Roy F. Baumeister e John Tierney

FORÇA DE VONTADE

A REDESCOBERTA DO PODER HUMANO



Lafonte



Roy F. Baumeister e John Tierney

FORÇA DE

A REDESCOBERTA DO PODER HUMANO

VONTADE

Tradução

Claudia Gerpe Duarte

Lafonte

Título original: *Willpower*
Copyright © Roy F. Baumeister e JohnTierney, 2011
Copyright © Editora Lafonte Ltda., 2012

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

Edição brasileira

Publisher *Janice Florido*
Editora *Elaine Barros*
Editora de arte *Ana Dobón*
Diagramação *Linea Editora Ltda.*

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
(Câmara Brasileira do Livro, SP, Brasil)

Baumeister, Roy F.
Força de vontade: a redescoberta do poder humano / Roy F. Baumeister e John Tierney; tradução Claudia Gerpe Duarte. — São Paulo: Lafonte, 2012.

Título original: Willpower.
ISBN 978-85-7635-936-4

1. Autocontrole 2. Força de vontade 3. Vontade I. Tierney, John. II. Título.
12-01218 CDD-153.8

índice para catálogo sistemático:

1. Força de vontade: Psicologia aplicada 153.8

1º edição brasileira: 2012
Direitos de edição em língua portuguesa, para o Brasil,
adquiridos por Editora Lafonte Ltda.

Av. Profa. Ida Kolb, 551 - 3º andar - São Paulo - SP - CEP 02518-000
Tel.:55 11 3855-2290 /Fax: 55 11 3855-2280
atendimento@editoralafonte.com.br • www.editoralafonte.com.br

A capacidade de controlar impulsos e desejos é essencial para atingir qualquer objetivo: perder peso, entrar na faculdade, concluir um trabalho, estabelecer um relacionamento maduro. Hoje, entretanto, é muito difícil manter o foco em um objetivo. A sociedade valoriza o prazer imediato e as tentações de todos os tipos estão ao alcance de qualquer um, a um clique de computador. A grande descoberta do renomado psicólogo da atualidade, Roy Baumeister, é que a vontade tem uma base física e se relaciona com os níveis de glicose na corrente sanguínea. Como ocorre com a força muscular, ela pode ser fortalecida pela prática ou exaurida pelo excesso de uso. À luz dessa constatação, os autores indicam como e por que falhamos nas nossas resoluções, por mais determinados que estejamos ao tomá-las. Indo além da teoria, eles fornecem exemplos de casos reais e orientações objetivas para que o leitor consiga fortalecer sua vontade, driblar os vários obstáculos que se colocam em seu caminho e assumir, de uma vez por todas, o controle de sua vida.

Diretor do programa de psicologia social da Universidade da Flórida, **Roy F. Baumeister** é autor ou coautor de mais de vinte livros e de centenas de trabalhos científicos e está entre os mais conceituados e citados psicólogos do mundo.

JOHN TIERNEY assina a coluna "Findings", sobre ciências, no *New York Times*. Este é o seu terceiro livro e um dos mais laureados pela comunidade científica

moderna. Recebeu prêmios da American Association for the Advancement of Science e do American Institute of Physics, entre outras homenagens.

Aos nossos filhos,

Athena e Luke

Sumário

INTRODUÇÃO

1. A FORÇA DE VONTADE É MAIS DO QUE UMA METÁFORA?

2. DE ONDE VEM A FORÇA DA FORÇA DE VONTADE?

3. UMA BREVE HISTÓRIA DA LISTA DE COISAS A FAZER, DE DEUS A DREW CAREY

4. A FADIGA DA DECISÃO

5. PARA ONDE FORAM TODOS OS DÓLARES? O EU QUANTIFICADO SABE

6. É POSSÍVEL FORTALECER A FORÇA DE VONTADE? (DE PREFERÊNCIA SEM SENTIR A DOR DE DAVID BLAINE)

7. SUPERE A SI MESMO NO CORAÇÃO DAS TREVAS

8. UM PODER SUPERIOR AJUDOU ERIC CLAPTON E MARY KARR A PARAR DE BEBER?

9. COMO CRIAR FILHOS FORTES: A AUTOESTIMA VERSUS O AUTOCONTROLE

10. A "TEMPESTADE PERFEITA" DA DIETA

CONCLUSÃO: O FUTURO DA FORÇA DE VONTADE — MAIS BÔNUS, MENOS ÔNUS (DESDE QUE VOCÊ NÃO PROCRASTINE)

AGRADECIMENTOS

REFERÊNCIAS

DADOS DE COPYRIGHT

Sobre a obra:

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 nós:

O ***Le Livros*** e seus parceiros disponibilizam conteúdo de dominio publico 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.site*** 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."

Introdução

Independentemente da maneira como você defina o sucesso — uma família feliz, bons amigos, uma carreira satisfatória, uma saúde vigorosa, segurança financeira, liberdade de perseguir as suas paixões —, ele tende a ser acompanhado por várias qualidades. Quando os psicólogos isolam as qualidades pessoais que predizem "resultados positivos" na vida, eles sempre encontram duas características: a inteligência e o autocontrole. Pelo que sabemos, os pesquisadores ainda não aprenderam a aumentar a inteligência de um modo permanente. No entanto, eles descobriram, ou pelo menos redescobriram, como melhorar o autocontrole.

Essa é a razão deste livro. Achamos que a pesquisa da força de vontade e do autocontrole é a maior esperança da psicologia para contribuir para o bem-estar humano. A força de vontade possibilita que modifiquemos a nós mesmos e a sociedade de pequenas e grandes maneiras. Charles Darwin escreveu em *A decência do homem*: "O estágio mais elevado possível na cultura moral é aquele em que reconhecemos que devemos controlar os nossos pensamentos". A noção vitoriana da força de vontade mais tarde cairia em desgraça, com alguns psicólogos e filósofos do século XX duvidando até mesmo de que ela tenha existido. O próprio Baumeister começou um tanto cético, mas depois observou a força de vontade no laboratório: como ela confere às pessoas a força para perseverar, como as pessoas perdem o autocontrole quando a sua força de vontade é exaurida, como essa energia mental é alimentada pela glicose na corrente sanguínea. Ele e os seus colaboradores descobriram que a força de vontade, assim como um músculo, fica fatigada com o excesso de utilização, mas também pode ser fortalecida a longo prazo por meio do exercício. Desde que as experiências de Baumeister demonstraram pela primeira vez a existência da força de vontade, ela se tornou um dos temas mais intensamente estudados na ciência social (e essas experiências hoje estão classificadas entre as pesquisas mais citadas em psicologia). Ele e colegas seus ao redor do mundo descobriram que aperfeiçoar a força de vontade é o caminho mais garantido para uma vida melhor.

Eles chegaram à conclusão de que quase todos os problemas

importantes, tanto pessoais quanto sociais, se concentram na falta de autocontrole: gastos e empréstimos compulsivos, a violência impulsiva, o mau desempenho na escola, a procrastinação no trabalho, o uso excessivo de álcool e drogas, a má alimentação, a falta de exercício, a ansiedade crônica, a raiva explosiva. A falta de autocontrole está associada praticamente a todos os tipos de trauma individual: a perda de amigos, a demissão do emprego, o divórcio, ir parar na cadeia. Pode lhe custar o Aberto dos Estados Unidos, como demonstrou o ataque de raiva de Serena Williams em 2009; pode destruir a sua carreira, como estão descobrindo os políticos adúlteros. Contribuiu para a epidemia de empréstimos e investimentos de risco que devastaram o sistema financeiro, e para a perspectiva incerta de tantas pessoas que deixaram (junto com os seus líderes políticos) de reservar dinheiro suficiente para a velhice.

Quando pedimos às pessoas que indiquem os seus maiores pontos fortes pessoais, elas frequentemente mencionam a honestidade, a bondade, o humor, a criatividade, a coragem e outras virtudes — até mesmo a modéstia. Mas não o autocontrole. Este chegou em último lugar entre as virtudes estudadas por pesquisadores que avaliaram mais de um milhão de pessoas em todo o mundo. Das duas dúzias de "virtudes de caráter" relacionadas no questionário dos pesquisadores, o autocontrole era a que as pessoas menos se inclinavam a reconhecer em si mesmas. Inversamente, quando questionadas a respeito das suas falhas, a falta de autocontrole situava-se no topo da lista.

As pessoas se sentem oprimidas porque as tentações estão cada vez mais numerosas. O seu corpo pode ter chegado diligentemente ao trabalho na hora certa, mas a sua mente pode escapar a qualquer momento por meio de um clique do mouse ou de um telefonema. Você pode adiar qualquer tarefa checando o seu e-mail ou o Facebook, navegando em sites de fofocas ou jogando um videogame. Um computador típico visita mais de trinta sites por dia. Em uma orgia de compras *online* de dez minutos você pode acabar com o seu orçamento para o resto do ano. As tentações são infinitas. Frequentemente pensamos na força de vontade como uma força extraordinária à qual podemos recorrer para lidar com emergências, mas não foi o que Baumeister e os seus colegas descobriram quando monitoraram recentemente um grupo de mais de duzentos homens e mulheres na região central da Alemanha. Esses alemães usaram bipes que disparavam aleatoriamente de tempos em tempos sete vezes por dia, solicitando que as pessoas informassem se estavam experimentando naquele momento algum tipo de desejo ou se tinham sentido recentemente esse desejo. A meticulosa

pesquisa, dirigida por Wilhelm Hofmann, coletou mais de 10 mil relatos momentâneos desde o início da manhã até a meia-noite.

Constatou-se que o desejo era a norma, não a exceção. Aproximadamente em 50% das vezes, as pessoas estavam sentindo algum desejo no momento em que os seus bipes disparavam, e em outros 25% elas disseram que tinham sentido um desejo poucos minutos antes de o bipe disparar. Muitos eram desejos aos quais elas estavam tentando resistir. Os pesquisadores chegaram à conclusão de que as pessoas passavam cerca de pelo menos um quinto das horas em que estavam despertas resistindo a desejos, o que significa de três a quatro horas por dia. Em outras palavras, se consultássemos cinco pessoas em qualquer momento aleatório do dia, uma delas estaria usando a força de vontade para resistir a um desejo. E isso nem mesmo inclui todos os casos nos quais a força de vontade é exercida, porque as pessoas também a utilizam para outras coisas, como para tomar decisões.

O desejo ao qual as pessoas resistiam com mais frequência no estudo do bipe era o anseio de comer, seguido pelo de dormir e depois pelo de se entregar ao lazer, como parar um pouco de trabalhar para resolver um quebra-cabeças ou jogar um jogo em vez de redigir um memorando. Os anseios sexuais vinham em seguida na lista dos desejos aos quais as pessoas mais resistiam, um pouco à frente de outros tipos de interações, como checar o e-mail e entrar nos sites das redes sociais, navegar na internet, ouvir música ou assistir à televisão. Para afastar a tentação, as pessoas informaram recorrer a várias estratégias. A mais popular era procurar uma distração ou se dedicar a uma nova atividade, embora às vezes tentassem reprimi-la de uma maneira direta ou simplesmente resistir e seguir em frente. No geral, elas sucumbiam a cerca de seis das tentações. Elas eram relativamente competentes em evitar os cochilos, o sexo e a ânsia de gastar dinheiro, mas apenas medíocres quando se tratava de recusar comida e refrigerantes. Quando tentavam resistir à atração da televisão, da internet e de outras seduções da mídia, elas fracassavam quase 50% das vezes.

O seu histórico soa desanimador, e o índice de insucesso pode muito bem ser bastante elevado de acordo com os padrões históricos. Não temos como saber muito a respeito de como os nossos antepassados exerciam o autocontrole nos dias antes dos bipes e dos psicólogos experimentais, mas parece provável que eles estivessem submetidos a menos tensão. Na Idade Média, quase todas as pessoas eram camponeses que trabalhavam dias longos e monótonos nos campos, frequentemente acompanhados por

prodigiosas quantidades de cerveja. Elas não aspiravam a promoções no trabalho e nem tentavam escalar os degraus sociais, de modo que não havia um prêmio para a diligência (ou uma grande necessidade de sobriedade). As suas aldeias não ofereciam muitas tentações óbvias além do álcool, do sexo ou da preguiça pura e simples. A virtude era geralmente reforçada pelo desejo de evitar a desgraça pública e não pelo empenho de alcançar a perfeição humana. Na Igreja Católica medieval, a salvação dependia mais de fazer parte do grupo e de cumprir os rituais convencionais do que de atos heroicos de força de vontade.

No entanto, quando os agricultores se mudaram para as cidades industriais no século XIX, eles deixaram de ser refreados pelas igrejas das aldeias, pressões sociais e crenças universais. A Reforma Protestante tornara a religião mais individualista, e o iluminismo enfraquecera a fé em qualquer tipo de dogma. Os vitorianos se viam vivendo em uma época de transição à medida que as certezas e as rígidas instituições da Europa medieval se extinguiam. Muitos vitorianos passaram a duvidar dos princípios religiosos por razões teóricas, mas continuaram a fingir que eram crentes fiéis por considerar que preservar a moralidade era o seu dever público. Hoje é fácil escarnecer da hipocrisia e puritanismo dos vitorianos, como as pequenas saias que eles colocavam nas pernas das mesas — os tornozelos não podiam ficar à mostra! Ninguém pode ficar excitado! Se você ler os severos sermões deles sobre Deus e o dever, ou as excêntricas teorias sobre o sexo, conseguirá entender com facilidade por que as pessoas daquela época buscavam alívio na filosofia de Oscar Wilde: "Consigo resistir a tudo exceto à tentação". No entanto, levando em conta a enorme quantidade de novas tentações disponíveis, dificilmente poderemos considerar neurótico procurar novas fontes de energia. Quando os vitorianos se atormentavam com a decadência moral e as patologias sociais concentradas nas cidades, eles procuravam algo mais tangível do que a graça divina, uma força interna que fosse capaz de proteger até mesmo um ateu.

Eles começaram a usar a expressão *força de vontade* por causa da noção popular de que algum tipo de força estava envolvida, um equivalente interno da energia do vapor da Revolução Industrial. As pessoas procuravam aumentar a quantidade que armazenavam dessa força seguindo as exortações do inglês Samuel Smiles em *Self Help*, um dos livros mais populares do século XIX em ambos os lados do Atlântico. "A paciência é força de espírito", lembrava ele aos leitores, explicando o sucesso de todos os grandes homens, de Isaac Newton a Stonewall Jackson, como o resultado do

"espírito de sacrifício" e da "perseverança incansável". Outro guru da era vitoriana, o ministro protestante americano Frank Channing Haddock, publicou um *best seller* internacional intitulado simplesmente *The Power of Will*[*] Ele tentou dar à obra um tom científico dizendo que a vontade "é uma energia cuja quantidade é suscetível de ser aumentada e cuja qualidade pode ser desenvolvida", mas ele não tinha a menor ideia, e muito menos nenhuma evidência, do que isso poderia ser. Uma noção semelhante ocorreu a alguém com credenciais melhores, Sigmund Freud, que teorizou que o eu dependia de atividades mentais que envolviam a transferência de energia.

———

* Tradução literal: *O Poder da Vontade*. (N,T.)

No entanto, o modelo de energia do eu de Freud foi de um modo geral desconsiderado por pesquisadores posteriores. Foi apenas recentemente, no laboratório de Baumeister, que os cientistas começaram a procurar sistematicamente essa fonte de energia. Até então, durante a maior parte do último século, psicólogos, educadores e o restante das classes tagarelas continuaram a encontrar uma razão ou outra para acreditar que ela não existia.

O Declínio da Vontade

Quer você examine os anais da comunidade acadêmica, quer os livros de autoajuda no aeroporto, está claro que o conceito de "formação de caráter" do século XIX está fora de moda há bastante tempo. O fascínio pela força de vontade diminuiu no século XX em parte como reação aos excessos vitorianos, e em parte devido às mudanças econômicas e às guerras mundiais. O prolongado derramamento de sangue da Primeira Guerra Mundial pareceu uma consequência de um grande número de cavalheiros obstinados cumprindo o seu "dever" e seguindo em direção a uma morte absurda. Os intelectuais pregaram uma perspectiva de vida mais relaxada nos Estados Unidos e em grande parte da Europa Ocidental — porém não, infelizmente, na Alemanha, onde desenvolveram uma "psicologia da vontade" para orientar o país durante o sombrio período de recuperação da guerra. Esse tema seria abraçado pelos nazistas, cuja realidade em 1934 foi retratada no abominável filme de propaganda de Leni Riefenstahl, *O Triunfo da Vontade*.[*] O conceito nazista da obediência das massas a um sociopata

dificilmente equivalia ao conceito vitoriano da força moral pessoal, mas a distinção foi perdida. Se os nazistas representavam o triunfo da vontade... bem, quando se trata de relações públicas de má qualidade, não há como um endosso pessoal de Adolf Hitler.

___

* Em alemão, *Triumph des Willens.* (N.T.)

O declínio da vontade não parecia ser uma coisa tão ruim, e depois da guerra outras forças começaram a enfraquecê-la. À medida que a tecnologia tornava os produtos mais baratos e os moradores dos bairros residenciais mais ricos, estimular a demanda do consumidor tornou-se vital para a economia, e surgiu uma nova e sofisticada indústria da publicidade que recomendava com insistência que todo mundo comprasse de imediato. Os sociólogos identificaram uma nova geração de pessoas "voltadas para os outros" que eram guiadas pelas opiniões dos vizinhos e não por fortes convicções morais internas. Os duros e severos livros de autoajuda da era vitoriana passaram a ser vistos como ingenuamente egocêntricos. Os novos *best sellers* eram obras animadas, como *Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas,* de Dale Carnegie, e *O Poder do Pensamento Positivo,* de Norman Vincent Peale. Carnegie passou oito páginas dando instruções aos leitores sobre como sorrir. O sorriso certo faria com que as pessoas se sentissem bem com relação a você, explicou ele, e, se elas acreditassem em você, o sucesso estaria garantido. Peale e outros autores criaram um método ainda mais fácil.

"O fator básico em psicologia é o desejo realizável", escreveu Peale. "O homem que pressupõe o sucesso tende a já ser bem-sucedido." Napoleon Hill vendeu milhares de exemplares de *Pense e Enriqueça* ao dizer aos leitores que resolvessem quanto dinheiro queriam, escrevessem o valor em um pedaço de papel e depois "acreditassem que já possuíam o dinheiro". Os livros desses gurus continuaram a vender ao longo do restante do século, e a filosofia de se sentir bem seria sintetizada em um slogan: "Acredite e o seu desejo se tornará realidade".

A mudança no caráter das pessoas foi notada por um psicanalista chamado Allen Wheelis, que no final da década de 1950 revelou o que considerava um pequeno segredo sórdido da sua profissão: as terapias freudianas não funcionavam mais como deveriam. No seu livro memorável,

The Quest for Identity, Wheelis descreveu uma mudança na estrutura do caráter ocorrida depois da época de Freud. Os cidadãos vitorianos de classe média que formavam o grosso dos pacientes de Freud tinham uma vontade extremamente forte, o que tornava difícil para os terapeutas abrir caminho por meio das rígidas defesas e da noção do certo e errado dessas pessoas. As terapias de Freud tinham se concentrado em maneiras de atravessar essas barreiras e mostrar aos pacientes por que eles eram neuróticos e infelizes, já que uma vez que compreendessem o que estava acontecendo poderiam mudar com facilidade. No entanto, por volta de meados do século, a blindagem do caráter das pessoas estava diferente. Wheelis e os seus colegas descobriram que as pessoas conseguiam compreender as coisas muito mais rápido do que nos dias de Freud, mas nesse ponto a terapia frequentemente emperrava e fracassava. Por carecer do caráter firme dos vitorianos, as pessoas não tinham força para acompanhar o discernimento que tinham alcançado e mudar a sua vida. Wheelis utilizou termos freudianos ao discutir o declínio do superego na sociedade ocidental, mas estava basicamente se referindo a um enfraquecimento da força de vontade — e tudo isso aconteceu *antes* que a geração do pós-guerra atingisse a maioridade na década de 1960 com o mantra contracultural de "Se a sensação for boa, vá em frente".

A cultura popular continuou a celebrar a gratificação dos desejos para a geração narcisista dos anos setenta, e os sociólogos, cuja quantidade e influência aumentaram vertiginosamente, apresentaram novos argumentos contra a força de vontade no final do século XX. A maioria dos sociólogos procura as coisas da má conduta fora do indivíduo: a pobreza, a privação relativa, a opressão, outros insucessos do ambiente ou os sistemas econômicos e políticos. Buscar fatores externos frequentemente é mais cômodo para todo mundo, particularmente para os inúmeros acadêmicos que se preocupam com a possibilidade de correr o risco de cometer o pecado politicamente incorreto de "culpar a vítima" ao sugerir que os problemas das pessoas talvez possam ter origem em causas que estão dentro delas mesmas. Os problemas sociais também podem parecer mais fáceis de ser corrigidos do que os defeitos de caráter, pelo menos para os sociólogos que apresentam novas políticas e programas para lidar com eles.

A própria ideia de que as pessoas podem controlar conscientemente a si mesmas tem sido encarada tradicionalmente com suspeita pelos psicólogos. Os freudianos afirmavam que grande parte do comportamento humano adulto resultava de forças e processos inconscientes. B. F. Skinner tinha

pouco respeito pelo valor da consciência e outros processos mentais, exceto quando necessários para processar eventualidades de reforço. Em *Beyond Freedom and Dignity*,* ele argumentou que para entender a natureza humana precisamos ir além dos valores obsoletos constantes no título do livro. Embora muitas das teorias específicas de Skinner tenham sido descartadas, aspectos da sua abordagem encontraram nova vida entre psicólogos convencidos de que a mente consciente é subserviente ao inconsciente. A vontade passou a ser vista como tão pouco importante que parou até mesmo de ser avaliada ou mencionada nas teorias modernas da personalidade. Muitos filósofos se recusam a empregar o termo. Quando desejam debater a questão filosófica clássica da liberdade da vontade, eles preferem mencionar a liberdade de ação, não da vontade, porque duvidam da existência de algo como a vontade. Alguns se referem desdenhosamente à "suposta vontade". Recentemente, alguns acadêmicos começaram até mesmo a argumentar que o sistema judiciário precisa ser remodelado para eliminar noções ultrapassadas como o livre-arbítrio e a responsabilidade.

---

* Publicado em português pela editora Edições 70 com o título *Para Além da Liberdade e da Dignidade*. (N.T.)

Baumeister compartilhava o ceticismo generalizado com relação à força de vontade quando iniciou a sua carreira como psicólogo social no final da década de 1970 em Princeton. Na época, os seus colegas estavam se concentrando não no autocontrole, e sim na autoestima, e Baumeister tornou-se um dos primeiros líderes dessa pesquisa, que mostrou que as pessoas mais confiantes na sua capacidade e no seu valor pessoal tinham a tendência de ser mais felizes e mais bem-sucedidas. Por que então não ajudar todas as outras pessoas a descobrir maneiras de ser mais confiantes? Parecia uma meta bastante razoável tanto para os psicólogos quanto para as massas, que compravam versões populares de autoestima e "capacitação" em *best sellers* como *Eu Estou Ok, Você Está Ok!* e *Desperte o Gigante Interior.* Mas os resultados finais foram desapontadores, tanto dentro quanto fora do laboratório. Embora os levantamentos internacionais demonstrassem que os alunos de matemática americanos da oitava série tinham uma confiança excepcionalmente elevada na sua capacidade pessoal, eles obtiveram uma pontuação bem inferior nos testes à dos alunos coreanos, japoneses e de

outras nacionalidades que tinha bem menos autoestima.

Nesse ínterim, na década de 1980, alguns pesquisadores começaram a se interessar pela autorregulação, o termo usado pelos psicólogos para autocontrole. A ressurreição do autocontrole não foi liderada pelos teóricos, que ainda estavam convencidos de que a força de vontade era um estranho mito vitoriano. Entretanto, quando outros psicólogos iam para o laboratório ou para o campo, eles constantemente se deparavam com uma coisa que se parecia muito com ela.

O Regresso da Vontade

Em psicologia, as teorias brilhantes são baratas. As pessoas gostam de pensar que a área avança graças a uma ideia nova e surpreendente de algum pensador, mas não é assim que as coisas geralmente funcionam. Ter ideias não é a parte difícil. Todo mundo tem uma teoria predileta a respeito de por que nós fazemos o que fazemos, motivo pelo qual os psicólogos estão cansados de ouvir as suas descobertas serem descartadas com "Oh, a minha avó sabia *disso"*. O progresso geralmente não provém de teorias e sim de alguém que descobre uma maneira inteligente de *testar* uma teoria, como fez Walter Mischel. Ele e seus colegas não estavam teorizando a respeito da autorregulação; na realidade eles só vieram a discutir os seus resultados do ponto de vista do autocontrole ou da força de vontade muitos anos depois.

Eles estavam estudando como uma criança aprende a resistir à gratificação imediata, e descobriram uma maneira criativa de observar o processo em crianças de quatro anos. Eles conduziam uma criança de cada vez para uma sala, mostravam a ela um marshmallow e propunham um acordo antes de deixá-la sozinha na sala. As crianças podiam comer o marshmallow quando bem entendessem, mas se não o fizessem até o pesquisador voltar, receberiam um segundo marshmallow para comer junto com o primeiro. Algumas crianças engoliram o marshmallow imediatamente, outras tentaram resistir mas não conseguiram e outras conseguiram esperar os quinze minutos para obter a grande recompensa. As que conseguiram se conter o fizeram por meio de alguma distração, o que pareceu uma descoberta bastante interessante na época que as experiências tiveram lugar, na década de 1960.

No entanto, muito tempo depois, Mischel descobriu outra coisa graças a um golpe de sorte. As suas filhas frequentavam a mesma escola, nas

dependências da Stanford University, onde tiveram lugar as experiências com os marshmallows. Muito depois de encerrar as experiências e seguir adiante para outros temas, Mischel continuou a ouvir comentários das filhas sobre os colegas. Ele observou que as crianças que não tinham conseguido esperar pelo segundo marshmallow pareciam se meter em mais confusões do que as outras, tanto na escola quanto fora dela. Para verificar se existia um padrão, Mischel e os seus colegas localizaram centenas de veteranos das experiências, descobrindo que aqueles que haviam demonstrado mais força de vontade aos quatro anos de idade tinham posteriormente obtido notas melhores na escola e uma pontuação melhor nos testes. As crianças que haviam conseguido se conter durante os quinze minutos da experiência tinham mais tarde conseguido obter uma pontuação 210 pontos mais elevada no SAT* do que aqueles que tinham cedido à tentação meio minuto depois. As crianças que tinham força de vontade se tornaram posteriormente mais populares com os colegas e professores. Conseguiram salários mais elevados; tinham um índice de massa corporal mais baixo, o que indicava que tinham uma tendência menor para engordar com a aproximação da meia-idade. Eram menos propensas a relatar que tinham tido problemas com o uso excessivo de drogas.

---

* Sigla de Scholastic Aptitude Test. Prova padronizada exigida para que o estudante seja aceito em muitas universidades americanas. (N.T.)

Esses resultados foram impressionantes, porque é muito raro que qualquer coisa avaliada no início da infância consiga prever alguma coisa na idade adulta em um nível estatisticamente significativo. Na realidade, essa falta de associação foi um dos golpes mortais contra a abordagem psicanalítica freudiana da psicologia, que enfatizava as experiências do início da infância como a base da personalidade adulta. Ao examinar essa literatura na década de 1990, Martin Seligman chegou à conclusão de que praticamente não havia nenhuma prova convincente de que episódios ocorridos ao início da infância tenham um impacto causal na personalidade adulta, com a possível exceção dos traumas graves ou da subnutrição. As extremamente raras correlações significativas que ele observou entre as avaliações da infância e da idade adulta puderam ser explicadas como refletindo predominantemente tendências genéticas (congênitas), como ter

um temperamento de um modo geral alegre ou irritadiço. A força de vontade de resistir a um marshmallow pode muito bem também ter tido um componente genético, mas parecia igualmente receptiva a ser cultivada, produzindo aquela rara vantagem na infância que poderia pagar dividendos ao longo da vida. Esses dividendos pareceram ainda mais extraordinários quando os benefícios globais do autocontrole foram avaliados, o que Baumeister fez em *Losing Control*, um livro acadêmico que ele escreveu em 1994 com a sua mulher, Dianne Tice, professora e pesquisadora da Case Western Reserve University, e Todd Heatherton, professor de Harvard.

"O insucesso da autorregulação é a principal patologia social da nossa época", concluíram eles, apontando para as evidências acumuladas da sua contribuição para as elevadas taxas de divórcio, violência doméstica, crime e uma série de outros problemas. O livro estimulou mais experiências e pesquisas, entre elas o desenvolvimento de uma escala para medir o autocontrole em testes de personalidade. Quando os pesquisadores compararam as notas de alunos com quase quarenta características de personalidade, o autocontrole se revelou a *única* característica que prognosticava melhor do que o acaso a média de rendimento acadêmico de um estudante universitário. O autocontrole também se revelou um melhor instrumento de previsão das notas na universidade do que o QI ou a pontuação no SAT do aluno. Embora a inteligência pura fosse obviamente uma vantagem, a pesquisa demonstrou que o autocontrole era mais importante porque ajudava os alunos a comparecer mais sistematicamente às aulas, a começar a fazer os trabalhos de casa mais cedo e a passar mais tempo dedicando-se às suas tarefas do que assistindo à televisão.

Nos locais de trabalho, os gerentes com uma pontuação elevada em autocontrole eram avaliados de uma maneira mais favorável tanto pelos seus subordinados quanto pelos colegas. As pessoas com um autocontrole adequado pareciam excepcionalmente competentes em formar e manter ligações seguras e satisfatórias com outras pessoas. Elas se revelaram mais capazes de sentir empatia pelos outros e avaliar as coisas com base na perspectiva do outro. Elas eram emocionalmente mais estáveis e menos propensas a sofrer de ansiedade, depressão, paranoia, psicoticismo, distúrbios alimentares, problemas com a bebida e outros problemas de saúde, bem como a apresentar o comportamento obsessivo-compulsivo. Elas ficavam zangadas com menos frequência, e, quando isso acontecia, tinham uma tendência menor de ser agressivas, quer verbal, quer fisicamente. Já as pessoas com pouco autocontrole apresentavam uma propensão maior a

agredir os parceiros e praticar uma série de outros crimes — repetidamente, como foi demonstrado por June Tangney, que trabalhou com Baumeister para desenvolver a escala de autocontrole nos testes de personalidade. Quando ela testou prisioneiros e os acompanhou durante vários anos depois de eles serem soltos, ela constatou que os que tinham pouco autocontrole se mostravam mais propensos a cometer mais crimes e voltar para a prisão.

A evidência mais forte até hoje foi publicada em 2010. Em uma meticulosa pesquisa a longo prazo, muito maior e mais completa do que qualquer coisa feita anteriormente, uma equipe internacional de pesquisadores acompanhou mil crianças na Nova Zelândia desde o nascimento até a idade de trinta e dois anos. O autocontrole de cada criança foi avaliado de uma série de maneiras (por meio da observação de pesquisadores bem como em relatos de problemas feitos pelos pais, professores e pelas próprias crianças). Isso produziu uma avaliação especialmente confiável do autocontrole das crianças, e os pesquisadores puderam compará-la com um conjunto extraordinariamente amplo de resultados ao longo da adolescência e na idade adulta. As crianças com um autocontrole elevado se tornaram adultos mais saudáveis, apresentando taxas de obesidade menores, um menor número de doenças sexualmente transmissíveis e até mesmo dentes mais saudáveis. (Aparentemente, o autocontrole desejável inclui escovar os dentes e usar o fio dental.) O autocontrole se revelou irrelevante para a depressão nos adultos, mas a sua ausência tornou as pessoas mais propensas a ter problemas com o álcool e as drogas. As crianças com pouco autocontrole tinham a tendência de ficar financeiramente mais pobres. Elas trabalhavam em empregos relativamente mal remunerados, tinham pouco dinheiro no banco e apresentavam uma probabilidade menor de ter uma casa própria ou reservar dinheiro para a aposentadoria. Essas pessoas, quando adultas, também tinham uma tendência maior de se separar dos cônjuges, o que fez com que mais crianças fossem criadas em lares nos quais apenas um dos pais estava presente. As crianças com um autocontrole adequado se mostraram muito mais propensas a se envolver em um casamento estável e criar os filhos em lares habitados por ambos os pais. Finalmente e igualmente importante, as crianças com pouco autocontrole se inclinavam mais a ir parar na prisão. Entre aquelas que apresentaram os níveis mais baixos de autocontrole, mais de 40% tiveram uma condenação por ato criminoso antes dos 32 anos, em comparação com apenas 12% das pessoas que tinham se classificado quando crianças na parte superior da distribuição de autocontrole.

Não é de causar surpresa que algumas dessas diferenças estivessem correlacionadas com a inteligência, a classe social e a raça, mas todos os resultados permaneceram significativos mesmo quando esses fatores foram levados em conta. Em uma pesquisa de acompanhamento, os mesmos pesquisadores examinaram irmãos dessas mesmas famílias para poder comparar crianças que foram criadas em lares semelhantes. Uma vez mais, repetidamente, o irmão com o menor autocontrole durante a infância se saiu pior na idade adulta. Acabaram mais doentes, mais pobres e com uma tendência maior de cumprir pena na prisão. Os resultados não poderiam ser mais claros. O autocontrole é uma força vital e fundamental para o sucesso na vida.

A evolução e as regras do comportamento social

Enquanto os psicólogos estavam identificando os benefícios do autocontrole, os antropólogos e os neurocientistas estavam tentando entender como ele evoluíra. O cérebro humano se distingue por grandes e elaborados lobos frontais, conferindo-nos o que há muito tempo é considerado a vantagem evolucionária crucial: a inteligência para resolver problemas no ambiente. Afinal de contas, um animal mais inteligente poderia presumivelmente sobreviver e se reproduzir melhor do que um estúpido. No entanto, o cérebro avantajado também requer muita energia. O cérebro humano adulto constitui 2% do corpo, mas consome mais de 20% da energia deste último. A massa cinzenta adicional só é proveitosa se ela possibilitar que o animal obtenha uma quantidade suficiente de calorias suplementares para alimentá-la, e os cientistas não entendiam como o cérebro estava pagando por si mesmo. O que, exatamente, fazia com que cérebros cada vez maiores, com vigorosos lobos frontais, se espalhassem por meio do *pool* genético?

Uma das primeiras explicações para o cérebro avantajado envolvia as bananas e outras frutas ricas em calorias. Animais que pastam na relva não precisam pensar muito a respeito de onde encontrar a refeição seguinte. No entanto, uma árvore com bananas perfeitamente maduras há uma semana pode estar hoje sem bananas ou ter apenas frutas marrons esponjosas, não apetitosas. O comedor de bananas precisa de um cérebro maior para se lembrar de onde estão as frutas maduras, e o cérebro poderia ser energizado por todas as calorias das bananas, de modo que a "teoria do cérebro buscador de frutas" fazia bastante sentido — mas somente na teoria. O antropólogo Robin Dunbar não encontrou nada que a respaldasse quando estudou o

cérebro e a alimentação de diferentes animais. O tamanho do cérebro não estava relacionado com o tipo de alimentação. Com o tempo, Dunbar chegou à conclusão de que o cérebro avantajado não evoluiu para lidar com o ambiente físico, e sim para interagir com algo ainda mais crucial para a sobrevivência: a vida social. Os animais com cérebros maiores tinham redes sociais mais amplas e complexas. Essa constatação sugeriu uma nova maneira de entender o *Homo sapiens.* Os seres humanos são os primatas com os maiores lobos frontais porque temos os maiores grupos sociais, sendo esse aparentemente o motivo pelo qual necessitamos mais de autocontrole. Temos a tendência de pensar na força de vontade como uma força que favorece o aperfeiçoamento pessoal — respeitar uma dieta, terminar um trabalho no prazo, sair para correr, parar de fumar — mas essa provavelmente não é a principal razão pela qual a força de vontade evoluiu tão plenamente nos nossos antepassados. Os primatas são seres sociais que precisam se controlar a fim de interagir com o resto do grupo. Eles dependem uns dos outros para a obtenção do alimento de que necessitam para sobreviver. Quando a comida é dividida, com frequência é o macho maior e mais forte que pode escolher primeiro o que comer, enquanto os outros esperam a sua vez de acordo com o status. Para que os animais sobrevivam em um grupo desse tipo sem ser espancados, eles precisam coibir o anseio de comer imediatamente. Os chimpanzés e os outros macacos não poderiam se alimentar com tranquilidade se o seu cérebro fosse do tamanho dos esquilos. Eles talvez tivessem de gastar mais calorias lutando do que consumiriam na refeição.

Embora outros primatas tenham o poder mental de exibir uma certa etiqueta rudimentar às refeições, o autocontrole deles é ainda muito pequeno de acordo com os padrões humanos. Os especialistas supõem que os primatas não humanos mais inteligentes consigam se projetar mentalmente talvez vinte minutos no futuro, o que é um tempo suficiente para deixar que o macho alfa coma, mas eles não são capazes de fazer isso por um período mais longo, que possibilite que eles façam planos para depois da refeição. (Alguns animais, como os esquilos, enterram instintivamente a comida e a recuperam posteriormente, mas esse é um comportamento programado e não um plano de poupança consciente.) Em uma experiência, quando macacos eram alimentados uma vez por dia, ao meio-dia, eles não aprenderam a economizar comida para o futuro. Embora pudessem pegar quanta comida quisessem na hora em que eram alimentados, eles simplesmente comiam até ficar satisfeitos e depois desprezavam o que sobrava ou desperdiçavam o

alimento travando batalhas de comida uns com os outros. Eles acordavam famintos pela manhã porque nunca lhes ocorreu guardar parte do almoço para comer à noite ou no café da manhã do dia seguinte.

Os humanos sabem o que fazer graças ao grande cérebro que se desenvolveu nos nossos ancestrais *Homo* há dois milhões de anos. Grande parte do autocontrole funciona inconscientemente. Em um almoço de negócios, você não precisa conscientemente se conter para não comer a comida do prato do seu chefe. O seu cérebro inconsciente o ajuda o tempo todo a evitar o desastre social, e ele atua de tantas maneiras sutis e poderosas que alguns psicólogos passaram a encará-lo como o verdadeiro chefe. Esse fascínio pelos processos inconscientes procede de um erro fundamental cometido por pesquisadores que continuam a decompor o comportamento em unidades cada vez mais delgadas e breves, identificando reações que ocorrem rápido demais para que a mente consciente esteja no controle. Se você examinar a causa de qualquer movimento em um intervalo de tempo medido em milissegundos, a causa imediata será o disparo de algumas células nervosas que ligam o cérebro aos músculos. Não existe consciência nesse processo. Ninguém está consciente do disparo das células nervosas. No entanto, a vontade é encontrada na conexão de unidades através do tempo. A vontade envolve tratar a situação atual como parte de um padrão genérico. Fumar um cigarro não comprometerá a sua saúde. Usar heroína uma única vez não o tornará um viciado. Um pedaço de bolo não fará de você uma pessoa gorda, e deixar de cumprir uma tarefa não destruirá a sua carreira. Entretanto, a fim de permanecer saudável e empregado, você precisa tratar (quase) todos os episódios como um reflexo da necessidade genérica de resistir a essas tentações. É aí que entra o autocontrole consciente, e é por esse motivo que ele define a diferença entre o sucesso e o fracasso praticamente a respeito de todos os aspectos da vida.

Por Que Se Obrigar a Ler Isto?

O primeiro passo no autocontrole é definir uma meta, de modo que devemos lhe dizer qual é a nossa neste livro. Esperamos combinar o melhor da ciência social moderna com parte da sabedoria prática dos vitorianos. Queremos informar como a força de vontade — ou a ausência dela — afetou a vida das pessoas notáveis e das não tão notáveis. Vamos explicar por que os líderes corporativos pagam 20.000 dólares por dia para aprender os segredos da lista de coisas a fazer com um ex-instrutor de caratê, e por que os empresários do

Vale do Silício estão criando ferramentas digitais para promover valores do século XIX. Vamos mostrar como uma babá inglesa domou trigêmeos em Missouri, e como artistas e apresentadores como Amanda Palmer, Drew Carey, Eric Clapton e Oprah Winfrey aplicaram a força de vontade às suas vidas. Vamos examinar como David Blaine jejuou durante quarenta e quatro dias e como o explorador Henry Morton Stanley sobreviveu durante anos nas regiões inóspitas da África. Queremos contar a história da redescoberta do autocontrole pelos cientistas e as suas implicações fora do laboratório.

