

Jeremy Dean

OBIȘNUINȚE NOI, OBIȘNUINȚE VECHI

De ce facem anumite lucruri,
ce ne împiedică să facem altele
și cum să menținem schimbările

Traducere din limba engleză de
Radu Filip

 ACT și Politon

2020

Pentru Howard și Patricia

„Căci cu adevărat îndătinarea este o amarnică și amăgitoare dăscăliță. Împlântă în noi, puțin câte puțin, pe furiș, pece-tea atotputerniciei sale; și dintr-un blând și sfios început, se înzdrăvenește și se înrădăcinează, cu ajutorul timpului, dezvăluindu-ne deodată fața ei cruntă și tirană, către care nici nu mai avem măcar neatârnaarea să ridicăm privirile.”

– MONTAIGNE*

* Traducere de Mariella Seulescu, în Michel de Montaigne, *Eseuri*, vol. I, Editura Științifică, București, 1966, p. 100). (n.tr.)

CUPRINS

PARTEA ÎNTÂI ANATOMIA UNEI OBIȘNUINȚE

1. Cum ia naștere o obișnuință	13
2. Obișnuință <i>versus</i> intenție: o luptă nedreaptă	27
3. Mecanismul secret de automatiza	39
4. Nu te mai gândi, acționează!	53

PARTEA A DOUA OBIȘNUINȚELE DE ZI CU ZI

5. Rutina cotidiană	69
6. Prinși într-un ciclu deprimant	99
7. Când obișnuințele releucid	121
8. Tot timpul on-line	137

PARTEA A TREIA SCHIMBAREA OBIȘNUINȚELOR

9. Formarea obișnuințelor	159
10. Dezvățarea de obișnuințe	181
11. Obișnuințele sănătoase	203
12. Obișnuințele de creație	225
13. Obișnuințele care aduc bucurie	249
<i>Mulțumiri</i>	269
<i>Note</i>	271

Partea întâi

ANATOMIA UNEI
OBÎȘNUINȚE

Cum ia naștere o obișnuință

Această carte a pornit de la o întrebare aparent simplă, care părea să aibă un răspuns simplu: cât timp durează să-ți formezi o nouă obișnuință? Să spunem că vrei să mergi la sală cu regularitate, să mănânci mai multe fructe, să înveți o limbă străină, să-ți faci prieteni noi, să înveți să cânti la un instrument sau să realizezi orice lucru care necesită eforturi repetate de-a lungul timpului. De cât timp va fi nevoie pentru ca acesta să devină o parte a rutinei tale, nu un lucru pe care trebuie să te forțezi să îl faci?

Am căutat răspunsul așa cum fac majoritatea oamenilor în zilele noastre: pe Google. Această căutare lăsa să se înțeleagă că răspunsul e clar. Cele mai multe site-uri făceau referire la numărul magic de 21 de zile. Acestea susțineau că, în urma „cercetărilor” (iar ghilimelele sunt pe deplin justificate), s-a constatat că dacă repeți un anumit comportament în fiecare zi, timp de 21 de zile, atunci îți formezi o nouă obișnuință. Nu se spuneau prea multe despre tipul de comportament sau despre circumstanțele în care ar trebui să-l repeți, ci doar despre acest număr de 21 de zile. Să faci

mișcare, să fumezi, să scrii în jurnal sau să te dai peste cap: indiferent despre ce e vorba, răspunsul este 21 de zile. În plus, mulți autori susțin că este esențial să continui să pui în practică acel comportament fără întreruperi, timp de 21 de zile. Dar de unde vine acest număr? Dat fiind că sunt psiholog cu formare în domeniul cercetării, sunt obișnuit să văd și referințe care ar susține o afirmație îndrăznească precum aceasta. Dar nu exista niciuna.

Căutările m-au făcut să ajung la bibliotecă. Acolo, am descoperit o mulțime de ipoteze legate de originea acestui număr. De departe ipoteza mea preferată face trimitere la un chirurg plastician, Maxwell Maltz. Dr. Maltz¹ a publicat în 1960 o carte intitulată *Psycho-Cybernetics (Psiho-cibernetică*)*, în care a constatat că persoanele cărora li se amputase un membru aveau nevoie, în medie, de 21 de zile pentru a se obișnui cu lipsa acestuia și susținea că oamenii au nevoie de 21 de zile pentru a se adapta la orice schimbare majoră din viață. Spunea, de asemenea, că a remarcat același tipar și la cei cărora le făcuse intervenții chirurgicale la nivelul feței. A descoperit că era nevoie de aproximativ 21 de zile pentru ca stima lor de sine fie să crească și să fie pe măsura noii lor înfățișări, fie să rămână la nivelul de dinainte.

Din acel moment, numărul de 21 de zile a exercitat o putere enormă asupra autorilor de cărți de dezvoltare personală. Librăriile sunt pline de titluri precum: *Millionaire Habits in 21 Days (Formează-ți obișnuințe de milionar în 21 de zile)*, *21 Days to a Thrifty Lifestyle (Un stil de viață sănătos în 21 de zile)*, *21 Days to Eating Better (Mănâncă mai*

* Volum apărut sub acest titlu la editura Curtea Veche, București, 2017. (n.tr.)

sănătos în 21 de zile) și, în cele din urmă, cea mai optimistă dintre toate: *21 Day Challenge: Change Almost Anything in 21 Days (Provocarea de 21 de zile: schimbă aproape orice în 21 de zile)* (măcar această carte admite că ar putea să existe o provocare!). În unele cărți, se consideră că perioada de 21 de zile este un pic prea optimistă și ni se acordă o săptămână în plus pentru a ne transforma. Printre aceste titluri, mai generoase, se numără: *The 28-day Vitality Plan (Planul de 28 de zile pentru vitalitate)* și *Diet Rehab: 28 Days to Finally Stop Craving the Foods that Make You Fat (Reabilitarea dietei: 28 de zile ca să nu-ți mai fie poftă de alimentele care te îngrașă)*.

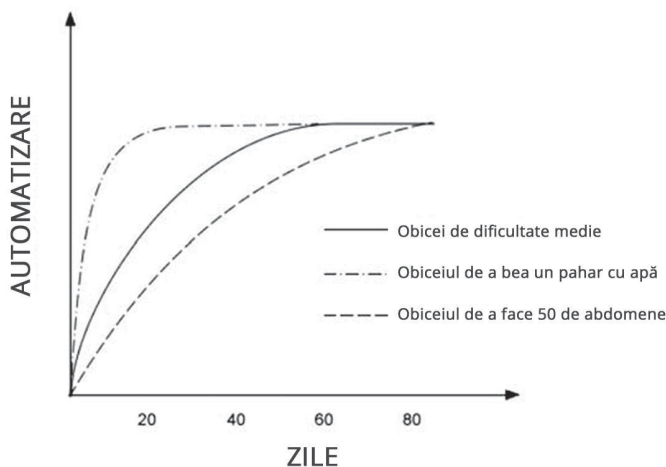
Indiferent că vorbim despre 21 sau 28 de zile, este clar că ceea ce mâncăm, felul în care ne cheltuim banii sau orice alt lucru pe care l-am face, nu au prea multe în comun cu faptul de a-ți pierde un picior sau de a trece printr-o intervenție de chirurgie plastică. Să generalizăm observațiile doctorului Maltz cu privire la pacienții lui, considerându-le valabile pentru aproape toate comportamentele umane este, în cel mai bun caz, o premisă optimistă. E și mai optimistă atunci când te gândești la diversitatea obișnuințelor. Să mergi cu mașina la serviciu, să eviți gropile de pe carosabil, să iei în considerare faptul de a face sport, să plimbi câinele, să mănânci o salată, să-ți rezervi un bilet de avion spre China, toate acestea pot fi obișnuințe, și totuși, au de-a face cu aspecte foarte diferite ale vieții noastre². Dar, ca să fiu sincer, nu Maltz este cel care a inventat intervalul de 21 de zile; există tot felul de povești care îi explică originile, dar majoritatea sunt lipsite de fundament științific.

Cu toate acestea, datorită unor cercetări recente, avem acum o oarecare idee cu privire la intervalul de timp de

care este cu adevărat nevoie să se formeze un obicei.³ Într-un studiu realizat la University College din Londra, celor 96 de participanți li s-a cerut să-și aleagă un comportament cotidian pe care voiau să-l transforme într-o obișnuință. Cu toții au ales lucruri pe care nu le făceau încă și care puteau fi repetate în fiecare zi; multe dintre ele aveau legătură cu sănătatea: au ales „să mănânce un fruct la masa de prânz” și „să alerge un sfert de oră după cină”. În fiecare zi dintre cele 84 cât a durat studiul, aceștia trebuiau să acceseze un site și să declare dacă au pus sau nu în practică acel comportament, precum și dacă acesta se automatizase sau nu. Așa cum vom vedea imediat, să acționezi fără să-ți dai seama, adică „automatizarea”⁴, constituie componenta centrală a unei obișnuințe.

Așadar, iată marea întrebare: cât timp este necesar ca să-ți formezi o obișnuință? Răspunsul simplu este că, în medie, participanții au avut nevoie de 66 de zile pentru a-și forma un obicei. Și, în ciuda a ceea ce se crede în mod obișnuit, faptul că nu au pus în practică comportamentul pentru o zi sau două nu a afectat prea mult formarea propriu-zisă a obișnuinței. Răspunsul complicat este, însă, mai interesant (altfel, această carte ar fi fost una de mici dimensiuni). După cum probabil îți imaginezi, au existat variații considerabile în ceea ce privește intervalul de timp necesar pentru ca o obișnuință să se formeze, în funcție de natura acesteia. Cei care au hotărât să bea un pahar cu apă după micul dejun ajungeau la o automatizare maximă după aproximativ 20 de zile, în timp ce aceora care doreau să mănânce un fruct la masa de prânz le-a luat cel puțin de două ori mai mult pentru a transforma acest lucru în obișnuință. Obișnuința de a face mișcare s-a dovedit a fi cea mai dificilă: chiar și după 84 de zile, „să faci 50 de abdomene

după cafeaua de dimineață” încă nu devenise o obișnuință pentru un participant. Însă un alt participant a transformat în obișnuință „plimbarea de 10 minute după micul dejun” în 50 de zile.



În medie, formarea unei obișnuințe a necesitat 66 de zile. Obiceiul de a bea un pahar cu apă a ajuns la o automatizare maximă după 20 de zile; pentru obiceiul de a face 50 de abdomene, a fost nevoie de o perioadă mai lungă de 84 de zile, cât a durat studiul.

