisão em tempo real.

O declínio da acuidade mental é parte natural do envelhecimento. Às vezes nos deixa confusos. Em outras ocasiões, reagimos mais devagar. Os hábitos são uma boa opção para pessoas mais velhas. Eles nos aliviam de ter que pensar sobre como fazer as coisas e nos permitem agir automaticamente, como sempre fazemos. Onde estão meus chinelos? Embaixo da cama. Onde está a chave? No porta-chaves perto da porta. Onde estão meus óculos? No estojo em cima da mesa, onde sempre estiveram nos últimos 15 anos. Para um cérebro que está envelhecendo, padrões habituais possibilitam uma vida prática eficiente, apesar da diminuição da memória e da capacidade de tomar decisões.

A resiliência dos hábitos ilustra um ponto importante sobre a natureza dos hábitos em geral: nem sempre são a opção mais eficaz em determinada situação, principalmente quando é complexa e requer pensamento crítico. Os hábitos são uma solução a longo prazo, e confiamos na perspectiva de que seus resultados, acumulados ao longo do tempo, contribuam para algo com que, de outra forma, não teríamos conseguido nos comprometer. Hábitos são o que fazemos para realizar alguma coisa – pois isso não aconteceria de outra forma. No presente, no entanto, e a qualquer momento, um hábito pode ser um empecilho para o desempenho.

O que podemos aprender com as demonstrações de resiliência deste capítulo é que não precisamos nos desesperar quando nos sentimos esgotados pela vida, quando não conseguimos tomar as melhores decisões. Podemos confiar que partes de nós continuarão trabalhando em

nossos problemas e soluções de longo prazo. Da mesma forma, a resiliência dos hábitos significa que temos uma nova maneira de pensar sobre as distrações. Distrações não são um teste para nossa capacidade cognitiva. Não são uma prova de que somos todos tão avoados quanto moscas. As distrações são uma oportunidade para a manifestação de hábitos resilientes, que poderíamos optar por desgastar um pouco se tivéssemos a capacidade de pensar melhor a respeito.

Os hábitos não são flexíveis ou criativos, mas por fim nos conduzem a nosso destino. Com a capacidade de tomar decisões afetada pelo estresse, pela exaustão, pelas distrações ou pela falta de capacidade, o equilíbrio pende na direção dos hábitos. Mais uma razão para desenvolver bons hábitos, de modo que nossas escolhas habituais sejam a opção certa.

CONTEXTOS DO VÍCIO

“Parar de fumar é fácil, eu já
fiz isso centenas de vezes.”

– ATRIBUÍDO A MARK TWAIN

Por definição, maus hábitos são coisas que não gostaríamos de fazer. Só que nem todos os maus hábitos são iguais. Roer as unhas é um hábito chato e constrangedor. Fumar é um hábito bem pior para nossa saúde. Disfunções pelo uso de substâncias se assemelham a hábitos fora de controle. O vício ameaça a saúde dos indivíduos envolvidos e dos que convivem com eles. Em última análise, seus efeitos prejudiciais afetam toda a sociedade. Por razões óbvias, a maioria das pesquisas sobre vício aborda essas formas mais graves de comportamento mal adaptado.

O Instituto Nacional sobre Abuso de Drogas, nos Estados Unidos, define o vício como uma disfunção cerebral envolvendo a procura e o uso compulsivos de drogas.¹ Os principais avanços da ciência nas últimas décadas demonstraram que, ao usarmos drogas viciantes, mudamos a forma como nosso cérebro funciona, alterando estruturas neurais básicas.

As substâncias mais usadas para alimentar nossos vícios são maldosamente eficazes. Elas vão direto à fonte do nosso funcionamento mental. Os psicostimulantes sequestram a transmissão neural da dopamina, ao passo que os efeitos gratificantes de outras drogas podem envolver diferentes adaptações neurais (como nos sistemas transmissores

e receptores).² Como em qualquer abuso de substâncias, nosso cérebro recebe um choque que gera ondas de alterações neurais, voltando nossa atenção para a droga, provocando sentimentos iniciais de prazer e motivando o uso contínuo.³ Começamos a ansiar pela substância viciante e precisamos de doses cada vez maiores para sentir o mesmo efeito. Nosso julgamento e capacidade de tomar decisões ficam prejudicados. Achamos difícil resistir à droga, apesar de não gostarmos mais dela nem de seu efeito a longo prazo.⁴ O abuso de drogas se assemelha a um mau hábito, pois não depende de nosso desejo consciente.⁵ Podemos ter a intenção de parar, mas continuamos a usá-las.

Contudo, uma maneira significativa pela qual os vícios e os hábitos diferem está no comprometimento que exigem do nosso eu consciente. Como já vimos, um verdadeiro hábito se torna conhecido pela maneira como nosso comprometimento mental com sua execução persistente diminui com o tempo. Quando um hábito se instala, podemos mais ou menos esquecer que ele existe. Quando um vício se instala, toma conta da nossa vida. Um período maior do nosso estado de vigília é dedicado a essa dependência. O eu executivo e atuante fica cada vez mais comprometido com a manutenção desse comportamento. Parte desse comportamento atuante pode se tornar bem criativo, apesar de deletério. Existem fóruns on-line dedicados a compartilhar e compilar informações para o fumante inveterado que precisa viajar de avião: quais terminais oferecem espaço para fumantes, quais aeroportos dispõem de áreas reservadas antes e depois de passar pela segurança. É uma comunidade inteira criada para tomar as melhores decisões... pela saúde do vício.

Os aspectos do vício que se assemelham aos hábitos podem nos dar pistas valiosas sobre suas causas e possíveis medidas preventivas. Essa afirmação não pretende substituir ou refutar quaisquer concepções atuais sobre a dependência. Trata-se claramente de uma questão complexa e multifacetada, que requer contribuições de diversas áreas. O vício comanda inúmeros sistemas de aprendizado do cérebro. É neurológico, mas também está relacionado às nossas circunstâncias sociais. Está ligado a traços de personalidade, como a impulsividade. E é até parcialmente hereditário. Nada disso é novidade. O que ainda não foi estudado o suficiente é sua relação com o hábito.

Muitas pessoas estão expostas ao abuso de substâncias. Em 2016,

12% dos adultos nos Estados Unidos tinham o hábito de tomar bebidas alcoólicas, 11% tinham usado drogas ilícitas no mês anterior e mais de 1% sofria de disfunções motivadas por analgésicos, comumente envolvendo algum opioide receitado pelo médico. O abuso do álcool é ainda mais problemático na Europa, com mais de um quinto dos adultos bebendo pelo menos uma vez por semana.⁶ Isso equivale a milhões de pessoas.

Além disso, em termos epidemiológicos, o vício é diferente da gripe, por exemplo, pois não é um problema agudo e de curto prazo. O Instituto Nacional sobre Abuso de Drogas americano compara o vício com doenças crônicas, incluindo asma, diabetes e hipertensão. Com um tratamento, essas doenças podem melhorar por um tempo, mas a recaída é comum.

A situação do vício é bem diferente. Apenas cerca de 11% das pessoas que sofrem de algum distúrbio pelo uso de substâncias num determinado ano recebem tratamento nesse período.⁷ Do resto, só 5% acham que precisam de tratamento. O motivo mais comum apresentado para não procurar ajuda é não estar pronto para interromper o uso da substância. Com o tratamento, os usuários teriam que desistir de um desejo em troca de um esforço árduo e do sofrimento causado pela abstinência.

Para os que passam por clínicas de reabilitação, a recaída é comum. Mesmo com tratamentos de ponta, terapia psicossocial e medicação, entre 40% e 60% dos usuários voltam a usar drogas.⁸ Você pode se perguntar sobre os programas dos 12 passos, que contam com muitos defensores. Mas, ao que parece, eles não apresentam resultados melhores que os dos tratamentos padrão.⁹ Só ajudam algumas pessoas por certo período.

Está claro que nossas atuais abordagens ao tratamento do abuso de drogas não têm funcionado tão bem.¹⁰ Será que existem outras abordagens para o tratamento do vício?



A Guerra do Vietnã foi, entre muitas coisas, um espantoso experimento natural sobre o vício em drogas. Os soldados podiam ser convocados aos

18 anos, o que significa que foram para a guerra antes de poderem beber legalmente nos Estados Unidos. Por essa razão, muitos desses jovens soldados não tinham desenvolvido nenhuma relação com intoxicantes antes de irem ao Vietnã. Nos termos do Capítulo 10, a mobilização desses jovens foi uma grande descontinuidade. Um dos aspectos dessa descontinuidade foi que de repente eles se viram em meio a uma generosa oferta de heroína e outras drogas. A heroína em especial era tão barata e pura que os soldados podiam misturar com tabaco, fumar e curtir um barato. Muitos faziam isso.

Em 1971, anos depois da declaração de guerra, dois senadores foram ao Vietnã em missão de assessoramento e voltaram informando que cerca de 15% dos soldados estavam viciados. Em maio de 1971, a matéria de primeira página do *The New York Times*, intitulada “Epidemia de vício em heroína em soldados no Vietnã”, afirmava que “dezenas de milhares de soldados estão voltando [aos Estados Unidos] como bombas-relógio ambulantes”.¹¹ O tratamento escolhido pelo Exército foi a punição, com uma potencial dispensa desonrosa ou prisão.

O alto nível de uso de drogas foi chocante. A reportagem encontrou seu público. A oposição à guerra já vinha ganhando força, e as pessoas se sentiram irritadas com os militares e seus comandados. Muitas começaram a protestar ativamente. O desapontamento com os rumos da guerra e as incertezas quanto a seu objetivo começaram a se misturar e fincar raízes em alguns setores na forma de um sentimento geral antimilitar. As notícias sobre o vício se somaram ao estigma que os soldados encontravam ao retornar. O público se irritou com a perspectiva de soldados drogados sobrecarregarem os programas de tratamento contra drogas, não conseguirem manter seus empregos, com o aumento da criminalidade e dos gastos em benefícios sociais. Os sentimentos em relação à dependência de drogas foram de temor e aversão.

Em resposta à ameaça de uma crise por causa das drogas, em 1971 o presidente Nixon criou o Gabinete de Ação Especial para Prevenção ao Abuso de Drogas. Os céticos consideraram a medida uma tentativa de culpar os soldados viciados pelo fracasso da guerra. Outros viram como um reconhecimento progressivo do poder da reabilitação; outros como uma tentativa de desviar a atenção do fracasso de Nixon em obter uma paz com honra.¹² Mesmo assim, Nixon agiu.

O dr. Jerome Jaffe foi designado como o primeiro czar das drogas do

país. Imediatamente implantou exames de urina para todos os veteranos que voltavam, a fim de determinar a extensão do problema. Antes de embarcarem de volta, eles precisavam se submeter a exames. Se o resultado fosse positivo, eram enviados a uma clínica de desintoxicação por uma ou duas semanas antes de voltarem para casa.

Jaffe também resolveu investigar o que acontecia quando os veteranos voltavam. Indicou a dra. Lee N. Robins para liderar o projeto de pesquisa. Ela já era famosa por ter sido uma das primeiras professoras de psiquiatria na prestigiada faculdade de medicina da Universidade de Washington, em St. Louis.

Lee acompanhou 470 soldados que voltaram aos Estados Unidos no mês de setembro de 1971.¹³ Mais de 85% relataram fácil acesso à heroína no Vietnã. Já 45% haviam experimentado narcóticos. Enquanto estiveram lá, 20% afirmaram que se sentiam dependentes de drogas ou viciados. Cerca de 11% testaram positivo para narcóticos ao sair do país. Há boas razões para acreditar que eram dependentes. Esses soldados continuaram a usar as substâncias até a partida, apesar dos muitos avisos e das consequências inevitáveis de uma ou duas semanas de atraso para a desintoxicação e novos testes.

Como me contou um veterano do Vietnã:¹⁴ “Eu usava maconha regularmente. Alguns caras se viciaram em heroína. A maioria usava drogas. Era tão fácil.” Ele explicou: “Quando estava lá, você estava lutando. Tinha uma missão a cumprir e fazia todo o possível para sobreviver à tarefa: trazer os soldados para casa depois da incursão. Eu pilotava uma lancha, e uma de nossas principais funções era fazer inserções de tropas em certas áreas, como fozes de rios e coisas assim, desembarcar os soldados e tirá-los de lá. Eu não podia falhar... Então tinha que fazer todo o possível para levá-los para casa. Você toma essas coisas para ficar alerta. A maconha vinha depois, para relaxar.”

Para acompanhar a reabilitação dos soldados viciados, Lee Robins estudou outro grupo de 469 homens que haviam testado positivo para opioides quando voltaram aos Estados Unidos.¹⁵ Seis a oito meses depois de seu retorno, todos foram entrevistados pessoalmente e submetidos a um exame de urina. Lee foi perspicaz, e esse acompanhamento explica por que sua pesquisa fez história. É algo que às vezes é subestimado, especialmente considerando o modelo popular que vê na dependência de drogas uma doença. É um modelo cujos

contornos parecerão familiares, dado o assunto deste livro.

Apenas cerca de 5% dos soldados viciados em heroína ou ópio no Vietnã – como indicaram os exames positivos de urina antes de partirem – continuaram usando narcóticos no primeiro ano.¹⁶ E não foi por não conseguirem obter o produto. Cerca de metade dos soldados já dependente realmente voltou a usar heroína ou ópio nos Estados Unidos.¹⁷ Mas, ao contrário das terríveis previsões, a maioria não continuou sendo forte usuária quando voltou para casa. O tratamento não explicava essa notável recuperação. Somente cerca de 6% dos que testaram positivo na partida chegaram a receber tratamento.¹⁸

Os resultados surpreenderam as suposições iniciais de todos, além de se mostrarem altamente controversos. A dra. Robins foi muito criticada. Soldados e seus familiares se sentiram ofendidos com a evidência do vício. Especialistas em reabilitação se mostraram céticos porque a dependência se dissipou tão rapidamente sem uma intervenção profissional. Políticos dos dois lados do espectro afirmaram que as descobertas foram motivadas politicamente. O Departamento de Defesa aceitou alegremente a evidência de não terem condenado uma geração de jovens a uma vida arruinada pela heroína. Um repórter cético do *The New York Times* passou dois meses investigando a pesquisa antes de abandonar a reportagem, aparentemente por não constatar nenhum furo a ser publicado.

Segundo o czar das drogas, Jaffe: “Todos pensaram que de alguma forma [a dra. Robins] estava mentindo [a respeito das descobertas] ou que tinha feito algo errado ou que fora politicamente influenciada. Ela passou meses, senão anos, tentando defender a integridade do estudo.”¹⁹ Até mesmo a própria dra. Robins pareceu surpresa, observando: “Nossos resultados são diferentes do que esperávamos em vários aspectos.” Ela não gostou de sofrer ataques à sua integridade: “É desconfortável apresentar resultados que diferem tanto de experiências clínicas com o tratamento de dependentes.”²⁰ Em um artigo a respeito, publicado quase 20 anos depois, ela manteve suas conclusões: “A dependência foi rara e breve após o retorno.”²¹ Mas ficou claro que ainda sentia necessidade de defender sua pesquisa – “Ainda não encontrei nenhuma deficiência grave no estudo”²² – e de se defender – “Não me arrependo de nada.”²³

Suas descobertas deixaram de ser controversas. Mas no mundo

moderno, em que a dependência é considerada uma doença cerebral, elas costumam ser subestimadas em pesquisas e tratamentos.

A questão, todavia, permanece: como isso aconteceu? Por que as expectativas de todos quanto à dificuldade de reabilitação estavam tão erradas? Acredito que existe uma história não contada, que envolve o contexto.

A maioria dos soldados começou a usar drogas nas operações militares do Vietnã. Enquanto estavam lá, era fácil usar heroína e outras drogas. Mas quando os soldados voltaram para casa o contexto mudou. Não havia mais o estresse inerente de uma zona de guerra. Como um veterano me explicou: “A gente estava voltando de um lugar ruim para um lugar bom. Eu não precisei mais porque estava deixando o passado para trás.” Quando retornaram, havia poucos, se é que alguns, colegas soldados por perto usando heroína ou ópio. Mesmo a maneira de usar heroína era diferente. Nos Estados Unidos, a droga não era pura e normalmente precisava ser injetada. Com essas mudanças, nem mesmo a exposição causou uma volta à dependência. Em casa, a maioria dos soldados superou a dependência de drogas. Os veteranos retomaram suas vidas e saíram em busca de outras oportunidades que pudessem engajar jovens de 22 anos, como estudar, arranjar emprego e novos relacionamentos.

No entanto, há uma ressalva importante. A dependência de drogas é algo real. Para os 5% de soldados que continuaram a usar heroína, o vício foi tragicamente devastador. De resto, os resultados mostram o poder do contexto de influenciar o uso de narcóticos, supostamente um dos vícios mais ferozes.

Você pode dizer, bem, que a experiência desses soldados não nos diz muito sobre reabilitação. O que as pessoas passam durante uma guerra tem pouco a ver com nossa vida normal. Mas essa é a questão. O contexto da Guerra do Vietnã foi o que motivou muitos soldados a usar drogas. Ao usá-las regularmente, eles deviam ter sucumbido ao poder da droga. Em vez disso, voltar para casa, para um ambiente diferente, foi uma restrição para 95% dos usuários. Quando o ambiente mudou e impôs um atrito significativo ao uso de drogas e forças motivadoras de ações alternativas, a maioria dos soldados parou com o uso das substâncias.

Da perspectiva do hábito, a volta dos soldados para casa foi uma

mudança significativa de contexto – um novo ambiente com forças restritivas que frearam o uso de heroína. As novas ações incentivadas em casa renderam recompensas significativas (um contracheque!), e os soldados adquiriram novos hábitos. Para eles, o abuso de drogas era algo do passado: um mau hábito que a descontinuidade rompeu.



Mais ou menos na época das pioneiras pesquisas sobre a Guerra do Vietnã, experimentos com animais sobre o mesmo tema também estavam revelando novas pistas. Por razões éticas óbvias, muitos estudos sobre o uso de drogas são conduzidos em ratos, não em seres humanos. Inúmeros desses trabalhos seguiram o modelo do vício como doença, identificando como o uso de drogas altera os processos e as estruturas neurais dos ratos. No entanto, alguns estudos também avaliaram como o contexto afeta o uso de drogas em animais e a reabilitação.

No que ficou conhecido como experimentos “Parque dos Ratos”, roedores que viviam em diferentes condições ingeriram opioides. Alguns ficaram alojados sozinhos em gaiolas. Outros foram mantidos no ambiente de uma colônia, composto por uma grande caixa aberta com várias caixinhas onde podiam se esconder e aninhar.²⁴ Durante o experimento, cada unidade habitacional tinha um recipiente com água com açúcar e outro com água açucarada e morfina.

O local onde os ratos estavam alojados teve um forte impacto no consumo. Os que viviam isolados consumiram mais morfina. Para espécies sociais como os ratos, viver sozinho é estressante. Além disso, como eles não tinham muito que fazer, havia poucas alternativas para impedir o uso da droga. Os animais que viviam na colônia consumiram menos. Ficar chapado com os narcóticos interferia nos comportamentos típicos dos ratos, como fazer ninhos, se acasalar e brigar. No parque, essas atividades competiam com o uso de drogas. O uso inicial é uma coisa (afinal, os ratos são criaturas curiosas), mas para o uso contínuo – que pode se assemelhar ao vício – o contexto foi extremamente influente. Embora os mais experientes em pesquisas possam questionar essa interpretação como manipulação experimental com muitas facetas, incluindo atividades estressantes e concorrentes, o estudo foi ao menos

metaforicamente semelhante ao dos soldados que voltaram do Vietnã.

A questão é: o que aconteceu quando os ratos ficaram viciados? O contexto fez diferença? Para responder a essa pergunta, o experimento testou se os ratos parariam voluntariamente de usar a droga em contextos sociais com forças motivadoras que entrassem em conflito com a intoxicação. Em um deles, os ratos criados isoladamente foram treinados a acionar uma alavanca para obter cocaína por várias horas por cada um dos 15 dias.²⁵ No fim do treinamento, os ratos isolados tinham aprendido bem a tarefa e estavam consumindo muita droga. Nas três semanas seguintes a cocaína foi retirada. Os ratos estavam essencialmente em desintoxicação. Alguns passaram o período em gaiolas isoladas, como as que haviam sido criadas. Outros foram postos no parque-colônia com mais ratos, onde podiam interagir e fazer o que quisessem. Em seguida, todos foram colocados novamente em gaiolas individuais com a alavanca. Desta vez, no entanto, quando a acionavam não havia cocaína. Quantas vezes eles acionaram a alavanca nesse novo contexto? Os ratos que foram transferidos para as colônias acionaram as alavancas metade das vezes que os animais mantidos em isolamento. Todos os ratos foram viciados em isolamento, mas os que depois se mudaram para a colônia reduziram suas tentativas de obter a droga (e presumivelmente o desejo por ela) em comparação aos ratos que só ficaram isolados.

Esse poder dos contextos sugere que o abuso de substâncias em parte é uma adaptação às circunstâncias ambientais. Ou seja, o vício não surge apenas do uso de drogas no passado que coopta nosso cérebro. O pesquisador responsável pelo Parque dos Ratos, Bruce Alexander, argumentou que o vício é uma tentativa de lidar com as circunstâncias vigentes – as que têm poucas forças de restrição ao uso e que oferecem poucas outras atividades gratificantes.²⁶ As ramificações dessa ideia são enormes. Mudam a localização da disfunção, das pessoas para os ambientes em que vivem. Tratam o vício como uma adaptação, mas que acarreta sérios problemas de saúde, preocupações entre os familiares e estigma social.

Podemos compreender por que um viciado em drogas em situação de rua não tem a mesma facilidade para abandonar o hábito que os soldados que voltaram do Vietnã (ou os ratos do parque). A volta para casa criou uma descontinuidade de tempo e lugar entre o ambiente em que o hábito foi adquirido e o ambiente em que o (ex-)usuário continuou a viver o

resto da vida.

Da mesma forma, os usuários de drogas que são internados em um centro de reabilitação ficam fora de casa e deixam de estar expostos ao ambiente que permitiu e incentivou o uso de drogas. Os pacientes passam por um processo de desintoxicação, recebem tratamento psicológico e médico e envolvem-se em diferentes atividades. Esse ambiente torna o uso de drogas muito mais difícil do que no mundo exterior. Dentro de uma instituição não é tão difícil parar. Quando o tratamento termina, no entanto, eles voltam ao local onde usavam drogas habitualmente. Não é surpresa que (1) eles consigam interromper o hábito num ambiente radicalmente novo e (2) entre 40% e 60% dos usuários tenham recaídas quando retornam ao antigo ambiente.²⁷

Vamos considerar o experimento com 32 australianos que foram tratados por serem viciados em álcool e opioides.²⁸ Durante os três anos seguintes ao tratamento, eles foram entrevistados uma vez por ano. A maioria acreditava ter força de vontade, independentemente de continuarem ou não abstinidos.

Três anos depois, só cinco dos 32 tinham parado totalmente de usar drogas. Esses que tiveram uma recuperação estável se destacaram de outra maneira. Eles fizeram mudanças radicais em suas condições de vida. Alguns abriram mão do subsídio habitacional, mudaram-se para outra cidade e arranjaram um emprego onde ninguém sabia que tinham sido viciados. Um foi morar com a namorada, que não usava drogas. O único dos cinco que não mudou de casa trocou o grupo de amigos e conseguiu um emprego em período integral que dificultava o uso de drogas.

Os outros 27 entrevistados, que não se abstiveram totalmente durante os três anos, não fizeram essas mudanças em seus ambientes. Muitos culpavam as recaídas por situações da vida que facilitaram o uso de drogas e de álcool. Eles continuaram a ver os amigos de costume. Permaneceram expostos a pessoas que vendiam substâncias que causam dependência. Como concluíram os pesquisadores: “A diferença mais importante entre os que conseguiram uma recuperação significativa e os que não conseguiram não foi motivada por sua capacidade ou conhecimento, e sim pelo potencial de superar os obstáculos financeiros e sociais se mudando para um ambiente não patogênico.”²⁹

Nesse modelo de disfunção por uso de drogas, o atrito tem muita

influência. Se tornarmos o objeto de atração menos disponível, se tirarmos a pessoa do contexto que estimula o uso, ela terá menos chance de usar. Temos que admitir que o uso de drogas é algo complexo, que atribuir esse fato somente a forças externas é simplório demais. Mas essa noção não é apenas simples; é também humana. Não situa o problema na mente do usuário, no cerne profundo de quem eles são. O perigo que ameaça suas vidas está num *continuum* com todos os perigos menores a que todos estamos expostos também, perigos que o mundo torna fáceis e abundantes.



O modelo mais convencional do uso de drogas é que a dependência é uma disfunção crônica do cérebro, caracterizada pela busca e pelo uso compulsivo da substância. Não quero exagerar as diferenças entre o modelo do vício como doença e o modelo do contexto. Na verdade, são duas faces da mesma moeda. Nosso cérebro responde a recompensas nos contextos da vida, em especial a recompensas por drogas. Por sua vez, a maneira como vivenciamos e processamos as recompensas depende de nossos sistemas neurais. Dessa forma, é verdade que os contextos estão profundamente alojados na nossa mente. E é aí que ocorre a alquimia do vício.

As duas visões divergem na maneira como tratamos a dependência de drogas.

A abordagem da dependência como uma doença aborda os desejos cognitivos, afetivos e neurais iniciados pelo abuso de drogas. Trata o abuso de drogas como um problema médico. Ao optar por estratégias mitigantes, o modelo da doença ataca a própria droga. Proibição é a forma mais comum em que isso ocorre. A aplicação da lei tenta interromper e deter o fluxo da substância, supondo que a droga em si seja a principal causa do vício. O tratamento também pode envolver medicamentos para desintoxicação, como a lofexidina, para tratar sintomas de abstinência na dependência de opioides.³⁰

A taxa de sucesso dessa abordagem não chega a impressionar. Mais uma vez: a estimativa do Instituto Nacional sobre Abuso de Drogas é de recaída em 40% a 60% dos casos.

Por que não podemos almejar os 5%? Essa foi a porcentagem de recaída dos soldados que voltaram do Vietnã. É claro que não foi um experimento controlado, mas não há razão para não usá-lo como uma referência de sucesso (e de possibilidades).

Como seria a reabilitação se levássemos a sério as implicações do Vietnã e do Parque dos Ratos? O tratamento nesse modelo alternativo se basearia no reconhecimento de que o abuso de drogas é especialmente prevalente em ambientes empobrecidos, com poucas fontes de reforço alternativo e muitos estímulos que direcionam seu uso. Reconheceria que pessoas de baixa renda e pouca educação nos Estados Unidos correm maior risco de abusar de cocaína e opioides. O foco seria mudar ou destruir os ambientes do abuso.

Essa ideia já tem defensores. Um artigo divulgado em uma prestigiada publicação sobre abuso de drogas argumentou que os tratamentos atuais não são muito bem-sucedidos por “se concentrarem demais em reduzir o uso da substância, e não em relacionar os usuários a fatores reforçadores que tornam a abstinência mais compensadora”. [31](#) Fazer as pessoas adotarem um tratamento exige “incentivos suficientes no ambiente para fazer com que o esforço necessário para sustentar uma abstinência de longo prazo valha a pena.”[32](#)

A proposta vem sendo defendida há décadas. O problema é que essa abordagem sempre ficou em segundo plano. Um tratamento clássico dos anos 1970 propunha mudar os ambientes exatamente dessa maneira. A *abordagem de reforço da comunidade* foi projetada especificamente para tornar a abstinência mais gratificante que o uso das drogas.[33](#) O tratamento não retira as pessoas dos ambientes, mas altera os estímulos e reforços disponíveis onde elas moram. Como concebido originalmente, era altamente intensivo, com muitos componentes, incluindo terapia, aconselhamento profissional, aconselhamento de casais e ajuda na formação de novos círculos sociais.

A maioria das aplicações dessa abordagem adotou apenas alguns desses componentes e poucos avaliaram os efeitos a longo prazo. Além do mais, infelizmente não temos informações relevantes sobre como tornar a abstinência gratificante. Sabemos pouco sobre os tipos de recompensas não relacionados às drogas que possam manter as pessoas sóbrias. Todos respondem a dinheiro no curto prazo, mas a abstinência

se mostrou difícil de manter quando o pagamento é interrompido.³⁴

Algumas evidências sugerem que as recompensas sociais são importantes, assim como a formação de hábitos pessoais. Um dos estudos mudou o ambiente social de pessoas dependentes de álcool, incentivando-as a encontrar amigos que desaprovavam o consumo de bebidas alcoólicas e incentivavam atividades que não as envolviam.³⁵ Participar de reuniões do AA foi proposto como uma maneira de conhecer outras pessoas em abstinência que exercessem outras atividades longe de bebidas. Os pesquisadores subestimaram outros aspectos do AA. Com essa mudança no reforço social, os participantes estavam bebendo menos de dois anos depois. Quarenta por cento dos participantes se disseram totalmente abstinêncios depois desse período, em comparação a cerca de 30% de um grupo de tratamento padrão.

Recompensas baseadas em um emprego também são relevantes. Os locais de trabalho “terapêuticos” oferecem treinamento e emprego a indivíduos desempregados dependentes de drogas. Esse tratamento inovador foi elogiado em 2014 pelo Gabinete Nacional de Políticas de Controle de Drogas da Casa Branca. As oportunidades de emprego envolvem conhecimentos básicos de informática e requerem amostras de urina livres de drogas para continuar trabalhando e receber o pagamento máximo. Uma revisão de oito dessas intervenções revelou reduções significativas na dependência de opioides, álcool e cocaína durante o tratamento.³⁶ Em um estudo com beneficiários da assistência social dependentes de cocaína, cerca de 80% dos testes não detectaram drogas durante o tratamento empregatício de 18 meses.³⁷ No entanto, quando o programa terminava e as recompensas cessavam, os participantes voltavam a seus contextos antigos e em geral retomavam os velhos padrões de uso. Talvez os programas não tenham durado o suficiente para capacitar os participantes a voltarem à vida normal e manter as descontinuidades encontrando um novo emprego, uma nova comunidade ou novas possibilidades.

Modelos de tratamentos que alteram o ambiente do abuso de drogas oferecendo novos reforços para a sobriedade podem parecer uma alternativa dispendiosa aos atuais modelos de abordagem como sendo uma doença. Mas a implementação dessa política pode assumir novas formas, inclusive com subsídios governamentais para empregados

abstêmios, alianças com cooperativas de trabalhadores e a criação de novos empreendimentos terapêuticos projetados para prover empregos sustentáveis.³⁸ A viabilidade de exames de urina em larga escala já foi demonstrada por funcionários do Departamento de Transporte, que passam regularmente por essa triagem.



Um pós-escrito sobre o papel dos hábitos no vício pode ser útil. Na maioria das vezes, os hábitos são discutidos como parte da desregulação dos circuitos neurais, principalmente os envolvidos em apreciar e desejar a substância viciante.³⁹ Mas também desempenham um papel mais benéfico: sob as circunstâncias adequadas, os hábitos ajudam a recuperação.

John Monterosso e eu entrevistamos 18 membros de programas de 12 passos em que todos conseguiram ficar sóbrios por mais de dois anos.⁴⁰ Eles identificaram comportamentos que consideraram importantes para se manter sóbrios. As práticas mais cruciais, explicaram, eram: comparecer às reuniões, exercer gratidão, ser rigorosamente honesto, manter-se ocupado, orar, desempenhar o papel de patrocinador e ajudar os outros. Os participantes relataram que essas ações foram o fator-chave para a recuperação. Em outra parte da entrevista, avaliaram a força do hábito de cada um desses comportamentos, indicando se os praticavam automaticamente, sem pensar muito, ou só depois de considerar outras opções. O mais interessante é que a importância e a automatização estavam intimamente relacionadas. Quanto mais *importante* o comportamento era para a recuperação, mais *habitual* se tornava em suas vidas. Esses indivíduos pareciam entender sua propensão a responder por hábito. Eles exerceram comportamentos de recuperação até o ponto em que se tornaram automatizados. Substituíram os maus hábitos por bons. Conseguiram adaptar alguns dos mesmos mecanismos neurais que promovem o uso habitual de drogas para apoiar seu bem-estar e sua sobriedade.

Para o tratamento medicamentoso, são necessárias novas ideias. Temos visto um sucesso limitado de tratamentos atuais, resultando em muita dor, vidas desperdiçadas e enormes custos com o abuso de drogas.

Talvez seja hora de dar mais ênfase aos comportamentos e contextos de dependência e recuperação.

FELIZ COM O HÁBITO

“Pessoas se tornam construtoras
quando constroem e tocadores de lira
quando tocam lira; assim, nos tornamos
justos ao praticar atos justos, temperados
ao praticar atos temperados, corajosos
ao praticar atos corajosos.”

– ARISTÓTELES

O que você faz para que uma criança coma legumes? Sabemos que crianças têm fortes preferências que as atraem para alimentos insípidos, doces ou gordurosos, como leite, biscoitos, pizza, hambúrguer, cachorro-quente. Então você poderia pensar em adicionar algo doce aos legumes antes de servi-los, talvez preparando umas cenouras carameladas. Ou acrescentar um pouco de gordura, talvez misturando manteiga no purê de batata. Acreditamos que elas vão considerá-los mais palatáveis dessa maneira.

Mas há outra forma mais simples de fazer com que elas comam alimentos mais saudáveis: continuar tentando.

Um grupo de pesquisadores do Reino Unido acompanhou os hábitos alimentares de crianças que estavam começando a andar numa pré-escola. A cada dois ou três dias, elas recebiam alimentos que normalmente recusariam: porções de purê de cenoura ou de alcachofra.¹ Como você pode imaginar, de início as alcachofras não tiveram muito sucesso. A maioria nunca sequer as tinha comido antes. Assim como boa

parte dos funcionários, que foram orientados a não fazer comentários depreciativos nem expressões de desagrado. Crianças são boas em perceber um estratagema mal executado.

As tentativas iniciais não deram muito certo. As crianças comeram pouco mais que 28 gramas. Mal experimentavam a comida. Durante os dois meses seguintes, serviram alcachofras cerca de 15 vezes a elas. Em cada vez, elas comiam um pouco mais, e depois um pouco mais. Os maiores ganhos ocorreram nas cinco primeiras tentativas, depois os aumentos se estabilizaram. Ao término do estudo, estavam sendo consumidos em média mais de 140 gramas de alcachofra por pessoa. É um bocado de alcachofra, especialmente para uma criança de mais ou menos 20 quilos.

Mas será que elas comeriam mais legumes, ainda que fossem mais palatáveis? Para fazer esse teste, os pesquisadores serviram a algumas crianças um purê de alcachofra levemente adocicado. Para outras, foi acrescentado um pouco de gordura, para dar aos legumes aquela textura suave de que as crianças gostam. Essas alterações, contudo, não fizeram diferença. Elas passaram a comer mais alcachofras pelo aumento da exposição a elas, não por causa do açúcar. Nem todas, é claro. Dezesseis das 72 se mostraram inflexíveis e não aprenderam a comer legumes. Nunca superaram a aparência e o cheiro. Quanto às demais, no entanto, a insistência as fez comer mais. Não podemos saber o que teriam dito a respeito de suas preferências – talvez continuassem tão céticas quanto às alcachofras no fim do experimento como no começo. Mas a questão, afinal, não era gostar de legumes, e sim comer os legumes.

Quando você pensa globalmente, os resultados do experimento com a alcachofra não são surpreendentes. As crianças comem qualquer coisa quando expostas a elas com frequência. No Japão, o desjejum consiste em arroz com uma pasta de soja fermentada. Na China, as crianças comem *jook*, um mingau de arroz coberto com pedaços de carne-seca, ovo ou tofu em conserva. Na América Latina, até crianças bem pequenas já tomam café com leite. No México, elas mergulham tortilhas numa tigela de molho quente ou de *enchilada*. As crianças comem até alimentos azedos, fermentados e picantes, se isso lhes for servido.

Os adultos também são impressionáveis, embora não o reconheçam. Sim, fazemos repetidamente as coisas de que gostamos. Mas também aprendemos a gostar das coisas que fazemos repetidamente. É como um

ciclo de retroalimentação invisível dentro de nossa cabeça. Como você pode imaginar, esse ciclo tem algo a ver com nossos hábitos. E isso tem muito a ver com a nossa felicidade.



Em 1910, um psicólogo chamado Edward Titchener observou que objetos conhecidos, simplesmente porque já os vimos antes, nos fazem sentir um “brilho caloroso, uma sensação de propriedade, uma sensação de intimidade, uma sensação de estar em casa, uma sensação de tranquilidade, uma sensação de conforto”.² Nós gostamos das coisas porque nos acostumamos a elas, acrescentou. Em um artigo de 1968, o psicólogo social Robert Zajonc chamou esse fenômeno de *mera exposição*.³

Existem muitas razões pelas quais a exposição nos leva a gostar das coisas.⁴ Uma delas é a *familiaridade*. Usada de maneira vaga e comum, essa palavra significa apenas que reconhecemos algo que já vimos antes. Mas às vezes o significado mais profundo vem à tona – podemos reconhecer que preferimos alguma coisa por nenhuma razão a não ser a familiaridade. Há algo substancial em funcionamento neste caso. A familiaridade explica por que as fotografias que tiram de nós costumam nos parecer estranhas. Pode dar a impressão de que você está olhando para alguém que não reconhece. O motivo é que seu rosto não é totalmente simétrico a partir da linha que divide os dois hemisférios. Os lados esquerdo e direito não são exatamente idênticos. O rosto que o resto do mundo vê – o que é captado numa foto – é o reverso do rosto que vemos todos os dias no espelho. Para a maioria das pessoas, a assimetria é suficiente para ser detectável e faz com que nossas fotos nos tornem irreconhecíveis.