Assim que os psicólogos começaram a observar os benefícios do autocontrole, eles se viram diante de um novo mistério: o que, exatamente, é a força de vontade? O que foi necessário para que o eu resistisse ao marshmallow? Quando Baumeister se envolveu com essas perguntas, a sua interpretação do eu ainda estava bastante em sincronia com a concepção convencional na época, chamada modelo de processamento de informações. Ele e os seus colegas falavam a respeito da mente como se ela fosse um pequeno computador. Esses modelos de informações da mente humana geralmente deixavam de considerar conceitos como a força ou a energia, os quais estavam tão fora de moda que os pesquisadores nem mesmo se opunham mais a eles. Baumeister não esperava modificar de repente o seu ponto de vista com relação ao eu, e muito menos o de qualquer outra pessoa. No entanto, quando ele e os seus colegas começaram a fazer experiências, as antigas ideias não pareceram tão obsoletas.

O resultado, depois de dezenas de experiências no laboratório de Baumeister e centenas em outros lugares, é uma nova interpretação da força de vontade e do eu. Queremos lhe informar o que eles aprenderam sobre o comportamento humano, e como você pode usar essas informações para mudar a si mesmo para melhor. Adquirir autocontrole não é magicamente simples como indicam as técnicas dos livros modernos de autoajuda, mas tampouco precisa ser tão rigoroso quanto os vitorianos deram a entender que era. Em última análise, o autocontrole permite que você relaxe porque remove o estresse e possibilita que você preserve a força de vontade para os desafios importantes. Estamos seguros de que as lições deste livro poderão tornar a sua vida não apenas mais produtiva e gratificante, como também mais fácil e feliz. Além disso, podemos garantir que você não terá de suportar sermões a respeito de tornozelos à mostra.

1. A força de vontade é mais do que uma metáfora?

Às vezes somos demônios para nós mesmos
Quando desafiamos a fragilidade das nossas forças,
Confiando demais no poder inconstante delas.

— Troilo, em Troilus and Cressida, de Shakespeare

Se você tem um conhecimento superficial da música de Amanda Palmer, se você está ciente da música dela sobre o aborto, que foi proibida na Grã-Bretanha, ou do vídeo *Backstabber,* no qual ela corre nua por um corredor segurando uma faca na posição vertical, enquanto persegue o homem igualmente nu de batom que acabara de estar na cama com ela, você provavelmente não a considera um modelo de autocontrole.

Ela foi descrita de várias maneiras — uma Lady Gaga mais nervosa, uma Madonna mais engraçada, travesti provocadora, suma sacerdotisa do "cabaré punk brechtiano"—, mas as palavras *vitoriana* e *reprimida* geralmente não aparecem nas descrições. A sua *persona* é dionisíaca. Quando ela aceitou o pedido de casamento de Neil Gaiman, o autor de romances de fantasia inglês, a ideia de Palmer a respeito de uma declaração formal foi uma confissão na manhã seguinte no Twitter de que ela talvez tivesse ficado noiva, "mas também poderia ter estado bêbada".

No entanto uma artista indisciplinada jamais poderia ter composto tantas músicas ou tido ingressos esgotados para inúmeros concertos ao redor do mundo. Palmer não teria conseguido se apresentar no Radio City Music Hall sem ter praticado. Ela precisou de autocontrole para criar a sua *persona* descontrolada, e ela atribui parcialmente o seu sucesso ao que chama "supremo campo de treinamento zen": posar como estátua viva. Ela se apresentou na rua durante seis anos e criou uma empresa que alugava estátuas vivas para gigantes corporativos, para segurar bandejas com produtos agrícolas orgânicos, por exemplo, na inauguração de um supermercado Whole Foods.

Palmer dedicou-se a essa atividade em 1998, quando tinha vinte e dois anos e morava em Boston, a sua cidade natal. Ela gravou vídeos nos quais se descrevia como uma "ambiciosa estrela do rock", mas essa ocupação não pagava o seu aluguel, de modo que foi para Harvard Square e introduziu uma forma de teatro ao ar livre que vira na Alemanha. Ela se intitulava Eight Foot Bride.* Com o rosto pintado de branco, trajando um vestido de noiva formal e um véu, segurando um buquê nas mãos cobertas por luvas brancas, ela se postava em cima de uma caixa. Se alguém depositava dinheiro na sua cesta de gorjetas, ela oferecia uma flor à pessoa; caso contrário, permanecia completamente imóvel.

———

* Noiva de Dois Metros e Meio. (N.T.)

Algumas pessoas a insultavam ou atiravam coisas nela. Tentavam fazer com que ela risse. Agarravam-na. Algumas gritavam para ela dizendo que arranjasse um emprego de verdade e ameaçavam roubar o dinheiro das gorjetas. Bêbados tentavam arrancá-la do pedestal ou derrubá-la.

"Não era nada agradável", relembra Palmer. "Certa vez um rapaz embriagado, membro de uma fraternidade universitária, esfregou a cabeça entre as minhas pernas enquanto eu permanecia olhando para cima pensando: *Meu Deus, o que fiz para merecer isto?* No entanto, em seis anos, acho que só saí da postura duas vezes. Você literalmente não reage. Nem mesmo se retrai. Simplesmente deixa tudo passar por você."

A multidão ficava maravilhada com a perseverança dela, e as pessoas normalmente pressupunham que deveria ser exaustivo manter o corpo em uma posição rígida durante tanto tempo. Palmer, no entanto, não sentia tensão nos músculos. Ela compreendia que a tarefa encerrava um aspecto físico; ela descobriu, por exemplo, que não devia tomar café porque ele produzia um leve, porém incontrolável, tremor no seu corpo. No entanto, o desafio parecia ser principalmente na sua mente.

"Permanecer imóvel não é realmente tão difícil", diz ela. "A disciplina envolvida em ser uma estátua viva reside muito mais na área da não reatividade. Eu não podia mexer os olhos, de modo que não podia olhar para as coisas interessantes ou intrigantes que passavam por mim. Não podia

interagir com as pessoas que tentavam interagir comigo. Não podia rir. Não podia limpar o nariz se um pouco de muco começasse a escorrer para o meu lábio superior. Não podia coçar a orelha se tivesse vontade. Se um mosquito pousasse no meu rosto, eu não podia dar um tapa nele. Esses eram os verdadeiros desafios."

Mas embora o desafio fosse mental, ela também notou que, com o tempo, ele afetava a parte física. Por mais que gostasse do dinheiro, geralmente 50 dólares por hora, descobriu que não era capaz de ficar na mesma posição por um período longo demais. Ela trabalhava tipicamente durante noventa minutos, parava durante uma hora, voltava para a caixa por mais noventa minutos e depois encerrava as atividades do dia. Às vezes, aos sábados, no auge da temporada turística, ela complementava o seu trabalho na rua indo para uma feira da Renascença e posando como ninfa da floresta durante algumas horas, mas isso a deixava exausta.

"Eu chegava em casa quase morta, mal conseguindo sentir o meu corpo", diz ela. "Eu entrava na banheira com o cérebro completamente vazio."

Por quê? Ela não estivera despendendo energia para mover os músculos. Não respirara com mais intensidade. O seu coração não batera mais depressa. O que havia de tão difícil em não fazer nada? Ela teria dito que estivera exercitando a força de vontade para resistir à tentação, mas esse conceito popular do século XIX fora praticamente abandonado pelos especialistas modernos. O que ao menos significaria dizer que uma pessoa estava exercitando a força de vontade? Como seria possível demonstrar que isso era mais do que uma metáfora?

A resposta, ao que se revelou, era começar com *cookies* quentes.

A Experiência do Rabanete

Às vezes, os sociólogos precisam ser um pouco cruéis nas suas experiências. Quando os estudantes universitários entraram no laboratório de Baumeister, eles já estavam com fome porque tinham estado jejuando, e agora se encontravam em uma sala impregnada com o cheiro de *cookies* de chocolate que tinham acabado de ser assados no laboratório. Os voluntários se sentaram em uma mesa com várias opções culinárias: os *cookies* quentes,

alguns pedaços de chocolate e uma tigela com rabanetes. Alguns estudantes foram convidados a comer os *cookies* e o chocolate. Os azarados foram escalados para "a condição do rabanete": nada de guloseimas, apenas rabanetes crus.

Para maximizar a tentação, os pesquisadores deixaram os alunos sozinhos com os rabanetes e os *cookies*, e os observaram através de uma pequena janela oculta. Os que estavam na condição do rabanete claramente lutaram com a tentação. Muitos contemplaram com olho comprido os *cookies* antes de se acomodar e morder relutantemente um rabanete. Alguns deles pegaram um *cookie* e o cheiraram, saboreando o prazer de sentir o aroma do chocolate recém-assado. Um casal deixou cair, sem querer, um *cookie* no chão e depois apressou-se a colocá-lo de volta na tigela para que ninguém descobrisse que tinham flertado com o pecado. Mas ninguém efetivamente mordeu a comida proibida. Todos resistiram à tentação, mesmo que, em alguns casos, por uma margem muito pequena. Tudo isso foi positivo, do ponto de vista da experiência. Demonstrou que os *cookies* eram realmente bastante tentadores e que as pessoas precisaram reunir força de vontade para resistir a eles.

Em seguida, os estudantes foram conduzidos a outra sala e receberam quebra-cabeças para resolver. Os alunos achavam que a sua inteligência estava sendo testada, mas os quebra-cabeças eram na realidade insolúveis. O teste na verdade tinha o objetivo de verificar quanto tempo eles ficariam tentando resolvê-los antes de desistir. Essa é uma técnica-padrão que os pesquisadores do estresse e outros vêm usando há décadas por ser um indicador confiável da perseverança de um modo geral. (Outras pesquisas demonstraram que a pessoa que continua tentando resolver um desses quebra-cabeças insolúveis também trabalhará mais tempo em tarefas que são efetivamente exequíveis.)

Os estudantes que tiveram permissão para comer os *cookies* de chocolate e o chocolate tipicamente ficaram tentando resolver os quebra-cabeças por cerca de vinte minutos, bem como os alunos de um grupo de controle que estavam com fome mas a quem não tinha sido oferecido nada para comer. No entanto, os comedores de rabanetes que tinham sofrido a terrível tentação de ficar na presença dos *cookies* e não poder comê-los desistiram dos quebra-cabeças em apenas oito minutos, o que representou uma enorme diferença de acordo com os padrões das experiências de laboratório. Eles tinham resistido com êxito à tentação dos *cookies* e dos chocolates, mas o

esforço lhes deixou com menos energia para tentar resolver os quebra-cabeças. A antiga sabedoria popular a respeito da força de vontade parecia, afinal de contas, estar correta, ao contrário das novas e mais sofisticadas teorias psicológicas a respeito do eu.

A força de vontade parecia ser muito mais do que uma metáfora. Parecia ser semelhante a um músculo que podia ficar fatigado com o uso, exatamente como Shakespeare havia reconhecido em *Troilus and Cressida.* O guerreiro troiano Troilo, convencido de que Créssida seria "astutamente" tentada pelos encantos dos pretendentes gregos, lhe diz que confia no seu desejo de permanecer fiel, mas que se preocupa com a possibilidade de ela ceder sob tensão. É tolice pressupor que a nossa força de determinação seja constante, explica Troilo a Créssida, e adverte sobre o que acontece quando ela se torna frágil: "Alguma coisa que não queremos será feita". Como era de se esperar, Créssida se deixa seduzir por um guerreiro grego.

Quando Troilo fala do "poder instável" da força de vontade, ele está descrevendo o tipo de flutuação observada nos estudantes tentados pelos *cookies.* Depois que esse conceito foi identificado na pesquisa do rabanete e em outras experiências, ele fez imediatamente sentido para psicólogos clínicos como Don Baucom, um experiente terapeuta conjugal em Chapel Hill, na Carolina do Norte. Ele disse que a pesquisa de Baumeister esclareceu algo que ele sentira durante anos ao exercer a sua atividade profissional, mas que nunca compreendera completamente. Baucom vira muitos casamentos sofrerem porque os casais em que os dois cônjuges trabalhavam fora pareciam brigar todas as noites por causa de assuntos triviais. Ele às vezes os aconselhava a sair mais cedo do trabalho e ir para casa, o que pode soar como um conselho estranho — por que conceder às pessoas mais tempo para brigar uma com a outra? No entanto, Baucom desconfiava de que as longas horas de trabalho estavam deixando os cônjuges esgotados. Quando chegavam em casa depois de um dia longo e exaustivo, eles não tinham mais nada que pudesse ajudá-los a deixar passar os hábitos irritantes do parceiro, a ser agradáveis e atenciosos a troco de nada ou a se calar quando o parceiro dizia alguma coisa que fazia com que tivessem vontade de responder de uma maneira desagradável e sarcástica. Baucom reconheceu que eles precisavam sair do trabalho enquanto ainda tinham alguma energia. Ele viu por que os casamentos estavam indo mal exatamente quando o estresse no trabalho era o pior possível: as pessoas estavam consumindo toda a sua força de vontade no trabalho. Elas se sacrificavam no trabalho, e o seu lar sofria as consequências.

Depois da experiência do rabanete, resultados semelhantes foram observados repetidamente em diferentes grupos de voluntários. Os pesquisadores buscaram efeitos emocionais mais complexos e outras maneiras de avaliá-los, como, por exemplo, observando a resistência física das pessoas. Um exercício constante como correr uma maratona exige mais do que apenas um condicionamento: por mais em forma que você esteja, em algum momento o seu corpo vai querer descansar, e a sua mente precisa dizer a ele que corra, corra, corra. Analogamente, é preciso mais do que apenas força física para pegar um exercitador de mão e ficar apertando o aparelho contra a força da mola. Depois de um breve período, a mão fica cansada e depois, gradualmente, você começa a sentir dor no músculo. O impulso natural é relaxar, mas você pode se obrigar a continuar a apertar — a não ser que a sua mente tenha estado ocupada demais reprimindo outros sentimentos, como em uma experiência que envolve um triste filme italiano.

Antes de assistir ao filme, foi informado aos voluntários que as suas expressões faciais seriam registradas em uma câmera enquanto eles estivessem assistindo ao filme. Foi solicitado a algumas pessoas que reprimissem os sentimentos e não demonstrassem nenhuma emoção. Outras receberam instruções para amplificar as suas reações emocionais de maneira a que as suas expressões faciais revelassem o que estavam sentindo. Um terceiro grupo, o de controle, foi assistir ao filme sem nenhuma recomendação.

Todos então assistiram a um trecho do filme *Mondo Cane* ("Mundo Cão"), um documentário a respeito dos efeitos do lixo nuclear sobre a vida selvagem. Uma sequência memorável mostrou tartarugas marinhas gigantes perdendo o senso de direção, vagando pelo deserto e morrendo pateticamente, enquanto agitavam as nadadeiras de uma maneira impotente e incerta, incapazes de encontrar o mar. Tratava-se inquestionavelmente de um melodrama, mas nem todo mundo tinha permissão para chorar. Algumas pessoas permaneceram impassíveis, seguindo as instruções recebidas; outras deliberadamente deixaram que as lágrimas corressem com a maior intensidade possível. Posteriormente todas fizeram o teste da resistência, apertando o exercitador de mão, e os pesquisadores compararam os resultados.

O filme não causou efeito algum sobre a capacidade de resistência do grupo de controle: as pessoas apertaram o aparelho durante tanto tempo quanto tinham apertado em um teste antes do filme. Mas os outros dois

grupos desistiram muito antes, independentemente de as pessoas terem reprimido os sentimentos ou extravasado a dor por causa das pobres tartarugas. De qualquer modo, o esforço de controlar as reações emocionais exauriu a sua força de vontade. O fato de elas disfarçarem as emoções teve um custo.

O mesmo se aplica a um exercício mental clássico: o desafio do urso-branco. O urso-branco tem sido uma espécie de mascote para os psicólogos desde que Dan Wegner ouviu a lenda a respeito de como o jovem Tolstói — ou, dependendo da versão, o jovem Dostoiévski — apostou com o irmão mais novo que este não conseguiria ficar cinco minutos sem pensar em um urso-branco. O irmão perdeu a aposta e teve de pagar, tendo feito uma desconcertante descoberta a respeito dos poderes mentais humanos. Os meditadores de primeira viagem ficam tipicamente chocados com a forma como a sua mente divaga repetidamente, apesar do seu intenso esforço para manter o foco e se concentrar. Na melhor das hipóteses, temos um controle parcial do nosso fluxo de pensamento, como Wegner, que hoje está em Harvard, demonstrou pedindo a pessoas que tocassem um sino sempre que um urso-branco invadisse os seus pensamentos. Ele descobriu que alguns truques, técnicas de distração e incentivos conseguiram manter o animal afastado por um breve período, mas com o tempo todos tocaram o sino.

Esse tipo de experiência pode parecer frívolo. De todos os traumas e psicoses que afligem os seres humanos, os "pensamentos sobre um urso-branco" não alcançam uma classificação muito elevada. No entanto, esse distanciamento da vida do dia a dia é precisamente o que a torna uma ferramenta útil para os pesquisadores. Para entender o quanto as pessoas controlam os seus pensamentos, é melhor não escolher pensamentos comuns. Quando um aluno da pós-graduação tentou uma versão da experiência de Wegner na qual era dito às pessoas que não pensassem na mãe, o propósito da experiência fracassou, e só serviu para demonstrar que os estudantes universitários são extremamente hábeis quando se trata em não pensar na mãe.

O que torna a mãe diferente de um urso-branco? Talvez os alunos estejam tentando se separar emocionalmente dos pais. Talvez desejem frequentemente fazer coisas que a mãe não aprovaria, de modo que precisam tirá-la da cabeça. Ou talvez desejem evitar sentimentos de culpa por não telefonar para a mãe com a frequência que ela gostaria. Mas repare que todas essas possíveis explicações sobre a diferença entre a mãe e o urso-branco são

coisas a respeito da mãe. Esse é exatamente o problema, pelo menos como um pesquisador o veria. As mães não são um bom tema para a pesquisa pura, porque elas vêm acompanhadas de muita bagagem, de um número enorme de associações mentais e emocionais. As razões pelas quais você pensa ou não pensa na sua mãe são inúmeras, variáveis e altamente específicas, de modo que não seriam facilmente generalizadas. Em contrapartida, se as pessoas têm dificuldade em reprimir os pensamentos a respeito de ursos-brancos — criaturas que presumivelmente não desempenham um papel essencial na vida cotidiana ou na história pessoal do estudante universitário americano típico que participa de pesquisas — então a explicação provavelmente se aplica a uma vasta gama de tópicos.

Por todas essas razões, o urso-branco agradou aos pesquisadores de autocontrole que estudavam como as pessoas gerenciam os pensamentos. Como era de se esperar, depois de passar cinco minutos tentando não pensar em um urso-branco, as pessoas desistiram mais rápido de tentar resolver quebra-cabeças (em comparação com pessoas que tiveram a liberdade de refletir sobre qualquer coisa). Elas também tiveram mais dificuldade em controlar os seus sentimentos em outra experiência levemente cruel: ser forçadas a permanecer impassíveis enquanto assistiam a cenas cômicas do programa de televisão *Saturday Night Live* e a uma comédia *stand-up* de Robin Williams. As reações faciais da audiência foram registradas e depois sistematicamente codificadas por pesquisadores. Uma vez mais, os efeitos foram óbvios nas pessoas que tinham feito anteriormente o exercício do urso-branco: elas não conseguiam resistir a dar risadinhas, ou pelo menos sorrir, quando Robin Williams fez um dos seus comentários.

Talvez seja interessante você ter em mente esse resultado se tiver um chefe propenso a fazer sugestões idiotas. Para evitar sorrir na próxima reunião, abstenha-se de fazer antes quaisquer exercícios mentais exaustivos e sinta-se livre para pensar em quantos ursos-brancos você quiser.

Dê um Nome a Esse Sentimento

Quando as experiências demonstraram a existência da força de vontade, os psicólogos e os neurocientistas passaram a ter um novo conjunto de perguntas. O que *era* exatamente a força de vontade? Que parte do cérebro estava envolvida? O que estava acontecendo nos circuitos neurais? Que outras mudanças físicas estavam tendo lugar? Qual era a sensação quando a força de vontade diminuía?

A questão mais imediata era que nome dar a esse processo — algo mais preciso do que "poder variável" ou "vontade fraca" ou "O demônio me obrigou a fazer isso". A literatura científica recente não oferecia muita ajuda. Baumeister precisou recuar a Freud para encontrar um modelo do eu que incorporasse conceitos de energia. As ideias de Freud, como de costume, se revelaram ao mesmo tempo extraordinariamente prescientes e totalmente erradas. Ele teorizou que os seres humanos usam um processo chamado sublimação para converter a energia das suas origens instintivas básicas em outras socialmente mais aceitas. Portanto, postulou Freud, os grandes artistas canalizam a sua energia sexual para o trabalho. Foi uma engenhosa especulação, mas nem o modelo do eu nem a teoria a respeito do mecanismo de sublimação ficaram populares com os psicólogos no século XX. Quando Baumeister e os seus colegas compararam uma lista dos mecanismos teóricos de Freud com a moderna literatura de pesquisas, constataram que a sublimação ficava em último lugar. Não existia basicamente nenhuma evidência dela, e havia muitos motivos para pensar que o oposto era verdade. Por exemplo, se a teoria da sublimação estivesse correta, as colônias de artistas estariam repletas de pessoas sublimando os seus anseios eróticos, de modo que a atividade sexual deveria ser relativamente pequena. Você já ouviu falar em uma colônia de artistas conhecida pela *falta* de sexo?

Ainda assim, Freud se deparou com alguma coisa no seu modelo de energia do eu. A energia é um elemento essencial para explicar os casos amorosos nas colônias dos artistas. Tanto a contenção dos impulsos sexuais quanto o trabalho criativo requerem energia. Se despejamos energia na nossa arte, ficamos com menos quantidade dela para refrear a nossa libido. Freud fora um tanto vago a respeito da origem dessa energia e de como ela operava, mas pelo menos lhe atribuíra um lugar importante na sua teoria do eu. Como uma espécie de deferência aos vislumbres de Freud nessa direção, Baumeister optou por usar o termo de Freud para o eu: *ego*. Foi assim que nasceu a "depleção do ego", a expressão de Baumeister para descrever a capacidade reduzida das pessoas de regular os seus pensamentos, sentimentos e ações. As pessoas podem às vezes superar a fadiga mental, mas Baumeister descobriu que se elas tivessem exaurido a energia exercendo a força de vontade (ou tomando decisões, que é outra forma de depleção do ego que discutire-mos mais adiante), com o tempo sucumbiriam. Essa expressão apareceria posteriormente em milhares de trabalhos científicos, pois os psicólogos vieram a perceber a utilidade da depleção do ego para explicar um vasto sortimento de comportamentos.

A maneira como a depleção do ego ocorre dentro do cérebro, o que inicialmente era um mistério, ficou mais clara quando dois pesquisadores da University of Toronto, Michael Inzlicht e Jennifer Gutsell, observaram pessoas que estavam usando um gorro que cobria a cabeça com uma densa rede de eletrodos e fios. Esse método, chamado registro eletroencefalográfico (EEG), possibilita que os cientistas detectem a atividade dentro do cérebro. Não se trata exatamente de ler a mente de alguém, mas pode ajudar a mapear a maneira como o cérebro lida com vários problemas. Os pesquisadores de Toronto prestaram uma atenção especial à região do cérebro conhecida como córtex cingulado anterior, que fica atento a divergências entre o que estamos fazendo e o que pretendíamos fazer. Isso é geralmente conhecido como sistema de monitoramento de conflitos ou sistema de detecção de erros. É a parte do cérebro que faz soar um alarme se, digamos, você estiver segurando um hambúrguer em uma das mãos e um celular na outra, e começar a morder o celular. O alarme dentro do cérebro é um aumento na atividade elétrica (chamado de negatividade relacionada com o evento).

Os voluntários de Toronto com a cabeça coberta de fios assistiram a alguns clipes perturbadores de documentários que mostravam animais sofrendo e morrendo. Metade das pessoas receberam instruções para reprimir as reações emocionais, o que as colocou portanto em um estado de depleção do ego. As outras simplesmente assistiram atentamente aos filmes. Em seguida, todos se dedicaram a uma segunda atividade, aparentemente não relacionada com a primeira: a clássica tarefa Stroop (que recebeu o nome em homenagem ao psicólogo James Stroop), na qual precisavam dizer a cor de algumas letras impressas. Por exemplo, uma fileira de *XXXs* poderia estar em vermelho, e a resposta correta seria "Vermelho", o que é bastante fácil. No entanto, se a palavra *verde* estiver impressa em tinta vermelha, o esforço necessário é um pouco maior. Precisamos neutralizar o primeiro pensamento ocasionado pela leitura das letras ("Verde") e obrigar-nos a identificar a cor da tinta, "Vermelho". Muitas pesquisas demonstraram que as pessoas demoram mais a responder nessas circunstâncias. Na realidade, o tarefa Stroop tornou-se uma ferramenta para os funcionários do serviço de inteligência americano durante a guerra fria. Um agente secreto poderia afirmar que não falava russo, mas levava mais tempo para responder corretamente quando olhava para palavras russas para determinar a cor das letras.

Escolher a cor certa revelou-se especialmente difícil para os voluntários

da experiência de Toronto que já tinham depletado a força de vontade durante o filme triste sobre os animais. Eles levaram mais tempo para responder e cometeram um número maior de erros. Os fios fixados no crânio deles revelaram uma atividade acentuadamente lenta no sistema de monitoramento de conflitos do cérebro: os sinais de alarme para as divergências estavam mais fracos. Os resultados mostraram que a depleção do ego causa um retardamento no córtex cingulado anterior, a região do cérebro que é crucial para o autocontrole. À medida que o cérebro fica mais lento e a sua capacidade de detectar erros se deteriora, as pessoas passam a ter problemas para controlar as suas reações. Elas precisam fazer um esforço para executar tarefas que poderiam ser executadas com bastante facilidade se o ego não estivesse depletado.

O fato de a depleção do ego resultar em um sistema de circuitos elétricos mais lento é fascinante para os neurocientistas, mas para o restante de nós seria mais proveitoso detectar a depleção do ego sem cobrir a cabeça com fios e eletrodos. Quais são os sintomas visíveis — algo que o avise que o seu cérebro não está em sua melhor forma para ter as coisas sob controle *antes* de brigar com o seu parceiro ou devorar um litro de sorvete? Até recentemente, os pesquisadores não eram capazes de oferecer muita ajuda. Em dezenas de pesquisas, eles procuraram reações emocionais reveladoras, mas obtiveram resultados contraditórios ou simplesmente nulos. O fato de as pessoas estarem depletadas não parecia fazer com que elas ficassem sistematicamente deprimidas, zangadas ou descontentes. Em 2010, quando os membros de uma equipe internacional de pesquisadores vasculharam os resultados de mais de oitenta pesquisas, chegaram à conclusão de que os efeitos da depleção do ego eram fortes, vastos e confiáveis, mas que os efeitos sobre os sentimentos subjetivos eram consideravelmente mais fracos. As pessoas em um estado depletado relatavam mais fadiga, cansaço e emoções negativas, mas até mesmo essas diferenças não eram grandes. Os resultados fizeram com que a depleção do ego se parecesse com uma doença sem sintomas, um distúrbio que não transmitia nenhuma sensação.

Mas agora descobriu-se que existem indícios da depleção do ego, graças a algumas novas experiências realizadas por Baumeister e uma equipe chefiada pela sua colaboradora de longa data, Kathleen Vohs, psicóloga da University of Minnesota. Nessas experiências, embora as pessoas depletadas (uma vez mais) não exibissem nenhuma emoção individual reveladora, elas reagiram mais intensamente a todos os tipos de coisas. Um filme triste fazia com que ficassem extremamente tristes. Imagens alegres as deixavam mais

felizes e imagens perturbadoras as tornavam mais assustadas e transtornadas. A água muito gelada era mais dolorosa para elas do que para pessoas que não estavam sofrendo de depleção do ego. Os desejos se intensificavam junto com os sentimentos. Depois de comer um *cookie,* as pessoas relatavam um forte desejo de comer outro — e de fato comiam mais *cookies* quando essa oportunidade lhes era oferecida. Quando olhavam para um pacote embrulhado para presente, sentiam um desejo especialmente forte de abri-lo.

Portanto, se você gostaria de ter uma advertência prévia de que problemas poderão estar a caminho, não procure um sintoma isolado e sim uma mudança na intensidade dos seus sentimentos como um todo. Se você perceber que eventos frustrantes o estão incomodando de uma maneira especial, que pensamentos desagradáveis o estão deixando muito triste ou até mesmo que notícias agradáveis estão fazendo você ficar mais feliz do que de costume — talvez isso esteja acontecendo porque os circuitos do seu cérebro não estão controlando as emoções tão bem quanto de costume. Veja bem, os sentimentos intensos podem ser bastante agradáveis e são uma parte essencial da vida, e não estamos sugerindo que você busque a monotonia emocional (a não ser que você almeje a calma vulcânica do Sr. Spock). Mas conscientize-se do que esses sentimentos podem significar. Se você está tentando resistir à tentação, poderá se dar conta de que sente mais intensamente os desejos proibidos exatamente quando a sua capacidade de resistir a eles está enfraquecida. A depleção do ego cria portanto uma dupla praga: a força de vontade diminui *e* os anseios são mais fortes do que nunca.

O problema pode ser particularmente crítico para pessoas que estão lutando contra um hábito. Há muito tempo os pesquisadores já perceberam que os anseios são especialmente fortes durante o período de abstinência. Mais recentemente, eles observaram que muitos outros sentimentos se intensificam nesse período. Durante a fase de retirada da droga, o viciado usa tanta força de vontade para quebrar o hábito, que esse período tende a envolver uma intensa e prolongada depleção do ego, e é exatamente esse estado que fará com que a pessoa sinta mais fortemente o desejo de usar a droga. Além disso, outros eventos também causarão um impacto excepcionalmente intenso, causando uma angústia adicional e aumentando o anseio pelo cigarro, a bebida ou a droga. É portanto compreensível que as recaídas sejam tão comuns e os viciados se sintam tão estranhos quando interrompem o hábito. Muito antes de os psicólogos identificarem a depleção do ego, o humorista britânico Sir A. P. Herbert descobriu habilmente o conjunto conflitante de sintomas:

"Graças a Deus, parei de fumar de novo!", anunciou ele. "Céus! Eu me sinto em forma. Com vontade de matar alguém, mas em forma. Um homem diferente. Irritado, taciturno, violento, nervoso, talvez; mas o pulmão está novo em folha."

O Mistério das Meias Sujas

Na década de 1970, o psicólogo Daryl Bem se propôs tentar distinguir as pessoas escrupulosas das outras, elaborando uma lista de comportamentos. Ele partiu do princípio que encontraria uma correlação positiva entre "entregar os trabalhos escolares no prazo" e "calçar meias limpas", porque as duas coisas procederiam da característica subjacente da escrupulosidade. Mas quando recolheu dados de alunos de Stanford, onde lecionava, ficou surpreso ao encontrar uma forte correlação negativa.

"Aparentemente", brincou, "os alunos ou conseguiam fazer o dever de casa ou trocar as meias todos os dias, mas não as duas coisas."

Daryl Bem não pensou muito no assunto depois disso, mas décadas depois outros pesquisadores se perguntaram se não haveria alguma coisa por trás da piada. Dois psicólogos australianos, Megan Oaten e Ken Cheng, consideraram a possibilidade de que os estudantes estivessem sofrendo do tipo de depleção do ego revelada na experiência do rabanete. Esses psicólogos começaram por aplicar testes de autocontrole no laboratório aos alunos em ocasiões diferentes durante o semestre. Confirmando a hipótese, os alunos tiveram um desempenho relativamente ruim perto do final do período, aparentemente porque a sua força de vontade fora depletada pela tensão de estudar para as provas e entregar tarefas. Mas a deterioração não se limitou aos enigmáticos testes de laboratório. Quando os estudantes foram interrogados a respeito de outros aspectos da sua vida, ficou claro que a descoberta sobre as meias sujas de Bem não fora um feliz acaso. Todos os tipos de bons hábitos foram abandonados quando o autocontrole dos alunos diminuiu durante o período das provas.

Eles pararam de se exercitar. Passaram a fumar mais. Começaram a beber tanto café e chá que a sua ingestão de cafeína duplicou. A cafeína adicional poderia ter sido desculpada por ajudar nos estudos, mas se eles estavam realmente estudando mais, era de se esperar que estivessem tomando menos bebidas alcoólicas, mas não foi o que aconteceu. Embora o número de festas no período das provas fosse menor, os alunos beberam a mesma quantidade

de álcool de sempre. Abandonaram a alimentação saudável e aumentaram o consumo de *junk food* em 50%. Não que eles tenham se convencido de repente que batata frita era bom para o cérebro. Simplesmente pararam de se preocupar com alimentos pouco saudáveis e engordativos enquanto se concentravam nas provas. Os estudantes também passaram a se preocupar menos em ligar de volta para as pessoas que este deixavam recado no telefone, em lavar a louça ou em limpar o chão. A prova final provocou um declínio em todos os aspectos de higiene pessoal que foram analisados. Os alunos se tornaram menos zelosos com relação a escovar os dentes e usar o fio dental. Passaram a lavar menos vezes a cabeça e a se barbear menos. Além disso, de fato, vestiam meias sujas e outras peças de roupa não lavadas.

Tudo isso não poderia apenas refletir uma mudança prática nas prioridades, embora não muito saudável? Não estariam eles sendo sensatos e economizando tempo para poder estudar mais? Não exatamente. Durante as provas, os alunos relataram um aumento na tendência de passar tempo com os amigos em vez de estudar, o que era exatamente o oposto do que seria sensato e prático. Alguns estudantes até mesmo informaram que os seus hábitos de estudo pioraram durante a época das provas, o que não poderia ter sido a sua intenção. Eles deveriam estar dedicando grande parte da sua força de vontade para se obrigar a estudar mais, e no entanto acabaram estudando menos. Analogamente, relataram um aumento no número de vezes em que dormiam demais e gastavam dinheiro impulsivamente. As orgias de compras durante o período de provas não faziam sentido do ponto de vista prático, mas os alunos tinham menos disciplina para refrear os gastos. Eles também estavam mais mal-humorados, irritados e propensos a sentir raiva ou desespero. Eles podem ter colocado a culpa das suas explosões no estresse do período das provas devido à falsa suposição generalizada de que o estresse causa esse tipo de emoções. No entanto, o que o estresse realmente faz é depletar a força de vontade, o que reduz a capacidade da pessoa de controlar essas emoções.

Os efeitos da depleção do ego foram recentemente demonstrados com uma precisão ainda maior no estudo do bipe realizado na Alemanha que mencionamos anteriormente. Ao usar bipes para inquirir as pessoas sobre os seus desejos ao longo do dia, Baumeister e os seus colegas puderam verificar quanta força de vontade estava sendo exercida à medida que o dia avançava. De fato, quanto mais força de vontade as pessoas despendiam, mais propensas elas ficavam a ceder à tentação seguinte que surgisse. Quando se

viam diante de um novo desejo que gerava um conflito mais ou menos do tipo "eu quero fazer isso, mas na verdade não deveria", elas entregavam os pontos com mais facilidade se já tivessem repelido antes outras tentações, particularmente se a nova tentação tivesse lugar pouco depois da anterior.

Quando elas finalmente cediam à tentação, tanto os alemães adultos quanto os estudantes universitários americanos provavelmente atribuíram a culpa dos seus lapsos a algum defeito no seu caráter: *eu simplesmente não tenho força de vontade suficiente.* No entanto, mais cedo no mesmo dia, ou em um momento anterior no semestre, todos tinham tido força de vontade suficiente para resistir a tentações semelhantes. O que acontecera com ela? Realmente desaparecera? É possível, mas havia também outra maneira de interpretar a pesquisa sobre a depleção do ego. Talvez a força de vontade das pessoas simplesmente não tenha se esgotado. Talvez elas consciente ou inconscientemente a tenham acumulado para usá-la posteriormente. Mark Muraven, um dos alunos de Baumeister da pós-graduação, se ocupou da questão da conservação e continuou a estudá-la até adquirir estabilidade ao fazer parte do quadro permanente da State University of New York, em Albany. Ele começou, como de costume, com uma rodada de exercícios para depletar a força de vontade dos voluntários. Em seguida, enquanto os preparava para a segunda rodada, que testaria a perseverança deles, Muraven os avisou de que haveria uma terceira rodada que conteria mais tarefas a ser executadas. As pessoas reagiram fazendo corpo mole na segunda rodada. Consciente ou inconscientemente, estavam conservando energia para o impulso final.

Depois, Muraven tentou outra variação da segunda rodada da experiência. Antes de testar a perseverança das pessoas, informou a elas que também poderiam ganhar dinheiro se tivessem um bom desempenho. O dinheiro funcionou às mil maravilhas. As pessoas imediatamente encontraram reservas para ter uma boa performance. Ao observar os voluntários da experiência, você jamais saberia que a força de vontade deles tinha sido depletada anteriormente. Eles eram como maratonistas cuja energia é renovada tão logo avistam o prêmio que espera por eles na linha de chegada.

No entanto, imagine que ao atingir a linha de chegada, os maratonistas recebessem, de repente, a informação de que a linha estava situada na verdade dois quilômetros mais à frente. Foi basicamente isso que Muraven fez com as pessoas que ganharam dinheiro pela sua perseverança na segunda

rodada. Ele esperou que elas concluíssem o seu excepcional desempenho para lhes informar que ainda não tinham terminado, que ainda faltava outra rodada de testes de perseverança. Como elas não tinham sido avisadas disso com antecedência, não tinham preservado nenhuma energia, o que ficou visível na sua performance excepcionalmente ruim. Na realidade, as pessoas com o melhor desempenho na segunda rodada foram as que se saíram pior na terceira. Agora elas se comportavam como maratonistas que tivessem começado o arranque final cedo demais e agora estavam sendo ultrapassados por todos os outros enquanto claudicavam em direção à linha de chegada.

Lições da Rua e do Laboratório

Apesar de toda a sua transgressão boêmia, Amanda Palmer é totalmente burguesa em um aspecto. Se você perguntar a ela a respeito da força de vontade, ela dirá que nunca teve o suficiente. "Não me considero de jeito nenhum uma pessoa disciplinada", afirma. Mas se você a pressionar, ela admitirá que os seis anos que passou como uma estátua viva fortaleceram a sua determinação.

"Apresentar-me na rua me conferiu uma coragem de ferro", diz ela. "As horas que passei em cima da caixa me ensinaram a permanecer concentrada. A apresentação em público requer que a gente se amarre ao poste do momento presente e permaneça concentrada. Sou péssima quando se trata de fazer planejamento estratégico a longo prazo, mas tenho uma forte ética de trabalho e sou uma pessoa muito disciplinada quando apenas uma coisa está envolvida. Se lido com um projeto de cada vez, consigo me concentrar nele horas a fio."

É mais ou menos isso o que os pesquisadores descobriram depois de estudar milhares de pessoas dentro e fora do laboratório. As experiências demonstraram sistematicamente duas lições:

1. Temos uma quantidade finita de força de vontade que fica depletada à medida que é utilizada.

2. Usamos o mesmo estoque de força de vontade para todos os tipos de tarefas.

Você talvez pense que tem um reservatório de autocontrole para o trabalho, outro para fazer dieta, outro para se exercitar e outro para ser

agradável com a sua família. No entanto, a experiência do rabanete demonstrou que duas atividades completamente dissociadas — resistir ao chocolate e trabalhar em quebra-cabeças de geometria — recorriam à mesma fonte de energia, e esse fenômeno tem sido repetidamente demonstrado. Existem conexões ocultas entre as coisas extremamente diferentes que você faz todos os dias. Você usa o mesmo suprimento de força de vontade para lidar com a frustração no trânsito, a tentação da comida, colegas irritantes, chefes exigentes, crianças amuadas. Resistir à sobremesa na hora do almoço o deixa com menos força de vontade para elogiar o horrível corte de cabelo da sua chefe. O antigo comentário sobre o trabalhador frustrado que vai para casa e chuta o cachorro está em harmonia com as experiências de depleção do ego, embora os trabalhadores modernos em geral não sejam tão perversos com os seus animais de estimação. Eles tendem mais a dizer coisas desagradáveis para os seres humanos que moram com ele.

A depleção do ego afeta até mesmo a pulsação. Quando as pessoas exercem o autocontrole mental durante as experiências de laboratório, o pulso delas se torna mais irregular; inversamente, as pessoas cuja pulsação normal é relativamente variável parecem ter mais energia interior disponível para o autocontrole, porque elas se saem melhor nos testes de perseverança no laboratório do que as pessoas com uma pulsação mais constante. Outras experiências demonstraram que a dor física crônica deixa as pessoas com uma incessante escassez de força de vontade porque a sua mente está extremamente depletada pelo esforço de não dar atenção à dor.