Graficul arată că acest studiu a descoperit o relație curbilinară între repetarea unei acțiuni și automatizarea acesteia. Asta înseamnă că perioada de început are o greutate mai mare în formarea obișnuinței și că, pe măsură ce trece timpul, acest lucru devine din ce în ce mai greu. Este ca și cum ai încerca să urci pe panta unui deal care la început este domoală, dar devine din ce în ce mai abruptă. La început, faci progrese mari, dar pe măsură ce te apropii de vârf, trebuie să depui din ce în ce mai mult efort. Totuși,

pentru o mică parte dintre participanți, noile obișnuințe nu s-au format în mod firesc. Per total, cercetătorii au fost surprinși să observe cât de încet s-au format obișnuințele. Deși studiul a durat doar 84 de zile, din extrapolarea curbilor din grafic a reieșit că unele obișnuințe ar fi putut să necesite și 254 de zile pentru a se forma – o bună parte dintr-un an!

Ceea ce sugerează această cercetare este că intervalul de 21 de zile pentru formarea unei obișnuințe este probabil corect, atâta timp cât nu vrei decât să bei un pahar cu apă după micul dejun. Orice alt lucru mai dificil de atât va necesita mai mult timp pentru a deveni o obișnuință cu adevărat înrădăcinată, iar în cazul anumitor activități, foarte mult. Dr. Maltz și adepții lui nu erau nici măcar pe aproape, iar toate acele cărți care promet schimbarea obișnuințelor în doar câteva săptămâni sunt extrem de optimiste. Desigur, acest studiu lansează o serie întregă de noi întrebări. Participanții au încercat numai să își formeze noi obișnuințe; dar ce se întâmplă cu obișnuințele pe care le avem deja? În ce măsură rezultatele ar fi fost mai bune dacă cercetătorii ar fi folosit tehnici psihologice încercate și testate? Iar acest studiu nu ne spune cum percepem o obișnuință, cum o trăim sau în ce împrejurări se întâmplă.

— * —

Ce facem noi, de fapt, de-a lungul unei zile? Unele zile aglomerate parcă trec într-o clipă și ne amintim prea puțin din ele. Fie că suntem la serviciu, fie că pierdem vremea pe acasă, ar fi fascinant să știm cu exactitate cum ne folosim timpul și care dintre lucrurile pe care le facem țin de

obișnuință. Din nefericire, există un motiv foarte bun pentru care nu prea reușim să ne amintim comportamentele uzuale, și acest motiv are de-a face cu automatizarea acestora. Așadar, psihologii își pun pacienții să noteze ce fac într-un jurnal, ceea ce oferă o imagine mai clară asupra comportamentului uman decât cea pe care o putem reconstitui noi din amintiri. Într-unul dintre studii, coordonat de Wendy Wood, cercetătoare în ce privește obișnuințele, celor 70 de studenți de la Universitatea Texas A&M care au participat li s-a dat un ceas cu alarmă. Ceasul le amintea din oră în oră de-a lungul zilei să noteze pe o foaie ce făceau, ce gândeau și ce simțeau exact în momentul acela. Ideea nu era doar să alcătuiască o listă de activități, ci să redea și contextul în care acestea aveau loc. În cadrul a două studii separate, cercetătorii au descoperit că oamenii aveau comportamente care erau considerate uzuale între o treime și jumătate din timp. Asta sugerează că în nu mai puțin de jumătate din timpul în care suntem treji, punem în practică tot felul de obișnuințe. Chiar și acest calcul este posibil să fie o subestimare, din moment ce la studiu au participat numai tineri, ceea ce înseamnă că obișnuințele lor nu au avut încă ocazia să se consolideze.

Așadar, ce activități desfășurau participanții la cercetarea lui Wood? Din moment ce erau studenți, cea mai frecventă ocupație o constituia studiul. Printre activitățile legate de studiu se numărau participarea la cursuri, cititul și mersul la bibliotecă, ceea ce constituia până la 32% din activitățile trecute în jurnal. Dintre acestea, aproximativ o treime erau clasificate drept comportamente uzuale. Următoarea categorie era reprezentată de activități recreaționale, cărora participanții le dedicau 14% din timp. Printre aceste activități se numărau urmărirea programelor TV,

navigarea pe internet și ascultatul muzicii. De data asta, procentul comportamentelor uzuale a urcat până la 54%. Următoarele pe listă erau interacțiunile sociale, care constituiau până la 10% din însemnările în jurnal, iar 47% dintre ele erau clasificate drept comportamente uzuale. Categoria în care comportamentele erau cel mai puțin uzuale a fost curățenia, care reprezenta numai 21%, în timp ce categoria cu cele mai uzuale comportamente a fost culcatul și trezitul, cu 81% (cel puțin nu au ascuns faptul că erau leneși și neglijenți!).

Un factor mai important decât ceea ce au făcut participanții cu exactitate (în special pentru aceia dintre noi care nu sunt studenți) îl constituie caracteristicile obișnuințelor. Cum le percepem? Ce se întâmplă în mintea noastră? Din acest studiu, precum și din altele, a rezultat că există trei caracteristici principale ale unei obișnuințe. În primul rând, suntem doar vag conștienți de faptul că o punem în practică. Așa cum se întâmplă atunci când mergi cu mașina la serviciu și nu observi la propriu semafoarele. Știi că o anumită parte a minții tale a fost atentă la ele, precum și la ceilalți participanți la trafic și la limita de viteză, dar, adesea, nu poți să-ți amintești că ai făcut asta în mod specific. În studiul lui Wood, participanții au descris cu exactitate acest caracter vag al comportamentelor lor uzuale. În timp ce se plimbau, se uitau la televizor sau se spălau pe dinți, au afirmat că se gândeau cu adevărat la ceea ce făceau doar în 40% din timp. Este unul dintre beneficiile majore ale unei obișnuințe: ne permite să nu fim atenți și să ne gândim la altceva, cum ar fi să planificăm o excursie pentru weekend. Obișnuințele îi permit părții conștiente a minții noastre să răătăcească, în timp ce subconștientul nostru se ocupă de acele comportamente repetitive și monotone.

Obișnuințele ne ajută să ne protejăm de „oboseala decizională”: simplul fapt de a lua decizii ne epuizează energia mentală. Orice lucru care poate fi făcut în mod automat permite creierului să proceseze alte gânduri.

O obișnuință trece neobservată nu numai din punct de vedere cognitiv, ci și din punct de vedere emoțional. Iar aceasta este a doua caracteristică rezultată: actul de a pune în practică o obișnuință este lipsit de emoții. Motivul este că obișnuințele, prin repetarea lor, își pierd expresia emoțională. La fel ca orice alt lucru din viața noastră cu care ne obișnuim, reacția emoțională la el este din ce în ce mai slabă. Cercetătorul în privința emoțiilor Nico Frijda⁵ spune că acest comportament ilustrează una dintre legile emoției care se aplică și plăcerii, și durerii. Activitățile considerate cândva dificile, cum ar fi să te trezești devreme ca să mergi la serviciu, devin mai ușoare dacă sunt repetate. Pe de altă parte, activitățile care ne entuziasmează sau ne oferă inițial plăcere, cum ar fi să faci sex, să bei bere sau să ascuți Simfonia a șaptea a lui Beethoven, devin repede banale. Desigur, ne luptăm să nu pierdem sentimentul plăcerii, uneori cu succes, căutând variații. Acesta este motivul pentru care unii oameni simt că trebuie să forțeze limitele experienței, doar ca să obțină același nivel de plăcere.

Dar asta nu înseamnă că nu simțim nicio emoție atunci când punem în practică o obișnuință, doar că sentimentele pe care le trăim au de obicei mai puțin de-a face cu obișnuința în sine și mai mult cu lucrurile la care ne fuge mintea. Cercetarea lui Wendy Wood a scos la iveală tocmai acest tipar atunci când a investigat ce au spus participanții despre experiența emoțională. Comparativ cu comportamentele care nu erau considerate uzuale, emoțiile oamenilor

aveau tendința să rămână constante atunci când desfășurau activități devenite obișnuințe. În plus, emoțiile pe care le trăiau oamenii atunci când făceau ceva din obișnuință aveau mai puține șanse să aibă legătură cu activitatea respectivă, în comparație cu momentele în care făceau ceva ce nu le stătea în obicei. Faptul că un comportament uzual nu stârnește emoții puternice este unul dintre avantajele sale. Participanții la acest studiu s-au simțit mai stăpâni pe ce făceau și mai puțin stresați când desfășurau activități cu care erau obișnuiți decât atunci când desfășurau activități cu care nu erau obișnuiți. În momentul în care participanții au trecut de la comportamentele uzuale la cele cu care nu erau familiarizați, nivelul lor de stres a crescut.

Cea de-a treia caracteristică a unei obișnuințe este atât de evidentă încât, adesea, nici nu o observăm. Probabil că acest lucru este, parțial, o consecință a caracterului automat al obișnuințelor. Gândește-te la activitățile zilnice de rutină: te trezești dimineata, te duci la baie și faci un duș. Mai târziu, ești în mașină și asculți postul tău preferat de radio. Apoi, la cafea, comanzi o brișă cu afine. Toate au legătură cu contextul. Avem tendința să facem aceleași lucruri, în aceleași circumstanțe.⁶ Într-adevăr, ceea ce duce la formarea unei obișnuințe este, într-o oarecare măsură, tocmai această legătură dintre împrejurările propriu-zise și comportament.

Ideea că în mintea noastră se formează asocieri între context și anumite comportamente a fost demonstrată memorabil de fiziologul rus Ivan Pavlov. În cel mai renumit studiu al său, cel efectuat pe câini, Pavlov a creat o corespondență între mâncare și sunetul unui clopoțel. Apoi, după un timp, a sunat din clopoțel fără să mai dea de mâncare

câinelui și a observat că acesta începea să saliveze chiar și așa. Baia, mașina și cafeaua sunt precum clopoțelul lui Pavlov: ne reamintesc în mod inconștient de tipare comportamentale practicate îndelung, pe care le punem din nou în practică, exact ca până atunci. Acest lucru este susținut de cercetări care arată că oamenii au tendința să întreprindă aceleași acțiuni în aceleași contexte. În studiul despre care am vorbit mai sus, cel în care participanții trebuiau să-și noteze activitățile în jurnal, majoritatea comportamentelor, precum interacțiunile sociale, faptul de a face duș și de a citi, erau desfășurate în același loc.