Um engenhoso experimento mostrou a estudantes universitários duas fotos deles próprios: uma era a verdadeira imagem fotográfica e a outra era invertida, como a que viam no espelho.⁵ Qual delas eles preferiram? Os estudantes gostaram da imagem do espelho – a que viram durante toda a vida. Em seguida, os pesquisadores mostraram as duas fotos a amigos dos estudantes. Os amigos gostaram mais da foto a que já estavam acostumados – a imagem fotográfica. Em ambos os casos, as

preferências tinham mais a ver com a exposição repetitiva do que com a qualidade estética.

O efeito da exposição também sinaliza a *previsibilidade* preferida. Se você percorre um longo trajeto até o trabalho, provavelmente tem uma rede de fast-food preferida. Os deslocamentos se tornam mais fáceis se você automatiza decisões básicas como onde comer. Claro que nem todos esses restaurantes serão bons a ponto de serem o melhor. Mas também não serão tão ruins quanto o pior restaurante local. Embora a maioria não sirva os melhores pratos, aposto que você começou a gostar do seu restaurante habitual. Você até pode ir lá quando estiver em casa, e então entrar e sentir a familiaridade. Consulta o cardápio e já sabe o que vai pedir. Provavelmente é capaz de enumerar várias razões perfeitamente válidas para gostar do lugar. Talvez goste de um molho para salada específico ou do pão que eles servem. Mas será essa a verdadeira razão? Com certeza a familiaridade e a previsibilidade também têm seu papel.

Outra coisa acontece quando fazemos a mesma coisa repetidamente: nossa experiência se torna *fluente* e fácil para a mente. Com a repetição, temos pouca dificuldade em entender e avaliar o que está acontecendo. Alguns pesquisadores argumentam que o processamento fluente é em si agradável e nos faz gostar de experiências repetidas.⁶ As preferências estéticas em arte e música são fruto da fluência perceptual de aspectos recorrentes (letra, melodia, simetria, por exemplo). As artes moderna e contemporânea em geral não oferecem esses aspectos recorrentes, mas contêm uma espécie de *fluência conceitual* em que as ideias despertam o reconhecimento de significado e de emoções.⁷



Nossas preferências pela repetição às vezes são surpreendentes. Todos nós achamos que gostamos de dirigir certo estilo de automóvel – do tipo que faz os outros olharem duas vezes. Mas quando consumidores

avaliaram quanto gostavam de representações tridimensionais de 77 modelos como os da ilustração da página 232, eles preferiram carros com aspectos mais tipicamente convencionais.⁸ Os automóveis mais convencionais também são os mais vendidos. Faz sentido que montadoras de carros mais futurísticos como a Tesla tenham se atido a aspectos convencionais automobilísticos, apesar das inovações interiores. Nossa preferência é pelo que estamos acostumados a ver.

Costumamos reclamar da onipresença dos anúncios, mas a publicidade e a marca entregam à nossa porta (e às nossas telas) muito do que queremos ver e do que nos faz sentir bem. A afeição dos consumidores pelas marcas aumenta com a maior exposição a seus anúncios, chegando ao máximo em pesquisas de laboratório com cerca de 10 exposições, que parece ser o necessário para estabelecer o hábito.⁹ Logotipos e a marca registrada significam pouco por si mesmos. É por meio da experiência que passamos a reconhecê-los e apreciá-los. Até crianças são suscetíveis. Crianças de 4 anos receberam nuggets de frango numa embalagem do McDonald's e uma porção idêntica numa embalagem em branco.¹⁰ Elas experimentaram os dois e indicaram qual era o melhor. Depois fizeram o mesmo com hambúrgueres, batatas fritas, leite e cenourinhas, comparando um item numa embalagem do McDonald's e um idêntico numa embalagem simples. As crianças consideraram que quatro dos cinco itens tinham um sabor melhor na embalagem do McDonald's. Até as cenouras! Crianças que comiam no McDonald's com mais frequência mostraram preferências mais fortes pelos alimentos da marca. O logotipo ganhou um significado positivo com as repetidas experiências das crianças no McDonald's.

Eficiência é outra razão pela qual gostamos de experiências repetidas. Aproveito isso nas aulas que dou. Os alunos costumam se manter no lugar que escolhem no primeiro dia de aula. Eu tiro uma foto deles nas carteiras e memorizo seus nomes nessa ordem. Facilita a vida para eles e para mim.

Ao explicar por que eles retornam aos mesmos assentos, os alunos disseram a um pesquisador coisas como: “Eu acho que a primeira opção foi espontânea e depois me acostumei”; “Na maioria das vezes, a primeira escolha é aleatória e depois eu volto ao mesmo lugar”; e “Difícil explicar a primeira escolha, depois é a inércia”.¹¹ As escolhas

podem ter sido inicialmente acidentais, mas logo se tornaram a opção padrão. Quando solicitados a avaliar possíveis razões, os alunos disseram sentir-se mais confortáveis em suas carteiras regulares, mais confiantes e no controle, capazes de se concentrar melhor.¹²

Experiências passadas também sinalizam *segurança*. Moradores de Edimburgo foram submetidos a uma pesquisa sobre quanto se sentiam seguros em áreas da cidade que frequentavam, em comparação a regiões aonde raramente iam. Quando os pesquisadores relacionaram a classificação dos moradores com a incidência de crimes em cada região, ficou claro que as pessoas tinham uma noção exagerada de quanto estavam em segurança nos lugares que frequentavam habitualmente e uma visão mais realista da criminalidade em outras áreas.¹³ Enunciado de outro modo, quanto mais familiarizados eles estavam com um lugar, menor a exatidão com que avaliavam sua segurança – justamente o contrário do que poderíamos esperar. Nossa sensação de conforto com o que conhecemos pode distorcer a percepção da realidade.

Isso também explica nossas atitudes ao volante. Minha irmã mora em Montana e se sente muito confortável dirigindo por lá. Mas fica apreensiva quando vai a Los Angeles. Na verdade, seu estado natal teve uma das maiores taxas de mortalidade em acidentes automobilísticos per capita do país nos últimos anos,¹⁴ enquanto as taxas de mortalidade de motoristas na Califórnia são relativamente baixas. Em todos os Estados Unidos, as taxas de mortalidade nas estradas são mais baixas nas áreas urbanas do que nas rurais. É fácil avaliar mal a segurança com base em sentimentos de familiaridade.

A mera exposição acontece sem que percebamos. Nossas preferências mudam com a repetição das ações. Os efeitos são sutis e nem sempre aparentes para nossa mente consciente. Pensamos que agimos a partir das decisões que tomamos, não que nossas ações influenciem nossas decisões. Quando agimos por hábito, acreditamos que agimos de acordo com nossos desejos – o que queríamos fazer o tempo todo. Em um estudo, pessoas com hábitos mais fortes de andar de ônibus, consumir fast-food e assistir aos noticiários da TV tinham muita certeza de suas intenções de fazer essas coisas, apesar de serem *epifenomenais* – não causais, incidentais. Não importava o que pretendiam; elas apenas continuaram a agir por hábito.¹⁵ Faz sentido

assumirmos responsabilidade pessoal por nossos hábitos. Afinal, nossas ações repetidas parecem familiares, previsíveis, fluidas e seguras.

Ao longo de todo este livro, falamos sobre como criar hábitos que melhorem nossa vida. Vimos como a escolha de um comportamento é gratificante e muda estrategicamente o nosso ambiente para tornar mais fácil sua repetição. Ao fazer isso, estamos mudando o nosso eu habitual de forma a se alinhar com nosso eu consciente na realização de nossos objetivos.

Mas agora sabemos que existem muitos caminhos para essa harmonia. Nossos desejos mudam com a repetição de certas ações. Começamos a preferir cada vez mais as coisas que vivenciamos. Elas se tornam o que queremos fazer. O que acontece é que os hábitos são uma rua de mão dupla. Eles facilitam o alcance de nossos objetivos, mas também se *tornam* os nossos objetivos. Sabe aquela sensação imediata de conforto e segurança que nos atinge quando voltamos para casa depois de uma viagem? Isso é apenas uma experiência intensa da aura que os hábitos acumulam.



Uma grande amiga é católica praticante e feliz. Ela considera edificante e reconfortante os rituais de frequentar a igreja e participar da missa. A regularidade de momentos, espaços e objetos sagrados provê uma estrutura. Os gestos, a música, a comunhão e o incenso lembram os significados simbólicos e emocionais da liturgia. “É do contexto de atos concretos de observância religiosa que surge a convicção religiosa.”¹⁶ Essa famosa citação do antropólogo Clifford Geertz ilustra bem o significado espiritual que emerge dos rituais.

Todos os rituais são fundamentados em repetições e sequências de ações rigidamente estabelecidas.¹⁷ Mas diferem dos hábitos de uma maneira importante. Os rituais carecem de uma recompensa direta e imediata. Precisamos inventar e impor um significado a eles. Erguemos nosso copo para brindar, sopramos as velas num bolo de aniversário e usamos becas e boinas numa formatura. O ato de ficar em silêncio durante uma música, cantar enquanto as velas estão acesas ou usar um traje cerimonial funciona como uma retroalimentação, reforçando nossa

crença de que algo significativo está ocorrendo – um ato de respeito ao nosso país, a comemoração de mais um ano de vida ou a conclusão de mais uma etapa educacional.

Rituais são um impulso humano universal. Os ameríndios, principalmente os do Sudoeste, realizam cerimônias para chover. Os japoneses têm a arte da cerimônia do chá. Os astecas sacrificavam humanos no topo de suas pirâmides. Do ponto de vista objetivo, esses rituais não são exatamente racionais (e com certeza nada desejáveis). Os pesquisadores, no entanto, estão descobrindo uma lógica por trás deles, ainda mais em tempos de incerteza e ansiedade. A repetição é sua própria recompensa – algo que qualquer criança de 6 anos pode considerar óbvio depois de ter assistido 14 vezes a *Moana: Um mar de aventuras*.

Considere o mundo de altos ganhos e muita pressão dos atletas de elite. Nas altas categorias de qualquer esporte, todos são extremamente habilidosos. Dinheiro, fama e talento estão em jogo a cada competição. A vitória exige confiança e um pouco de sorte. Por isso não surpreende que o esporte seja cheio de rituais supersticiosos. Os atletas os usam para adquirir uma sensação de controle nesse ambiente altamente imprevisível.

Trinta anos atrás, havia pouco de elegante ou funcional no uso de shorts longos e largos no basquete. Eles foram criados quando Michael Jordan precisou usar um uniforme muito largo do Chicago Bulls para esconder sua cueca azul “da sorte” da Universidade da Carolina do Norte. Agora esses shorts são onipresentes. Uma moda que teve origem num ritual supersticioso! Nesse caso, a repetição ganhou seu significado bem depois do fato. Tal é o poder da repetição.

Muitos jogadores profissionais de hóquei e futebol americano usam barba para dar sorte. Aparentemente, essa tendência começou com Björn Borg, a estrela sueca do tênis que venceu várias vezes em Wimbledon se recusando a fazer a barba (e usando a mesma camisa Fila). Ele ganhou cinco títulos consecutivos.

Considerando a pressão a que os atletas estão sujeitos, não surpreende que acreditem nesses atos peculiares. Oitenta por cento dos profissionais admitem ter algum comportamento supersticioso antes do jogo; um estudo constatou que esse comportamento variava de sempre comer quatro panquecas a olhar para o número 13 pelo menos uma

vez.¹⁸

A crença em si é bastante poderosa. Pílulas de placebo podem obter os mesmos resultados que medicamentos reais, se estivermos convencidos de que estamos tomando o verdadeiro remédio. Nossa crença em meias da sorte pode de fato melhorar o desempenho em campo. Mas há mais do que placebo nessa atitude. Geertz estava certo sobre a importância de atos concretos. A prática ritual e a repetição de ações têm características tranquilizantes.

Em um experimento, estudantes universitários praticaram em casa por quatro dias um elaborado conjunto de “sequências de ações”, como girar os punhos fechados, respirar fundo três vezes e fechar os olhos.¹⁹ Eles aprenderam seguindo um modelo de vídeo e instruções por escrito. A sequência completa demorava alguns minutos.

A questão central era se esse ritual arbitrário ajudaria os estudantes a lidar com o erro. No sétimo dia, eles foram ao laboratório. Alguns tinham realizado o ritual, outros não. Em seguida todos passaram por uma difícil tarefa de detecção no computador. Para garantir que se empenhassem ao máximo, eles ganhavam um bônus de 10 dólares pela precisão. Ainda assim, os participantes cometeram erros em cerca de 20% das vezes.

O experimento teve uma maneira específica de medir as reações aos erros – sinais neurais elétricos gravados por um aparelho de eletroencefalografia (EEG), uma touca com muitos fios conectados ao couro cabeludo de forma não invasiva. A máquina avalia a atividade elétrica nos neurônios do cérebro, nesse caso quando os alunos cometiam erros na tarefa. Quando comete algum erro, nosso cérebro exibe uma onda chamada *negatividade relacionada a erros* (ERN, na sigla em inglês.).

Os alunos que realizaram o ritual antes de desempenhar a tarefa mostraram ERNs menores, o que significava que estavam respondendo menos radicalmente aos erros. Ao que parece, os rituais protegeram os estudantes da aflição de terem errado. Embora não tenham reagido radicalmente aos erros, seu desempenho na tarefa não foi afetado nem para pior nem para melhor.

Os relatos dos alunos após a tarefa foram reveladores. Um escreveu: “A repetição das atividades de alguma forma melhorou a conclusão das tarefas (no computador). Acho que talvez concluir o conjunto de ações

me ajudou a me sentir um pouco mais concentrado e calmo.” Outro escreveu: “Concluir as ações antes de iniciar a tarefa ajudou a me acalmar e a me sentir no controle por algum motivo.” Ao que parece, só o fato de realizar um ritual ameniza os medos e a ansiedade. As ações repetitivas podem satisfazer nossa necessidade de ordem e previsibilidade. Os rituais também podem nos distrair, bloqueando pensamentos negativos e nos impedindo de ruminar sobre eles. Alguns rituais com valor simbólico podem nos proteger diretamente de algumas ameaças, pois os rituais religiosos propiciam um senso de sentido que vai além de nós mesmos. Mesmo rituais seculares podem nos lembrar significados que vão além de uma ameaça.

Muitas pessoas entendem os benefícios da repetição ritual. Há pessoas, por exemplo, que usam rituais simples, as *simpatias*, para abordar problemas do dia a dia.²⁰ Em um experimento, universitários dos Estados Unidos, junto com voluntários que se utilizavam desses rituais, classificaram a eficácia de 12 simpatias destinadas a problemas como parar de fumar, falta de amigos, infidelidade e depressão. Por exemplo:

“Usar uma camiseta por cinco dias consecutivos. Depois disso, lavar a camiseta com água salgada. Pôr a camiseta para secar na sombra. Quando estiver seca, dobrar a camiseta e levar a uma igreja.”

“Colocar as pétalas de uma rosa branca num recipiente. Depois, colocar fogo nas pétalas, recolher as cinzas e guardar num pequeno saco plástico. Deixar o saco numa encruzilhada. Repetir o processo por sete dias consecutivos.”

É óbvio que essas ações não têm poder real para alterar a vida de uma maneira mágica. Não é isso que interessa. Considere o fato de que esses rituais provavelmente existem há muito tempo ou pelo menos foram transmitidos oralmente e se disseminaram entre muitas pessoas. Eles já funcionaram? Não. Na verdade nenhuma vez (apesar das coincidências). Portanto, não é a eficácia que dissemina essas informações, e sim nossas crenças. O fato de uma simpatia ser repetida fornece um tipo de poder especial *per se*, independentemente de seus resultados. Tanto os voluntários quanto os estudantes esperavam que as ações fossem mais eficazes quanto mais fossem repetidas. Como você pode imaginar, em geral os universitários se mostraram mais céticos com relação à eficácia em comparação com os adeptos das simpatias.

É claro que, na realidade, uma ação ineficaz é ineficaz, seja realizada uma ou 10 vezes. Mas mesmo em nossas crenças intuitivas favorecemos ações que repetimos sempre da mesma maneira. Quando pressionados, podemos até lhe conceder um pouco de magia.

Antes de começar a pensar que esses rituais fazem parte de alguma cultura exótica, observe o que concluiu uma pesquisa on-line que perguntou aos americanos sobre quaisquer rituais que haviam desenvolvido depois da morte de alguém próximo ou do fim de um relacionamento.²¹ As respostas incluíram:

“Nesses 15 anos, tenho ido ao cabeleireiro para cortar o cabelo sempre no primeiro sábado de cada mês, como fazíamos juntos.”

“Eu voltei sozinho ao lugar onde terminamos, em todos os meses, no aniversário do rompimento, a fim de lidar melhor com minha perda e pensar a respeito das coisas.”

“Procurei todas as fotos que tiramos durante o tempo em que estivemos juntos. Depois rasguei em pedacinhos e queimei tudo no parque onde nos beijamos pela primeira vez.”

“Eu lavei o carro dele toda semana, como ele costumava fazer.”

Parece que os rituais ajudam as pessoas a lidar com a situação em tempos de perda e estresse. Eles se tornam reconfortantes, atitudes familiares que geram paz e tranquilidade. Não só as perdas estimulam a formação de um ritual. Quase metade das pessoas na pesquisa on-line desenvolveram rituais para usar nos momentos em que enfrentasse uma tarefa difícil ou se sentisse ansiosa em relação a ela.²² Os rituais eram atividades repetidas e raramente elaboradas na hora. A repetição é uma característica dos rituais na nossa vida.

Para tentar definir o que faz os rituais funcionarem, um estudo de laboratório com universitários testou como as pessoas lidam com a perda de dinheiro.²³ Os estudantes se reuniram em grupos de cerca de 12 integrantes. Uma pessoa do grupo ganharia um prêmio de loteria de 200 dólares. Para aumentar nos outros alunos o desejo de vencer e a angústia da derrota, antes da seleção cada um escreveu como usaria o dinheiro, se ganhasse. Um único vencedor foi escolhido aleatoriamente e dispensado do estudo (sim, ele recebeu os 200 dólares!). Os demais participantes foram informados de que as pessoas costumam se envolver em rituais para ajudá-las a lidar com uma perda. Alguns foram instruídos a concluir um ritual com muitas etapas – fazer um desenho de como se sentiam,

jogar sal no desenho, depois rasgá-lo e contar cinco vezes até 10. Aqueles que se envolveram nessas atividades rituais relataram se sentir menos tristes por terem perdido, e que se sentiam mais no controle do que os participantes que só foram informados sobre os rituais. Realizar o ritual foi o que pareceu fazer a diferença e diminuir a angústia de não ter ganhado o dinheiro.

Um ritual semelhante ao de rasgar e jogar sal também funcionou para reduzir a ansiedade no desempenho. Estudantes de outra pesquisa foram informados de que sua tarefa era cantar “Don’t Stop Believin’”, da banda Journey, diante de uma plateia.²⁴ Alguns participantes tiveram tempo para tentar se acalmar antes de cantar, enquanto outros usaram o tempo para realizar o ritual. Aqueles equipados com o ritual relataram menos ansiedade, frequência cardíaca mais baixa e mais precisão (volume, afinação e duração das notas sinalizadas por um programa de karaokê). Os que só tentaram manter a calma não tiveram efeitos tão benéficos. Pode parecer surpreendente que a realização de um ritual tenha efeitos calmantes, mas o rótulo de “ritual” parecia ser importante. Quando os alunos realizavam as mesmas atividades descritas apenas como um conjunto de comportamentos, sem o rótulo de “ritual” e suas implicações de repetição, a ansiedade não diminuía.

Aficionados por esporte que adoram seus times também precisam lidar com a derrota e a ansiedade. Por isso, não surpreende que muitos sejam adeptos de rituais supersticiosos. Em um estudo, cerca de 40% dos universitários afirmaram se envolver em algum ritual para ajudar seu time.²⁵

A superstição mais comum era usar o traje certo. Por exemplo: “Usar uma camisa da sorte que comprei quando eles venceram o NY Mets por seis corridas.” E: “Usar a camisa. Se o Pats estiver perdendo no intervalo, tirar a camisa.” Comida e bebidas não alcoólicas também foram importantes: “Quando vamos ao estádio, cada um de nós tem um alimento específico que devemos comer durante o jogo.” “Se eu comer toranja no café da manhã, eles vencem.” Os fãs descrevem outros rituais estranhos: uma mulher disse que durante um torneio nacional de futebol “não se deve raspar as pernas”. Um fã de hóquei do Houston Eros: “Antes de cada jogo eu deixo minhas meias no congelador por duas horas para usar na partida [...] Eles fazem o mesmo com os discos do jogo. Eu sinto que isso nos dá uma pequena vantagem.” As razões para

isso? Os fãs explicaram: “Estou fazendo minha parte”, “Eu posso ajudar a equipe”, “Em várias ocasiões isso influenciou o resultado” e “Conseguir a vitória com meu bom carma”. Rituais supersticiosos parecem dar aos fãs, assim como às estrelas do esporte pelas quais eles torcem, uma sensação de controle sobre o resultado.

É fácil banalizar rituais e acreditar que são superstições tolas que não surtem nenhum efeito. Mas em tempos estressantes, de perda e incerteza, encenar sequências de comportamento ajuda a lidar com nossos sentimentos e dá uma sensação de controle – mesmo quando o desconforto do torcedor de meias congeladas não faz nenhuma diferença.



Nossa inferência sobre comportamentos habituais os faz parecerem normais e razoáveis – para nós. Mas, como diz uma frase atribuída a Mark Twain: “Nada precisa ser tão modificado quanto os hábitos dos outros.”

Pessoas que apertam o tubo de pasta de dentes a partir do fundo oferecem boas razões para isso, em vez de começar pelo meio do tubo, que estaria errado. Ou talvez você pendure o rolo de papel higiênico de certa maneira. E tem razões convincentes, seja lá qual for a maneira escolhida. Padrões aleatórios se transformam em hábitos apenas por serem a maneira como sempre os seguimos. Pode parecer bobo, mas também é verdade.

Os sentimentos positivos criados pelo comportamento habitual têm efeitos ainda mais abrangentes, aumentando o bem-estar e o significado da vida. Para a maioria das pessoas, o significado da vida é uma noção superior ligada à espiritualidade, ao amor e a grandes realizações. Mas os hábitos fornecem uma base mais silenciosa para isso. Os hábitos certos são uma rampa de lançamento nem sempre reconhecida para vivenciar o estado mental positivo do *fluxo*, ou o prazer concentrado que você sente quando está envolvido em uma atividade.²⁶ Meu marido, por exemplo, praticava seus lançamentos de pesca com argolas no nosso quintal. Agora ele entra na água e perde a noção do tempo e do sol causticante, embevecido pela atividade. Para você, os hábitos certos

podem alimentar uma paixão pela música, pela escrita ou pela culinária.

Comportamentos habituais têm efeitos mais amplos na redução da incerteza e na promoção de sentimentos de coerência e compreensão da nossa experiência. Em uma pesquisa sobre rotinas, as pessoas que afirmaram fazer “praticamente as mesmas coisas todos os dias” viam mais sentido na vida.²⁷ Isso também era verdade a cada momento. Quando contatadas durante o dia, elas afirmavam ver mais sentido na vida ao realizarem ações que faziam parte de uma rotina. Como observou uma das autoras do estudo, Samantha Heintzelman: “As aplicações meio que saltam aos olhos.”²⁸ O significado da vida pode advir da manutenção de um escritório bem organizado, de seguir uma programação diária, de jantares semanais com amigos ou de fazer o mesmo caminho para o trabalho ou para a universidade todos os dias. Essa é a coerência de uma vida ordenada. E é uma coerência que qualquer um pode vivenciar.

Esse efeito simples – de gostar da repetição – contribui para a persistência dos hábitos. Quando os hábitos são benéficos, ou até neutros (espremer um tubo de pasta de dente, sério?), gostar deles funciona a nosso favor. Nossos bons sentimentos nos reconciliam com a loucura da nossa vida e persistem por muito tempo depois de nos habituarmos com qualquer recompensa. Essas inferências são benéficas quando apreciamos nossos hábitos de economizar dinheiro, praticar exercícios e ser produtivos no trabalho, e assim passamos a valorizá-las mais à medida que os repetimos.

Você vê esse fenômeno básico acontecer de várias formas. Pessoas mais velhas entrevistadas sobre seus produtos preferidos confirmaram o que era esperado, citando o creme para rosto Ponds, o detergente Tide e o ketchup Heinz.²⁹ Embora os consumidores tenham se lembrado facilmente dos produtos que usavam com frequência, poucos tinham uma explicação para suas preferências. O entrevistador concluiu que “o que os levou a começar a comprar um produto tinha menos importância do que o nível atual de conforto e sensação de familiaridade com ele”. De acordo com nossas ações, “a melhor coisa e a coisa com a qual nos sentimos mais confortáveis talvez sejam praticamente indistinguíveis”.

Mas há também uma advertência nessa história. Podemos acabar adotando ações repetidas que não são boas para nós. A exposição pode nos reconciliar com comportamentos que não os ideais. Continuamos

procrastinando, comendo demais, nos exercitando muito pouco, pois é isso que sempre fizemos. Persistimos sem muita razão, além da força da repetição anterior. Acabamos gostando até de nossos hábitos mal adaptados. O que aprendemos com a pesquisa sobre exposição é que esse gosto só diminuirá se formarmos novos hábitos que se tornem, por meio da repetição, familiares e confortáveis.

VOCÊ NÃO ESTÁ SOZINHO

“Às vezes a sensação é a seguinte: lá estou eu sentado na margem de um rio tranquilo e ouço o grito de um homem se afogando. Então mergulho no rio, pego o homem, levo-o até a margem e faço uma respiração boca a boca. Assim que ele começa a respirar, eu ouço outro pedido de socorro. Aí mergulho no rio, nado até ele, levo-o até a margem e faço uma respiração boca a boca, e, assim que ele começa a respirar, eu ouço outro pedido de socorro. Então volto para o rio, pego, puxo, faço a respiração boca a boca e ouço outro grito de socorro. A sequência continua vezes e vezes sem fim. Na verdade, estou tão ocupado mergulhando no rio, levando os homens até a margem e fazendo a respiração boca a boca que não tenho tempo para ver quem está jogando as pessoas na água.”

– JOHN MCKINLAY, EPIDEMIOLOGISTA

Para esclarecer a força por trás de nossos hábitos, foi necessário mostrar quão drasticamente a maioria de nós superestima a força (e a necessidade) do pensamento consciente. Não é que seja ineficaz; só não é tão persistente quanto pensamos. Podemos culpar nosso egoísmo por essa autopercepção distorcida: para nossa mente consciente, estamos no controle exclusivo da nossa vida e das nossas atitudes. Portanto, quando não conseguimos realizar nossos objetivos, nos sentimos duplamente frustrados: não somente ficamos aquém da linha de chegada, como também nunca tivemos a força necessária para ter sucesso. Como já

vimos, não precisamos sentir esse duplo sentimento de fracasso. Nosso eu habitual pode assumir grande parte do trabalho árduo necessário para alcançar as metas estabelecidas por nosso eu consciente. É uma maneira mais eficiente e feliz de viver.

Mas ainda existem algumas coisas que nosso eu habitual não consegue resolver – pois são grandes demais para qualquer pessoa resolver sozinha.

Muitos de seus desafios não são tão pessoais. Olhe à sua volta. Quarenta por cento dos americanos são obesos, metade dos casamentos termina em divórcio e as pessoas se aposentam com uma reserva financeira de, em média, 17 mil dólares. Essas estatísticas horrendas escondem uma visão libertadora: sua saúde e seu bem-estar não são apenas sua responsabilidade pessoal. São desafios da sociedade, que refletem as provações que todos vivenciamos no ambiente mais amplo em que vivemos. Isso tem implicações em como pensamos nos hábitos e em como organizamos ambientes melhores para todos nós. Ao olhar rio acima, você pode identificar as forças que nos empurram para todos os tipos de problemas, como afirmou John McKinlay. Você não tem nada a perder a não ser sua persistente sensação de fracasso.



O economista vencedor do Prêmio Nobel Richard Thaler e seu coautor Cass Sunstein cunharam o termo *nudge*, ou “empurrãozinho”, em um livro de 2009 sobre política social. Sua abordagem era de uma perspectiva de cima para baixo, relacionada a um campo conhecido como *economia comportamental*, mas suas conclusões são úteis aqui. Assim como discutimos sugestões e contextos em nível pessoal, eles mostraram como uma alteração das *opções de escolha* no nosso ambiente coletivo faz parte de uma política social inteligente. A tributação é a política prototípica para mudar o comportamento. No entanto, como eles apontaram, as soluções políticas não precisam ser coercitivas como os impostos, que a maioria paga de má vontade. Em vez disso, Thaler e Sunstein propuseram mudanças de políticas que envolvem um “empurrãozinho” que “altera o comportamento das pessoas de maneira previsível, sem proibir nenhuma opção ou alterar

significativamente seus incentivos econômicos”.¹ Podemos entender o trabalho deles de imediato como relacionado ao controle das forças motivadoras e restritivas do nosso ambiente.

Vamos considerar a doação de órgãos. Em muitos países essa é uma decisão *implícita*. Supõe-se que as pessoas deram seu consentimento, a menos que decidam por não doar seus órgãos depois da morte. Como você pode imaginar, países em que vigora essa prática, como Espanha, Áustria e Cingapura, têm programas de doação de órgãos altamente bem-sucedidos.² Nos Estados Unidos ainda temos que fazer a *opção* de doar. O pressuposto é que você não quer doar seus órgãos, a menos que diga explicitamente o contrário, em geral quando tiramos a carteira de motorista. O resultado é uma grande falta de órgãos no país. Mais de 100 mil pacientes estão na lista de espera para conseguir transplantes. Muitos não vão viver o suficiente até chegar sua vez. Esse modelo está em sintonia com o que sabemos sobre as maiores exigências de tomadas de decisão consciente versus a eficiência dos hábitos. Decidir fazer alguma coisa – como emagrecer ou doar seu fígado – é muito mais fácil quando suas opções são estruturadas de maneira a facilitar esse comportamento.

Outras políticas de “empurrãozinho” envolvem simplificar as informações, dar avisos e ressaltar normas sociais. Essas, como vimos, podem não ser fortes o suficiente para alterar hábitos já formados. Mas a reorganização do nosso ambiente tem o poder de facilitar ações desejáveis. Um “empurrãozinho” conhecido é o Programa Save More Tomorrow [Poupe mais amanhã] de Thaler e Shlomo Benartzi.³ No passado, você precisava optar por ingressar no programa de aposentadoria da sua empresa, que reduz o salário de hoje em favor de investimentos para o futuro. Agora muitas empresas inscrevem automaticamente os novos funcionários nesses planos, vinculando sua taxa de poupança a futuros aumentos salariais em vez de diminuir o que você recebe no presente (reduzindo esse *atrito*). Os planos são implícitos. Para não aceitá-los, o funcionário precisa optar por não participar, preenchendo um formulário em que afirma: “Não, eu prefiro gastar o dinheiro hoje a economizar para a velhice.” Demonstrando seu sucesso quando Thaler recebeu o Prêmio Nobel, em 2017, o programa já havia aumentado a poupança para aposentadoria em cerca de 29,6 bilhões de dólares.

É uma ideia brilhante basear as políticas sociais na ciência. Nosso eu

consciente subestima o impacto das forças externas no nosso contexto cotidiano, algo que as políticas baseadas na ciência podem corrigir. A Grã-Bretanha criou uma Equipe de Insights Comportamentais para usar a ciência dessa maneira. Eles projetam políticas governamentais para mudar o ambiente cotidiano de forma a facilitar que as pessoas façam boas escolhas (www.behaviouralinsights.co.uk).

Os Estados Unidos, como sempre, são um pouco atípicos no que diz respeito a políticas sociais. Agora nós temos uma Equipe Federal de Ciências Sociais e Comportamentais, mas sua influência é muito menor do que a de sua contraparte do Reino Unido. A independência, desigual ou não, ainda é uma ideia extremamente sedutora nos Estados Unidos. Não é que não gostemos de ajudar um ao outro; é que ainda tendemos a supor que o autocontrole e a força de vontade são as únicas maneiras autênticas de obter resultados. Só que na verdade estamos tornando a vida mais difícil para nós mesmos e estabelecendo que a maioria das pessoas com níveis normais de força de vontade deve fracassar.

Ainda assim, existem maravilhosos semiexperimentos acontecendo em todo o país. Aqui entra em jogo a diversidade americana. O país é uma federação pouco unida, com cada estado e cidade estabelecendo até certo ponto suas próprias leis, valores, história e economia. Essa diversidade nos permite comparar áreas dos Estados Unidos onde as pessoas têm mais possibilidades de realizar objetivos comuns de vida com áreas que se saem pior. Elas já estão agindo de maneiras que as tornam mais saudáveis, mais ricas e mais felizes em algumas áreas do país do que em outras. É claro que não sabemos ao certo o que exatamente cria mais hábitos e estilos de vida benéficos num lugar do que em outro (razão pela qual usei o termo “semiexperimentos”). Mas, como veremos, muitas vezes podemos fazer boas suposições sobre os tipos de políticas sociais que podem mudar as forças do nosso ambiente para permitir que mais pessoas consigam alcançar suas metas.



Se você me perguntasse “O que eu posso fazer para praticar mais exercícios?”, esperaria um discurso sobre como definir as forças motivadoras e eliminar as forças restritivas para se exercitar

regularmente, assim como uma fala sobre a importância das recompensas. Imaginaria que eu fosse explicar como você, pessoalmente, pode formar um hábito de prática de atividade física de acordo com suas próprias circunstâncias. Essa é uma boa resposta em um nível. Mas há outra resposta nas forças motivadoras e restritivas compartilhadas, que são as opções padrão em nosso ambiente.

As pessoas praticam exercícios com mais frequência em alguns lugares do que em outros. Em 2014, mais de 25% dos moradores do Colorado, do Alasca e de Washington atenderam às recomendações do governo de 150 minutos por semana de prática de exercícios aeróbicos e duas vezes por semana de treinamento de resistência.⁴ Não surpreende, portanto, que os moradores do Colorado e do Alasca tenham a mais baixa incidência de diabetes tipo 2 dos Estados Unidos, e de hipertensão no Colorado.⁵ Washington não ficou muito atrás nos dois quesitos.

Esses números caem pela metade no Tennessee e em West Virgínia, com menos de 13% de praticantes regulares. Em alguns estados, muitas pessoas nem tentaram – um terço dos habitantes do Alabama, da Louisiana e do Mississippi não faz exercícios. Em conjunto, os moradores desses estados apresentaram algumas das maiores taxas de doenças. Todos esses ficaram entre os 10 primeiros com maior incidência de diabetes tipo 2 e hipertensão.

Qual é o ingrediente mágico que separa estados saudáveis dos não saudáveis? Uma resposta são as pessoas que moram lá. Pessoas que gostam de se exercitar se mudam para estados mais agrestes como o Colorado e o Alasca, que projetam uma forte imagem de esquiadores, alpinistas e remadores de caiaques. Washington evoca atividades urbanas, com pedestres, ciclistas e corredores ao ar livre. Em comparação, Louisiana e West Virgínia não projetam imagens de estilos de vida ativos. Tipos mais sedentários provavelmente se sentirão confortáveis lá. Nunca se deve subestimar o poder da autoclassificação humana.

Contudo, outra resposta é que os programas, a cultura e as políticas locais influenciam o comportamento dos moradores de cada estado. No Colorado e no Alasca, por exemplo, a indústria de recreação ao ar livre é uma força dominante. Também há o comportamento do seu vizinho. Se você mora em um desses estados, é provável que seus vizinhos o convidem para uma caminhada, que seus filhos vão de bicicleta aos

jogos de futebol e que os moradores da cidade caminhem até o mercado local. A certa altura, a pressão de seus pares entra em ação. Mas, mesmo antes disso, você simplesmente passará a selecionar atividades em um leque de opções diferente. Se você vive em um lugar com vizinhos mais sedentários, é mais provável que se reúnam para jantar ou jogar cartas do que para jogar basquete.

Por outro lado, há algo mais do que uma simples análise acadêmica. O que você quer saber na verdade é o que aconteceria se você se mudasse para um estado onde se praticam mais exercícios. Será que sua vizinhança realmente melhoraria sua forma física e sua saúde? Será que isso aconteceria... bem... num passe de mágica? Será que você também emagreceria?

Claro que eu não sei dizer o que pode ou não acontecer com os indivíduos. Essa é a desvantagem de pensar em políticas sociais e nos padrões anteriores do nosso ambiente mais amplo. Só podemos tirar conclusões sobre a média dos efeitos – entre grupos de pessoas.

Mas vamos considerar o que aconteceu com alguns sobreviventes do furacão Katrina, que devastou Nova Orleans em agosto de 2005.⁶ Pesquisadores descobriram onde 280 dos evacuados foram realocados. Eram principalmente mulheres jovens com filhos. Ninguém teve muito a dizer sobre para onde iam. As realocações foram determinadas por eventos aleatórios, como congestionamento no tráfego da evacuação e a superlotação dos abrigos nas cidades mais próximas. Como essas pessoas não puderam escolher onde morar, podemos ver se elas eram influenciadas por seus ambientes locais, independentemente de suas preferências por exercícios e caminhadas.

A maioria foi transferida de Nova Orleans para comunidades menos urbanas e mais espalhadas, com menor densidade populacional e menor acesso às ruas. Quando foram contatadas, entre sete e 19 meses depois, o peso delas tinha aumentado em média 5%. Estavam pesando cerca de 4 quilos a mais! Por outro lado, algumas foram transferidas para lugares tão densos e acessíveis quanto Nova Orleans. Mas não engordaram.