Podemos dividir a utilização da força de vontade em quatro amplas categorias, começando com o controle dos pensamentos. Às vezes é uma luta perdida, quer você esteja infrutiferamente tentando não pensar em uma coisa séria ("Sai fora, droga!"), quer tentando se livrar de uma música que não para de tocar na sua cabeça ("I got you babe, I got you babe"). Mas você também pode aprender a se concentrar, particularmente quando a motivação é forte. As pessoas frequentemente preservam a sua força de vontade ao não buscar a resposta melhor ou mais completa e sim uma conclusão predeterminada. Os teólogos e os crentes filtram o mundo para que ele permaneça coerente com os princípios inegociáveis da sua crença. Os melhores profissionais de vendas não raro são bem-sucedidos enganando primeiro a si mesmos. Os banqueiros que montaram os pacotes dos empréstimos *subprime* convenceram a si mesmos que não havia nenhum problema em conceder hipotecas à classe de mutuários classificados como NINA, as iniciais de *no income, no assets.*[*] Tiger Woods convenceu a si

mesmo que as regras da monogamia não se aplicavam a ele, e que de algum modo ninguém perceberia as paqueras do atleta mais famoso do mundo.

———

* Sem renda, sem bens. (N.T.)

Outra categoria ampla é o controle das emoções, que os psicólogos chamam de regulação do afeto, quando ela se concentra especificamente na disposição de ânimo. Mais comumente, estamos tentando escapar do mau humor e de pensamentos desagradáveis, embora ocasionalmente tentemos evitar a jovialidade (como quando estamos nos arrumando para ir a um enterro ou nos preparando para dar más notícias a alguém), e de vez em quando tentamos nos agarrar a sentimentos de raiva (para que possamos estar no estado adequado para apresentar uma queixa). O controle emocional é especificamente difícil porque em geral você não pode alterar a sua disposição de ânimo por meio de um ato da vontade. Você pode mudar aquilo em que está pensando ou a maneira como se comporta, mas não pode se obrigar a se sentir feliz. Você pode tratar os seus sogros com cortesia, mas não pode se forçar a exultar porque eles vão ficar um mês na sua casa. Para repelir a tristeza e a raiva, as pessoas recorrem a estratégias indiretas, como tentar se distrair com outros pensamentos, exercitar-se na academia ou meditar. Elas mergulham em programas de televisão, fazem orgias de chocolate ou de compras. Ou então "tomam um porre."

Uma terceira categoria frequentemente é chamada de controle do impulso, que é o que a maioria das pessoas associa à força de vontade: a capacidade de resistir a tentações como o álcool, o fumo, doces e garçonetes de minissaia. Rigorosamente falando, o "controle do impulso" é uma designação incorreta. Nós não controlamos realmente os nossos impulsos. Até mesmo uma pessoa excepcionalmente disciplinada como Barack Obama não consegue evitar impulsos esporádicos de fumar um cigarro. O que ele é capaz de controlar é a maneira como reage: ele não dá atenção ao impulso, mastiga um Nicorette ou sai furtivamente do aposento para fumar? (Ele tem de um modo geral evitado acender um cigarro, de acordo com a Casa Branca, mas deslizes têm ocorrido.)

Finalmente, existe a categoria que os pesquisadores chamam de controle

do desempenho: concentrar a energia na tarefa em questão, encontrar a combinação adequada de velocidade e precisão, administrar o tempo, perseverar quando você sente vontade de desistir. No restante do livro, vamos analisar estratégias para melhorar o desempenho em casa e no trabalho, e também examinaremos técnicas para aprimorar o autocontrole em todas as outras categorias — pensamentos, emoções e impulsos.

Mas antes de nos envolvermos com recomendações específicas, podemos oferecer uma orientação genérica baseada nas pesquisas em depleção do ego, que por sinal é a mesma abordagem adotada por Amanda Palmer: concentre-se em um projeto de cada vez. Se você definir mais de uma meta de autoaperfeiçoamento, poderá ter êxito durante algum tempo recorrendo a reservas para se energizar, mas isso apenas o deixará mais depletado e mais propenso a cometer erros graves mais tarde.

Quando as pessoas precisam fazer uma grande mudança na vida, os seus esforços são enfraquecidos se elas também estão tentando fazer outras mudanças. As pessoas que estão tentando parar de fumar, por exemplo, terão uma chance maior de ser bem-sucedidas se não estiverem modificando também outros comportamentos. Aquelas que tentam parar de fumar enquanto reduzem a ingestão de alimentos ou bebem menos tendem a fracassar nas três coisas — provavelmente porque fazem um excesso de demandas simultâneas à sua força de vontade. Pesquisas constataram igualmente que as pessoas que tentam controlar a bebida tendem a fracassar nos dias em que são feitas outras demandas ao seu autocontrole, em comparação com os dias nos quais podem dedicar toda a sua força de vontade à redução da ingestão de álcool.

Acima de tudo, não faça uma lista de resoluções de Ano-Novo. Todo dia 1º de janeiro, milhões de pessoas se arrastam para fora da cama, cheias de esperança ou ressaca, decididas a comer menos, exercitar-se mais, gastar menos dinheiro, trabalhar mais arduamente no escritório, manter a casa mais limpa e ainda, milagrosamente, ter mais tempo para jantares românticos e longas caminhadas pela praia.

No dia lº de fevereiro, elas têm vergonha até mesmo de olhar para a lista. No entanto, em vez de lamentar a sua falta de força de vontade, elas deveriam culpar o verdadeiro responsável: a lista. Ninguém tem força de vontade suficiente para cumprir essa lista. Se você vai começar um novo programa de exercícios físicos, não tente reestruturar ao mesmo tempo as suas finanças. Se você vai precisar de energia para um novo emprego —

digamos, como presidente dos Estados Unidos —, provavelmente não é o momento ideal para você parar de fumar. Como você tem um único suprimento de força de vontade, as diferentes resoluções de Ano-Novo concorrem umas com as outras. Cada vez que você tenta seguir uma delas, você reduz a sua capacidade de lidar com as outras.

Um plano melhor é tomar uma única resolução e se ater a ela. Esse é um desafio suficiente. Haverá momentos em que até mesmo essa única resolução parecerá excessiva, mas talvez você consiga perseverar pensando em Amanda Palmer heroicamente paralisada sobre o seu pedestal. Ela pode não se considerar uma pessoa disciplinada, mas aprendeu uma coisa inspiradora a respeito da sua espécie mesmo durante os dias em que passou cercada de importunos e apalpadores embriagados.

"Os seres humanos são capazes de coisas incríveis", diz ela. "Se você decidir que não vai se mexer, você simplesmente não se mexe."

2. De onde vem a força da força de vontade?

Não sei se a ingestão de alimentos com conservantes e um elevado teor de açúcar altera de alguma maneira a nossa personalidade ou faz com que tenhamos um comportamento agressivo. Não vou sugerir nem por um instante que isso ocorra. Mas de acordo com uma opinião minoritária na área de psiquiatria, existe uma conexão entre as duas coisas.

— Argumento final da defesa no julgamento de Dan White, o assassino cujo paladar para *junk food* inspirou o termo "defesa Twinkie"*

Sofro terrivelmente de TPM, de modo que perdi um pouco a cabeça.

— Atriz Melanie Griffith, explicando por que dera entrada no pedido de divórcio de Don Johnson e logo depois o revogara

Se a força de vontade não é uma metáfora, se existe uma força que impulsiona essa virtude, de onde ela vem? A resposta surgiu por acaso em uma experiência que não teve êxito inspirada nas festas de carnaval que antecedem a Quaresma, especialmente as que têm lugar na Terça-Feira Gorda, em muitos países conhecida pelo seu nome em francês, Mardi Gras, na véspera da Quarta-Feira de Cinzas, quando as pessoas se prepararam para um período de jejum e autossacrifício satisfazendo despudoradamente os seus desejos. Em alguns lugares, esse dia é conhecido como Dia da Panqueca e começa com um rodízio de panquecas nas igrejas. Os confeiteiros homenageiam a ocasião produzindo guloseimas especiais — o nome das iguarias variam de cultura para cultura, mas as receitas geralmente contêm enormes quantidades de açúcar, ovo, farinha, manteiga e banha. E a gula é apenas o começo.

——

* Marca famosa de um bolo americano recheado de creme. (N.T.)

Em lugares como Veneza, Nova Orleans e Rio de Janeiro, os farristas se

entregam a vícios mais interessantes, às vezes disfarçados por máscaras tradicionais, mas com frequência apenas fazendo o que lhes dá na telha. É o dia de você andar pela rua vestindo apenas um enfeite bonito na cabeça, desfilando sob os aplausos das pessoas embriagadas. Perder o autocontrole torna-se uma virtude. No México, os homens casados são liberados oficialmente das suas obrigações no que é chamado de El Dia del Marido Oprimido. Na véspera da Quaresma, até mesmo os mais austeros paroquianos anglo-saxões ficam em uma disposição de ânimo indulgente. Em inglês, essa terça-feira é chamada de Shrove Tuesday, que deriva do verbo *shrive,* que significa "receber absolvição pelos pecados".

Do ponto de vista teológico, tudo isso é bastante confuso. Por que o clero incentivaria o vício público com um pacote de absolvição pré-aprovado? Por que recompensar o pecado premeditado? Por que um Deus misericordioso e benévolo encorajaria tantos mortais que já estão com excesso de peso a se entupir de massa frita em uma grande quantidade de óleo?

No entanto, os psicólogos enxergavam uma certa lógica em tudo isso: ao relaxar antes da Quaresma, talvez as pessoas conseguissem armazenar a força de vontade necessária para aguentar as semanas de abnegação. A teoria do Mardi Gras, como era conhecida, nunca foi tão popular com os cientistas quanto era com as pessoas que comiam panquecas com a cabeça enfeitada com penas de pavão, mas parecia ser digna de uma experiência. Em lugar de um café da manhã da Terça-Feira Gorda, os *chefs* no laboratório de Baumeister prepararam *milk-shakes* cremosos e deliciosos para um grupo de voluntários que estavam descansando entre duas tarefas de laboratório que requeriam força de vontade. Nesse ínterim, os voluntários menos afortunados em outros grupos tiveram de passar o intervalo lendo revistas velhas e desinteressantes ou tomando uma grande quantidade de uma gororoba sem graça preparada com leite desnatado que foi classificada como sendo ainda menos agradável do que as revistas velhas.

Exatamente como fora previsto na teoria do Mardi Gras, o sorvete pareceu fortalecer a força de vontade ajudando as pessoas ter um desempenho melhor do que o esperado na tarefa seguinte. Fortalecidas pelo *milk-shake,* elas tiveram mais autocontrole do que os infelizes voluntários que tinham sido obrigados a ler as revistas velhas. Até aí, tudo bem. No entanto, a bebida sem graça que o outro grupo tomou também funcionou adequadamente, o que significou que a formação da força de vontade não

exigia que as pessoas satisfizessem alegremente os seus desejos. A teoria do Mardi Gras parecia errada. Além de tragicamente eliminar uma desculpa para que as pessoas "botassem para quebrar" nas ruas de Nova Orleans, o resultado foi embaraçoso para os pesquisadores. Matthew Gailliot, o aluno de pós-graduação que conduzira a pesquisa, ficou olhando taciturno para os seus sapatos enquanto comunicava o fiasco a Baumeister.

Baumeister tentou ser otimista. Talvez a pesquisa não tivesse sido um fracasso. Afinal de contas, alguma coisa *tinha* acontecido. Eles tinham conseguido eliminar o efeito da depleção do ego. O problema era que eles tinham sido excessivamente bem-sucedidos. Até mesmo o *milk-shake* sem graça cumprira a sua tarefa, mas como? Os pesquisadores começaram a pensar em outra possível explicação para o aumento de autocontrole. Se não era o prazer, poderiam ser as calorias?

Inicialmente, a ideia pareceu um pouco maluca. Por que tomar uma bebida preparada com leite desnatado teria melhorado o desempenho das pessoas em uma tarefa de laboratório? Os psicólogos vinham estudando durante décadas o desempenho de tarefas mentais sem se preocupar se ele era afetado por um copo de leite. Eles gostavam de visualizar a mente humana como um computador, concentrando-se na maneira como ela processava as informações. Na ânsia de mapear o equivalente humano dos chips e circuitos do computador, a maioria dos psicólogos desprezou uma parte trivial porém fundamental da máquina: o cabo de alimentação.

Os chips e os circuitos impressos são inúteis sem uma fonte de energia. E o mesmo é verdade com relação ao cérebro. Os psicólogos levaram algum tempo para perceber isso, e essa constatação não procedeu de modelos de computador e sim da biologia. A transformação da psicologia baseada em ideias da biologia foi um dos principais avanços do final do século XX. Alguns pesquisadores descobriram que os genes causavam importantes efeitos na personalidade e na inteligência. Outros começaram a mostrar que o comportamento sexual e romântico estava de acordo com predições da teoria evolucionária e se assemelhava a aspectos do comportamento de muitas espécies de animais. Os neurocientistas começaram a mapear os processos cerebrais. Outros constataram que os hormônios alteravam o comportamento. Os psicólogos foram repetidamente lembrados de que a mente humana vive em um corpo biológico.

Essa nova ênfase emergente na biologia fez com que os pesquisadores que conduziram o teste do *milk-shake* pensassem duas vezes antes de

descartar os seus resultados. Eles chegaram à conclusão de que antes de rejeitar a gororoba preparada com leite desnatado, talvez devessem dar uma olhada nos ingredientes e começar a prestar atenção às histórias de pessoas como Jim Turner.

Alimento Cerebral

O comediante Jim Turner representou dezenas de papéis em filmes e séries da televisão, como, por exemplo, o astro do futebol que se tornou agente esportivo na série *Arliss* da HBO, mas a sua performance mais dramática estava reservada para a sua mulher. Ela teve lugar na noite em que ele teve um sonho no qual era responsável por corrigir todos os erros do mundo. Era uma tarefa exaustiva, até mesmo em um sonho, mas aí ele descobriu o teletransporte. Para viajar para qualquer lugar, tudo o que precisava fazer era pensar no lugar e, magicamente, aparecer lá. Ele voltou à sua antiga casa em Iowa, foi a Nova York, à Grécia e até mesmo à lua. Ao acordar, Jim Turner estava convencido de que ainda possuía esse poder, de modo que, generosamente, tentou ensiná-lo à sua mulher gritando repetidamente: "É só pensar no lugar, e pronto! Você está lá!"

Mas a sua mulher tinha um plano melhor. Sabendo que ele era diabético, ela tentou fazer com que ele bebesse um pouco de suco de fruta. Ele ainda estava tão enlouquecido que derramou parte do suco no rosto, se levantou e, em seguida, demonstrou o seu poder dando uma cambalhota no ar e aterrissando na cama. Finalmente, para grande alívio da esposa, o suco fez efeito, e ele se acalmou — ou pelo menos foi o que pareceu para a sua mulher, como se o delírio maníaco tivesse se acalmado. No entanto, na realidade, ele não fora sedado. Muito pelo contrário: o açúcar do suco lhe conferira mais energia.

Mais precisamente, a energia do suco se transformou em glicose, o açúcar simples que é fabricado no corpo com base em todos os tipos de alimentos, não apenas dos doces. A glicose produzida pela digestão entra na corrente sanguínea e é bombeada pelo corpo. Não é de causar surpresa que os músculos utilizem bastante glicose, assim como o coração e o fígado. O sistema imunológico usa grandes quantidades dela, mas apenas esporadicamente. Quando você está relativamente saudável, o seu sistema imunológico pode usar apenas uma quantidade relativamente pequena de glicose. No entanto, quando o corpo está combatendo um resfriado, ele pode consumir muita glicose. É por esse motivo que as pessoas doentes dormem

tanto: o corpo utiliza toda a energia possível para combater a doença, de modo que não lhe sobra muita quantidade dela para se exercitar, fazer amor ou discutir. A pessoa não consegue nem mesmo pensar muito, pois este é um processo que requer muita glicose na corrente sanguínea. A glicose propriamente dita não entra no cérebro, sendo convertida em neurotransmissores, que são as substâncias químicas que o cérebro usa para enviar sinais. Se os neurotransmissores se esgotam, você para de pensar.

O vínculo entre a glicose e o autocontrole apareceu em pesquisas de pessoas com hipoglicemia, a tendência para ter uma taxa baixa de açúcar no sangue. Os pesquisadores observaram que os hipoglicêmicos eram mais propensos do que a pessoa comum a ter problemas para se concentrar e controlar as emoções negativas quando provocados. No geral, eles tendiam a ser mais ansiosos e menos felizes do que a média. Também foi registrado que a hipoglicemia era singularmente preponderante entre criminosos e outras pessoas violentas, e alguns advogados de defesa criativos levaram ao tribunal à pesquisa sobre a hipoglicemia.

A questão se tornou notória em 1979, durante o julgamento de Dan White pelo assassinato de duas autoridades municipais em São Francisco, o Prefeito George Moscone e Harvey Milk, membro do conselho de supervisores e o político homossexual mais proeminente dos Estados Unidos. Quando um psiquiatra que era testemunha de defesa mencionou que White tinha consumido Twinkies e outros tipos de *junk food* nos dias que antecederam os assassinatos, os jornalistas zombaram de White por tentar escapar da condenação com uma "defesa Twinkie". Na realidade, a principal defesa de White não se baseou no argumento de que os Twinkies lhe teriam conferido tendências assassinas por fazer com que os seus níveis de açúcar no sangue subissem rapidamente e depois despencassem. Os seus advogados argumentaram que ele merecia misericórdia porque sofria de "capacidade (ou responsabilidade) diminuída" devido a uma grave depressão, e apresentaram o seu consumo de *junk food* (junto com outras mudanças de hábitos) como evidência da sua depressão, não como a causa dela. Mas quando White recebeu uma sentença relativamente leve, a sabedoria popular considerou que a defesa Twinkie tinha funcionado, e o público ficou compreensivelmente indignado.

Outros advogados de defesa na realidade argumentaram, alcançado um êxito limitado, que os problemas da taxa de açúcar no sangue dos seus clientes deveriam ser levados em conta. Independentemente dos méritos

jurídicos ou morais desse argumento, certamente havia informações científicas que mostravam uma correlação entre o açúcar no sangue e o comportamento criminoso. Uma pesquisa encontrou níveis de glicose abaixo da média em 90% dos delinquentes juvenis recentemente encarcerados. Outras pesquisas relataram que as pessoas que sofriam de hipoglicemia eram mais propensas a ser condenadas por cometer uma grande variedade de delitos: infrações de trânsito, atos obscenos em público, roubos em lojas, destruição da propriedade, exibicionismo, masturbação em público, desfalques, incêndios criminosos, abuso contra o cônjuge ou contra os filhos.

Em uma pesquisa notável, pesquisadores na Finlândia foram a uma prisão medir a tolerância à glicose de presos que estavam prestes a ser soltos. Os cientistas fizeram então o acompanhamento dessas pessoas para verificar quais os que cometeriam novos crimes. É óbvio que existem muitos fatores que podem influenciar um ex-prisioneiro e fazer com que ele se corrija: a pressão do grupo, o casamento, as perspectivas de emprego, o uso de drogas. No entanto, ao examinar isoladamente a reação ao teste de glicose, os pesquisadores conseguiram prever com uma precisão superior a 80%, quais os presos que iriam cometer crimes violentos. Esses homens aparentemente tinham menos autocontrole devido à sua reduzida tolerância à glicose, um distúrbio no qual o corpo tem dificuldade em converter a comida em uma energia utilizável. Os alimentos são transformados em glicose, mas a glicose na corrente sanguínea não é absorvida enquanto circula. O resultado é com frequência um excesso de glicose na corrente sanguínea, o que poderia soar benéfico, mas é como ter muita lenha sem fósforos. A glicose permanece sem ser utilizada, em vez de ser convertida em atividade cerebral e muscular. Quando o excesso de glicose atinge um nível suficientemente elevado, o distúrbio é rotulado de diabetes.

Obviamente, a maioria dos diabéticos não é criminosa. Quase todos mantêm sob controle os seus níveis de glicose monitorando a si mesmos e usando insulina quando necessário. Como Jim Turner, um dos raros atores que conseguem ganhar um bom dinheiro em Hollywood, eles são capazes de ter êxito na maioria dos empreendimentos difíceis. No entanto, eles enfrentam desafios acima da média, particularmente se não se monitorarem cuidadosamente. Ao testar a personalidade, pesquisadores descobriram que os diabéticos tendem a ser mais impulsivos e ter um temperamento mais explosivo do que outras pessoas na mesma faixa etária. Eles estão mais propensos a se distrair enquanto trabalham em uma tarefa demorada. Eles têm mais problemas com o uso excessivo de álcool, ansiedade e depressão.

Nos hospitais e em outras instituições, os diabéticos têm ataques de nervos com mais frequência do que outros pacientes. Na vida do dia a dia, as condições estressantes parecem ser mais difíceis para os diabéticos. Lidar com o estresse tipicamente requer autocontrole, o que é difícil se o corpo não estiver alimentando suficientemente o cérebro.

Jim Turner lida com os seus problemas de autocontrole diretamente — e de uma maneira divertida — em um show que apresenta sozinho intitulado "Diabetes: My Struggles with Jim Turner". Ele relembra momentos como a discussão que teve com o filho adolescente que acabou fazendo com que ele, para todos os efeitos o adulto, ficasse zangado a ponto de ir para o lado de fora e amassar o carro da família com um pontapé. "Existem momentos", diz Turner, "em que o meu filho consegue perceber que não estou no controle, quando ele precisa me obrigar a tomar um pouco de suco, quando ele tem medo de que eu simplesmente esteja fora de mim."

Turner não recorre a nenhuma versão da defesa Twinkie como desculpa para ter amassado o carro, e tampouco sente pena de si mesmo. No todo, ele mantém a diabetes sob controle, e diz que a doença não o impediu de ser feliz e realizar os seus sonhos (exceto aquele que envolveu o teletransporte). No entanto, também reconhece as consequências emocionais da glicose. "Perdi muitos pequenos momentos de conexão", diz ele, "nos quais eu não estava disponível para o meu filho porque estava ocupado lidando com uma crise de hipoglicemia e confuso demais tentando entender o que estava acontecendo. Essa é a maior aflição dessa doença."

O que acontece exatamente com Turner nesses momentos? Não podemos tirar conclusões definitivas com base em relatos de incidentes ou mesmo em grandes pesquisas que revelam problemas de autocontrole acima da média entre os diabéticos e outros grupos de pessoas. Correlação não é causação. Nas ciências sociais, as conclusões mais firmes só são permitidas quando os pesquisadores usam experiências que atribuem aleatoriamente pessoas entre diferentes condições de tratamento, de modo que as diferenças individuais se nivelam. Algumas pessoas vão para a experiência mais alegres do que outras, ou mais agressivas, ou ainda mais preocupadas e distraídas. Não existe como garantir que a pessoa típica em uma condição experimental é a mesma que a pessoa típica em outra condição experimental, a não ser recorrendo à lei das médias. Se os pesquisadores atribuírem aleatoriamente pessoas entre os grupos de tratamento e de controle, as diferenças tendem a se nivelar.

Por exemplo, se você quisesse testar os efeitos da glicose sobre a agressividade, teria de levar em conta que algumas pessoas já são agressivas enquanto outras são tranquilas e delicadas. Para demonstrar que a glicose causou a agressividade, você precisaria de um número mais ou menos igual de pessoas agressivas nas condições de glicose e não-glicose, bem como um número igual de pacifistas. A atribuição aleatória geralmente faz isso muito bem. Uma vez que você tenha grupos representativos de pessoas, poderá verificar como eles são afetados pelos diferentes tratamentos.

Nutricionistas empregaram esse método durante experiências alimentares nas escolas primárias. Todas as crianças de uma turma receberam instruções para não tomar café da manhã em um determinado dia, e depois, por meio da atribuição aleatória, metade das crianças tomaram um bom café da manhã na escola. As outras não comeram nada. Durante a primeira parte da manhã, as crianças que tomaram café na escola aprenderam mais e foram menos travessas (de acordo com a avaliação dos monitores que não sabiam quais as crianças que tinham se alimentado). Posteriormente, depois que todas as crianças fizeram um lanche saudável no meio da manhã, as diferenças desapareceram como que por encanto.

O ingrediente mágico foi isolado em outras experiências medindo-se os níveis de glicose nas pessoas antes e depois de elas executarem tarefas simples, como assistir a um vídeo no qual uma série de palavras piscavam na parte inferior da tela. Algumas pessoas receberam instruções para não dar atenção às palavras; outras ficaram livres para relaxar e fazer o que quisessem. Em seguida, os níveis de glicose foram novamente medidos, e houve uma grande diferença: os níveis permaneceram constantes nos espectadores relaxados, mas caíram significativamente nas pessoas que tinham se esforçado para não prestar atenção às palavras. Esse exercício aparentemente pequeno de autocontrole foi associado a uma grande queda na glicose que alimenta o cérebro.

Para estabelecer a causa e o efeito, os pesquisadores tentaram realimentar o cérebro em uma série de experiências envolvendo limonada misturada com açúcar ou com adoçante dietético. O forte gosto do limão fez com que os voluntários não soubessem se estavam ingerindo açúcar ou adoçante. O açúcar aumentou rapidamente a glicose deles (se bem que por pouco tempo, de modo que os pesquisadores precisavam chegar logo ao ponto desejado). O adoçante dietético não forneceu nenhuma glicose ou, na realidade, nenhum elemento nutritivo.

Os efeitos das bebidas apareceram claramente em um estudo da agressividade entre pessoas que estavam jogando um jogo de computador. No início, o jogo parecia razoável, mas logo se tornou dificílimo. Todo mundo foi ficando frustrado à medida que o jogo continuava, mas os que tinham tomado a limonada com açúcar conseguiram resmungar em voz baixa e continuar a jogar. Os outros começaram a praguejar em voz alta e dar socos no computador. E quando, de acordo com um roteiro predeterminado, o pesquisador fez um comentário insultante a respeito do desempenho dos voluntários, as pessoas privadas de glicose se mostraram muito mais propensas a ficar zangadas.

Sem glicose, não existe força de vontade. O padrão apareceu repetidamente quando os pesquisadores testaram mais pessoas em outras situações. Eles até mesmo testaram cachorros. Embora o autocontrole seja uma característica humana, no sentido de que nós o desenvolvemos em um grau extremamente elevado no processo de tornar-nos animais culturais, ele não é exclusivo da nossa espécie. Outros animais sociais requerem pelo menos algum grau de autocontrole para interagir uns com os outros. E os cachorros, porque vivem com os seres humanos, precisam com frequência aprender a ajustar o seu comportamento ao que provavelmente para eles devem parecer regras absurdas e arbitrárias, como a proibição de cheirar entre as pernas das visitas (pelo menos das humanas).

Para imitar as pesquisas humanas, os pesquisadores primeiro depletaram a força de vontade de um grupo de cachorros fazendo com que cada um obedecesse aos comandos de "senta" e "quieto" do dono durante dez minutos. Um grupo de controle de cachorros simplesmente foi deixado em paz durante dez minutos em jaulas, onde eles tiveram de permanecer quisessem ou não, de modo que não tiveram de exercer nenhum tipo de autocontrole. Depois, todos os cachorros receberam um brinquedo conhecido que tem dentro uma salsicha comestível. Todos os cachorros haviam brincado com o brinquedo no passado e conseguido retirar com sucesso a salsicha de dentro dele, mas, na experiência, o brinquedo tinha sido alterado e era impossível retirar a salsicha. Os cachorros do grupo de controle passaram vários minutos tentando retirar a salsicha, mas aqueles que tinham precisado obedecer aos comandos desistiram em menos de um minuto. Tratava-se do conhecido efeito da depleção do ego, e a cura canina também se revelou familiar. Em um estudo de acompanhamento, quando foi dado aos cachorros bebidas diferentes, as que continham açúcar restabeleceram a força de vontade dos cachorros que tinham tido de obedecer aos comandos.

Com novas forças, eles permaneceram com o brinquedo durante o mesmo tempo que os cachorros que tinham ficado nas jaulas. A bebida artificialmente adoçada não teve nenhum efeito, como de costume.

Apesar de todas essas descobertas, a crescente comunidade de pesquisadores do cérebro continuava a alimentar algumas reservas com relação à conexão da glicose. Alguns céticos ressaltaram que a utilização de energia global do cérebro permanece mais ou menos a mesma independentemente do que a pessoa esteja fazendo, o que não corresponde propriamente à noção da energia depletada. Entre os céticos estava Todd Heatherton, que trabalhara com Baumeister no início da carreira e acabou indo para Dartmouth, onde se tornou um pioneiro do que é chamado de neurociência social: o estudo das associações entre os processos cerebrais e o comportamento social. Ele acreditava na depleção do ego, mas as descobertas sobre a glicose simplesmente não pareciam fazer sentido.

Heatherton decidiu realizar um teste ambicioso da teoria. Ele e colegas seus recrutaram pessoas que estavam fazendo dieta e mediram as reações delas a fotografias de comida. Em seguida, induziram à depleção do ego pedindo a todo mundo que não risse enquanto assistia a um vídeo cômico. Depois disso, os pesquisadores testaram uma vez mais como o cérebro dos voluntários reagia a fotografias de comida (em comparação com fotos que não continham comida). Um trabalho anterior de Heatherton e Kate Demos havia mostrado que essas fotos produzem várias reações nos principais locais do cérebro, como o núcleo acumbente e a amígdala.* Foram encontradas novamente as mesmas reações. Entre as pessoas que estavam de dieta, a depleção causou um aumento de atividade no núcleo acumbente e uma diminuição correspondente na amígdala. A mudança crucial nessa experiência envolveu uma manipulação da glicose. Algumas pessoas beberam limonada adoçada com açúcar, o que fez com que a glicose invadisse a corrente sanguínea e, presumivelmente, o cérebro.

---

* De acordo com a nova nomenclatura médica, as formações de tecido situadas em cada lado da garganta passaram a se chamar *tonsilas palatinas*, ou apenas *tonsilas*. (N.T.)

Heatherton anunciou os resultados de forma dramática no discurso que

proferiu ao aceitar a liderança da Society for Personality and Social Psychology, o maior grupo de psicólogos sociais do mundo. No seu discurso presidencial no encontro anual de 2011 em San Antonio, Heatherton relatou que a glicose reverteu as mudanças cerebrais ocasionadas pela depressão — uma constatação, disse, que o surpreendeu totalmente. (Baumeister, que estava sentado na audiência observando o seu protegido desfrutar o momento de glória como presidente da sociedade, lembrou-se da sua própria surpresa quando o seu laboratório descobrira as associações com a glicose.) Os resultados de Heatherton fizeram bem mais do que apenas fornecer uma confirmação adicional de que a glicose faz parte da força de vontade. Ajudaram a resolver o enigma com relação a como a glicose podia atuar sem mudanças globais na utilização total de energia do cérebro. Aparentemente, a depleção do ego desloca a atividade de uma parte do cérebro para outra. O cérebro não para de funcionar quando a glicose está baixa. Ele para de fazer algumas coisas e começa a fazer outras. Isso talvez ajude a explicar por que as pessoas depletadas sentem as coisas com mais intensidade do que o normal: certas partes do cérebro entram em marcha acelerada enquanto outras ficam mais lentas.

À medida que o corpo usa a glicose durante o autocontrole, ele começa a ter o anseio de comer coisas doces, o que é uma má notícia para as pessoas que estão pretendendo usar o autocontrole exatamente para evitar os doces. Quando as pessoas precisam recorrer mais ao autocontrole na vida do dia a dia, o seu desejo de comer coisas doces aumenta. Não se trata apenas de querer comer uma quantidade maior de qualquer tipo de comida; elas parecem ter uma fome especial de doces. No laboratório, os estudantes que acabam de executar uma tarefa de autocontrole tendem a beliscar coisas doces e não salgadas. O simples fato de as pessoas imaginarem que terão de exercer o autocontrole parece fazer com que elas tenham vontade de comer coisas doces.

Todos esses resultados não representam uma justificativa para que se dê açúcar para qualquer pessoa ou cachorro fora do laboratório. O corpo pode ansiar por doces por ser a maneira mais rápida de conseguir energia, mas alimentos com baixo teor de açúcar e elevado teor de proteína funcionam igualmente bem (embora mais lentamente). Ainda assim, a descoberta do efeito da glicose efetivamente aponta para algumas técnicas proveitosas para o autocontrole. Ela também oferece uma solução para um consagrado mistério humano: por que o chocolate é tão fascinante em certos dias do mês?

Demônios Internos

Independentemente da sua opinião a respeito da capacidade de interpretação de Jennifer Love Hewitt, você tem de reconhecer a sua originalidade quando ela foi incluída no elenco de uma versão cinematográfica de *The Devil and Daniel Webster*. Ela compartilhou o enorme faturamento de bilheteria com Anthony Hopkins e Alec Baldwin, o que por si só já teria sido uma intimidante proposição para qualquer jovem atriz, mas ela também enfrentou o desafio de interpretar o Diabo. Se o seu objetivo, como dizem os *coaches* da arte dramática, é "habitar o personagem", um demônio apresenta mais dificuldades do que, digamos, um policial. Você não pode fazer pesquisas de campo enquanto dá um passeio em uma radiopatrulha com Satã. Mas Hewitt inventou um método alternativo para preparar o seu papel.

"Comecei a prestar uma rígida atenção a mim mesma e a como eu me sentia quando tinha TPM", disse ela. "Foi assim que formei a minha base para interpretar Satã."

Se você está pensando que essa é uma visão singularmente sombria da tensão pré-menstrual, você não passou muito tempo no PMSCentral. com e nos outros sites da web nos quais as mulheres trocam remédios e histórias. Elas brincam dizendo que TPM quer dizer Alteração Psicótica do Humor, ou simplesmente Passe a Minha Espingarda.* Ou então elas compartilham histórias genuínas de TPM como a que se segue:

> Ela estraga grande parte da minha vida. Os meus olhos ficam inchados, não consigo pensar direito, tomo decisões erradas, tenho explosões emocionais desagradáveis, penso de maneira irracional, tenho de devolver as compras que eu faço, gasto demais, peço demissão de empregos, fico extremamente cansada, irritada e emocionalmente sensível, choro, o meu corpo fica todo dolorido, tenho dor nos nervos, fico olhando para o nada, tenho aquela sensação de estar ausente.

---

* TPM em inglês é PMS, sigla de Premenstrual Syndrome, e cada palavra nessas expressões começa com uma das letras da sigla. (N.T.)

A TPM tem levado a culpa de tudo, desde o consumo excessivo de chocolate (a sigla em inglês também pode significar "Me Dê Doces" até assassinato. Quando Marg Helgenberger, uma das estrelas do programa de televisão *CSI*, foi fotografada em um jantar de entrega de prêmios com o cabelo pintado de uma cor estranha, ela explicou: "Aquela tonalidade era conhecida como 'Rosa TPM'. A TPM tinha tomado conta de mim naquele dia. Eu estava maluca! Será que me passou pela cabeça que eu ia escapar impune com o cabelo cor-de-rosa no *CSI*?" Melanie Griffith também empregou a palavra maluca ao diagnosticar o estado de TPM que a levou a dar entrada no pedido de divórcio e depois abruptamente mudar de ideia, embora o seu agente publicitário tenha preferido usar termos mais clínicos, dizendo que se tratara de "um ato impulsivo ocorrido em um momento de frustração e raiva". Repetidamente, as mulheres descrevem ser misteriosamente dominadas por impulsos misteriosos e estranhos.

Essas sombrias mudanças de humor também têm desconcertado os cientistas. Os psicólogos evolucionários consideram especialmente contraproducente uma mulher nos anos em que cria os filhos não ter um bom relacionamento com as pessoas à sua volta. A empatia não é uma habilidade fundamental para a criação dos filhos? Não é proveitoso manter um bom relacionamento com o parceiro que dá pensão para os filhos? Alguns cientistas, ao observar que a mulher só chega a essa fase pré-menstrual do ciclo se não tiver sido fecundada durante a fase anterior da ovulação, especularam que a seleção natural favorecia as mulheres que ficavam insatisfeitas com os homens inférteis, libertando-se portanto para procurar outro parceiro. Essa hipótese certamente está em harmonia com outro nome que as mulheres dão para a TPM: Arrumar a Mala. Mas não está claro se os benefícios evolucionários teriam sobrepujado os custos, ou se tais pressões seletivas até mesmo estiveram em ação nas planícies da antiguidade. Para os nossos antepassados caçadores-coletores, a TPM presumivelmente não era um problema tão grande porque as mulheres passavam a maior parte da vida grávidas ou amamentando os filhos.

De qualquer modo, existe hoje uma confiável explicação fisiológica para a TPM que não envolve impulsos misteriosos e estranhos. Durante essa parte pré-menstrual do ciclo, que é chamada de fase lútea, o corpo feminino começa a canalizar uma grande quantidade de energia para os ovários e atividades correlatas, como a produção de quantidades adicionais de

hormônios femininos. Quanto mais energia e glicose são desviadas para o sistema reprodutor, uma menor quantidade fica disponível para o resto do corpo, que reage ansiando por mais combustível. O chocolate e outros doces são imediatamente convidativos porque fornecem a glicose de imediato, mas qualquer tipo de alimento pode ajudar, motivo pelo qual as mulheres informam ter mais desejo de comida e tendem a comer mais. Uma pesquisa descobriu que a mulher típica ingere cerca de 810 calorias no almoço nessa época, o que são mais ou menos mais 170 calorias do que o que ela costuma comer no almoço durante o restante do mês.

No entanto, a maioria das mulheres não obtém calorias adicionais suficientes. A mulher típica em uma sociedade consciente da magreza como a nossa não ingere uma quantidade adicional suficiente de comida para suprir as exigências de glicose aumentadas do corpo durante esses poucos dias do mês. Se a energia se torna escassa, o corpo precisa racioná-la, e o sistema reprodutor tem precedência, o que deixa menos glicose disponível para a força de vontade. Como regra geral, as mulheres são menos propensas do que os homens a sofrer de lapsos de autocontrole, mas os seus problemas de autocontrole pioram durante a fase lútea; pesquisas repetidamente demonstraram isso.

Durante essa fase, as mulheres gastam mais dinheiro e fazem compras mais impulsivas do que em outras ocasiões. Elas fumam mais cigarros. Tomam mais bebidas alcoólicas, e não apenas porque passam a gostar mais delas. O aumento é especialmente provável no caso das mulheres com um problema relativo à bebida ou com um histórico familiar de alcoolismo. Durante essa fase lútea, as mulheres ficam mais sujeitas a beber demais ou a usar cocaína e outras drogas em excesso. A TPM não envolve o surgimento de um problema específico de comportamento. Em vez disso, o autocontrole parece deixar de funcionar de modo geral, possibilitando o aumento de todos os tipos de problemas.

Uma droga que não é usada com mais frequência é a maconha, e essa exceção é reveladora. Ao contrário da cocaína e dos opiáceos, a maconha não é uma droga de escape ou de euforia. Ela meramente intensifica o que já estamos sentindo. A TPM provoca uma sensação desagradável, e uma droga que intensifique esse sentimento não será atrativa. Além disso, a maconha não produz o mesmo tipo de anseios viciantes da nicotina, do álcool, da cocaína e de outras drogas, de modo que uma redução do autocontrole como um todo não tornaria um usuário de maconha mais vulnerável a esses tipos

de tentações.

Pesquisadores constataram que as mulheres propensas a sofrer de TPM faltam duas vezes mais ao trabalho do que as outras mulheres. Algumas dessas faltas são ocasionadas, sem dúvida, pela dor física associada à TPM, mas parte do absenteísmo provavelmente está relacionado com o autocontrole. É mais difícil seguir regras quando o corpo está carente de glicose. Nas prisões femininas, os problemas de disciplina baseados na violação das regras da prisão são mais numerosos entre as mulheres que se encontram na fase lútea do ciclo. Atos violentos e agressivos — legais ou ilegais — atingem o máximo entre as mulheres que sofrem de TPM durante a fase lútea. Temos de admitir que somente poucas mulheres ficam violentas em qualquer ocasião, mas muitas relatam mudanças emocionais durante a fase lútea. Pesquisas têm repetidamente documentado aumentos nas explosões emocionais e na angústia nesse período. As mulheres têm mais conflitos com os cônjuges e outros parceiros de relacionamentos, bem como com os colegas no trabalho. Elas se tornam menos sociáveis e não raro preferem ficar sozinhas — o que pode ser uma estratégia eficaz para evitar conflitos que surgiriam durante as interações.

A explicação convencional para a TPM tem sido que a fase lútea causa diretamente emoções negativas, mas essa explicação não se encaixa realmente nas informações. As mulheres não são uniformemente afetadas por emoções negativas. Quando Amanda Palmer estava posando como estátua viva no Harvard Square, ela descobriu que a TPM enfraquecia o seu autocontrole porque liberava tanto sentimentos positivos quanto negativos.

"Tenho a propensão de ficar muito mais sensível e inclinada a chorar quando estou com TPM, e isso se exprimia diretamente no meu trabalho como estátua, quando alguma coisa emocional acontecia", relembra Palmer. "Uma coisa emocional poderia ser simples, como ninguém passar por mim e me olhar durante dez minutos, e portanto o mundo se tornava um lugar frio e solitário, onde ninguém me amava. O outro extremo seria um homem de 95 anos de idade avançar capengando na minha direção a 1 quilômetro por hora e levar cinco minutos para retirar da carteira uma nota dobrada de 5 dólares, colocá-la na minha lata e olhar para mim com os olhos solitários e enrugados. Isso simplesmente me tirava do sério. Eu tentava transmitir a maior concentração de amor possível sem falar ou mover o rosto."