Devine limpede cât de important este contextul pentru o obișnuință atunci când te muți în altă casă sau îți schimbi locul de muncă. Când pășești în noua locuință, este deodată dificil să îndeplinești până și cele mai ușoare sarcini. Prepararea unui sandwich devine un chin atunci când trebuie să te gândești conștient unde se află cuțitele și farfuriile. Nu este vorba doar despre faptul că sarcinile simple devin mai dificile; devine dificil orice ține de rutina obișnuită. Parcă ai face pentru prima dată multe dintre lucrurile de zi cu zi, de la simplul fapt de a te ridica din pat dimineața până la a merge seara la culcare. Poți chiar să descoperi că încerci în zadar să-ți pui în practică vechile obișnuințe în noua casă: deoarece totul s-a schimbat, acele moduri de a te comporta cu care erai deprins încep, brusc, să nu mai fie funcționale. Același lucru este valabil și pentru un nou loc de muncă. Dacă până mai ieri treceai imediat de la o sarcină la alta, ca și cum ai fi fost pe pilot automat, la noul loc de muncă te simți ca un pește pe uscat.

Psihologii au observat importanța contextului în cercetările cu privire la felul în care oamenii fac față schimbărilor

din mediul înconjurător. În cadrul unui studiu, au urmărit obișnuințele studenților atunci când aceștia se transferau la altă universitate. Au fost întrebați cât de des se uitau la televizor, cât de des citeau ziarul sau făceau exerciții fizice, atât înainte să se transfere, cât și după aceea. Erau întrebați, de asemenea, despre contextul în care desfășurau aceste activități uzuale. Cum percepeau contextul, unde se găseau și cine se afla împreună cu ei în acel moment? Răspunsurile la aceste întrebări au indicat dacă, odată cu mutarea, se schimbaseră cu adevărat și contextul. De exemplu, în ciuda faptului că locul propriu-zis se schimbă, este posibil să nu se modifice și contextul general. Precum camerele de hotel, și dormitoarele din cămine pot semăna foarte mult între ele; prin urmare, este posibil să nu *pară* că lucrurile s-au schimbat prea mult.

Ceea ce au spus participanții atunci când s-au mutat de la o universitate la alta a fost că, într-adevăr, contextul a fost important pentru schimbarea obișnuințelor. Au constatat că dacă voiau să reducă timpul petrecut în fața televizorului și să mărească timpul alocat exercițiilor fizice, era mai ușor să realizeze acest lucru după mutare. Aceasta deoarece noile împrejurimi nu prezentau toate elementele pe baza cărora funcționau vechile obișnuințe. Fără aceste elemente, pilotul automat nu se mai pune atât de ușor în funcțiune, iar conștientul ne tot întreabă ce să facem. De aceea, atunci când ne mutăm, e ca și cum am merge în vacanță: în lipsa rutinei de zi cu zi, trebuie să continui să te gândești conștient la ce urmează să faci. Același lucru s-a întâmplat și cu acei studenți. În loc să se uite în mod automat la televizor sau să citească ziarul, existau șanse mai mari să își pună probleme de genul: „Ce mi-am *planificat*

să fac astăzi?” și „Ce *vreau* cu adevărat să fac acum?”. În consecință, ni se deschide o întreagă gamă de posibilități.

Cuvântul „context”, un termen destul de plat, poate face referire și la oamenii din jurul nostru. Indiferent că observăm sau nu, suntem puternic influențați de cei din jur. Cercetătorii care au efectuat acest studiu au descoperit că comportamentul participanților era perturbat de orice schimbare comportamentală a celor din jur. Studenții au spus, de exemplu, că și-au schimbat obișnuințele legate de cititul ziarelor dacă și cei din jur și le schimbaseră pe ale lor. Nu este neapărat vorba de faptul că îi copiem pe ceilalți oameni, ci doar despre faptul că aceștia au tendința să determine anumite schimbări în noi. Acest lucru se leagă de descoperirea că oamenii care trăiesc singuri consideră parte a comportamentului lor uzual un număr mai mare de activități zilnice pe care le întreprind, comparativ cu cei care locuiesc împreună cu alții.⁷ Așadar, ceilalți oameni ne perturbă rutina, uneori în bine, alteori în rău.

Acum am văzut cum se formează obișnuințele, cum le percepem și cât timp ne ocupă din viața cotidiană. Au rezultat trei caracteristici: în primul rând, punem în practică obișnuințele în mod automat, fără prea multă atenție conștientă. În al doilea rând, comportamentele uzuale în sine provoacă o reacție emoțională slabă. În al treilea rând, obișnuințele sunt puternic legate de contextul în care apar. Știm, de asemenea, că timpul de care avem nevoie pentru a ne forma o obișnuință poate varia în mod considerabil. Dar cât de mult control avem asupra obișnuințelor noastre? Dacă vrem să facem o schimbare, cât de ușor va fi?

Obișnuință *versus* intenție: o luptă nedreaptă

Ne place să credem că obișnuințele noastre se formează pe baza intențiilor pe care le avem. Dacă vreau să-mi formez o obișnuință, ar trebui să fiu capabil să fac asta. Să spunem că decid să trec de la pâinea albă la pâinea integrală. O cumpăr de la magazin câteva săptămâni la rând; îmi place, așa că voi continua să o cumpăr. Cu fiecare repetiție, obișnuința devine un pic mai puternică și, după câteva luni, iau pâinea de pe raft fără ca măcar să mă mai gândesc. Am intenționat să măncăm mai sănătos, iar acum fac asta. Exact același tip de proces prin care intențiile se transformă în obișnuințe are loc în multe alte planuri ale vieții: atunci când învățăm să mergem pe bicicletă, să dansăm sau să gătim. Acțiunile în plan fizic pe care le desfășurăm constant de-a lungul timpului dau naștere unor comportamente pe care le punem în practică în mod automat.

Obișnuințele mentale pot fi consolidate exact în același fel, prin transformarea intențiilor în moduri de gândire

uzuale. Poate ajungi la concluzia că ești prea aspru cu un prieten, pentru că, să zicem, crezi despre el că este egoist. Îți propui să observi momentele în care are tendința să fie mai generos. Observi când îți face cinste cu o băutură și îți ascultă problemele. Par lucruri mărunte, dar sunt pași în direcția cea bună. Cum era de așteptat, începi să nu-l mai vezi atât de egoist. În mod inconștient, modurile uzuale în care îți percepi prietenul s-au schimbat.

Obișnuințele mentale se pot schimba în acest fel deoarece mintea noastră se pricepe foarte bine să observe tipare; de fapt, reprezintă una dintre principalele funcții ale sale. Abilitatea noastră de a observa tipare în mod inconștient și de a le transforma într-o obișnuință, prin intermediul intențiilor conștiente, ne permite să atingem obiective mult mai complexe. Iată un exemplu dintr-un studiu psihologic clasic.¹ Pentru aproximativ o oră, participanții trebuiau să stea în fața unui monitor pe care apărea un simbol în formă de cruce și să apese pe unul dintre cele patru butoane care corespundeau locului în care apărea acest simbol. Firește, era foarte plictisitor, dar cei care făceau acest experiment aveau un as în mânecă. Apariția simbolului urmărea un tipar, lucru pe care participanții nu îl știau. În ciuda faptului că nu putea fi detectat în mod conștient, participanții începeau să reacționeze mai repede pe măsură ce studiul înainta – învățau tiparul. Dar când au fost intervievați după experiment, niciunul nu observase nimic: au învățat tiparul fără să-și dea seama. Acesta este un studiu despre învățarea inconștientă, dar demonstrează cum se pot dezvolta obișnuințe mentale prin intermediul tiparelor. În acest studiu, procesul de învățare inconștientă a servit unei intenții de nivel superior a participanților: acela de a se descurca bine la test și de a-i mulțumi pe experimenterii.

Să înveți să arunci o minge de baschet la coș sau să parchezi cu spatele într-un loc îngust constituie echivalentul în plan fizic al acestui proces inconștient de învățare. Mai multe acțiuni mici și inconștiente se acumulează pentru a atinge un obiectiv mare, pe care ți l-ai propus în mod conștient: să arunci la coș sau să parchezi mașina.² În plan mental, matematica este un exemplu care ilustrează acest proces de acumulare. La școală învățăm o serie de operații pe care le putem face cu numerele, astfel încât să atingem un obiectiv: spre exemplu, să aflăm înălțimea medie a colegilor noștri de clasă. Deși aceste operații de bază (adunarea și împărțirea) pot să fie extrem de dificile pentru mintea unui copil, ele devin în scurt timp o a doua natură. Mai târziu, le putem efectua aproape fără să fim conștienți de ele, ceea ce ne permite să realizăm calcule mult mai complexe. Încă o dată, obișnuința de a efectua anumite operații mentale sau fizice ne ajută să atingem o întreagă serie de obiective de ordin superior.

Cu toții intuim că obișnuințele pe care ni le formăm sunt doar în scopul obiectivelor noastre (ține minte că și obișnuințele rele sunt orientate către un obiectiv, deși acesta s-ar putea să nu fie bun, cum ar să ne îmbătăm pentru a uita de probleme). Cu cât obișnuințele sunt mai puternice, cu atât cred oamenii că acestea sunt orientate către un obiectiv.

Intuiția noastră cum că intențiile duc la formarea obișnuințelor nu este nici pe departe o simplă credință.³ Mulți psihologi influenți au spus exact același lucru. În primul an de facultate, generații întregi de studenți la Psihologie învăță că intențiile reprezintă unul dintre cele mai importante elemente pentru a prezice comportamentul uman.

Ei învață teorii cu nume pompoase, cum ar fi „modelul comportamentelor interpersonale”⁴, „teoria comportamentului planificat”⁵ și „teoria acțiunii raționale”, și toate sugerează că, atunci când ne formăm o intenție, începem să acționăm în conformitate cu acea intenție. Acestea sunt idei influente care provin din diferite ramuri ale psihologiei și stau la baza multor cercetări.

Aceste teorii sunt puse acum sub semnul întrebării deoarece, la fel ca înțelegerea noastră intuitivă, ele nu spun întreaga poveste. Poate că ne place să credem că intențiile noastre se transformă direct în obișnuințe, dar, adesea, acest lucru nu se întâmplă. Este o idee căreia ne împotrivism, pentru că interferează cu sentimentul că avem liber arbitru. Ne place să credem că lucrurile se întâmplă dintr-un motiv, iar unul dintre aceste motive este faptul că decidem noi să se întâmple sau, cel puțin, că altcineva a decis asta. Însă obișnuințele nu decurg numai din intențiile noastre și există studii care demonstrează acest lucru.