Esse estudo é importante por isolar uma das influências na nossa saúde e forma física. O ingrediente mágico nesse estudo foi constatar se os arredores ofereciam mais oportunidades para caminhadas. Isso é em grande parte uma questão legislativa – sua cidade construiu calçadas que facilitam o acesso a lojas e às tarefas diárias a pé? Não há dúvida que

dispor de calçadas não é como passar uma hora numa academia. Porém, uma comunidade que pode ser percorrida a pé torna possível a prática de exercícios mesmo nos dias em que você não vai à academia – e até para pessoas sedentárias. Isso define as forças padrão em nosso ambiente que favorecem uma opção mais saudável.

Nossa saúde também está ligada aos percursos que fazemos, principalmente como chegamos ao local de trabalho. Um estudo acompanhou cerca de 4 mil britânicos ao longo de dois anos para avaliar os efeitos da mudança do meio de transporte.⁷ Pessoas que iam trabalhar de carro adotaram um transporte mais ativo, usando trens, ônibus, bicicleta ou passaram a ir a pé. Ao fazer isso, elas reduziram seu índice de massa corporal (IMC) em 0,32 ponto em média (cerca de 1 quilo). A distância de casa para o trabalho também fez diferença. Viagens longas, de mais de 30 minutos, reduziram, em média, o IMC em 2,25 pontos (cerca de 6 quilos). Os que trocaram o meio de transporte e passaram a ir trabalhar de carro no início do estudo ganharam, em média, 0,34 ponto de IMC (cerca de 1 quilo). Não sabemos por que essas pessoas mudaram seus hábitos de transporte. Podem ter se mudado para mais perto ou mais longe do trabalho ou mudado de emprego. Os mais obesos foram os menos propensos a mudar para um transporte mais ativo. Mas essa não é a questão. Na média, aqueles que passaram a ir para o trabalho de carro ganharam peso; os que passaram a usar transporte coletivo, bicicleta ou ir a pé perderam peso.

A pergunta então é: “As pessoas adotariam um meio de transporte mais ativo se essas opções se tornassem mais disponíveis?” Dirigir é a opção mais fácil, acessível e familiar para a maioria dos americanos. Os carros são tão comuns que é difícil imaginar ter que nos deslocar de outra maneira.

Em Santa Mônica, na Califórnia, onde moro, cerca de metade das viagens de todos os habitantes são de curta distância, de menos de 5 quilômetros. Em 2017, para lidar com o congestionamento dos trajetos de curta distância, os patinetes elétricos das marcas Bird e Lime foram disponibilizados para aluguel, como um programa de bicicletas comunitárias. Um aplicativo móvel indica onde está o patinete mais próximo, a reserva é fácil e o custo em 2018 era de apenas 1 dólar por viagem mais 15 centavos por minuto. Segundo Francie Stefan, gerente de mobilidade de Santa Mônica, a ideia é tornar o ecossistema de

transporte tão variado quanto o biológico. A predominância de automóveis nos Estados Unidos é como plantar uma única espécie. Ela diz que quer “oferecer uma diversidade de opções que coexistam a longo prazo”.⁸ Só que ainda há problemas a serem resolvidos, principalmente de segurança. Não ficou claro se os condutores precisam usar capacete ou se os patinetes já atropelaram pedestres nas calçadas. Depois de usados, às vezes os patinetes abandonados congestionam as calçadas e as entradas para carro.

Outras cidades, outros meios de transporte ativo: Portland, Washington D.C., Minneapolis, Chicago, São Francisco e Filadélfia estão construindo mais ciclovias. A quantidade de ciclistas nessas cidades mostra um aumento correspondente nos últimos anos.⁹ Nova York agora tem mais de 1.000 quilômetros de ciclovias, e o número dos que vão trabalhar de bicicleta aumentou em 80% entre 2011 e 2016.¹⁰ Minneapolis oferece um anel viário de 80 quilômetros de rodovias só para bicicletas, o Grand Rounds Scenic Byway. Apesar do famoso clima de Minnesota, as ciclovias incentivaram 5% dos moradores da cidade a ir de bicicleta para o trabalho.

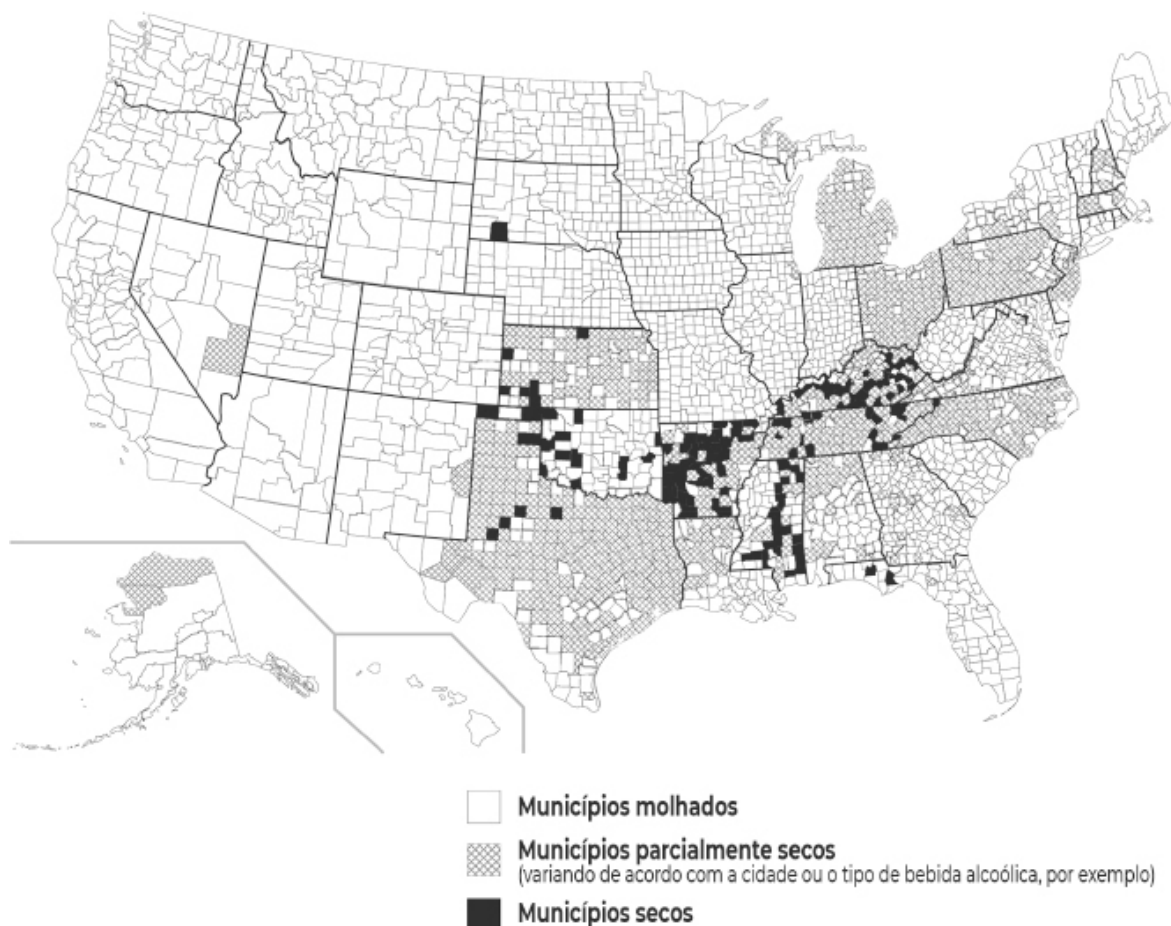
Mudanças sociais como essas em geral começam devagar, mas logo podem acelerar. Os cintos de segurança nos automóveis são um excelente exemplo. Poucas pessoas os usavam nos anos 1960, quando as fábricas de automóveis americanas começaram a instalar os cintos retráteis, primeiro opcionais e depois por exigência legal. A lentidão na adoção de muitas inovações se deve em parte aos velhos hábitos que vêm à mente antes de termos chance de considerar alternativas. A maioria de nós nem percebe inovações até que elas se imponham. O uso do cinto de segurança começou a se difundir nos anos 1980, quando leis sobre uso do equipamento foram promulgadas pelos estados. Agora todos os carros americanos têm detectores que alertam sobre o cinto de segurança, e cerca de 90% dos motoristas o usam. Como vimos no Capítulo 14, as pessoas gostam de repetir ações, e o apoio ao uso do cinto cresceu rapidamente à medida que passou a ser exigido por mais estados. Nossa preocupação com a segurança e o hábito de usar o cinto nos mantêm usando o equipamento, talvez até mesmo dirigindo em New Hampshire, que não tem uma lei sobre o uso de cinto de segurança pelos adultos. Apenas a ação, como vimos no capítulo anterior, pode promover mudanças nas opiniões sociais.



Os corretores de imóveis estão reconhecendo a importância das opções padrão nos bairros em que moramos (além da tendência humana de autoclassificação). Em sites com estatísticas sobre a comunidade (neighborhoodscout.com.niche.com), você pode descobrir como seria sua vida em um novo bairro. Seu melhor palpite é uma combinação do que você faz agora e do estilo de vida das pessoas que já moram lá.

Alguns de nossos hábitos mais arraigados estão sujeitos a esses *efeitos de mapa*. Um estudo acompanhou mais de 6 mil americanos ao longo de oito anos para ver como seus hábitos de beber responderam a mudanças no número de lojas de bebidas nas proximidades.¹¹ Quando a densidade de lojas aumentava, o consumo de bebidas aumentava. A cada quatro lojas adicionais por 2,5 quilômetros quadrados, os homens aumentavam seu consumo semanal de cerveja em 32%. As mulheres 16% a mais de vinho.

As leis regulatórias de bebidas alcoólicas variam bastante nos Estados Unidos. Em 10 estados, os municípios podem proibir a venda de álcool, conforme mostrado no mapa a seguir.¹² Os municípios sombreados em branco são “molhados”, o que significa que vendem álcool; os municípios sombreados em preto são “secos”; e os municípios sombreados em cinza são “parcialmente secos”, isto é, com algumas restrições ao álcool. Mesmo nas áreas sombreadas em branco, as opções variam. A cidade de Nova York é molhada, mas os bairros diferem, com alguns tendo cinco pontos de venda de álcool por 2,5 quilômetros quadrados e outros chegando a 132. Em um estudo, pesquisadores telefonaram para moradores dessas áreas para determinar seus hábitos etílicos.¹³ (Uma mulher é considerada consumidora habitual se tomar quatro ou mais drinques em duas horas; um homem, cinco ou mais.) Nos bairros com 130 pontos de venda de bebidas alcoólicas, 13% dos pesquisados bebiam essa quantidade uma vez por mês ou mais. Nos bairros com 20 pontos de venda por 2,5 quilômetros quadrados, apenas 8% eram usuários habituais.



É fácil entender como a simples disponibilidade pode surtir esse efeito. Se você mora numa região seca, precisa dispendar tempo e energia para dar um trago. Não é tão fácil beber por impulso. O acesso limitado a bebidas alcoólicas nas proximidades também implica preços mais altos, aumentando o atrito para beber.

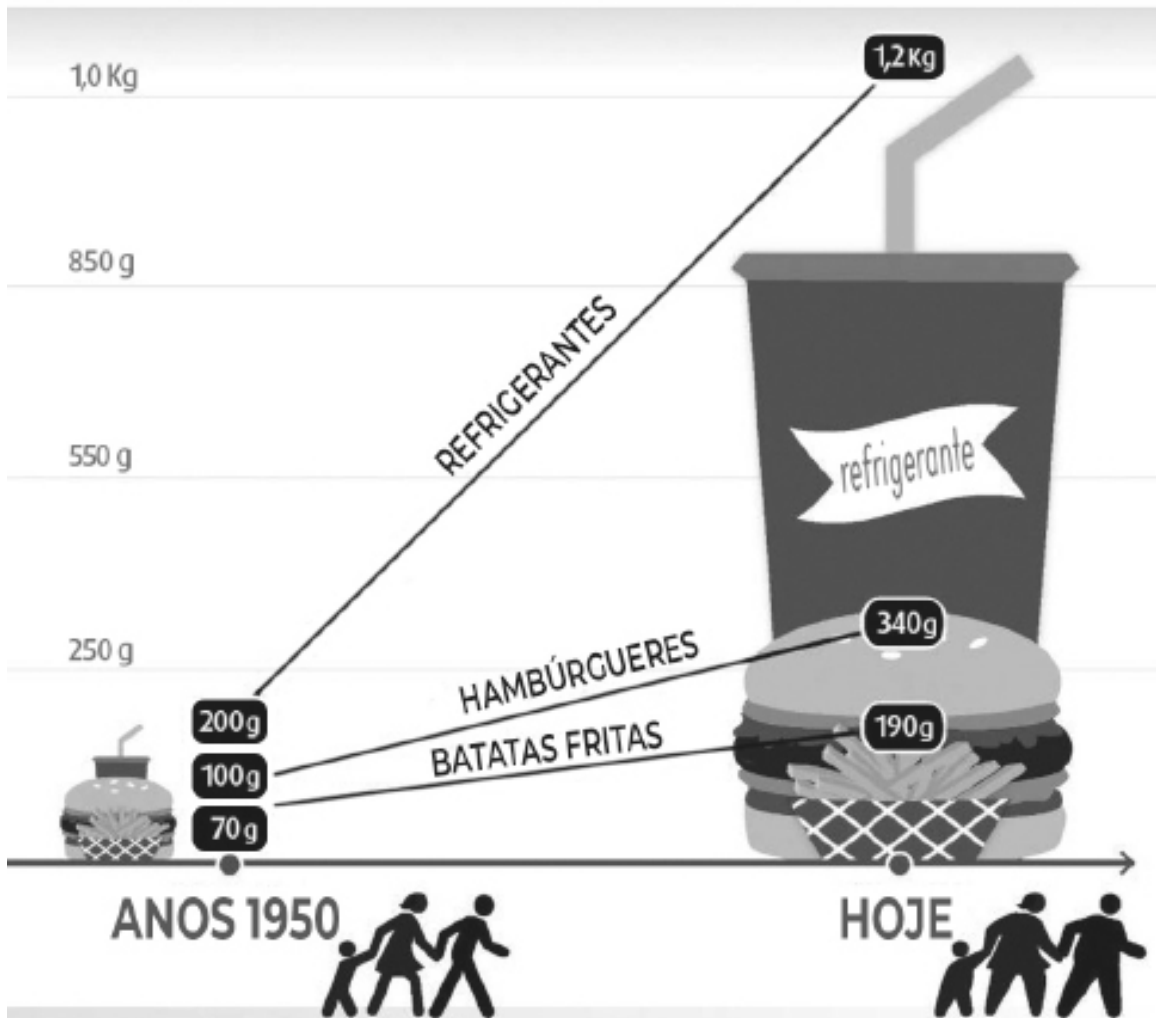
Com certeza a disponibilidade etílica não foi algo em que você pensou muito da última vez que se mudou. Mesmo se tivesse pensado, poderia já não ter muita escolha na cidade onde morava. Na maioria das ocasiões, escolhemos viver em lugares por razões pessoais que não têm a ver com as forças ambientais mais abrangentes que nos influenciam. É quando as ferramentas deste livro tornam-se especialmente importantes para mudar os hábitos e realizar seus objetivos. É também quando a participação cívica é importante. Numa democracia, todos podemos nos expressar e votar para mudar o ambiente de modo que vire um lugar onde a opção padrão seja benéfica para a maioria.



As opções padrão que nos afetam também ficam óbvias ao longo do tempo. “Quem não consegue se lembrar do passado está condenado a repeti-lo” é um ditado muito citado do filósofo George Santayana. Isso se aplica perfeitamente em relação a quanto comemos.

A política agrícola dos Estados Unidos mudou nos anos 1970, época em que começou a epidemia de obesidade. Depois de enfrentar um aumento histórico nos preços das commodities básicas, os cidadãos protestaram contra o custo inflacionado dos alimentos básicos, e o governo modificou o sistema de subsídios agrícolas de forma a incentivar a superprodução. As mudanças foram um sucesso – desde então o preço dos alimentos deixou de ser uma questão política. Ao mesmo tempo, criaram um risco à saúde. Desde meados dos anos 1970, os agricultores são incentivados a produzir 500 calorias diárias a mais por pessoa.¹⁴ Duzentas calorias acabam nos nossos pratos, enquanto o resto é usado de outras maneiras. A indústria de alimentos cresceu, e nós também.

O tamanho das refeições aumentou. Segundo os Institutos Nacionais de Saúde, o tamanho das porções nos restaurantes dobrou ou triplicou nos últimos 20 anos.¹⁵ Um *bagel* padrão costumava ter 7,5 centímetros de diâmetro e 140 calorias, mas agora tem cerca de 15 centímetros e 350 calorias. Uma porção de espaguete continha uma xícara com molho e três pequenas almôndegas, cerca de 500 calorias. Hoje? São duas xícaras de macarrão com molho e três almôndegas grandes, totalizando mais de 1.000 calorias. Um sanduíche de peru costumava ter 320 calorias, mas agora chega a 820. A distorção das porções é óbvia nos restaurantes de fast-food. Este gráfico de 2012 do Centro de Controle de Doenças dos Estados Unidos mostra quanto o tamanho de uma refeição média de fast-food disparou ao longo do tempo. Desde os anos 1950, as batatas fritas triplicaram de tamanho. Os hambúrgueres quadruplicaram. Os refrigerantes aumentaram seis vezes.



Os restaurantes servem, e nós comemos. Como vimos no Capítulo 4, o tamanho das porções faz diferença, da mesma maneira que a disponibilidade de bebidas alcoólicas no nosso bairro. Quando é mais fácil comer mais, quando as porções e as embalagens são maiores, nós simplesmente comemos. Afinal, já está no nosso prato.¹⁶ E quando começamos a comer mais, começamos a gostar de comer mais, e nosso organismo se ajusta para que um maior consumo se torne a norma.

O tamanho da porção é insidioso, mas cada um de nós pode facilitar a ingestão de menos comida escolhendo quais restaurantes frequentar ou comendo em casa. Podemos escolher o tamanho dos pacotes de alimentos que compramos no mercado. Na média, essas escolhas funcionam. Elas não precisam fazer parte das forças do seu ambiente pessoal.

Uma solução de orientação mais política e que exerce uma pressão maior do que o “empurrãozinho” é a taxaço para limitar o consumo de alimentos com calorias nada nutritivas. Duas iniciativas impuseram taxaço sobre bebidas açucaradas: um imposto de 1 centavo por 30 mililitros em 2015 para essa categoria em Berkeley, Califórnia, e um imposto de 1 peso por litro em 2014 no México. Ambos são o suficiente para serem notados pelos consumidores na caixa registradora.

Impostos são sempre uma questão controversa nos Estados Unidos. As pessoas preferem um “empurrãozinho” mais gentil, que preserve nossa sensação de escolha. Mas aqui os impostos têm uma vantagem. Não apenas adicionam atrito ao mau hábito anterior, como também sinalizam uma mudança no ambiente. Essa mudança é que nós, como comunidade, deixamos de considerar esse comportamento virtuoso. Coletivamente, a comunidade tenta diminuí-lo. Somos criaturas sociais, e entendemos esses estímulos. Quando os padrões sociais mudam, as pessoas tendem a subir a bordo.

Os fabricantes de refrigerantes argumentaram que os consumidores ingeririam suas calorias em outro lugar. Segundo William Dermody, diretor de mídia da American Beverage Association, associação comercial de fabricantes de refrigerantes, “impostos, proibiçoes e restriçoes não mudam os comportamentos que levam à obesidade”.¹⁷ Mas, como sabemos, os impostos funcionaram bem para o controle do tabaco. Os impostos sobre cigarro, as proibiçoes de fumar em locais públicos e as restriçoes à publicidade reduziram pela metade o número de fumantes.

Em Berkeley, a venda de bebidas açucaradas caiu 10% no ano seguinte ao imposto.¹⁸ Os consumidores passaram a comprar outras bebidas. A venda de bebidas não tributadas aumentou 4%. A venda de água, em particular, aumentou 16%.

No México, antes da tributação as bebidas açucaradas representavam 10% das calorias diárias.¹⁹ O refrigerante era um item popular. Nos dois anos seguintes ao imposto, o consumo caiu cerca de 8%. Os mexicanos passaram a comprar outras bebidas. A venda de bebidas não tributadas aumentou 2%. Como era de esperar, os mais pobres foram os mais afetados pelo imposto, reduzindo seu consumo em 12%, enquanto os mais ricos reduziram em apenas 5%. Em 2014, o México também instituiu um “imposto sobre alimentos de densidade energética não

essenciais” de 8%. Também funcionou. O consumo de *junk food* caiu 6% nos dois primeiros anos.^{[20](#)}

Os efeitos desses impostos no nosso peso ainda estão para ser averiguados. Será que os impostos reduzirão a obesidade, como ocorreu com as doenças relacionadas ao cigarro? Até agora sabemos que os impostos reduziram as vendas. É uma resposta inicial, mas ainda precisamos avaliar seu impacto sobre a saúde.



Em nenhum outro aspecto a influência de novos padrões fica mais evidente do que em nossas tentativas de ter um estilo de vida mais sustentável e com menos impacto no meio ambiente. Você pode reciclar, e assim não contribuir com o aumento dos aterros sanitários. Se você mora numa cidade, isso é bem mais fácil. Em 2016, 70% dos habitantes de áreas urbanas americanas contavam com coleta seletiva na porta de casa, mas somente cerca de 40% dos moradores das zonas rurais dispõem desse serviço. O estado onde as pessoas moram também faz diferença.^{[21](#)} Em 2011, o Maine, a Califórnia e o estado de Washington coletaram cerca de 50% do lixo sólido municipal. Já Oklahoma, Alasca e Mississippi coletaram menos de 5%. Nesses estados é preciso se esforçar para encontrar centros e recipientes de reciclagem, e há pouca coleta seletiva nas calçadas. Para esses moradores a reciclagem exige uma verdadeira dedicação.

E quanto ao uso de energia? Mais da metade de todas as residências no país já têm medidores inteligentes, que acompanham o consumo.^{[22](#)} Economizar energia pode ser fácil. No entanto, dos 75 milhões de medidores inteligentes instalados pelo governo em 2016, só alguns milhares tinham mostradores domésticos.^{[23](#)} Para acessar o medidor, é preciso fazer login no site da empresa de energia. Pior ainda, esses sites não nos dão um retorno em tempo real. A informação está lá, mas nós não temos acesso imediato.

Os medidores foram uma ótima ideia política, pois suas informações podem exercer forças externas para reduzir nosso uso de energia. Com um monitor em casa, o desconhecimento de quanta energia consumimos deixa de ser o padrão. Mais importante do que apenas fornecer

informações, o dispositivo oferece recompensas imediatas por desligar os aparelhos. Bastam poucas tentativas de desligar o ar-condicionado para descobrir quanta energia – e dinheiro – você economiza ajustando o termostato em 24 graus em vez de 21 graus em um dia quente.



Um experimento realizado em mais de 400 residências de Connecticut comprovou isso.²⁴ Durante os dois meses de verão de 2011, os usuários de eletricidade residencial receberam monitores domésticos muito parecidos com o da figura acima, que mostravam o consumo em tempo real, o preço da eletricidade, o uso mensal estimado e a conta até aquela data. Os usuários podiam ouvir o medidor zunindo e ver o gasto se acumulando. Ou podiam fazer alguma coisa para reduzir o consumo. Também recebiam mensagens de texto um dia antes para alertá-los sobre aumentos nos preços da energia nos períodos mais quentes. Um grupo de controle recebeu somente as mensagens, sem os monitores inteligentes. Nos dois meses do estudo, o grupo de controle que só recebeu os avisos reduziu em 7% o consumo de energia durante os horários de pico mais caros. Os que dispunham de medidores inteligentes se saíram melhor.

Eles reduziram o uso de energia em 22%. Os autores concluíram que os medidores reduziram em 1% a 2% os gases residenciais de eletricidade, que contribuem para o efeito estufa.

O medidor é uma espécie de manual para formar hábitos de economia de energia. O hábito de deixar as luzes acesas recebe um retorno imediato sobre a cobrança monetária. A resposta de desligá-las implica uma recompensa imediata, pois a cobrança cai. Ao repetir a ação recompensadora, você adquire o hábito de economizar energia (verificar o medidor, desligar a eletricidade). É uma mudança na política que oferece um mecanismo integrado para a formação do hábito. Agora só precisamos descobrir como instalar monitores em todas as casas nos Estados Unidos.

EPÍLOGO

Este livro é sobre algo que fazemos todos os dias e ao longo deles. Grande parcela de nossa vida flui por meio de hábitos. Essa parte de nós se move mais devagar do que nossa compreensão consciente. Demora um pouco para começar – mas se torna bem resistente. Essa parte de nós é como um trabalhador poderoso e confiável: sempre a postos, sempre de plantão. No entanto, sempre mais ocupado com o que está à frente. Isso significa que ainda há um lugar para “você” – para você que está lendo este livro, que quer emagrecer, economizar dinheiro ou ser mais produtivo no trabalho. Esse “você” tem que estabelecer metas. Depois precisa usar as ferramentas de formação de hábitos deste livro para organizar a vida em contextos inteligentes, com forças motivadoras, atritos e recompensas adequadas.

Sua nova vida, mais plena de hábitos, será melhor por duas razões. A primeira delas é que você vai fazer mais coisas.

A segunda, no entanto, é igualmente importante, e tentei enfatizá-la ao longo do livro: é uma maneira mais simples e integrada de viver a vida.

Todos nós já vivemos movidos pela força do hábito. A maioria simplesmente não está ciente disso. Dessa forma, ignoramos grande parte de quem somos e por que fazemos o que fazemos. Também estamos ignorando as formas como poderíamos fazer melhor o que fazemos.

Viver só por conta da motivação e da força de vontade é exaustivo e infrutífero. Você sempre irá se frustrar consigo mesmo. Conhecerá seus objetivos e suas intenções, mas vai vê-los cada vez mais fora de alcance.

Sua vida ideal e sua vida real vão começar a divergir, e você sentirá essa distância como sinal de pequenez e fraqueza de caráter.

É uma mentira.

Viver com seus hábitos lhe permitirá perceber quanto de você trabalha de maneiras não solicitadas pelos seus impulsos e desejos mais acessíveis, aqueles que estão na superfície. Você é complexo. Em seu íntimo, pode fazer sua camada mais profunda trabalhar para você.

Os princípios que você aprendeu facilitam a identificação de hábitos em todas as suas formas e variedades. Os maus hábitos deixam de ser raios insaciáveis na nossa vida e passam a ser desafios tratáveis, prontos para serem enfrentados e resolvidos. Seus bons hábitos não serão mais emanções inerentes de algum misterioso personagem interior e se tornarão reconhecíveis pelo que são. E mais: começarão a se parecer com padrões a partir dos quais você pode criar hábitos melhores.

A compreensão dos hábitos normaliza as tentativas de mudança de comportamento. A distância entre as tentativas fracassadas e as mudanças duradouras e bem-sucedidas não é marcada pela firmeza ou determinação pessoal. Não é um referendo sobre seu valor pessoal. Apesar de toda a perseverança, você ainda pode se frustrar. Por isso, é preferível percorrer essa distância com passos simples, como organizar os contextos ao seu redor para incentivar ações prazerosas que atendam às suas metas de longo prazo. É isso que as pessoas bem-sucedidas e com um alto nível de autocontrole fazem. Assim como elas, você pode obter o apoio dos estímulos de contexto. Pode repetir ações o suficiente para formar novos hábitos, que se tornarão a norma. Pode formar hábitos que continuam em ação mesmo quando não estiverem mais recebendo as recompensas.

Essa é a promessa de uma vida de hábitos bem vivida.

COMO DEIXAR DE OLHAR TANTO O CELULAR

UMA HISTÓRIA ÚTIL

Provavelmente você verifica sua caixa de entrada do trabalho depois do expediente. Eu sei disso porque, segundo os últimos dados da Gallup, 59% dos americanos que têm contas nas empresas em que trabalham fazem isso.¹ As desvantagens são claras, apesar das vantagens do horário flexível no local de trabalho. O maior número de contatos eletrônicos fora do emprego está relacionado a mais estresse, mais exaustão emocional e conflitos entre a vida familiar e a profissional.² Não são apenas pessoas com empregos ruins que ficam estressadas. Isso parece estar especificamente ligado a estar fora do local de trabalho, mas ainda assim a postos, acessível a supervisores, colegas ou clientes. Em empregos que exigem uma maior disponibilidade em alguns dias e não em outros, os funcionários ficam mais ansiosos e com menos energia, e se sentem piores em prolongadas manhãs de trabalho, inclusive registrando picos de cortisol elevados, um hormônio relacionado ao estresse.³

Mesmo que você seja um desses felizardos que nunca recebem um e-mail com uma “pergunta rápida” do chefe às 21h de uma quarta-feira, o mais provável é que esteja usando o celular tanto quanto qualquer um. Nem que seja só para verificar o Instagram, o Facebook, o Twitter ou jogar o game mais recente. Ouvir o alerta de uma chamada ou mensagem recebida já atrai nossa atenção e prejudica o desempenho do que estamos

fazendo no momento.⁴ E ainda há as consequências para os relacionamentos. *Ignorar o celular* (ou *ignorar o parceiro*) é um novo indicador de relacionamentos problemáticos, pois os casais se entretêm com os telefones em vez de se comunicarem.⁵ O resultado previsível é o aumento do conflito e a diminuição da intimidade no futuro.⁶

Não há mistério sobre por que nós e nossos relacionamentos sofremos. Ser controlado pelo celular é como usar voluntariamente antolhos para cavalos. Você perde contato com o resto do mundo e só vê o que está à sua frente – seu celular. Você presta atenção quando ele vibra, apita, no café da manhã, ao saltar do carro, ao entrar no escritório, no elevador, quando sai do elevador... Como esse é um dos hábitos mais comuns do mundo, vou usá-lo para ilustrar as ferramentas deste livro.

A primeira coisa é perceber que você está usando muito o celular. Talvez isso pareça óbvio, mas lembre-se de que os hábitos são eficazes justamente por esconderem seu funcionamento da consciência. Então você precisa superar esse obstáculo. Já discorreremos sobre algumas maneiras pelas quais é possível induzir algo do que você poderia chamar de maior conscientização dos hábitos, como tirar proveito das rupturas holísticas em grandes acontecimentos da vida, mas isso é algo que você precisa perceber por si só – ou talvez um amigo, o parceiro ou um colega de trabalho chame sua atenção: “Ei, você está obcecado... Por que não deixa isso de lado por um tempo?”

O que vem a seguir – e é aqui que nossas ferramentas funcionam – é *controlar os estímulos de contexto* que ativam e possibilitam o uso do celular. A jogada é simples: eliminar os estímulos que fazem você pegar o celular. A maneira mais direta de fazer isso é deixar o aparelho de lado. Não o carregue para a mesa do café da manhã ou quando fizer uma pausa no trabalho para comer alguma coisa. Será difícil na primeira vez, mas se você não for médico, ninguém vai notar se ficar indisponível por 15 minutos.

Talvez você pegue os mesmos três itens sempre que sai de casa: as chaves, a bolsa/carteira e o celular. Bem, só duas dessas três coisas são mesmo necessárias na maioria dos lugares a que você deseja ir e para a maioria das coisas que precisa fazer. Essa rotina de sair de casa costuma ser um estímulo insistente. Gostamos de estar preparados para o mundo exterior, prontos para lidar com quaisquer eventualidades. Mas tente se lembrar do longínquo ano de 2004. Sua rotina de sair de casa incluía três

objetos? Ou eram apenas as chaves e a bolsa/carteira? Você não conseguiu sobreviver?

Talvez deixar o celular em casa pareça um método óbvio demais para se livrar dele. Felizmente, esses aparelhos nos dão uma infinidade de estímulos para uma reengenharia. É fácil *adicionar um atrito* para dificultar o uso do telefone. Silencie o aparelho. Desligue. Ative o modo “Não perturbe” para que só as pessoas que mais ligam possam entrar em contato. Desligar os alertas remove os estímulos de uso e deixa de ativar o pensamento indesejado de “verificar o celular”.

Há mais coisas que você pode fazer. Guarde o telefone num bolso com zíper, por exemplo, na sua mochila, na pasta ou na bolsa. Aí você terá que abrir o zíper para pegar o telefone. Ou você pode desligar o aparelho, para ter que religar quando precisar. Esse pequeno intervalo não parece muito para sua mente consciente, mas acrescenta atrito e talvez também alguma frustração (puxa, o sensor não leu minha impressão digital nem reconheceu meu rosto *de novo?*). Uma maneira fácil de adicionar mais atraso e atrito ao seu hábito é desinstalar o aplicativo do Facebook ou o de e-mail. No mínimo, isso significa que você terá que abrir o navegador e digitar o endereço dos dois sites em vez de deixar isso na mão dos aplicativos sem atrito dessas empresas.

Outra maneira de adicionar custos à verificação do celular é *agregar* uma atitude nova e saudável ao hábito de pegar o aparelho. Mesmo depois de diminuir a frequência, você ainda poderá dar uma olhada. Portanto, use esse hábito resiliente (e provavelmente necessário) para criar outro hábito, que seja de sua própria escolha e voltado para seus objetivos. E se toda vez que consultar seu telefone você ligar para um membro da família só para dar um alô e ter uma conversa rápida e sem importância? É o tipo da ligação que qualquer um gosta de receber sem motivo. Os mais velhos da família vão adorar. E você poderá reforçar algumas conexões que tem negligenciado (ironicamente, por conta das muitas atividades nas redes sociais). Se você de fato se apegar a esse novo hábito, vai pensar duas vezes antes de pegar o telefone. Às vezes você não quer falar com ninguém. Isso aumenta o risco de verificar aleatoriamente o aparelho.

Seja qual for o método escolhido para dificultar o uso do celular, insista. Com a repetição, a difícil mudança inicial se torna automatizada. A nova atitude passa a ser a que vem automaticamente à mente,

enquanto o velho hábito persistir.

Além de interromper estímulos estabelecidos e impor atrito, você pode *facilitar novas ações*. Em vez de consultar o celular, o que há mais para fazer? Há uma alternativa viável que já vi funcionar muitas vezes: comprar um relógio de pulso. Quantas vezes você tira o celular do bolso só para saber a hora e a data, e acaba abrindo o Facebook só porque está acessível... e verifica o e-mail só porque vê algumas notificações... e assim vai.

Em vez de pôr a mão no bolso, olhe o pulso. Compre um relógio de que você goste e que queira mostrar. Um relógio colorido, com calculadora, com cronômetro, um velho relógio de corda (só não compre um relógio inteligente, aí é trapacear). Esse comportamento substituto surgirá de imediato nos momentos em que você for sequestrado pelo seu celular.

E, finalmente, faça com que *não verificar o celular seja gratificante*. Eu consigo pensar numa ótima recompensa por não consultar o aparelho com tanta frequência.

Imagine que você vai a uma cafeteria no meio da tarde. Está fazendo uma pequena pausa no trabalho. Claro, é o momento perfeito para tirar o celular do bolso e se inteirar das últimas notícias. Mas o aparelho está desligado, guardado num bolso com zíper e você teria que ligar para sua tia se for usá-lo. Quer dizer que você interrompeu os estímulos e impôs forças restritivas.

Mas não há benefícios em você ficar ansioso para usar o telefone. Arranje alguma coisa boa para fazer. Presenteie a si mesmo com algo que vem estimulando as pessoas há séculos, algo perfeito para ocupar a mente por alguns minutos. Melhor do que ocupar – algo que vai expandir um pouco sua mente e preencher algumas lacunas. Algo que será útil mais tarde, durante o jantar, ao propiciar alguma história interessante ou assunto para conversar com a família. Uma coisa portátil e durável. Uma coisa que vai nutrir todo o seu ser.

Que tal ler um bom livro?

AGRADECIMENTOS

Estudo os hábitos das pessoas há quase 30 anos e já divulguei mais de 100 artigos em publicações científicas. Esta pesquisa foi tão envolvente, que por muito tempo estive absorta demais para considerar escrever um livro a respeito.

Mas sempre que entrava numa livraria, ficava claro que alguém precisava fazer isso. Faltam nos livros para o público geral as últimas descobertas sobre a ciência dos hábitos. Pior ainda, costumam ser mal interpretadas. Livros e blogs estão décadas atrás dessas pesquisas, que têm progredido rapidamente. E cada novo livro parecia se distanciar mais da realidade que víamos no laboratório.

Então, finalmente escrevi uma proposta, orientada por meu maravilhoso agente, Richard Pine, da Inkwell. Ele me ajudou a transformar minha equivocada sinopse inicial numa proposta tão impressionante a ponto de ganhar o apoio de Colin Dickerman, da Farrar, Straus and Giroux. Com a brilhante edição de Colin e os sábios conselhos de Richard, o livro surgiu; esta obra não teria existido se não fosse pela orientação e constante assessoria desses dois homens inteligentes. Agradeço também ao talentoso William Callahan por tornar tudo que eu mandei para ele deliciosamente mais interessante.

Minha proposta de 100 páginas levou um ano de trabalho para ser escrita, e àquela altura eu achava que *tinha* que estar quase pronta... só que não. Precisei de mais dois anos de trabalho e de muitos rascunhos descartados antes de o manuscrito finalmente tomar forma (para escrever um livro, parece que é preciso jogar outro livro fora). Durante esse tempo, tive a sorte de ser financiada pela Universidade da Carolina do

Sul e pelo INSEAD – Laboratório Comportamental da Sorbonne. Com o apoio do professor Pierre Chandon e do grupo de marketing do INSEAD, fui designada para um cargo como Ilustre Professora Visitante em Ciências Comportamentais no INSEAD. Concluí a segunda e a terceira revisões do livro durante minha estada em Paris. O tempo que passei no INSEAD foi uma grande oportunidade para interagir e aprender com meus colegas franceses. O vinho e o queijo também não ficaram atrás.