A experiência dela é relativamente típica do que outras mulheres relatam durante a fase lútea. Elas são afetadas por uma variedade de sentimentos, e

os seus problemas frequentemente surgem em decorrência de uma forte reação a algum evento. Elas dizem que não querem ficar irritadas, mas não conseguem deixar de ficar perturbadas por causa de coisas sem importância. Elas não têm consciência de que o seu corpo cortou abruptamente o suprimento de combustível para o autocontrole, de modo que ficam surpresas com o fato de o seu controle não funcionar como de costume.

Muitas mulheres têm a impressão de que os estresses da vida ficam mais intensos: elas relatam mais eventos negativos e menos ocorrências positivas durante essa fase lútea. No entanto, o mundo exterior não muda previsivelmente durante poucos dias todo mês. Se uma mulher se sentir menos capaz de lidar com os seus problemas do que habitualmente, ela ficará mais estressada. Se a TPM enfraquecer o controle dela sobre as emoções, a mesma falta de sorte será mais perturbadora. A mesma tarefa no trabalho representará um desafio maior se ela não tiver tanta energia disponível para poder concentrar a atenção. Em testes de laboratório cuidadosamente controlados, que requerem concentração, mulheres na fase lútea tiveram um desempenho pior do que mulheres em outros estágios do ciclo menstrual, e esses efeitos foram constatados em uma amostra genérica de mulheres, não apenas naquelas que sofriam de TPM. Quer elas sentissem os sintomas agudos da TPM, quer não, o corpo delas estava com falta de glicose.

A nossa intenção não é exagerar esses problemas, porque a maioria das mulheres lida bem com a TPM, tanto no trabalho quanto em casa, e certamente não estamos sugerindo que as mulheres têm uma força de vontade mais fraca do que os homens. Repetindo, as mulheres como um todo têm *menos* problemas de autocontrole do que os homens: elas cometem menos crimes violentos e são menos propensas a se tornar alcoólatras ou viciadas em drogas. O autocontrole superior das meninas é provavelmente um dos motivos pelos quais elas tiram melhores notas na escola do que os meninos. A questão é apenas que o autocontrole está associado aos ritmos do corpo e às flutuações no seu suprimento de energia. Uma mulher com o autocontrole de uma santa pode ficar um pouco menos santa durante a fase lútea. A TPM, à semelhança da hipoglicemia e da diabetes, é um exemplo convenientemente claro do que acontece quando o corpo está com falta de glicose — e todas as pessoas, homens ou mulheres, diabéticas e não diabéticas, ficam às vezes com escassez de glicose. Todos sucumbimos à frustração e à raiva. Todos às vezes ficamos perturbados por problemas insolúveis e dominados por impulsos que parecem extravagantes, ou até

mesmo satânicos.

Geralmente, no entanto, o problema é interior. Não é que o mundo tenha de repente se tornado cruel. Não é que Lúcifer esteja nos atormentando com novas e sombrias tentações e impulsos. O fato é que estamos menos capazes de lidar com os impulsos costumeiros e os antigos problemas. As provocações podem ser bastante reais — você pode muito bem ter motivos para ficar zangado com o seu chefe ou reconsiderar o seu casamento. (Melanie Griffith acabou se divorciando de Don Johnson.) No entanto, você não fará muito progresso com esses outros problemas enquanto não controlar as suas emoções, e isso começa com o controle da sua glicose.

Devore o Seu Caminho em Direção à Força de Vontade

Agora que examinamos os problemas causados pela falta de glicose, podemos nos voltar para soluções e temas mais alegres, como boas refeições e longos cochilos. Eis algumas lições e estratégias destinadas a colocar a glicose para trabalhar para você:

Alimente a besta. Ao dizer besta, não estamos nos referindo a Belzebu, e sim ao demônio potencial que vive dentro de você ou de qualquer pessoa que esteja passando algum tempo a seu lado. A depleção de glicose pode transformar a companhia mais encantadora em um monstro. O antigo conselho a respeito de tomar um bom café da manhã se aplica ao dia inteiro, particularmente nos dias em que você estiver física ou mentalmente estressado. Se você tiver um teste, uma reunião importante ou um projeto crucial, não se dedique a nenhum deles sem glicose. Não se envolva em uma discussão com o seu chefe quatro horas depois do almoço. Não discuta problemas sérios com o seu parceiro pouco *antes* do jantar. Quando você estiver fazendo uma viagem romântica pela Europa, não entre em uma cidade medieval fortificada às sete horas da noite para tentar encontrar o seu hotel se estiver de estômago vazio. O seu carro provavelmente sobreviverá ao labirinto pavimentado com pedras, mas o seu relacionamento talvez não tenha tanta sorte.

Acima de tudo, não economize calorias quanto estiver tentando lidar com problemas mais sérios do que o excesso de peso. Se você for fumante, não tente parar de fumar enquanto estiver fazendo uma dieta. Na realidade, para parar, você talvez deva até mesmo pensar em adicionar algumas calorias, porque parte do que parece ser vontade de fumar pode ser na

realidade um anseio por comida, já que você não está mais refreando o seu apetite com nicotina. Quando pesquisadores deram pastilhas de açúcar para fumantes que estavam tentando parar de filmar, às vezes a glicose adicional produziu índices mais elevados de sucesso, particularmente quando as pastilhas de açúcar estavam combinadas com outras terapias, como o adesivo de nicotina.

O açúcar funciona no laboratório, não na sua dieta. É um pouco irônico que os pesquisadores do autocontrole gostem tanto de dar açúcar aos voluntários das experiências, considerando-se o quanto muitas dessas pessoas anseiam pela força de vontade de resistir aos doces. No entanto, os cientistas fazem isso apenas porque o açúcar é conveniente a curto prazo. Uma bebida cheia de açúcar proporciona um rápido aumento na energia que possibilita que os pesquisadores observem os efeitos da glicose em um curto intervalo de tempo. Nem os pesquisado res nem os seus voluntários iriam querer ficar esperando uma hora para que o corpo digerisse algo mais complexo, como a proteína.

Em algumas ocasiões você poderá usar o açúcar para dar um impulso no seu autocontrole pouco antes de um breve desafio, como um teste de matemática ou uma competição de atletismo. Se você parou de fumar recentemente, poderá usar uma bala como um tapa-buraco contra o desejo repentino de fumar um cigarro. Mas o aumento repentino de açúcar é imediatamente acompanhado por um colapso que o deixa se sentindo ainda mais depletado, de modo que essa não é uma boa estratégia de longo prazo. Certamente não estamos recomendando que você troque os refrigerantes dietéticos por bebidas açucaradas ou que passe a beliscar coisas doces. Pode ser verdade, como descobriram os pesquisadores, que as bebidas que contêm açúcar temporariamente reduzem os sintomas da TPM. Entretanto, fora do laboratório, será muito melhor para você prestar atenção ao comentário feito pela cantora Mary J. Blige quando conversou sobre a sua TPM e concomitantes variações de humor e orgias de compras: "O açúcar piora as coisas".

Quando você comer, prefira o que queima devagar. O corpo converte praticamente todos os tipos de comida em glicose, mas a uma velocidade diferente. Os alimentos que são rapidamente convertidos são considerados de alto índice glicêmico. Entre eles estão os carboidratos ricos em amidos como o pão branco, a batata, o arroz branco e muitas outras coisas oferecidas nas gôndolas de petiscos e no balcão dos restaurantes *fast-food.* A ingestão

deles produz ciclos de altos e baixos, o que o deixa com escassez de glicose e de autocontrole — e com excessiva frequência incapaz de resistir ao anseio do corpo pelas doses rápidas de açúcar oferecidas pelos doces, balas e chocolates. Os cafés da manhã com rodízio de panquecas na Terça-Feira Gorda podem fazer você ficar mais animado nos desfiles, mas não são muito úteis no resto do ano.

Para manter um autocontrole uniforme, é melhor comer alimentos com baixo índice glicêmico: quase todas as hortaliças, nozes (como amendoim e castanha-de-caju), muitas frutas cruas (como maçã, mirtilo e pera), queijo, peixe, carne, azeite e outras gorduras "boas". (Esses alimentos com baixo índice glicêmico também podem conservá-lo ma gro.) Os benefícios da alimentação correta apareceram em pesquisas sobre mulheres com TPM, que relatam menos sintomas quando estão consumindo alimentos mais saudáveis. Houve também uma série de experiências bem-sucedidas realizadas em milhares de adolescentes em instituições correcionais. Depois que as instituições substituíram parte dos alimentos açucarados e carboidratos refinados por frutas, hortaliças e grãos integrais, teve lugar um forte declínio nas tentativas de fuga, na violência e em outros problemas.

Quando você estiver doente, guarde a sua glicose para o sistema imunológico. Na próxima vez que estiver se preparando para arrastar o seu corpo dolorido para o trabalho, pense no seguinte: descobriu-se que é mais perigoso dirigir quando estamos fortemente gripados do que quando estamos levemente embriagados. Isso se deve ao fato que o nosso sistema imunológico está usando uma quantidade tão grande de glicose para combater a gripe que não resta nada para o cérebro.

Se você estiver com uma escassez muito grande de glicose para fazer algo simples como dirigir um veículo, que utilidade você terá no escritório (supondo que você consiga chegar lá em segurança)? Mesmo assim, pode ser que você precise ir trabalhar de qualquer jeito, mas não confie no seu cérebro despojado de glicose para nada importante. Se você simplesmente não puder faltar a uma reunião no trabalho, procure evitar qualquer assunto que possa fatigar o seu autocontrole. Se houver algum projeto crucial sob a sua supervisão, não tome nenhuma decisão irrevogável. E não espere um grande desempenho de pessoas que estiverem indispostas. Se o seu filho estiver gripado no dia da prova de aptidão escolar, remarque a data.

Quando você estiver cansado, durma. Não deveria ser necessário que nos dissessem uma coisa tão óbvia, mas as crianças pequenas irritadas não

são as únicas pessoas a resistir a cochilos muito necessários. Os adultos rotineiramente passam a perna em si mesmos quando se trata do sono, e o resultado é menos autocontrole. Quando descansamos, reduzimos as necessidades de glicose do corpo, e também aprimoramos a capacidade global dele de utilizar a glicose na corrente sanguínea. Foi demonstrado que a privação de sono prejudica o processamento da glicose, o que produz consequências imediatas para o autocontrole — e, a longo prazo, um maior risco de diabetes.

Uma recente pesquisa descobriu que trabalhadores que não estavam dormindo o suficiente ficavam mais propensos do que os outros a adotar uma atitude antiética no trabalho, de acordo a avaliação dos seus supervisores e de outras pessoas. Por exemplo, eles se inclinavam mais do que os outros a ficar com o mérito de trabalhos feitos por outras pessoas. Em uma experiência de laboratório que oferecia aos voluntários a chance de ganhar dinheiro, os estudantes que não tinham dormido o suficiente se mostraram mais propensos do que os outros a aproveitar uma oportunidade de trapacear. Não dormir o bastante causa uma variedade de efeitos nocivos na mente e no corpo. Oculto entre eles está o enfraquecimento do autocontrole e processos correlatos como a tomada de decisões. Para se beneficiar ao máximo do seu autocontrole, use-o para reservar um tempo suficiente para dormir. Você se comportará melhor quando acordar de manhã — e dormirá com mais facilidade na noite seguinte.

3. Uma breve história da lista de coisas a fazer, de Deus a Drew Carey

No princípio Deus criou os céus e a terra;
e a terra era sem forma e vazia,
e as trevas cobriam a face do abismo;
e o Espírito de Deus se movia sobre a face das águas.

— Gênesis 1:1

No princípio havia a lista. A criação, como narra a Bíblia, não era uma tarefa simples, nem mesmo para uma divindade onipotente. O projeto requeria reflexão divina, o que não significava que Deus estivesse ruminando tristemente a situação. Significava que os céus e a terra, assim como um ovo, necessitava de um período de incubação. O projeto precisava ser desmembrado em um cronograma de tarefas diárias, começando pela lista de coisas a fazer da segunda-feira:

1. Haja luz.
2. Observar a luz.
3. Confirmar que a luz é boa.
4. Separar a luz das trevas.
5. Dar nome à luz (Dia).
6. Dar nome às trevas (Noite).

Assim estava escrito na agenda semanal: terça-feira para tarefas de criação do firmamento, quarta-feira para criar a terra e as árvores, quinta-feira para as estrelas, sexta-feira para os peixes e as aves, sábado para o homem e a mulher, domingo para o descanso e a recuperação. As tarefas foram ticadas uma de cada vez, e depois revisadas no final da semana: "E viu Deus tudo quanto tinha feito, e eis que era muito bom".

Esse fim de semana tranquilo se parece com o seu? À primeira vista, a estratégia do Gênesis parece ridiculamente óbvia: definir uma meta; fazer uma lista dos passos para atingi-la; executá-los; relaxar. Mas quantos mortais efetivamente ticam todos os itens da sua lista semanal? O nosso índice de

fracasso continua a aumentar à medida que as listas vão ficando mais longas. Em qualquer momento considerado, uma pessoa tem tipicamente 150 diferentes tarefas a executar, e novos itens não param de aparecer nas nossas telas. Como decidimos o que entra na lista e o que fazer em seguida? A boa notícia é que finalmente existem algumas respostas práticas, mas descobrir essas estratégias esteve longe de ser um processo direto e objetivo. Somente depois de décadas de pesquisas de psicólogos e neurocientistas, depois de séculos de livros de autoajuda e milênios de tentativa e erro, conseguimos reconhecer os componentes essenciais da lista de coisas a fazer do Gênesis.

O primeiro passo do autocontrole é definir uma meta clara. O termo técnico que os pesquisadores usam para autocontrole é autorregulação, e a parte da "regulação" enfatiza a importância de uma meta. Regular significa mudar, mas somente um tipo de mudança intencional e significativa. Regular é avançar em direção a uma meta ou a um padrão específico: o limite de velocidade para os carros em uma estrada, a altura máxima de um prédio comercial. O autocontrole sem metas e outros padrões não seria nada além de uma mudança despropositada, como experimentar uma dieta sem ter a menor ideia de quais os alimentos que engordam.

No entanto, para a maioria de nós, o problema não é a falta de metas e sim o excesso delas. Elaboramos diariamente listas de coisas a fazer que não poderíamos cumprir mesmo que não ocorressem interrupções durante o dia, o que sempre acontece. Quando o fim de semana chega, o número de tarefas inacabadas é maior do que nunca, mas continuamos a adiá-las e a esperar concluí-las com uma velocidade milagrosa. É por esse motivo que, como descobriram os especialistas em produtividade, que a lista diária de um executivo na segunda-feira frequentemente contém mais trabalho do que poderia ser realizado a semana inteira.

Podemos ser ainda mais irrealistas quando definimos metas mais a longo prazo. Quando aquele grande pioneiro da autoajuda, Benjamin Franklin, escreveu a sua autobiografia já em uma idade avançada, ele relembrou, em um tom mais ou menos jocoso, a missão que estabelecera para si mesmo quando tinha vinte e poucos anos: "Concebi o audacioso e árduo projeto de atingir a perfeição moral. Eu desejava viver sem jamais cometer nenhuma falha; eu superaria tudo o que a inclinação natural, o hábito ou a companhia pudesse acarretar". Mas logo ele notou um problema. "Enquanto a minha atenção estava dedicada a evitar uma falha, com frequência eu era surpreendido por outra. O hábito se aproveitava da falta de atenção; a

inclinação era às vezes forte demais para a razão."

Franklin tentou então a abordagem dividir para conquistar. Ele elaborou uma lista de virtudes e escreveu um breve objetivo para cada uma delas, como esta para a Ordem: "Que todas as suas coisas tenham o seu lugar; que cada parte da sua atividade tenha o seu tempo". A lista dele continha mais doze virtudes: Temperança, Silêncio, Determinação, Frugalidade, Diligência, Sinceridade, Justiça, Moderação, Asseio, Tranquilidade, Castidade e Humildade — mas ele reconhecia os seus limites. "Julguei que seria melhor não distrair a minha atenção tentando todas ao mesmo tempo", explicou Franklin, "e sim concentrá-la em uma de cada vez." O resultado foi o que ele chamou de "curso", e o que hoje seria comercializado como *13 Semanas para a Virtude Total*. Muito antes dos sete hábitos de Steven Covey e dos organizadores e planejadores encadernados em couro, muito antes das Afirmações Diárias recitadas por pessoas como Stuart Smalley, Franklin idealizou um sistema com uma "tabela de virtudes" e uma prece inspiradora:

> Pai de luz e vida, tu és o Bem Supremo!
> Ensina-me o que é bom; ensina-me a Ti mesmo!
> Salva-me da insensatez, da vaidade e do vício,
> De todas as atividades inferiores; e preenche a minha alma
> Com conhecimento, paz consciente e virtude pura;
> Felicidade sagrada, substancial, que nunca esmorece!

Em um caderno de anotações, Franklin traçou linhas com tinta vermelha para criar treze tabelas semanais, uma para cada virtude. Cada tabela tinha colunas para os dias e fileiras para todas as virtudes, começando pela virtude da semana. No final do dia, ele descia pela coluna e colocava uma marca com lápis preto na fileira de qualquer virtude que ele tivesse deixado de preservar. Em uma tabela, compilada durante uma semana dedicada à Temperança, ele atribuiu a si mesmo marcas pretas para outras virtudes: Silêncio e Ordem insuficientes no domingo, uma falha da Determinação e na Frugalidade na sexta-feira. Mas ele cumpriu a sua meta semanal mantendo a fileira da Temperança sem nenhuma marca todos os dias. Encorajado por esse progresso, ele pôde então avançar para uma virtude diferente na semana seguinte, com a esperança de que a primeira semana o tivesse deixado com um "hábito" de Temperança que persistiria enquanto ele se concentrasse em diferentes virtudes. Franklin se comparou a um jardineiro que removia as ervas daninhas de um de treze canteiros de flores de uma cada vez, e depois

voltava para repetir novamente o curso, encontrando cada vez um número menor de ervas daninhas: "Assim eu deveria ter, segundo esperava, o prazer encorajador de ver nas minhas páginas o progresso que fiz na virtude, ao limpar sucessivamente as minhas linhas das suas marcas, até que no final, com uma série de cursos, eu deveria estar feliz ao ver um caderno limpo, depois de um exame diário durante treze semanas".

As coisas não aconteceram exatamente dessa maneira. As marcas continuavam aparecendo nas páginas. Na realidade, à medida que ele continuava a repetir o curso, apagando do papel as marcas pretas do lápis para recomeçar, ele acabou fazendo buracos no papel. Assim sendo, traçou novamente as suas tabelas com linhas vermelhas, em um caderno mais resistente com folhas feitas de marfim (que se abriam como um leque). Depois de completar um curso, ele apagava as marcas do lápis com uma esponja úmida, e as tabelas de marfim se revelaram extraordinariamente duráveis. Quase meio século depois, quando ele era diplomata e flertava com as damas em Paris, ele ainda tinha as tabelas e gostava de exibi-las, fazendo com que um amigo francês ficasse maravilhado ao tocar "esse precioso livreto". Ao contrário dos seus sucessores na área de autoajuda (até mesmo aqueles que tomaram emprestado o seu nome para o Planejador Franklin Covey de 31 Dias), Franklin nunca tentou comercializar uma linha internacional de organizadores de notebook, talvez porque estivesse ocupado demais em Paris tentando conseguir ajuda para o Exército de George Washington. Ou talvez porque a sua predileção pela companhia feminina tornasse difícil para ele promover virtudes como a Castidade. Além desses lapsos, Franklin tinha uma enorme dificuldade em manter em Ordem os papéis na sua escrivaninha, o que significava mais marcas pretas. Eis o que ele escreveu no *Poor Richard's Almanack:*

> É fácil formular uma resolução boa e corajosa;
> Mas difícil é a Tarefa que envolve a execução.

Por mais que tentasse, Franklin nunca poderia ter mantido o caderno limpo, porque algumas das metas estão propensas às vezes a ser incompatíveis. Quando era um jovem tipógrafo, ele tentou praticar a Ordem traçando um rígido cronograma diário de trabalho, mas ele era sempre interrompido por solicitações inesperadas dos seus clientes — e a Diligência exigia que ele desconsiderasse o cronograma e os atendesse. Se ele praticasse a Frugalidade ("Não desperdice nada"), sempre remendando as

suas roupas e preparando todas as suas refeições, haveria menos tempo disponível para a Diligência no seu trabalho — ou para projetos secundários como soltar um papagaio durante uma tempestade ou editar a Declaração da Independência. Se ele prometesse passar a noite com os amigos, mas depois se atrasasse no seu cronograma de trabalho, ele teria de fazer uma escolha que violaria a virtude da Determinação: "Execute invariavelmente o que você decidir".

Ainda assim, as metas de Franklin parecem relativamente compatíveis com as modernas. Ele se concentrou nas antigas virtudes puritanas do trabalho árduo e não almejava muitas coisas (pelo menos não no papel). Ele não decidiu desfrutar longos passeios na praia, trabalhar como voluntário em um grupo sem fins lucrativos, promover a reciclagem na sua comunidade e tampouco passar mais tempo de qualidade brincando com os filhos. Ele não tinha uma lista de destinos turísticos que queria visitar antes de morrer ou sonhos de se aposentar na Flórida. Ele não decidiu aprender golfe enquanto negociava o Tratado de Paris. Hoje existem mais tentações — até a tentação de desejá-las todas ao mesmo tempo.

Quando os pesquisadores pedem às pessoas que relacionem as suas metas pessoais, a maioria delas não tem nenhuma dificuldade em produzir pelo menos quinze metas distintas. Algumas destas podem se harmonizar bem entre si e se apoiar mutuamente, como a meta de parar de fumar e a de gastar menos dinheiro. No entanto, existem conflitos inevitáveis entre as metas profissionais e familiares. Até mesmo dentro da família, a necessidade de cuidar dos filhos pode colidir com a de manter um bom relacionamento com o cônjuge, o que pode ajudar a explicar por que a satisfação conjugal declina quando o casal tem o primeiro filho e volta a aumentar quando o último filho finalmente sai de casa. Algumas metas por si só causam conflitos, como a virtude da Moderação de Franklin: "Abstenha-se de se ofender com os insultos por mais que você ache que eles o merecem". Muitas pessoas têm a meta de manter a calma quando são ofendidas. Se alguma coisa injusta lhes acontece, elas conseguem se abster de dizer ou fazer qualquer coisa, mas depois podem se sentir mal porque deixaram de dizer o que queriam ou defender a sua posição, ou ainda porque o problema original permanece sem solução. Ao praticar a moderação, elas violam outra virtude de Franklin, a Justiça.

O resultado de metas conflitantes é a infelicidade em vez da ação, como demonstraram os psicólogos Robert Emmons e Laura King em uma série de

pesquisas. Eles pediram a pessoas que relacionassem as suas quinze principais metas e assinalassem as que estavam em conflito com outras. Em uma das pesquisas, os voluntários fizeram um registro diário das suas emoções e dos seus sintomas físicos, durante três semanas, e permitiram que os pesquisadores tivessem acesso aos seus prontuários médicos do ano anterior. Em outra pesquisa, os voluntários usaram bipes que disparavam em momentos aleatórios durante o dia, quando eles tinham de responder a perguntas sobre o que estavam fazendo e sentindo. Eles também voltaram ao laboratório um ano depois para fornecer informações adicionais a respeito do que haviam realizado e do estado da sua saúde. Ao fazer perguntas às pessoas sobre as suas metas, monitorando-as em seguida, os pesquisadores identificaram três consequências principais das metas conflitantes:

Primeiro, nós nos preocupamos muito. Quanto mais exigências conflitantes enfrentamos, mais tempo passamos refletindo sobre elas. Somos assediados pela ruminação: temos pensamentos repetitivos que são em grande medida involuntários e não são especialmente agradáveis.

Segundo, fazemos menos coisas. Pode parecer que as pessoas que pensam mais nas suas metas também deveriam tomar mais medidas para alcançá-las, mas, em vez disso, elas substituem a ação pela ruminação. Os pesquisadores descobriram que as pessoas com metas claras e não conflitantes tendiam a avançar e fazer progressos, mas as outras ficavam tão ocupadas preocupando-se que ficavam bloqueadas.

Terceiro, tanto a nossa saúde física quanto a mental sofrem. Nas pesquisas, as pessoas com metas conflitantes relataram menos emoções positivas, mais emoções negativas, e mais depressão e ansiedade. Elas tinham mais queixas e sintomas psicossomáticos. Até mesmo as simples doenças físicas, avaliadas tanto pelo número de consultas médicas quanto pelo número de doenças declaradas pela própria pessoa ao longo de um ano, eram mais numerosas entre as pessoas com metas conflitantes. Quanto mais as metas estavam em conflito, mais as pessoas ficavam bloqueadas, mais infelizes elas se tornavam e mais a saúde delas sofria.

Elas pagavam o preço por remoer* demais as coisas — no uso moderno mais comum da palavra, não no sentido do Gênesis. O antigo termo para incubação viria a ser associado à angústia mental, sem dúvida porque muitas pessoas podiam ver os mesmos problemas mais tarde avaliados pelos psicólogos. Uma galinha pode chocar satisfeita, mas os seres humanos sofrem quando as suas metas conflitantes os deixam sentados sem fazer

nada. E eles não podem resolver esses conflitos enquanto não decidirem quais os tipos de metas que serão mais benéficos para eles.

---

* Na passagem do Gênesis da Bíblia, onde em português dizemos que o Espírito de Deus se movia sobre a face das águas, a palavra em inglês é *brooding*, do verbo *brood*, que significa chocar, remoer, refletir, ponderar, incubar. (N.T.)

Que Metas?

> Joe está tomando uma xícara de café em um restaurante. Ele está pensando no que acontecerá quando...

Suponha, como um exercício de redação, que você termine a história a respeito de Joe como você quiser. Imagine o que poderia estar se passando na cabeça de Joe.

Faça agora um exercício semelhante. Termine uma história que comece com as seguintes palavras:

> Ao acordar, Bill começou a pensar no seu futuro. De modo geral, ele esperava...

Uma vez mais, você tem total liberdade. Complete a história a respeito de Bill, e não se preocupe em refinar a sua prosa mental. Ideias rudimentares são perfeitamente aceitáveis.

Acabou?

Agora examine as ações descritas na sua história. Em cada história, qual a extensão do período em que essas ações têm lugar?

É claro que este não é um teste literário para pessoas que pretendem se tornar romancistas. É uma experiência que foi anteriormente realizada por psiquiatras em viciados em heroína em um centro de tratamento em Burlington, Vermont. Os pesquisadores também aplicaram os exercícios a um grupo de controle de adultos demograficamente semelhantes aos viciados (sem nível superior, renda anual de menos de 20.000 dólares etc.). Quando Joe estava sentado no restaurante pensando "no que aconteceria quando",

esse período abrangeu tipicamente cerca de uma semana nas histórias do grupo de controle, mas no grupo de viciados em heroína ele abarcou apenas uma hora. Quando o grupo de controle escreveu a respeito do "futuro" para Bill, eles se inclinaram a mencionar aspirações a longo prazo, como obter uma promoção no trabalho ou se casar, enquanto os viciados escreveram a respeito de coisas em um futuro próximo, como uma consulta no médico ou uma visita a parentes. A pessoa típica no grupo de controle contemplou o futuro ao longo de quatro anos e meio, ao passo que a visão do futuro do viciado típico se estendia por apenas nove dias.

Esse horizonte temporal reduzido tem sido demonstrado repetidamente em viciados de todos os tipos. Quando os viciados em drogas jogam cartas no laboratório, eles preferem as estratégias arriscadas com ganhos grandes e rápidos, mesmo que pudessem ganhar dinheiro a longo prazo conformando-se com uma série de ganhos menores. Se puderem escolher entre receber 350 dólares hoje e 1.000 dólares daqui a um ano, os viciados são mais propensos a optar pelo dinheiro rápido, e o mesmo é verdade com relação aos alcoólatras e aos fumantes. O psiquiatra Warren Bickel, que testou os viciados em Vermont e continuou a pesquisa na University of Arkansas, diz que em pesquisas de intensos usuários de fumo, álcool e outras drogas, a preferência por ganhos a curto prazo foi repetidamente observada. (A única exceção foi, uma vez mais, a maconha; por ser bem menos viciante do que outras substâncias, ela parece não necessitar da mentalidade de curto prazo que acompanha o vício.) A perspectiva de curto prazo pode torná-lo mais propenso a ficar viciado, e depois o vício pode encolher ainda mais os seus horizontes à medida que você se concentra em ganhos rápidos. Se você conseguir eliminar ou moderar o seu vício, o seu horizonte futuro provavelmente se expandirá, como constataram Bickel e os colegas dele em experiências com fumantes e usuários de opiáceos.

No laboratório, assim como na vida, os alcoólatras, os viciados e os fumantes são protótipos dos riscos das metas a curto prazo. Não dar atenção ao longo prazo é perigoso para a saúde, tanto do ponto de vista físico quanto do fiscal. Em outra experiência com as histórias sobre Joe e Bill, pesquisadores descobriram que as pessoas com uma renda elevada se inclinavam a olhar mais adiante no futuro do que as pessoas de baixa renda. Essa diferença em parte é causada pela necessidade: se você está com dificuldades para pagar o aluguel, não pode se dar ao luxo de comparar possíveis planos de aposentadoria. No entanto, ser incapaz de pagar o aluguel também pode ser uma consequência do raciocínio a curto prazo.

Como na fábula de Esopo, a formiga com visão do futuro está mais bem preparada para o inverno do que a cigarra que vive para o momento.

Ainda assim, Esopo não é a última palavra do que diz respeito à definição de metas. Os psicólogos vêm debatendo há décadas os méritos das metas proximais (que são os objetivos a curto prazo) *versus* as metas distais (os objetivos a longo prazo). Uma das experiências clássicas foi conduzida por Albert Bandura, uma figura lendária na área (um levantamento de citações o classificou em quarto lugar depois de Freud, Skinner e Piaget). Ele e Dale Schunk estudaram crianças entre as idades de sete e dez anos que estavam tendo dificuldades em matemática. As crianças fizeram um curso que enfatizava o aprendizado autodirigido, com muitos exercícios de aritmética. Alguns alunos receberam instruções para definir metas proximais, tentando resolver pelo menos seis páginas de problemas em cada sessão. Foi dito a outras que definissem apenas uma meta distal, a de concluir 42 páginas no final de sete sessões. O ritmo, portanto, era o mesmo para ambas as metas. Um terceiro grupo não precisou definir metas, e um quarto grupo nem mesmo fez os exercícios.

O grupo com as metas proximais superou em desempenho todos os outros quando o programa terminou e a competência foi testada. Aparentemente, eles foram bem-sucedidos porque atingir as metas diárias construiu pouco a pouco a sua segurança e autoeficácia. Por se concentrar em uma meta específica para cada sessão, eles aprenderam melhor e mais rápido do que os outros. Embora passassem menos tempo em cada sessão, eles completaram mais exercícios, progredindo assim mais rápido ao longo do conteúdo como um todo. No final, quando se viram diante de problemas difíceis, perseveraram por mais tempo e se mostraram menos propensos a desistir. Ao que se revelou, ter metas distais não era melhor do que simplesmente não ter nenhuma meta. Somente as metas proximais produziram melhoras no aprendizado, na autoeficácia e no desempenho.

No entanto, logo depois de a pesquisa ser publicada no *Journal of Personality and Social Psychology* (a publicação mais prestigiosa e rigorosa nessas áreas), a mesma revista publicou um trabalho de pesquisadores holandeses demonstrando as virtudes das metas distais, pelo menos para os rapazes do ensino médio incluídos na pesquisa. Os jovens que se importavam mais com objetivos a longo prazo, como encontrar uma carreira interessante, ganhar muito dinheiro, ter uma boa vida em família, alcançar uma condição social elevada, tendiam a se sair melhor na escola. Aqueles

que eram relativamente indiferentes a essas metas distais tinham a tendência de ser piores alunos. Concentrar-se em metas distantes parecia ser mais eficaz do que concentrar-se em metas intermediárias, como tirar boas notas, sair de férias ou obter um diploma. As metas distais também pareciam ser mais úteis do que as metas voltadas para o presente, como ajudar os outros ou adquirir conhecimento. Por que os objetivos a longo prazo funcionaram com esses alunos do ensino médio, mas não obtiveram o mesmo efeito na pesquisa anterior com as lições de aritmética? Uma das razões é que os alunos do ensino médio, conseguiam enxergar claramente a ligação entre as tarefas do dia a dia e as metas a longo prazo. Os alunos de nível mais elevado não apenas enfatizavam as metas distais como também eram mais propensos do que os alunos de nível mais baixo a encarar os seus estudos e trabalhos correntes como passos fundamentais que conduziam às metas distais. Outra razão é que as crianças mais velhas são mais capazes de pensar no futuro do que as mais novas.

Independentemente de esses rapazes terem ou não alcançado as suas metas distais, eles avançaram enxergando a ligação entre os seus sonhos distantes e o esforço do dia a dia. E eles presumivelmente colheram o mesmo tipo de recompensa que Ben Franklin colheu. Mais tarde na vida, ele alegremente reconheceu que nunca conseguira atingir a sua meta proximal de ter um caderno limpo todas as semanas, e muito menos a sua meta distal da perfeição moral. Mas o vínculo entre as duas metas o inspirara ao longo do caminho, e ele encontrou consolo nos resultados. "No todo", concluiu Franklin, "embora eu não tenha atingido a perfeição que tanto ambicionava, tendo ficado aquém das expectativas, fui, devido ao meu empenho, um homem melhor e mais feliz do que teria sido caso não tivesse tentado."

A Imprecisão *Versus* o Detalhe

Para atingir uma meta, os seus planos devem ser muito ou pouco específicos? Em uma experiência cuidadosamente controlada, pesquisadores monitoraram estudantes universitários que estavam participando de um programa para melhorar a sua aptidão para estudar. Além de receber as instruções habituais sobre como usar eficazmente o tempo, os alunos eram aleatoriamente distribuídos entre três condições de planejamento. Um dos grupos recebia instruções para fazer planos diários com relação a que, onde e quando estudar. Outro grupo teve de fazer planos semelhantes, só que por mês em vez de dia a dia. E um terceiro grupo, o de controle, não fez planos.

Os pesquisadores achavam que estavam em terreno seguro ao prognosticar que os que fizessem planos dia a dia se sairiam melhor. Mas eles estavam errados. O grupo do planejamento mensal teve o melhor desempenho, do ponto de vista da melhora nos hábitos de estudo e nas atitudes. Entre os estudantes mais fracos (embora não entre os bons alunos), o planejamento mensal conduziu a melhoras muito maiores nas notas do que o planejamento diário. Os planejadores mensais também persistiram por muito mais tempo do que os diários, de modo que era mais provável que o planejamento continuado fosse transferido para o trabalho deles depois que o programa terminasse. Um ano depois do término do programa, os planejadores mensais ainda estavam tirando notas melhores do que os planejadores diários, a maioria dos quais, àquela altura, havia em grande medida abandonado o planejamento, fosse ele diário ou não.

Por quê? Os planos diários têm a vantagem de fazer com que a pessoa saiba exatamente o que deveria estar fazendo em cada momento. No entanto, a sua preparação é demorada, porque é preciso muito mais tempo para elaborar trinta planos diários do que um único plano amplo para o mês sem detalhes para cada dia. Outra desvantagem dos planos diários é que eles carecem de flexibilidade. Eles privam a pessoa da chance de fazer escolhas ao longo do caminho, de modo que ela se sente presa em uma sequência de tarefas rígidas e cansativas. A vida raramente caminha de acordo com um plano, de modo que os planos diários podem se tornar desmoralizantes assim que você se desviar do cronograma previsto. No caso do plano mensal, você pode fazer ajustes. Se ocorrer um atraso em um determinado dia, o plano permanece intato.

As mais amplas experiências da imprecisão *versus* os detalhes no planejamento foram as experiências não controladas realizadas pelos líderes militares nos campos de batalha da Europa. Napoleão resumiu certa vez a sua ideia do planejamento militar estratégico: "Você trava combate, e depois espera e observa". Ao fazer contato com o inimigo e depois improvisar, ele triunfou e tornou os seus exércitos a inveja (e o flagelo) da Europa. Os seus rivais no norte, os prussianos, buscaram alguma vantagem para garantir que não continuariam a perder para os franceses, e sugeriram mais planejamento. A classe dos oficiais de outros países ridicularizou a ideia de que militares deveriam se sentar em mesas com caneta e papel, e fazer planos. No entanto, estes se revelaram uma vantagem genuína, e na vez seguinte em que as duas nações lutaram, os prussianos alcançaram uma vitória retumbante.

Na Primeira Guerra Mundial, todo mundo estava planejando. Na Segunda Guerra, os líderes militares tinham as habilidades burocráticas para o que tem sido considerado o exercício logístico mais complicado da história: a invasão da Normandia. A força aliada de 160 mil homens que desembarcou nas praias não era grande segundo os padrões de Napoleão, que havia marchado contra a Rússia com mais de 400 mil soldados. No entanto, a operação foi orquestrada com tal precisão que os planejadores inventaram o seu próprio calendário para um desembarque no dia D precisamente na hora H (1,5 hora depois do crepúsculo náutico). A lista de coisas a fazer continha instruções detalhadas que incluíam os preparativos (como os voos de bombardeio no dia D-3) e depois a invasão propriamente dita. Ele prosseguia sem parar até o dia D+14, especificando onde os reforços iriam chegar duas semanas depois do início da batalha. Napoleão talvez tivesse considerado a confiança dos planejadores militares muito pretensiosa, mas o sucesso destes últimos aumentou a confiança de todo mundo na sua competência.

Depois da guerra, a América corporativa tinha novos heróis planejadores, como os Whiz Kids, um grupo de veteranos da Segunda Guerra Mundial que reorganizou a Ford Motor Company. O seu líder era Robert S. McNamara, que antes da guerra lecionara contabilidade na Harvard Business School. Ele utilizou a sua aptidão matemática para analisar missões de bombardeio no Departamento de Controle Estatístico da Força Aérea do Exército, e o seu sucesso nessa função conduziu ao seu emprego na Ford. Depois, ele voltou às forças armadas e se tornou secretário da defesa, introduzindo no Pentágono novas e elaboradas ferramentas de planejamento baseadas nos princípios da "análise de sistemas" e uma grande quantidade de dados. Ele parecia o modelo de um guerreiro moderno até que os seus planos para a Guerra do Vietnã se revelaram péssimos. Enquanto ele ficava sentado no Pentágono maquinando o fim do inimigo, baseado nas estatísticas de baixas que ele via, os soldados na selva estavam descobrindo que não podiam confiar nem um pouco nesses planos ou estatísticas. A derrocada do Vietnã conferiu aos líderes militares um novo respeito pela necessidade de flexibilidade, e essa lição foi reforçada pelos planos que deram errado no Iraque e no Afeganistão. Às vezes, como dizia Napoleão, é preciso travar batalha e improvisar.

Então, como exatamente um general moderno planeja para o futuro? Essa pergunta foi feita recentemente a um grupo deles por um psicólogo que fora convidado para dar uma palestra no pentágono a respeito da

administração do tempo e de recursos. Para aquecer o grupo de elite, o psicólogo pediu a eles que escrevessem um resumo de como abordavam a administração dos seus assuntos. Como não queria grandes dissertações, ele os instruiu a redigir um texto com no máximo vinte e cinco palavras. O exercício deixou quase todos aturdidos. Nenhum dos ilustres homens de uniforme conseguiu produzir coisa alguma.

O único general que foi capaz de dar uma resposta foi a mulher solitária presente na sala. Ela já tinha uma carreira notável, tendo galgado os níveis hierárquicos por esforço próprio e havia sido ferida em combate no Iraque. Eis o resumo que ela fez da sua abordagem: "Primeiro, elaboro uma lista de prioridades: um, dois, três e assim por diante. Em seguida, elimino todos os itens do terceiro para baixo".

Os outros generais poderiam ter discordado dessa abordagem, argumentando que todo mundo tem mais de duas metas, e que alguns projetos — como o Dia D, por exemplo — requerem mais de duas etapas. No entanto, essa general sabia do que estava falando. Ela tinha uma versão simples de uma estratégia destinada a conciliar o curto com o longo prazo; o impreciso com o detalhado. O seu objetivo, como veremos, era que a sua mente fosse como a água.