Și mai rău pentru liberul nostru arbitru este faptul că intenția și obișnuința pot fi complet inversate. Uneori, ne deducem în mod inconștient intențiile din obișnuințe. Poate că un obicei ni s-a format din întâmplare, dar ne putem deduce intențiile din comportamentul pe care îl avem, atâta timp cât nu există un motiv puternic pentru acel comportament. Să spunem că fac o plimbare prin parc în fiecare după-amiază și întotdeauna urmez un anumit traseu, care mă duce pe lângă un iaz cu rațe. Atunci când sunt întrebati de ce urmez acest traseu, aș putea să răspund că îmi place să mă uit la oamenii care dau de mâncare rațelor. În realitate, am trecut pe acolo pur și simplu întâmplător atunci când am făcut prima plimbare în parc și nu am văzut niciun

motiv pentru care să nu fac la fel și a doua zi. Acum, după ce mi-am format această obișnuință, încerc să găsesc un motiv pentru care fac asta și mi-au venit în minte rațele. Sfârșesc prin a deduce o intenție dintr-un fapt care a fost, în esență, o pură întâmplare.

Știm că oamenii recurg regulat la acest tip de gândire „inversă” și chiar cred în ea. Unul dintre cele mai renumite exemple în cercetarea psihologică este disonanța cognitivă.⁶ Aceasta se referă la faptul că nu ne place să acceptăm ca fiind adevărate două idei care se află în contradicție. Studii efectuate cu mai mult de o jumătate de secol în urmă au scos la iveală faptul că atunci când oamenii ajung să adopte un comportament care este în contradicție cu credințele lor, ei își schimbă credințele, astfel încât să se potrivească noului comportament. Este ca atunci când cineva dă prea mulți bani pe o mașină nouă: în loc să se simtă prost din cauza dezacordului între ceea ce a făcut și planul său inițial, acea persoană preferă să se convingă că mașina a meritat mai mulți bani. Acesta este rezultatul dorinței noastre firești de a menține o concordanță între gândurile și acțiunile noastre. Cu toții vrem să avem dreptate, iar primul lucru în legătură cu care ar trebui să avem dreptate este propria persoană. Gândirea „inversă” ne permite să facem întocmai acest lucru.

Dar cu siguranță ne-am da seama dacă am recurge la acest tip de gândire, nu-i așa? Din nefericire, avem prea puțin acces la acest gen de procese inconștiente. În nenumărate experimente, s-a dovedit că psihologii pot să le schimbe participanților opiniile, fără ca aceștia să-și dea seama. Într-un studiu cu privire la atitudini⁷, participanții și-au schimbat în mod clar opinia cu privire la un aspect după

ce li s-au dat nenumărate motive pentru a face asta. Chiar și așa, ei au susținut că argumentele nu au avut niciun efect asupra lor; credeau cu adevărat că noua lor atitudine reflecta modul în care au gândit dintotdeauna. Se pare că politicienii nu sunt singurii care nu pot să-și aducă aminte că s-au sucit la 180 de grade. Fie că ne place sau nu, suntem cu toții capabili de așa ceva.

— * —

Ceea ce am explorat până acum sunt două extreme: atunci când ne formăm obișnuințe în mod intenționat, cu un anumit scop, și atunci când ne deducem intențiile din comportamentul nostru. În viața reală, însă, ambele procese au loc simultan, iar obișnuința este o combinație între intențiile pe care le avem și comportamentele noastre anterioare. Așadar, iată care e întrebarea fundamentală: cum se realizează această combinație? Intenția de a începe să mănânci sănătos sau să îți găsești alt loc de muncă poate cu adevărat să învingă obiceiul de a mânca nesănătos și de a merge zilnic la același serviciu?

Știm deja destul de multe în legătură cu această întrebare, deoarece psihologii sunt foarte dornici să schimbe comportamentul oamenilor, sperăm că în bine. Prin studiile cu privire la donarea de sânge, la exercițiile fizice, la reciclare și la participarea la vot s-a analizat în ce măsură este posibil ca oamenilor să le fie schimbate obișnuințele. Unul dintre aceste studii a testat capacitatea participanților de a prevedea cât de des mănâncă de la fast-food, cât de mult se uită la știrile televizate și de câte ori merg cu autobuzul în decursul unei săptămâni.⁸ Fiecare persoană a fost

întrebată cât de mult intenționează să desfășoare cele trei activități în săptămâna care urma. După aceea, participanții au fost întrebați și cât de des puseseră în practică fiecare comportament în trecut. Acestea sunt măsurile intenției și ale obișnuinței. În următoarele 7 zile, participanții au notat cât de des au fost la un restaurant de tip fast-food, cât s-au uitat la știrile televizate și de câte ori au mers cu autobuzul.

Rezultatele au arătat că, atunci când obișnuințele deja formate nu erau foarte înrădăcinate, intențiile reușeau să prezică într-o mai mare măsură un anumit comportament. Așadar, dacă nu te uiți prea mult la știrile televizate, intenția ta pentru săptămâna următoare, indiferent că este să te uiți mai mult, să te uiți mai puțin sau la fel, este probabil să fie exactă. O veste bună pentru autocontrolul nostru. Dar există și o veste proastă. Pe măsură ce obișnuința se înrădăcinează, intențiile noastre ne prezic comportamentul din ce în ce mai puțin. Astfel, atunci când ai obișnuința de a merge la restaurante de tip fast-food, de exemplu, nu contează prea mult dacă intenționezi să reduci numărul vizitelor, există posibilitatea să-ți menții această obișnuință.

Însă lucrurile devin și mai rele. Participanții au mai fost întrebați și cât de încrezători erau cu privire la prezicerile pe care le făcuseră în legătură cu comportamentul lor în decursul următoarelor 7 zile.⁹ A ieșit la iveală un rezultat neobișnuit. Cei care aveau cele mai înrădăcinate obișnuințe, și care au reușit în cea mai mică măsură să-și prezică comportamentul din următoarea săptămână, au fost cei mai încrezători în propriile predicții. Constatarea este surprinzătoare deoarece pune în lumină una dintre părțile întunecate ale obișnuințelor. Atunci când facem în mod repetat o acțiune, faptul că ne familiarizăm cu ea pare să ne afecteze

percepția asupra aceluși comportament. Sfârșim prin a simți că avem mai mult control exact asupra aceluși comportament pe care, în realitate, îl controlăm *cel mai puțin*. Este un alt exemplu al modului în care procesul de gândire funcționează contrar așteptărilor noastre intuitive.

— * —

Ținând cont de cât de puternice sunt obișnuințele în ciuda intențiilor conștiente, devine esențial să știm care sunt diferențele dintre obișnuințele puternic înrădăcinate și cele slab înrădăcinate. De exemplu, să-ți cumperi o pereche de pantofi o dată pe lună constituie o obișnuință? Dar să citești ziarul în fiecare zi sau să participi de două ori pe an la întrunirile membrilor comunității din care faci parte? Cât de dificil ne-a fost până acum să ne abținem să facem un lucru, sau, altfel spus, din ce moment nu a mai fost nevoie să ne forțăm să nu îl facem? Psihologii au căutat răspunsul examinând 60 de rapoarte de cercetare cu privire la comportamentul uzual. Au clasificat obișnuințele în două categorii. În prima, au încadrat activități precum exercițiile fizice, băutul cafelei și folosirea centurii de siguranță; genul de lucruri pe care le faci, probabil, cel puțin o dată pe săptămână (iar în cazul în care conduci în fiecare zi, atunci, să sperăm, mai des). În a doua categorie, au încadrat genul de activități pe care le-am putea efectua de doar câteva ori pe an. Printre acestea se numără donarea de sânge sau faptul de a face vaccin antigripal, precum și faptul de a merge la dentist sau de a-ți schimba coafura. Celălalt element important pe care l-au luat în considerare a fost contextul în care a avut loc fiecare acțiune repetitivă. Contextul este o componentă esențială a comportamentului uzual, deoarece

avem tendința să întreprindem aceleași acțiuni ca răspuns la anumite contexte.

Din toate studiile, intenția a reieșit ca fiind cel mai bun factor prezicător pentru comportamentele viitoare. În general, oamenii au făcut ceea ce au spus că intenționează să facă. Însă, atunci când obișnuințele au fost împărțite în cele două categorii descrise mai sus, a apărut o mare diferență. Încă o dată, atunci când activitățile erau efectuate săptămânal, obișnuințele formate aveau tendința să dicteze comportamentul oamenilor, fiind mult mai puternice în comparație cu orice plan de a acționa diferit pe care aceștia și-l propuseră. Numai atunci când activitățile erau efectuate doar o dată sau de câteva ori pe an, cum ar fi faptul de a face vaccin antigripal sau de a dona sânge, intențiile au preluat controlul, lăsând deoparte pilotul automat. Încă o dată, și contextul a fost important, din moment ce comportamentele uzuale puse în practică într-un context invariabil – cum ar fi să comandăm întotdeauna o cafea cu lapte într-o cafenea – sunt și mai puțin influențate de intențiile noastre.

Aceasta sugerează că diferența dintre o obișnuință puternic înrădăcinată și una slab înrădăcinată este reprezentată de frecvența cu care efectuezi acea activitate: săptămânal sau doar de câteva ori pe an. Asta înseamnă că obișnuințele puternic înrădăcinate pot să reprezinte o bună parte a comportamentului nostru. Dacă te gândești la lucrurile pe care este posibil să le faci săptămânal în același context – cum ar fi să mergi la restaurant sau să te uiți la un film –, o să îți se pară că aceste acțiuni sunt în mare măsură intenționate. Dar această cercetare ar sugera, de fapt, că astfel de tipuri de comportament au caracteristici mai apropiate de cele ale acțiunilor zilnice, precum faptul de a-ți pune

centura de siguranță, a urmări știrile sau de a-ți verifica e-mailul. Avem mai puțin control conștient asupra acestor tipuri de comportament decât am vrea să credem.