Os melhores livros são desenvolvidos com informações fornecidas por muita gente. Agradeço sobretudo aos cientistas que realizaram as notáveis pesquisas que incluí aqui. Além disso, foi inspirador contar com a ajuda de Angela Duckworth, Jamie Pennebaker, Jonah Berger, Sam Gosling, Bob Cialdini, Tim Wilson e Adam Grant – todos autores e cientistas premiados. Leio os livros deles com a maior admiração.

Enquanto este livro era escrito, meu querido amigo e colaborador de longa data David Neal forneceu comentários preciosos e um feedback muito útil (“Ei, vamos nos encontrar para tomar uma taça de vinho!”). Generosos colegas que teceram opiniões sobre partes do livro incluem Barbara Knowlton, David Neal, David Melnikoff, John Monterosso e Bas Verplanken. Meus alunos de pós-graduação foram uma constante fonte de inspiração, juntamente com a talentosa Kristen Lee, que cuidou de todas as referências.

Não é a família que decide que um dos seus membros deve escrever um livro. Mesmo não tendo escolhido isso, minha família foi muito corajosa no apoio que me deu. Meu pai, também professor, adorava me dar conselhos sobre... bem, sobre quase tudo... mas particularmente sobre como escrever um livro. Gostaria que ele estivesse aqui para vê-lo concluído e, claro, me provocar impiedosamente sobre quaisquer trechos que não correspondessem aos seus padrões. Dylan e Garrett Stagner nunca se cansaram de ouvir sobre o assunto e me incentivaram com links de blogs e podcasts especializados em hábitos (embora eu tenha que admitir que ainda não ouvi até o fim aquele com duas horas de duração). E, apesar de seu desconforto inicial por terem sido incluídos neste livro, afinal acabaram concordando e me deixaram mencionar cada um deles exatamente uma vez.

Acima de tudo, agradeço a meu querido marido, Steve Ortmann, a pessoa mais generosa que conheço. Ele foi um grande parceiro neste

empreendimento, como tem sido em todos os aspectos da nossa vida. Desta vez, ele teve que ser líder de torcida, editor (e obrigado a adorar tudo o que lia), interlocutor, orientador de texto e, sim, um viajante que concordou em deixar o emprego para passar oito meses comigo em Paris. Se você está se perguntando o que eu fiz para merecer tanto apoio, bem, eu também – mas não vou questionar nada disso. *Mon amour, tu es la cerise sur mon gâteau.*

CRÉDITOS DAS IMAGENS

[página 48](#): A queda do uso da palavra “hábito” – Google Books Ngram Viewer, books.google.com/ngrams

[página 66](#): Logotipo da More Matters: [MoreMatters.org](https://www.morematters.org), © Produce for Better Health Foundation

[página 71](#): Gânglio basal e estruturas relacionadas – Wikimedia Commons

[página 77](#) e [78](#): Porco, pato e bode – Pixabay

[página 93](#): Primeiro jogo da cenoura: espiral – Pixabay; M&M – Unsplash; cenouras – Maxpixel

[página 94](#): Segundo jogo da cenoura: espiral – Ernesto Kenji Salvador; M&M – Unsplash; cenouras – Maxpixel

[página 156](#): René Magritte, Les valeurs personnelles (valores pessoais), 1952: © 2018 C. Herscovici / Artists Rights Society (ARS), Nova York

[página 167](#): Mise en place – Marcelo Trad/ Shutterstock

[página 178](#): Jogo do sushi: ilustração composta; imagens individuais - Pixabay

[página 232](#): Carros – Pixabay

[página 253](#): Mapa das leis regulatórias de bebidas alcoólicas por município nos Estados Unidos – Wikimedia Commons

[página 255](#): Gráfico de 2012 do Centro de Controle de Doenças dos Estados Unidos

[página 258](#): Medidor inteligente – antb/ Shutterstock

NOTAS

1. PERSISTÊNCIA E MUDANÇA

1. Ariely, Dan; Wertenbroch, Klaus. "Procrastination, Deadlines, and Performance: Self-Control by Precommitment", *Psychological Science* 13, n. 3, 2002, p. 219-224. DOI:10.1111/1467-9280.00441; Schwartz, Janet et al. "Healthier by Precommitment", *Psychological Science* 25, n. 2, 2014, p. 538-546. DOI:10.1177/0956797613510950.
2. "The ASMBS and NORC Survey on Obesity in America", NORC, Universidade de Chicago, acessado em 10 de março de 2018, disponível em <http://www.norc.org/Research/Projects/Pages/the-asmbsnorc-obesity-poll.aspx>.
3. "New Insights into Americans' Perceptions and Misperceptions of Obesity Treatments, and the Struggles Many Face", NORC, Universidade de Chicago, acessado em outubro de 2016, disponível em https://www.norc.org/PDFs/ASMBS%20Obesity/Issue%20Brief%20B_ASMBS%20NORC%20Obesity%20Poll.pdf.
4. Ajzen, Icek. "Residual Effects of Past on Later Behavior: Habituation and Reasoned Action Perspectives", *Personality and Social Psychology Review* 6, n. 2, 2002, p. 107-122. DOI:10.1207/S15327957PSPR0602_02.
5. Wing, Rena R.; Phelan, Suzanne. "Long-term Weight Loss Maintenance", *The American Journal of Clinical Nutrition* 82, n. 1, 2005, p. 222s-225s. DOI: 10.1093/ajcn/82.1.222S.
6. Wing; Phelan.
7. Entrevista com David Kirchhoff, ex-presidente e CEO do Vigilantes do Peso, em 18 de maio de 2017.
8. Kessler, David A. *The End of Overeating: Taking Control of the Insatiable American Appetite*. Emmaus, PA: Rodale Books, 2009.
9. Wegner, Daniel M. et al. "Paradoxical Effects of Thought Suppression", *Journal of Personality and Social Psychology* 53, n. 1, 1987, p. 5-14.
10. Wegner, Daniel M. "Ironic Processes of Mental Control", *Psychological Review* 101, n. 1, 1994, p. 34. DOI:10.1037//0033-295x.101.1.34.

2. AS PROFUNDEZAS INTERIORES

1. Wood, Wendy; Quinn, Jeffrey M.; Kashy, Deborah A. "Habits in Everyday Life: Thought, Emotion, and Action", *Journal of Personality and Social Psychology* 83, n. 6, 2002, p. 1.281-1.297. DOI:10.1037/0022-3514.83.6.1281.
2. Quinn, Jeffrey M.; Wood, Wendy. "Habits across the Lifespan" (manuscrito não publicado, Universidade Duke, 2005).
3. Pronin, Emily; Kugler, Matthew B. "People Believe They Have More Free Will Than Others", *Proceedings of the National Academy of Sciences* 107, n. 52, 2010, p. 22.469-22.474. DOI:10.1073/pnas.1012046108.
4. Nisbett, Richard E.; Wilson, Timothy D. "Telling More Than We Can Know: Verbal Reports on Mental

- Processes”, *Psychological Review* 84, n. 3, 1977, p. 231-259. DOI:10.1037/0033-295X.84.3.231.
5. Nisbett; Wilson, p. 244.
 6. Nisbett; Wilson, p. 244.
 7. Aldrich, John H.; Montgomery, Jacob M.; Wood, Wendy. “Turnout as a Habit”, *Political Behavior* 33, n. 4, 2011, p. 535-563. DOI:10.1007/s11109-010-9148-3.
 8. Jost, John T.; Amodio, David M. “Political Ideology as Motivated Social Cognition: Behavioral and Neuroscientific Evidence”, *Motivation and Emotion* 36, n. 1, 2012, p. 55-64. DOI:10.1007/s11031-011-9260-7.
 9. Partners Studio, “4 Reasons Why Over 50% Car Crashes Happen Closer to Home”, *HuffPost*, 14 de dezembro de 2017, disponível em https://www.huffingtonpost.co.za/2017/12/14/4-reasons-why-over-50-car-crashes-happen-closer-to-home_a_23307197.
 10. “Odds of Dying”, *National Safety Council Injury Facts*, 2016, disponível em <https://injuryfacts.nsc.org/all-injuries/preventable-death-overview/odds-of-dying>.
 11. Korosec, Kirsten. “2016 Was the Deadliest Year on American Roads in Nearly a Decade”, *Fortune*, 15 de fevereiro de 2017, disponível em <http://fortune.com/2017/02/15/traffic-deadliest-year/>; *Global Status Report on Road Safety 2018*. Genebra: Organização Mundial da Saúde, 2018, disponível em https://www.who.int/violence_injury_prevention/road_safety_status/2018/en/.
 12. Gliklich, Emily; Guo, Rong; Bergmark, Regan W. “Texting While Driving: A Study of 1211 U.S. Adults with the Distracted Driving Survey”, *Preventive Medicine Reports* 4, 2016, p. 486-489. DOI:10.1016/j.pmedr.2016.09.003.
 13. Lucas, Brian J.; Nordgren, Loran F. “People Underestimate the Value of Persistence for Creative Performance”, *Journal of Personality and Social Psychology* 109, n. 2, 2015, p. 232-243. DOI:10.1037/pspa0000030.

3. APRESENTANDO SEU SEGUNDO EU

1. Tolman, Edward C. “Cognitive Maps in Rats and Men”, *Psychological Review* 55, n. 4, 1948, p. 189-208. DOI:10.1037/h0061626.
2. Miller, George A. “The Cognitive Revolution: A Historical Perspective”, *Trends in Cognitive Sciences* 7, n. 3, 2003, p. 141-144. DOI:10.1016/S1364-6613(03)00029-9.
3. Miller, George A.; Galanter, Eugene; Pribram, Karl H. *Plans and the Structure of Behavior*. Nova York: Adams-Bannister-Cox, 1986, p. 2.
4. James, William. *The Principles of Psychology*, v. 1. Nova York: Henry Holt, 1890; rep. Cosimo, 2007, p. 122.
5. Patterson, Tara K.; Knowlton, Barbara J. “Subregional Specificity in Human Striatal Habit Learning: A Meta-Analytic Review of the fMRI Literature”, *Current Opinion in Behavioral Sciences* 20, 2018, p. 75-82. DOI:10.1016/j.cobeha.2017.10.005.
6. Shiffrin, Richard M.; Schneider, Walter. “Controlled and Automatic Human Information Processing: II. Perceptual Learning, Automatic Attending and a General Theory”, *Psychological Review* 84, n. 2, 1977, p. 127-190. DOI:10.1037 /0033-295X.84.2.127.
7. Schneider, Walter; Shiffrin, Richard M. “Controlled and Automatic Human Information Processing: I. Detection, Search, and Attention”, *Psychological Review* 84, n. 1, 1977, p. 1-66. DOI:10.1037/0033-295X.84.1.1.
8. Adams, Christopher D.; Dickinson, Anthony. “Instrumental Responding Following Reinforcer Devaluation”, *Quarterly Journal of Experimental Psychology* 33B, n. 2, 1981, p. 109-121. DOI:10.1080/14640748108400816.
9. James, William. *Habit*. Nova York: Henry Holt, 1890, p. 24.
10. Neal, David T.; Wood, Wendy; Labrecque, Jennifer S.; Lally, Phillippa. “How Do Habits Guide Behavior? Perceived and Actual Triggers of Habits in Daily Life”, *Journal of Experimental Social Psychology* 48, n. 2, 2012,

- p. 492-498. DOI:10.1016/j.jesp.2011.10.011.
11. James, *Habit*, p. 24.
 12. Melnikoff, David E.; Bargh, John A. “The Mythical Number Two”, *Trends in Cognitive Sciences* 22, n. 4, 2018, p. 280-293. DOI:10.1016/j.tics.2018.02.001; Amodio, David M. “Social Cognition 2.0: An Interactive Memory Systems Account”, *Trends in Cognitive Sciences* 23, n. 1, 2018, p. 21-33. DOI:10.1016/j.tics.2018.10.002.
 13. Bargh, John A. *Before You Know It: The Unconscious Reasons We Do What We Do*. Nova York: Touchstone, 2017.
 14. Wixted, John T. et al. “Initial Eyewitness Confidence Reliably Predicts Eyewitness Identification Accuracy”, *American Psychologist* 70, n. 6, 2015, p. 515-526. DOI:10.1037/a0039510.
 15. Baer, Drake. “The Scientific Reason Why Barack Obama and Mark Zuckerberg Wear the Same Outfit Every Day”, *Business Insider*, 28 de abril de 2015, disponível em <http://www.businessinsider.com/barack-obama-mark-zuckerberg-wear-the-same-outfit-2015-4>.
 16. Whitehead, Alfred N. *An Introduction to Mathematics*. Nova York: Henry Holt, 1911.
 17. Klein, Gary; Calderwood, Roberta; Clinton-Cirocco, Anne. “Rapid Decision Making on the Fire Ground: The Original Study Plus a Postscript”, *Journal of Cognitive Engineering and Decision Making* 4, n. 3, 2010, p. 186-209. DOI:10.1518/155534310X12844000801203.
 18. Klein et al., p. 193.
 19. Klein et al., p. 194.
 20. Entrevista com Clay Helton, técnico de futebol americano da Universidade do Sul da Califórnia, em 9 de agosto de 2017, Los Angeles.

4. E O CONHECIMENTO?

1. Khare, Adwait; Inman, J. Jeffrey. “Habitual Behavior in American Eating Patterns: The Role of Meal Occasions”, *Journal of Consumer Research* 32, n. 4, 2006, p. 567-575. DOI:10.1086/500487.
2. Mosley, Michael, “Five-a-Day Campaign: A Partial Success”, *BBC News*, 3 de janeiro de 2013, disponível em <http://www.bbc.com/news/health-20858809>.
3. Doll, Richard; Peto, Richard. “The Causes of Cancer: Quantitative Estimates of Avoidable Risks of Cancer in the United States Today”, *JNCI: Journal of the National Cancer Institute* 66, n. 6, 1981, p. 1.192-1.308. DOI:10.1093/jnci/66.6.1192.
4. Wang, Xia et al. “Fruit and Vegetable Consumption and Mortality from All Causes, Cardiovascular Disease, and Cancer: Systematic Review and Dose-Response Meta-Analysis of Prospective Cohort Studies”, *BMJ* 349, 2014, p. 4.490. DOI:10.1136/bmj.g4490.
5. Stables, Gloria et al. “5 a Day Program Evaluation Research”, in Stables, Gloria; Heimendinger, Jerianne (eds.). *5 a Day for Better Health Program Monograph*. Rockville, MD: MasiMax, 2001, p. 89-111.
6. Casagrande, Sarah Stark et al. “Have Americans Increased Their Fruit and Vegetable Intake? The Trends between 1988 and 2002”, *American Journal of Preventive Medicine* 32, n. 4, 2007, p. 257-263. DOI:10.1016/j.amepre.2006.12.002.
7. Moore, Latetia V.; Thompson, Frances E. “Adults Meeting Fruit and Vegetable Intake Recommendations – United States 2013”, *Morbidity and Mortality Weekly Report* 64, Centers for Disease Control and Prevention, n. 26, 2015, p. 709-713, 10 de julho de 2015, disponível em <https://www.cdc.gov/mmwr/preview/mmwrhtml/mm6426a1.htm>; *Health Survey for England 2017*, NatCen Social Research. Londres: NHS Digital, 2018, disponível em <https://files.digital.nhs.uk/5B/B1297D/HSE%20report%20summary.pdf>.

8. “What America Thinks: MetLife Foundation Alzheimer’s Survey”, MetLife Foundation, fevereiro de 2011, disponível em <https://www.metlife.com/content/dam/microsites/about/corporate-profile/alzheimers-2011.pdf>.
9. Khare; Inman, “Habitual Behavior in American Eating Patterns”.
10. Khare, Adwait; Inman, J. Jeffrey. “Daily, Week-Part, and Holiday Patterns in Consumers’ Caloric Intake”, *Journal of Public Policy and Marketing* 28, n. 2, 2009, p. 234-252. DOI:10.1509/jppm.28.2.234.
11. Rolls, Barbara J.; Roe, Liane S.; Meengs, Jennifer S. “The Effect of Large Portion Sizes on Energy Intake Is Sustained for 11 Days”, *Obesity* 15, n. 6, 2007, p. 1.535-1.543. DOI:10.1038/oby.2007.182.
12. Chandon, Pierre. “How Package Design and Packaged-Based Marketing Claims Lead to Overeating”, *Applied Economic Perspectives and Policy* 35, n. 1, 2013, p. 7-31. DOI:10.1093/aep/pps028.
13. Diliberti, Nicole et al. “Increased Portion Size Leads to Increased Energy Intake in a Restaurant Meal”, *Obesity Research* 12, n. 3, 2004, p. 562-568. DOI:10.1038/oby.2004.64.
14. Ji, Mindy F.; Wood, Wendy. “Purchase and Consumption Habits: Not Necessarily What You Intend”, *Journal of Consumer Psychology* 17, n. 4, 2007, p. 261-276. DOI:10.1016/S1057-7408(07)70037-2.
15. Knowlton, Barbara J.; Patterson, Tara K. “Habit Formation and the Striatum”, in Clark, Robert E.; Martin, Stephen J. (eds.). *Behavioral Neuroscience of Learning and Memory*, v. 37 – *Current Topics in Behavioral Neurosciences*. Cham, Suíça: Springer International, 2018, p. 275-295. DOI:10.1007 /7854_2016_451.
16. Yin, Henry H.; Knowlton; Barbara J. “The Role of the Basal Ganglia in Habit Formation”, *Nature Reviews Neuroscience* 7, n. 6, 2006, p. 464-476. DOI:10.1038/nrn1919.
17. Balleine, Bernard W.; O’Doherty, John P. “Human and Rodent Homologies in Action Control: Corticostriatal Determinants of Goal-Directed and Habitual Action”, *Neuropsychopharmacology* 35, n. 1, 2010, p. 48-69. DOI:10.1038/npp.2009.131.
18. Knowlton, Barbara J.; Mangels, Jennifer A.; Squire, Larry R. “A Neostriatal Habit Learning System in Humans”, *Science* 273, n. 5.280, 1996, p. 1.399-1.402. DOI:10.1126/science.273.5280.1399; Redgrave, Peter et al. “Goal-Directed and Habitual Control in the Basal Ganglia: Implications for Parkinson’s Disease”, *Nature Reviews Neuroscience* 11, n. 11, 2010, p. 760-772. DOI:10.1038/nrn2915.
19. Knowlton; Patterson, “Habit Formation and the Striatum”; Patterson, Tara K.; Knowlton, Barbara J. “Subregional Specificity in Human Striatal Habit Learning: A Meta-Analytic Review of the fMRI Literature”, *Current Opinion in Behavioral Sciences* 20, 2018, p. 75-82. DOI:10.1016/j.cobeha.2017.10.005.
20. Itzhakov, Guy; Uziel, Liad; Wood, Wendy. “When Attitudes and Habits Don’t Correspond: Self-Control Depletion Increases Persuasion but Not Behavior”, *Journal of Experimental Social Psychology* 75, 2018, p. 1-10. DOI:10.1016/j.jesp.2017.10.011.
21. Whitehead, A. N. *An Introduction to Mathematics*. Nova York: Henry Holt, 1911.
22. Evans, Jonathan St. B. T.; Stanovich, Keith E.. “Dual-Process Theories of Higher Cognition: Advancing the Debate”, *Perspectives on Psychological Science* 8, n. 3, 2013, p. 223-241. DOI:10.1177/1745691612460685.
23. Shenhav, Amitai et al. “Toward a Rational and Mechanistic Account of Mental Effort”, *Annual Review of Neuroscience* 40, 2017, p. 99-124. DOI:10.1146/annurev-neuro-072116-031526.
24. Shenhav et al.

5. E O AUTOCONTROLE?

1. Mischel, Walter; Ebbesen, Ebbe B. “Attention in Delay of Gratification”, *Journal of Personality and Social Psychology* 16, n. 2, 1970, p. 329-337. DOI:10.1037/h0029815.
2. Shoda, Yuichi; Mischel, Walter; Peake, Philip K. “Predicting Adolescent Cognitive and Self-Regulatory

- Competencies from Preschool Delay of Gratification: Identifying Diagnostic Conditions”, *Developmental Psychology* 26, n. 6, 1990, p. 978-986. DOI:10.1037/0012-1649.26.6.978.
3. Schlam, Tanya R. et al. “Preschoolers’ Delay of Gratification Predicts Their Body Mass 30 Years Later”, *The Journal of Pediatrics* 162, n. 1, 2013, p. 90-93. DOI:10.1016/j.jpeds.2012.06.049.
 4. Shoda; Mischel; Peake. “Predicting Adolescent Cognitive and Self Regulatory Competencies”.
 5. Quinn, Jeffrey M. et al. “Can’t Control Yourself? Monitor Those Bad Habits”, *Personality and Social Psychology Bulletin* 36, n. 4, 2010, p. 499-511. DOI:10.1177/0146167209360665.
 6. Tangney, June P.; Baumeister, Roy F.; Boone, Angie Luzio. “High Self-Control Predicts Good Adjustment, Less Pathology, Better Grades, and Interpersonal Success”, *Journal of Personality* 72, n. 2, 2004, p. 274. DOI:10.1111/j.0022-3506.2004.00263.x.
 7. Tangney; Baumeister; Boone.
 8. Finkel, Eli J.; Campbell, W. Keith. “Self-Control and Accommodation in Close Relationships: An Interdependence Analysis”, *Journal of Personality and Social Psychology* 81, n. 2, 2001, p. 263-277. DOI:10.1037//0022-3514.81.2.263.
 9. Deater-Deckard, Kirby et al. “Maternal Working Memory and Reactive Negativity in Parenting”, *Psychological Science* 21, n. 1, 2010, p. 75-79. DOI:10.1177/0956797609354073.
 10. Strömbäck, Camilla et al. “Does Self-Control Predict Financial Behavior and Financial Well-Being?”, *Journal of Behavioral and Experimental Finance* 14, 2017, p. 30-38. DOI:10.1016/j.jbef.2017.04.002.
 11. Keller, Carmen; Hartmann, Christina; Siegrist, Michael. “The Association between Dispositional Self-Control and Longitudinal Changes in Eating Behaviors, Diet Quality, and BMI”, *Psychology and Health* 31, n. 11, 2016, p. 1.311-1.327. DOI:10.1080/08870446.2016.1204451.
 12. Hofmann, Wilhelm et al. “Everyday Temptations: An Experience Sampling Study of Desire, Conflict, and Self-Control”, *Journal of Personality and Social Psychology* 102, n. 6, 2012, p. 1.318-1.335. DOI:10.1037/a0026545.
 13. Galla, Brian M.; Duckworth, Angela L. “More Than Resisting Temptation: Beneficial Habits Mediate the Relationship between Self-Control and Positive Life Outcomes”, *Journal of Personality and Social Psychology* 109, n. 3, 2015, p. 50-525. DOI:10.1037/pspp0000026.
 14. Galla; Duckworth.
 15. Galla; Duckworth.
 16. De Ridder, Denise T. D. et al. “Taking Stock of Self-Control: A Meta-Analysis of How Trait Self-Control Relates to a Wide Range of Behaviors”, *Personality and Social Psychology Review* 16, n. 1, 2012, p. 76-99. DOI:10.1177/1088868311418749.
 17. De Ridder et al., p. 91.
 18. Umoh, Ruth. “Bill Gates Said He Had to Quit This Common Bad Habit Before He Became Successful”, *CNBC*, 16 de março de 2018, disponível em <https://www.cnn.com/2018/03/16/bill-gates-quit-this-bad-habit-before-he-became-successful.html>.
 19. “I’m Bill Gates, Co-Chair of the Bill and Melinda Gates Foundation. Ask Me Anything”, *Reddit*, acessado em 14 de maio de 2018, disponível em https://www.reddit.com/r/IAmA/comments/49jkh/im_bill_gates_cochair_of_the_bill_melinda_gates.
 20. Umoh. “Bill Gates Said He Had to Quit This Common Bad Habit”.
 21. Gates, Bill. *Business @ the Speed of Thought: Succeeding in the Digital Economy*. Nova York: Hachette Book Group, 1999.
 22. Crandall, Christian; Biernat, Monica. “The Ideology of Anti-Fat Attitudes”, *Journal of Applied Social Psychology* 20, n. 3, 1990, p. 227-243. DOI:10.1111/j.1559-1816.1990.tb00408.x.
 23. Lin, Pei-Ying; Wood, Wendy; Monterosso, John. “Healthy Eating Habits Protect against Temptations”, *Appetite*

103, 2016, p. 432-440. DOI:10.1016/j.appet.2015.11.011.

24. Duckworth, Angela L.; Gendler, Tamar Szabó; Gross, James J. “Situational Strategies for Self-Control”, *Perspectives on Psychological Science* 11, n. 1, 2016, p. 35-55. DOI:10.1177/1745691615623247.

6. CONTEXTO

1. Saadl, Lydia. “U.S. Smoking Rate Still Coming Down”, *Gallup*, 24 de julho de 2008, disponível em <https://news.gallup.com/poll/109048/us-smoking-rate-still-coming-down.aspx>.
2. “Tobacco-Related Mortality”, Centers for Disease Control and Prevention, 15 de maio de 2017, disponível em https://www.cdc.gov/tobacco/data_statistics/fact_sheets/health_effects/tobacco_related_mortality/index.htm.
3. Saad, Lydia. “Tobacco and Smoking”, *Gallup*, 15 de agosto de 2002, disponível em <http://www.gallup.com/poll/9910/tobacco-smoking.aspx>.
4. *Smoking and Health: A Report of the Surgeon General: Appendix: Cigarette Smoking in the United States, 1950–1978*, United States Public Health Service, Office on Smoking and Health, 1979, disponível em <https://profiles.nlm.nih.gov/spotlight/nn/catalog.nlm.nlmuid-101584932X630-doc>.
5. “Burden of Tobacco Use in the U.S.”, Centers for Disease Control and Prevention, atualizado em 23 de abril de 2018, <https://www.cdc.gov/tobacco/campaign/tips/resources/data/cigarette-smoking-in-united-states.html>; “Tobacco: Data and Statistics”, Organização Mundial da Saúde, acessado em 16 de fevereiro de 2019, <http://www.euro.who.int/en/health-topics/disease-prevention/tobacco/data-and-statistics>.
6. “Cigarette Smoking and Tobacco Use among People of Low Socioeconomic Status”, Centers for Disease Control and Prevention, atualizado em 21 de agosto de 2018, disponível em <https://www.cdc.gov/tobacco/disparities/low-ses/index.htm>.
7. U.S. Department of Health and Human Services, *The Health Consequences of Smoking: 50 Years of Progress. A Report of the Surgeon General*. Atlanta, GA: U.S. Department of Health and Human Services, Center for Disease Control and Prevention, National Center for Chronic Disease Prevention and Health Promotion, Office on Smoking and Health, 2014, p. 868.
8. “Quitting Smoking among Adults – United States, 2000-2015”, Centers for Disease Control and Prevention, 6 de janeiro de 2017, disponível em <https://www.cdc.gov/mmwr/volumes/65/wr/pdfs/mm6552a1.pdf>.
9. Vangeli, Eleni et al. “Predictors of Attempts to Stop Smoking and Their Success in Adult General Population Samples: A Systematic Review”, *Addiction* 106, n. 12, 2011, p. 2.110-2.121. DOI:10.1111/j.1360-0443.2011.03565.x.
10. “Quitting Smoking among Adults – United States, 2000-2015”.
11. Chaiton, Michael et al. “Estimating the Number of Quit Attempts It Takes to Quit Smoking Successfully in a Longitudinal Cohort of Smokers”, *BMJ Open* 6, n. 6, 2016, p. e011045. DOI:10.1136/bmjopen-2016-011045.
12. Brumage, Jody. “The Public Health Cigarette Smoking Act of 1970”, Robert C. Byrd Center, 25 de julho de 2017, disponível em <https://www.byrdcenter.org/byrd-center-blog/the-public-health-cigarette-smoking-act-of-1970>.
13. “State and Local Comprehensive Smoke-Free Laws for Worksites, Restaurants, and Bars – United States, 2015”, Centers for Disease Control and Prevention, atualizado em 24 de agosto de 2017, disponível em <https://www.cdc.gov/mmwr/volumes/65/wr/mm6524a4.htm>.
14. Mader, Emily M. et al. “Update on Performance in Tobacco Control: A Longitudinal Analysis of the Impact of Tobacco Control Policy and the US Adult Smoking Rate, 2011–2013”, *Journal of Public Health Management and Practice* 22, n. 5, 2016, p. E29–E35. DOI:10.1097/phh.0000000000000358; Mader et al. também consideraram que os serviços antitabagistas não tiveram um impacto significativo na taxa de fumantes, mas, notando que outros estudos encontraram um impacto positivo, sugeriram que tais serviços merecem mais financiamentos.

15. McCarthy, Justin. “In U.S., Smoking Rate Lowest in Utah, Highest in Kentucky”, *Gallup*, 13 de março de 2014, disponível em <http://www.gallup.com/poll/167771/smoking-rate-lowest-utah-highest-kentucky.aspx>.
16. Orbell, Sheina; Verplanken, Bas. “The Automatic Component of Habit in Health Behavior: Habit as Cue-Contingent Automaticity”, *Health Psychology* 29, n. 4, 2010, p. 374-383. DOI:10.1037/a0019596.
17. Scarboro, Morgan. “How High Are Cigarette Taxes in Your State?”, Tax Foundation, 10 de maio de 2017, disponível em <https://taxfoundation.org/state-cigarette-taxes/>.
18. “Map of Excise Tax Rates on Cigarettes”, Centers for Disease Control and Prevention, 2 de janeiro de 2018, disponível em <https://www.cdc.gov/statesystem/excisetax.html>.
19. “Map of Current Cigarette Use Among Adults”, Centers for Disease Control and Prevention, 19 de setembro de 2017, disponível em <https://www.cdc.gov/statesystem/cigaretteuseadult.html>.
20. Glantz, Stanton A. “Tobacco Taxes Are Not the Most Effective Tobacco Control Policy (As Actually Implemented)”, UCSF Center for Tobacco Control Research and Education, 11 de janeiro de 2014, disponível em <https://tobacco.ucsf.edu/tobacco-taxes-are-not-most-effective-tobacco-control-policy-actually-implemented>.
21. Kirchner, Thomas R. et al. “Geospatial Exposure to Point-of-Sale Tobacco: Real-Time Craving and Smoking-Cessation Outcomes”, *American Journal of Preventive Medicine* 45, n. 4, 2013, p. 379-385. DOI:10.1016/j.amepre.2013.05.016; ver também: Hoffman, Steven J.; Tan, Charlie. “Overview of Systematic Reviews on the Health-Related Effects of Government Tobacco Control Policies”, *BMC Public Health* 15, 2015, p. 744. DOI:10.1186/s12889-015-2041-6; e Morley, Christopher P.; Pratte, Morgan A. “State-Level Tobacco Control and Adult Smoking Rate in the United States: An Ecological Analysis of Structural Factors”, *Journal of Public Health Management and Practice* 19, n. 6, 2013, p. E20–E27. DOI:10.1097/PHH.0b013e31828000de.
22. Lewin, Kurt. “Frontiers in Group Dynamics: Concept, Method and Reality in Social Science; Social Equilibria and Social Change”, *Human Relations* 1, n. 1, 1947, p. 5-41. DOI:10.1177/001872674700100103.
23. Entrevista com o professor M. Keith Chen, ex-diretor de pesquisas econômicas da Uber, em 15 de maio de 2017, Santa Mônica, Califórnia.
24. Privitera, Gregory J. Zuraikat, Faris M. “Proximity of Foods in a Competitive Food Environment Influences Consumption of a Low Calorie and a High Calorie Food”, *Appetite* 76, 2014, p. 175-179. DOI:10.1016/j.appet.2014.02.004.
25. Broers, Valérie J. V. et al. “A Systematic Review and Meta-Analysis of the Effectiveness of Nudging to Increase Fruit and Vegetable Choice”, *European Journal of Public Health* 27, n. 5, 2017, p. 912-920. DOI:10.1093/eurpub/ckx085; Bucher, Tamara et al. “Nudging Consumers Towards Healthier Choices: A Systematic Review of Positional Influences on Food Choice”, *British Journal of Nutrition* 115, n. 12, 2016, p. 2.252-2.263. DOI:10.1017/s0007114516001653.
26. Michimi, Akihiko; Wimberly, Michael C. “Associations of Supermarket Accessibility with Obesity and Fruit and Vegetable Consumption in the Conterminous United States”, *International Journal of Health Geographics* 9, n. 1, 2010, p. 49. DOI:10.1186/1476-072x-9-49; Robinson, Paul L. et al. “Does Distance Decay Modelling of Supermarket Accessibility Predict Fruit and Vegetable Intake by Individuals in a Large Metropolitan Area?”, *Journal of Health Care for the Poor and Underserved* 24, n. 1A, 2013, p. 172-185. DOI:10.1353/hpu.2013.0049.
27. Bodor, J. Nicholas et al. “Neighbourhood Fruit and Vegetable Availability and Consumption: The Role of Small Food Stores in an Urban Environment”, *Public Health Nutrition* 11, n. 4, 2008, p. 413-420. DOI:10.1017/s1368980007000493.
28. Evans, Alexandra E. et al. “Introduction of Farm Stands in Low-Income Communities Increases Fruit and Vegetable among Community Residents”, *Health and Place* 18, n. 5, 2012, p. 1.137-1.143. DOI:10.1016/j.healthplace.2012.04.007.
29. Bachman, Rachel. “How Close Do You Need to Be to Your Gym?”, *The Wall Street Journal*, 21 de março de 2017, disponível em <https://www.wsj.com/articles/how-close-do-you-need-to-be-to-your-gym-1490111186>.

30. Festinger, Leon; Schachter, Stanley; Back, Kurt. *Social Pressures in Informal Groups: A Study of Human Factors in Housing*. Nova York: Harper, 1950.
31. Frey, Erin; Rogers, Todd. "Persistence: How Treatment Effects Persist After Interventions Stop", *Policy Insights from the Behavioral and Brain Sciences* 1, n. 1, 2014, p. 172-179. DOI:10.1177/2372732214550405.
32. Vartanian, Lenny R. et al. "Modeling of Food Intake: A Meta-Analytic Review", *Social Influence* 10, n. 3, 2015, p. 119-136. DOI:10.1080/15534510.2015.1008037; Cruwys, Tegan; Bevelander, Kirsten E.; Hermans, Roel C. J. "Social Modeling of Eating: A Review of When and Why Social Influence Affects Food Intake and Choice", *Appetite* 86, 2015, p. 3-18. DOI:10.1016/j.appet.2014.08.035.
33. Vartanian, Lenny R. et al. "Conflicting Internal and External Eating Cues: Impact on Food Intake and Attributions", *Health Psychology* 36, n. 4, 2017, p. 365-369. DOI:10.1037/hea0000447; Spanos, Samantha et al. "Failure to Report Social Influences on Food Intake: Lack of Awareness or Motivated Denial?", *Health Psychology* 33, n. 12, 2014, p. 1.487-1.494. DOI:10.1037/hea0000008.
34. Carrell, Scott E.; Hoekstra, Mark; West, James E. "Is Poor Fitness Contagious? Evidence from Randomly Assigned Friends", *Journal of Public Economics* 95, n. 7-8, 2011, p. 657-663, disponível em www.nber.org/papers/w16518.
35. Koehler, Derek J.; White, Rebecca J.; John, Leslie K. "Good Intentions, Optimistic Self-Predictions, and Missed Opportunities", *Social Psychological and Personality Science* 2, n. 1, 2011, p. 90-96. DOI:10.1177/1948550610375722.
36. Ross, Lee D.; Amabile, Teresa M.; Steinmetz, Julia L. "Social Roles, Social Control, and Biases in Social-Perception Processes", *Journal of Personality and Social Psychology* 35, n. 7, 1977, p. 485-494. DOI:10.1037/0022-3514.35.7.485.