A Caixa de Entrada Ideal de Drew Carey

Certo dia em Hollywood, quando se viu diante da desanimadora visão habitual da sua mesa de trabalho, Drew Carey teve uma fantasia. Ele contemplou a montanha de papéis e pensou: *O que David Allen faria?* Ou, mais precisamente: *E se eu conseguisse que David Allen viesse aqui para cuidar dessa papelada?*

Até esse ponto, Carey era uma vítima relativamente típica de sobrecarga de informações, se é que uma celebridade pode ser alguma vez chamada de típica. Ele havia sido o astro do seu próprio seriado cômico, dirigira programas cômicos de improvisação na televisão, a sua autobiografia fora um *best seller,* apresentara programas de jogos na televisão, liderara causas filantrópicas e políticas, era dono de um time de futebol — mas nenhum desses desafios era tão intimidante quanto a sua caixa de entrada ou a sua lista de coisas a fazer. Nem mesmo com a ajuda de um assistente, ele conseguia se manter em dia com os telefonemas que precisavam ser monitorados, os roteiros que tinha de ler, as reuniões que precisava

administrar, os jantares de caridade nos quais seria o mestre de cerimônias, as dezenas de e-mails diários que exigiam uma resposta imediata. A mesa do escritório da sua casa estava coberta de contas não pagas, cartas não respondidas, tarefas inacabadas, promessas que deixaram de ser cumpridas.

"Eu tenho autocontrole de algumas maneiras, mas não de outras", diz Carey. "Tudo depende do que está em jogo. Simplesmente me cansei de toda aquela bagunça no meu escritório. Eu tinha caixas cheias de papelada e uma escrivaninha que eu não conseguia limpar. Os dois lados do meu computador estavam cobertos por pilhas de entulho e correspondência velha. A coisa chegou a um ponto em que eu nem mesmo conseguia pensar. Sempre me senti fora de controle. Eu sempre soube que tinha coisas para fazer. Eu não conseguia sentir prazer em ler um livro porque no fundo da minha mente eu pensava, *eu deveria estar lendo aqueles e-mails.* Eu nunca realmente conseguia descansar."

Carey tinha um exemplar do livro *Getting Things Done: The Art of Stress-Free Productivity,*[*] mas o subtítulo continuava a deixá-lo desconcertado. "Eu estava lendo o livro e fazendo algumas das coisas que ele sugeria, mas não todas. Eu estava desesperado. Finalmente, eu disse: 'Droga, cara, eu sou rico', e decidi telefonar diretamente para ele. Entrei em contato com a sua organização e perguntei quanto eu teria de pagar para que David Allen viesse trabalhar comigo pessoalmente. Ele disse: 'Pela quantia *x* trabalharei com você durante um ano'. E eu respondi: 'Feito'. Era muito dinheiro, mas eu não pensei duas vezes."

---

* Tradução literal: *Fazendo as Coisas: A Arte da Produtividade Livre de Estresse*. O livro foi publicado no Brasil com o titulo *A Arte de Fazer Acontecer*. (N.T.)

Por maior que fosse *x*, a decisão de Carey faz perfeitamente sentido para os entusiastas do GTD, o acrônimo do livro de Allen que se tornou o nome de um sistema de trabalho e de vida. Mas não se trata do habitual culto voltado para a personalidade dos gurus da autoajuda e dos palestrantes profissionais. Allen não oferece sete regras simples da vida e nem instiga multidões a um delírio de poder. Ele não oferece uma sabedoria vaga como "Comece com o fim em mente" ou exortações do tipo "Desperte o gigante

interior". Ele se concentra nas minúcias das listas de coisas a fazer, pastas, rótulos, caixas de entrada.

Trata-se de um sistema que envolve um fenômeno mental que os psicólogos reconheceram décadas atrás — a voz interior que nos atormenta —, mas que só foi realmente compreendido até a realização de recentes experiências no laboratório de Baumeister, que testaram maneiras de silenciar essa voz interior. Os pesquisadores e Allen chegaram à mesma técnica de maneiras independentes, mas trilharam caminhos muito diferentes. Allen não atuou com base em nenhuma teoria psicológica. Ele trabalhou exclusivamente por meio da tentativa e erro, começando, na sua própria vida, com uma grande quantidade de erros. Ele atingiu a maioridade na década de 1960, estudou textos zen e sufistas, começou a fazer pós-graduação em história em Berkeley, abandonou o mestrado, experimentou drogas (período interrompido por um breve colapso), deu aulas de caratê e trabalhou para uma empresa oferecendo seminários de desenvolvimento pessoal. Nesse meio tempo, pagou as contas vendendo coisas em uma motocicleta, trabalhando como mágico, paisagista, distribuidor da locadora de caminhões e trailers U-Haul, garçom, distribuidor de vitaminas, gerente de posto de gasolina, trabalhador da construção civil e *chef*.

"Se você tivesse me dito em 1968 que eu acabaria sendo consultor de produtividade pessoal", diz ele, "eu teria lhe dito que você estava maluco." Ele saltava de emprego para emprego — ele contou trinta e cinco deles no dia em que completou de 35 — até que a sua habilidade de dirigir seminários gerou convites para que ele trabalhasse com executivos na Lockheed e em outras corporações. Por mais estranho que esse currículo possa parecer, Allen percebe uma certa coerência na progressão do estudo da filosofia, do uso de drogas psicotrópicas, de professor de caratê para instrutor de desenvolvimento pessoal e consultor corporativo. Ele descreve tudo como uma busca de paz mental, de ter uma "mente como a água", a frase que ele toma emprestada das suas aulas de caratê: "Imagine-se atirando uma pedra em um lago tranquilo. Como a água reage? A resposta é: de maneira total e apropriada à força e à massa do estímulo; em seguida, ela retorna à calma. A sua reação não é nem exagerada nem insuficiente".

Você pode ter uma ideia dessa filosofia visitando o escritório de Allen, o que produzirá um caso grave de inveja de mesa de trabalho. Você esperaria que um especialista em eficiência fosse organizado, mas mesmo assim é um choque chegar à sede da empresa dele em Ojai, uma pequena cidade nas

montanhas do sul da Califórnia perto de Santa Barbara, e contemplar a total ausência de qualquer tipo de papelada ou coisas acumuladas. Do lado direito da mesa em forma de L há três bandejas de madeira sobrepostas, todas completamente vazias, até mesmo a caixa de entrada. Do lado esquerdo há mais duas bandejas com uma dúzia de livros e revistas, que são a sua pilha de material de leitura para as viagens de avião. Sob outros aspectos, a mesa é imaculada. De acordo com o seu sistema, tudo o que não foi feito, delegado ou abandonado foi transferido para meia dúzia de arquivos com duas gavetas, que contêm pastas plásticas ordenadas alfabeticamente com rótulos impressos na pequena máquina ao lado do computador. Você poderia descartar tudo isso como evidência de uma triste retenção anal, mas Allen não poderia ser menos sombrio nem mais relaxado.

Quando começou a trabalhar com executivos sobrecarregados, ele encarava o problema com base no planejamento administrativo do tipo tradicional, de visão abrangente, que envolvia escrever declarações de missão, definir metas a longo prazo e estabelecer prioridades. Ele reconhecia a necessidade dos objetivos elevados, mas conseguia perceber que esses clientes estavam distraídos demais para conseguir se concentrar até mesmo na mais simples tarefa do momento. Allen descreveu a angústia deles com outra imagem budista: "mente de macaco", que se refere à mente assolada por pensamentos que estão em constante modificação, como um macaco que salta de galho em galho sem parar. Às vezes, Allen imaginava uma variação na qual o macaco está sentado no nosso ombro tagarelando no nosso ouvido, criticando-nos e interrompendo-nos o tempo todo até que temos vontade de gritar: "Alguém quer fazer o favor de mandar o macaco calar a boca!"

"A maioria das pessoas nunca experimentou a sensação de não ter nada na mente a não ser o que está fazendo na hora", comenta Allen. "Nós conseguiríamos tolerar toda essa dissonância e estresse se isso só acontecesse uma vez por mês, da maneira como era no passado. Hoje, as pessoas estão simplesmente se tornando entorpecidas e estúpidas, ou então ficando malucas e ocupadas demais para lidar com a ansiedade."

Em vez de começar com metas e descobrir como alcançá-las, Allen tentou ajudar os seus clientes a lidar com a confusão imediata das suas mesas de trabalho. Ele conseguia perceber a impraticabilidade dos conselhos organizacionais tradicionais, como a antiga regra de nunca tocar mais de uma vez no mesmo papel — excelente na teoria, impossível na prática. O que você deveria fazer com um memorando a respeito de uma reunião na

semana que vem? Allen se lembrou de uma ferramenta dos seus dias de agente de viagens, a agenda *tickler.* O memorando sobre a reunião, à semelhança da passagem de avião, poderia ser arquivado em uma pasta para o dia em que fosse necessário. Dessa maneira a mesa permaneceria organizada, e você só se preocuparia com ele no dia em que ele fosse necessário. O arquivo *tickler* de Allen — trinta e uma pastas para cada dia do mês atual, doze pastas para cada um dos meses do ano — seria tão copiado que os seus seguidores o usaram para o nome de um popular site *lifehacker.*[*] 43folders.com.

---

* O termo life hack se refere a truques de produtividade que os programadores de computadores criam e empregam para abrir caminho por meio de uma sobrecarga de informações e organizar os dados. Mais recentemente, a expressão passou a se referir a qualquer tipo de truque, atalho, habilidade ou método inovador destinado a aumentar a produtividade e a eficiência em qualquer tipo de atividade. (N.T.)

Além de retirar a papelada da mesa, o arquivo *tickler* também eliminou uma fonte de preocupação: uma vez que uma coisa fosse arquivada nele, você sabia que no dia apropriado seria lembrado de que deveria lidar com ela. Você não era importunado pelo medo de que a perderia ou se esqueceria dela. Allen procurou outras maneiras de eliminar essa importunação mental fechando os "circuitos abertos" na mente. "Uma ideia que eu trouxe do mundo do desenvolvimento pessoal foi a importância dos acordos que fazemos com nós mesmos", relembra ele. "Quando você faz um acordo e não o mantém, você debilita a sua autoconfiança. Você consegue enganar todo mundo, exceto a si mesmo, e você vai pagar por isso, de modo que deve ficar bem consciente dos acordos que faz. Desenvolvemos um seminário para escrever esses acordos."

É claro que não havia nada revolucionário a respeito da estratégia de relacionar os nossos compromissos e metas. A estratégia de elaborar uma lista sempre esteve em todos os programas de autoajuda desde a Arca de Noé e os Dez Mandamentos. Mas Allen refinou o processo com a ajuda de um experiente consultor de gestão chamado Dean Acheson (não se trata do ex-secretário de estado). Para ajudar os seus clientes a eliminar as distrações, Acheson começou a pedir a eles que anotassem tudo o que lhes chamasse a atenção, grande e pequeno, profissional e pessoal, distal e proximal,

impreciso e detalhado. Eles não precisavam analisar ou organizar nada, mas em cada caso tinham de identificar a ação específica seguinte a ser executada.

"Dean me fez sentar e esvaziar a minha cabeça", explica Allen. "Eu meditara muito e me considerava altamente organizado, de modo que achava que tinha tudo em cima. No entanto, os resultados me deixaram perplexo. Eu pensei, *Vejam só o que isso faz!"* Quando Allen foi trabalhar com os seus próprios clientes, ele proclamou a importância da Ação Seguinte. A lista de coisas a fazer não deveria ter itens como "Presente de aniversário para Mamãe" ou "Fazer o imposto de renda". Ela tinha de especificar a ação seguinte, como "Ir à joalheria" ou "Telefonar para o contador".

"É aceitável a sua lista conter 'Escrever notas de agradecimento', desde que você tenha uma caneta e cartões", diz Allen. "Mas se você não tiver os cartões, saberá subconscientemente que não poderá redigir as notas, de modo que você evitará a lista e adiará a tarefa. "Poderá parecer bastante fácil aprender essa distinção, mas as pessoas a entendem errado o tempo todo. Quando Allen ouve dizer que o livro inspirou John Tierney a instalar um organizador GTD no seu smartphone, Allen prontamente diz que aposta como a maioria dos itens na lista da Ação Seguinte não serão imediatamente exequíveis. De fato, ele encontra a lista dominada por comandos como "Entrar em contato com pesquisadores da mint.com" ou "Consultar Esther Dyson sobre autocontrole!" — vagos demais para os padrões do GTD.

"Como você vai entrar em contato com eles ou consultá-los?" pergunta Allen. "Você já tem o número de telefone ou o endereço de e-mail dessas pessoas? Já decidiu se vai telefonar ou enviar um e-mail? Essa pequena e tola distinção é importante. Tudo nessa lista ou o atrai ou o repele. Se você disser 'Consultar Esther' porque não acabou de pensar exatamente o que vai fazer em seguida, há uma parte de você que não deseja olhar para a lista. Você está carregando essa ansiedade subliminar. Mas se você escrever 'Enviar um e-mail para Esther', você está pensando, *Eu posso fazer isso,* e então você avança e sente que terminou alguma coisa."

Há alguns anos, quando o escritor de tecnologia Danny O'Brien enviou um questionário perguntando a setenta das pessoas mais "repugnantemente superprolíficas" quais eram os seus segredos organizacionais, a maioria declarou não usar nenhum software especial nem outras ferramentas elaboradas. No entanto, muitas delas disseram que seguiam o sistema GTD, que não requer nada mais complicado do que caneta, papel e pastas. Até

agora não existe nenhum acervo de pesquisas avaliado por especialistas que compare os usuários do GTD com um grupo de controle. Entretanto, existem evidências na literatura psicológica do estresse mental que Allen observou. Psicólogos também vêm estudando como eliminar a mente de macaco. Eles apenas usam um termo diferente para ela.

O Efeito Zeigarnik

De acordo com a lenda existente entre os psicólogos, a descoberta começou em um almoço em meados da década de 1920 perto da Universidade de Berlim. Um grande grupo da universidade foi a um restaurante e todos fizeram os seus pedidos ao mesmo garçom, que não se deu ao trabalho de anotar nada. Ele simplesmente assentia com a cabeça. No entanto, serviu corretamente a comida de todos, uma façanha de memória que impressionou os membros do grupo. Eles acabaram de comer e saíram do restaurante, mas uma pessoa (a lenda não é clara a respeito de quem ela é) voltou para recuperar um objeto que havia sido esquecido. A pessoa reconheceu o garçom e pediu a sua ajuda, esperando poder contar com a memória obviamente excelente dele.

Mas o garçom olhou inexpressivamente para a pessoa. Ele não tinha a menor ideia de quem ela era, e muito menos do lugar onde ela havia se sentado. Quando a pessoa perguntou como ele podia ter se esquecido de tudo tão rápido, o garçom explicou que só se lembrava de cada pedido até ele ser servido.

Um dos acadêmicos presentes, uma jovem russa, estudante de psicologia, chamada Bluma Zeigarnik, e o seu mentor, o influente pensador Kurt Lewin, refletiram sobre essa experiência e se perguntaram se ela não apontaria para um princípio mais geral. Será que a memória humana estabelecia uma firme distinção entre as tarefas concluídas e as não concluídas? Eles começaram a observar pessoas que eram interrompidas enquanto resolviam quebra-cabeças. Essa pesquisa, bem como muitas outras realizadas nas décadas seguintes confirmaram o que se tornou conhecido como efeito Zeigarnik: as tarefas incompletas e as metas não atingidas tendem a surgir de repente na nossa cabeça. No entanto, uma vez que a tarefa é concluída e a meta atingida, esse fluxo de lembretes é interrompido.

Uma boa maneira de experimentar o efeito é ouvir uma música aleatoriamente escolhida e interrompê-la quando ela estiver na metade. Mais tarde, a música provavelmente vai surgir do nada na sua cabeça, em

estranhos intervalos. Se você ouvir a música até o fim, a mente a marca como conferida, por assim dizer. No entanto, se você a interrompe na metade, a mente trata a música como uma questão inacabada. Como se para lembrá-lo de que existe uma tarefa a ser completada, a mente fica inserindo pedaços da música no seu fluxo de pensamentos.

É por isso que quando Bill Murray fica desligando "I Got You Babe" no seu rádio relógio em *Groundhog Day*,* a música fica se repetindo na cabeça dele (e levando-o à loucura). E é por isso também que esse tipo de música que fica se repetindo é com muita frequência horrível em vez de uma melodia agradável. Somos mais propensos a desligar as músicas ruins antes que elas terminem, de modo que são elas que voltam para nos obcecar.

___

* Exibido no Brasil com o título *Feitiço do Tempo*. (N.T.)

Por que a mente puniria a si mesma com "I Got You Babe"? Os psicólogos têm partido do princípio, de modo geral, que as músicas que ficam se repetindo na nossa cabeça são um lamentável subproduto de outra função normalmente útil: a conclusão de tarefas. A maneira como o efeito Zeigarnik funciona tem sido explicada por muitas teorias ao longo dos anos, entre elas duas hipóteses rivais que dominaram o debate. Uma das hipóteses era que a mente inconsciente está acompanhando as nossas metas e trabalhando para garantir que elas sejam atingidas, de modo que esses pensamentos isolados são na realidade um sinal reconfortante que nos diz que o nosso inconsciente acompanhará o caso até que a tarefa esteja concluída. A hipótese rival era que a mente inconsciente está buscando a ajuda da mente consciente: como uma criança que puxa a manga de um adulto para obter atenção e ajuda, a mente inconsciente está dizendo à mente consciente para terminar a tarefa.

No entanto, existe agora uma explicação mais nova e melhor para o efeito Zeigarnik, graças a algumas experiências recentes conduzidas por E. J. Masicampo, um aluno de pós-graduação da Florida State University que trabalha com Baumeister. Em uma pesquisa, ele instruiu alguns alunos a pensar na sua prova final mais importante. Outros, em uma condição de controle, pensaram na festa mais importante prestes a ter lugar na sua agenda social. Metade daqueles que deveriam pensar na prova também foram instruídos a fazer planos específicos a respeito do que, de onde e de quando

iriam estudar. Entretanto, ninguém efetivamente estudou durante experiência.

Posteriormente, todos executaram uma tarefa que continha uma dose sutil do efeito Zeigarnik. Receberam fragmentos de palavras com instruções para completá-las. Os fragmentos foram engenhosamente construídos de maneira a que pudessem ser completados com palavras relevantes para o estudo — mas também com palavras alternativas, irrelevantes. Por exemplo, o item *pr* - poderia ser completado como *prova,* mas também poderia se tornar *praia, praga ou praça.* Analogamente, Li — poderia ser completado como *livro,* mas também como *limpo ou licor.* Se pensamentos sobre a tarefa não cumprida de estudar para a prova estivessem na mente da pessoa, o esperado seria que ela gerasse mais palavras relacionadas com a prova devido ao efeito Zeigarnik. E de fato, Masicampo descobriu que essas palavras surgiam com mais frequência na cabeça de algumas pessoas: aquelas que tinham sido lembradas da prova, mas não tinham feito planos de estudar para ela. No entanto, esse efeito não foi observado entre os alunos que tinham feito um plano de estudos. Embora eles também tivessem sido lembrados da prova, a sua mente aparentemente ficara desimpedida pelo ato de eles terem redigido um plano.

Em outra experiência, os participantes receberam instruções para refletir sobre importantes projetos na sua vida. Foi dito a alguns que escrevessem a respeito de algumas tarefas que tivessem concluído recentemente. A outros que escrevessem sobre tarefas irrealizadas que precisavam ser concluídas em breve. Um terceiro grupo foi instruído a escrever a respeito de tarefas irrealizadas, mas também a traçar planos específicos sobre como as concluiriam. Em seguida todos foram submetidos ao que foram informados seria uma experiência separada e dissociada. Eles receberam a tarefa de ler as primeiras dez páginas de um romance. Enquanto liam, eram fiscalizados periodicamente para averiguar se a sua atenção estava se desviando da leitura. Posteriormente, foi perguntado aos participantes o quanto tinham conseguido se concentrar e, caso a sua mente tivesse divagado, em que ponto isso tinha acontecido. A sua compreensão do texto que tinham lido também foi testada.

Uma vez mais, a elaboração de um plano fez diferença. Os que tinham escrito a respeito de tarefas irrealizadas tiveram mais dificuldade em manter a atenção concentrada no romance — a não ser que tivessem traçado um plano específico para concluir a tarefa, em cujo caso relataram relativamente

poucos desvios da atenção e se saíram bastante bem no teste de compreensão do texto. O simples fato de elaborar um plano havia desobstruído a sua mente e eliminado o efeito Zeigarnik. No entanto, o efeito permaneceu ativo para os alunos sem um plano. Os seus pensamentos se desviaram da leitura para as tarefas irrealizadas, e posteriormente eles obtiveram uma pontuação pior no teste de compreensão.

Por conseguinte, descobriu-se que o efeito Zeigarnik não era, como havia sido pressuposto durante décadas, um lembrete que prossegue constante até que a tarefa seja realizada. A persistência dos pensamentos que distraem a atenção não é uma indicação de que o inconsciente esteja trabalhando para concluir a tarefa. Tampouco o inconsciente está importunando a mente consciente para que esta conclua a tarefa de imediato. Em vez disso, o inconsciente está pedindo à mente consciente que *elabore um plano.* A mente inconsciente aparentemente não consegue fazer isso sozinha, de modo que atazana a mente consciente para que esta trace um plano com pormenores como o momento, o lugar e a oportunidade. Uma vez que o plano é concebido, o inconsciente pode parar de incomodar a mente consciente com os lembretes.

É assim que o sistema de Allen lida com o problema que ele chama de mente de macaco. Se, como o cliente típico dele, você tem pelo menos 150 itens na sua lista de coisas a fazer, o efeito Zeigarnik poderia deixá-lo saltando de tarefa em tarefa, e ele não será aplacado por boas e vagas intenções. Se você precisa ler um memorando antes de uma reunião na quinta-feira de manhã, o inconsciente quer saber exatamente o que precisa ser feito em seguida, e em que circunstâncias. No entanto, uma vez que você elabore o plano — uma vez que coloque o memorando da reunião no arquivo *tickler* de quarta-feira, uma vez que você especifique a medida seguinte a ser tomada no projeto — você pode relaxar. Você não precisa concluir a tarefa de imediato. Você continua a ter 150 itens na lista de coisas a fazer, mas no momento o macaco está quieto e a água está calma.

Euforia Zero

Ao chegar ao escritório de Drew Carey, David Allen começou onde sempre começa: a coleção de *tralha.* Este é um termo amplo e abrangente. Tralha, como é definido em *Getting Things Done,* é "qualquer coisa que você tenha

admitido no seu mundo psicológico ou físico que está no lugar errado, mas para a qual você ainda não determinou o resultado desejado ou a próxima medida a ser tomada". Ou então, como Carey o definiu, todo o entulho do escritório.

Em seguida, veio a segunda fase do sistema GTD, o processamento da tralha, quando Carey teve de decidir se a levaria adiante, a delegaria a outra pessoa, adiaria a sua execução ou a abandonaria. Se alguma coisa não requeria uma ação, ela poderia ser jogada fora ou arquivada para futura referência. A tralha que exigia uma ação e que era parte de um projeto de várias etapas, como os preparativos de Carey para ser o mestre de cerimônias de um jantar beneficente em homenagem ao Arcebispo Desmond Tutu, precisava ser agrupada em uma lista de projetos, em um arquivo no computador ou em um arquivo físico. Ao examinar toda a papelada, todos os e-mails não respondidos e todas as outras tarefas inacabadas no seu computador ou na sua cabeça, Carey identificou dezenas de projetos pessoais e comerciais, o que era típico. Os clientes de Allen em geral têm entre trinta e cem projetos, cada um com pelo menos algumas tarefas, e eles passam um ou dois dias para completar a grande depuração, triagem e processamento inicial. Depois de Carey identificar os projetos, ele teve de escolher a Ação Seguinte específica para cada projeto. Qual era a próxima coisa a ser feita com relação ao jantar beneficente? Allen ficou sentado no escritório o dia inteiro enquanto Carey examinava toda a tralha.

"Ele realmente ficou sentado lá me observando enquanto eu atacava os meus e-mails", afirma Carey. "Sempre que eu empacava, ele perguntava: 'O que está acontecendo?' Eu respondia, e ele dizia, 'Faça isso'. E eu fazia. Ele era muito decisivo a respeito de tudo. Em poucas ocasiões, ele disse: 'Pode ser isto ou aquilo. O que você vai fazer com ele?'". Allen lhe ensinou a separar arquivos para telefonemas e e-mails, a colocar os projetos vagos em um arquivo "Algum Dia/Talvez", e a seguir a Regra dos Dois Minutos: se uma coisa vai levar menos de dois minutos, não a coloque em uma lista. Tire-a do caminho imediatamente.

"Antes, eu via uma pilha de papéis, não tinha a menor ideia a respeito do conteúdo deles, punha a mão na cabeça e pensava, *Oh, meu Deus"*, diz Carey. "No dia em que cheguei a zero, que é o termo GTD para não ter nada na caixa de entrada — nenhum recado telefônico, nenhum e-mail, nada, nem um pedaço de papel — quando cheguei a esse ponto, tive a sensação de que o mundo tinha sido retirado do meu ombro. Eu me senti como se tivesse

acabado de chegar de um período de meditação no deserto, sem uma única preocupação. Eu simplesmente me senti eufórico."

A partir daquele dia, com a ajuda de visitas mensais de Allen, Carey afirma que tem conseguido permanecer perto de zero. Às vezes ele tem recaídas, e, quando viaja, a tralha se acumula, mas pelo menos ele sabe o que ela contém e tem certeza de que irá lidar com ela. Ele agora pode ler um livro ou fazer uma aula de ioga sem se sentir culpado. Com as coisas mundanas fora do caminho, ele pode se concentrar nas coisas importantes, como escrever textos cômicos. "Não há nada pior do que se sentar para escrever com um telefone piscando, uma pilha de cartas e uma tonelada de e-mails na nossa frente", declara Carey. "Dessa maneira, certamente não vamos conseguir dar o melhor de nós. Mas quando sabemos que as outras coisas estão sob controle, podemos nos concentrar no que estamos escrevendo. Podemos ser mais criativos." Em última análise, esse é o ponto de venda do GTD nas empresas e bem além delas. É por esse motivo que comediantes, artistas e roqueiros falam com entusiasmo a respeito da lista e dos arquivos de Allen.

"Quer você esteja tentando cuidar do jardim, tirar uma foto ou escrever um livro", comenta Allen, "a sua capacidade de produzir uma bagunça criativa é o seu estado mais produtivo. Você quer ser capaz de lançar ideias por todos os lados, mas precisa conseguir começar com o convés limpo. Você só é capaz de lidar com uma bagunça de cada vez. Com duas, você está na pior. Você talvez queira encontrar Deus, mas se a sua ração de gato está acabando, o melhor que você faz é elaborar um plano para lidar com o problema, caso contrário a ração de gato vai exigir muito mais atenção e impedir que você encontre Deus."

Mas por que é tão difícil incluir a ração de gato na lista? Por que, mesmo depois de pagar os honorários diários de 20.000 dólares que Allen cobra para ficar sentado do lado deles, os seus clientes corporativos ainda procuram uma desculpa para fugir da tralha em cima da mesa? Às vezes, Allen precisa ir atrás deles no banheiro e arrastá-los de volta para a sala. Depois de observar um número enorme de clientes se martirizando por causa de decisões extremamente triviais e das Ações Seguintes, Allen compreendeu por que *decidir* compartilha uma raiz etimológica com *homicídio:* a palavra latina *caedere,* que significa "reduzir" ou "matar" .

"Quando estamos tentando decidir o que fazer com a nossa tralha ou o filme que vamos assistir", diz Allen, "não dizemos aos nossos botões, *Veja*

só quantas escolhas legais. Uma coisa poderosa dentro de nós diz o seguinte, *Se eu decidir assistir àquele filme, vou eliminar todos os outros.* Você pode fingir até esse ponto que sabe qual é a coisa certa a fazer, mas quando você se vê diante de uma escolha, você precisa lidar com esse circuito aberto na sua cabeça: *Você está errado, você está certo, você está errado, você está certo.* Todas as vezes que faz uma escolha, você está entrando em um vazio existencial."

Em geral, não é muito fácil para os psicólogos observar um vazio existencial no laboratório. Mas quando as pessoas passam muito tempo nesse vazio, as consequências podem começar a se manifestar de maneira mais fácil de avaliar. As pessoas podem, como veremos, começar a se comportar como Eliott Spitzer.

4. A fadiga da decisão

O homem que quer ser um homem,
Precisa governar o império de si mesmo; nele
Precisa ser supremo, estabelecendo o seu trono
Sobre a vontade subjugada, reprimindo a anarquia
De esperanças e temores, sendo apenas ele mesmo.

— Do soneto "Political Greatness" de Shelley

Antes de analisar a ciência das decisões, vamos começar com um exercício político. Suponhamos que você seja um homem casado e governador de um grande estado no nordeste dos Estados Unidos. Você teve um longo dia no gabinete, e está relaxando no final da tarde navegando na internet. Você cai por acaso — bem, não exatamente por acaso — em um site que se descreve como "o serviço internacional de relacionamento social preferido pelas pessoas acostumadas com a excelência". O nome do site é Emperors Club VIP.

"O nosso objetivo", explica o clube, "é tornar a vida mais tranquila, equilibrada, bela e significativa." Com essa finalidade em mente, o clube exibe fotos de mulheres jovens, muitas delas vestindo roupas íntimas transparentes, cada uma classificada com um certo número de diamantes. Cada uma das mulheres está disponível para passar algum tempo com você em troca de uma "taxa de apresentação". Você precisa tomar uma decisão. Quais das seguintes opções proporcionariam mais "equilíbrio" à sua vida?

a. Marcar um encontro com Savannah, "artista profissional e essencialmente uma beleza criativa", para contemplar quadros impressionistas em um museu por 1.000 dólares a hora, pagos em dinheiro vivo.

b. Marcar um jantar com Renée, "modelo greco-italiana" que é "fascinada por vinhos toscanos, café expresso e o aroma refrescante da colônia masculina", por 1.500 dólares a hora, pagos por meio de uma ordem de pagamento anônima.

c. Marcar uma noite em um quarto de hotel com Kristen, uma jovem de 23 anos que se descreve como tendo "muita profundidade, muitas camadas", além de uma tatuagem em latim, por 1.000 dólares a hora, a serem pagos por meio de um transferência eletrônica feita da sua conta bancária pessoal.

d. Marcar um dia inteiro com Maya, classificada com sete diamantes, com "a sua aparência incomparável e presença eletrizante", por 31.000 dólares, a ser faturada para a sua conta de despesas de governador com o título "Consultor Contábil Pessoal".

e. Perguntar ao seu principal consultor político qual das mulheres seria mais adequada para você.

f. Fechar a página, ligar a televisão, sintonizar o canal de notícias do governo e tomar um banho frio.

Não é uma decisão muito difícil, não é mesmo? Então por que Eliot Spitzer teve tanta dificuldade com ela quando era governador do Estado de Nova York? Ao escolher a opção *c* (Kristen), ele se juntou à longa lista de políticos e executivos corporativos notoriamente argutos que destruíram as suas carreiras com uma decisão inexplicavelmente estúpida. Spitzer, que visara a prostituição nos seus dias de promotor público, não apenas marcou um encontro amoroso em um hotel com Kristen como até mesmo enviou dinheiro para o Emperors Club Vip por meio de uma transferência rastreável feita da sua própria conta bancária. Ele sabia que estava sob escrutínio como governador, e vira em primeira mão os riscos e perigos legais da prostituição. No longo caminho que percorrera para se tornar governador, ele construíra a reputação de *know-how* político, firme disciplina e retidão moral. Por que, depois de conseguir o cargo dos seus sonhos, ele perdeu o controle? O poder deformou de tal maneira o seu discernimento que ele se sentiu invencível, ou ele sempre fora um narcisista? Ele subconscientemente queria sabotar a sua carreira? Bem no fundo, sentia-se indigno? Ou, depois de todos os privilégios do poder, ele simplesmente sentia que tinha o direito de ter qualquer coisa que quisesse?

Qualquer uma dessas respostas pode ou não estar certa, e não vamos tentar esmiuçá-las ou fazer psicanálise em Spitzer. No entanto, podemos apresentar um outro fator que certamente contribuiu para a sua derrocada, bem como para os erros que destruíram a carreira e a família de tantos outros executivos. Quando Spitzer contratou uma prostituta, quando o governador da Carolina do Sul escapuliu para Buenos Aires para ver a namorada, quando Bill Clinton teve um caso com uma estagiária, todos estavam sob a influência do risco ocupacional que acompanha a condição de sermos, como o Presidente George W. Bush certa vez descreveu a si mesmo, "aquele que decide". O problema da fadiga da decisão afeta tudo, desde a carreira dos CEOs às sentenças de prisão dos réus que estão diante de juízes fatigados. Ela influencia o comportamento de todo mundo, dos executivos e dos não executivos, todos os dias. No entanto, poucas pessoas têm ao menos consciência dela. Quando perguntam às pessoas se tomar decisões depletaria a sua força de vontade e as tornaria mais vulneráveis à tentação, a maioria responde que não. Elas não se dão conta de que a fadiga da decisão ajuda a explicar por que pessoas por via de regra sensatas ficam zangadas com os seus colegas e familiares, gastam demais com roupas, compram *junk food* no supermercado e não conseguem resistir à oferta da concessionária de proteger o seu carro novo contra ferrugem.

Esse risco foi identificado pela primeira vez no laboratório de Baumeister por Jean Twenge, uma aluna de pós-doutorado que começou a fazer uma pesquisa sobre autocontrole ao mesmo tempo que estava planejando o seu casamento. Enquanto estudava as experiências anteriores do laboratório, como a que mostrava como o autocontrole era depletado pelo ato de resistir a *cookies* de chocolate, ela se lembrou de uma experiência pessoal recente e bastante exaustiva: organizar a lista de presentes do casamento, a antiga tradição de usar uma empresa para nos ajudar a extorquir presentes da família e dos amigos. Embora normalmente seja considerado rude que qualquer pessoa que tenha passado da idade de acreditar em Papai Noel exija presentes específicos, relacionar os nossos desejos em uma lista de presentes de casamento foi racionalizado como um ritual social que alivia o estresse de todo mundo. Os convidados não precisam se dar ao trabalho de fazer compras; o casal não precisa se preocupar com a possibilidade de ter 37 sopeiras e nenhuma concha. Mas isso não significa que o processo seja livre de estresse, como Twenge descobriu na noite em que ela e o noivo se sentaram com o especialista em casamentos da loja para decidir exatamente os itens que seriam incluídos na

lista. Eles queriam a louça muito ou pouco adornada? Qual a marca das facas? Que tipo de toalhas? A cor? Exatamente quantos fios por centímetro quadrado deveriam ter os lençóis?

"No final", comentou Twenge com os colegas do laboratório, "ela poderia ter sido convencida de qualquer coisa." Ela achou que a experiência de ter a força de vontade depletada deveria ser parecida com a maneira como se sentiu naquela noite. Ela e os outros psicólogos se perguntaram como poderiam testar aquela ideia. Eles se lembraram de que uma loja de departamentos próxima estava fechando as portas e fazendo uma liquidação total, o que fez com que uma grande quantidade de produtos se tornassem acessíveis ao orçamento do laboratório. Os pesquisadores foram às compras e encheram a mala dos carros com produtos simples — não exatamente presentes de casamento elegantes, mas objetos suficientemente convidativos para estudantes universitários.

Na primeira experiência, foi mostrada aos participantes uma mesa coberta por esses produtos. Eles foram informados de que iriam ficar com um deles do final da experiência. Em seguida, alguns dos alunos foram instruídos a fazer escolhas, o que supostamente iria determinar o produto que iriam receber no final. Eles tiveram de fazer uma série de escolhas, sempre entre dois objetos. Eles preferiam uma caneta ou uma vela? Uma vela com aroma de baunilha ou de amêndoa. Uma vela ou uma camiseta? Uma camiseta preta ou uma camiseta vermelha? Nesse ínterim, um grupo de controle, passou um período igualmente longo contemplando os mesmos produtos sem ter de tomar nenhuma decisão. Foi apenas pedido a eles que dessem a sua opinião sobre cada produto e informassem com que frequência o haviam utilizado nos seis meses anteriores. Posteriormente, todos foram submetidos aos testes clássicos de autocontrole: manter a mão mergulhada em água gelada o maior tempo possível. A água é desconfortável e o impulso natural é retirar a mão, de modo que é necessário autodisciplina para manter a mão dentro da água. Ao que se revelou, as pessoas que tiveram de tomar decisões desistiram significativamente antes do que as que não tiveram de fazer isso. Tomar todas aquelas decisões aparentemente tinha enfraquecido a sua força de vontade, e o efeito voltou a se manifestar em outros exercícios de tomada de decisões.

Em algumas experiências, os estudantes tiveram de examinar um catálogo da faculdade e escolher cursos que desejavam cursar. Em outra

experiência, concebida para ser imediatamente relevante para alunos matriculados em um curso de psicologia, eles tiveram de fazer uma série de escolhas a respeito de como queriam que o curso fosse ministrado ao longo do restante do semestre: os filmes que gostariam de assistir, quantos testes o curso deveria ter. Depois de fazer as escolhas, alguns alunos receberam quebra-cabeças para resolver. Alguns foram informados de que estavam prestes a fazer um teste de matemática que seria uma importante avaliação da sua inteligência, e que eles poderiam melhorar a sua pontuação se passassem quinze minutos se exercitando para o teste — mas além de receber o material necessário para a execução do teste, eles foram deixados em uma sala que continha revistas e videogames portáteis como distrações tentadoras. Repetidamente, a tomada de decisões prejudicou os estudantes. Em comparação com os que não tiveram que tomar decisões, que passaram um intervalo de tempo idêntico avaliando o mesmo tipo de informações sem decidir nada, os que tomaram decisões desistiram mais cedo de tentar resolver os quebra-cabeças. Em vez de aproveitar a oportunidade para se exercitar para o teste, eles ficaram ociosos grande parte do tempo lendo revistas e jogando videogames.

Como o supremo teste da sua teoria no mundo real, os pesquisadores ingressaram na grande esfera moderna da tomada de decisões: o shopping. Consumidores em um shopping de uma elegante área residencial foram entrevistados a respeito das suas experiências nas lojas naquele dia, e depois lhes foi solicitado que resolvessem alguns simples problemas de aritmética. Os pesquisadores educadamente pediram que eles procurassem resolver o maior número possível de problemas, mas acrescentando que eles eram livres para parar quando quisessem. Como era de se esperar, os consumidores que já haviam tomado a maioria das decisões nas lojas foram os que desistiram mais rápido dos problemas de matemática. Quando você faz compras até ficar exausto, a sua força de vontade também cai. No nível prático, a experiência demonstrou os perigos da maratona de compras. No nível teórico, os resultados de todas essas experiências levantaram uma nova questão: que tipos de decisões depletam mais a força de vontade? Quais as escolhas mais difíceis?

A Travessia do Rubicão

Os psicólogos distinguem dois tipos de processos mentais: os automáticos e os controlados. O automáticos, como multiplicar 4 por 7, pode ser feito sem

esforço. Se alguém disser "4 vezes 7", o número *28* provavelmente surgirá na sua cabeça quer você queira, quer não — motivo pelo qual o processo é chamado de automático. Em contrapartida, calcular 26 x 30 requer um esforço mental enquanto você percorre os passos da multiplicação para produzir 780. Cálculos matemáticos difíceis, assim como outros tipos de raciocínio lógico, exigem força de vontade enquanto você segue um conjunto de regras sistemáticas para sair de um grupo de informações para chegar a algo novo. Você frequentemente passa por essas etapas quando está tomando decisões, por meio de um processo que os psicólogos chamam de modelo Rubicão das fases da ação, em homenagem ao rio que separava a Itália da província romana da Gália. Quando César chegou ao rio, ele sabia que um general que estivesse voltando para Roma era proibido de atravessar o Rubicão com as suas legiões. Ele estava ciente de que cruzar o rio com o seu exército iniciaria uma guerra civil. Enquanto esperava na margem gaulesa do rio, ele estava na "fase pré-decisória", que César definiu de uma maneira extremamente adequada: "A sorte está lançada".

O processo como um todo poderia depletar a força de vontade de qualquer pessoa, mas qual a parte mais fatigante? Poderia a depleção ser causada principalmente por todos os cálculos realizados antes da decisão? A essa altura, Twenge e vários outros pesquisadores estavam depletados por esse prolongado projeto, mas os avaliadores que decidiriam se o trabalho poderia ser publicado na principal publicação da área queriam mais respostas. Kathleen Vohs, uma "finalizadora" experiente, que sabia como conduzir projetos controvertidos a um sucesso final, assumiu o comando e dirigiu o projeto ao longo dos seus derradeiros estágios. Ela concebeu uma experiência usando o site de vendas *self-service* da empresa de computadores Dell. Na dell.com, os consumidores podiam pesquisar e configurar o seu computador customizado escolhendo o tamanho do disco rígido, o tipo de tela e uma série de outras características. Na experiência, os participantes passaram por alguns dos processos dos consumidores da Dell (exceto que ninguém comprou um computador no final).