De ani de zile, psihologii își dau silința să schimbe obișnuințele rele ale oamenilor, căutând să le schimbe intențiile.¹⁰ Sute de studii au fost efectuate în încercarea de a-i ajuta pe oameni să adopte o dietă mai săracă în grăsimi, să facă mai multă mișcare, să poarte cască atunci când merg cu bicicleta, să folosească prezervativul, să urmeze un curs la facultate, să renunțe la fumat, să se dea cu cremă de protecție solară și să facă multe, multe alte lucruri laudabile. Atunci când rezultatele sunt puse cap la cap, situația nu arată prea bine. O examinare a 47 dintre cele mai riguroase astfel de studii a scos la iveală o constatare care ne aduce cu picioarele pe pământ. Partea bună este că psihologii au foarte mult succes în a-i face pe oameni să-și schimbe obiectivele și intențiile. După ce au fost supuși diferitelor tehnici psihologice, oamenii care au intrat sub incidența acestor studii chiar vor și intenționează să schimbe ceva. Din nefericire, problemele apar atunci când vine vorba să renunțe la obișnuințele pe care le au deja. Deși oamenii *intenționează* să se schimbe, atunci când obișnuințele sunt puternic înrădăcinate, schimbarea efectivă a comportamentului este relativ mică.

În ciuda întregii discuții cu privire la cât sunt de slabe intențiile în fața obișnuințelor, merită să accentuăm că, în mare parte a timpului, chiar și cele mai puternic înrădăcinate obișnuințe ale noastre ne urmează intențiile. În general, facem ceea ce intenționăm, chiar dacă acest lucru se întâmplă în mod automat. Atunci când ne spălăm pe față în fiecare zi, ne luăm un espresso în drum spre serviciu sau

ne ștergem ochelarii o facem pentru că, la un moment dat în trecut, am decis în mod conștient (sau a decis cineva în locul nostru) că aceste lucruri sunt activități pe care merită să le facem, prin urmare am continuat să le repetăm până când au devenit niște automatisme. Acest lucru probabil că este valabil pentru multe obișnuințe: deși le punem în practică fără să fim cu adevărat conștienți de intenție, obișnuințele tot sunt în concordanță cu intențiile noastre inițiale. Și mai bine, obișnuințele care s-au automatizat și care sunt inconștiente ne pot ajuta să rămânem în siguranță chiar și atunci când mintea noastră conștientă este distrasă. Ne uităm în ambele direcții înainte să traversăm strada, cu toate că în timpul acesta ne amintim de o vacanță destul de deprimantă pe care am petrecut-o în Brazilia, și ne punem mânușile înainte să scoatem un vas din cuptor, deși ne gândim între timp dacă nu cumva am lăsat prea mult pe foc varza de Bruxelles. În ambele cazuri, obișnuințele automate, inconștiente servesc obiectivului de a rămâne în viață și de a nu ne arde. Lucrurile devin complicate numai pentru cele câteva obișnuințe rele pe care vrem să le schimbăm.

Nu încapă nicio îndoială că există o mulțime de ocazii în care putem să ne formăm obișnuințe sau să renunțăm la cele pe care le avem. Însă din cercetările cu privire la obișnuințe și intenții reiese că deciziile noastre conștiente nu sunt atât de puternice pe cât am vrea să credem. Într-un fel, acesta este un gând liniștitor. Înseamnă că de fiecare dată când am încercat să ne schimbăm comportamentul și nu am reușit fiindcă au intervenit vechile obișnuințe, a existat un motiv bun: forța absolută a obișnuințelor puternic înrădăcinate. Studiile arată că este normal ca aceste obișnuințe să fie mai puternice decât intențiile noastre conștiente. Aducă la asta timpul necesar formării obișnuințelor

și nu e de mirare că ni se pare dificil să ne schimbăm comportamentele cotidiene.

Toate acestea lansează o întrebare foarte simplă: de ce obișnuințele nu se supun intențiilor noastre? Pentru a răspunde la această întrebare, trebuie să facem o călătorie în lumea profundă, întunecată și misterioasă a subconștientului, acolo unde sunt îngropate secretele mecanismului de funcționare a obișnuințelor noastre.

Mecanismul secret de automatizare

Imaginează-ți că ești la petrecerea unui prieten, la el acasă. Sunt destul de multe fețe noi, așa că te uiți prin încăpere, până când privirea ți se oprește asupra unei persoane necunoscute care se află în cealaltă parte și care te atrage. Îți muți privirea, apoi o privești din nou. Ea surâde subtil. Deodată, ești agitat, ți se goleşte mintea, ai vrea, în același timp, și să mergi să vorbești cu ea, și să fugi. Te întorci brusc, dai peste cineva, aproape că îți verși băutura din pahar. Apoi inspiri adânc de câteva ori, te aduni și te prefaci că te uiți în jur după o persoană pe care o cunoști, în timp ce încerci să dai de urma persoanei necunoscute care te atrage. Uite-o acolo, pe jumătate ascunsă după o lampă. Un prieten te bate pe umăr și te întreabă la cine te uiți...

Acum, dă-mi voie să-ți adresez o întrebare: crezi că ai putea să descrii cu exactitate de ce ți se pare atractivă persoana aceasta? Chiar așa, cât de bine ne pricepem, în

general, să numim cu exactitate lucrurile care ne atrag la ceilalți?

Înainte de a răspunde, ia în considerare un studiu ingenios, efectuat de psihologii suedezi.¹ Experimentatorul le arăta participanților câte două chipuri de femei, ținând în câte o mână pozele care aveau dimensiunea unor cărți de joc. Participanții indicau care dintre cele două fețe li se părea mai atractivă. Apoi, experimentatorul le dădea participanților fotografia pe care o aleseseră și îi punea să descrie cu exactitate de ce li se părea atractivă. Dar acesta este un experiment psihologic, așadar există un truc. Uneori, atunci când experimentatorul îi dădea poza participantului, făcea o mică scamatorie și o schimba. Prin urmare, jumătate dintre participanți nu au primit chipul pe care îl aleseseră și, deci, trebuiau să justifice o decizie pe care, în realitate, nu o luaseră. Câțiva au observat trucul, dar majoritatea nu; aceștia au trebuit să explice exact de ce aleseseră fața respectivă.

Gândește-te la ce te-ai aștepta tu să primești. Dacă pentru tine acel chip era pe locul doi, atunci nu ți s-ar tăia măcar puțin din entuziasm? Poate că informația ar fi prelucrată la nivel inconștient și, atunci când formulezi răspunsul, va reieși că a avut loc o schimbare subtilă. De exemplu, te-ai putea simți mai nesigur sau ai fi mai vag cu privire la motivul pentru care ai ales chipul respectiv. Dar după ce au analizat ce spusese participanții, cercetătorii nu au depistat nicio diferență între cele două grupuri. Atât cei care au primit imaginea pe care o aleseseră, cât și cei care au primit-o pe cealaltă, au fost siguri de motivele lor, la fel de exacti și au arătat același entuziasm. Nimic din ce spuneau nu indica în vreun fel faptul că sesizaseră că se schimbaseră

ceva. Cercetătorii au dat acestui fenomen un nume nou potrivit: *choice blindness* („alegere oarbă”). Aceasta înseamnă că, în anumite circumstanțe, nu suntem conștienți de alegerile pe care le-am făcut.

Să ne întoarcem la scenariul de mai sus: cât de sigur ești că ai putea să descrii cu exactitate ce te-a atras la acea persoană necunoscută? Să sperăm că, dacă înainte știai sigur, acum nu mai ai chiar aceeași siguranță. Ceea ce scoate la iveală acest studiu este natura neobișnuită a subconștientului, esențială pentru a înțelege cum funcționează obișnuințele noastre și ce putem face pentru a le schimba.

— * —

De mii de ani, oamenii au încercat să înțeleagă ce se întâmplă în mintea lor. Unul dintre cei mai renumiți cercetători ai sinelui lăuntric a fost inițiatorul psihanalizei, Sigmund Freud. Deși în zilele noastre nu se mai bucură de același prestigiu științific, ideile lui cu privire la subconștient au captivat într-o măsură atât de mare imaginația oamenilor de rând încât avem tendința să credem că este posibil să coborâm în adâncurile subconștientului nostru și să descoperim lucruri despre noi înșine. Procesul psihanalizei, așa cum îi plăcea lui Freud să explice, nu era diferit de cel al săpăturilor arheologice. Deși poate fi dificil să dezgropi adevărul despre tine, acesta se află oricum acolo, îngropat adânc sub straturile de nevroze, complexe și alte motivații și dorințe neobișnuite pe care le ai.

Mulți psihologi moderni adoptă o perspectivă destul de diferită asupra subconștientului. Această perspectivă este exprimată cel mai bine de profesorul Timothy D. Wilson de la

Universitatea din Virginia, care cercetează de multă vreme lucrurile pe care le știm (sau pe care, cel mai adesea, nu le știm) despre noi înșine. De-a lungul anilor, profesorul Wilson și alți psihologi au ajutat mii de participanți „să facă săpături arheologice” în subconștientul lor pentru a vedea ce anume iese la suprafață. În cadrul unui studiu, cercetătorii au mers într-un mall și au pretins că fac un sondaj de opinie în rândul clienților cu privire la cămășile de noapte și la ciorapii de nailon.² Trecătorilor li se cerea să își exprime părerea în legătură cu ceea ce li se prezenta drept patru tipuri diferite de cămăși de noapte și patru tipuri diferite de perechi de ciorapi. În realitate, toate cele patru articole erau identice. Pur și simplu întâmplător, au descoperit că oamenii par să prefere articolul care se afla cel mai la dreapta, iar acest lucru s-a întâmplat mai ales în cazul perechilor de ciorapi. De patru ori mai mulți participanți au ales perechea aflată în extrema dreaptă, deși aceasta era identică cu cea poziționată în extrema stângă.

Dar au observat oamenii că acest lucru se întâmpla fiindcă ciorapii se aflau în partea dreaptă? Puteau ei să sape suficient de adânc și să își dea seama ce se întâmpla? Se pare că nu. Atunci când au fost întrebați de ce au ales un anumit articol, niciunul nu a vorbit despre poziția în care se afla acesta. Chiar și atunci când experimentatorii au sugerat că este posibil ca poziția articolului să le fi influențat alegerea, majoritatea participanților au părut, în cel mai bun caz, foarte derutați și, în cel mai rău caz, complet dezaprobatari. Așadar, nu aveau nicio idee de ce preferau o pereche de ciorapi în defavoarea alteia, cu toate că erau identice. Scorul este de unu pentru subconștient la zero pentru conștient.

Un alt studiu dintre cele realizate de Wilson a investigat situația opusă: atunci când oamenii cred că ceva îi va influența în mod inconștient, dar acest lucru nu se întâmplă în realitate. În acest studiu, participanții trebuiau să citească un fragment din romanul *Rabbit, run (Fugi, Rabbit*)*, de John Updike. Pasajul din carte descria o scenă cu mare încărcătură emoțională, în care o mamă alcoolică își înecă bebelușul din greșeală în timp ce îi face baie. Participanții au fost împărțiți în patru grupuri și li s-au prezentat versiuni diferite ale pasajului:

1. Scena a fost prezentată în întregime.
2. A fost eliminată o anumită parte din scenă, cea în care era descris pătuțul răvășit al bebelușului.
3. A fost eliminată o altă parte a scenei, cea în care era descris bebelușul.
4. Au fost eliminate ambele părți menționate mai sus.