7. REPETIÇÃO

1. Fulkerson, Jayne A. et al. "Family Dinner Meal Frequency and Adolescent Development: Relationships with Developmental Assets and High-Risk Behaviors", *Journal of Adolescent Health* 39, n. 3, 2006, p. 337-345. DOI:10.1016/j.jadohealth.2005.12.026; Hammons, Amber J.; Fiese, Barbara H. "Is Frequency of Shared Family Meals Related to the Nutritional Health of Children and Adolescents?", *Pediatrics* 127, n. 6, 2011, p. E1.565-E1.574. DOI:10.1542/peds.2010-1440.
2. Maltz, Maxwell. *Liberte sua personalidade*. São Paulo: Summus, 1981.
3. Lally, Phillippa et al. "How Are Habits Formed: Modelling Habit Formation in the Real World", *European Journal of Social Psychology* 40, n. 6, 2010, p. 998-1.009. DOI:10.1002/ejsp.674.
4. Sheeran, Paschal et al. "Paradoxical Effects of Experience: Past Behavior Both Strengthens and Weakens the Intention-Behavior Relationship", *Journal of the Association of Consumer Research* 2, n. 3, 2017, p. 309-318. DOI:10.1086/691216.
5. Entrevista com o professor M. Keith Chen, ex-diretor de pesquisas econômicas da Uber, em 15 de maio de 2017, Santa Mônica, Califórnia.
6. Galla, Brian M.; Duckworth, Angela L. "More Than Resisting Temptation: Beneficial Habits Mediate the Relationship between Self-Control and Positive Life Outcomes", *Journal of Personality and Social Psychology* 109, n. 3, 2015, p. 508-525. DOI:10.1037/pspp0000026.
7. Danner, Unna N.; Aarts, Henk; De Vries, Nanne K. "Habit vs. Intention in the Prediction of Future Behaviour: The Role of Frequency, Context Stability and Mental Accessibility of Past Behaviour", *British Journal of Social Psychology* 47, n. 2, 2008, p. 245-265. DOI:10.1348/014466607x230876.
8. Verplanken, Bas; Aarts, Henk; Van Knippenberg, Ad. "Habit, Information Acquisition, and the Process of Making

- Travel Mode Choices”, *European Journal of Social Psychology* 27, n. 5, 1997, p. 539-560. DOI:10.1002/(SICI)1099-0992(199709/10)27:5<539::AID-EJSP831>3.0.CO;2-A; Aarts, Henk; Verplanken, Bas; Van Knippenberg, Ad. “Habit and Information Use in Travel Mode Choices”, *Acta Psychologica* 96, n. 1-2, 1997, p. 1-14. DOI:10.1016/s0001-6918(97)00008-5.
9. Posavac, Steven S.; Kardes, Frank R.; Brakus, J. Joško. “Focus Induced Tunnel Vision in Managerial Judgment and Decision Making: The Peril and the Antidote”, *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 113, n. 2, 2010, p. 102-111. DOI:10.1016/j.obhdp.2010.07.002.
 10. Armitage, Christopher J. “Can the Theory of Planned Behavior Predict the Maintenance of Physical Activity?”, *Health Psychology* 24, n. 3, 2005, p. 235-245. DOI:10.1037/0278-6133.24.3.235.
 11. Durant, Will. *The Story of Philosophy: The Lives and Opinions of the World’s Greatest Philosophers*. Nova York: Pocket Books, 1926 [1954], p. 87.
 12. Gladwell, Malcolm. *Outliers: fora de série*. Rio de Janeiro: Sextante, 2013.
 13. Morris, Benjamin. “Stephen Curry Is the Revolution”, *FiveThirtyEight*, 3 de dezembro de 2015, disponível em <http://fivethirtyeight.com/features/stephen-curry-is-the-revolution>.
 14. Rothman, Michael. “Stephen and Ayesha Curry: Inside Our Whirlwind Life”, *ABC News*, acessado em 18 de maio de 2018, disponível em <https://abcnews.go.com/Entertainment/fullpage/stephen-ayesha-curry-inside-whirlwind-life-34207323>.
 15. Burns, Mark J. “Success Is Not an Accident: What Sports Business Millennials Can Learn from NBA MVP Stephen Curry”, *Forbes*, 13 de junho de 2015, disponível em <https://www.forbes.com/sites/markjburns/2015/06/13/success-is-not-an-accident-what-sports-business-millennials-can-learn-from-nba-mvp-stephen-curry-2/#62c34b3d15fb>.
 16. Macnamara, Brooke N.; Hambrick, David Z.; Oswald, Frederick L. “Deliberate Practice and Performance in Music, Games, Sports, Education, and Professions: A Meta-Analysis”, *Psychological Science* 25, n. 8, 2014, p. 1.608-1.618. DOI:10.1177/0956797614535810.

8. RECOMPENSA

1. Yin, Henry H.; Knowlton, Barbara J. “The Role of the Basal Ganglia in Habit Formation”, *Nature Reviews Neuroscience* 7, n. 6, 2006, p. 464-476. DOI:10.1038/nrn1919.
2. Schultz, Wolfram. “Dopamine Reward Prediction Error Coding”, *Dialogues in Clinical Neuroscience* 18, n. 1, 2016, p. 23-32.
3. Wise, Roy A. “Dopamine and Reward: The Anhedonia Hypothesis 30 Years On”, *Neurotoxicity Research* 14, n. 2-3, 2008, p. 169-183. DOI:10.1007/bf03033808; Schultz, Wolfram. “Neuronal Reward and Decision Signals: from Theories to Data”, *Physiological Reviews* 95, n. 3, 2015, p. 853-951. DOI:10.1152/physrev.00023.2014.
4. Schultz, “Neuronal Reward and Decision Signals”.
5. Follingstad, Diane R.; Edmundson, Maryanne. “Is Psychological Abuse Reciprocal in Intimate Relationships? Data from a National Sample of American Adults”, *Journal of Family Violence* 25, n. 5, 2010, p. 495-508. DOI:10.1007/s10896-010-9311-y.
6. Schultz, Wolfram. “Dopamine Reward Prediction-Error Signalling: A Two-Component Response”, *Nature Reviews Neuroscience* 17, n. 3, 2016, p. 183-195. DOI:10.1038/nrn.2015.26.
7. Shindou, Tomomi et al. “A Silent Eligibility Trace Enables Dopamine-Dependent Synaptic Plasticity for Reinforcement Learning in the Mouse Striatum”, *European Journal of Neuroscience*, 2018, p. 1-11. DOI:10.1111/ejn.13921.
8. “The Fun Theory 1 – Piano Staircase Initiative”, *Volkswagen*, 26 de outubro de 2009, vídeo, 1:47, disponível em

- <https://www.youtube.com/watch?v=SByymar3bds>.
9. “The Fun Theory 2 – An Initiative of Volkswagen: The World’s Deepest Bin”, *Volkswagen*, 26 de outubro de 2009, vídeo, 1:26, disponível em <https://www.youtube.com/watch?v=qRgWttqEKu8>.
 10. Gardner, Benjamin; Lally, Phillippa. “Does Intrinsic Motivation Strengthen Physical Activity Habit? Modeling Relationships between Self-Determination, Past Behaviour, and Habit Strength”, *Journal of Behavioral Medicine* 36, n. 5, 2013, p. 488-497. DOI:10.1007/s10865-012-9442-0. Para descobertas semelhantes em relação ao consumo de frutas e legumes, ver: Wiedemann, Amelie U. et al. “Intrinsic Rewards, Fruit and Vegetable Consumption, and Habit Strength: A Three-Wave Study Testing the Associative-Cybernetic Model”, *Applied Psychology: Health and Well-Being* 6, n. 1, 2014, p. 119-134. DOI:10.1111/aphw.12020.
 11. Lin, Pei-Ying; Wood, Wendy; Monterosso, John. “Healthy Eating Habits Protect against Temptations”, *Appetite* 103, 2016, p. 432-440. DOI:10.1016/j.appet.2015.11.011.
 12. Mantzari, Eleni et al. “Personal Financial Incentives for Changing Habitual Health-Related Behaviors: A Systematic Review and Meta-Analysis”, *Preventive Medicine* 75, 2015, p. 75-85. DOI:10.1016/j.ypmed.2015.03.001.
 13. Kullgren, Jeffrey T. et al. “Individual Versus Group-Based Financial Incentives for Weight Loss: A Randomized, Controlled Trial”, *Annals of Internal Medicine* 158, n. 7, 2013, p. 505-514. DOI:10.7326/0003-4819-158-7-201304020-00002.
 14. Wood, Wendy; Neal, David T. “Healthy through Habit: Interventions for Initiating and Maintaining Health Behavior Change”, *Behavioral Science and Policy* 2, n. 1, 2016, p. 71-83. DOI:10.1353/bsp.2016.0008.
 15. Greenfield, Rebecca. “Workplace Wellness Programs Really Don’t Work”, *Bloomberg*, 26 de janeiro de 2018, disponível em <https://www.bloomberg.com/news/articles/2018-01-26/workplace-wellness-programs-really-don-t-work>.
 16. Rosengren, John. “How Casinos Enable Gambling Addicts”, *The Atlantic*, dezembro de 2016, disponível em <https://www.theatlantic.com/magazine/archive/2016/12/losing-it-all/505814/>.
 17. Anselme, Patrick. “Dopamine, Motivation, and the Evolutionary Significance of Gambling-Like Behaviour”, *Behavioural Brain Research* 256, 2013, p. 1-4. DOI:10.1016/j.bbr.2013.07.039.
 18. Eadicicco, Lisa. “Americans Check Their Phones 8 Billion Times a Day”, *Time*, 15 de dezembro de 2015, disponível em <http://time.com/4147614/smartphone-usage-us-2015>.
 19. DeRusso, Alicia L. et al. “Instrumental Uncertainty as a Determinant of Behavior under Interval Schedules of Reinforcement”, *Frontiers in Integrative Neuroscience* 4, 2010, p. 17. DOI:10.3389/fnint.2010.00017.
 20. Shen, Luxi; Fishbach, Ayelet; Hsee, Christopher K. “The Motivating Uncertainty Effect: Uncertainty Increases Resource Investment in the Process of Reward Pursuit”, *Journal of Consumer Research* 41, n. 5, 2015, p. 1.301-1.315. DOI:10.1086/679418.
 21. Ell, Kellie. “Video Game Industry Is Booming with Continued Revenue”, *CNBC*, 18 de julho de 2018, disponível em <https://www.cnn.com/2018/07/18/video-game-industry-is-booming-with-continued-revenue.html>.
 22. Ozelik, Erol; Cagiltay, Nergiz Ercil; Ozelik, Nese Sahin. “The Effect of Uncertainty on Learning in Game-Like Environments”, *Computers and Education* 67, 2013, p. 12-20. DOI:10.1016/j.compedu.2013.02.009; ver também: Howard-Jones, Paul A. et al. “Gamification of Learning Deactivates the Default Mode Network”, *Frontiers in Psychology* 6, 2016, p. 1.891. DOI:10.3389/fpsyg.2015.01891.
 23. Lewis, Zakkoyya H.; Swartz, Maria C.; Lyons, Elizabeth J. “What’s the Point? A Review of Reward Systems Implemented in Gamification Interventions”, *Games for Health Journal* 5, n. 2, 2016, p. 93-99. DOI:10.1089/g4h.2015.0078.
 24. Yin, Knowlton, “The Role of the Basal Ganglia in Habit Formation”.
 25. Adams, Christopher D. “Variations in the Sensitivity of Instrumental Responding to Reinforcer Devaluation”, *The*

- Quarterly Journal of Experimental Psychology Section B* 34, n. 2b, 1982, p. 77-98. DOI:10.1080/14640748208400878; Dickinson, Anthony. "Actions and Habits: The Development of Behavioural Autonomy", *Philosophical Transactions of the Royal Society of London – B: Biological Sciences* 308, n. 1.135, 1985, p. 67-78. DOI:10.1098/rstb.1985.0010.
26. Neal, David T. et al. "The Pull of the Past: When Do Habits Persist Despite Conflict with Motives?", *Personality and Social Psychology Bulletin* 37, n. 11, 2011, p. 1.428-1.437. DOI:10.1177/0146167211419863.
27. Burns, Justine; Maughan-Brown, Brendan; Mouzinho, Âurea. "Washing with Hope: Evidence from a Hand-Washing Pilot Study among Children in South Africa", *BMC Public Health* 18, 2018, p. 709. DOI:10.1186/s12889-018-5573-8; Sellman, Abigail; Burns, Justine; Maughan-Brown, Brendan. "Handwashing Behaviour and Habit Formation in the Household: Evidence of Spillovers from a Pilot Randomised Evaluation in South Africa", *SALDRU Working Paper Series*, n. 226, 2018.
28. Neal, David et al. *The Science of Habit: Creating Disruptive and Sticky Behavior Change in Handwashing Behavior*. Washington, D.C.: USAID/WASHplus Project, 2015.

9. COERÊNCIA É PARA OS MAIS ÍNTIMOS

1. Kaushal, Navin; Rhodes, Ryan E. "Exercise Habit Formation in New Gym Members: A Longitudinal Study", *Journal of Behavioral Medicine* 38, n. 4, 2015, p. 652-663. DOI:10.1007/s10865-015-9640-7.
2. Phillips, L. Alison; Leventhal, Howard; Leventhal, Elaine A. "Assessing Theoretical Predictors of Long-Term Medication Adherence: Patients' Treatment-Related Beliefs, Experiential Feedback and Habit Development", *Psychology and Health* 28, n. 10, 2013, p. 1.135-1.151. DOI:10.1080/08870446.2013.793798.
3. Molloy, Gerard J.; Graham, Heather; McGuinness, Hannah. "Adherence to the Oral Contraceptive Pill: A Cross-Sectional Survey of Modifiable Behavioural Determinants", *BMC Public Health* 12, 2012, p. 838. DOI:10.1186/1471-2458-12-838.
4. Phillips; Leventhal; Leventhal. "Assessing Theoretical Predictors of Long-Term Medication Adherence".
5. Berscheid, Ellen; Ammazalorso, Hilary. "Emotional Experience in Close Relationships", in Fletcher, Garth; Clark, Margaret (eds.). *Blackwell Handbook of Social Psychology: Interpersonal Processes*. Malden, MA: Blackwell Publishers, 2001, p. 308-330; Berscheid, Ellen; Regan, Pamela. *The Psychology of Interpersonal Relationships*. Nova York: Pearson, 2005; rep. Routledge, 2016.
6. Holmes, John G.; Boon, Susan D. "Developments in the Field of Close Relationships: Creating Foundations for Intervention Strategies", *Personality and Social Psychology Bulletin* 16, n. 1, 1990, p. 23-41. DOI:10.1177/0146167290161003.
7. Baumeister, Roy F.; Bratslavsky, Ellen. "Passion, Intimacy, and Time: Passionate Love as a Function of Change in Intimacy", *Personality and Social Psychology Review* 3, n. 1, 1999, p. 49-67. DOI:10.1207/s15327957pspr0301_3.
8. Berscheid; Ammazalorso, "Emotional Experience in Close Relationships".
9. Anderson, Brian A. "The Attention Habit: How Reward Learning Shapes Attentional Selection", *Annals of the New York Academy of Sciences* 1369, n. 1, 2016, p. 24-39. DOI:10.1111/nyas.12957.
10. Anderson, Brian A.; Laurent, Patryk A.; Yantis, Steven. "Value-Driven Attentional Capture", *Proceedings of the National Academy of Sciences* 108, n. 25, 2011, p. 10.367-10.371. DOI:10.1073/pnas.1104047108.
11. Anderson, Brian A. "Value-Driven Attentional Priority Is Context Specific", *Psychonomic Bulletin and Review* 22, n. 3, 2015, p. 750-756. DOI:10.3758/s13423-014-0724-0.
12. Entrevista com a dra. Tania Lisboa, violoncelista profissional e pesquisadora do Royal College of Music de Londres, em 2 de novembro de 2017.

13. Carli, Lorraine. “NFPA Encourages Testing Smoke Alarms as Daylight Saving Time Begins”, National Fire Protection Association, 6 de março de 2014, disponível em <https://www.parkrapidsenterprise.com/content/nfpa-encourages-testing-smoke-alarms-daylight-saving-time-begins>.
14. Sternberg, Steve. “How Many Americans Floss Their Teeth?”, *U.S. News and World Report*, 2 de maio de 2016, disponível em <https://www.usnews.com/news/articles/2016-05-02/how-many-americans-floss-their-teeth>.
15. Judah, Gaby; Gardner, Benjamin; Aunger, Robert. “Forming a Flossing Habit: An Exploratory Study of the Psychological Determinants of Habit Formation”, *British Journal of Health Psychology* 18, n. 2, 2013, p. 338-353. DOI:10.1111 /j.2044-8287.2012.02086.x.
16. Labrecque, Jennifer S. et al. “Habit Slips: When Consumers Unintentionally Resist New Products”, *Journal of the Academy of Marketing Science* 45, n. 1, 2017, p. 119-133. DOI:10.1007/s11747-016-0482-9.
17. Labrecque et al.
18. Psicólogos que lerem isto poderão conjecturar de que forma agregação difere de *intenções de implementação* ou de planejamento “se... então”. *Intenções de implementação* estão relacionadas a um evento futuro, sem considerar se esse evento é ou não um hábito. Labrecque et al. (2017) verificaram que essas *intenções de implementação* padrão não aumentaram o uso de produtos de lavanderia pelos estudantes ao longo das quatro semanas de estudo.
19. Labrecque et al. “Habit Slips”. Esta estratégia foi chamada de *substituição de resposta* nas primeiras terapias comportamentais.
20. Sanger-Katz, Margot. “The Decline of ‘Big Soda’”, *The New York Times*, 2 de outubro de 2015, disponível em <https://www.nytimes.com/2015/10/04/upshot/soda-industry-struggles-as-consumer-tastes-change.html>.

10. CONTROLE TOTAL

1. Runnemark, Emma; Hedman, Jonas; Xiao, Xiao. “Do Consumers Pay More Using Debit Cards Than Cash?”, *Electronic Commerce Research and Applications* 14, n. 5, 2015, p. 285-291. DOI:10.1016/j.elerap.2015.03.002.
2. Cantor, Jonathan et al. “Five Years Later: Awareness of New York City’s Calorie Labels Declined, with No Changes in Calories Purchased”, *Health Affairs* 34, n. 11, 2015, p. 1.893-1.900. DOI:10.1377/hlthaff.2015.0623; Kiszko, Kamila M. et al. “The Influence of Calorie Labeling on Food Orders and Consumption: A Review of the Literature”, *Journal of Community Health* 39, n. 6, 2014, p. 1.248-1.269. DOI:10.1007/s10900-014-9876-0; Sinclair, Susan E.; Cooper, Marcia; Mansfield, Elizabeth D. “The Influence of Menu Labeling on Calories Selected or Consumed: A Systematic Review and Meta-Analysis”, *Journal of the Academy of Nutrition and Dietetics* 114, n. 9, 2014, p. 1.375-1.388. DOI:10.1016/j.jand.2014.05.014; no entanto, ver também: Zlatevska, Natalina; Neumann, Nico; Dubelaar, Chris. “Mandatory Calorie Disclosure: A Comprehensive Analysis of Its Effect on Consumers and Retailers”, *Journal of Retailing* 94, n. 1, 2018, p. 89-101. DOI:10.1016/j.jretai.2017.09.007.
3. Dieu-Hang, To et al. “Household Adoption of Energy and Water-Efficient Appliances: An Analysis of Attitudes, Labelling and Complementary Green Behaviours in Selected OECD Countries”, *Journal of Environmental Management* 197, 2017, p. 140-150. DOI:10.1016/j.jenvman.2017.03.070.
4. Aubrey, Allison. “More Salt in School Lunch, Less Nutrition Info on Menus: Trump Rolls Back Food Rules”, *NPR*, 2 de maio de 2017, disponível em <https://www.npr.org/sections/thesalt/2017/05/02/526448646/trump-administration-rolls-back-obama-era-rules-on-calorie-counts-school-lunch>.
5. Loewenstein, George; Sunstein, Cass R.; Golman, Russell. “Disclosure: Psychology Changes Everything”, *Annual Review of Economics* 6, 2014, p. 391-419. DOI:10.1146/annurev-economics-080213-041341.
6. Duckworth, Angela L. et al. “A Stitch in Time: Strategic Self-Control in High School and College Students”, *Journal of Educational Psychology* 108, n. 3, 2016, p. 329-341. DOI:10.1037/edu0000062.

7. Duckworth, Angela L.; Gendler, Tamar Szabó; Gross, James J. "Situational Strategies for Self-Control", *Perspectives on Psychological Science* 11, n. 1, 2016, p. 35-55. DOI:10.1177/1745691615623247.
8. Duckworth et al. "A Stitch in Time".
9. Ent, Michael R.; Baumeister, Roy F.; Tice, Dianne M. "Trait Self-Control and the Avoidance of Temptation", *Personality and Individual Differences* 74, 2015, p. 12-15. DOI:10.1016/j.paid.2014.09.031.
10. Ent; Baumeister; Tice.
11. Ent; Baumeister; Tice.
12. Van Dellen, Michelle R. et al. "In Good Company: Managing Interpersonal Resources That Support Self-Regulation", *Personality and Social Psychology Bulletin* 41, n. 6, 2015, p. 869-882. DOI:10.1177/0146167215580778.
13. Wansink, Brian; Payne, Collin R. "Eating Behavior and Obesity at Chinese Buffets", *Obesity* 16, n. 8, 2008, p. 1.957-1.960. DOI:10.1038/oby.2008.286. Nota: essas informações são de uma Errata e foram verificadas por <http://www.timvanderzee.com/the-wansink-dossier-an-overview>.
14. Labrecque, Jen; Lee, Kristen; Wood, Wendy. "Overthinking Habit" (manuscrito em revisão, Universidade do Sul da Califórnia, 2018).
15. Thrailkill, Eric A. et al. "Stimulus Control of Actions and Habits: A Role for Reinforcer Predictability and Attention in the Development of Habitual Behavior", *Journal of Experimental Psychology: Animal Learning and Cognition* 44, n. 4, 2018, p. 370-384. DOI:10.1037/xan0000188.
16. Gillan, Claire M. et al. "Model-Based Learning Protects against Forming Habits", *Cognitive, Affective, and Behavioral Neuroscience* 15, n. 3, 2015, p. 523-536. DOI:10.3758/s13415-015-0347-6.

11. PULANDO PELAS JANELAS

1. Larcom, Shaun; Rauch, Ferdinand; Willems, Tim. "The Benefits of Forced Experimentation: Striking Evidence from the London Underground Network", *The Quarterly Journal of Economics* 132, n. 4, 2017, p. 2.019-2.055. DOI:10.1093/qje/qjx020.
2. Verplanken, Bas et al. "Context Change and Travel Mode Choice: Combining the Habit Discontinuity and Self-Activation Hypotheses", *Journal of Environmental Psychology* 28, n. 2, 2008, p. 121-127. DOI:10.1016/j.jenvp.2007.10.005.
3. Ravaissou, Félix. *Of Habit* (trad. Clare Carlisle e Mark Sinclair). Londres: Continuum, 2008 [1838].
4. Baumeister, Roy F.; Bratslavsky, Ellen. "Passion, Intimacy, and Time: Passionate Love as a Function of Change in Intimacy", *Personality and Social Psychology Review* 3, n. 1, 1999, p. 49-67. DOI:10.1207/s15327957pspr0301_3.
5. Baumeister; Bratslavsky.
6. Verplanken et al. "Context Change and Travel Mode Choice".
7. Hui, Sam K. et al. "The Effect of In-Store Travel Distance on Unplanned Spending: Applications to Mobile Promotion Strategies", *Journal of Marketing* 77, n. 2, 2013, p. 1-16. DOI:10.1509/jm.11.0436.
8. Hui et al.
9. Ryan, Tom. "Older Shoppers Irritated by Supermarket Layout Changes", *Retail-Wire*, 12 de março de 2012, disponível em <http://www.retailwire.com/discussion/older-shoppers-irritated-by-supermarket-layout-changes/>.
10. Young, Scott; Ciummo, Vincenzo. "Managing Risk in a Package Redesign: What Can We Learn from Tropicana?", *Brand Packaging*, 2009, p. 18-21, disponível em <https://www.highbeam.com/doc/1G1-208131373.html>.

11. Alexander, David L.; Lynch Jr., John G.; Wang, Qing. “As Time Goes by: Do Cold Feet Follow Warm Intentions for Really New Versus Incrementally New Products?”, *Journal of Marketing Research* 45, n. 3, 2008, p. 307-319, disponível em <https://www.jstor.org/stable/30162533>.
12. Lynley, Matthew. “Bird Has Officially Raised a Whopping \$300M as the Scooter Wars Heat up”, *TechCrunch*, 28 de junho de 2018, disponível em <https://techcrunch.com/2018/06/28/bird-has-officially-raised-a-whopping-300m-as-the-scooter-wars-heat-up>.
13. Alexander; Lynch; Wang, “As Time Goes by”, p. 307-319.
14. Dunning, Thad et al. “Is Paying Taxes Habit Forming? Experimental Evidence from Uruguay”, Apresentação, Universidade da Califórnia, Berkeley, 2017, disponível em http://www.thaddunning.com/wp-content/uploads/2017/09/Dunning-et-al_Habit_2017.pdf.
15. Dunning et al., p. 34.
16. Fujiwara, Thomas; Meng, Kyle; Vogl, Tom. “Habit Formation in Voting: Evidence from Rainy Elections”, *American Economic Journal: Applied Economics* 8, n. 4, 2016, p. 160-188. DOI:10.1257/app.20140533.
17. Wood, Wendy; Tam, Leona; Witt, Melissa Guerrero. “Changing Circumstances, Disrupting Habits”, *Journal of Personality and Social Psychology* 88, n. 6, 2005, p. 918-933. DOI:10.1037/0022-3514.88.6.918.
18. Jordan, Jewel. “Americans Moving at Historically Low Rates”, *Census Bureau Reports*, United States Census Bureau, 16 de novembro de 2016, disponível em <https://www.census.gov/newsroom/press-releases/2016/cb16-189.html>.
19. Chalabi, Mona. “How Many Times Does the Average Person Move?”, *FiveThirtyEight*, 29 de janeiro de 2015, disponível em <https://fivethirtyeight.com/features/how-many-times-the-average-person-moves/>.
20. United States Department of Labor, “Employee Tenure Summary”, Bureau of Labor Statistics, 22 de setembro de 2016, disponível em <https://www.bls.gov/news.release/tenure.nr0.htm>.
21. Heatherton, Todd F.; Nichols, Patricia A. “Personal Accounts of Successful Versus Failed Attempts at Life Change”, *Personality and Social Psychology Bulletin* 20, n. 6, 1994, p. 664-675. DOI:10.1177/0146167294206005.
22. Rogers, Bryan L. et al. “Turning up by Turning over: The Change of Scenery Effect in Major League Baseball”, *Journal of Business and Psychology* 32, n. 5, 2017, p. 547-560. DOI:10.1007/s10869-016-9468-3.
23. Estas são duas *sabermetrics* (nas análises de beisebol, medidas estatísticas compostas do desempenho individual de um jogador, p. *on-base plus slugging* (OPS), que reflete a capacidade de um jogador de chegar à base e a força da rebatida; *weighted runs created plus* (wRC+), que reflete a colaboração total ofensiva em relação a outros jogadores. Ver: <https://www.fangraphs.com>.

12. A ESPECIAL RESILIÊNCIA DO HÁBITO

1. “2015 Stress in America”, American Psychological Association, acessado em 13 de março de 2018, disponível em <http://www.apa.org/news/press/releases/stress/2015/snapshot.aspx>.
2. Shields, Grant S.; Sazma, Matthew A.; Yonelinas, Andrew P. “The Effects of Acute Stress on Core Executive Functions: A Meta-Analysis and Comparison with Cortisol”, *Neuroscience and Biobehavioral Reviews* 68, 2016, p. 651-668. DOI:10.1016/j.neubiorev.2016.06.038.
3. Neal, David T.; Wood, Wendy; Drolet, Aimee. “How Do People Adhere to Goals When Willpower Is Low? The Profits (and Pitfalls) of Strong Habits”, *Journal of Personality and Social Psychology* 104, n. 6, 2013, p. 959-975. DOI:10.1037/a0032626.
4. Schwabe, Lars; Wolf, Oliver T. “Stress Increases Behavioral Resistance to Extinction”, *Psychoneuroendocrinology* 36, n. 9, 2011, p. 1.287-1.293. DOI:10.1016/j.psyneuen.2011.02.002.

5. Mannor, Mike et al. "How Anxiety Affects CEO Decision Making", *Harvard Business Review*, 19 de julho de 2016, disponível em <https://hbr.org/2016/07/how-anxiety-affects-ceo-decision-making>.
6. March, James G. "Exploration and Exploitation in Organizational Learning", *Organization Science* 2, n. 1, 1991, p. 71-87, disponível em <https://www.jstor.org/stable/2634940>.
7. Schwabe, Lars; Wolf, Oliver T. "Stress and Multiple Memory Systems: from 'Thinking' to 'Doing'", *Trends in Cognitive Sciences* 17, n. 2, 2013, p. 60-68. DOI:10.1016/j.tics.2012.12.001.
8. Schwabe; Wolf.
9. Neal; Wood; Drolet. "How Do People Adhere to Goals When Willpower Is Low?"
10. Neal; Wood; Drolet.
11. Broadbent, Donald E. et al. "The Cognitive Failures Questionnaire (CFQ) and Its Correlates", *British Journal of Clinical Psychology* 21, n. 1, 1982, p. 1-16. DOI:10.1111/j.2044-8260.1982.tb01421.x.
12. Jónsdóttir, María K. et al. "A Diary Study of Action Slips in Healthy Individuals", *Clinical Neuropsychologist* 21, n. 6, 2007, p. 875-883. DOI:10.1080/13854040701220044.
13. Katz-Sidlow, Rachel J. et al. "Smartphone Use During Inpatient Attending Rounds: Prevalence, Patterns and Potential for Distraction", *Journal of Hospital Medicine* 7, n. 8, 2012, p. 595-599. DOI:10.1002/jhm.1950.
14. Smith, Trevor; Darling, Edward; Searles, Bruce. "2010 Survey on Cell Phone Use While Performing Cardiopulmonary Bypass", *Perfusion* 26, n. 5, 2011, p. 375-380. DOI:10.1177/0267659111409969.
15. Nasar, Jack L.; Troyer, Derek. "Pedestrian Injuries Due to Mobile Phone Use in Public Places", *Accident Analysis and Prevention* 57, 2013, p. 91-95. DOI:10.1016/j.aap.2013.03.021.
16. Reason, James; Lucas, Deborah. "Absent-Mindedness in Shops: Its Incidence, Correlates and Consequences", *British Journal of Clinical Psychology* 23, n. 2, 1984, p. 121-131. DOI:10.1111/j.2044-8260.1984.tb00635.x.
17. Reason; Lucas.
18. Vishwanath, Arun. "Examining the Distinct Antecedents of E-Mail Habits and Its Influence on the Outcomes of a Phishing Attack", *Journal of Computer-Mediated Communication* 20, n. 5, 2015, p. 570-584. DOI:10.1111/jcc4.12126.
19. Vishwanath, Arun. "Habitual Facebook Use and Its Impact on Getting Deceived on Social Media", *Journal of Computer-Mediated Communication* 20, n. 1, 2015, p. 83-98. DOI:10.1111/jcc4.12100.
20. Harris, Mathew A.; Wolbers, Thomas. "How Age-Related Strategy Switching Deficits Affect Wayfinding in Complex Environments", *Neurobiology of Aging* 35, n. 5, 2014, p. 1.095-1.102. DOI:10.1016/j.neurobiolaging.2013.10.086.

13. CONTEXTOS DO VÍCIO

1. "Drugs, Brains, and Behavior: The Science of Addiction", National Institute on Drug Abuse, atualizado em julho de 2018, disponível em <https://www.drugabuse.gov/publications/drugs-brains-behavior-science-addiction/drug-abuse-addiction>.
2. Badiani, Aldo et al. "Opiate versus Psychostimulant Addiction: The Differences Do Matter", *Nature Reviews Neuroscience* 12, n. 11, 2011, p. 685-700. DOI:10.1038/nrn3104; Badiani, Aldo et al. "Addiction Research and Theory: A Commentary on the Surgeon General's Report on Alcohol, Drugs, and Health", *Addiction Biology* 23, n. 1, 2018, p. 3-5. DOI:10.1111/adb.12497.
3. Nutt, David J. et al. "The Dopamine Theory of Addiction: 40 Years of Highs and Lows", *Nature Reviews Neuroscience* 16, n. 5, 2015, p. 305-312. DOI:10.1038/nrn3939.
4. Berridge, Kent C.; Robinson, Terry E. "Liking, Wanting, and the Incentive-Sensitization Theory of Addiction",

American Psychologist 71, n. 8, 2016, p. 670-679. DOI:10.1037/amp0000059.

5. Everitt, Barry J.; Robbins, Trevor W. "Drug Addiction: Updating Actions to Habits to Compulsions Ten Years on", *Annual Review of Psychology* 67, n. 1, 2016, p. 23-50. DOI:10.1146/annurev-psych-122414-033457.
6. Ahrensbrak, Rebecca et al. *Key Substance Use and Mental Health Indicators in the United States: Results from the 2016 National Survey on Drug Use and Health*, HHS Publication No. SMA 17-5044, NSDUH Series H-52. Rockville, MD: Center for Behavioral Health Statistics and Quality, Substance Abuse and Mental Health Services Administration, 2017; "Alcohol Use: Data and Statistics", Organização Mundial da Saúde, acessado em 16 de fevereiro de 2019, disponível em <http://www.euro.who.int/en/health-topics/disease-prevention/alcohol-use/data-and-statistics>.
7. Park-Lee, Eunice et al. *Receipt of Services for Substance Use and Mental Health Issues among Adults: Results from the 2016 National Survey on Drug Use and Health*. Rockville, MD: SAMHSA: NSDUH Data Review, setembro de 2017.
8. "Drugs, Brains, and Behavior", National Institute on Drug Abuse.
9. Crits-Christoph, Paul et al. "Psychosocial Treatments for Cocaine Dependence: National Institute on Drug Abuse Collaborative Cocaine Treatment Study", *Archives of General Psychiatry* 56, n. 6, 1999, p. 493-502.
10. McKay, James R. "Making the Hard Work of Recovery More Attractive for Those with Substance Use Disorders", *Addiction* 112, n. 5, 2017, p. 751-757. DOI:10.1111/add.13502.
11. Shuster, Alvin M. "G.I. Heroin Addiction Epidemic in Vietnam", *The New York Times*, 16 de maio de 1971, disponível em <http://www.nytimes.com/1971/05/16/archives/gi-heroin-addiction-epidemic-in-vietnam-gi-heroin-addiction-is.html>.
12. Kuzmarov, Jeremy. *The Myth of the Addicted Army: Vietnam and the Modern War on Drugs*. Amherst, MA: University of Massachusetts Press, 2009.
13. Robins, Lee N. et al. "Vietnam Veterans Three Years After Vietnam: How Our Study Changed Our View of Heroin", *American Journal on Addiction* 19, n. 3, 2010, p. 203-211. DOI:10.1111/j.1521-0391.2010.00046.x; Robins, Lee N. "Vietnam Veterans' Rapid Recovery from Heroin Addiction: A Fluke or Normal Expectation?", *Addiction* 88, n. 8, 1993, p. 1.041-1.054. DOI:10.1111/j.13600443.1993.tb02123.x.
14. Entrevista com um veterano da Guerra do Vietnã, em 9 de dezembro de 2017. O nome do entrevistado foi mantido em sigilo.
15. Robins, Lee N.; Davis, Darlene H.; Goodwin, Donald W. "Drug Use by US Army Enlisted Men in Vietnam: A Follow-up on Their Return Home", *American Journal of Epidemiology* 99, n. 4, 1974, p. 235-249. DOI:10.1093/oxfordjournals.aje.a121608.
16. Robins. "Vietnam Veterans' Rapid Recovery from Heroin Addiction".
17. Robins et al. "Vietnam Veterans Three Years After Vietnam: How Our Study Changed Our View of Heroin".
18. Robins. "Vietnam Veterans' Rapid Recovery from Heroin Addiction".
19. Spiegel, Alix. "What Vietnam Taught Us about Breaking Bad Habits", *NPR*, 2 de janeiro de 2012, disponível em <http://www.npr.org/sections/health-shots/2012/01/02/144431794/what-vietnam-taught-u-about-breaking-bad-habits>.
20. Robins et al. "Vietnam Veterans Three Years After Vietnam".
21. Robins. "Vietnam Veterans' Rapid Recovery from Heroin Addiction", p. 1.046.
22. Robins, p. 1.046.
23. Robins, p. 1.031.
24. Hadaway, Patricia F. et al. "The Effect of Housing and Gender on Preference for Morphine-Sucrose Solutions in Rats", *Psychopharmacology* 66, n. 1, 1979, p. 87-91. DOI:10.1007/bf00431995; Alexander, Bruce K. et al. "Effect of Early and Later Colony Housing on Oral Ingestion of Morphine in Rats", *Pharmacology Biochemistry*

- and Behavior 15, n. 4, 1981, p. 571-576. DOI:10.1016/0091-3057(81)90211-2; Hofford, Rebecca S. et al. "Effects of Environmental Enrichment on Self-Administration of the Short-Acting Opioid Remifentanyl in Male Rats", *Psychopharmacology* 234, n. 23-24, 2017, p. 3.499-3.506. DOI:10.1007/s00213-017-4734-2.
25. Thiel, Kenneth J. et al. "Anti-Craving Effects of Environmental Enrichment", *International Journal of Neuropsychopharmacology* 12, n. 9, 2009, p. 1.151-1.156. DOI:10.1017/S1461145709990472; ver também: Tomek, Seven E.; Olive, M. Foster. "Social Influences in Animal Models of Opiate Addiction", *International Review of Neurobiology* 140, 2018, p. 81-107. DOI:10.1016/bs.irm.2018.07.004; Galaj, Ewa; Manuszak, Monica; Ranaldi, Robert. "Environmental Enrichment as a Potential Intervention for Heroin Seeking", *Drug and Alcohol Dependence* 163, 2016, p. 195-201. DOI:10.1016/j.drugalcdep.2016.04.016.
26. Alexander, Bruce K.; Hadaway, Patricia F. "Opioid Addiction: The Case for an Adaptive Orientation", *Psychological Bulletin* 92, n. 2, 1982, p. 367-381. DOI:10.1037/0033-2909.92.2.367.
27. "Drugs, Brains, and Behavior", National Institute on Drug Abuse.
28. Snoek, Anke; Levy, Neil; Kennett, Jeanette. "Strong-Willed but Not Successful: The Importance of Strategies in Recovery from Addiction", *Addictive Behaviors Reports* 4, 2016, p. 102-107. DOI:10.1016/j.abrep.2016.09.002.
29. Snoek; Levy; Kennett, p. 107.
30. Payesko, Jenna. "FDA Approves Lofexidine Hydrochloride, First Non-Opioid Treatment for Management of Opioid Withdrawal Symptoms in Adults", *Med Magazine*, 16 de maio de 2018, disponível em <https://www.mdmag.com/medical-news/fda-approves-lofexidine-hydrochloride-first-nonopioid-treatment-for-management-of-opioid-withdrawal-symptoms-in-adults>.
31. McKay. "Making the Hard Work of Recovery More Attractive", p. 752.
32. McKay, p. 752.
33. Hunt, George M.; Azrin, Nathan H. "A Community-Reinforcement Approach to Alcoholism", *Behaviour Research and Therapy* 11, n. 1, 1973, p. 91-104. DOI:10.1016/0005-7967(73)90072-7.
34. Silverman, Kenneth; DeFulio, Anthony; Sigurdsson, Sigurdur O. "Maintenance of Reinforcement to Address the Chronic Nature of Drug Addiction", *Preventive Medicine* 55, 2012, p. S46-S53. DOI:10.1016/j.ypmed.2012.03.013.
35. Litt, Mark D. et al. "Changing Network Support for Drinking: Network Support Project 2-Year Follow-up", *Journal of Consulting and Clinical Psychology* 77, n. 2, 2009, p. 229-242. DOI:10.1037/a0015252.
36. Silverman; DeFulio; Sigurdsson. "Maintenance of Reinforcement to Address the Chronic Nature of Drug Addiction".
37. DeFulio, Anthony; Silverman, Kenneth. "Employment-Based Abstinence Reinforcement as a Maintenance Intervention for the Treatment of Cocaine Dependence: Post-intervention Outcomes", *Addiction* 106, n. 5, 2011, p. 960-967. DOI:10.1111/j.1360-0443.2011.03364.x.
38. Silverman, Kenneth; Holtyn, August F.; Morrison, Reed. "The Therapeutic Utility of Employment in Treating Drug Addiction: Science to Application", *Translational Issues in Psychological Science* 2, n. 2, 2016, p. 203-212. DOI:10.1037/tps0000061.
39. Koob, George F.; Volkow, Nora D. "Neurobiology of Addiction: A Neurocircuitry Analysis", *The Lancet Psychiatry* 3, n. 8, 2016, p. 760-773. DOI:10.1016/S2215-0366(16)00104-8.
40. Monterosso, John; Wood, Wendy. "Habits of Successful Rehabilitation" (dados não publicados, Universidade do Sul da Califórnia, 2017).