Por meio da atribuição aleatória, cada participante da pesquisa recebeu uma de três tarefas. Alguns foram instruídos a examinar várias características relevantes para um computador, porém sem tomar nenhuma decisão. Eles deveriam pensar a respeito das opções e dos preços e formar preferências e opiniões, mas sem fazer uma escolha definitiva. O objetivo dessa condição era duplicar o pensamento da pré-decisão sem o ato da decisão em si.

Outro grupo recebeu uma lista de opções e foi instruído a configurar o computador. Eles tinham de passar, passo a passo, pelo árduo processo de localizar as características especificadas entre os grupos de opções e depois clicar nas corretas. O objetivo era duplicar tudo o que acontece na fase da pós-decisão, quando a escolha é implementada. O terceiro grupo teve de escolher quais as características que desejavam ter nos seus computadores customizados. Os membros desse grupo não refletiram apenas sobre as opções ou implementaram as escolhas de outras pessoas. Eles tiveram de correr um risco, o que se revelou a tarefa mais fatigante de todas. Quando, posteriormente, os membros dos três grupos foram submetidos a um teste destinado a medir o autocontrole, no qual tinham de resolver o máximo de anagramas que conseguissem, as pessoas que tinham efetivamente tomado decisões desistiram antes das outras. Atravessar o Rubicão pareceu ser um duro trabalho mental, quer isso envolvesse decidir o destino de um império ou o tamanho de um drive de computador.

Suponhamos, no entanto, que a escolha envolvesse opções mais fáceis e mais agradáveis do que iniciar uma guerra civil ou contemplar as entranhas de um computador. Suponhamos que ela envolvesse um processo que você achasse interessante. Essas escolhas mesmo assim depletariam a força de vontade? Pesquisadores investigaram essa questão realizando outra versão da experiência da lista de presentes de casamento, mas dessa vez os voluntários eram pessoas com atitudes amplamente variadas com relação à tarefa. Alguns dos rapazes e moças estavam muito mais entusiasmados do que Jean Twenge diante da perspectiva de escolher presentes de casamento para si mesmos. Eles disseram que aguardavam com prazer o momento de fazer as escolhas, e posteriormente informaram que gostaram da experiência. Nesse ínterim, outros voluntários na mesma experiência detestavam totalmente todo o processo de escolher louça, talheres e utensílios.

Como você poderia esperar, o processo não causou tanta depleção nas pessoas que o apreciaram, mas somente até certo ponto. Quando os participantes receberam uma lista de escolhas que deveriam ser feitas em quatro minutos, aqueles que gostavam de escolher presentes conseguiram seguir em frente sem depletar nem um pouco a sua força de vontade, ao passo que o grupo que detestava a lista ficou, como era de se prever, depletado por esse curto exercício. Mas quando a lista foi mais longa e o processo durou doze minutos, ambos os grupos ficaram igualmente depletados (o que quer dizer que eles exibiram menos autocontrole nos testes do que um grupo de controle cujos membros não tinham escolhido presentes

de casamento). Algumas decisões agradáveis aparentemente não são tão depletivas, mas no final não parece haver algo como a livre escolha, pelo menos quando se trata de fazer isso para nós mesmos.

Escolher para os outros, entretanto, não é sempre tão difícil. Embora você possa se martirizar com relação à mobília certa para colocar na sua sala de estar, você provavelmente não gastaria tanta energia se lhe fosse pedido que tomasse decisões com relação à decoração da casa de um conhecido casual. Quando pesquisadores fizeram uma série de perguntas sobre a decoração da casa a voluntários e depois testaram a força de vontade deles, os resultados mostraram que tomar decisões para um conhecido casual causava muito menos depleção do que quando eles faziam a mesma coisa para si mesmos. Embora possa parecer difícil escolher um sofá para um conhecido cujas preferências você desconhece, essa dificuldade é aparentemente neutralizada pelo fato de você não se importar muito com o resultado. Afinal de contas, você não terá de olhar todos os dias para o sofá. O outro lado do Rubicão parece menos assustador quando você sabe que é outra pessoa que vai acabar indo parar lá.

O Dilema do Juiz (e a Angústia do Prisioneiro)

Quatro homens que estavam cumprindo pena em prisões israelitas pediram recentemente para ser soltos em liberdade condicional. Os seus casos foram ouvidos por uma junta, composta por um juiz, um criminologista e um assistente social, que periodicamente se reuniam para analisar as petições dos prisioneiros em uma sessão que durava o dia inteiro. Os quatro casos encerravam algumas semelhanças. Cada um dos prisioneiros era um infrator reincidente, tendo cumprido uma pena anterior na prisão por um delito diferente. Cada homem havia cumprido dois terços da sentença vigente e cada um poderia participar de um programa de reabilitação caso fosse solto. No entanto, havia também grandes diferenças, e a junta só concedeu a liberdade condicional a dois dos quatro homens. Examine a lista com os quatro casos e tente adivinhar quais os homens que tiveram negado o pedido da condicional e foram obrigados a permanecer na prisão:

1º Caso (ouvido às 8:50): um árabe israelense cumprindo uma pena de trinta meses por fraude.

2º Caso (ouvido às 13:27): um judeu israelense cumprindo uma pena de dezesseis meses por agressão.

3º Caso (ouvido às 15:10): um judeu israelense cumprindo uma pena de dezesseis meses por agressão.

4º Caso (ouvido às 16:25): um árabe israelense cumprindo uma pena de trinta meses por fraude.

Há um padrão nas decisões da junta, mas não é um padrão que você encontrará olhando para os antecedentes étnicos dos homens, para os crimes ou para as sentenças. Ao examinar a questão, talvez seja interessante você ter em mente um prolongado debate a respeito da natureza do sistema judiciário. Uma escola tradicional de acadêmicos o trata como um sistema de regras a ser administradas com imparcialidade: a imagem clássica da Deusa da Justiça com os olhos vendados equilibrando os pratos da balança. Outra escola enfatiza a importância das fraquezas humanas, não de regras abstratas, na determinação dos vereditos. Esses realistas jurídicos, como são conhecidos, são frequentemente caricaturados definindo a *justiça* como sendo "o que o juiz comeu no café da manhã".

Essa definição agora foi testada por uma equipe de psicólogos liderada por Jonathan Levav da Columbia University e Shai Danziger da Ben-Gurion University. Eles analisaram mais de mil decisões tomadas ao longo de dez meses por juízes que presidiram a junta da liberdade condicional de um sistema carcerário israelense. Cada juiz, depois de ouvir as apelações dos prisioneiros e receber conselhos do criminologista e do assistente social na junta da condicional, decidia se iria deixar o criminoso sair da prisão em liberdade condicional. Ao conceder a condicional, o juiz poderia agradar ao prisioneiro e à família dele, e também economizar o dinheiro dos contribuintes. No entanto, havia também o risco de o prisioneiro em liberdade condicional cometer outro crime.

Em média, cada juiz aprovava a liberdade condicional para apenas um entre cada três prisioneiros, mas as decisões de todos os juízes encerravam um visível padrão, como descobriram os pesquisadores. Os prisioneiros que compareciam diante da junta nas primeiras horas da manhã recebiam a condicional cerca de 70% das vezes. Os que se apresentavam no final do dia obtinham a condicional menos de 10% das vezes. Assim sendo, as chances favoreciam no prisioneiro do nosso 1º Caso, que se apresentou às 8:50, o segundo caso do dia, e ele, de fato, obteve a condicional. Mas embora o prisioneiro do 4º Caso estivesse cumprindo a mesma pena pelo mesmo crime — fraude — as chances estavam contra ele quando ele compareceu (em outro dia) às 16:25. Como a maioria dos outros prisioneiros que se

apresentaram no final da tarde, ele teve negado o pedido de liberdade condicional.

Entretanto, a mudança da manhã para a tarde não ocorria em um ritmo constante. Havia outros visíveis padrões durante o dia. No meio da manhã, geralmente um pouco antes das 10:30, ajunta da condicional fazia um intervalo, e era servido aos juízes um sanduíche e um pedaço de fruta. Isso repunha a glicose na sua corrente sanguínea. (Você se lembra das pesquisas sobre as crianças que deixaram de tomar o café da manhã e que de repente começaram a se comportar bem e aprender melhor depois que fizeram um lanche no meio da manhã?) Os prisioneiros que se apresentaram pouco antes do intervalo tinham apenas cerca de 20% de chance de conseguir a condicional, o que significa que apenas um em sete deixariam a prisão. Em contrapartida, aqueles que se apresentaram logo depois do intervalo para o lanche tinham uma chance de mais ou menos 65% — cerca de dois em três.

O mesmo padrão acontecia na hora do almoço. Às 12:30, imediatamente antes de os juízes pararem para almoçar, as chances de um preso conseguir condicional eram de apenas 20%, mas se o caso dele fosse julgado logo depois do almoço, as suas chances subiam para mais de 60%. O prisioneiro do 2º Caso teve a sorte de ser o primeiro a se apresentar depois do horário do almoço, e ele, de fato, conseguiu a condicional. O prisioneiro do 3º Caso estava cumprindo a mesma pena pelo mesmo crime, agressão, e também compareceu à tarde, porém posteriormente, às 15:10. Em vez de ser o primeiro prisioneiro a aparecer depois do horário do almoço, ele foi o sexto, e teve o destino habitual dos que compareciam naquela hora mais tardia: o pedido de condicional foi negado.

Julgar envolve um árduo trabalho mental. À medida que os juízes iam tomando uma decisão após a outra, o seu cérebro e o seu corpo consumiam muita glicose, o componente crucial da força de vontade que examinamos anteriormente. Independentemente da filosofia pessoal dos juízes — quer eles fossem conhecidos por ser rigorosos com relação ao crime ou receptivos ao potencial da reabilitação — ficavam com menos recursos mentais disponíveis para tomar decisões adicionais. Assim sendo, aparentemente, eles se inclinavam a optar pela escolha menos arriscada (pelo menos para eles). Por mais terrivelmente injusto que isso fosse para o prisioneiro — por que ele deveria continuar na cadeia simplesmente porque o juiz ainda não fizera o seu lanche da manhã? — essa distorção não é um fenômeno isolado. Ela ocorre naturalmente em todos os tipos de situações. O vínculo entre a

força de vontade e a tomada de decisão funciona das duas maneiras: tomar decisões depleta a sua força de vontade, e uma vez que a sua força de vontade está depletada, você fica menos capaz de tomar decisões. Se o seu trabalho requer que você tome decisões difíceis o dia inteiro, em algum momento você vai ficar depletado e começar a procurar maneiras de conservar energia. Você vai buscar desculpas para evitar ou adiar as decisões. Vai procurar a opção mais fácil e mais segura, que frequentemente é preservar o *status quo;* no nosso caso, é manter o prisioneiro na prisão.

Negar a condicional também pode parecer a decisão mais fácil para o juiz porque deixa mais opções abertas: ele retém a opção de conceder a liberdade condicional ao preso em uma data futura sem sacrificar a opção de conservá-lo em segurança na prisão agora. Parte da resistência a tomar decisões provém do medo de desistir das opções. Quanto mais você precisa abandonar quando toma decisões, mais medo você tem de eliminar alguma coisa vital. Alguns estudantes optam por se especializar em duas matérias na faculdade não porque estejam tentando provar alguma coisa ou porque tenham algum plano grandioso para uma integração na carreira, digamos a ciência política e a biologia. Mais exatamente, eles simplesmente não são capazes de dizer não a nenhuma das duas opções. Escolher uma única especialização equivale a julgar a outra e eliminá-la, e existem abundantes pesquisas que mostram que as pessoas têm muita dificuldade em desistir de opções, mesmo quando estas não estão fazendo nenhum bem a elas. Essa relutância em desistir de opções se torna mais pronunciada quando a força de vontade está baixa. É preciso força de vontade para tomar decisões, de modo que o estado depletado leva as pessoas a procurar maneiras de adiar ou evitar as decisões.

Em uma experiência, foram apresentados às pessoas vários objetos, sendo-lhes solicitado que escolhessem quais gostariam de comprar, ou que informassem que não desejavam adquirir nenhum. As pessoas cuja força de vontade tinha sido depletada por vários atos anteriores de autocontrole se mostraram muito mais propensas do que as outras a se esquivar da decisão, simplesmente não comprando nada. Em outra pesquisa, os voluntários foram instruídos a imaginar que tinham 10.000 dólares dos quais não precisavam em uma poupança. Em seguida, uma oportunidade de investimento lhes foi oferecida, descrita como sendo de risco médio e com uma taxa de retorno acima da média. Essa combinação define um bom investimento, porque geralmente o risco e as taxas de retorno estão em sincronia. No caso das pessoas cuja força de vontade não tinha sido depletada, quase todas disseram

que fariam o investimento. Em contraposição, as pessoas depletadas disseram que deixariam o dinheiro onde estava. Essa decisão não fazia sentido do ponto de vista financeiro, porque elas estavam basicamente perdendo dinheiro ao deixá-lo na poupança de baixo rendimento, mas isso era mais fácil do que tomar uma decisão.

Essa forma de procrastinação ajuda a explicar por que tantas pessoas adiam a maior escolha da sua vida: selecionar um parceiro. Em meados do século XX, quase todo mundo se casava com vinte e poucos anos, mas depois opções adicionais se abriram para ambos os sexos. Mais homens e mulheres passaram a permanecer mais tempo na escola e a seguir carreiras que exigiam uma preparação mais longa. Graças à pílula anticoncepcional e aos valores sociais em constante transformação, as pessoas passaram a ter a opção de fazer sexo sem tomar a decisão de se casar. À medida que um maior número de pessoas se instalou em grandes áreas metropolitanas, elas passaram a ter mais escolhas de possíveis parceiros, e portanto cada vez mais opções que receariam perder. Tierney fez um levantamento semicientífico para investigar um fenômeno nova-iorquino: o número enorme de pessoas inteligentes e atraentes que se queixavam de que era impossível encontrar um parceiro romântico. Manhattan tinha o percentual mais elevado de pessoas solteiras de qualquer condado dos Estados Unidos exceto o de uma ilha no Havaí que foi originalmente colonizada como uma colônia de leprosos.

O que estava mantendo os nova-iorquinos separados? Tierney examinou uma amostra de classificados pessoais nas revistas das cidades de Boston, Baltimore, Chicago, Los Angeles e Nova York. Descobriu que as pessoas solteiras na maior cidade, Nova York, não apenas contavam com o maior número de escolhas como também eram as mais exigentes ao relacionar os atributos dos seus possíveis parceiros. O classificado pessoal típico na revista *New York* relacionava 5,7 critérios exigidos no parceiro, o que era significativamente menor do que a média de Chicago, a segunda colocada (4,1 critérios) e cerca de duas vezes a média das outras três cidades. Certa mulher de Nova York colocou o seguinte no seu anúncio: "Você não está disposto a se estabilizar? Nem eu!" Ela afirmava ser uma pessoa que "adora tudo o que Nova York tem a oferecer", mas a sua definição de "tudo" só incluía homens nova-iorquinos bonitos, bem-sucedidos, com pelo menos um metro e oitenta de altura e que estivessem na faixa de 29 a 35 anos de idade. Outra nova-iorquina exigia um homem com mais de 1,85 metro de altura que jogasse polo. Um advogado que relacionou 21 qualidades indispensáveis na

sua "princesa" declarou que estava abismado por ainda não ter encontrado a pessoa certa.

Esse levantamento de classificados pessoais foi apenas uma investigação informal, mas recentemente várias equipes de pesquisadores chegaram a uma conclusão semelhante com base numa análise muito mais rigorosa da seletividade romântica das pessoas. Eles monitoraram dezenas de milhares de pessoas em busca do amor por intermédio de um serviço de namoro *online* ou de eventos de encontros rápidos. No serviço de namoro *online*, os clientes preenchiam um extenso questionário a respeito dos seus atributos. Teoricamente, esse perfil detalhado deveria ter ajudado as pessoas a encontrar o parceiro certo, mas na prática ele fornecia tantas informações e opções que as pessoas ficavam absurdamente exigentes. Os pesquisadores — Gunter Hitsch e Ali Hortacsu, da University of Chicago, e Dan Ariely, da Duke University — descobriram que os clientes que usam os serviços de namoro *online* tipicamente marcam encontros com menos de 1% das pessoas cujo perfil eles examinam. As pessoas em busca de romance têm muito mais sorte nos eventos de encontros rápidos, que geralmente são limitados a doze ou 24 pessoas. Cada pessoa passa vários minutos conversando com cada um dos parceiros em potencial. Todos os participantes então entregam cartões de pontuação indicando que pessoas gostariam de ver novamente, e os que têm interesses mútuos são associados. O participante típico é compatível com pelo menos uma em dez das pessoas que encontram, e algumas pesquisas constataram que a relação é de dois ou três em dez. Por se ver diante de menos opções de parceiros e de um prazo final imediato, as pessoas que participam dos eventos rápidos escolhem rapidamente quem elas consideram compatíveis. Entretanto, como aquelas que buscam parceiros *online* têm um número enorme de opções, diz Ariely, elas simplesmente continuam a examinar o perfil dos candidatos.

"Quando temos inúmeros critérios a considerar, e um número enorme de pessoas entre as quais escolher, começamos a buscar a perfeição", declara ele. "Não queremos nos conformar com alguém que não tenha a altura, idade ou religião ideais, além de quarenta e cinco outras dimensões." Ariely analisou adicionalmente essa relutância em desistir das opções observando pessoas jogando um jogo de computador no qual ganhavam dinheiro de verdade ao abrir portas para encontrar prêmios dentro de salas. A melhor estratégia era abrir cada uma das três portas na tela do computador, verificar qual a que tinha a recompensa mais lucrativa, e então permanecer nessa sala. Mas mesmo depois de os jogadores aprenderem essa estratégia, eles

encontraram muita dificuldade em segui-la quando foi introduzido um componente adicional: se eles ficassem fora de qualquer sala por algum tempo, a porta dela começaria a encolher e com o tempo acabava desaparecendo, e, com efeito, a porta se fechava permanentemente. Essa perspectiva incomodava de tal maneira os jogadores, que eles pulavam de volta para uma sala para manter a porta aberta, embora essa jogada reduzisse os seus ganhos totais.

"Fechar a porta de uma opção é vivenciado como uma perda, e as pessoas estão dispostas a pagar um preço para evitar a emoção da perda", comenta Ariely. Às vezes isso faz sentido, mas com excessiva frequência estamos tão ansiosos para manter aberta as opções que não enxergamos o preço a longo prazo que estamos pagando — ou que outras pessoas estão pagando. Quando você não se conforma com um parceiro que não seja perfeito, você acaba sem nenhum. Quando os pais nunca conseguem dizer não a projetos no escritório, os seus filhos sofrem em casa. Quando um juiz não consegue tomar uma decisão difícil com relação à liberdade condicional, ele está fechando a porta da cela do prisioneiro de uma maneira bastante literal.

Escolhas Preguiçosas

Contemporizar é humano. No reino animal, não vemos muitas negociações prolongadas entre os predadores e as suas vítimas. A capacidade de contemporizar é uma forma particularmente avançada e difícil da tomada de decisões — e portanto uma das primeiras capacidades a declinar quando a nossa força de vontade está depletada, particularmente quando levamos o nosso eu depletado para fazer compras.

Os consumidores enfrentam contínuas acomodações entre a qualidade e o preço, que nem sempre mudam na mesma proporção ao mesmo tempo. Com frequência, o preço aumenta muito mais rápido do que a qualidade. Um vinho que custa 100 dólares a garrafa é em geral melhor do que um que custa 20 dólares, mas ele é cinco vezes melhor? Um quarto de hotel que custa 1.000 dólares por noite é cinco vezes mais agradável do que um que custa 200 dólares? Não existe uma resposta objetivamente correta — tudo depende do nosso gosto e do nosso orçamento —, mas a relativa escassez dos vinhos de 100 dólares e dos quartos de hotéis de 1.000 dólares indica que a maioria das pessoas não acha que a qualidade adicional valha o preço mais elevado. Acima de um certo ponto, os aumentos no preço não valem os ganhos em

qualidade. Escolher esse ponto é a decisão ideal, mas isso requer a difícil tarefa de descobrir exatamente qual é esse ponto.

Quando a sua força de vontade está baixa, você é menos capaz de fazer essas escolhas. Você se torna o que os pesquisadores chamam de "avarento cognitivo", acumulando energia ao evitar contemporizar. Você está sujeito a olhar apenas para uma dimensão, como o preço: *me dê o mais barato.* Ou você cede ao seu desejo e contempla apenas a qualidade: *eu quero o melhor* (uma estratégia especialmente fácil se outra pessoa estiver pagando).

A fadiga da decisão nos deixa vulneráveis a comerciantes que sabem como cronometrar bem as suas vendas, como foi demonstrado por Jo- nathan Levav, psicólogo da Columbia University, em experiências com base em ternos feitos sob medida e carros novos. A ideia de realizar essas experiências, assim como a de Jean Twenge, também teve lugar durante os preparativos para um casamento. Por sugestão da noiva, Levav procurou um alfaiate para mandar fazer um terno sob medida e começou a examinar as opções de tecido, o tipo de forro, o estilo dos botões e assim por diante.

"Quando acabei de examinar a terceira pilha de amostras de tecidos, eu estava com vontade de me matar", relembra Levav. "Eu não conseguia mais distinguir entre as opções. Depois de algum tempo, a minha única resposta para o alfaiate tornou-se a seguinte: 'O que você recomenda?' Eu simplesmente não aguentava mais."

Levav acabou não mandando fazer um terno sob medida (o orçamento de 2.000 dólares acabou facilitando essa decisão), mas ele aplicou o ocorrido em duas experiências realizadas com Mark Heitmann, da Universidade Christian-Albrechts na Alemanha, Andreas Herrmann, da Universidade de St. Gallen na Suíça, e Sheena Iyengar, da Columbia University. Uma delas baseava-se em pedir a alunos do MBA na Suíça para escolher um terno feito sob medida; a outra foi conduzida discretamente em concessionárias alemãs por meio da observação de clientes que estavam escolhendo componentes e acessórios para os seus carros novos. Os compradores dos carros — e estamos falando de clientes reais que estavam de fato gastando dinheiro — tinham de escolher, por exemplo, entre quatro estilos de botões da alavanca de mudança, treze tipos de pneus e aros, vinte e cinco configurações de motor e caixa de mudança, e uma paleta de 56 diferentes cores para o interior do carro.

Quando começavam a escolher as características, os clientes pesavam cuidadosamente as opções, mas à medida que a fadiga da decisão se

instalava, começavam a aceitar o padrão, fosse ele qual fosse. E quanto mais difíceis as opções que encontravam no início do processo — como examinar as 56 cores para escolher o tom exato de cinza ou marrom do interior do carro — mais rápido as pessoas se cansavam e se conformavam com o caminho de menor resistência ao escolher a opção-padrão. Ao manipular a ordem das escolhas dos compradores de carros, os pesquisadores descobriram que os clientes acabavam se satisfazendo com diferentes tipos de opção, e a diferença média equivalia a mais de 1.500 euros por carro (cerca de 2.000 dólares na ocasião). O fato de os clientes pagarem um pouco mais por aros de roda e muito mais por um motor de alta potência dependia de quando a opção era oferecida (cedo ou tarde) e de quanta força de vontade o cliente ainda tinha. Resultados semelhantes foram encontrados na experiência com ternos feitos sob medida: quando a fadiga da decisão se instalava, as pessoas tendiam a aceitar a opção recomendada. Quando elas se viam logo no início diante das decisões mais difíceis — aquelas com o maior número de opções, como os cem tipos de tecidos para o terno — elas ficavam fatigadas mais rápido e também informavam ter apreciado menos a experiência da compra do que quando começavam com decisões mais fáceis antes de avançar para as mais difíceis.

Às vezes os consumidores se cansam de tal maneira de fazer escolhas que simplesmente param de comprar, mas os comerciantes inteligentes conseguem com frequência explorar a fadiga da decisão, e você não precisa ir além do seu supermercado para verificar a estratégia deles. Depois que você percorre os corredores e depleta a sua força de vontade escolhendo entre milhares de alimentos nutritivos e produtos práticos, o que o saúda enquanto você espera na fila do caixa? Revistas de fofocas e barras de chocolate. Não é à toa que essas são chamadas de compras impulsivas. Não é por acaso que as guloseimas são apresentadas exatamente no momento em que o seu controle do impulso está no ponto mais fraco — e exatamente quando o seu cérebro fatigado por tomar decisões está desesperado por uma dose rápida de glicose.

Escolha o Seu Prêmio

Suponha que, como um prêmio por você ler este capítulo até o fim, nós lhe oferecêssemos uma escolha entre dois cheques que estão preenchidos e datados. Um deles é de 100 dólares e pode ser sacado amanhã. O outro é de 150 dólares e só pode ser sacado daqui a um mês. Qual você escolheria?

Para um economista, a questão de agora ou mais tarde é um teste clássico de autocontrole. Não existem investimentos confiáveis (pelo menos não legítimos) que aumentem o seu dinheiro em 50% em um único mês. A não ser que você tenha uma rara oportunidade de duplicar o seu dinheiro em um mês, ou uma emergência financeira imediata e não tenha onde conseguir o dinheiro, o melhor que você tem a fazer é recusar os 100 dólares em dinheiro rápido e esperar um mês para receber 150. Por conseguinte, de modo geral, a resposta certa para a questão do pagamento é optar pelo prêmio maior em um prazo mais longo. Ser capaz de resistir a tentações a curto prazo em favor de ganhos a longo prazo é o segredo não apenas da riqueza como também da própria civilização. Os primeiros agricultores precisaram de uma força de vontade singular para plantar sementes em vez de se satisfazer com uma refeição imediata.

Por quê, então, os seus descendentes mais bem alimentados agarram os 100 dólares agora em vez de esperar um mês para poder sacar os 150? Uma das razões é que esse é outro exemplo dos atalhos irracionais tomados pelas pessoas cujo autocontrole foi depletado por um excesso de decisões anteriores ou outros esforços. Uma rápida dose de glicose pode neutralizar esse tipo de raciocínio a curto prazo, como pesquisadores demonstraram oferecendo às pessoas um refrigerante pouco antes de pedir a elas que escolhessem entre prêmios imediatos porém pequenos *versus* prêmios maiores mais a longo prazo.

Outra razão para a escolha do dinheiro rápido surgiu em uma engenhosa pesquisa realizada por Margo Wilson e Martin Daly da McMaster University. Esses psicólogos evolucionários começaram a experiência pedindo a jovens de ambos os sexos que escolhessem entre um cheque que poderia ser sacado no dia seguinte e um cheque de uma quantia maior que só poderia ser sacado em uma data posterior. Depois, pretensamente como parte de uma experiência para medir preferências, foi solicitado aos voluntários que avaliassem fotografias de pessoas e carros. As fotos das pessoas foram tiradas de hotornot.com, o site onde pessoas enviam fotos de si mesmas e depois a sua atratividade é avaliada em uma escala com uma pontuação de 1 a 10. Alguns dos rapazes e moças viram fotos de pessoas do sexo oposto que já tinham sido classificadas no site como muito atraentes (acima de 9); alguns dos participantes viram fotos de pessoas consideradas não atraentes (em torno de 5). Outros participantes avaliaram fotos de carros, sendo que alguns viram carros novos e bonitos, e outros examinaram latas velhas.

Em seguida, foi solicitado novamente a todos que escolhessem entre um prêmio imediato *versus* um prêmio maior em uma data futura, e os pesquisadores compararam as respostas para verificar se o exame das fotos havia modificado as preferências de algum dos voluntários com relação aos prêmios. As fotos dos carros não teve nenhum efeito nos rapazes e apenas um leve efeito em algumas das moças: as mulheres que viram os carros bonitos ficaram levemente mais propensas a optar pelo prêmio imediato. Poderíamos especular que ver um carro esporte reluzente fez com que as moças se mostrassem mais interessadas na gratificação imediata, mas a mudança foi tão pequena que os pesquisadores se recusaram a tirar quaisquer conclusões a respeito dela. As mulheres na experiência ficaram ainda menos influenciadas ao olhar para fotos de homens. As suas decisões não se alteraram depois que elas olharam para os homens, atraentes ou não. Tampouco a decisão dos homens se modificou depois que eles contemplaram fotos de mulheres não atraentes.

Mas houve um grupo que mudou radicalmente: os homens que olharam para fotos de mulheres atraentes mudaram de ideia, e em vez de esperar por um prêmio maior no futuro, optaram por receber o prêmio imediato. Aparentemente, a visão de uma mulher atraente faz com que os homens desejem ter dinheiro imediatamente. Eles se concentram no presente em vez de no futuro. Esse efeito está provavelmente profundamente arraigado na psique e no passado evolucionário. As pesquisas modernas de DNA revelaram que a maioria dos homens no passado não deixava uma linha de descendentes — as suas chances de se reproduzir eram apenas 50% das chances da mulher típica. (Para cada patriarca prolífico como Gengis Khan, havia muitos outros homens cujas linhas genéticas se extinguiram.) Os homens de hoje, portanto, descendem da minoria de homens que conseguiram se reproduzir, e o cérebro deles parece estar preparado para uma rápida reação a qualquer oportunidade de melhorar as suas chances reprodutivas. Outras pesquisas demonstraram que a visão de uma mulher atraente (mas não de uma mulher não atraente) ativa o núcleo acumbente do cérebro masculino, que está conectado à parte do cérebro ativada por recompensas como dinheiro e alimentos adocicados. No passado, pode muito bem ter havido alguma vantagem evolucionária em avançar para uma rápida exibição de recursos diante da visão de uma mulher atraente; hoje, isso ainda poderá ser útil em determinadas ocasiões, especialmente se você achar que a decisão da mulher poderá ser afetada pelo fato de você possuir um carro bonito. Essa é claramente a estratégia utilizada pelos comerciantes dos carros

da faixa superior do mercado e de outros produtos. As agências de publicidade já descobriram há muito tempo que os homens ficam mais propensos a esbanjar dinheiro em um produto de luxo se ele for mostrado ao lado de uma mulher bonita.

No entanto, de modo geral, hoje em dia esse raciocínio a curto prazo não é uma boa estratégia para a vida, nem mesmo para atrair parceiras conscientes de recursos. Como Madonna avisou em "Material Girl": "Somente os rapazes que economizam seus centavos/Interessam para o meu futuro". De modo que se você é um homem prestes a tomar decisões financeiras importantes, concentre-se em figuras numéricas, não femininas. E se você for um executivo consciente de imagens cuja força de vontade já está depletada por você ter tomado decisões o dia inteiro, você decididamente não deve fazer planos para a noite — ou para nada mais a longo prazo — depois de examinar as fotos do Emperors Club VIP.

5. Para onde foram todos os dólares? *O Eu quantificado sabe*

> Jamais conheci um homem que fosse indolente demais para cuidar dos seus assuntos e contas que não se metesse em dificuldades; e aquele que se encontra habitualmente em dificuldades financeiras muito raramente permanece escrupulosamente honrado, e Deus não permita que essa venha a ser um dia a sua sorte.
>
> — Charles Darwin, em uma carta que enviou para o filho junto com um cheque para liquidar as dívidas do jovem

> As pessoas simplesmente não querem ter de ser contadores.
>
> — Aaron Patzer, fundador da Mint.com

Há relativamente pouco tempo, um gastador buscou ajuda para a sua dívida com o cartão de crédito em uma equipe de pesquisadores que se intitulavam neuroeconomistas. Eles estavam monitorando o cérebro das pessoas no ato da compra — ou pelo menos o mais próximo que é possível chegar disso dentro de uma máquina de ressonância magnética em um laboratório da Stanford University. Os pesquisadores mediram a atividade na região insular do cérebro enquanto as pessoas pensavam em gastar dinheiro em utensílios, livros e quinquilharias. Essa região do cérebro geralmente é ativada quando vemos ou ouvimos alguma coisa desagradável, e é exatamente o que acontecia quando os pães-duros que estavam participando da pesquisa viam o preço dos objetos. No entanto, quando um gastador típico na pesquisa ia comprar as mesmas coisas, a ínsula não assinalava o mesmo tipo de desagrado, nem mesmo quando o cérebro pensava em gastar boa parte de um dinheiro ganho arduamente na compra de um "relógio do humor" que mudava de cor.

A pequena esperança de integridade fiscal surgiu em uma experiência separada realizada a pedido desse gastador particularmente arrependido. No interesse de uma total transparência, devemos observar que esse gastador era Tierney, antes de Baumeister começar a lhe dar aulas sobre autocontrole. De fato, o teste da ressonância magnética confirmou as suas tendências

perdulárias revelando o quanto a sua ínsula permaneceu despreocupada enquanto ele se preparava para gastar dinheiro com coisas que ele não precisava. Mas nesse ponto, os pesquisadores tentaram uma intervenção. Eles exibiram para Tierney uma imagem da sua fatura mais recente do Visa — e obtiveram uma reação! Finalmente, houve algum sinal de desagrado: os pesquisadores relataram "uma pequena ativação da ínsula" quando ele contemplou o saldo a pagar de 2.178,23 dólares. Aparentemente, a sua morte cerebral não ela total quando se tratava de dinheiro.

Isso era tranquilizante, mas como essa descoberta poderia ser aplicada? Como, sem que os pesquisadores de Stanford o seguissem pelo shopping acenando a sua fatura do Visa, poderia um gastador ser obrigado a contemplar os efeitos dos seus gastos? A solução óbvia era que ele definisse um orçamento e monitorasse os seus próprios gastos, como Charles Darwin aconselhara o filho esbanjador a fazer. Mas, no caso dele, isso era uma coisa bem mais fácil de dizer do que de fazer, até que Aaron Patzer entrou em cena.

Patzer era o tipo de filho que Darwin gostaria de ter tido: um meticuloso contador que já na adolescência estava sempre com o saldo do talão de cheques em dia e depois começou a passar os domingos zelosamente classificando todas as suas compras com o software Quicken.

No entanto, em um determinado momento, quando trabalhava para uma empresa *start-up* de software no Vale do Silício, ele parou de acompanhar os gastos e, quando se sentou para colocar as finanças em dia, se viu diante da perspectiva de classificar centenas de transações. Ocorreu-lhe então que deveria haver uma maneira melhor de despender o seu tempo. Por que o computador não poderia fazer isso para ele? Por que ele não poderia terceirizar essa tarefa? Esse não era o tipo de trabalho monótono e cansativo destinado aos chips de silício? O resultado dessa ideia foi uma empresa, a Mint.com, que alcançou tanto êxito que dois anos depois foi vendida por 170 milhões de dólares para a Intuit, a fabricante do software Quicken.

Os computadores da Mint estão hoje acompanhando as finanças de quase seis milhões de pessoas, o que o torna um dos maiores exercícios já realizados na segunda principal etapa do autocontrole: o monitoramento do comportamento. Também é um dos avanços mais encorajadores na história da inteligência artificial. À semelhança de outras empresas que se oferecem para monitorar eletronicamente outros aspectos da nossa vida — a Mint.com está usando computadores para um empreendimento profundamente

humanístico. Desde *Frankenstein,* os autores de ficção científica se preocupam com inteligências artificiais que se tornam conscientes dos seus poderes e se voltam contra os seus criadores humanos. Os autores políticos se preocupavam com as consequências da difundida vigilância dos computadores — o Big Brother está nos observando! Mas agora que os computadores estão ficando mais inteligentes, agora que um número cada vez maior deles nos está observando, eles não estão se tornando autoconscientes (pelo menos ainda não) e não estão se apoderando do nosso poder. Em vez disso, estão acentuando os nossos poderes tornando-nos mais autoconscientes.

A autoconsciência é uma característica extremamente peculiar entre os animais. Os cachorros latem zangados para o espelho porque não se dão conta de que estão olhando para si mesmos, e quase todos os animais são igualmente ignorantes quando são submetidos a um procedimento formal chamado teste do espelho. Primeiro aplica-se no animal uma mancha de tinta inodora, e em seguida ele é colocado diante de um espelho para contemplar essa mancha de cor estranha. O objetivo do teste é verificar se o animal toca a mancha ou indica de alguma maneira que percebe que a mancha está no seu próprio corpo (como virar o corpo para enxergar melhor a mancha). Os chimpanzés e os outros macacos da família dos pongídeos conseguem passar no teste, e os golfinhos, os elefantes e alguns outros também, mas a maioria dos animais fracassa. Se eles querem tocar a mancha, eles tocam o espelho em vez do próprio corpo. Os bebês humanos também são reprovados no teste, mas já no segundo aniversário a maioria consegue passar. Mesmo que essas crianças de dois anos não tenham percebido que a mancha estavam sendo aplicada, assim que elas veem a imagem no espelho, tocam a própria testa, não raro com uma reação assustada. E esse é apenas o estágio inicial da autoconsciência. De alguma maneira a segurança despreocupada da infância é sufocada pelo constrangimento e pela vergonha quando os adolescentes se tornam intensamente sensíveis às suas imperfeições. Eles olham no espelho e fazem a mesma pergunta que os psicólogos vêm estudando há décadas: por quê? De que serve a autoconsciência se ela nos faz sentir infelizes?

Sou Autoconsciente, Portanto Eu...?

Na década de 1970, os psicólogos sociais que analisavam objetos de estudo em situações autoconscientes começaram a entender por que autoconsciência

se desenvolveu nos seres humanos. Os pesquisadores pioneiros desses procedimentos, Robert Wicklund e Shelley Duval, foram inicialmente alvo de zombaria de colegas que consideravam essas pesquisas estranhas e não necessariamente científicas. No entanto, os resultados finais foram demasiadamente intrigantes para ser desprezados. Quando as pessoas eram colocadas diante de um espelho, ou eram informadas de que as suas ações estavam sendo filmadas, elas sistematicamente modificavam o seu comportamento. Essas pessoas autoconscientes se esforçavam mais nas tarefas de laboratório. Elas davam respostas mais válidas nos questionários (no sentido que as suas respostas estavam mais em harmonia com o seu comportamento efetivo). Elas eram mais coerentes nas suas ações, e estas últimas também eram mais compatíveis com os seus valores.

Um padrão se destacou particularmente. Uma pessoa poderia notar uma mesa e não pensar nada além de, *Oh, ali está uma mesa.* Mas o eu raramente era observado de maneira tão neutra. Sempre que as pessoas se concentravam em si mesmas, pareciam comparar o que viam com uma espécie de ideia de como deveriam ser. Uma pessoa que olhasse no espelho geralmente não parava em, *Oh, esse sou eu.* Em vez disso, era mais provável que a pessoa pensasse, *O meu cabelo está horrível, Esta camisa cai bem em mim, Eu devo me lembrar de esticar mais o corpo* ou, inevitavelmente, *Será que eu engordei*? A autoconsciência sempre pareceu envolver comparar o eu com ideias do que a pessoa deveria, ou poderia, ser.

Os dois psicólogos sugeriram uma palavra para essas ideias: *padrões.* A autoconsciência envolve um processo de comparar-nos com padrões. Inicialmente, a suposição era que os padrões eram geralmente ideais — noções do que constituiria a perfeição. Isso levou à conclusão de que a autoconsciência quase sempre seria desagradável, porque o eu nunca é perfeito. Wicklund e Duval sustentaram essa opinião durante muitos anos, argumentando que a autoconsciência é inerentemente desagradável. Isso parecia plausível de algumas maneiras — particularmente quando tentávamos compreender a ansiedade dos adolescentes —, mas parecia estranho do ponto de vista evolucionário. Por que os nossos ancestrais teriam se agarrado a padrões impossíveis? Qual era a vantagem evolucionária de se sentir mal? Além disso, a ideia de que a autoconsciência é inerentemente desagradável não se harmonizava com o prazer que tantas pessoas não adolescentes sentem quando pensam em si mesmas ou se olham no espelho. Pesquisas ulteriores mostraram que as pessoas podem conferir a si mesmas um sentimento de bem-estar ao se comparar com a "pessoa típica" — que

todos gostamos de considerar inferior a nós mesmos. Também podemos frequentemente sentir prazer quando comparamos o nosso eu atual com os nossos eus passados, porque em geral achamos que estamos melhorando com a idade (mesmo que o nosso corpo possa estar pior devido ao desgaste).

Ainda assim, mesmo que as pessoas se comparem predominantemente com padrões fáceis que as fazem se sentir bem, isso não explica a evolução da autoconsciência humana. A natureza não se importa realmente se estamos nos sentindo bem. Ela escolhe características que melhoram a sobrevivência e a reprodução. Qual a utilidade da autoconsciência para esse fim? A melhor resposta foi dada pelos psicólogos Charles Carver e Michael Scheier, que chegaram a uma conclusão fundamental: *a autoconsciência evoluiu porque ela ajuda a autorregulação.* Eles haviam realizado as suas próprias experiências observando pessoas sentadas em uma escrivaninha onde havia um espelho. Este último parecia um acessório secundário, que não era importante o suficiente nem mesmo para ser mencionado para as pessoas, mas que no entanto causou profundas diferenças em todos os tipos de comportamento. Quando as pessoas podiam ver a si mesmas no espelho, ficavam mais propensas a seguir os seus valores interiores em vez de cumprir as ordens de outra. Quando instruídas a aplicar choques em outra pessoa, o espelho as tornou mais comedidas e menos agressivas do que as pessoas de um grupo de controle que não estavam olhando para um espelho. O espelho as induzia a continuar a trabalhar mais arduamente em uma tarefa. Quando alguém tentava intimidá-las e fazer com que mudassem de opinião a respeito de alguma coisa, elas se mostravam mais propensas a resistir à intimidação e se ater à sua opinião.