După aceea, participanții au evaluat, pe o scară de la 1 la 7, impactul emoțional al fragmentului pe care l-au citit. Apoi, participanților care au citit pasajul modificat conform punctelor 2, 3 și 4 li s-au arătat părțile care fuseseră eliminate din scenă și au fost întrebați dacă impactul emoțional al scenei ar fi fost în vreun fel diferit în cazul în care acestea ar fi fost incluse. În medie, majoritatea participanților au considerat că părțile eliminate ar fi amplificat impactul emoțional. Dar atunci când cercetătorii s-au uitat la evaluările participanților, a fost clar că impactul emoțional nu

* Volum apărut sub acest titlu la Editura Humanitas, București, 2008. (n.tr.)

fusese influențat de eliminarea uneia sau a ambelor părți din scenă. Așadar, iată niște oameni care credeau că vor fi influențați de ceva în mod inconștient, când, în realitate, nu s-a văzut nicio diferență măsurabilă. Scorul este de doi pentru subconștient la zero pentru conștient.

Acum, exemplele devin mai personale și chiar puțin stânjenitoare. Poate te gândești că nu e chiar așa mare lucru să nu știi de ce alegi un anumit produs sau să nu poți prezice cu exactitate impactul emoțional al unei opere literare. Nu sunt niște lucruri atât de importante. Atunci, hai să ne apropiem puțin de lucrurile cu adevărat importante. Să vorbim despre personalitate, atitudine și stima de sine. Acestea sunt trei elemente despre care avem tendința să credem că ar trebui să le putem evalua cu exactitate.

Încă o dată, constatăm carențe șocante în cunoașterea noastră de sine. Să ne gândim la timiditate. Un studiu a comparat modul în care oamenii își percep timiditatea printr-un test demonstrativ, adică prin care cercetătorii au observat direct ce fac aceștia într-o situație reală, nu ceea ce spun că vor face.³ Desigur, au existat unele puncte comune între ce au raportat oamenii și ce a reieșit din test: persoanele care sunt extrem de extrovertite nu se percep drept timide. Dar ceea ce scoate la iveală acest studiu este faptul că nu există chiar atât de multe puncte comune precum ne-am fi așteptat. Se pare că știm câte ceva despre propria personalitate, dar nu atât de mult pe cât ne-ar plăcea să credem.

Atitudinile sunt exemple excelente care ilustrează situațiile în care oamenii spun un lucru, dar acțiunile lor scot la iveală altceva. Cu toții știm oameni care se uită în secret la emisiuni de televiziune despre care nu ar recunoaște

niciodată deschis că le plac. Cel mai provocator exemplu este cel privitor la rasă, când oamenii pretind că nu sunt rasiști, dar comportamentul lor sugerează altceva. Poate că oamenii încearcă să tănuiască atitudinile neplăcute pe care le au, dar cercetările sugerează că, în realitate, oamenii le ascund cu succes chiar de ei înșiși.⁴

Probabil că cel mai uimitor exemplu este cel legat de stima de sine. Oare chiar știm cât de ridicată este a noastră? Psihologii au folosit metode ingenioase de a măsura indirect stima de sine și apoi au comparat rezultatele cu ceea ce spunem deschis despre ea. Spre exemplu, într-un studiu, participanții au trecut printr-un interviu de cinci minute, conceput în așa fel încât să-i facă pe aceștia să creadă că le era examinată personalitatea.⁵ Li s-au pus genul de întrebări stereotipe pe care se presupune că ar trebui să le adreseze psihologii, precum: „Dacă ai putea să fii un animal, ce ți-ar plăcea să fii și de ce?”. Însă întrebarea era o diversiune; de fapt, ei voiau să vadă câtă agitație transmiteau participanții prin limbajul corporal – aceasta era adevărata măsură a stimei de sine. Au descoperit că între cât de mare considerau aceștia că era stima lor de sine și agitația transmisă prin limbajul corporal nu exista decât o relație foarte slabă.

Pare aproape de necrezut că nu suntem conștienți de cât de mare este stima noastră de sine, din moment ce aceasta constituie parte integrantă din noi înșine. În mod uimitor, anumite studii nu au găsit aproape nicio legătură.⁶ E ca și cum ai întreba pe cineva ce culoare are ochii și unde s-a născut, iar cel mai bun răspuns pe care ți-l poate da este că îi are „de culoare închisă” și că s-a născut „undeva în emisfera nordică”. Există chiar și unele dovezi potrivit cărora, cu cât încercăm mai mult să ne gândim la stima de sine, cu

atât estimările noastre sunt mai eronate.⁷ Încă o dată, și în privința stimei de sine, și în privința celorlalte aspecte ale cunoașterii de sine, suntem niște străini pentru noi înșine.



Faptul că subconștientul nu ne controlează în totalitate se datorează în cea mai mare parte lobilor frontali, acea parte a creierului care se află deasupra ochilor. Această zonă este asociată în cea mai mare parte cu toate funcțiile superioare ale creierului, precum gândirea, memorarea și planificarea, dar se ocupă și cu monitorizarea și inhibarea acțiunilor noastre. Atunci când această parte a creierului este afectată, oamenii nu mai sunt stăpâni pe obișnuințele lor.

Neurologul francez François Lhermitte a fost primul care a documentat în mod sistematic o tulburare pe care el a numit-o „comportament de utilizare”.⁸ Toți pacienții pe care i-a descris în studiul său aveau leziuni ale lobului frontal al creierului: unii sufereau de boala Alzheimer, alții fuseseră operați de cancer, iar alții făceau tratament pentru anevrism. Ceea ce a observat Lhermitte a fost că mulți dintre acești pacienți se comportau în același fel: atunci când li se pune în față, pe masă, o pereche de ochelari, ei întindeau mâna, îi luau și îi puneau la ochi. S-ar putea spune că nu e nimic ciudat în asta. Cu excepția faptului că, atunci când pe masă mai era pusă o pereche de ochelari, ei îi luau și pe aceștia și îi puneau peste primii. Și cu încă o pereche făceau la fel. Pacienții care manifestă acest „comportament de utilizare” urmează același tipar pentru tot felul de acțiuni uzuale, fără să aibă vreo motivație internă. Dacă li se pune în față un pahar cu apă, îl beau, deși nu le este sete;

dacă li se aduce mâncare, ei încep să mănânce, deși de-abia au luat prânzul; dacă pe masă este așezat un pieptăn, îl iau și se piaptână, deși părul lor este perfect aranjat.

Și mai ciudat este că vor întreprinde toate aceste acțiuni după ce li s-a spus clar să nu o facă. Atunci când au fost întrebați de ce au băut din paharul de pe masă, în ciuda faptului că nu le era sete și li s-a spus să nu se atingă de el, au răspuns: „Pentru că mi-ați dat acele obiectele și am crezut că trebuie să le iau și să le folosesc”. Uneori, după ce li se punea această întrebare, stăteau și se întrebau: „Oare trebuie să le folosesc?”. Acest comportament de utilizare pare să se manifeste doar atunci când pacienții au obișnuințe deja înrădăcinate. Pentru pacienții care nu fumează, țigările și bricheta nu provoacă niciun comportament mecanic. Dar dacă experimentatorul se întinde după pachet și ia o țigară, pacientul i-o va aprinde.

La cealaltă extremă sunt pacienții care par a fi prea conștienți de felul în care obișnuințele lor sunt activate în mod inconștient. Un exemplu este ceea ce se cheamă „sindromul mâinii străine”*. În acest caz, pacienții constată că mâna lor face tot felul de mișcări pe care ei nu intenționează să le facă. La fel ca în cazul celor cu un comportament de utilizare, se vor întinde și vor lua paharul de apă de pe masă, vor deschide ușa sau vor lua hainele care li se oferă, în ciuda faptului că nu au nicio dorință conștientă de a bea apă, de a ieși pe ușă sau de a se dezbrăca. Ei sunt complet deconectați de „mâna străină”, ca și cum altcineva ar controla-o. Acest sindrom l-a inspirat pe Stanley Kubrick și a avut un efect comic extraordinar în filmul *Dr. Strangelove* din 1964, în care doctorul ce dă numele filmului, jucat de Peter Sellers,

*În original, *alien hand syndrome*. (n.red.)

nu poate să-și stăpânească „mâna străină”. Dar, lăsând la o parte filmele, pacienții care au această problemă o găsesc de-a dreptul supărătoare pentru că simt într-adevăr că mâna lor ar fi controlată din exterior.

Aceasta este o privire rapidă asupra a două lumi înspăimântătoare în care obișnuințele inconștiente preiau complet controlul asupra corpului fizic; una în care pacientul nu-și dă seama, iar cealaltă, mai tulburătoare, când pacientul conștientizează pe deplin ce se întâmplă. Din fericire, pentru cei mai mulți dintre noi, aceste extreme ale comportamentului uman sunt doar lucruri pe care încercăm să le înțelegem din afară. Deși sunt niște cazuri extreme, ele demonstrează cum obișnuințele vin din subconștient. Atunci când vedem un pahar cu apă, clanța unei uși sau o farfurie cu mâncare, undeva în adâncul subconștientului nostru sunt inițiate procese automate. Faptul că nu punem întotdeauna în practică aceste obișnuințe se datorează altor procese mentale, care încearcă să ne împiedice să bem și să mâncăm atunci când nu ne este foame sau sete și să deschidem ușa atunci când nu vrem să ieșim din încăpere.

— * —

Subconștientul nostru efectuează tot felul de procese mentale la care noi nu avem acces, oricât de mult am încerca. Printre acestea se numără, așa cum ne-am aștepta, procese perceptivă și motorii de bază, precum modul în care dăm cu piciorul într-o minge, modul în care recunoaștem fața unei persoane dragi sau modul în care parcăm mașina cu spatele într-un spațiu îngust. În general, nu este prea îngrijorător că există lucruri pe care corpul nostru le cunoaște,

dar nu și mintea conștientă. Ceea ce este mai puțin intuitiv și mai puțin benefic pentru propria conștiință de sine este cât de puțin acces avem la genul de procese mentale care ar trebui să fie transparente, precum atitudinea noastră, personalitatea și stima de sine.