14. FELIZ COM O HÁBITO

1. Caton, Samantha J. et al. "Repetition Counts: Repeated Exposure Increases Intake of a Novel Vegetable in UK Pre-School Children Compared to Flavour-Flavour and Flavour-Nutrient Learning", *British Journal of Nutrition* 109, n. 11, 2013, p. 2.089-2.097. DOI:10.1017/s0007114512004126.
2. Titchener, Edward Bradford. *A Textbook of Psychology*, rev. ed. Nova York: Macmillan, 1896, rep. 1928, p. 408.
3. Zajonc, Robert B. "Attitudinal Effects of Mere Exposure", *Journal of Personality and Social Psychology* 9, n. 2, 1968, p. 1-27. DOI:10.1037/h0025848.
4. Bornstein, Robert F.; Craver-Lemley, Catherine. "Mere Exposure Effect", in Pohl, Rüdiger F. (ed.). *Cognitive Illusions: Intriguing Phenomena in Thinking, Judgment and Memory*, 2. ed. Nova York: Routledge, 2017, p. 256-275.
5. Mita, Theodore H.; Dermer, Marshall; Knight, Jeffrey. "Reversed Facial Images and the Mere-Exposure Hypothesis", *Journal of Personality and Social Psychology* 35, n. 8, 1977, p. 597-601. DOI:10.1037//0022-3514.35.8.597.
6. Reber, Rolf; Schwarz, Norbert; Winkielman, Piotr. "Processing Fluency and Aesthetic Pleasure: Is Beauty in the Perceiver's Processing Experience?", *Personality and Social Psychology Review* 8, n. 4, 2004, p. 364-382. DOI:10.1207/s15327957pspr0804_3.
7. Obermeier, Christian et al. "Aesthetic Appreciation of Poetry Correlates with Ease of Processing in Event-Related Potentials", *Cognitive, Affective, and Behavioral Neuroscience* 16, n. 2, 2016, p. 362-373. DOI:10.3758/s13415-015-0396-x.
8. Mayer, Stefan; Landwehr, Jan R. "Objective Measures of Design Typicality", *Design Studies* 54, 2018, p. 146-161. DOI:10.1016/j.destud.2017.09.004; Mayer, Stefan; Landwehr, Jan R. "Objective Measures of Design Typicality That Predict Aesthetic Liking, Fluency, and Car Sales", in *Advances in Consumer Research* 44. Duluth, MN: Association for Consumer Research, 2016, p. 556-557.
9. Schmidt, Susanne; Eisend, Martin. "Advertising Repetition: A Meta-Analysis on Effective Frequency in Advertising", *Journal of Advertising* 44, n. 4, 2015, p. 415-428. DOI:10.1080/00913367.2015.1018460; Montoya, R. Matthew et al. "A Re-Examination of the Mere Exposure Effect: The Influence of Repeated Exposure on Recognition, Familiarity, and Liking", *Psychological Bulletin* 143, n. 5, 2017, p. 459-498. DOI:10.1037/bul0000085.
10. Robinson, Thomas N. et al. "Effects of Fast Food Branding on Young Children's Taste Preferences", *Archives of Pediatrics and Adolescent Medicine* 161, n. 8, 2007, p. 792-797. DOI:10.1001/archpedi.161.8.792.
11. Avni-Babad, Dinah. "Routine and Feelings of Safety, Confidence, and Well Being", *British Journal of Psychology* 102, n. 2, 2011, p. 223-244. DOI:10.1348/000712610x513617.
12. Avni-Babad.
13. Avni-Babad.
14. Florida, Richard. "The Geography of Car Deaths in America", *CityLab*, 15 de outubro de 2015, disponível em <http://www.citylab.com/commute/2015/10/the-geography-of-car-deaths-in-america/410494>.
15. Ji, Mindy F.; Wood, Wendy. "Purchase and Consumption Habits: Not Necessarily What You Intend", *Journal of Consumer Psychology* 17, n. 4, 2007, p. 261-276. DOI:10.1016/S1057-7408(07)70037-2.
16. Geertz, Clifford. *A interpretação das culturas*. Rio de Janeiro: LTC, 2015.
17. Tian, Allen Ding et al. "Enacting Rituals to Improve Self-Control", *Journal of Personality and Social Psychology* 114, n. 6, 2018, p. 851-876. DOI:10.1037/pspa0000113.
18. Schippers, Michaëla C.; Van Lange, Paul A. M. "The Psychological Benefits of Superstitious Rituals in Top Sport: A Study among Top Sportspersons", *Journal of Applied Social Psychology* 36, n. 10, 2006, p. 2.532-2.553. DOI:10.1111/j.0021-9029.2006.00116.x.
19. Hobson, Nicholas M.; Bonk, Devin; Inzlicht, Michael. "Rituals Decrease the Neural Response to Performance

- Failure”, *PeerJ* 5, 2017, p. e3363. DOI:10.7717/peerj.3363.
20. Legare, Cristine H.; Souza, André L. “Evaluating Ritual Efficacy: Evidence from the Supernatural”, *Cognition* 124, n. 1, 2012, p. 1-15. DOI:10.1016/j.cognition.2012.03.004.
 21. Norton, Michael I.; Gino, Francesca. “Rituals Alleviate Grieving for Loved Ones, Lovers, and Lotteries”, *Journal of Experimental Psychology: General* 143, n. 1, 2014, p. 266-272. DOI:10.1037/a0031772.
 22. Brooks, Alison Wood et al. “Don’t Stop Believing: Rituals Improve Performance by Decreasing Anxiety”, *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 137, 2016, p. 71-85. DOI:10.1016/j.obhdp.2016.07.004.
 23. Norton; Gino, “Rituals Alleviate Grieving for Loved Ones, Lovers, and Lotteries”.
 24. Brooks et al. “Don’t Stop Believing”.
 25. Wann, Daniel L. et al. “Examining the Superstitions of Sport Fans: Types of Superstitions, Perceptions of Impact, and Relationship with Team Identification”, *Athletic Insight* 5, n. 1, 2013, p. 21-44, disponível em <http://libproxy.usc.edu/login?url=https://search.proquest.com/docview/1623315047?accountid=14749>.
 26. Csikszentmihalyi, Mihaly. *Flow: The Psychology of Optimal Experience*. Nova York: Harper Perennial, 1996.
 27. Heintzelman, Samantha J.; King, Laura A. “Routines and Meaning in Life”, *Personality and Social Psychology Bulletin* [on-line], 18 de setembro de 2018. DOI:10.1177/0146167218795133.
 28. Hutson, Matthew. “Everyday Routines Make Life Feel More Meaningful”, *Scientific American*, 1º de julho de 2015, disponível em <https://www.scientificamerican.com/article/everyday-routines-make-life-feel-more-meaningful/>.
 29. Shrikant, Aditi. “11 Senior Citizens on the Best Products of the Past Century”, *Vox*, 11 de dezembro de 2018, disponível em <https://www.vox.com/the-goods/2018/12/11/18116313/best-products-seniors-elderly-tide-samsung>.

15. VOCÊ NÃO ESTÁ SOZINHO

1. Thaler, Richard H.; Sunstein, Cass R. *Nudge: Como tomar melhores decisões sobre saúde, dinheiro e felicidade*. Rio de Janeiro: Objetiva, 2019.
2. Shepherd, Lee; O’Carroll, Ronan E.; Ferguson, Eamonn. “An International Comparison of Deceased and Living Organ Donation/Transplant Rates in Opt-in and Opt-out Systems: A Panel Study”, *BMC Medicine* 12, n. 1, 2014, p. 131. DOI:10.1186/s12916-014-0131-4.
3. Benartzi, Shlomo. “Save More Tomorrow”, 2017, disponível em <http://www.shlomobenartzi.com/save-more-tomorrow>.
4. “2014 State Indicator Report on Physical Activity”, Centers for Disease Control and Prevention. Atlanta, GA: U.S. Department of Health and Human Services, 2014, disponível em https://www.cdc.gov/physicalactivity/downloads/pa_state_indicator_report_2014.pdf.
5. Warren, Molly; Beck, Stacy; Rayburn, Jack. *The State of Obesity: Better Policies for a Healthier America 2018*. Washington, D.C.: Trust for America’s Health, 2018, p. 1-68.
6. Arcaya, Mariana et al. “Urban Sprawl and Body Mass Index among Displaced Hurricane Katrina Survivors”, *Preventive Medicine* 65, 2014, p. 40-46. DOI:10.1016/j.ypmed.2014.04.006; ver também: Hirsch, Jana A. et al. “Change in Walking and Body Mass Index Following Residential Relocation: The Multi-Ethnic Study of Atherosclerosis”, *American Journal of Public Health* 104, n. 3, 2014, p. e49-e56. DOI:10.2105/ajph.2013.301773.
7. Martin, Adam et al. “Impact of Changes in Mode of Travel to Work on Changes in Body Mass Index: Evidence from the British Household Panel Survey”, *Journal of Epidemiology and Community Health* 69, n. 8, 2015, p. 753-761. DOI:10.1136/jech-2014-205211.
8. Hall, Matthew. “Bird Scooters Flying around Town”, *Santa Monica Daily Press*, 26 de setembro de 2017,

- disponível em <http://smdp.com/bird-scooters-flying-around-town/162647>.
9. National Association of City Transportation Officials. *Equitable Bike Share Means Building Better Places for People to Ride*, julho de 2016, disponível em <https://nacto.org/wp-content/uploads/2016/07/NACTO-Equitable-Bikeshare-Means-Bike-Lanes.pdf>.
 10. NYC DOT. *Cycling in the City: Cycling Trends in NYC*, 2018, disponível em <http://www.nyc.gov/html/dot/downloads/pdf/cycling-in-the-city.pdf>.
 11. Brenner, Allison B. et al. “Longitudinal Associations of Neighborhood Socioeconomic Characteristics and Alcohol Availability on Drinking: Results from the Multi-Ethnic Study of Atherosclerosis (MESA)”, *Social Science and Medicine* 145, 2015, p. 17-25. DOI:10.1016/j.socscimed.2015.09.030; ver também: Foster, Sarah et al. “Liquor Landscapes: Does Access to Alcohol Outlets Influence Alcohol Consumption in Young Adults?”, *Health and Place* 45, 2017, p. 17-23. DOI:10.1016/j.healthplace.2017.02.008.
 12. Schwarz, Hunter. “Where in the United States You Can’t Purchase Alcohol”, *The Washington Post*, 2 de setembro de 2014, disponível em <https://www.washingtonpost.com/blogs/govbeat/wp/2014/09/02/where-in-the-united-states-you-cant-purchase-alcohol>.
 13. Ahern, Jennifer et al. “Alcohol Outlets and Binge Drinking in Urban Neighborhoods: The Implications of Nonlinearity for Intervention and Policy”, *American Journal of Public Health* 103, n. 4, 2013, p. e81-e87. DOI:10.2105/ajph.2012.301203.
 14. Pollan, Michael. “The Way We Live Now: 10-12-03; The (Agri)Cultural Contradictions of Obesity”, *The New York Times Magazine*, 12 de outubro de 2003, disponível em <http://www.nytimes.com/2003/10/12/magazine/the-way-we-live-now-10-12-03-the-agri-cultural-contradictions-of-obesity.html>.
 15. “Portion Distortion”, National Heart, Lung, and Blood Institute, atualizado em 1º de abril de 2015, disponível em <https://www.nhlbi.nih.gov/health/educational/wecan/eat-right/portion-distortion.htm>.
 16. Hollands, Gareth J. et al. “Portion, Package or Tableware Size for Changing Selection and Consumption of Food, Alcohol and Tobacco”, *Cochrane Database of Systematic Reviews* 9, n. CD011045, 2015, disponível em <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC4579823/>; Zlatevska, Natalina; Dubelaar, Chris; Holden, Stephen S. “Sizing up the Effect of Portion Size on Consumption: A Meta-Analytic Review”, *Journal of Marketing* 78, n. 3, 2014, p. 140-154. DOI:10.1509/jm.12.0303.
 17. Sanger-Katz, Margot. “Yes, Soda Taxes Seem to Cut Soda Drinking”, *The New York Times*, 13 de outubro de 2015, disponível em <https://www.nytimes.com/2015/10/13/upshot/yes-soda-taxes-seem-to-cut-soda-drinking.html>.
 18. Silver, Lynn D. et al. “Changes in Prices, Sales, Consumer Spending, and Beverage Consumption One Year After a Tax on Sugar-Sweetened Beverages in Berkeley, California, US: A Before-and-After Study”, *PLoS Medicine* 14, n. 4, 2017, p. e1002283. DOI:10.1371/journal.pmed.1002283.
 19. Arantxa, M. Colchero et al. “In Mexico, Evidence of Sustained Consumer Response Two Years After Implementing a Sugar-Sweetened Beverage Tax”, *Health Affairs* 36, n. 3, 2017, p. 564-571. DOI:10.1377/hlthaff.2016.1231.
 20. Taillie, Lindsey Smith et al. “Do High vs. Low Purchasers Respond Differently to a Nonessential Energy-Dense Food Tax? Two-Year Evaluation of Mexico’s 8% Nonessential Food Tax”, *Preventive Medicine* 105, 2017, p. S37-S42. DOI:10.1016/j.ypmed.2017.07.009.
 21. DeSilver, Drew. “Perceptions and Realities of Recycling Vary Widely from Place to Place”, Pew Research Center, 7 de outubro de 2016, disponível em <http://www.pewresearch.org/fact-tank/2016/10/07/perceptions-and-realities-of-recycling-vary-widely-from-place-to-place>.
 22. Cooper, Adam. “Electric Company Smart Meter Deployments: Foundation for a Smart Grid”, Institute for Electric Innovation, dezembro de 2017, disponível em http://www.edisonfoundation.net/iei/publications/Documents/IEISmart%20Meter%20Report%202017_FINAL.pdf.
 23. Mooney, Chris. “Why 50 Million Smart Meters Still Haven’t Fixed America’s Energy Habits”, *The Washington*

Post, 29 de janeiro de 2015, disponível em <https://www.washingtonpost.com/news/energy-environment/wp/2015/01/29/americans-are-this-close-to-finally-understanding-their-electricity-bills>.

24. Jessoe, Katrina; Rapson, David. "Knowledge Is (Less) Power: Experimental Evidence from Residential Energy Use", *American Economic Review* 104, n. 4, 2014, p. 1.417-1.438. DOI:10.1257/aer.104.4.1417.

COMO DEIXAR DE OLHAR TANTO O CELULAR

1. Newport, Frank. "Email Outside of Working Hours Not a Burden to U.S. Workers", *Gallup*, 10 de maio de 2017, disponível em <https://news.gallup.com/poll/210074/email-outside-working-hours-not-burden-workers.aspx>.
2. Dettmers, Jan. "How Extended Work Availability Affects Well-Being: The Mediating Roles of Psychological Detachment and Work-Family Conflict", *Work and Stress* 31, n. 1, 2017, p. 24-41. DOI:10.1080/02678373.2017.1298164; Harter, Jim. "Should Employers Ban Email After Work Hours?", *Gallup*, 9 de setembro de 2014, disponível em <https://www.gallup.com/workplace/236519/employers-ban-email-work-hours.aspx>.
3. Dettmers, Jan et al. "Extended Work Availability and Its Relation with Start-of-Day Mood and Cortisol", *Journal of Occupational Health Psychology* 21, n. 1, 2016, p. 105-118. DOI:10.1037/a0039602.
4. Stothart, Cary; Mitchum, Ainsley; Yehnert, Courtney. "The Attentional Cost of Receiving a Cell Phone Notification", *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance* 41, n. 4, 2015, p. 893-897. DOI:10.1037/xhp0000100.
5. Roberts, James A.; David, Meredith E. "My Life Has Become a Major Distraction from My Cell Phone: Partner Phubbing and Relationship Satisfaction among Romantic Partners", *Computers in Human Behavior* 54, 2016, p. 134-141. DOI:10.1016/j.chb.2015.07.058; McDaniel, Brandon T.; Coyne, Sarah M. "'Technoference': The Interference of Technology in Couple Relationships and Implications for Women's Personal and Relational Well-Being", *Psychology of Popular Media Culture* 5, n. 1, 2016, p. 85-98. DOI:10.1037/ppm0000065.
6. Halpern, Daniel; Katz, James E. "Texting's Consequences for Romantic Relationships: A Cross-Lagged Analysis Highlights Its Risks" *Computers in Human Behavior* 71, 2017, p. 386-394. DOI:10.1016/j.chb.2017.01.051.

BIBLIOGRAFIA

- Aarts, Henk; Verplanken, Bas; Van Knippenberg, Ad. "Habit and Information Use in Travel Mode Choices", *Acta Psychologica* 96, n. 1-2, 1997, p. 1-14, disponível em [https://doi.org/10.1016/s0001-6918\(97\)00008-5](https://doi.org/10.1016/s0001-6918(97)00008-5).
- Adams, Christopher D. "Variations in the Sensitivity of Instrumental Responding to Reinforcer Devaluation", *Quarterly Journal of Experimental Psychology Section 34B*, n. 2b, 1982, p. 77-98, disponível em <https://doi.org/10.1080/14640748208400878>.
- Adams, Christopher D.; Dickinson, Anthony. "Instrumental Responding Following Reinforcer Devaluation", *Quarterly Journal of Experimental Psychology Section 33B*, n. 2, 1981, p. 109-121, disponível em <https://doi.org/10.1080/14640748108400816>.
- Ahern, Jennifer; Margerison-Zilko, Claire; Hubbard, Alan; Galea, Sandro. "Alcohol Outlets and Binge Drinking in Urban Neighborhoods: The Implications of Nonlinearity for Intervention and Policy", *American Journal of Public Health* 103, n. 4, 2013, p. e81-e87, disponível em <https://doi.org/10.2105/ajph.2012.301203>.
- Ahrnsbrak, Rebecca; Bose, Jonaki; Hedden, Sarra L.; Lipari, Rachel N.; Park-Lee, Eunice. *Key Substance Use and Mental Health Indicators in the United States: Results from the 2016 National Survey on Drug Use and Health*. Rockville, MD: Center for Behavioral Health Statistics and Quality, Substance Abuse and Mental Health Services Administration, 2017.
- Ajzen, Icek. "Residual Effects of Past on Later Behavior: Habituation and Reasoned Action Perspectives", *Personality and Social Psychology Review* 6, n. 2, 2002, p. 107-122, disponível em https://doi.org/10.1207/S15327957PSPR0602_02.
- Aldrich, John H.; Montgomery, Jacob M.; Wood, Wendy. "Turnout as a Habit", *Political Behavior* 33, n. 4, 2011, p. 535-563, disponível em <https://doi.org/10.1007/s11109-010-9148-3>.
- Alexander, Bruce K.; Beyerstein, Barry L.; Hadaway, Patricia F.; Coombs, Robert B. "Effect of Early and Later Colony Housing on Oral Ingestion of Morphine in Rats", *Pharmacology Biochemistry and Behavior* 15, n. 4, 1981, p. 571-576, disponível em [https://doi.org/10.1016/0091-3057\(81\)90211-2](https://doi.org/10.1016/0091-3057(81)90211-2).
- Alexander, Bruce K.; Hadaway, Patricia F. "Opioid Addiction: The Case for an Adaptive Orientation", *Psychological Bulletin* 92, n. 2, 1982, p. 367-381, disponível em

<https://doi.org/10.1037/0033-2909.92.2.367>.

Alexander, David L.; Lynch, John G.; Wang, Qing. “As Time Goes by: Do Cold Feet Follow Warm Intentions for Really New Versus Incrementally New Products?”, *Journal of Marketing Research* 45, n. 3, 2008, p. 307-319, disponível em <https://www.jstor.org/stable/30162533>.

American Psychological Association. “2015 Stress in America”, acessado em 13 de março de 2018, disponível em <http://www.apa.org/news/press/releases/stress/2015/snapshot.aspx>.

Amodio, David M. “Social Cognition 2.0: An Interactive Memory Systems Account.” *Trends in Cognitive Sciences* 23, n. 1 (2018): 21–33, disponível em <https://doi.org/10.1016/j.tics.2018.10.002>.

Anderson, Brian A. “The Attention Habit: How Reward Learning Shapes Attentional Selection”, *Annals of the New York Academy of Sciences* 1369, n. 1, 2016, p. 24-39, disponível em <https://doi.org/10.1111/nyas.12957>.

———. “Value-Driven Attentional Priority Is Context Specific”, *Psychonomic Bulletin and Review* 22, n. 3, 2015, p. 750-756, disponível em <https://doi.org/10.3758/s13423-014-0724-0>.

Anderson, Brian A.; Laurent, Patryk A.; Yantis, Steven. “Value-Driven Attentional Capture”, *Proceedings of the National Academy of Sciences* 108, n. 25, 2011, p. 10.367-10.371, disponível em <https://doi.org/10.1073/pnas.1104047108>.

Anselme, Patrick. “Dopamine, Motivation, and the Evolutionary Significance of Gambling-Like Behaviour”, *Behavioural Brain Research* 256, 2013, p. 1-4, disponível em <https://doi.org/10.1016/j.bbr.2013.07.039>.

Arcaya, Mariana; James, Peter; Rhodes, Jean E.; Waters, Mary C.; Subramanian, S. V. “Urban Sprawl and Body Mass Index among Displaced Hurricane Katrina Survivors”, *Preventive Medicine* 65, 2014, p. 40-46, disponível em <https://doi.org/10.1016/j.ypmed.2014.04.006>.

Ariely, Dan; Wertenbroch, Klaus. “Procrastination, Deadlines, and Performance: Self-Control by Precommitment”, *Psychological Science* 13, n. 3, 2002, p. 219-224, disponível em <https://doi.org/10.1111/1467-9280.00441>.

Armitage, Christopher J. “Can the Theory of Planned Behavior Predict the Maintenance of Physical Activity?”, *Health Psychology* 24, n. 3, 2005, p. 235-245, disponível em <https://doi.org/10.1037/0278-6133.24.3.235>.

Aubrey, Allison. “More Salt in School Lunch, Less Nutrition Info on Menus: Trump Rolls Back Food Rules”, *NPR*, 2 de maio de 2017, disponível em <https://www.npr.org/sections/thesalt/2017/05/02/526448646/trump-administration-rolls-back-obama-era-rules-on-calorie-counts-school-lunch>.

Avni-Babad, Dinah. “Routine and Feelings of Safety, Confidence e Well-Being”. *British Journal of Psychology* 102, n. 2, 2011, p. 223-244, disponível em <https://doi.org/10.1348/000712610x513617>.

Bachman, Rachel. “How Close Do You Need to Be to Your Gym?”, *The Wall Street Journal*, 21 de março de 2017, disponível em <https://www.wsj.com/articles/how-close-do-you-need-to->

[be-to-your-gym-1490111186](https://doi.org/10.1038/nrn3104).

- Badiani, Aldo; Belin, David; Epstein, David; Calu, Donna; Shaham, Yavin. "Opiate Versus Psychostimulant Addiction: The Differences Do Matter", *Nature Reviews Neuroscience* 12, n. 11, 2011, p. 685-700, disponível em <https://doi.org/10.1038/nrn3104>.
- Badiani, Aldo; Berridge, Kent C.; Heilig, Markus; Nutt, David J.; Robinson, Terry E. "Addiction Research and Theory: A Commentary on the Surgeon General's Report on Alcohol, Drugs e Health", *Addiction Biology* 23, n. 1, 2018, p. 3-5, disponível em <https://doi.org/10.1111/adb.12497>.
- Baer, Drake. "The Scientific Reason Why Barack Obama and Mark Zuckerberg Wear the Same Outfit Every Day", *Business Insider*, 28 de abril de 2015, disponível em <http://www.businessinsider.com/barack-obama-mark-zuckerberg-wear-the-same-outfit-2015-4>.
- Balleine, Bernard W.; O'Doherty, John P. "Human and Rodent Homologies in Action Control: Corticostriatal Determinants of Goal Directed and Habitual Action", *Neuropsychopharmacology* 35, n. 1, 2010, p. 48-69, disponível em <https://doi.org/10.1038/npp.2009.131>.
- Bargh, John A. *Before You Know It: The Unconscious Reasons We Do What We Do*. Nova York: Touchstone, 2017.
- Baumeister, Roy F.; Bratslavsky, Ellen. "Passion, Intimacy, and Time: Passionate Love as a Function of Change in Intimacy", *Personality and Social Psychology Review* 3, n. 1, 1999, p. 49-67, disponível em https://doi.org/10.1207/s15327957pspr0301_3.
- Benartzi, Shlomo. "Save More Tomorrow", 2017, disponível em <http://www.shlomobenartzi.com/save-more-tomorrow>.
- Berridge, Kent C.; Robinson, Terry E. "Liking, Wanting e the Incentive-Sensitization Theory of Addiction", *American Psychologist* 71, n. 8, 2016, p. 670-679, disponível em <https://doi.org/10.1037/amp0000059>.
- Berscheid, Ellen; Ammazalorso, Hilary. "Emotional Experience in Close Relationships", in Fletcher, Garth; Clark, Margaret (eds.). *Blackwell Handbook of Social Psychology: Interpersonal Processes*. Malden, MA: Blackwell Publishers, 2001.
- Berscheid, Ellen; Regan, Pamela. *The Psychology of Interpersonal Relationships*. Nova York: Pearson, 2005. Rep. Nova York: Routledge, 2016.
- Bodor, J. Nicholas; Rose, Donald; Farley, Thomas A.; Swalm, Christopher; Scott, Susanne K. "Neighbourhood Fruit and Vegetable Availability and Consumption: The Role of Small Food Stores in an Urban Environment", *Public Health Nutrition* 11, n. 404, 2008, p. 413-420, disponível em <https://doi.org/10.1017/s1368980007000493>.
- Bornstein, Robert F.; Craver-Lemley, Catherine. "Mere Exposure Effect", in Pohl, Rüdiger F. (ed.). *Cognitive Illusions: Intriguing Phenomena in Thinking, Judgment and Memory*. Nova York: Routledge, 2017, p. 256-275.
- Brenner, Allison B.; Borrell, Luisa N.; Barrientos-Gutierrez, Tonatíuh; Roux, Ana V. Diez.

- “Longitudinal Associations of Neighborhood Socioeconomic Characteristics and Alcohol Availability on Drinking: Results from the Multi-Ethnic Study of Atherosclerosis (MESA)”, *Social Science and Medicine* 145, 2015, p. 17-25, disponível em <https://doi.org/10.1016/j.socscimed.2015.09.030>.
- Broadbent, Donald E.; Cooper, P. Fitzgerald; FitzGerald, Paul; Parkes, Katherine R. “The Cognitive Failures Questionnaire (CFQ) and Its Correlates”, *British Journal of Clinical Psychology* 21, n. 1, 1982, p. 1-16, disponível em <https://doi.org/10.1111/j.2044-8260.1982.tb01421.x>.
- Broers, Valérie J. V.; De Breucker, Céline; Van den Broucke, Stephan; Luminet, Olivier. “A Systematic Review and Meta-Analysis of the Effectiveness of Nudging to Increase Fruit and Vegetable Choice”, *European Journal of Public Health* 27, n. 5, 2017, p. 912-920, disponível em <https://doi.org/10.1093/eurpub/ckx085>.
- Brooks, Alison Wood; Schroeder, Juliana; Risen, Jane L.; Gino, Francesca; Galinsky, Adam D.; Norton, Michael I.; Schweitzer, Maurice E. “Don’t Stop Believing: Rituals Improve Performance by Decreasing Anxiety”, *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 137, 2016, p. 71-85, disponível em <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2016.07.004>.
- Brumage, Jody. “The Public Health Cigarette Smoking Act of 1970”, Robert C. Byrd Center, 25 de julho de 2017, disponível em <https://www.byrdcenter.org/byrd-center-blog/the-public-health-cigarette-smoking-act-of-1970>.
- Bucher, Tamara; Collins, Clare; Rollo, Megan E.; McCaffrey, Tracy A.; De Vlieger, Nienke; Van der Bend, Daphne; Truby, Helen; Perez-Cueto, Federico J. A. “Nudging Consumers Towards Healthier Choices: A Systematic Review of Positional Influences on Food Choice”, *British Journal of Nutrition* 115, n. 12, 2016, p. 2.252-2.263, disponível em <https://doi.org/10.1017/s0007114516001653>.
- Burns, Justine; Maughan-Brown, Brendan; Mouzinho, Âurea. “Washing with Hope: Evidence from a Hand-Washing Pilot Study among Children in South Africa”, *BMC Public Health* 18, 2018, p. 709, disponível em <https://doi.org/10.1186/s12889-018-5573-8>.
- Burns, Mark J. “Success Is Not an Accident: What Sports Business Millennials Can Learn from NBA MVP Stephen Curry”, *Forbes*, 13 de junho de 2015, disponível em <https://www.forbes.com/sites/markjburns/2015/06/13/success-is-not-an-accident-what-sports-business-millennials-can-learn-from-nba-mvp-stephen-curry-2/#62c34b3d15fb>.
- Cantor, Jonathan; Torres, Alejandro; Abrams, Courtney; Elbel, Brian. “Five Years Later: Awareness of New York City’s Calorie Labels Declined, with No Changes in Calories Purchased”, *Health Affairs* 34, n. 11, 2015, p. 1.893-1.900, disponível em <https://doi.org/10.1377/hlthaff.2015.0623>.
- Carli, Lorraine. “NFPA Encourages Testing Smoke Alarms as Daylight Saving Time Begins”, National Fire Protection Association, 6 de março de 2014, disponível em <https://www.nfpa.org/News-and-Research/News-and-media/Press-Room/News-releases/2014/NFPA-encourages-testing-smoke-alarms-as-Daylight-Saving-Time-begins>.

- Carrell, Scott E.; Hoekstra, Mark; West, James E. "Is Poor Fitness Contagious? Evidence from Randomly Assigned Friends", *Journal of Public Economics* 95, n. 7-8, 2011, p. 657-663, disponível em www.nber.org/papers/w16518.
- Casagrande, Sarah Stark; Wang, Youfa; Anderson, Cheryl; Gary, Tiffany L. "Have Americans Increased Their Fruit and Vegetable Intake? The Trends between 1988 and 2002", *American Journal of Preventive Medicine* 32, n. 4, 2007, p. 257-263, disponível em <https://doi.org/10.1016/j.amepre.2006.12.002>.
- Caton, Samantha J.; Ahern, Sara M.; Remy, Eloise; Nicklaus, Sophie; Blundell, Pam; Hetherington, Marion M. "Repetition Counts: Repeated Exposure Increases Intake of a Novel Vegetable in UK Pre-school Children Compared to Flavour-Flavour and Flavour-Nutrient Learning", *British Journal of Nutrition* 109, n. 11, 2013, p. 2.089-2.097, disponível em <https://doi.org/10.1017/s0007114512004126>.
- Centers for Disease Control and Prevention. "2014 State Indicator Report on Physical Activity". Atlanta, GA: U.S. Department of Health and Human Services, 2014, disponível em www.cdc.gov/physicalactivity/downloads/pa_state_indicator_report_2014.pdf.
- . "Burden of Tobacco Use in the U.S", atualizado em 23 de abril de 2018, disponível em <https://www.cdc.gov/tobacco/campaign/tips/resources/data/cigarette-smoking-in-united-states.html>.
- . "Cigarette Smoking and Tobacco Use among People of Low Socioeconomic Status", atualizado em 21 de agosto de 2018, disponível em <https://www.cdc.gov/tobacco/disparities/low-ses/index.htm>.
- . "Map of Current Cigarette Use among Adults", 19 de setembro de 2017, disponível em <https://www.cdc.gov/statesystem/cigaretteuseadult.html>.
- . "Map of Excise Tax Rates on Cigarettes", 2 de janeiro de 2018, disponível em <https://www.cdc.gov/statesystem/excisetax.html>.
- . "Quitting Smoking among Adults – United States, 2000-2015: Highlights", 6 de janeiro de 2017, disponível em https://www.cdc.gov/tobacco/data_statistics/mmwr/byyear/2017/mm6552a1/highlights.htm.
- . "Quitting Smoking among Adults – United States, 2000-2015", 6 de janeiro de 2017, disponível em https://www.cdc.gov/mmwr/volumes/65/wr/mm6552a1.htm?s_cid=mm6552a1_w.
- . "State and Local Comprehensive Smoke-Free Laws for Worksites, Restaurants e Bars – United States, 2015", atualizado em 24 de agosto de 2017, disponível em <https://www.cdc.gov/mmwr/volumes/65/wr/mm6524a4.htm>.
- . "Tobacco-Related Mortality", 15 de maio de 2017, disponível em https://www.cdc.gov/tobacco/data_statistics/factsheets/health_effects/tobacco_related_mortality/index.htm.
- Chaiton, Michael; Diemert, Lori; Cohen, Joanna E.; Bondy, Susan J.; Selby, Peter; Philipneri, Anne; Schwartz, Robert. "Estimating the Number of Quit Attempts It Takes to Quit Smoking

- Successfully in a Longitudinal Cohort of Smokers”, *BMJ Open* 6, n. 6, 2016, p. e011045, disponível em <https://doi.org/10.1136/bmjopen-2016-011045>.
- Chalabi, Mona. “How Many Times Does the Average Person Move?”, *FiveThirtyEight*, 29 de janeiro de 2015, disponível em <https://fivethirtyeight.com/features/how-many-times-the-average-person-moves/>.
- Chandon, Pierre. “How Package Design and Packaged-Based Marketing Claims Lead to Overeating”, *Applied Economic Perspectives and Policy* 35, n. 1, 2013, p. 7-31, disponível em <https://doi.org/10.1093/aep/pps028>.
- Colchero, M. Arantxa; Rivera-Dommarco, Juan; Popkin, Barry M.; Ng, Shu Wen. “In Mexico, Evidence of Sustained Consumer Response Two Years After Implementing a Sugar-Sweetened Beverage Tax”, *Health Affairs* 36, n. 3, 2017, p. 564-571, disponível em <https://doi.org/10.1377/hlthaff.2016.1231>.
- Cooper, Adam. “Electric Company Smart Meter Deployments: Foundation for a Smart Grid”, Institute for Electric Innovation, dezembro de 2017, disponível em http://www.edisonfoundation.net/iei/publications/Documents/IEI_Smart%20Meter%20Report%202017_FINAL.pdf.
- Crandall, Christian; Biernat, Monica. “The Ideology of Anti-fat Attitudes”, *Journal of Applied Social Psychology* 20, n. 3, 1990, p. 227-243, disponível em <https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.1990.tb00408.x>.
- Crits-Christoph, Paul; Siqueland, Lynne; Blaine, Jack; Frank, Arlene; Luborsky, Lester; Onken, Lisa S.; Muenz, Larry R. et al. “Psychosocial Treatments for Cocaine Dependence: National Institute on Drug Abuse Collaborative Cocaine Treatment Study”, *Archives of General Psychiatry* 56, n. 6, 1999, p. 493-502, disponível em <https://doi.org/10.1001/archpsyc.56.6.493>.
- Cruwys, Tegan; Bevelander, Kirsten E.; Hermans, Roel C. J. “Social Modeling of Eating: A Review of When and Why Social Influence Affects Food Intake and Choice”, *Appetite* 86, 2015, p. 3-18, disponível em <https://doi.org/10.1016/j.appet.2014.08.035>.
- Csikszentmihalyi, Mihaly. *Flow: The Psychology of Optimal Experience*. Nova York: Harper Perennial, 1996.
- Danner, Unna N.; Aarts, Henk; De Vries, Nanne K. “Habit vs. Intention in the Prediction of Future Behaviour: The Role of Frequency, Context Stability and Mental Accessibility of Past Behaviour”, *British Journal of Social Psychology* 47, n. 2, 2008, p. 245-265, disponível em <https://doi.org/10.1348/014466607x230876>.
- De Ridder, Denise T. D.; Lensvelt-Mulders, Gerty; Finkenauer, Catrin; Stok, F. Marijn; Baumeister, Roy F. “Taking Stock of Self-Control: A Meta-Analysis of How Trait Self-Control Relates to a Wide Range of Behaviors”, *Personality and Social Psychology Review* 16, n. 1, 2012, p. 76-99, disponível em <https://doi.org/10.1177/1088868311418749>.
- Deater-Deckard, Kirby; Sewell, Michael D.; Petrill, Stephen A.; Thompson, Lee A. “Maternal Working Memory and Reactive Negativity in Parenting”, *Psychological Science* 21, n. 1,