Um psicólogo fez certa vez uma experiência com algumas das crianças que visitaram a sua casa em um dia de Halloween para pedir guloseimas. Quando elas chegaram, ele perguntou o nome delas, encaminhou-as para uma sala e disse a elas que cada uma poderia pegar apenas uma guloseima. A sala tinha uma mesa com várias tigelas cheias de balas, bombons e doces atrativos, e as crianças poderiam facilmente violar as instruções sem nenhuma consequência — o que muitas fizeram quando o espelho da sala estava virado contra a parede. No entanto, quando o espelho estava voltado para as crianças e estas podiam ver a si mesmas, elas se mostraram muito mais propensas a resistir à tentação. Mesmo quando estavam olhando para si mesmas disfarçadas por uma fantasia de Halloween, elas se sentiram autoconscientes o bastante para fazer a coisa certa.

O vínculo entre a autoconsciência e o autocontrole também foi demonstrado em experiências envolvendo os adultos e o álcool. Os pesquisadores descobriram que um dos principais efeitos do álcool era reduzir a capacidade de monitorar o próprio comportamento. À medida que a autoconsciência das pessoas que bebem declina, elas perdem o autocontrole, de modo que se envolvem em mais brigas, fumam mais, comem mais, cometem mais gafes sexuais e acordam no dia seguinte com muito mais remorso. Uma das partes mais difíceis da ressaca é o retorno da autoconsciência, porque é quando retomamos a tarefa crucial do animal social: comparar o nosso comportamento com os padrões definidos por nós mesmos e pelos outros.

Monitorar é mais do que apenas saber onde as coisas estão. Significa saber onde as coisas estão em relação a onde elas deveriam estar. Os nossos antepassados viviam em grupos que recompensavam os seus membros por viver de acordo com os valores, normas e ideais comuns. Por conseguinte, as pessoas que eram capazes de ajustar as suas ações de maneira que correspondesse a esses padrões se saíam bem melhor do que aquelas que eram desatentas aos seus erros sociais. Modificar o comportamento pessoal de maneira que satisfizesse esses padrões requer força de vontade, mas esta última sem autoconsciência é tão inútil quanto um canhão controlado por um cego. É por esse motivo que a autoconsciência evoluiu como uma característica inata entre os nossos antigos ancestrais das planícies — e continuou a se desenvolver recentemente em ambientes sociais mais traiçoeiros.

O Eu Quantificado

Anthony Trollope julgava desnecessário, e desaconselhável, escrever durante mais de três horas por dia. Ele se tornou um dos mais notáveis e prolíficos romancistas da história, ao mesmo tempo que ocupava um cargo de tempo integral no British Post Office. Ele se levantava às cinco e meia da manhã, tomava café para se fortalecer, e passava meia hora lendo o trabalho da véspera para se inserir na atmosfera correta. Em seguida, escrevia durante duas horas e meia, monitorando o tempo com um relógio de pulso colocado sobre a mesa. Ele se obrigava a produzir uma página de 250 palavras a cada meia hora. Para se certificar, ele contava as palavras. "Descobri que as 250 palavras se apresentavam com a mesma regularidade do meu relógio", relatou. Nesse ritmo, ele conseguia produzir 2.500 palavras até a hora do

café da manhã. Ele não esperava fazer isso todos os dias, já que às vezes tinha de se ocupar de obrigações profissionais ou participava de caçadas à raposa, mas ele tomava medidas para cumprir uma meta semanal. Trollope elaborava um cronograma de trabalho para um dos seus romances, tipicamente planejando produzir 10 mil palavras por semana, escrevendo também em um diário.

"Nele eu anoto, dia a dia, o número de páginas que escrevi, de modo que se em qualquer ocasião eu tiver ficado ocioso por um ou dois dias, o registro dessa ociosidade estará lá, olhando para mim e exigindo que eu trabalhe mais, de maneira que compense a deficiência", explicou. "Haveria o registro diante de mim, e uma semana que se passou com um número insuficiente de páginas foi como uma bolha no meu olho, e um mês com essa desgraça teria sido um grande pesar para o meu coração."

Uma bolha no meu olho. Você não encontrará nada na literatura psicológica que resuma tão incisivamente o impacto do monitoramento. Trollope era um cientista social que estava além do seu tempo. No entanto, essa revelação a respeito da sua técnica de trabalho, que foi publicada postumamente na sua autobiografia, destruiu a sua reputação literária por um bom tempo. Os críticos e colegas escritores, particularmente aqueles que não conseguiam cumprir os seus prazos finais, ficaram estarrecidos com esse sistema. Como poderia um artista trabalhar em função do relógio? Como poderia a inspiração ser programada e monitorada com precisão? No entanto, Trollope antevira essas críticas na sua autobiografia.

"Fui informado de que esses estratagemas são indignos de um homem com grande talento", escreveu ele. "Nunca me considerei um gênio, mas caso eu o fosse, creio que poderia muito bem ter me sujeitado a essas restrições. Nada é seguramente tão poderoso quanto uma lei que não pode ser desobedecida. Ela tem a força da gota d'água que cava uma depressão na pedra. Uma pequena tarefa cotidiana, se ela for realmente cotidiana, sobrepujará os trabalhos irregulares de um Hércules." Trollope era uma anomalia — poucas pessoas conseguem produzir mil palavras de qualidade por hora — e ele próprio poderia ter se beneficiado se diminuísse o ritmo de vez em quando (e reduzisse algumas daquelas digressões de 250 palavras). Mas ele conseguiu produzir obras-primas como *Barchester Towers* e *lhe We Live Now* enquanto levava uma vida muito agradável. Enquanto outros romancistas se preocupavam a respeito de dinheiro e tinham dificuldade para entregar os capítulos já em atraso para as editoras, Trollope prosperava e

permanecia à frente da programação. Enquanto um dos seus romances estava sendo publicado em capítulos, ele geralmente já tinha outro romance concluído, não raro dois ou três, aguardando a publicação.

"Nem uma única vez, em toda a minha carreira literária, senti que estava ao menos correndo o risco de atrasar o meu trabalho", escreveu ele. "Jamais conheci a ansiedade de ter de 'copiar'. As páginas necessárias bem à frente — muito mais à frente — sempre estiveram na gaveta ao meu lado. E aquele pequeno diário, com as suas datas e espaços pautados, o registro que precisa ser visto, as suas exigências diárias e semanais à minha diligência, fez tudo isso para mim."

O relógio e o diário de Trollope eram ferramentas de última geração para o século XIX, e eram bastante eficazes para os seus propósitos. Suponhamos, no entanto, que em vez de usar papel e caneta, ele estivesse trabalhando em um computador. Suponhamos que, em um dia típico, ele tivesse de usar dezesseis programas diferentes além do seu processador de texto, e que ao longo do dia ele visitasse quarenta páginas diferentes na internet. E suponhamos que ao longo do dia ele fosse interrompido a cada 5,2 minutos por uma mensagem instantânea. O quanto o seu relógio seria útil para ele? Como o seu diário conseguiria monitorar todo o seu trabalho?

Ele precisaria de uma nova ferramenta, algo como o RescueTime, um programa que acompanha cada segundo que os clientes usam o computador. Os usuários recebem relatórios que rastreiam exatamente como eles passam o tempo, o que não raro é uma descoberta deprimente. As estatísticas de utilização do computador apresentadas no parágrafo anterior foram compiladas pelo RescueTime calculando a média do comportamento das suas centenas de milhares de usuários. O fundador do RescueTime, Tony Wright, ficou surpreso ao constatar que passava um terço do seu dia no que ele chama de "a longa cauda da pornografia da informação" — visitas a sites que nada tinham a ver com o seu trabalho principal. O acesso típico a um site durava apenas cerca de dois minutos, mas somados, eles consumiam duas horas e meia por dia.

Esse tipo de rastreamento parece coisa de George Orwell, mas ele é parte de uma das indústrias que mais crescem no Vale do Silício. A popularidade dos smartphones e de outros dispositivos significa que as pessoas estão passando cada vez mais tempo conectadas, e progressivamente estão usando a conectividade para rastrear o seu comportamento: o que comem, o quanto caminham, quanto tempo correm, quantas calorias queimam, como a sua

pulsação varia, com que eficiência dormem, com que rapidez o seu cérebro opera, como o seu humor varia, com que frequência fazem sexo, o que afeta os seus gastos, com que frequência telefonam para os pais, por quanto tempo procrastinam.

Em 2008, Kevin Kelly e Gary Wolf criaram um site chamado Quantified Self,* ou QS, voltado para usuários da tecnologia da autor- regulação. O movimento QS ainda é pequeno e composto basicamente por especialistas na área, mas já se espalhou para bem além do Vale do Silício, e os seus entusiastas nas cidades do mundo inteiro estão se reunindo — pessoalmente — para conversar sobre dispositivos, compartilhar informações e encorajar uns aos outros.

___

* Eu Quantificado. (N.T.)

Esther Dyson, a investidora e guru da internet notoriamente presciente, encara o movimento do Eu Quantificado tanto como um investimento financeiro inteligente quanto como uma virtuosa política pública: uma nova indústria revolucionária que prosperará vendendo o que é bom para nós. Em vez de pagar médicos e hospitais para consertar o seu corpo, você pode monitorar a si mesmo para evitar a doença. Em vez de dar atenção às ofertas de *fast food* e prazeres imediatos dos profissionais de marketing, você pode configurar a sua vida de maneira que seja bombardeado por mensagens que promovam a saúde e a conscientização. "Até agora, os profissionais de marketing têm sido realmente competentes na hora de vender produtos e outras coisas que debilitam a nossa força de vontade", afirma Dyson. "Precisamos aplicar essas técnicas para fortalecê-la."

Dyson sempre foi uma pessoa disciplinada — há décadas ela nada uma hora por dia —, mas ela acha ainda mais fácil ser assim agora que está monitorando a si mesma com novos sensores eletrônicos como o clipe Fitbit, a braçadeira BodyMedia e a faixa de cabeça *"coach* do sono" Zeo. Ao medir os seus movimentos, a temperatura e a umidade da sua pele, bem como as suas ondas cerebrais, esses sensores lhe dizem exatamente quanta energia ela gasta durante o dia e quantas horas de sono de qualidade ela tem à noite.

"A autoquantificação modifica os limites do meu comportamento", diz ela. "Subo mais escadas e ando menos de elevador porque sei que ganho mais pontos pelos degraus adicionais. Se estou à noite em uma festa, digo

para mim mesma que se eu fosse embora agora, eu poderia ir para a cama às nove e meia em vez de às dez e meia; eu dormiria mais e a pontuação do sono estaria melhor pela manhã. De muitas maneiras, isso me deixa livre para fazer a coisa certa, porque posso pôr a culpa do meu comportamento nos números."

Graças a empresas como a Mint.com, está cada vez mais fácil para as pessoas seguir o conselho de Charles Darwin a respeito de monitorar as suas finanças, mas essas novas ferramentas estão fazendo mais do que apenas o trabalho monótono e cansativo de monitorar o comportamento. O monitoramento é o primeiro passo, mas não é necessariamente suficiente. Thomas Jefferson tinha a incrível compulsão de anotar cada centavo que ganhava ou gastava; até mesmo no dia 4 de julho de 1776, quando a sua revolucionária declaração de direitos humanos estava sendo finalizada e adotada, ele não deixou de registrar no seu caderno de anotações o que gastou com um termômetro e algumas luvas. Quando era presidente, ele monitorava as contas de manteiga e ovos da Casa Branca ao mesmo tempo que negociava com os franceses a Compra da Louisiana. No entanto, ele só analisou os detalhes em um contexto mais amplo quando já era tarde demais. Quando Thomas Jefferson finalmente decidiu se distanciar um pouco para examinar os seus recursos e as suas dívidas, ficou chocado ao descobrir que estava desastrosamente endividado. Registrar as informações lhe havia conferido uma falsa sensação de estar no controle das suas finanças, mas não foi o bastante. Ele precisava do tipo de análise oferecida pelos computadores da Mint.

Uma vez que você dá permissão à Mint para examinar as suas transações bancárias e com os cartões de crédito, ela os classifica para mostrar aonde está indo o seu dinheiro — e se você está gastando mais do que ganha. A Mint não pode obrigá-lo a modificar os seus hábitos (os computadores não podem tocar no seu dinheiro, apenas ler os seus arquivos), mas pode fazer você pensar duas vezes. Ela pode mandar por e-mail um resumo financeiro semanal e enviar uma mensagem de texto quando o saldo da sua conta estiver baixo. Ela lhe dará um toque por e-mail relatando "Gastos Incomuns com Restaurantes" e o alertará quando você exceder o seu orçamento de roupas ou gêneros alimentícios. Além de gerar uma certa sensação de culpa no cérebro perdulário, a Mint oferece prêmios pela virtude. Você pode estabelecer várias metas a curto e a longo prazo — tirar férias, comprar um imóvel, economizar para a aposentadoria — e depois receber relatórios sobre o seu progresso.

"A Mint o ajudará a definir uma meta e uma programação, e depois observará os seus gastos", diz Patzer. "Ela dirá: Se você gastar menos de 100 dólares por mês em restaurantes, você poderá se aposentar 1,3 anos antes ou comprar o seu BMW doze dias mais cedo. Você não pensa todos os dias nessas metas. Você quer aquele iPad. Você deseja aquele café. Você tem vontade de sair com os seus amigos. Isso quantifica como o seu comportamento a curto prazo afeta as metas a longo prazo para que você tenha a chance de elaborar o seu orçamento de maneira que cause um impacto positivo."

Ninguém sabe ainda exatamente o quanto isso está dando certo, porque a Mint é uma empresa comercial, não uma experiência controlada. Entretanto, já existem alguns indícios encorajadores, como desçobrimos quando pedimos à equipe de pesquisas da Mint que procurasse tendências mais amplas nos hábitos de dispêndio das pessoas antes e depois de elas terem aderido à Mint. Não foi fácil isolar os efeitos da Mint da tendência maior do plano de fundo que teve lugar entre 2008 e 2010: um aumento geral nos gastos de todas as pessoas à medida que a economia lentamente melhorava depois do pânico de 2008. Ainda assim, os dados — coletados entre 2 bilhões de transações realizadas por 3 milhões de usuários anônimos — revelaram alguns evidentes benefícios do monitoramento. No caso da grande maioria (80%) das pessoas, a trajetória dos seus gastos foi reduzida depois que aderiram à Mint e começaram a monitorar as suas transações. E a maior parte dos gastos das pessoas foi adicionalmente restringida quando elas usavam as informações para definir orçamentos e metas na Mint. Os maiores efeitos foram observados nos gastos das pessoas com gêneros alimentícios, restaurantes e taxas financeiras dos cartões de credito — nas quais faz bastante sentido fazer reduções.

Algumas pessoas ficam de tal modo horrorizadas ao contemplar o seu total de gastos que juram adotar medidas drásticas de imediato, mas o fundador da Mint aconselha uma abordagem gradual: "Se você reduzir demais com excessiva rapidez, jamais conseguirá cumprir o que prometeu e depois sentirá ódio de si mesmo", afirma Patzer. "Se você estiver gastando 500 dólares por mês em restaurantes e tentar estabelecer um novo orçamento de 200 dólares, você acabará dizendo, *'Esqueça!'* é difícil demais. Mas se reduzir os gastos para 450 ou 400 dólares, você conseguirá seguir o plano sem alterar radicalmente o seu estilo de vida. Em seguida, no mês seguinte, você poderá cortar mais 50 ou 100 dólares. Mantenha as mudanças mensais em 20% até ter as coisas sob controle."

Comparações Não Tão Abomináveis

Uma vez que você tenha dado os primeiros passos no autocontrole — definindo uma meta e monitorando o seu comportamento —, você se vê diante de uma incessante pergunta: você deveria se concentrar no quanto você já avançou ou em quanto falta ser feito? Não existe uma resposta simples e universal, mas faz diferença, como foi demonstrado em experiências realizadas por Ayelet Fishbach da University of Chicago. Ela e um colega coreano, Minjung Koo, pediram a funcionários de uma agência de publicidade coreana para descrever a função que exerciam e os projetos com os quais estavam envolvidos na época. Em seguida, por meio da atribuição aleatória, foi solicitado a metade deles que refletissem sobre o que haviam alcançado até então na função que ocupavam, recuando à época em que haviam ingressado na agência. Os outros foram instruídos a refletir sobre o que planejavam alcançar, mas ainda não haviam realizado. Aqueles que escreveram sobre o que já tinham alcançado demonstraram estar mais satisfeitos com as tarefas e projetos com que estavam envolvidos do que os que refletiram sobre o que ainda não tinham realizado. No entanto, estes últimos se mostraram mais motivados a atingir as suas metas e depois avançar para novos projetos mais desafiantes. Os que se concentraram no que já tinham feito não pareceram ansiosos para seguir em frente e lidar com tarefas mais difíceis e desafiantes. Eles estavam razoavelmente contentes onde estavam e com o que estavam fazendo na ocasião. Aparentemente, portanto, se você quiser ficar satisfeito, vale a pena contemplar o quanto você já avançou. Se você quiser atiçar a motivação e a ambição, concentre-se no caminho à frente.

De qualquer modo, você pode obter benefícios adicionais ao se comparar com outras pessoas, o que nunca foi mais fácil de fazer, graças à abundância de informações em rede. A Mint lhe dirá como o seu aluguel, contas de restaurante e compras de roupa se comparam com os dos seus vizinhos ou com a média nacional. O RescueTime lhe dará uma classificação percentual da sua produtividade — ou do quanto você navega a esmo na internet — em relação com o usuário típico. O Flotrack e o Nikeplus, além de outros sites, possibilitam que os corredores compartilhem a sua quilometragem e o seu tempo de corrida com amigos e companheiros de equipe. Você pode comprar dispositivos e aplicativos do smartphone para comparar a sua utilização de energia com a dos seus vizinhos — e as comparações fazem diferença, como foi demonstrado em uma pesquisa realizada em consumidores de energia

elétrica na Califórnia. Quando as pessoas receberam contas que comparavam o seu consumo mensal de eletricidade com a média do bairro, as pessoas cujo consumo estava acima da média imediatamente reduziram o consumo de energia elétrica.

Esse tipo de comparação se torna ainda mais eficiente quando você começa a compartilhar abertamente os seus dados com outras pessoas. Enquanto fazíamos pesquisas para este livro, ouvimos muitas histórias a respeito de pessoas que foram beneficiadas por monitorar a si mesmas, usando, por exemplo, pedômetros para acompanhar os passos que davam diariamente. No entanto, os caminhadores mais empolgados eram aqueles que compartilhavam as informações sobre o seu progresso diário com alguns amigos. Eles estavam aplicando um sólido princípio psicológico que foi demonstrado em algumas das primeiras experiências de Baumeister, muito antes de ele se dedicar ao estudo do autocontrole: *a informação pública causa um impacto maior do que a informação privada.* As pessoas se importam mais com o que os outros sabem a respeito delas do que com o que sabem sobre si mesmas. Um fracasso, um descuido ou um lapso no autocontrole pode ser varrido facilmente para baixo do tapete se você for o único que souber dele. Você pode racionalizá-lo ou simplesmente desconsiderá-lo. Mas se outras pessoas tiverem conhecimento dele, fica mais difícil descartá-lo. Afinal de contas, a outra pessoa poderá não acreditar nas suas desculpas, embora você possa considerá-las bastante satisfatórias. E você terá ainda mais dificuldade em convencer os outros da veracidade das suas desculpas se em vez de uma única pessoa estivermos falando de uma rede social.

Ao se expor em público, você não está apenas se expondo a uma possível humilhação. Você também está terceirizando a tarefa do monitoramento, que poderá tornar mais leve o seu fardo. Uma pessoa de fora não raro é capaz de encorajá-lo apontando para sinais de progresso que você aceitou como coisa natural. E quando as coisas não estão caminhando bem, às vezes a melhor solução é procurar ajuda em outro lugar. Um difundido aplicativo do QS, o Moodscope, foi desenvolvido por um empresário que estava lutando contra a depressão e queria ajuda para monitorar o seu problema. Ele inventou um aplicativo que possibilita que ele faça diariamente um teste rápido para avaliar a sua disposição de ânimo. Além de usá-lo para registrar os seus altos e baixos emocionais para poder procurar padrões e causas, ele criou uma opção para que os resultados sejam automaticamente enviados por e-mail para os seus amigos. Desse modo,

quando o seu humor fica sombrio, os seus amigos veem a informação e entram em contato com ele.

"As ferramentas digitais e as informações são apenas catalisadores para que as pessoas motivem a si mesmas e umas às outras", diz Dyson. "Você descobre o modelo que funciona melhor para você. Talvez você compare os números com os seus amigos porque não quer ser humilhado diante deles. Ou então você não deseja desapontar o time. Diferentes pessoas são motivadas de diferentes maneiras."

Se você é um gastador, você pode tentar se controlar deixando que um amigo pão-duro receba um alerta quando você começar uma orgia de compras. E se vocês dois analisarem os seus padrões de gastos, poderão começar a entender o que causa essas orgias. Você faz compras impulsivas quando está de bom humor e a sua força de vontade está baixa? Ou você é um dos compradores compulsivos que compram quando estão se sentindo deprimidos ou inseguros? Se for esse o caso, você está sofrendo do que os psicólogos chamam de erro de regulação, a convicção errônea de que comprar alguma coisa irá regular o seu humor para melhor, quando na realidade você apenas se sentirá pior depois.

Mesmo que você não seja um gastador, ainda assim poderia se beneficiar monitorando os seus gastos e comparando-os com o que os seus vizinhos estão fazendo. Você talvez descubra que é extremamente pão-duro, o que não é o pior problema possível, mas ainda assim é um problema, e é surpreendentemente comum. Economistas comportamentais descobriram que a avareza neurótica pode ser ainda mais preponderante do que o dispêndio neurótico excessivo, e afeta cerca de uma em cinco pessoas. Tomografias cerebrais apontaram da mesma forma o culpado: uma ínsula que reage com um horror hiperativo diante da perspectiva de se desfazer de dinheiro.

O resultado é um distúrbio que as pessoas chamam de hipermetropia (o oposto da miopia), na qual a pessoa se concentra demais no futuro à custa do presente. Essa mesquinhez pode desperdiçar tempo, afastar amigos, levar a sua família à loucura e torná-lo extremamente infeliz. As pesquisas mostram que os pães-duros não são mais felizes do que os gastadores, e que eles sofrem de um caso grave de remorso do poupador quando pensam em todas as oportunidades que deixaram passar. Quando chegar a hora do monitoramento final, quando você estiver somando não apenas os seus bens mas a sua vida, você não vai querer redescobrir aquele antigo provérbio que

diz que só se leva desta vida a vida que se leva. O Eu Quantificado consiste em muito mais do que dinheiro.

6. É possível fortalecer a força de vontade? (*De Preferência Sem Sentir a Dor de David Blaine*)

> Quanto mais o corpo sofre, mais o espírito floresce.
>
> — Filosofia de David Blaine, baseada na de São Simeão Estilita, asceta do século V, que viveu durante décadas sobre uma coluna no deserto da Síria

Desejamos pensar em uma explicação científica para David Blaine. Não estamos nos referindo a uma explicação para *o motivo pelo qual* Blaine faz o que faz. Isso é impossível, pelo menos pra os psicólogos, e provavelmente também para os psiquiatras. Quando não está fazendo os seus famosos truques de mágica, Blaine trabalha como um artista de resistência autodefinido, realizando façanhas que envolvem a força de vontade em vez da ilusão. Ele ficou mais de trinta e cinco horas a mais de 24 metros acima do Bryant Park de Nova York, sem equipamento de proteção, sobre uma coluna redonda de apenas 56 centímetros de diâmetro. Ele passou 63 horas sem dormir na Times Square encerrado em um gigantesco bloco de gelo. Ficou enterrado em um caixão com quinze centímetros de espaço livre por uma semana, durante a qual ele consumiu apenas água. Posteriormente, realizou outro jejum apenas de água, cujos resultados foram publicados no *New England Journal of Medicine:* uma perda de 25 quilos em quarenta e quatro dias. Ele passou esses 44 dias sem comida suspenso sobre o rio Tâmisa em uma caixa transparente lacrada, dentro da qual a temperatura variava entre menos de zero e 45 graus centígrados.

"Romper a zona de conforto parece ser o lugar onde eu sempre cresci", declara Blaine, repetindo a Idea de São Simeão de que o sofrimento faz o espírito florescer. Não tentaremos analisar esse argumento. O *por que* está fora do nosso alcance.

O que nos interessa é o *como* das façanhas de Blaine. Como ele resiste é um mistério que importa para as pessoas que não são artistas de resistência.

Independentemente da nossa opinião sobre as suas provações (ou a sua psique), seria útil descobrir o que o faz seguir em frente. Se conseguíssemos isolar o seu segredo para jejuar durante quarenta e quatro dias, talvez o restante de nós pudesse usá-lo para ficar sem comer até a hora do jantar. Se soubéssemos como ele suportou uma semana enterrado vivo, talvez pudéssemos aprender como aguentar ficar sentados durante duas horas em uma reunião de orçamento. Exatamente o que ele faz para desenvolver e sustentar a sua força de vontade? Como, por exemplo, conseguiu não desistir de imediato quando tudo saiu errado durante a sua tentativa de quebrar o recorde mundial de apneia? Ele passara mais de um ano se preparando para esse feito, aprendendo a encher o pulmão com oxigênio puro e depois permanecer imóvel dentro da água, conservando oxigênio ao gastar o mínimo possível de energia. Blaine conseguia relaxar de maneira tão completa, tanto mental quanto fisicamente, que o seu batimento cardíaco caía para menos de cinquenta pulsações por minuto, às vezes para menos de vinte. Durante uma sessão de prática em uma piscina na Ilha Grand Cayman, a sua pulsação caiu 50% assim que ele começou a prender a respiração, e ele manteve a cabeça dentro da água por dezesseis minutos, aparentemente com pouco estresse. Ele emergiu faltando muito pouco para atingir o recorde mundial de 16:32 minutos, aparentando estar sereno e relatando que não sentira nenhuma dor e que mal estivera consciente do seu corpo ou do seu ambiente imediato.

No entanto, várias semanas depois, quando ele foi ao programa *Oprah* para tentar quebrar o recorde mundial diante dos juízes do Guinness, ocorreu uma série de complicações além da pressão de se apresentar diante de uma audiência da televisão. Em vez de flutuar de barriga para baixo em uma piscina, ele teve de ficar de frente para a audiência no estúdio dentro de uma gigantesca esfera de vidro. Para permanecer na posição vertical e não flutuar em direção à superfície, Blaine precisou manter os pés presos em alças fixadas no fundo da esfera. Quando encheu o pulmão com oxigênio, ficou preocupado porque o esforço muscular de manter os pés presos nas alças iria consumir muito oxigênio. A sua pulsação estava mais elevada do que o normal, e quando ele começou a prender a respiração, ela permaneceu acima de cem em vez de despencar. Para piorar ainda mais as coisas, ele conseguia ouvir a sua pulsação acelerada em um monitor cardíaco que havia sido inadvertidamente colocado perto demais da esfera, que o distraía continuamente — e penosamente — com o seu *bip-bip-bip* acelerado. No segundo minuto, a sua pulsação estava em 130, e ele compreendeu que não

iria ser capaz de controlá-la. Ela permaneceu acima de cem, enquanto os minutos passavam inexoravelmente e o seu corpo ia esgotando o seu oxigênio. Em vez de se entregar a um estado de êxtase meditativo, ele estava intensamente consciente da sua pulsação acelerada e do excruciante acúmulo de dióxido de carbono dentro do seu corpo.

No oitavo minuto, ele estava apenas a meio caminho do recorde e convencido de que não iria conseguir quebrá-lo. No décimo minuto, os seus dedos estavam formigando enquanto o seu corpo desviava o sangue das extremidades para preservar os órgãos vitais. No décimo segundo minuto, ele começou a recear que o entorpecimento no braço e a dor no peito fossem precursores de um ataque do coração. Um minuto depois, sentiu contrações no peito e foi quase dominado pelo impulso de respirar. No décimo quinto minuto, o seu coração estava omitindo batimentos e a sua pulsação estava irregular, subindo para 150, caindo para quarenta, voltando para mais de cem. Convencido agora de que estava prestes a sofrer um ataque cardíaco, ele soltou o pé das alças para que a equipe de emergência pudesse puxá-lo para fora da esfera quando perdesse a consciência. Ele flutuou para cima, obrigando-se a permanecer pouco abaixo da superfície, ainda esperando desmaiar a qualquer instante, quando ouviu os aplausos e a aclamação da audiência, compreendendo que quebrara o recorde anterior de 16:32 minutos. Ele olhou para o relógio e ficou embaixo da água até o minuto seguinte, emergindo com um novo recorde Guinness de 17:04.

"Esse foi um nível de dor completamente diferente", declarou Blaine pouco depois. "Ainda tenho a impressão de que alguém me deu um soco no estômago com toda força."

Então, como ele reuniu a vontade para ir até o fim?

"É aí que entra o treinamento", disse ele. "Ele nos confere a confiança necessária para superar uma situação que não seja muito fácil."

Ao mencionar o treinamento, ele não estava se referindo simplesmente aos seus exercícios recentes de apneia, embora tivesse feito muitos deles ao longo do ano anterior. Todas as manhãs, ele fazia uma série de exercícios corriqueiros de apneia (começando por inalar ar comum em vez de oxigênio puro), separados por breves intervalos, aumentando gradualmente a duração e a dor. No decurso de uma hora, ele acabava prendendo a respiração por 48 minutos e sofria de uma terrível dor de cabeça pelo resto do dia. Esses exercícios respiratórios diários fizeram com que seu corpo se acostumasse à dor do acúmulo de dióxido de carbono. No entanto, igualmente importantes

eram os outros tipos de exercícios que ele vinha fazendo havia mais de três décadas, desde os cinco anos de idade. Havia muito tempo ele acreditava na noção de que a força de vontade é um músculo que pode ser fortalecido. Ele assimilou essa ideia em parte ao ler a respeito do treinamento vitoriano do herói da sua infância, Houdini, e em parte pela tentativa e erro.

Blaine foi criado no Brooklyn e se obrigou a praticar truques de cartas hora após hora, dia após dia. Ele aprendeu a vencer torneios de natação, deixando de subir à superfície para respirar enquanto nadava toda a extensão da piscina — e depois, com a prática, acabou ganhando 500 dólares em apostas nadando cinco vezes a extensão da piscina debaixo da água. No inverno, evitava usar casacos, vestindo apenas uma camiseta quando caminhava quilômetros a fio em dias tremendamente frios. Tomava banho frio regularmente e de vez em quando corria descalço na neve. Dormia no chão de madeira do seu quarto, e certa vez passou dias seguidos dentro de um closet (a sua mãe indulgente lhe levou comida). Blaine adquiriu o hábito de continuamente definir metas que precisavam ser cumpridas, como correr uma certa distância todos os dias ou saltar para agarrar uma folha do galho de uma determinada árvore todas as vezes que passasse debaixo dela. Aos onze anos, depois de ler a respeito do jejum no romance *Sidarta* de Hermann Hesse, tentou jejuar e logo chegou a quatro dias tomando apenas água. Aos dezoito anos, conseguiu fazer um jejum de dez dias tomando apenas água e vinho. Quando se tornou um artista de resistência profissional, Blaine reverteu às mesmas técnicas antes de uma façanha, até mesmo pequenos rituais que nada tinham a ver diretamente com a façanha.

"Uma espécie de distúrbio obsessivo-compulsivo entra em ação sempre que estou prestes a enfrentar um desafio a longo prazo", nos disse ele. "Por exemplo, quando estou correndo no parque na pista de ciclistas, sempre que passo por cima do desenho de um ciclista, tenho que pisar nele. E não apenas pisar nele — tenho de acertar a cabeça do ciclista com o pé, de maneira que ela fique bem debaixo do meu tênis. As pequenas coisas desse tipo incomodam as pessoas que correm comigo, mas acredito que se eu não as fizer, não terei sucesso."

Mas por que acreditar nisso? Por que pisar no desenho de um ciclista iria ajudá-lo a prender a respiração por mais tempo?

"Fazer o cérebro ficar envolvido com pequenas metas e atingi-las nos ajuda a alcançar as coisas maiores que não seríamos capazes de fazer", disse ele. "Não se trata apenas de praticar a coisa específica. Trata-se de tornar

sempre as coisas mais difíceis do que deveriam ser, e nunca falhar, de maneira que se tenha aquela reserva adicional, aquele tanque, de maneira que sabiamos que podemos sempre ir além da nossa meta. Para mim, isso é que é disciplina. É repetição e prática."

Esses exercícios sem dúvida parecem funcionar para Blaine, mas as suas proezas de resistência dificilmente constituem evidência científica — ou um modelo para qualquer outra pessoa. David Blaine é praticamente o mais longe que podemos chegar de uma amostra aleatória. Uma criança que toma banho frio voluntariamente e faz jejuns de quatro dias não é representativa de nenhuma população conhecida. Talvez as façanhas de Blaine sejam atribuíveis não ao seu treinamento, mas à força de vontade com a qual ele nasceu. Talvez todo o treinamento tenha sido simplesmente uma evidência da sua disciplina excepcional. Ele, assim como os vitorianos, achava que o treinamento fortalecia a sua força de vontade como um músculo, mas talvez ele já tenha nascido por acaso com um músculo muito forte. Para verificar se essas técnicas de treinamento realmente funcionavam, seria preciso testá-las em pessoas que não fossem artistas de resistência, o tipo de pessoa que nunca tomaria como modelo de vida um santo que vivesse sobre uma coluna.

Exercícios de Força de Vontade

À primeira vista, a ideia de fortalecer a força de vontade não pareceu muito promissora para os cientistas sociais. Afinal de contas, as experiências de depleção do ego no laboratório de Baumeister demonstraram que a aplicação da força de vontade deixava as pessoas com menos autocontrole. Escolher rabanetes em vez de cookies de chocolate causava uma imediata depleção da força de vontade, e não havia nenhuma razão para pressupor que o mesmo tipo de exercício acabasse conduzindo a mais força a longo prazo.

Ainda assim, se houvesse qualquer possibilidade de fortalecer a força de vontade, os benefícios seriam enormes. Quando os resultados da primeira pesquisa de depleção do ego foram publicados, o grupo de pesquisas se reuniu para discutir maneiras de aumentar a força de vontade. Mark Muraven, o aluno de pós-graduação que havia desenvolvido e realizado as primeiras experiências para mostrar a depleção do ego, conversou sobre exercícios de fortalecimento com os seus orientadores, Baumeister e Dianne Tice. Como ninguém tinha a menor ideia com relação ao que poderia funcionar, decidiram adotar uma abordagem assistemática. Atribuiriam diferentes exercícios a diferentes participantes e verificariam se alguma força

nova se desenvolvera. Um problema óbvio é que algumas pessoas começariam com mais autocontrole do que outras, assim como alguns adetas começariam com músculos mais fortes e mais resistentes. Para levar essa variável em consideração, os pesquisadores teriam de fazer o equivalente a medir mudanças individuais na força muscular e na resistência. Primeiro, eles levariam os alunos universitários ao laboratório para fazer um teste de referência de autocontrole, seguido de uma rápida tarefa de depleção para verificar o quanto o autocontrole diminuíra. Em seguida, todo mundo iria para casa com a incumbência de fazer algum tipo de exercício por conta própria durante duas semanas, quando então fariam outra rodada de testes no laboratório. Foram escolhidos diferentes exercícios para testar várias noções do que estava envolvido na "formação do caráter" — ou, mais precisamente, que recursos mentais teriam de ser fortalecidos. Os atos de autocontrole nos depletavam por causa da energia necessária para neutralizar uma reação em prol de outra? Ou da energia requerida para monitorar o nosso comportamento? Ou ainda da energia necessária para alterar o nosso estado de espírito?

Um dos grupos de alunos foi enviado para casa com instruções de trabalhar na postura nas duas semanas seguintes. Sempre que pensassem no assunto, deveriam tentar adotar uma postura mais ereta, quer estivessem em pé, quer sentados. Como a maioria desses (ou de quaisquer) alunos universitários estava habituada a ter uma postura relaxada, os exercícios os obrigariam a despender energia para substituir a sua reação habitual. Um segundo grupo foi usado para testar a noção de que a força de vontade era exaustiva por causa da energia requerida para o automonitoramento. Esses alunos foram instruídos a registrar tudo o que comessem nas duas semanas seguintes. Eles não tinham de fazer nenhuma mudança na alimentação, embora fosse possível que alguns deles ficassem envergonhados e realizassem alguns ajustes. (*Humm. Segunda-feira, pizza e cerveja. Terça, pizza e vinho. Quarta, cachorro-quente com coca-cola. Talvez eu causasse uma melhor impressão se comesse de vez em quando uma salada ou uma maçã.*) Um terceiro foi usado para verificar os efeitos de alterar o estado de espírito. Os membros desse grupo receberam instruções para se esforçar para ter um estado de espírito e emoções positivos ao longo das duas semanas seguintes. Sempre que se apanhassem em uma disposição de ânimo melancólica, esses alunos deveriam fazer um esforço para ficar mais animados. Por sentir que tinham ganhadores em potencial, os pesquisadores decidiram fazer esse grupo duas vezes maior do que os outros dois, de

maneira que obtivessem resultados estatisticamente mais confiáveis.

No entanto, o palpite dos pesquisadores estava totalmente errado. A sua estratégia favorita revelou-se inútil. O grupo grande que se exercitou no controle das emoções durante duas semanas não mostrou nenhuma melhora quando os alunos voltaram ao laboratório e repetiram os testes de autocontrole. Em retrospectiva, esse fracasso parece menos surpreendente do que pareceu na época. A regulação da emoção não se vale da força de vontade. As pessoas não podem se obrigar a se apaixonar, sentir uma alegria intensa ou parar de sentir culpa por meio da vontade. O controle emocional se apoia tipicamente em vários artifícios sutis, como modificar a maneira como pensamos a respeito de um problema, ou distrair a atenção pensando em outra coisa. Por conseguinte, a prática do controle emocional não fortalece a força de vontade.

No entanto, outros exercícios são úteis, como foi demonstrado pelos grupos na experiência que trabalharam a postura e registraram tudo o que comeram. Quando esses alunos voltaram ao laboratório duas semanas depois, a sua pontuação nos testes de autocontrole havia aumentado, e a melhora foi significativamente mais elevada do que a de um grupo de controle (que não fez nenhum tipo de exercício durante as duas semanas). Esse resultado foi impressionante, e por meio de análises cuidadosas dos dados, as conclusões se tornaram mais evidentes e convincentes. Inesperadamente, os melhores resultados foram os do grupo que trabalhou a postura. Aquele velho e cansativo conselho — "Senta direito! Estica as costas!" — foi mais útil do que qualquer pessoa poderia ter imaginado. Ao neutralizar o hábito da má postura, os alunos fortaleceram a força de vontade e se saíram melhor em tarefas que nada tinham a ver com a postura. A melhora foi mais pronunciada entre os alunos que tinham seguido o conselho mais diligentemente (tomando como base os registros diários dos estudantes da frequência com que tinham se obrigado a se sentar ou ficar em pé mais eretos).

A experiência também revelou uma importante distinção no autocontrole entre dois tipos de força: a força de vontade e a resistência. Na primeira sessão de laboratório, os participantes começaram apertando um exercitador de mão acionado por mola durante o maior tempo que conseguissem (o que outras experiências haviam demonstrado ser um bom indicador da força de vontade, não apenas da força física). Em seguida, depois de despender energia mental por meio da tarefa clássica de "procure não pensar em um

urso-branco", eles foram submetidos a um segundo teste com o exercitador de mão para verificar como eles se saíam quando a força de vontade estava depletada. Duas semanas depois, quando retornaram ao laboratório depois de trabalhar a postura, a pontuação dos alunos nos testes iniciais com o exercitador de mão não apresentou uma grande melhora, o que significava que o músculo da força de vontade não se tornara mais forte. Mas eles estavam muito mais resistentes, como foi comprovado pelo seu melhor desempenho no teste subsequente com o exercitador de mão administrado depois que os pesquisadores tentaram deixá-los fatigados. Graças aos exercícios de postura, a força de vontade dos alunos não ficou depletada tão rápido quanto anteriormente, de modo que eles tinham muito mais resistência para executar outras tarefas.