După ani de zile în care au fost efectuate sute de studii, a apărut o nouă perspectivă asupra subconștientului, o perspectivă care se distanțează de teoriile lui Freud într-un mod esențial. Freud credea că putem „face săpături”, ca arheologii, ca să descoperim adevăratul motiv pentru care gândim și facem lucrurile pe care le facem; mulți psihologi moderni percep asta în mod diferit. Punctul central al subconștientului este asemănat cu nucleul Pământului, nu cu o serie de straturi arheologice care pot fi râcâte: percepem rezultatele sub forma unor „cutremure emoționale” și „erupții de gânduri”, dar cauzele reale ale acestora pot fi extrem de misterioase. Acesta este motivul pentru care emoțiile, atitudinile și deciziile noastre pot să oscileze fără să înțelegem conștient de ce, punându-ne în încurcătură.

Nimic din toate acestea nu ne oprește să încercăm să ghicim ce se întâmplă cu adevărat acolo, lucru pe care îl facem tot timpul, iar cercetătorii au fost fascinați să vadă ce se întâmplă atunci când încercăm să facem asta. Rezultatele nu sunt încurajatoare. Într-un studiu, studenților care stăteau la coadă la cantina facultății li s-a cerut să completeze un chestionar în care erau întrebați de ce le plăcea băutura pe care o aleseseră.⁹ Unii dintre ei au ales-o fără să se gândească de două ori la preferințele lor – aceștia au

avut rolul de grup de control*. Apoi cercetătorii au verificat cât de mult consumaseră aceștia din băutura pe care au ales-o. Rezultatul a fost acela că participanții care s-au gândit ce băutură să aleagă au fost mai puțin exacti atunci când au estimat cât de mult vor bea din ea, spre deosebire de cei care aleseseră băutura fără să se gândească. Cu alte cuvinte, faptul că s-au gândit cu atenție la preferințele lor le-a scăzut capacitatea de a-și prezice corect propriul comportament.

Într-un alt studiu, participanților li s-a oferit posibilitatea de a lua acasă, la alegere, unul din două tipuri de afișe: unul artistic și unul umoristic.¹⁰ În timp ce unora li s-a cerut să se gândească la motivul alegerii lor, altora li s-a cerut doar să aleagă. S-a întâmplat un lucru interesant: faptul că încercau să-și dea seama de ce anume le plăcea un afiș sau altul i-a făcut pe participanți mai predispuși să-l aleagă pe cel umoristic decât pe cel artistic. După aceea, le-au luat acasă și s-au întors peste câteva săptămâni pentru a spune cât de mulțumiți erau de alegerea lor. A reieșit că aceia care aleseseră afișul umoristic erau mai puțin mulțumiți. Atunci când cercetătorii au privit mai îndeaproape motivele, au observat că, în medie, oamenilor li s-a părut mai ușor să explice de ce le-a plăcut afișul umoristic și, în același timp, să explice de ce nu le-a plăcut cel artistic. Așadar, întrucât le era mai greu să se raporteze la afișul artistic,

* Grupul de control este un concept utilizat în științele sociale și este un grup de persoane cât mai similare celor din grupul experimental, cărora nu li se aplică stimulul corespunzător variabilei independente. Folosirea grupului de control permite evaluarea variabilei dependente. Dacă între cele două grupuri nu apare nicio diferență după expunerea grupului experimental la stimul, putem spune că acesta nu a avut efectul presupus prin ipoteză. (n.red.)

oamenii l-au ales pe cel umoristic. Dar atunci când au luat afișul umoristic acasă, nu l-au mai găsit atât de amuzant. Ceea ce vedem aici este că alegerile oamenilor sunt influențate de gândurile care ajung cu cea mai mare ușurință în conștient, și nu neapărat de ceea ce se află în subconștient. În plus, faptul că ne gândim prea mult la motivele deciziilor noastre ne poate face să fim mai puțin mulțumiți de acele decizii.

Asta nu înseamnă neapărat că introspecția ne face *întotdeauna* să ne precizăm cu mai puțină exactitate comportamentul sau să fim mai puțin mulțumiți de alegerile noastre, dar dezvăluie, cu siguranță, potențiale pericole. Totuși, povestea interacțiunii noastre cu propriul subconștient este frustrantă până la extrem. Deoarece nu avem acces direct la motivele pentru care facem diverse lucruri, inventăm altele pe baza preferințelor personale, a teoriilor noastre cu privire la lume și a oricăror altor informații conștiente disponibile de care ne putem agăța. Este la fel ca în fabula lui Esop despre vulpea care a văzut niște struguri pe un lăstar aflat mai sus. A încercat să sară și să-i ia, dar a constatat că nu poate să-i ajungă. Într-o clipă, în mintea ei se produce o întoarcere la 180 de grade și decide că nu mai vrea strugurii, deoarece probabil sunt acri. Prin această întoarcere la 180 de grade, vulpea se protejează de frustrarea de a nu putea ajunge la struguri, spunându-și că, oricum, nu-i voia cu adevărat (de aici avem expresia „strugurii sunt acri”). Fumătorii procedează în mod asemănător atunci când spun că știu ei pe cineva care fuma două pachete pe zi și a trăit până la 100 de ani sau că, dacă nu îi va omorî fumatul, îi va omorî altceva. Acestea sunt genul de raționamente pe care subconștientul le utilizează tot timpul, fără ca noi să știm.



Faptul că subconștientul este aproape imposibil de pătruns pare să fie o problemă pentru oricine vrea să-și schimbe obișnuințele, din moment ce acestea se află, în general, în partea inconștientă a minții. În realitate, însă, faptul de a conștientiza ce putere are subconștientul în a ne ghida și a ne modifica gândirea și comportamentul reprezintă primul pas către schimbare. Dacă nu recunoaștem în ce măsură sunt inconștiente gândirea și comportamentul nostru, vom avea mai puține șanse să realizăm o schimbare de durată. Sondarea subconștientului pentru a încerca să ne explicăm obișnuințele pe care le avem este o pierdere de vreme – de fapt, ar putea fi chiar un demers dăunător –, dar e foarte util să devenim mai conștienți de comportamentul nostru, pe care îl putem observa.

Aceasta se întâmplă deoarece obișnuința însăși este unul dintre cele mai importante indicii cu privire la ce se întâmplă în subconștient. Prin intermediul amintirilor noastre și al conștientizării, ne putem forma o imagine cu privire la ce s-ar putea întâmpla acolo, în nucleul nostru. Având aceste indicii la dispoziție și înțelegând modul în care sunt produse ele de interacțiunea dintre obișnuințele pe care dorim să le avem și obișnuințele pe care ni le formăm în realitate, capacitatea noastră de autocontrol va crește. Și tocmai despre această interacțiune vom discuta în capitolul următor.

Nu te mai gândi, acționează!

Zilele trecute, văzusem cam jumătate dintr-un film difuzat la TV, când s-a oprit curentul. Instalația noastră electrică nu e cea mai bună, prin urmare m-am uitat pe fereastră pentru a verifica dacă și ceilalți aveau această problemă. Se oprise curentul, într-adevăr. Am sunat la compania de electricitate să-i anunț de situație și mi s-a spus că inginerii fuseseră deja trimiși pe teren. Era întuneric, așa că am orbecăit prin casă, folosind lumina pe care o făcea ecranul telefonului mobil. După ce am găsit lumânările și chibriturile, am făcut o lumină slabă în apartament. Eram nervos și derutat deoarece fusesem complet absorbit de film și, brusc, am fost aruncat înapoi cu două secole, într-o perioadă de dinainte de electricitate și de Hollywood.

În timp ce așteptam să revină curentul, m-am dus la baie. Când am dat să intru, mâna mi s-a dus la întrerupător, pe care l-am apăsas. Timp de o fracțiune de secundă, am stat acolo derutat, întrebându-mă de ce acțiunea mea nu avea efectul obișnuit, după care am pufnit în râs din cauza propriei mele stupidități. Nu numai că mă uitasem pe

fereastră să verific dacă se tăiasc curentul în toată zona, dar sunasem la compania de electricitate, aprinsesem lumânările și, cu toate astea, tot mai încercam să aprind lumina. A urmat, însă, ceva și mai rău, atunci când, câteva ore mai târziu, tot nu revenise curentul. M-am dus din nou la baie, și mâna iar mi s-a dus la întrerupător și l-a apăsas. Am stat acolo uluit, întrebându-mă ce era în mintea mea. Răspunsul este următorul: absolut nimic.

Acest tip de comportament este cel pe care renumitul psiholog behaviorist B.F. Skinner l-ar fi considerat reconfortant, pentru că se potrivește perfect cu perspectiva lui referitoare la obișnuințe. Felul în care am acționat eu în legătură cu întrerupătorul este asemănător cu felul în care se comportau porumbeii în cele mai renumite dintre experimentele sale. Într-unul dintre acestea, Skinner a pus câțiva porumbei flămânzi într-o colivie și le-a dat de mâncare la fiecare 15 secunde. Curând, aceștia au început să manifeste comportamente neobișnuite. Un porumbel a început să-și întindă gâtul chiar înainte să i se dea mâncarea; altul a început să meargă în cerc; iar altul și-a băgat capul într-un colț. Explicația lui Skinner a fost că porumbeii învățaseră să asocieze o mișcare anume (să-și întindă gâtul, să meargă în cerc sau să-și bage capul într-un colț) cu recompensa, adică mâncarea. Cu alte cuvinte, au ajuns să „creadă” că aceste mișcări făceau cumva să primească de mâncare. Porumbeii deveniseră superstițioși.

Perspectiva clasică referitoare la obișnuințe privește oamenii ca pe niște versiuni mult mai complicate ale porumbeilor lui Skinner. Din această perspectivă, obișnuințele noastre se formează destul de simplu, ca răspuns la recompensele pe care le primim din mediul înconjurător. De

exemplu, slujba mea îmi aduce bani, pe care îi vreau, și am învățat din mediul înconjurător că, dacă muncesc mai mult, pot să fiu promovat și să primesc mai mulți bani. Așa că îmi dezvolt o etică a muncii. Sau vreau ca oamenii să mă placă mai mult și observ că zâmbetul mă ajută, prin urmare încep să zâmbesc mai mult. Astfel ia naștere obișnuința mea de a le zâmbi oamenilor... și așa mai departe. De fiecare dată, observ (fie conștient, fie inconștient) că un anumit tip de comportament este recompensat și, cu cât este recompensat mai mult, cu atât pun în practică acel comportament când mă aflu în același context. Acestea sunt exemple simpliste, dar dacă le privești cu atenție structura, ideea este că poți obține o perspectivă asupra felului în care oamenii își formează obișnuințele.