- 2010, p. 75-79, disponível em <https://doi.org/10.1177/0956797609354073>.
- DeFulio, Anthony; Silverman, Kenneth. "Employment-Based Abstinence Reinforcement as a Maintenance Intervention for the Treatment of Cocaine Dependence: Post-intervention Outcomes", *Addiction* 106, n. 5, 2011, p. 960-967, disponível em <https://doi.org/10.1111/j.1360-0443.2011.03364.x>.
- DeRusso, Alicia; Fan, David; Gupta, Jay; Shelest, Oksana; Costa, Rui M.; Yin, Henry H. "Instrumental Uncertainty as a Determinant of Behavior Under Interval Schedules of Reinforcement", *Frontiers in Integrative Neuroscience* 4, 2010, disponível em <https://doi.org/10.3389/fnint.2010.00017>.
- DeSilver, Drew. "Perceptions and Realities of Recycling Vary Widely from Place to Place". Pew Research Center, 7 de outubro de 2016, disponível em <http://www.pewresearch.org/fact-tank/2016/10/07/perceptions-and-realities-of-recycling-vary-widely-from-place-to-place>.
- Dettmers, Jan. "How Extended Work Availability Affects Well-Being: The Mediating Roles of Psychological Detachment and Work-Family Conflict", *Work and Stress* 31, n. 1, 2017, p. 24-41, disponível em <https://doi.org/10.1080/02678373.2017.1298164>.
- Dettmers, Jan; Vahle-Hinz, Tim; Bamberg, Eva; Friedrich, Niklas; Keller, Monika. "Extended Work Availability and Its Relation with Start-of-Day Mood and Cortisol", *Journal of Occupational Health Psychology* 21, n. 1, 2016, p. 105-118, disponível em <http://doi.org/10.1037/a0039602>.
- Dickinson, Anthony; Weiskrantz, Lawrence. "Actions and Habits: The Development of Behavioural Autonomy", *Philosophical Transactions of the Royal Society of London. B: Biological Sciences* 308, n. 1.135, 1985, p. 67-78, disponível em <https://doi.org/10.1098/rstb.1985.0010>.
- Dieu-Hang, To; Grafton, R. Quentin; Martínez-Españeira, Roberto; García-Valiñas, Maria. "Household Adoption of Energy and Water Efficient Appliances: An Analysis of Attitudes, Labelling and Complementary Green Behaviours in Selected OECD Countries", *Journal of Environmental Management* 197, 2017, p. 140-150, disponível em <https://doi.org/10.1016/j.jenvman.2017.03.070>.
- Diliberti, Nicole; Bordi, Peter L.; Conklin, Martha T.; Roe, Liane S.; Rolls, Barbara J. "Increased Portion Size Leads to Increased Energy Intake in a Restaurant Meal", *Obesity Research* 12, n. 3, 2004, p. 562-568, disponível em <https://doi.org/10.1038/oby.2004.64>.
- Doll, Richard; Peto, Richard. "The Causes of Cancer: Quantitative Estimates of Avoidable Risks of Cancer in the United States Today", *JNCI: Journal of the National Cancer Institute* 66, n. 6, 1981, p. 1.192-1.308, disponível em <https://doi.org/10.1093/jnci/66.6.1192>.
- Duckworth, Angela L.; Gendler, Tamar Szabó; Gross, James J. "Situational Strategies for Self-Control", *Perspectives on Psychological Science* 11, n. 1, 2016, p. 35-55, disponível em <https://doi.org/10.1177/1745691615623247>.
- Duckworth, Angela L.; White, Rachel E.; Matteucci, Alyssa J.; Shearer, Annie; Gross, James J. "A Stitch in Time: Strategic Self-Control in High School and College Students", *Journal of*

- Educational Psychology* 108, n. 3, 2016, p. 329-341, disponível em <https://doi.org/10.1037/edu0000062>.
- Dunning, Thad; Monestier, Felipe; Pineiro, Rafael; Rosenblatt, Fernando; Tunón, Guadalupe. “Is Paying Taxes Habit Forming? Experimental Evidence from Uruguay”, Universidade da Califórnia, Berkeley, 2017, disponível em http://www.thaddunning.com/wp-content/uploads/2017/09/Dunning-et-al_Habit_2017.pdf.
- Durant, Will. *The Story of Philosophy: The Lives and Opinions of the World's Greatest Philosophers*, 1926. Rep. Nova York: Pocket Books, 1954.
- Eadicicco, Lisa. “Americans Check Their Phones 8 Billion Times a Day”, *Time*, 15 de dezembro de 2015, disponível em <http://time.com/4147614/smartphone-usage-us-2015>.
- Ell, Kellie. “Video Game Industry Is Booming with Continued Revenue”, *CNBC*, 18 de julho de 2018, disponível em <https://www.cnn.com/2018/07/18/video-game-industry-is-booming-with-continued-revenue.html>.
- Ent, Michael R.; Baumeister, Roy F.; Tice, Dianne M. “Trait Self-Control and the Avoidance of Temptation”, *Personality and Individual Differences* 74, 2015, p. 12-15, disponível em <https://doi.org/10.1016/j.paid.2014.09.031>.
- Evans, Alexandra E.; Jennings, Rose; Smiley, Andrew W.; Medina, Jose L.; Sharma, Shreela V.; Rutledge, Ronda; Stigler, Melissa H.; Hoelscher, Deanna M. “Introduction of Farm Stands in Low-Income Communities Increases Fruit and Vegetable among Community Residents”, *Health and Place* 18, n. 5, 2012, p. 1.137-1.143, disponível em <https://doi.org/10.1016/j.healthplace.2012.04.007>.
- Evans, Jonathan St. B. T.; Stanovich, Keith E. “Dual-Process Theories of Higher Cognition: Advancing the Debate”, *Perspectives on Psychological Science* 8, n. 3, 2013, p. 223-241, disponível em <https://doi.org/10.1177/1745691612460685>.
- Everitt, Barry J.; Robbins, Trevor W. “Drug Addiction: Updating Actions to Habits to Compulsions Ten Years on”, *Annual Review of Psychology* 67, n. 1, 2016, p. 23-50, disponível em <https://doi.org/10.1146/annurev-psych-122414-033457>.
- Festinger, Leon; Schachter, Stanley; Back, Kurt. *Social Pressures in Informal Groups: A Study of Human Factors in Housing*. Nova York: Harper, 1950.
- Finkel, Eli J.; Campbell, W. Keith. “Self-Control and Accommodation in Close Relationships: An Interdependence Analysis”, *Journal of Personality and Social Psychology* 81, n. 2, 2001, p. 263-277, disponível em <https://doi.org/10.1037//0022-3514.81.2.263>.
- Florida, Richard. “The Geography of Car Deaths in America”, *CityLab*, 15 de outubro de 2015, disponível em <http://www.citylab.com/commute/2015/10/the-geography-of-car-deaths-in-america/410494>.
- Follingstad, Diane R.; Edmundson, Maryanne. “Is Psychological Abuse Reciprocal in Intimate Relationships? Data from a National Sample of American Adults”, *Journal of Family Violence* 25, n. 5, 2010, p. 495-508. DOI:10.1007/s10896-010-9311-y.
- Foster, Sarah; Trapp, Georgina; Hooper, Paula; Oddy, Wendy H.; Wood, Lisa; Knuiman,

- Matthew. "Liquor Landscapes: Does Access to Alcohol Outlets Influence Alcohol Consumption in Young Adults?", *Health and Place* 45, 2017, p. 17-23, disponível em <https://doi.org/10.1016/j.healthplace.2017.02.008>.
- Frey, Erin; Rogers, Todd. "Persistence: How Treatment Effects Persist After Interventions Stop", *Policy Insights from the Behavioral and Brain Sciences* 1, n. 1, 2014, p. 172-179, disponível em <https://doi.org/10.1177/2372732214550405>.
- Fujiwara, Thomas; Meng, Kyle; Vogl, Tom. "Habit Formation in Voting: Evidence from Rainy Elections", *American Economic Journal: Applied Economics* 8, n. 4, 2016, p. 160-188, disponível em <https://doi.org/10.1257/app.20140533>.
- Fulkerson, Jayne A.; Story, Mary; Mellin, Alison; Leffert, Nancy; Neumark-Sztainer, Dianne; French, Simone A. "Family Dinner Meal Frequency and Adolescent Development: Relationships with Developmental Assets and High-Risk Behaviors", *Journal of Adolescent Health* 39, n. 3, 2006, p. 337-345, disponível em <https://doi.org/10.1016/j.jadohealth.2005.12.026>.
- Galaj, Ewa; Manuszak, Monica; Ranaldi, Robert. "Environmental Enrichment as a Potential Intervention for Heroin Seeking", *Drug and Alcohol Dependence* 163, 2016, p. 195-201, disponível em <https://doi.org/10.1016/j.drugalcdep.2016.04.016>.
- Galla, Brian M.; Duckworth, Angela L. "More Than Resisting Temptation: Beneficial Habits Mediate the Relationship between Self-Control and Positive Life Outcomes", *Journal of Personality and Social Psychology* 109, n. 3, 2015, p. 508-525, disponível em <https://doi.org/10.1037/pspp0000026>.
- Gardner, Benjamin; Lally, Phillippa. "Does Intrinsic Motivation Strengthen Physical Activity Habit? Modeling Relationships Between Self-Determination, Past Behaviour e Habit Strength", *Journal of Behavioral Medicine* 36, n. 5, 2013, p. 488-497, disponível em <https://doi.org/10.1007/s10865-012-9442-0>.
- Gates, Bill. *Business @ the Speed of Thought: Succeeding in the Digital Economy*. Nova York: Hachette, 1999.
- Geertz, Clifford. *A interpretação das culturas*. Rio de Janeiro: LTC, 2015.
- Gillan, Claire M.; Otto, A. Ross; Phelps, Elizabeth A.; Daw, Nathaniel D. "Model-Based Learning Protects against Forming Habits", *Cognitive, Affective e Behavioral Neuroscience* 15, n. 3, 2015, p. 523-536, disponível em <https://doi.org/10.3758/s13415-015-0347-6>.
- Gladwell, Malcolm. *Outliers – Fora de série*. Rio de Janeiro: Sextante, 2013.
- Glantz, Stanton A. "Tobacco Taxes Are Not the Most Effective Tobacco Control Policy (As Actually Implemented)", UCSF Center for Tobacco Control Research and Education, 11 de janeiro de 2014, disponível em <https://tobacco.ucsf.edu/tobacco-taxes-are-not-most-effective-tobacco-control-policy-actually-implemented>.
- Gliklich, Emily; Guo, Rong; Bergmark, Regan W. "Texting While Driving: A Study of 1211 U.S. Adults with the Distracted Driving Survey", *Preventive Medicine Reports* 4, 2016, p. 486-489, disponível em <https://doi.org/10.1016/j.pmedr.2016.09.003>.

- Global Status Report on Road Safety 2018*. Genebra: Organização Mundial da Saúde, 2018, disponível em https://www.who.int/violence_injury_prevention/road_safety_status/2018/en/.
- Greenfield, Rebecca. “Workplace Wellness Programs Really Don’t Work”, *Bloomberg*, 26 de janeiro de 2018.
- Hadaway, Patricia F.; Alexander, Bruce K.; Coombs, Robert B.; Beyerstein, Barry. “The Effect of Housing and Gender on Preference for Morphine-Sucrose Solutions in Rats”, *Psychopharmacology* 66, n. 1, 1979, p. 87-91, disponível em <https://doi.org/10.1007/bf00431995>.
- Hall, Matthew. “Bird Scooters Flying around Town”, *Santa Monica Daily Press*, 26 de setembro de 2017, disponível em <http://smdp.com/bird-scooters-flying-around-town/162647>.
- Halpern, Daniel; Katz, James E. “Texting’s Consequences for Romantic Relationships: A Cross-Lagged Analysis Highlights Its Risks”, *Computers in Human Behavior* 71, 2017, p. 386-394, disponível em <https://doi.org/10.1016/j.chb.2017.01.051>.
- Hammons, Amber J.; Fiese, Barbara H. “Is Frequency of Shared Family Meals Related to the Nutritional Health of Children and Adolescents?”, *Pediatrics* 127, n. 6, 2011, p. E1.565-E1.574, disponível em <https://doi.org/10.1542/peds.2010-1440>.
- Harris, Mathew A.; Wolbers, Thomas. “How Age-Related Strategy Switching Deficits Affect Wayfinding in Complex Environments”, *Neurobiology of Aging* 35, n. 5, 2014, p. 1.095-1.102, disponível em <https://doi.org/10.1016/j.neurobiolaging.2013.10.086>.
- Harter, Jim. “Should Employers Ban Email After Work Hours?”, *Gallup*, 9 de setembro de 2014, disponível em <https://www.gallup.com/workplace/236519/employers-ban-email-work-hours.aspx>.
- Heatherton, Todd F.; Nichols, Patricia A. “Personal Accounts of Successful Versus Failed Attempts at Life Change”, *Personality and Social Psychology Bulletin* 20, n. 6, 1994, p. 664-675, disponível em <https://doi.org/10.1177/0146167294206005>.
- Heintzelman, Samantha J.; King, Laura A. “Routines and Meaning in Life”, *Personality and Social Psychology Bulletin* [on-line], 18 de setembro de 2018, disponível em <https://doi.org/10.1177/0146167218795133>.
- Hirsch, Jana A.; Roux, Ana V. Diez; Moore, Kari A.; Evenson, Kelly R.; Rodriguez, Daniel A. “Change in Walking and Body Mass Index Following Residential Relocation: The Multi-Ethnic Study of Atherosclerosis”, *American Journal of Public Health* 104, n. 3, 2014, p. e49-e56, disponível em <https://doi.org/10.2105/ajph.2013.301773>.
- Hobson, Nicholas M.; Bonk, Devin; Inzlicht, Michael. “Rituals Decrease the Neural Response to Performance Failure”, *PeerJ* 5, 2017, p. e3363, disponível em <https://doi.org/10.7717/peerj.3363>.
- Hoffman, Steven J.; Tan, Charlie. “Overview of Systematic Reviews on the Health-Related Effects of Government Tobacco Control Policies”, *BMC Public Health* 15, n. 1, 2015, p. 744, disponível em <https://doi.org/10.1186/s12889-015-2041-6>.
- Hofford, Rebecca S.; Chow, Jonathan J.; Beckmann, Joshua S.; Bardo, Michael T. “Effects of

- Environmental Enrichment on Self-Administration of the Short-Acting Opioid Remifentanyl in Male Rats”, *Psychopharmacology* 234, n. 23-24, 2017, p. 3.499-3.506, disponível em <https://doi.org/10.1007/s00213-017-4734-2>.
- Hofmann, Wilhelm; Baumeister, Roy F.; Förster, Georg; Vohs, Kathleen D. “Everyday Temptations: An Experience Sampling Study of Desire, Conflict, and Self-Control”, *Journal of Personality and Social Psychology* 102, n. 6, 2012, p. 1.318-1.335. DOI:10.1037/a0026545.
- Hollands, Gareth J.; Shemilt, Ian; Marteau, Theresa M.; Jebb, Susan A.; Lewis, Hannah B.; Wei, Yinghui; Higgins, Julian P. T.; Ogilvie, David. “Portion, Package or Tableware Size for Changing Selection and Consumption of Food, Alcohol and Tobacco”, *Cochrane Database of Systematic Reviews* 9, n. CD011045, 2015, disponível em <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC4579823/>.
- Holmes, John G.; Boon, Susan D. “Developments in the Field of Close Relationships: Creating Foundations for Intervention Strategies”, *Personality and Social Psychology Bulletin* 16, n. 1, 1990, p. 23-41, disponível em <https://doi.org/10.1177/0146167290161003>.
- Howard-Jones, Paul A.; Jay, Tim; Mason, Alice; Jones, Harvey. “Gamification of Learning Deactivates the Default Mode Network”, *Frontiers in Psychology* 6, 2016, disponível em <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2015.01891>.
- Hui, Sam K.; Inman, J. Jeffrey; Huang, Yanliu; Suher, Jacob. “The Effect of In-Store Travel Distance on Unplanned Spending: Applications to Mobile Promotion Strategies”, *Journal of Marketing* 77, n. 2, 2013, p. 1-16, disponível em <https://doi.org/10.1509/jm.11.0436>.
- Hunt, George M.; Azrin, Nathan H. “A Community-Reinforcement Approach to Alcoholism”, *Behaviour Research and Therapy* 11, n. 1, 1973, p. 91-104, disponível em [https://doi.org/10.1016/0005-7967\(73\)90072-7](https://doi.org/10.1016/0005-7967(73)90072-7).
- Hutson, Matthew. “Everyday Routines Make Life Feel More Meaningful”, *Scientific American*, 1º de julho de 2015, disponível em <https://www.scientificamerican.com/article/everyday-routines-make-life-feel-more-meaningful/>.
- Itzhakov, Guy; Uziel, Liad; Wood, Wendy. “When Attitudes and Habits Don’t Correspond: Self-Control Depletion Increases Persuasion but Not Behavior”, *Journal of Experimental Social Psychology* 75, 2018, p. 1-10, disponível em <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2017.10.011>.
- James, William. *Habit*. Nova York: Henry Holt, 1890.
- . *The Principles of Psychology*, v. 1. Nova York: Henry Holt, 1890. Rep. Nova York: Cosimo, 2007.
- Jessoe, Katrina; Rapson, David. “Knowledge Is (Less) Power: Experimental Evidence from Residential Energy Use”, *American Economic Review* 104, n. 4, 2014, p. 1.417-1.438, disponível em <https://doi.org/10.1257/aer.104.4.1417>.
- Ji, Mindy F.; Wood, Wendy. “Purchase and Consumption Habits: Not Necessarily What You Intend”, *Journal of Consumer Psychology* 17, n. 4, 2007, p. 261-276, disponível em [https://doi.org/10.1016/S1057-7408\(07\)70037-2](https://doi.org/10.1016/S1057-7408(07)70037-2).

- Jónsdóttir, María K.; Adólfssdóttir, Steinunn; Cortez, Rúna Dögg; Gunnarsdóttir, María; Gústafsdóttir, Ágústa Hlín. "A Diary Study of Action Slips in Healthy Individuals", *Clinical Neuropsychologist* 21, n. 6, 2007, p. 875-883, disponível em <https://doi.org/10.1080/13854040701220044>.
- Jordan, Jewel. "Americans Moving at Historically Low Rates, Census Bureau Reports", United States Census Bureau, 16 de novembro de 2016, disponível em <https://www.census.gov/newsroom/press-releases/2016/cb16-189.html>.
- Jost, John T.; Amodio, David M. "Political Ideology as Motivated Social Cognition: Behavioral and Neuroscientific Evidence", *Motivation and Emotion* 36, n. 1, 2012, p. 55-64, disponível em doi.10.1007/s11031-011-9260-7.
- Judah, Gaby; Gardner, Benjamin; Anger, Robert. "Forming a Flossing Habit: An Exploratory Study of the Psychological Determinants of Habit Formation", *British Journal of Health Psychology* 18, n. 2, 2013, p. 338-353, disponível em <https://doi.org/10.1111/j.2044-8287.2012.02086.x>.
- Katz-Sidlow, Rachel J.; Ludwig, Allison; Miller, Scott; Sidlow, Robert. "Smartphone Use During Impatient Attending Rounds: Prevalence, Patterns and Potential for Distraction", *Journal of Hospital Medicine* 7, n. 8, 2012, p. 595-599, disponível em <https://doi.org/10.1002/jhm.1950>.
- Kaushal, Navin; Rhodes, Ryan E. "Exercise Habit Formation in New Gym Members: A Longitudinal Study", *Journal of Behavioral Medicine* 38, n. 4, 2015, p. 652-663, disponível em <https://doi.org/10.1007/s10865-015-9640-7>.
- Keller, Carmen; Hartmann, Christina; Siegrist, Michael. "The Association between Dispositional Self-Control and Longitudinal Changes in Eating Behaviors, Diet Quality, and BMI", *Psychology and Health* 31, n. 11, 2016, p. 1.311-1.327, disponível em <https://doi.org/10.1080/08870446.2016.1204451>.
- Kessler, David A. *The End of Overeating: Taking Control of the Insatiable American Appetite*. Emmaus, PA: Rodale Books, 2009.
- Khare, Adwait; Inman, J. Jeffrey. "Daily, Week-Part e Holiday Patterns in Consumers' Caloric Intake", *Journal of Public Policy and Marketing* 28, n. 2, 2009, p. 234-252, disponível em <https://doi.org/10.1509/jppm.28.2.234>.
- . "Habitual Behavior in American Eating Patterns: The Role of Meal Occasions", *Journal of Consumer Research* 32, n. 4, 2006, p. 567-575, disponível em <https://doi.org/10.1086/500487>.
- Kirchner, Thomas R.; Cantrell, Jennifer; Anesetti-Rothermel, Andrew; Ganz, Ollie; Vallone, Donna M.; Abrams, David B. "Geospatial Exposure to Point-of-Sale Tobacco: Real-Time Craving and Smoking-Cessation Outcomes", *American Journal of Preventive Medicine* 45, n. 4, 2013, p. 379-385, disponível em <https://doi.org/10.1016/j.amepre.2013.05.016>.
- Kiszko, Kamila M.; Martinez, Olivia D.; Abrams, Courtney; Elbel, Brian. "The Influence of Calorie Labeling on Food Orders and Consumption: A Review of the Literature", *Journal of Community Health* 39, n. 6, 2014, p. 1.248-1.269, disponível em

<https://doi.org/10.1007/s10900-014-9876-0>.

- Klein, Gary; Calderwood, Roberta; Clinton-Cirocco, Anne. “Rapid Decision Making on the Fire Ground: The Original Study Plus a Postscript”, *Journal of Cognitive Engineering and Decision Making* 4, n. 3, 2010, p. 186-209, disponível em <https://doi.org/10.1518/155534310X12844000801203>.
- Knowlton, Barbara J.; Mangels, Jennifer A.; Squire, Larry R.. “A Neostriatal Habit Learning System in Humans”, *Science* 273, n. 5.280, 1996, p. 1.3991-1.402, disponível em <https://doi.org/10.1126/science.273.5280.1399>.
- Knowlton, Barbara J.; Patterson, Tara K. “Habit Formation and the Striatum”, in Clark, Robert E.; Martin, Stephen J. (eds.). *Behavioral Neuroscience of Learning and Memory*, p. 275-295, v. 37. *Current Topics in Behavioral Neurosciences*. Cham, Switzerland: Springer International, 2018, disponível em https://doi.org/10.1007/7854_2016_451.
- Koehler, Derek J.; White, Rebecca J.; John, Leslie K. “Good Intentions, Optimistic Self-Predictions, and Missed Opportunities”, *Social Psychological and Personality Science* 2, n. 1, 2011, p. 90-96, disponível em <https://doi.org/10.1177/1948550610375722>.
- Koob, George F.; Volkow, Nora D. “Neurobiology of Addiction: A Neurocircuitry Analysis”, *Lancet Psychiatry* 3, n. 8, 2016, p. 760-773, disponível em [https://doi.org/10.1016/S2215-0366\(16\)00104-8](https://doi.org/10.1016/S2215-0366(16)00104-8).
- Korosec, Kirsten. “2016 Was the Deadliest Year on American Roads in Nearly a Decade”, *Fortune*, 15 de fevereiro de 2017, disponível em <http://fortune.com/2017/02/15/traffic-deadliest-year/>.
- Kullgren, Jeffrey T.; Troxel, Andrea B.; Loewenstein, George; Asch, David A.; Norton, Laurie A.; Wesby, Lisa; Tao, Yuanyuan et al. “Individual-Versus Group-Based Financial Incentives for Weight Loss: A Randomized, Controlled Trial”, *Annals of Internal Medicine* 158, n. 7, 2013, p. 505-514, disponível em <https://doi.org/10.7326/0003-4819-158-7-201304020-00002>.
- Kuzmarov, Jeremy. *The Myth of the Addicted Army: Vietnam and the Modern War on Drugs*. Amherst, MA: University of Massachusetts Press, 2009.
- Labrecque, Jennifer S.; Lee, Kristen; Wood, Wendy. “Overthinking Habit” (manuscrito em revisão, Universidade do Sul da Califórnia), 2017.
- Labrecque, Jennifer S.; Wood, Wendy; Neal, David T.; Harrington, Nick. “Habit Slips: When Consumers Unintentionally Resist New Products”, *Journal of the Academy of Marketing Science* 45, n. 1, 2017, p. 119-133, disponível em <https://doi.org/10.1007/s11747-016-0482-9>.
- Lally, Phillippa; Van Jaarsveld, Cornelia H. M.; Potts, Henry W. W.; Wardle, Jane. “How Are Habits Formed: Modelling Habit Formation in the Real World”, *European Journal of Social Psychology* 40, n. 6, 2010, p. 998-1.009, disponível em <https://doi.org/10.1002/ejsp.674>.
- Larcom, Shaun; Rauch, Ferdinand; Willems, Tim. “The Benefits of Forced Experimentation: Striking Evidence from the London Underground Network”, *Quarterly Journal of Economics* 132, n. 4, 2017, p. 2.019-2.055, disponível em <https://doi.org/10.1093/qje/qjx020>.

- Legare, Cristine H.; Souza, André L. "Evaluating Ritual Efficacy: Evidence from the Supernatural", *Cognition* 124, n. 1, 2012, p. 1-15, disponível em <https://doi.org/10.1016/j.cognition.2012.03.004>.
- Lewin, Kurt. "Frontiers in Group Dynamics: Concept, Method and Reality in Social Science; Social Equilibria and Social Change", *Human Relations* 1, n. 1, 1947, p. 5-41, disponível em <https://doi.org/10.1177/001872674700100103>.
- Lewis, Zakkoyya H.; Swartz, Maria C.; Lyons, Elizabeth J. "What's the Point? A Review of Reward Systems Implemented in Gamification Interventions", *Games for Health Journal* 5, n. 2, 2016, p. 93-99, disponível em <https://doi.org/10.1089/g4h.2015.0078>.
- Lin, Pei-Ying; Wood, Wendy; Monterosso, John. "Healthy Eating Habits Protect against Temptations", *Appetite* 103, 2016, p. 432-440, disponível em <https://doi.org/10.1016/j.appet.2015.11.011>.
- Litt, Mark D.; Kadden, Ronald M.; Kabela-Cormier, Elise; Petry, Nancy M. "Changing Network Support for Drinking: Network Support Project 2-Year Follow-up", *Journal of Consulting and Clinical Psychology* 77, n. 2, 2009, p. 229-242, disponível em <https://doi.org/10.1037/a0015252>.
- Loewenstein, George; Sunstein, Cass R.; Golman, Russell. "Disclosure: Psychology Changes Everything", *Annual Review of Economics*, 2014, p. 391-419, disponível em <https://doi.org/10.1146/annurev-economics-080213-041341>.
- Lucas, Brian J.; Nordgren, Loran F. "People Underestimate the Value of Persistence for Creative Performance", *Journal of Personality and Social Psychology* 109, n. 2, 2015, p. 232-243, disponível em <https://doi.org/10.1037/pspa0000030>.
- Lynley, Matthew. "Bird Has Officially Raised a Whopping \$300M as the Scooter Wars Heat up", *TechCrunch*, 28 de junho de 2018, disponível em <https://techcrunch.com/2018/06/28/bird-has-officially-raised-a-whopping-300m-as-the-scooter-wars-heat-up>.
- Macnamara, Brooke N.; Hambrick, David Z.; Oswald, Frederick L. "Deliberate Practice and Performance in Music, Games, Sports, Education e Professions: A Meta-Analysis", *Psychological Science* 25, n. 8, 2014, p. 1.608-1.618, disponível em <https://doi.org/10.1177/0956797614535810>.
- Mader, Emily M.; Lapin, Brittany; Cameron, Brianna J.; Carr, Thomas A.; Morley, Christopher P. "Update on Performance in Tobacco Control: A Longitudinal Analysis of the Impact of Tobacco Control Policy and the US Adult Smoking Rate, 2011–2013", *Journal of Public Health Management and Practice* 22, n. 5, 2016, p. E29-E35, disponível em <https://doi.org/10.1097/phh.0000000000000358>.
- Maltz, Maxwell. *Liberte sua personalidade*. São Paulo: Summus, 1981.
- Mannor, Mike; Wowak, Adam; Bartkus, Viva Ona; Mejia, Luis R. Gomez. "How Anxiety Affects CEO Decision Making", *Harvard Business Review*, 19 de julho de 2016, disponível em <https://hbr.org/2016/07/how-anxiety-affects-ceo-decision-making>.
- Mantzari, Eleni; Vogt, Florian; Shemilt, Ian; Wei, Yinghui; Higgins, Julian P. T.; Marteau,

- Theresa M. “Personal Financial Incentives for Changing Habitual Health-Related Behaviors: A Systematic Review and Meta-Analysis”, *Preventive Medicine* 75, 2015, p. 75-85, disponível em <https://doi.org/10.1016/j.ypmed.2015.03.001>.
- March, James G. “Exploration and Exploitation in Organizational Learning”, *Organization Science* 2, n. 1, 1991, p. 71-87, disponível em <https://www.jstor.org/stable/2634940>.
- Martin, Adam; Panter, Jenna; Suhrcke, Marc; Ogilvie, David. “Impact of Changes in Mode of Travel to Work on Changes in Body Mass Index: Evidence from the British Household Panel Survey”, *Journal of Epidemiology and Community Health* 69, n. 8, 2015, p. 753-761, disponível em <https://doi.org/10.1136/jech-2014-205211>.
- Mayer, Stefan; Landwehr, Jan R. “Objective Measures of Design Typicality”, *Design Studies* 54, 2018, p. 146-161, disponível em <https://doi.org/10.1016/j.destud.2017.09.004>.
- . “Objective Measures of Design Typicality That Predict Aesthetic Liking, Fluency, and Car Sales”, in *Advances in Consumer Research* 44. Duluth, MN: Association for Consumer Research, 2016, p. 556-557.
- McCarthy, Justin. “In U.S., Smoking Rate Lowest in Utah, Highest in Kentucky”, *Gallup*, 13 de março de 2014, disponível em <http://www.gallup.com/poll/167771/smoking-rate-lowest-utah-highest-kentucky.aspx>.
- McDaniel, Brandon T.; Coyne, Sarah M. “‘Technoference’: The Interference of Technology in Couple Relationships and Implications for Women’s Personal and Relational Well-Being”, *Psychology of Popular Media Culture* 5, n. 1, 2016, p. 85-98, disponível em <http://doi.org/10.1037/ppm0000065>.
- McKay, James R. “Making the Hard Work of Recovery More Attractive for Those with Substance Use Disorders”, *Addiction* 112, n. 5, 2017, p. 751-757, disponível em <https://doi.org/10.1111/add.13502>.
- McKinlay, John B. “A Case for Re-focusing Upstream: The Political Economy of Illness”, in Enelow, A. J.; Henderson, J. B. (eds.). *Applying Behavioral Sciences to Cardiovascular Risk*, Conferência da American Heart Association, Seattle, WA, 17 a 19 de junho de 1974. Washington, D.C.: American Heart Association, 1975.
- Melnikoff, David E.; Bargh, John A. “The Mythical Number Two”, *Trends in Cognitive Sciences* 22, n. 4, 2018, p. 280-293, disponível em <https://doi.org/10.1016/j.tics.2018.02.001>.
- MetLife Foundation. “What America Thinks: MetLife Foundation Alzheimer’s Survey”, fevereiro de 2011, disponível em <https://www.metlife.com/assets/cao/foundation/alzheimers-2011.pdf>.
- Michimi, Akihiko; Wimberly, Michael C. “Associations of Supermarket Accessibility with Obesity and Fruit and Vegetable Consumption in the Conterminous United States”, *International Journal of Health Geographics* 9, n. 1, 2010, p. 49, disponível em <https://doi.org/10.1186/1476-072x-9-49>.
- Miller, George A. “The Cognitive Revolution: A Historical Perspective”, *Trends in Cognitive Sciences* 7, n. 3, 2003, p. 141-144, disponível em <https://doi.org/10.1016/S1364->

[6613\(03\)00029-9](#).

- Miller, George A.; Galanter, Eugene; Pribram, Karl H. *Plans and the Structure of Behavior*. Nova York: Adams-Bannister-Cox, 1986.
- Mischel, Walter; Ebbesen, Ebbe B. "Attention in Delay of Gratification", *Journal of Personality and Social Psychology* 16, n. 2, 1970, p. 329-337, disponível em <https://doi.org/10.1037/h0029815>.
- Mita, Theodore H.; Dermer, Marshall; Knight, Jeffrey. "Reversed Facial Images and the Mere-Exposure Hypothesis", *Journal of Personality and Social Psychology* 35, n. 8, 1977, p. 597-601, disponível em <https://doi.org/10.1037//0022-3514.35.8.597>.
- Molloy, Gerard J.; Graham, Heather; McGuinness, Hannah. "Adherence to the Oral Contraceptive Pill: A Cross-Sectional Survey of Modifiable Behavioural Determinants", *BMC Public Health* 12, 2012, disponível em <https://doi.org/10.1186/1471-2458-12-838>.
- Monterosso, John; Wood, Wendy. "Habits of Successful Rehabilitation" (dados não publicados), Universidade do Sul da Califórnia, 2017.
- Montoya, R. Matthew; Horton, Robert S.; Vevea, Jack L.; Citkowicz, Martyna; Lauber, Elissa A. "A Re-Examination of the Mere Exposure Effect: The Influence of Repeated Exposure on Recognition, Familiarity, and Liking", *Psychological Bulletin* 143, n. 5, 2017, p. 459-498, disponível em <https://doi.org/10.1037/bul0000085>.
- Mooney, Chris. "Why 50 Million Smart Meters Still Haven't Fixed America's Energy Habits", *The Washington Post*, 29 de janeiro de 2015, disponível em <https://www.washingtonpost.com/news/energy-environment/wp/2015/01/29/americans-are-this-close-to-finally-understanding-their-electricity-bills>.
- Moore, Latetia V.; Thompson, Frances E. "Adults Meeting Fruit and Vegetable Intake Recommendations – United States 2013", *Morbidity and Mortality Weekly Report* 64, n. 26, 2015, p. 709-713. Washington, D.C.: Centers for Disease Control and Prevention, 10 de julho de 2015, disponível em <https://www.cdc.gov/mmwr/preview/mmwrhtml/mm6426a1.htm>.
- Morley, Christopher P.; Pratte, Morgan A. "State-Level Tobacco Control and Adult Smoking Rate in the United States: An Ecological Analysis of Structural Factors", *Journal of Public Health Management and Practice* 19, n. 6, 2013, p. E20-E27, disponível em <https://doi.org/10.1097/PHH.0b013e31828000de>.
- Morris, Benjamin. "Stephen Curry Is the Revolution", *FiveThirtyEight*, 3 de dezembro de 2015, disponível em <http://fivethirtyeight.com/features/stephen-curry-is-the-revolution>.
- Mosley, Michael. "Five-A-Day Campaign: A Partial Success", *BBC News*, 3 de janeiro de 2013, disponível em <http://www.bbc.com/news/health-20858809>.
- Nasar, Jack L.; Troyer, Derek. "Pedestrian Injuries Due to Mobile Phone Use in Public Places", *Accident Analysis and Prevention* 57, 2013, p. 91-95, disponível em <https://doi.org/10.1016/j.aap.2013.03.021>.
- NatCen Social Research. *Health Survey for England 2017*. Londres: NHS Digital, 2018, disponível em <https://files.digital.nhs.uk/5B/B1297D/HSE%20report%20summary.pdf>.

- National Association of City Transportation Officials. *Equitable Bike Share Means Building Better Places for People to Ride*, julho de 2016, disponível em https://nacto.org/wp-content/uploads/2016/07/NACTO_Equitable_Bikeshare_Means_Bike_Lanes.pdf.
- National Heart, Lung e Blood Institute. “Portion Distortion”, atualizado em 1º de abril de 2015, disponível em <https://www.nhlbi.nih.gov/health/educational/wecan/eat-right/portion-distortion.htm>.
- National Institute on Drug Abuse. “Drugs, Brains, and Behavior: The Science of Addiction: Treatment and Recovery”, julho de 2014, disponível em <https://www.drugabuse.gov/publications/drugs-brains-behavior-science-addiction/treatment-recovery>.
- . “Drugs, Brains, and Behavior: The Science of Addiction”, atualizado em julho de 2018, disponível em <https://www.drugabuse.gov/publications/drugs-brains-behavior-science-addiction/drug-abuse-addiction>.
- National Safety Council Injury Facts. “Odds of Dying”, 2016, disponível em <https://injuryfacts.nsc.org/all-injuries/preventable-death-overview/odds-of-dying>.
- Neal, David T.; Vujcic, Jelena; Hernandez, Orlando; Wood, Wendy. *The Science of Habit: Creating Disruptive and Sticky Behavior Change in Handwashing Behavior*. Washington, D.C.: USAID/WASHplus Project, 2015.
- Neal, David T.; Wood, Wendy; Drolet, Aimee. “How Do People Adhere to Goals When Willpower Is Low? The Profits (and Pitfalls) of Strong Habits”, *Journal of Personality and Social Psychology* 104, n. 6, 2013, p. 959-975, disponível em <https://doi.org/10.1037/a0032626>.
- Neal, David T.; Wood, Wendy; Labrecque, Jennifer S.; Lally, Phillippa. “How Do Habits Guide Behavior? Perceived and Actual Triggers of Habits in Daily Life”, *Journal of Experimental Social Psychology* 48, n. 2, 2012, p. 492-498, disponível em <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2011.10.011>.
- Neal, David T.; Wood, Wendy; Wu, Mengju; Kurlander, David. “The Pull of the Past: When Do Habits Persist Despite Conflict with Motives?”, *Personality and Social Psychology Bulletin* 37, n. 11, 2011, p. 1.428-1.437, disponível em <http://doi.org/10.1177/0146167211419863>.
- Newport, Frank. “Email Outside of Working Hours Not a Burden to U.S. Workers”, *Gallup*, 10 de maio de 2017, disponível em <https://news.gallup.com/poll/210074/email-outside-working-hours-not-burden-workers.aspx>.
- Nisbett, Richard E.; Wilson, Timothy D. “Telling More Than We Can Know: Verbal Reports on Mental Processes”, *Psychological Review* 84, n. 3, 1977, p. 231-259, disponível em <https://doi.org/10.1037/0033-295X.84.3.231>.
- NORC. “New Insights into Americans’ Perceptions and Misperceptions of Obesity Treatments, and the Struggles Many Face”, Universidade de Chicago, outubro de 2016, disponível em http://www.norc.org/PDFs/ASMBS%20Obesity/ASMBS%20NORC%20Obesity%20Poll_Brief%20B%20REV01091.pdf.

- . “The ASMBS and NORC Survey on Obesity in America”, Universidade de Chicago, acessado em 10 de março de 2018, disponível em <http://www.norc.org/Research/Projects/Pages/the-asmbsnorc-obesity-poll.aspx>.
- Norton, Michael I.; Gino, Francesca. “Rituals Alleviate Grieving for Loved Ones, Lovers, and Lotteries”, *Journal of Experimental Psychology: General* 143, n. 1, 2014, p. 266-272, disponível em <https://doi.org/10.1037/a0031772>.
- Nutt, David J.; Lingford-Hughes, Anne; Erritzoe, David; Stokes, Paul R. A. “The Dopamine Theory of Addiction: 40 Years of Highs and Lows”, *Nature Reviews Neuroscience* 16, n. 5, 2015, p. 305-312, disponível em <https://doi.org/10.1038/nrn3939>.
- NYC DOT. *Cycling in the City: Cycling Trends in NYC*, 2018, disponível em <http://www.nyc.gov/html/dot/downloads/pdf/cycling-in-the-city.pdf>.
- Obermeier, Christian; Kotz, Sonja A.; Jessen, Sarah; Raettig, Tim; Von Koppenfels, Martin; Menninghaus, Winfried. “Aesthetic Appreciation of Poetry Correlates with Ease of Processing in Event-Related Potentials”, *Cognitive, Affective e Behavioral Neuroscience* 16, n. 2, 2016, p. 362-373, disponível em <https://doi.org/10.3758/s13415-015-0396-x>.
- Orbell, Sheina; Verplanken, Bas. “The Automatic Component of Habit in Health Behavior: Habit as Cue-Contingent Automaticity”, *Health Psychology* 29, n. 4, 2010, p. 374-383, disponível em <https://doi.org/10.1037/a0019596>.
- Organização Mundial da Saúde, “Alcohol Use: Data and Statistics”, acessado em 16 de fevereiro de 2019, disponível em <http://www.euro.who.int/en/health-topics/disease-prevention/alcohol-use/data-and-statistics>.
- . “Tobacco: Data and Statistics”, acessado em 16 de fevereiro de 2019, disponível em <http://www.euro.who.int/en/health-topics/disease-prevention/tobacco/data-and-statistics>.
- Ozcelik, Erol; Cagiltay, Nergiz Ercil; Ozcelik, Nese Sahin. “The Effect of Uncertainty on Learning in Game-Like Environments”, *Computers and Education* 67, 2013, p. 12-20, disponível em <https://doi.org/10.1016/j.compedu.2013.02.009>.
- Park-Lee, Eunice; Lipari, Rachel N.; Hedden, Sarra L.; Kroutil, Larry A.; Porter, Jeremy D. *Receipt of Services for Substance Use and Mental Health Issues Among Adults: Results from the 2016 National Survey on Drug Use and Health*. Rockville, MD: SAMHSA: NSDUH Data Review, setembro de 2017.
- Partners Studio. “4 Reasons Why over 50% Car Crashes Happen Closer to Home”, *HuffPost*, 14 de dezembro de 2017, disponível em https://www.huffingtonpost.co.za/2017/12/14/4-reasons-why-over-50-car-crashes-happen-closer-to-home_a_23307197.
- Patterson, Tara K.; Knowlton, Barbara J. “Subregional Specificity in Human Striatal Habit Learning: A Meta-Analytic Review of the fMRI Literature”, *Current Opinion in Behavioral Sciences* 20, 2018, p. 75-82, disponível em <https://doi.org/10.1016/j.cobeha.2017.10.005>.
- Payesko, Jenna. “FDA Approves Lofexidine Hydrochloride, First Non-Opioid Treatment for Management of Opioid Withdrawal Symptoms in Adults”, *Med Magazine*, 16 de maio de 2018, disponível em <https://www.mdmag.com/medical-news/fda-approves-lofexidine->

[hydrochloride-first-nonopioid-treatment-for-management-of-opioid-withdrawal-symptoms-in-adults.](#)

- Phillips, L. Alison; Leventhal, Howard; Leventhal, Elaine A. “Assessing Theoretical Predictors of Long-Term Medication Adherence: Patients’ Treatment-Related Beliefs, Experiential Feedback and Habit Development”, *Psychology and Health* 28, n. 10, 2013, p. 1.135-1.151, disponível em <https://doi.org/10.1080/08870446.2013.793798>.
- Pollan, Michael. “The Way We Live Now: 10-12-03; The (Agri)Cultural Contradictions of Obesity”, *The New York Times Magazine*, 12 de outubro de 2003, disponível em <http://www.nytimes.com/2003/10/12/magazine/the-way-we-live-now-10-12-03-the-agri-cultural-contradictions-of-obesity.html>.
- Posavac, Steven S.; Kardes, Frank R.; Brakus, J. Joško. “Focus Induced Tunnel Vision in Managerial Judgment and Decision Making: The Peril and the Antidote”, *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 113, n. 2, 2010, p. 102-111, disponível em <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2010.07.002>.
- Privitera, Gregory J.; Zuraikat, Faris M. “Proximity of Foods in a Competitive Food Environment Influences Consumption of a Low Calorie and a High Calorie Food”, *Appetite* 76, 2014, p. 175-179, disponível em <https://doi.org/10.1016/j.appet.2014.02.004>.
- Pronin, Emily; Kugler, Matthew B. “People Believe They Have More Free Will Than Others”, *Proceedings of the National Academy of Sciences* 107, n. 52, 2010, p. 22.469-22.474, disponível em <https://doi.org/10.1073/pnas.1012046108>.
- Quinn, Jeffrey M.; Pascoe, Anthony; Wood, Wendy; Neal, David T. “Can’t Control Yourself? Monitor Those Bad Habits”. *Personality and Social Psychology Bulletin* 36, n. 4, 2010, p. 499-511, disponível em <https://doi.org/10.1177/0146167209360665>.
- Quinn, Jeffrey M.; Wood, Wendy. “Habits Across the Lifespan” (manuscrito não publicado), Universidade Duke, 2005.
- Ravaisson, Félix. *Of Habit*. Traduzido por Clare Carlisle e Mark Sinclair. 1838. Rep. Londres: Continuum, 2008.
- Reason, James; Lucas, Deborah. “Absent-Mindedness in Shops: Its Incidence, Correlates and Consequences”, *British Journal of Clinical Psychology* 23, n. 2, 1984, p. 121-131, disponível em <https://doi.org/10.1111/j.2044-8260.1984.tb00635.x>.
- Reber, Rolf; Schwarz, Norbert; Winkielman, Piotr. “Processing Fluency and Aesthetic Pleasure: Is Beauty in the Perceiver’s Processing Experience?”, *Personality and Social Psychology Review* 8, n. 4, 2004, p. 364-382, disponível em https://doi.org/10.1207/s15327957pspr0804_3.
- Reddit. “I’m Bill Gates, Co-chair of the Bill and Melinda Gates Foundation. Ask Me Anything”, acessado em 14 de maio de 2018, disponível em https://www.reddit.com/r/IAmA/comments/49jkhn/im_bill_gates_cochair_of_the_bill_melin_da_gates/.
- Redgrave, Peter; Rodriguez, Manuel; Smith, Yoland; Rodriguez-Oroz, Maria C.; Lehericy,

- Stephane; Bergman, Hagai; Agid, Yves; DeLong, Mahlon R.; Obeso, José A. "Goal-Directed and Habitual Control in the Basal Ganglia: Implications for Parkinson's Disease", *Nature Reviews Neuroscience* 11, n. 11, 2010, p. 760-772, disponível em <https://doi.org/10.1038/nrn2915>.
- Roberts, James A.; David, Meredith E. "My Life Has Become a Major Distraction from My Cell Phone: Partner Phubbing and Relationship Satisfaction among Romantic Partners", *Computers in Human Behavior* 54, 2016, p. 134-141, disponível em <https://doi.org/10.1016/j.chb.2015.07.058>.
- Robins, Lee N. "Vietnam Veterans' Rapid Recovery from Heroin Addiction: A Fluke or Normal Expectation?", *Addiction* 88, n. 8, 1993, p. 1.041-1.054, disponível em <https://doi.org/10.1111/j.1360-0443.1993.tb02123.x>.
- Robins, Lee N.; Davis, Darlene H.; Goodwin, Donald W. "Drug Use by US Army Enlisted Men in Vietnam: A Follow-up on Their Return Home", *American Journal of Epidemiology* 99, n. 4, 1974, p. 235-249, disponível em <https://doi.org/10.1093/oxfordjournals.aje.a121608>.
- Robins, Lee N.; Helzer, John E.; Hesselbrock, Michie; Wish, Eric. "Vietnam Veterans Three Years After Vietnam: How Our Study Changed Our View of Heroin", *American Journal on Addictions* 19, n. 3, 2010, p. 203-211, disponível em <https://doi.org/10.1111/j.1521-0391.2010.00046.x>.
- Robinson, Paul L.; Dominguez, Fred; Teklehaimanot, Senait; Lee, Martin; Brown, Arleen; Goodchild, Michael; Hood, Darryl B. "Does Distance Decay Modelling of Supermarket Accessibility Predict Fruit and Vegetable Intake by Individuals in a Large Metropolitan Area?", *Journal of Health Care for the Poor and Underserved* 24, n. 1, (2013, p. 172-185, disponível em <https://doi.org/10.1353/hpu.2013.0049>.
- Robinson, Thomas N.; Borzekowski, Dina L. G.; Matheson, Donna M.; Kraemer, Helena C. "Effects of Fast Food Branding on Young Children's Taste Preferences", *Archives of Pediatrics and Adolescent Medicine* 161, n. 8, 2007, p. 792-797, disponível em <https://doi.org/10.1001/archpedi.161.8.792>.
- Rogers, Bryan L.; Vardaman, James M.; Allen, David G.; Muslin, Ivan S.; Baskin, Meagan Brock. "Turning up by Turning over: The Change of Scenery Effect in Major League Baseball", *Journal of Business and Psychology* 32, n. 5, 2017, p. 547-560, disponível em <https://doi.org/10.1007/s10869-016-9468-3>.
- Rolls, Barbara J.; Roe, Liane S.; Meengs, Jennifer S. "The Effect of Large Portion Sizes on Energy Intake Is Sustained for 11 Days", *Obesity* 15, n. 6, 2007, p. 1.535-1.543, disponível em <https://doi.org/10.1038/oby.2007.182>.
- Rosengren, John. "How Casinos Enable Gambling Addicts", *The Atlantic*, dezembro de 2016, disponível em <https://www.theatlantic.com/magazine/archive/2016/12/losing-it-all/505814/>.
- Ross, Lee D.; Amabile, Teresa M.; Steinmetz, Julia L. "Social Roles, Social Control, and Biases in Social-Perception Processes", *Journal of Personality and Social Psychology* 35, n. 7, 1977, p. 485-494, disponível em <https://doi.org/10.1037/0022-3514.35.7.485>.

- Rothman, Michael. "Stephen and Ayesha Curry: Inside Our Whirlwind Life", *ABC News*, acessado em 18 de maio de 2018, disponível em <https://abcnews.go.com/Entertainment/fullpage/stephen-ayesha-curry-inside-whirlwind-life-34207323>.
- Runnemark, Emma; Hedman, Jonas; Xiao, Xiao. "Do Consumers Pay More Using Debit Cards Than Cash?", *Electronic Commerce Research and Applications* 14, n. 5, 2015, p. 285-291, disponível em <https://doi.org/10.1016/j.elerap.2015.03.002>.
- Ryan, Tom. "Older Shoppers Irritated by Supermarket Layout Changes", *Retail-Wire*, 12 de março de 2012, disponível em <http://www.retailwire.com/discussion/older-shoppers-irritated-by-supermarket-layout-changes/>.
- Saad, Lydia. "Tobacco and Smoking", *Gallup*, 15 de agosto de 2002, disponível em <http://www.gallup.com/poll/9910/tobacco-smoking.aspx>.
- . "U.S. Smoking Rate Still Coming Down", *Gallup*, 24 de julho de 2008, disponível em <https://news.gallup.com/poll/109048/us-smoking-rate-still-coming-down.aspx>.
- Sanger-Katz, Margot. "The Decline of Big Soda", *The New York Times*, 2 de outubro de 2015, disponível em <https://www.nytimes.com/2015/10/04/upshot/soda-industry-struggles-as-consumer-tastes-change.html>.
- . "Yes, Soda Taxes Seem to Cut Soda Drinking", *The New York Times*, 13 de outubro de 2015, disponível em <https://www.nytimes.com/2015/10/13/upshot/yes-soda-taxes-seem-to-cut-soda-drinking.html>.
- Scarboro, Morgan. "How High Are Cigarette Taxes in Your State?", *Tax Foundation*, 10 de maio de 2017, disponível em <https://taxfoundation.org/state-cigarette-taxes/>.
- Schippers, Michaéla C.; Van Lange, Paul A. M. "The Psychological Benefits of Superstitious Rituals in Top Sport: A Study among Top Sportspersons", *Journal of Applied Social Psychology* 36, n. 10, 2006, p. 2.532-2.553, disponível em <https://doi.org/10.1111/j.0021-9029.2006.00116.x>.
- Schlam, Tanya R.; Wilson, Nicole L.; Shoda, Yuichi; Mischel, Walter; Ayduk, Ozlem. "Preschoolers' Delay of Gratification Predicts Their Body Mass 30 Years Later", *Journal of Pediatrics* 162, n. 1, 2013, p. 90-93, disponível em <https://doi.org/10.1016/j.jpeds.2012.06.049>.
- Schmidt, Susanne; Eisend, Martin. "Advertising Repetition: A Meta-Analysis on Effective Frequency in Advertising", *Journal of Advertising* 44, n. 4, 2015, p. 415-428, disponível em <https://doi.org/10.1080/00913367.2015.1018460>.
- Schneider, Walter; Shiffrin, Richard M. "Controlled and Automatic Human Information Processing: I. Detection, Search e Attention", *Psychological Review* 84, n. 1, 1977, p. 1-66, disponível em <https://doi.org/10.1037/0033-295X.84.1.1>.
- Schultz, Wolfram. "Dopamine Reward Prediction Error Coding", *Dialogues in Clinical Neuroscience* 18, n. 1, 2016, p. 23-32.
- . "Dopamine Reward Prediction-Error Signalling: A Two-Component Response", *Nature*

- Reviews Neuroscience* 17, n. 3, 2016, p. 183-195, disponível em <https://doi.org/10.1038/nrn.2015.26>.
- . “Neuronal Reward and Decision Signals: from Theories to Data”, *Physiological Reviews* 95, n. 3, 2015, p. 853-951, disponível em <https://doi.org/10.1152/physrev.00023.2014>.
- Schwabe, Lars; Wolf, Oliver T. “Stress and Multiple Memory Systems: from ‘Thinking’ to ‘Doing’”, *Trends in Cognitive Sciences* 17, n. 2, 2013, p. 60-68, disponível em <https://doi.org/10.1016/j.tics.2012.12.001>.
- . “Stress Increases Behavioral Resistance to Extinction”, *Psychoneuroendocrinology* 36, n. 9, 2011, p. 1.287-1.293, disponível em <https://doi.org/10.1016/j.psyneuen.2011.02.002>.
- Schwartz, Janet; Mochon, Daniel; Wyper, Lauren; Maroba, Josiase; Patel, Deepak; Ariely, Dan. “Healthier by Precommitment”, *Psychological Science* 25, n. 2, 2014, p. 538-546, disponível em <https://doi.org/10.1177/0956797613510950>.
- Schwarz, Hunter. “Where in the United States You Can’t Purchase Alcohol”, *The Washington Post*, 2 de setembro de 2014, disponível em <https://www.washingtonpost.com/blogs/govbeat/wp/2014/09/02/where-in-the-united-states-you-cant-purchase-alcohol>.
- Sellman, Abigail; Burns, Justine; Maughan-Brown, Brendan. “Handwashing Behaviour and Habit Formation in the Household: Evidence of Spillovers from a Pilot Randomised Evaluation in South Africa”, *SALDRU Working Paper Series*, n. 226, 2018.
- Sheeran, Paschal; Godin, Gaston; Conner, Mark; Germain, Marc. “Paradoxical Effects of Experience: Past Behavior Both Strengthens and Weakens the Intention-Behavior Relationship”, *Journal of the Association for Consumer Research* 2, n. 3, 2017, p. 309-318, disponível em <http://doi.org/10.1086/691216>.
- Shen, Luxi; Fishbach, Ayelet; Hsee, Christopher K. “The Motivating-Uncertainty Effect: Uncertainty Increases Resource Investment in the Process of Reward Pursuit”, *Journal of Consumer Research* 41, n. 5, 2015, p. 1.301-1.315, disponível em <https://doi.org/10.1086/679418>.
- Shenhav, Amitai; Musslick, Sebastian; Lieder, Falk; Kool, Wouter; Griffiths, Thomas L.; Cohen, Jonathan D.; Botvinick, Matthew M. “Toward a Rational and Mechanistic Account of Mental Effort”, *Annual Review of Neuroscience* 40, 2017, p. 99-124, disponível em <https://doi.org/10.1146/annurev-neuro-072116-031526>.
- Shepherd, Lee; O’Carroll, Ronan E.; Ferguson, Eamonn. “An International Comparison of Deceased and Living Organ Donation/Transplant Rates in Opt-in and Opt-out Systems: A Panel Study”, *BMC Medicine* 12, n. 1, 2014, p. 1-14, disponível em <https://doi.org/10.1186/s12916-014-0131-4>.
- Shields, Grant S.; Sazma, Matthew A.; Yonelinas, Andrew P. “The Effects of Acute Stress on Core Executive Functions: A Meta-Analysis and Comparison with Cortisol”, *Neuroscience and Biobehavioral Reviews* 68, 2016, p. 651-668, disponível em

<https://doi.org/10.1016/j.neubiorev.2016.06.038>.

Shiffrin, Richard M.; Schneider, Walter. "Controlled and Automatic Human Information Processing: II. Perceptual Learning, Automatic Attending and a General Theory", *Psychological Review* 84, n. 2, 1977, p. 127-190, disponível em <https://doi.org/10.1037/0033-295X.84.2.127>.

Shindou, Tomomi; Shindou, Mayumi; Watanabe, Sakurako; Wickens, Jeff. "A Silent Eligibility Trace Enables Dopamine-Dependent Synaptic Plasticity for Reinforcement Learning in the Mouse Striatum", *European Journal of Neuroscience*, 2018, p. 1-11, disponível em <https://doi.org/10.1111/ejn.13921>.

Shoda, Yuichi; Mischel, Walter; Peake, Philip K. "Predicting Adolescent Cognitive and Self-Regulatory Competencies from Preschool Delay of Gratification: Identifying Diagnostic Conditions", *Developmental Psychology* 26, n. 6, 1990, p. 978-986, disponível em <https://doi.org/10.1037/0012-1649.26.6.978>.

Shrikant, Aditi. "11 Senior Citizens on the Best Products of the Past Century", *Vox*, 11 de dezembro de 2018, disponível em <https://www.vox.com/the-goods/2018/12/11/18116313/best-products-seniors-elderly-tide-samsung>.

Shuster, Alvin M. "G.I. Heroin Addiction Epidemic in Vietnam", *The New York Times*, 16 de maio de 1971, disponível em <http://www.nytimes.com/1971/05/16/archives/gi-heroin-addiction-epidemic-in-vietnam-gi-heroin-addiction-is.html>.

Silver, Lynn D.; Ng, Shu Wen; Ryan-Ibarra, Suzanne; Taillie, Lindsey Smith; Induni, Marta; Miles, Donna R.; Poti, Jennifer M.; Popkin, Barry M. "Changes in Prices, Sales, Consumer Spending e Beverage Consumption One Year After a Tax on Sugar-Sweetened Beverages in Berkeley, California, US: A Before-and-After Study", *PLoS Medicine* 14, n. 4, 2017, p. e1002283, disponível em <https://doi.org/10.1371/journal.pmed.1002283>.

Silverman, Kenneth; DeFulio, Anthony; Sigurdsson, Sigurdur O. "Maintenance of Reinforcement to Address the Chronic Nature of Drug Addiction", *Preventive Medicine* 55, 2012, p. S46-S53, disponível em <https://doi.org/10.1016/j.ypmed.2012.03.013>.

Silverman, Kenneth; Holtyn, August F.; Morrison, Reed. "The Therapeutic Utility of Employment in Treating Drug Addiction: Science to Application", *Translational Issues in Psychological Science* 2, n. 2, 2016, p. 203-212, disponível em <https://doi.org/10.1037/tps0000061>.

Sinclair, Susan E.; Cooper, Marcia; Mansfield, Elizabeth D. "The Influence of Menu Labeling on Calories Selected or Consumed: A Systematic Review and Meta-Analysis", *Journal of the Academy of Nutrition and Dietetics* 114, n. 9, 2014, p. 1.375-1.388, disponível em <https://doi.org/10.1016/j.jand.2014.05.014>.

Smith, Trevor; Darling, Edward; Searles, Bruce. "2010 Survey on Cell Phone Use While Performing Cardiopulmonary Bypass", *Perfusion* 26, n. 5, 2011, p. 375-380, disponível em <https://doi.org/10.1177/0267659111409969>.

Snoek, Anke; Levy, Neil; Kennett, Jeanette. "Strong-Willed but Not Successful: The Importance

- of Strategies in Recovery from Addiction”, *Addictive Behaviors Reports* 4, 2016, p. 102-107, disponível em <https://doi.org/10.1016/j.abrep.2016.09.002>.
- Spanos, Samantha; Vartanian, Lenny R.; Herman, C. Peter; Polivy, Janet. “Failure to Report Social Influences on Food Intake: Lack of Awareness or Motivated Denial?”, *Health Psychology* 33, n. 12, 2014, p. 1.487-1.494, disponível em <https://doi.org/10.1037/hea0000008>.
- Spiegel, Alix. “What Vietnam Taught Us about Breaking Bad Habits”, *NPR*, 2 de janeiro de 2012, disponível em <http://www.npr.org/sections/health-shots/2012/01/02/144431794/what-vietnam-taught-us-about-breaking-bad-habits>.
- Stables, Gloria; Heimendinger, Jerianne; Van Duyn, Mary Ann; Nebeling, Linda; Patterson, Blossom; Berkowitz, Susan. “5 a Day Program Evaluation Research”, in Stables, Gloria; Heimendinger, Jerianne (eds.). *5 A Day for Better Health Program Monograph*. Rockville, MD: MasiMax, 2001, p. 89-111.
- Sternberg, Steve. “How Many Americans Floss Their Teeth?”, *U.S. News and World Report*, 2 de maio de 2016, disponível em <https://www.usnews.com/news/articles/2016-05-02/how-many-americans-floss-their-teeth>.
- Stothart, Cary; Mitchum, Ainsley; Yehnert, Courtney. “The Attentional Cost of Receiving a Cell Phone Notification”, *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance* 41, n. 4, 2015, p. 893-897, disponível em <http://doi.org/10.1037/xhp0000100>.
- Strömbäck, Camilla; Lind, Thérèse; Skagerlund, Kenny; Västfjäll, Daniel; Tinghög, Gustav. “Does Self-Control Predict Financial Behavior and Financial Well-Being?”, *Journal of Behavioral and Experimental Finance* 14, 2017, p. 30-38, disponível em <https://doi.org/10.1016/j.jbef.2017.04.002>.
- Taillie, Lindsey Smith; Rivera, Juan A.; Popkin, Barry M.; Batis, Carolina. “Do High vs. Low Purchasers Respond Differently to a Nonessential Energy-Dense Food Tax? Two-Year Evaluation of Mexico’s 8% Nonessential Food Tax”, *Preventive Medicine* 105, 2017, p. S37-S42, disponível em <https://doi.org/10.1016/j.ypmed.2017.07.009>.
- Tangney, June P.; Baumeister, Roy F.; Boone, Angie Luzio. “High Self-Control Predicts Good Adjustment, Less Pathology, Better Grades e Interpersonal Success”, *Journal of Personality* 72, n. 2, 2004, disponível em <https://doi.org/10.1111/j.0022-3506.2004.00263.x>.
- Thaler, Richard H.; Sunstein, Cass R. *Nudge: Como tomar melhores decisões sobre saúde, dinheiro e felicidade*. Rio de Janeiro: Objetiva, 2019.
- Thiel, Kenneth J.; Sanabria, Federico; Pentkowski, Nathan S.; Neisewander, Janet L. “Anti-Craving Effects of Environmental Enrichment”, *International Journal of Neuropsychopharmacology* 12, n. 9, 2009, p. 1.151-1.156, disponível em <https://doi.org/10.1017/S1461145709990472>.
- Thrailkill, Eric A.; Trask, Sydney; Vidal, Pedro; Alcalá, José A.; Bouton, Mark E. “Stimulus Control of Actions and Habits: A Role for Reinforcer Predictability and Attention in the Development of Habitual Behavior”, *Journal of Experimental Psychology: Animal Learning*

- and *Cognition* 44, n. 4, 2018, p. 370-384, disponível em <https://doi.org/10.1037/xan0000188>.
- Tian, Allen Ding; Schroeder, Juliana; Häubl, Gerald; Risen, Jane L.; Norton, Michael I.; Gino, Francesca. “Enacting Rituals to Improve Self-Control”, *Journal of Personality and Social Psychology* 114, n. 6, 2018, p. 851-876, disponível em <https://doi.org/10.1037/pspa0000113>.
- Titchener, Edward Bradford. *A Text Book of Psychology*. Ed. rev. Nova York: Macmillan, 1909.
- Tolman, Edward C. “Cognitive Maps in Rats and Men”, *Psychological Review* 55, n. 4, 1948, p. 189-208, disponível em <https://doi.org/10.1037/h0061626>.
- Tomek, Seven E.; Olive, M. Foster. “Social Influences in Animal Models of Opiate Addiction”, *International Review of Neurobiology* 140, 2018, p. 81-107, disponível em <https://doi.org/10.1016/bs.irm.2018.07.004>.
- Umoh, Ruth. “Bill Gates Said He Had to Quit This Common Bad Habit Before He Became Successful”, *CNBC*, 16 de março de 2018, disponível em <https://www.cnn.com/2018/03/16/bill-gates-quit-this-bad-habit-before-he-became-successful.html>.
- United States Department of Health and Human Services. *The Health Consequences of Smoking: 50 Years of Progress. A Report of the Surgeon General*. Atlanta, GA: U.S. Department of Health and Human Services, Centers for Disease Control and Prevention, National Center for Chronic Disease Prevention and Health Promotion, Office on Smoking and Health, 2014.
- United States Department of Labor. “Employee Tenure Summary”, Bureau of Labor Statistics, 22 de setembro de 2016, disponível em <https://www.bls.gov/news.release/tenure.nr0.htm>.
- United States Public Health Service. *Smoking and Health: A Report of the Surgeon General: Appendix: Cigarette Smoking in the United States, 1950–1978*, United States Public Health Service, Office on Smoking and Health, 1979, disponível em <https://profiles.nlm.nih.gov/ps/access/nnbcph.pdf>.
- VanDellen, Michelle R.; Shah, James Y.; Leander, N. Pontus; Delose, Julie E.; Bornstein, Jerica X. “In Good Company: Managing Interpersonal Resources That Support Self-Regulation”, *Personality and Social Psychology Bulletin* 41, n. 6, 2015, p. 869-882, disponível em <https://doi.org/10.1177/0146167215580778>.
- Vangeli, Eleni; Stapleton, John; Smit, Eline S.; Borland, Ron; West, Robert. “Predictors of Attempts to Stop Smoking and Their Success in Adult General Population Samples: A Systematic Review”, *Addiction* 106, n. 12, 2011, p. 2.110-2.121, disponível em <https://doi.org/10.1111/j.1360-0443.2011.03565.x>.
- Vartanian, Lenny R.; Spanos, Samantha; Herman, C. Peter; Polivy, Janet. “Conflicting Internal and External Eating Cues: Impact on Food Intake and Attributions”, *Health Psychology* 36, n. 4, 2017, p. 365-369, disponível em <https://doi.org/10.1037/hea0000447>.
- . “Modeling of Food Intake: A Meta-Analytic Review”, *Social Influence* 10, n. 3, 2015, p. 119-136, disponível em <https://doi.org/10.1080/15534510.2015.1008037>.
- Verplanken, Bas; Aarts, Henk; Van Knippenberg, Ad. “Habit, Information Acquisition, and the Process of Making Travel Mode Choices”, *European Journal of Social Psychology* 27, n. 5,

- 1997, p. 539-560, disponível em [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1099-0992\(199709/10\)27:5<539::AID-EJSP831>3.0.CO;2-A](https://doi.org/10.1002/(SICI)1099-0992(199709/10)27:5<539::AID-EJSP831>3.0.CO;2-A).
- Verplanken, Bas; Walker, Ian; Davis, Adrian; Jurasek, Michaela. “Context Change and Travel Mode Choice: Combining the Habit Discontinuity and Self-Activation Hypotheses”, *Journal of Environmental Psychology* 28, n. 2, 2008, p. 121-127, disponível em <https://doi.org/10.1016/j.jenvp.2007.10.005>.
- Vishwanath, Arun. “Examining the Distinct Antecedents of E-mail Habits and Its Influence on the Outcomes of a Phishing Attack”, *Journal of Computer-Mediated Communication* 20, n. 5, 2015, p. 570-584, disponível em <https://doi.org/10.1111/jcc4.12126>.
- . “Habitual Facebook Use and Its Impact on Getting Deceived on Social Media”, *Journal of Computer-Mediated Communication* 20, n. 1, 2014, p. 83-98, disponível em <https://doi.org/10.1111/jcc4.12100>.
- Volkswagen. “The Fun Theory 1 – Piano Staircase Initiative”, 26 de outubro de 2009, vídeo, 1:47, disponível em <https://www.youtube.com/watch?v=SByyamar3bds>.
- . “The Fun Theory 2 – An Initiative of Volkswagen: The World’s Deepest Bin”, 26 de outubro de 2009, vídeo, 1:26, disponível em <https://www.youtube.com/watch?v=qRgWttqFKu8>.
- Wang, Xia; Ouyang, Yingying; Liu, Jun; Zhu, Minmin; Zhao, Gang; Bao, Wei; Hu, Frank B. “Fruit and Vegetable Consumption and Mortality from All Causes, Cardiovascular Disease e Cancer: Systematic Review and Dose-Response Meta-Analysis of Prospective Cohort Studies”, *BMJ* 349, 2014, p. g4490, disponível em <https://doi.org/10.1136/bmj.g4490>.
- Wann, Daniel L.; Grieve, Frederick G.; Zapalac, Ryan K.; End, Christian; Lanter, Jason R.; Pease, Dale G.; Fellows, Brandy; Oliver, Kelly; Wallace, Allison. “Examining the Superstitions of Sport Fans: Types of Superstitions, Perceptions of Impact e Relationship with Team Identification”, *Athletic Insight* 5, n. 1, 2013, p. 21-44, disponível em <http://libproxy.usc.edu/login?url=https://search.proquest.com/docview/1623315047?accountid=14749>.
- Wansink, Brian; Payne, Collin R. “Eating Behavior and Obesity at Chinese Buffets”, *Obesity* 16, n. 8, 2008, p. 1.957-1.960, disponível em <https://doi.org/10.1038/oby.2008.286>.
- Warren, Molly; Beck, Stacy; Rayburn, Jack. *The State of Obesity: Better Policies for a Healthier America 2018*, Washington, D.C.: Trust for America’s Health, 2018.
- Wegner, Daniel M. “Ironic Processes of Mental Control”, *Psychological Review* 101, n. 1, 1994, p. 34-52, disponível em <https://doi.org/10.1037//0033-295x.101.1.34>.
- Wegner, Daniel M.; Schneider, David J.; Carter, Samuel R.; White, Teri L. “Paradoxical Effects of Thought Suppression”, *Journal of Personality and Social Psychology* 53, n. 1, 1987, p. 5-14.
- Whitehead, Alfred N. *An Introduction to Mathematics*. Nova York: Henry Holt, 1911.
- Wiedemann, Amelie U.; Gardner, Benjamin; Knoll, Nina; Burkert, Silke. “Intrinsic Rewards, Fruit and Vegetable Consumption, and Habit Strength: A Three-Wave Study Testing the

- Associative-Cybernetic Model”. *Applied Psychology: Health and Well-Being* 6, n. 1, 2014, p. 119-134, disponível em <https://doi.org/10.1111/aphw.12020>.
- Wing, Rena R.; Phelan, Suzanne. “Long-Term Weight Loss Maintenance”, *American Journal of Clinical Nutrition* 82, n. 1, 2005, p. 222s-225s, disponível em <https://doi.org/10.1093/ajcn/82.1.222S>.
- Wise, Roy A. “Dopamine and Reward: The Anhedonia Hypothesis 30 Years on”, *Neurotoxicity Research* 14, n. 2-3, 2008, p. 169-183, disponível em <https://doi.org/10.1007/bf03033808>.
- Wixted, John T.; Mickes, Laura; Clark, Steven E.; Gronlund, Scott D.; Roediger III, Henry L. “Initial Eyewitness Confidence Reliably Predicts Eyewitness Identification Accuracy”, *American Psychologist* 70, n. 6, 2015, p. 515-526, disponível em <https://doi.org/10.1037/a0039510>.
- Wood, Wendy; Neal, David T. “Healthy through Habit: Interventions for Initiating and Maintaining Health Behavior Change”, *Behavioral Science and Policy* 2, n. 1, 2016, p. 71-83, disponível em <https://doi.org/10.1353/bsp.2016.0008>.
- Wood, Wendy; Quinn, Jeffrey M.; Kashy, Deborah A. “Habits in Everyday Life: Thought, Emotion e Action”, *Journal of Personality and Social Psychology* 83, n. 6, 2002, p. 1.281-1.297, disponível em <https://doi.org/10.1037//0022-3514.83.6.1281>.
- Wood, Wendy; Tam, Leona; Witt, Melissa Guerrero. “Changing Circumstances, Disrupting Habits”, *Journal of Personality and Social Psychology* 88, n. 6, 2005, p. 918-933, disponível em <https://doi.org/10.1037/0022-3514.88.6.918>.
- Yin, Henry H.; Knowlton, Barbara J. “The Role of the Basal Ganglia in Habit Formation”, *Nature Reviews Neuroscience* 7, n. 6, 2006, p. 464-476, disponível em <https://doi.org/10.1038/nrn1919>.
- Young, Scott; Ciummo, Vincenzo. “Managing Risk in a Package Redesign: What Can We Learn from Tropicana?”, *Brand Packaging*, 2009, p. 18-21, disponível em <https://www.highbeam.com/doc/1G1-208131373.html>.
- Zajonc, Robert B. “Attitudinal Effects of Mere Exposure”, *Journal of Personality and Social Psychology* 9, n. 2, 1968, p. 1-27, disponível em <https://doi.org/10.1037/h0025848>.
- Zlatevska, Natalina; Dubelaar, Chris; Holden, Stephen S. “Sizing up the Effect of Portion Size on Consumption: A Meta-Analytic Review”, *Journal of Marketing* 78, n. 3, 2014, p. 140-154, disponível em <https://doi.org/10.1509/jm.12.0303>.
- Zlatevska, Natalina; Neumann, Nico; Dubelaar, Chris. “Mandatory Calorie Disclosure: A Comprehensive Analysis of Its Effect on Consumers and Retailers”, *Journal of Retailing* 94, n. 1, 2018, p. 89-101, disponível em <https://doi.org/10.1016/j.jretai.2017.09.007>.

Para saber mais sobre os títulos e autores da Editora Sextante, visite o nosso site. Além de informações sobre os próximos lançamentos, você terá acesso a conteúdos exclusivos e poderá participar de promoções e sorteios.

sextante.com.br



- [1] O slogan da Nike foi mantido em inglês nas campanhas publicitárias no Brasil. Em tradução livre, equivaleria a “Faça logo”, “Apenas faça”, entre outras versões possíveis, dependendo do contexto (N.T.).