Să ne întoarcem o clipă la porumbei: nu erau chiar superstițioși; sunt prea simpli pentru o idee atât de complicată. Orice ai spune despre mine, sunt sigur că sunt mai deștept decât un porumbel, așadar cum se face că mă comport exact ca el și apăs un întrerupător în timpul unei pene de curent? Deoarece, într-o oarecare măsură, reacțiile noastre în raport cu exteriorul seamănă destul de mult cu cele ale porumbelului, deși, desigur, este ridicol să reducem întregul comportament uman la cel al unui porumbel.

Una dintre numeroasele diferențe dintre oameni și porumbei este aceea că oamenii au aspirații. Nu putem spune în mod cert că un porumbel nu aspiră ca într-o zi să aibă propria statuie pe care să-și facă nevoile, să formeze o colonie pe Marte sau să fie liderul suprem, dar pare foarte puțin probabil. În schimb, oamenii sunt plini până la refuz de aspirații. Pentru a încerca să le atingem, ne propunem tot felul de obiective, multe dintre ele în același timp,

așteptând momentul potrivit să fie puse în aplicare. Aspirăm să avem o casă curată, să avem un copil cu o educație bună și să primim o promovare la serviciu, iar atunci când este momentul potrivit luăm mopul și găleata, căutăm școala potrivită sau începem să lingușim. Dar când este, cu exactitate, momentul potrivit?

Desigur, multe dintre obișnuințele noastre se formează exact la momentul potrivit. La fel ca porumbeii, am învățat când să punem în practică comportamente deosebit de complexe, ca reacție la contextele și la recompense potrivite. Când luăm cina la restaurant, ne uităm la cei din jurul nostru și vorbim despre ei, navigăm pe Facebook la serviciu, căutând fotografiile amuzante, și sunăm un prieten bun atunci când avem nevoie să ne înveselim. Toate fac parte dintr-o rutină perfect normală, de zi cu zi. Ceea ce este și mai interesant, însă, este atunci când obișnuințele noastre deraiază de la traseu, când nu sunt în acord cu obiectivele pe care ni le propunem, când porumbelul din noi o ia razna. Vrem să pierdem în greutate, dar continuăm să mâncăm prăjituri cu nemiluita; visăm la o promovare la serviciu, dar sfârșim prin a trândăvi; vrem să reducem consumul de alcool, dar ajungem să mai comandăm o sticlă de șampanie. În aceste cazuri, comportamentul nostru pare să se bată cap în cap cu obiectivele pe care ni le-am stabilit. Ceea ce vrem nu este ceea ce obținem. O parte a explicației constă în faptul că obișnuințele pot fi puse în practică în mod inconștient, iar cele puternic înrădăcinate sunt dificil de schimbat, iar asta explică parțial de ce ne comportăm astfel. Dar în acest capitol, ducem explicația cu un pas mai departe pentru a arăta de ce o teorie care se bazează pe modul în care funcționează mintea unui porumbel nu poate explica modul în care punem noi în practică obișnuințele.



Pentru multe dintre activitățile noastre cotidiene, obișnuințele ne sunt de folos, de la faptul de a ne îmbrăca și a privi în ambele direcții înainte de a traversa strada până la a-l întreba pe cel de lângă noi cum se simte. Faptul că le facem în mod inconștient e mai mult decât folositor; ba chiar ar fi imposibil să ducem o viață normală dacă nu ar fi așa. Dar, uneori, obișnuințele pot fi inițiate de mediul înconjurător, fără să existe nicio legătură sau doar una foarte mică cu obiectivele ori intențiile noastre.

Să luăm în considerare niște cercetări destul de ingenioase cu privire la obișnuințele de gândire, conduse de specialistul în psihologie socială John Bargh. Participanții au fost împărțiți în două grupuri și li s-a întins o mică capcană.¹ Li s-au dat cinci cuvinte pe care trebuiau să le reordoneze și să formeze o propoziție alcătuită din patru cuvinte. De exemplu, li s-au dat cuvinte precum: „el, ceva, ascunde, găsește, imediat”. Nu e nevoie de prea multă imaginație pentru a elimina cuvântul „ascunde” și a obține propoziția: „El găsește ceva imediat”. Pentru jumătate dintre participanți, propozițiile erau menite doar să-i țină ocupați, dar pentru cealaltă jumătate exista un mesaj subliminal. Propozițiile aveau o mulțime de cuvinte care, de obicei, sunt asociate cu persoanele în vârstă; iată câteva: „vechi, singur, cenușiu, egoist, grijuliu, sentimental, înțelept, încăpățânat, politicos”. Îmi cer scuze față de cititorii mai în vârstă, dar acest test a fost gândit ca o provocare la adresa stereotipurilor, așa că trebuie să fie dur.

Când participanții au terminat testul și au crezut că experimentul se încheiase, de fapt abia atunci începea cu

adevărat. Un coleg al cercetătorilor stătea pe un scaun din apropiere pentru a vedea cât îi lua fiecărui participant să parcurgă cei 9,75 metri până la o bandă adezivă, stabilită în secret ca linie de sosire. Fără să știe, participanții erau implicați într-o cursă, iar rezultatele au arătat că cei care au pierdut erau cei cărora li se dăduseră cuvintele legate de bătrânețe. În medie, le-a luat cu o secundă mai mult să acopere distanța (8,3 secunde) decât celor cărora nu li se activase în minte stereotipul (7,3 secunde). Ceea ce s-a întâmplat în mintea oamenilor a fost că li s-a sugerat ideea de bătrânețe. Deoarece fiecare dintre noi se gândește la oamenii în vârstă într-un anumit fel – ceea ce numim, de obicei, stereotipuri –, este ușor ca aceste idei să fie activate în mod inconștient. Ulterior, acționăm în acord cu aceste stereotipuri, fără ca măcar să ne dăm seama. Doar o persoană din acest studiu a observat că o mulțime de cuvinte erau legate de o perspectivă stereotipă asupra vârstei. Studiul demonstrează că un obicei de gândire activat în mod inconștient poate schimba semnificativ comportamentul oamenilor.

Dacă acest exemplu ți se pare puțin deprimant, atunci te vei bucura să auzi că oamenii pot fi influențați în bine exact prin aceeași metodă. În cadrul unei cercetări, participanții americani de origine asiatică trebuiau să rezolve niște probleme de matematică.² Înainte de test însă, unii dintre ei au fost stimulați cu ajutorul unor cuvinte menite să le activeze stereotipurile despre asiatici, și anume o așa-zisă superioritate la matematică. Acest lucru a fost realizat prin afișarea foarte rapidă a unor termeni pe un ecran, timp de mai puțin de o zecime de secundă: prea repede pentru a fi percepute în mod conștient, dar suficient ca să fie înregistrate de subconștient (este vechiul truc al publicității

subliminale, care inițial a pornit ca o farsă, dar care chiar funcționează). Cuvintele afișate rapid au fost „wok”, „Asia”, „cartierul chinezesc” și „Hong Kong”. Cealaltă jumătate a participanților au văzut cuvinte care nu aveau legătură cu stereotipuri etnice. Din nou, îmi cer scuze față de persoanele asiatice; subconștientul nu este atât de corect din punct de vedere politic pe cât ar trebui să fie.

Ceea ce au constatat cercetătorii a fost că stimularea prin intermediul cuvintelor chiar a avut un efect însemnat asupra rezultatelor participanților. Americanii de origine asiatică care fuseseră stimulați folosind acest stereotip au răspuns corect la aproape de două ori mai multe întrebări decât celălalt grup. Acesta este un câștig important în ceea ce privește performanța, la care s-a ajuns cu ajutorul subconștientului. Atunci când cercetătorii au privit îndeaproape rezultatele, au găsit și motivul creșterii performanței. După ce au fost stimulați subliminal prin intermediul unui stereotip asiatic, americanii de origine asiatică au încercat să răspundă la mai multe întrebări. Așadar, se pare că reamintirea stereotipului i-a făcut să se străduiască mai mult. Un obicei de gândire a dus la un obicei de perseverență.

Acum, o întrebare importantă: ce îți poate aduce această stimulare inconștientă a obiceiurilor bune de gândire? De exemplu, ar putea să te ajute să câștigi concursul „Vrei să fii milionar”? Poate că da. În cadrul unui studiu, participanții au fost stimulați prin intermediul a două concepte, cel de „inteligentă” și cel de „stupiditate”.³ După aceea, li s-au adresat câteva întrebări de cultură generală, cum ar fi: „Cine a pictat Guernica?” (a. Dalí, b. Miró, c. Picasso, d. Velázquez). Rezultatul a fost același ca în experimentul de mai sus. Stimularea subliminală prin intermediul conceptului de

inteligentă i-a făcut pe oameni să fie capabili într-o mai mare măsură să găsească în memorie răspunsul corect (era Picasso).

Aceste studii arată că obișnuințele care țin de gândire și de comportament pot fi activate automat de oamenii și lucrurile din jurul nostru. Suntem bombardați încontinuu de sugestii subtile – iar uneori nu atât de subtile – referitoare la modul în care să ne comportăm. Le procesăm în mod automat și inconștient, iar aceste impulsuri ies la suprafață ca obișnuințe ale noastre, pe care începem să le punem în practică fără să conștientizăm. Este o extindere a ceea ce am văzut în studiile timpurii ale lui Wendy Wood. Studenții care s-au transferat de la o universitate la alta au avut tendința să-și schimbe obișnuințele pentru că mediul lor se schimbase. Nu mai vedeau aceiași oameni sau nu mai intrau în contact cu aceleași sugestii, prin urmare li s-au schimbat obișnuințele legate de timpul petrecut în fața televizorului sau de exercițiile fizice și așa mai departe. Pentru că li se activaseră mai puține obișnuințe, au devenit mai receptivi la intențiile proprii.

Ceea ce ilustrează aceste exemple este „activarea directă”*, adică faptul că există o legătură directă între anumite aspecte ale mediului (în acest caz, să locuiască în altă parte) și comportamentul individual (să se uite mai puțin la televizor).⁴ Dar este, de asemenea, posibil ca obișnuințele să fie activate și în moduri indirecte. Aici intrăm pe tărâmul „activării pe baza stimulilor”**. Acesta este un efect ciudat, care constă în faptul că obișnuințele pot ajunge să fie complet separate de obiectivele pe care ar fi trebuit să

*În original, *direct cuing*. (n.red.)

**În original, *motivated cuing*. (n.red.)