Você poderia tentar fazer a experiência de duas semanas da postura para melhorar a sua força de vontade, ou experimentar outros exercícios. Não há nada mágico a respeito de sentar mais ereto, como os pesquisadores posteriormente descobriram quando testaram outros métodos e constataram benefícios semelhantes. Você pode escolher entre as técnicas que eles analisaram, ou extrapolar e criar o seu próprio sistema. O segredo é se concentrar em modificar um comportamento habitual.

Uma maneira simples de começar é usar a outra mão para tarefas rotineiras. Muitos hábitos estão associados à nossa mão dominante. As pessoas destras, em particular, tendem a usar a mão direita para todo tipo de coisa sem pensar duas vezes no assunto. Obrigar-se a trocar para a mão esquerda é portanto um exercício de autocontrole. Você pode decidir usar a mão esquerda, em vez da direita que habitualmente usa, para escovar os dentes, usar o mouse, abrir portas ou levar uma xícara aos lábios. Se ficar muito árduo fazer isso o dia inteiro, experimente fazê-lo durante um período predeterminado. Algumas pesquisas instruíram as pessoas a trocar de mão entre oito horas da manhã e oito horas da noite. Isso possibilita que elas revertam aos hábitos familiares à noite, quando já estão fisicamente cansadas e mentalmente depletadas devido às atividades do dia. (Nota para os canhotos: essa estratégia talvez não seja tão eficaz para você, porque muitas pessoas canhotas são na realidade relativamente ambidestras e têm muito mais prática em usar a mão direita em um mundo voltado para as pessoas destras. Assim sendo, usar a mão direita talvez não afete tanto a sua força de vontade: não há bônus sem ônus.)

Outra estratégia de treinamento é modificar os seus hábitos de expressão,

os quais também estão profundamente arraigados e, por conseguinte, requerem esforço para ser alterados. Você poderia, por exemplo, tentar falar apenas por meio de frases completas. Acabe com o hábito adolescente de salpicar constantemente o seu discurso com "quer dizer" e "entende". Evite as abreviações, de maneira que chame tudo sempre pelo nome completo. Diga "sim" e "não" em vez de "tá" ou "ahn, ahn". Você poderia também tentar evitar aquelas palavras tradicionalmente proibidas: os palavrões. Hoje em dia, muitas pessoas consideram esse tabu fora de moda, talvez até mesmo absurdo: por que deveria a sociedade produzir um grupo de palavras que todo mundo conhece mas ninguém tem permissão para dizer em voz alta? Mas o valor das palavras proibidas pode residir exatamente no exercício de resistir ao impulso de proferi-las.

Qualquer uma dessas técnicas poderá melhorar a sua força de vontade e poderá ser um bom aquecimento para você enfrentar um desafio maior, como parar de fumar ou se ater a um orçamento. Mas você poderá ter dificuldade em seguir essas técnicas por muito tempo. Aderir a exercícios arcanos que não oferecem uma recompensa óbvia pode ser um desafio intimidante, como descobriram os pesquisadores quando fizeram o acompanhamento das primeiras experiências de fortalecimento da força de vontade. Os resultados iniciais deixaram os psicólogos extremamente animados, porque o autocontrole era uma de apenas duas características que sabidamente produzem um vasto espectro de benefícios, e a outra, a inteligência, tinha se revelado muito difícil de ser aprimorada. Programas como Head Start deram um impulso na performance intelectual enquanto os alunos estavam matriculados, mas os ganhos pareciam se dissipar muito rápido depois que eles iam embora. De modo geral, não parecia haver muito que pudesse ser feito para aumentar a inteligência com a qual nascemos. Isso fez com que o autocontrole parecesse especialmente valioso, e os cientistas sociais começaram a testar programas sistemáticos para melhorá-lo. O resultado, no decurso de uma década, foi uma mistura de êxitos e fracassos quando os pesquisadores descobriram a dificuldade de conseguir que as pessoas fizessem os exercícios designados. Não bastava encontrar um exercício que fosse teoricamente capaz de desenvolver a força de vontade. Tinha de ser um exercício que funcionasse.

Da Força a Mais Força

Algumas das estratégias mais bem-sucedidas foram desenvolvidas por dois

psicólogos australianos, Meg Oaten e Ken Cheng. Eles geralmente recrutavam pessoas que desejavam aprimorar um aspecto específico da sua vida, e elas poderiam receber uma ajuda direta nessa área. Metade delas recebia ajuda imediatamente, e as outras funcionavam como um grupo de controle e recebiam ajuda mais tarde. Esse procedimento, chamado de grupo de controle da lista de espera, foi uma boa maneira de garantir que o grupo de teste e o grupo de controle tivessem metas e desejos semelhantes. O mesmo serviço era oferecido a todos, mas alguns esperavam por ele, e nesse ínterim eles eram submetidos aos mesmos testes e critérios que aqueles em quem eram aplicados exercícios para fortalecer a força de vontade. E esses exercícios estavam diretamente relacionados com as metas das pessoas, de modo que elas se sentiriam encorajadas ao constatar os benefícios de se sujeitar às regras.

Uma das experiências envolvia pessoas que queriam melhorar a forma física mas que até então não tinham se exercitado regularmente. Algumas foram imediatamente matriculadas em uma academia e se reuniram com um dos pesquisadores para elaborar um plano para fazer exercícios regulares. Elas tinham um diário no qual registravam todos os exercícios individuais e sessões de exercícios. Outra experiência envolveu estudantes que desejavam melhorar os hábitos de estudo. Aqueles que receberam ajuda imediata se reuniram com um pesquisador para definir metas e incumbências a longo prazo, bem como para desmembrar estas últimas em várias tarefas menores. O plano de estudo foi coordenado com outras obrigações (como um trabalho adicional), e os alunos tinham um cronograma de estudo e um diário para monitorar o progresso. Uma terceira experiência conferiu às pessoas a chance de melhorar a maneira como administravam o seu dinheiro, reunindo-se com um pesquisador para elaborar um orçamento e planejar formas de economizar mais. Além de monitorar o quanto gastavam e ganhavam, elas também mantiveram um registro dos seus sentimentos e conflitos para não gastar dinheiro — como se obrigavam a ficar em casa para evitar as tentações nas vitrines das lojas, sacrificavam férias para economizar dinheiro ou adiavam compras que normalmente teriam feito.

Em todas as experiências, os participantes compareciam ao laboratório de tempos em tempos para um exercício que parecia irrelevante para os seus programas de autoaperfeiçoamento. Eles tinham de observar uma tela de computador com seis quadrados pretos. Três dos quadrados piscavam brevemente, e depois todos os quadrados começavam a deslizar ao redor da tela, trocando aleatoriamente de posição. Passados cinco segundos, cada

participante tinha de usar um mouse para indicar quais os quadrados que haviam piscado inicialmente. Assim sendo, para se sair bem, a pessoa precisava registrar mentalmente os quadrados que deveria observar e depois acompanhá-los enquanto se deslocavam de um lado para o outro. O que tornava tudo ainda mais difícil era o fato que, durante o exercício, Eddie Murphy estava apresentando um número de comédia *stand-up* diante de uma audiência que estava rindo às gargalhadas. Se a pessoa se virasse para olhar para ele ou mesmo que apenas se concentrasse demais nas piadas, perderia de vista os quadrados. Para ter uma boa pontuação, o participante precisava não dar atenção às piadas e às risadas, concentrando-se em vez disso nos quadrados desinteressantes, façanha que decididamente exigia autocontrole. Os participantes da pesquisa faziam esse teste duas vezes em cada sessão. A primeira vez era logo que chegavam ao laboratório e estavam descansados. A segunda era um pouco mais tarde, depois de a sua força de vontade ter sido depletada.

O padrão de resultados foi basicamente o mesmo em todas essas experiências. À medida que as semanas iam passando, as pessoas que estavam exercitando regularmente o autocontrole fazendo exercícios físicos, estudando ou administrando o seu dinheiro começaram a conseguir não dar atenção ao programa cômico de Eddie Murphy e acompanhar melhor os quadrados em movimento. Em particular, as principais melhoras foram encontradas na resistência aos efeitos da depleção (ou seja, no último teste de autocontrole administrado em cada sessão no laboratório). Portanto, o exercício aumentava a resistência das pessoas, possibilitando que elas resistissem às tentações mesmo quando os seus recursos mentais tivessem sido depletados.

Não é surpreendente que elas também tenham avançado em direção às suas metas. As que estavam no programa de aptidão física ficaram em melhor forma; as que estavam trabalhando a disciplina nos estudos realizaram mais trabalhos escolares; as pessoas no programa de administração do dinheiro economizaram mais. Além disso — e essa foi uma surpresa realmente agradável —, elas também se tornaram mais competentes em outras coisas. Os estudantes que se dedicaram ao programa de disciplina nos estudos relataram estar se exercitando fisicamente com mais frequência e reduzindo os gastos impulsivos. As pessoas que participaram dos programas de aptidão física e de administração do dinheiro disseram que passaram a estudar mais diligentemente.

Exercer o autocontrole em uma área parecia melhorar todas as áreas da vida. Elas passaram a fumar menos cigarros e a tomar menos bebidas alcoólicas. Começaram a limpar melhor a casa. Passaram a lavar a louça em vez de deixá-la empilhada na pia, e também começaram a lavar a roupa com mais frequência. Passaram a procrastinar menos. Começaram a executar o seu trabalho e afazeres em vez de assistir primeiro à televisão ou passar tempo com os amigos. Passaram a comer menos *junk food*, substituindo os maus hábitos alimentares por outros mais saudáveis. Você talvez imaginasse que as pessoas que começam a fazer exercícios físicos naturalmente comecem a comer melhor, mas na realidade o inverso tem sido frequentemente observado em outras pesquisas: quando começamos a fazer exercícios, nós nos sentimos virtuosos e, portanto, com o direito de recompensar-nos com guloseimas altamente calóricas. (Esse é um exemplo do "efeito da permissividade", quando agimos como se uma boa ação praticada nos desse o direito de pecar.) Mas, nessa experiência, as pessoas do grupo que estava se exercitando não cederam a essa tentação. Tampouco as do grupo interessado em controlar o orçamento cederam à previsível tentação de reduzir a sua conta de gêneros alimentícios, rejeitando os alimentos frescos e outros tipo de comida mais saudável, que são mais dispendiosos, em prol de alimentos mais baratos. Na verdade, elas começaram a gastar *mais dinheiro* em alimentos saudáveis, aparentemente devido ao aumento global no autocontrole.

Algumas das pessoas até mesmo relataram melhoras no controle do temperamento, uma constatação intrigante que foi testada em uma pesquisa subsequente da violência doméstica conduzida por Eli Finkel da Northwestern University e outros psicólogos. Os pesquisadores fizeram perguntas às pessoas sobre a probabilidade de elas agredirem fisicamente os seus parceiros de relacionamento, esbofeteando-os, socando-os ou atacando-os com uma arma, em várias situações, como ao ser "desrespeitadas" pelo parceiro ou chegar em casa e encontrar o parceiro fazendo sexo com outra pessoa. Em seguida, os pesquisadores pediram aos participantes da pesquisa que fizessem exercícios de força de vontade durante duas semanas, exceto os membros de um grupo de controle. Passadas as duas semanas, aqueles que tinham feito os exercícios relataram uma tendência menor de se comportar com violência quando provocados por um ente querido, tanto em comparação com o seu próprio pré-exercício de referência quanto em comparação com as pessoas do grupo de controle que não fizeram os exercícios. (Por motivos éticos e práticos, os pesquisadores tiveram de se

contentar com os relatos dos participantes a respeito das suas inclinações para se comportar com violência, em contraste com tentar medir a frequência com que as pessoas efetivamente golpeavam, atacavam ou causavam algum outro tipo de dano às pessoas que amavam.) A melhora do autocontrole prognosticou menos violência doméstica.

No todo, esses resultados apontam na direção dos extraordinários benefícios de exercitar o autocontrole. Sem se dar conta, as pessoas obtiveram um vasto conjunto de benefícios em áreas da sua vida que nada tinham a ver com os exercícios específicos que estavam fazendo. E os testes de laboratório forneceram uma explicação: a força de vontade delas foi ficando gradualmente mais forte, de modo que não se depletava tão prontamente. Concentrar-se em uma forma específica de autocontrole podia produzir benefícios bem maiores, exatamente como haviam afirmado pessoas, como Benjamin Franklin e David Blaine, que usaram a si mesmas como objeto de estudo. As experiências mostraram que não era preciso começar com o excepcional autocontrole de um Franklin ou de um Blaine para beneficiar-nos: desde que estivéssemos motivados a fazer algum tipo de exercício, a nossa força de vontade global poderia melhorar, pelo menos durante a experiência.

Mas e depois? Por mais extraordinários que possam ter sido os resultados, as experiências só haviam durado algumas semanas ou meses. Qual seria a dificuldade de manter indefinidamente a autodisciplina?

Nesse caso, uma vez mais, o caso de David Blaine serve de exemplo.

A Façanha Mais Difícil de Todas

Antes de mencionar para David Blaine as pesquisas científicas sobre a força de vontade, perguntamos a ele qual das suas façanhas tinha sido a mais difícil. Essa não foi, compreensivelmente, uma escolha fácil para ele. Tantas provações, tantas variedades de agonia. A apneia de dezessete minutos no programa *Oprah* foi horrível porém breve. No caso de um terror constante, houve a última parte das 35 horas que ele passou em pé sobre a coluna, quando estava lutando contra alucinações e o anseio de cochilar (e consequentemente morrer depois de uma queda de oito andares). No caso de uma dor prolongada, houve os 44 dias sem comida na caixa de plexiglas sobre o Tâmisa. Não apenas ele teve de ver as pessoas lá embaixo felizes e fartando-se de comer, mas também tinha de olhar para um gigantesco

anúncio de baterias com o *slogan* "Quando a Força de Vontade Não É Suficiente". Ele tentou ser sensível ao humor do anúncio, mas isso foi ficando cada vez mais difícil. "No trigésimo oitavo dia, a minha boca estava com gosto de enxofre porque o meu corpo estava comendo os seus órgãos", recordou. "Eu estava todo dolorido. Quando o nosso corpo começa a comer os músculos, temos a impressão de que estão apunhalando o nosso braço com uma faca."

Mas Blaine nos contou que a sua proeza mais difícil foram as sessenta e três horas que passou dentro do gelo. Quando o encerraram dentro de seis toneladas de gelo glacial na Times Square, o gelo estava a pouco mais de um centímetro do seu rosto. Ele foi dominado por um acesso atípico de claustrofobia, e começou a tremer imediatamente por causa do frio. O gelo o manteve miseravelmente frio durante os três dias seguintes, embora a temperatura externa tivesse se tornado muito quente para a época do ano, o que criou um novo problema: o derretimento do gelo, que causou um gotejamento constante, como uma tortura chinesa, de água glacial sobre a pele exposta das suas costas e pescoço. Nesse meio tempo, ele não podia cochilar, porque o fato de se apoiar no gelo causaria geladura, e a privação de sono tornou-se o maior problema no último dia, quando ele deveria esperar para ser libertado em um programa especial da televisão no horário nobre.

"Comecei a sentir que eu não estava bem", disse Blaine. "Já tive falência de órgãos, mas não existe nada pior do que a doença mental. Olhei através do gelo para um homem que estava na minha frente e perguntei que horas eram. Ele diz: 'Duas horas'. Eu digo aos meus botões, *Droga, isso só vai terminar às dez horas. Ainda faltam oito horas!* Digo para mim mesmo que as coisas não ficarão tão ruins quando faltar apenas seis horas, de modo que só tenho de suportar as próximas duas horas. Esse é o tipo de técnica de deslocamento de tempo que eu uso para mudar de perspectiva para conseguir completar essas façanhas. Esperei pelo menos por duas horas, esperei, pacientemente, e foi difícil. Eu estava ouvindo vozes. Estava vendo corpos de pessoas entalhados no gelo. E eu não percebo que tudo são alucinações da privação de sono. Você não sabe o que está acontecendo — acha que é real porque está acordado. Então eu esperei duas horas, e olhei para um cara através do gelo e perguntei: 'Que horas são?'."

Ao olhar através do gelo, Blaine ainda tinha recursos mentais suficientes para compreender que esse homem se parecia muito com o cara que tinha

respondido que eram duas horas. Em seguida, ele descobriu que *era* o mesmo cara.

"Ele diz: 'Duas e cinco', relembrou Blaine. "Foi aí que as coisas ficaram realmente péssimas."

De alguma maneira ele ficou no gelo até ser removido no horário nobre, mas estava tão estupidificado, incoerente e fraco que teve de ser levado embora às pressas em uma ambulância. "No final comecei a achar que eu estava no purgatório. Eu genuinamente acreditava que estava sendo julgado, e que aquele era um lugar onde eu estava esperando para ir para o céu ou para o inferno. Aquelas últimas oito horas foram o pior estado no qual eu já estive. Passar por uma coisa tão horrível e não desistir — aquilo exigiu algo que estava além de mim."

De fato, essa pareceu a façanha mais difícil de todas. Mas então outra coisa ocorreu a Blaine quando ele ouviu falar nas experiências de Baumeister e outros cientistas. Depois de tomar conhecimento dos benefícios abrangentes dos exercícios de fortalecimento da força de vontade, Blaine assentiu com a cabeça e disse: "Isso faz perfeitamente sentido. Vocês estão desenvolvendo a disciplina. Pensando nisso agora, quando estou treinando para uma façanha e tenho um objetivo, eu mudo tudo. Tenho autocontrole em todos os aspectos da minha vida. Leio o tempo todo. Tenho uma alimentação perfeita. Faço coisas boas — visito crianças nos hospitais e faço o máximo que posso. Tenho uma energia completamente diferente. Um autocontrole total. Como alimentos baseado na nutrição. Não abuso de nada. Não bebo. Não desperdiço tempo, basicamente. Mas assim que concluo a façanha, vou para o extremo oposto, onde não tenho autocontrole, e isso parece se espalhar por tudo. Parece que quando eu paro de me alimentar direito, também não sou capaz de me sentar e ler durante o tempo que eu lia. Não consigo me concentrar da mesma maneira. Não uso o meu tempo da mesma maneira. Desperdiço muito tempo. Bebo. Faço coisas idiotas. Depois de uma façanha o meu peso aumenta de 80 para 105 quilos em três meses".

Nesse ponto, enquanto conversávamos no seu apartamento em Greenwich Village, Blaine estava no modo entre façanhas. Ele concluíra uma breve proeza — de qualquer modo, breve para ele — que envolvera passar alguns dias entre tubarões, completamente desprotegido em alto-mar, quatro horas por dia, e estava começando a fazer planos para atravessar o Oceano Atlântico em uma garrafa de vidro, mas esse projeto ainda estava indefinido. Por conseguinte, ele estivera relaxando e aumentando alguns

quilos. "Vocês me pegaram em uma época em que estou o oposto de disciplinado", disse ele. "Como perfeitamente durante cinco dias e depois horrivelmente durante dez. Como perfeitamente durante dez dias e depois me alimento como um maníaco durante vinte. E, depois, quando estou pronto para treinar de novo, quando realmente volto a levar tudo a sério, perco cerca de um quilo e quatrocentos gramas por semana, e isso permanece constante, de modo que perco quase seis quilos em um mês. Assim sendo, em cinco meses, estou completamente transformado, e os meus níveis de disciplina estão realmente altos. É impressionante. Tenho autodisciplina no trabalho, mas às vezes não tenho nenhuma na minha vida."

Ficar em alto-mar com tubarões, prender a respiração por dezessete minutos, congelar por sessenta e três horas e ir parar no purgatório — ele conseguiu lidar com tudo isso, mas as coisas mundanas do dia a dia ainda o deixam frustrado. A sua provação no gelo estabeleceu um recorde mundial de resistência, mas a façanha não foi para o livro *Guinness*, porque ele nunca se deu ao trabalho de preencher a documentação. Ele tinha os formulários, mas continuou a procrastinar. Ele jejuara durante quarenta dias em Londres, mas agora não tinha a força de vontade necessária para evitar a comida na sua geladeira. Um dos motivos, é claro, era a disponibilidade imediata. "Não creio que eu teria conseguido jejuar por 44 dias seguidos dentro deste apartamento", declarou. "Na caixa em Londres, eu não poderia de jeito nenhum cair em tentação porque eu estava naquele espaço, o que era parte do meu motivo para tornar isso público, porque eu sabia que teria de fazê-lo." Mas mesmo que ele não conseguisse fazer um jejum de sete semanas em casa, por que ele não podia simplesmente reduzir um pouco as refeições diárias? Por que manter uma quantidade módica de disciplina — comendo, lendo e trabalhando com eficiência — parecia tão difícil naquele momento?

Porque ele não tinha motivação. Ele não tinha nada a provar para o público ou para si mesmo. Ele e todo mundo sabiam que ele era capaz de se controlar quando queria, e ninguém iria censurá-lo por fazer uma pausa entre as façanhas. Apesar de toda essa incrível força de vontade, ele enfrentava o mesmo problema que o resto de nós enfrenta quando lida com o maior desafio de autocontrole de todos: manter a disciplina não apenas por dias ou semanas, mas por anos a fio. Para isso, você precisa das técnicas de um diferente tipo de artista de resistência.

7. Supere a si mesmo no coração das trevas

O autocontrole é mais indispensável do que a pólvora.
— Henry Morton Stanley

Em 1887, Henry Morton Stanley subiu o rio Congo e inadvertidamente iniciou uma desastrosa experiência. Isso aconteceu muito depois da sua primeira viagem às profundezas do continente africano em 1871, como jornalista, quando se tornou famoso por encontrar um missionário escocês e relatar as primeiras palavras do encontro: "Dr. Livingstone, suponho". Agora, aos 46 anos, Stanley era um explorador experiente que liderava a sua terceira expedição africana. Quando entrou em uma área inexplorada da floresta tropical, ele deixou parte da expedição para trás em um acampamento à beira do rio aguardando mais suprimentos. Os líderes dessa Coluna da Retaguarda, formada por membros de algumas das mais proeminentes famílias da Grã-Bretanha, vieram a se tornar uma desgraça internacional.

Esses homens, ao lado de um soldado britânico e um médico que ficaram responsáveis por um forte ao longo do caminho, perderam o controle tão logo Stanley deixou de estar presente para comandá-los. Recusaram tratamento médico aos nativos doentes e deixaram que africanos que estavam sob a sua responsabilidade perecessem desnecessariamente devido a doenças e alimentos envenenados. Sequestraram e compraram jovens mulheres africanas para manter como escravas sexuais. Quando uma das concubinas muito jovens chorou pedindo para ser devolvida à mãe e ao pai, o seu pedido foi desconsiderado; quando outra escapou, foi amarrada para que não fugisse novamente. O comandante britânico do forte espancou e mutilou barbaramente os africanos, às vezes golpeando-os com uma bengala de aço afiada, às vezes ordenando que homens fossem mortos a tiros ou chicoteados quase até a morte por delitos triviais. A maioria dos seus oficiais não levantava objeções. Quando alguns pigmeus que moravam perto do forte britânico — a mãe e vários filhos — foram apanhados roubando comida, tiveram cortadas partes das suas orelhas. Outros ladrões eram mortos a tiros e decapitados, para que os seus crânios pudessem ser exibidos como uma advertência fora do forte. Um dos oficiais da Coluna da Retaguarda, um

naturalista que era um dos herdeiros da fortuna do uísque Jameson, pagou para que uma menina de onze anos fosse morta e comida por canibais, enquanto ele fazia esboços do ritual.

A essa altura, Joseph Conrad estava prestes a empreender a sua jornada pelo Congo, e somente uma década depois ele criaria Kurtz, o bárbaro imperialista em *Heart of Darkness** que "carecia de controle na gratificação da sua diversificada luxúria" porque ele era "vazio na essência" e "a natureza selvagem o desmascarou". Mas os perigos da selva africana já pareciam bastante claros para muitos europeus depois que leram as histórias de não ficção da Coluna da Retaguarda de Stanley. Os críticos exigiam o fim dessas expedições, e ela foi a última do seu tipo, para grande consternação de Stanley. Ele participou da condenação do comportamento dos seus homens, e certamente reconhecia os perigos da natureza selvagem, mas não os considerava insuperáveis.

___

* Obra publicada ao Brasil com o título *Coração das Trevas*. (N.T.)

Na verdade, enquanto a Coluna da Retaguarda estava enlouquecida, Stanley estava mantendo a disciplina em um ambiente muito mais agreste. Ele e parte da expedição que o acompanhou à frente passaram meses empenhados em encontrar um caminho pela densa floresta tropical Ituri. Eles suportaram chuvas torrenciais e lama até a cintura enquanto tentavam evitar as incessantes picadas de enxames de moscas e as mordidas de cordões de formigas. Ficaram enfraquecidos pela fome constante, debilitados por feridas e ulcerações supuradas, incapacitados pela malária e pela disenteria. Foram mutilados e mortos, e às vezes comidos, por nativos que os atacavam com flechas e lanças envenenadas. A certa altura, várias pessoas estavam morrendo diariamente de doença e inanição. Entre os que empreenderam com Stanley essa jornada nas "trevas da África", como ele chamava aquela área sem sol da selva, menos de um em três emergiram com ele.

Seria difícil designar qualquer explorador na história que tenha suportado um tormento e horror tão profundos na natureza selvagem. Talvez a única expedição igualmente cansativa tenha sido a jornada transcontinental anterior de Stanley que determinou as nascentes do Nilo e do Congo. No entanto, Stanley perseverou ao longo de todas as provações, ano após ano,

expedição após expedição. Os seus companheiros europeus maravilhavam-se com a sua "força de vontade". Os africanos o chamavam de Bula Matari: Quebrador de Rochas. Os ajudantes e carregadores africanos que sobreviveram às suas expedições voltaram repetidamente a se alistar nos seus grupos, admirando-o não apenas pela sua determinação e trabalho árduo, mas também pela sua bondade e serenidade em condições terríveis. Enquanto outros acusam a selva de transformar homens em selvagens, Stanley afirmava que ela lhe trazia benefícios: "Pessoalmente, não reivindico nenhuma finura excepcional no meu caráter; mas afirmo que, tendo começado a vida como um homem rude, mal-educado e impaciente, encontrei a minha instrução nessas experiências muito africanas, hoje consideradas por alguns como sendo prejudiciais ao caráter europeu".

O que essa instrução lhe ensinou? Por que a natureza selvagem nunca fez com que ele revelasse alguma parte sua mais pervertida? Nos seus dias, as proezas de Stanley cativavam o público e assombravam artistas e intelectuais. Mark Twain predisse que Stanley seria praticamente o único dos seus contemporâneos a permanecer famoso um século depois. "Quando comparo o que alcancei na minha vida mensuravelmente breve com o que Stanley alcançou na sua vida possivelmente ainda mais breve", comentou Twain, "o efeito é erradicar totalmente o edifício de dez andares da minha autoavaliação e não deixar nada para trás a não ser o porão." Anton Chekhov declarou que um Stanley valia uma dúzia de escolas e cem livros de qualidade. O escritor russo encarava "o empenho obstinado e invencível" de Stanley "em direção a um certo objetivo, independentemente das privações, perigos e tentações para a felicidade pessoal" como "uma personificação da mais elevada solidez moral".

Mas a classe dominante na Grã-Bretanha e grande parte da Europa estavam sempre desconfiadas desse impetuoso jornalista americano, e havia rivais invejosos ansiosos para encontrar falhas nas suas táticas de exploração, particularmente depois do escândalo da Coluna da Retaguarda. No século seguinte, a sua reputação despencou quando biógrafos e historiadores criticaram as suas expedições e a sua associação, no início da década de 1880, com o Rei Leopoldo II, o monarca belga aproveitador, cujos comerciantes de marfim viriam a fornecer mais tarde a inspiração direta para *Heart of Darkness.* À medida que o colonialismo declinou e a formação de caráter vitoriana perdeu popularidade, Stanley passou a ser visto menos como modelo de autocontrole e mais como um homem egoísta com mania de controle. Ele era retratado como um explorador brutal, um imperialista

implacável que atravessou a África a tiros e picaretas. Esse cruel conquistador era não raro considerado o oposto do santo Dr. Livingstone, o viajante solitário que cruzou altruisticamente o continente em busca de almas para salvar.

No entanto, recentemente, uma nova versão de Stanley foi encontrada, bastante apropriadamente, pelo biógrafo do Dr. Livingstone, Tim Jeal, romancista britânico e especialista em pessoas vitorianas obsessivas. Ao pesquisar a vida de David Livingstone, Jeal ficou desconfiado da dicotomia convencional Livingstone-Stanley. Quando milhares de cartas e documentos de Stanley foram revelados na última década, Jeal se valeu deles para produzir uma grande proeza revisionista: *Stanley: The Impossible Life of Africa's Greatest Explorer.* A aclamada biografia retrata uma personalidade profundamente defeituosa que parece muito mais intrépida e humana devido à mistura de ambição e insegurança, virtude e desonestidade. O seu autocontrole na natureza selvagem torna-se ainda mais extraordinário se levarmos em conta os segredos que ele guardava no seu íntimo.

A Defasagem da Empatia

Se o autocontrole é em parte uma característica hereditária — o que parece provável —, então Stanley começou a vida com uma desvantagem genética. Ele nasceu no País de Gales, filho de uma jovem solteira de dezoito anos, que teve posteriormente quatro outros filhos ilegítimos com pelo menos dois outros homens. Ele nunca conheceu o pai. A sua mãe o entregou imediatamente ao pai dela, que cuidou dele até morrer, quando o menino contava seis anos de idade. Outra família cuidou dele por um breve período, mas então um dos seus novos guardiães o conduziu em uma jornada. O confuso menino tinha sido informado de que estava indo para a casa da tia, mas foi parar dentro de um grande prédio de pedra. Tratava-se de uma *workhouse*,* e o Stanley adulto nunca se esqueceria de como, no momento em que o seu mentiroso guardião foi embora e a porta se fechou, ele "vivenciou pela primeira vez o terrível sentimento da total desolação".

---

* Asilo na Grã-Bretanha, nos séculos XVII e XVIII, que abrigava pessoas muito pobres em troca de trabalhos desagradáveis e árduos. (N.T.)

O menino, que então se chamava John Rowlands, passou pela vida tentando ocultar a vergonha da *workhouse* e o estigma da sua origem ilegítima. Depois de deixar a *workhouse* aos quinze anos e viajar para Nova Orleans, ele começou a negar a sua origem galesa e passou a fingir que era americano, imitando até mesmo o sotaque. Ele dizia se chamar Henry Morton Stanley e afirmava ter adotado o nome do seu pai adotivo, um negociante de algodão incrivelmente bondoso e trabalhador de Nova Orleans. Nas histórias que inventou a respeito da sua família adotiva, Stanley asseverava ter sido criado por pais que lhe ensinaram o autocontrole. As últimas palavras que a sua suposta mãe teria dito no leito de morte foram: "Seja um bom menino".

"A resistência moral era um dos seus temas prediletos", escreveu Stanley sobre o pai que criara na imaginação. "Ele dizia que praticá-la conferia vigor à vontade, precisava tanto dele quanto os músculos. A vontade precisava ser fortalecida para poder resistir a desejos profanos e paixões vis, e era um dos melhores aliados que a consciência poderia ter." Não é de causar surpresa que esse conselho de um pai imaginário estivesse em perfeita harmonia com o sistema de Stanley para evitar os vícios dos seus verdadeiros pais. Aos onze anos, apesar de viver em condições que dificilmente poderiam ser chamadas de luxuosas na *workhouse* no País de Gales, ele já estava "fazendo experiências com a Vontade" impondo mais privações a si mesmo:

> Eu me levantava à meia-noite para lutar contra o meu eu perverso, e, enquanto os meus colegas de escola repousavam docemente, eu estava de joelhos, desnudando o meu coração diante Dele que sabe todas as coisas... Eu prometia me abster de desejar mais comida, e, para mostrar como eu desprezava o estômago e as suas dores, eu dividia uma refeição entre as três com os meus colegas mais próximos; metade do meu pudim de sebo deveria ser dado a Foulkes, que era atormentado pela ganância, e, se eu em algum momento possuísse qualquer coisa que estimulasse a inveja de outra pessoa, eu prontamente renunciava a ela.

Ele descobriu que a virtude requeria tempo. "Com frequência parecia que era totalmente inútil lutar contra o mal; no entanto, uma melhora infinitesimal ocorria em cada estágio. O caráter estava ficando cada vez mais desenvolvido." Com vinte e poucos anos, ele era um bem-sucedido

correspondente de guerra e pregador da autodisciplina para os amigos. Quando um deles sugeriu que Stanley tirasse umas férias, ele descartou a ideia com uma maravilhosa verbosidade (e presunção): "É somente com a celeridade da estrada de ferro que sou capaz de viver". Ele nem mesmo conseguiria desfrutar umas férias, escreveu para um amigo, porque a sua consciência o atormentaria por estar desperdiçando tempo. Nada poderia interferir no seu objetivo: "Pretendo por meio da atenção aos meus assuntos, por meio da abnegação, por meio da energia infatigável, tornar-me, por meio dessa atividade, o meu próprio mestre".

No entanto, ao chegar à África, Stanley também veio a reconhecer os limites da força de vontade de qualquer pessoa. Embora afirmasse que as suas experiências naquele continente acabaram fortalecendo-o, ele também viu os estragos que a África causou a homens desacostumados aos seus rigores e tentações. "É difícil para qualquer pessoa que não tenha passado por experiências semelhantes às nossas entender a quantidade de autocontrole que cada um de nós precisava exercer, durante quinze horas todos os dias, em um ambiente como o nosso", escreveu Stanley a respeito da passagem da sua expedição pela sombria Floresta Ituri. Quando tomou conhecimento pela primeira vez de algumas das crueldades e depravações da Coluna da Retaguarda, ele escreveu no seu diário que a maioria das pessoas iria concluir erroneamente que os homens eram "originalmente perversos". Stanley compreendeu que as pessoas que moravam na civilização não tinham capacidade para imaginar as mudanças sofridas pelos homens depois que deixaram a Inglaterra:

> Em casa, esses homens não tinham motivo para exibir a sua crueldade natural... eles foram de repente transplantados para a África e as suas misérias. Foram privados da carne do açougueiro, do pão, do vinho, dos livros e revistas, da sociedade e da influência dos amigos. A febre tomou conta deles, danificando a sua mente e o seu corpo. A boa índole foi eliminada pela ansiedade. A cordialidade foi suprimida pelo trabalho árduo. A jovialidade cedeu diante da angústia interna... até que eles se tornaram apenas sombras, moral e fisicamente, do que haviam sido na sociedade inglesa.

Stanley estava descrevendo o que o economista George Loewenstein chama de "defasagem da empatia quente-fria": a incapacidade, durante um

momento tranquilo, frio e racional, de avaliar como iremos nos comportar no calor da paixão e da tentação. Em casa, na Inglaterra, os homens podem ter friamente tido a intenção de se comportar de maneira virtuosa, mas não poderiam imaginar como os seus sentimentos seriam diferentes na selva. A defasagem da empatia quente-fria ainda é um dos desafios mais comuns ao autocontrole, se bem que em versões menos extremas. Lidamos com defasagens mais parecidas como a observada por uma amiga nossa que foi criada em uma comunidade no Canadá. Ela era a única criança entre os membros da comunidade, cuja maioria consistia em hippies idealistas. Um dos ideais do grupo era consumir apenas as formas mais saudáveis e naturais de alimentos. A mãe da nossa amiga, no entanto, achava que as crianças deveriam comer de vez em quando biscoitos comprados no supermercado. A mãe tinha de aguentar muitas piadas e sermões a respeito dos males do açúcar, dos perigos da *junk food* engordativa, da imoralidade de apoiar as corporações internacionais de alimentos. Mesmo assim a mãe continuou a comprar os biscoitos, mas passou a enfrentar outro problema. Os biscoitos não paravam de sumir. Tarde da noite, depois de compartilhar substâncias naturais como vinho e maconha, a força de vontade dos habitantes da comuna estava depletada, e a sua desaprovação pela *junk food* corporativa não era páreo para o desejo enorme que sentiam de comer biscoitos recheados. Alguns pais precisam esconder guloseimas dos filhos; essa mãe chegou à conclusão de que a sua filha era a *única* pessoa a quem o local do esconderijo poderia ser revelado. Os biscoitos tiveram de ser escondidos porque os adultos sofriam da defasagem da empatia quente-fria. Eles censuravam a *junk food* de dia sem se dar conta do quanto iriam desejar os biscoitos recheados quando estivessem cansados e sob o efeito da maconha.

Ao definir regras a respeito de como irá se comportar no futuro, você frequentemente está em um estado calmo e tranquilo, de modo que assume compromissos irrealistas. "É realmente fácil concordar em fazer dieta quando não estamos com fome", afirma Loewenstein, professor da Carnegie Mellon University. E é realmente fácil ser sexualmente abstêmios quando não estamos sexualmente excitados, como Loewenstein e Dan Ariely descobriram ao fazer algumas perguntas pessoais a rapazes heterossexuais. Se, digamos, eles se sentissem atraídos por uma mulher e ela propusesse uma *ménage à trois* com um homem, eles aceitariam? Eles conseguiriam se imaginar fazendo sexo com uma mulher quarenta anos mais velha do que eles? Eles se sentiriam atraídos por uma menina de doze anos? Para conseguir fazer sexo com uma mulher, eles mentiriam dizendo que a

amavam? Continuariam a insistir depois que ela dissesse não? Tentariam embebedá-la ou fazer com que ela usasse drogas para diminuir a sua resistência?

Quando os homens responderam a essas perguntas sentados em um computador no laboratório — um estado eminentemente frio —, eles sinceramente acharam que era extremamente improvável que viessem a fazer qualquer uma dessas coisas. Em outra parte da experiência, contudo, os homens foram instruídos a responder às perguntas quando estivessem se masturbando e sexualmente excitadíssimos. Nesse estado de excitação, eles classificaram com mais pontos todas essas possibilidades. O que parecera altamente improvável começou a parecer se encaixar mais dentro da esfera da possibilidade. Foi apenas uma experiência, mas ela mostrou o quanto a natureza selvagem também poderia fazer com que os maus instintos desses rapazes viessem à tona. Torne as coisas mais quentes, e o inconcebível torna-se surpreendentemente imaginável.

Dissemos que a força de vontade é a maior força dos seres humanos, mas a melhor estratégia é não contar com ela em todas as situações. Economize-a para emergências. Como Stanley descobriu, existem artifícios mentais que possibilitam que você conserve a força de vontade para os momentos em que ela é indispensável. Paradoxalmente, essas técnicas requerem força de vontade para ser implementadas, mas com o tempo elas o deixam menos depletado para aqueles momentos em que você precisa de um núcleo forte para sobreviver.

Os Laços Que Unem

Stanley encontrou pela primeira vez as misérias do interior africano quando contava trinta anos de idade, quando o *New York Herald* o enviou para tentar encontrar Livingstone em algum lugar do misterioso continente. Ele passou a primeira parte da jornada caminhando lentamente por um pântano e lutando contra a malária, que o deixou delirante durante uma semana com o que ele chamou de "as suas visões insanas, as suas frenéticas palpitações cerebrais e uma terrível doença". Em seguida, a expedição inteira escapou por pouco de ser massacrada durante uma guerra civil local. Após seis meses de viagem, um número tão grande de homens tinha morrido ou desertado que, mesmo depois de substituí-los, Stanley ficou com 34 homens, que mal chegava a um quarto do tamanho da expedição original, e um número perigosamente pequeno para viajar pelo território hostil que tinham à frente. Stanley foi

dominado por novas ondas de febre e ficou deprimido pelos avisos dos viajantes árabes experientes de que ele iria morrer se prosseguisse. No entanto, certa noite, durante um intervalo entre os surtos de febre, ele escreveu um bilhete para si mesmo à luz de vela:

> Fiz um juramento solene e permanente, um juramente a ser mantido enquanto restar em mim uma mínima esperança de vida, de não ser tentado a quebrar a resolução que formei, de nunca desistir da busca, enquanto eu não achar Livingstone vivo, ou encontrar o seu cadáver... Nenhum homem vivo ou homens vivos me impedirão, somente a morte poderá me impedir. Mas a morte — nem mesmo ela; não vou morrer, não morrerei, não posso morrer!

Mesmo levando em conta a febre e as visões insanas, é difícil imaginar que Stanley realmente acreditasse que ele ou o seu bilhete tivessem qualquer influência sobre a morte. Mas o ato de escrever era parte de uma estratégia para conservar a força de vontade que ele usava repetidamente com grande sucesso: o pré-compromisso. A essência dessa estratégia é trancar a si mesmo em um caminho virtuoso. Você reconhece que enfrentará terríveis tentações de se desviar do caminho, e que a sua força de vontade ficará mais fraca. Assim sendo, você torna impossível — ou de algum modo impensavelmente vergonhoso ou pecaminoso — deixar o caminho. Odisseu e os seus homens usaram o pré-compromisso para passar pelas canções fatais das Sereias. Ele fez com que o amarrassem ao mastro com ordens para não ser solto por mais que implorasse que o libertassem para que ele fosse ao encontro das Sereias. Os seus homens usaram uma forma diferente de pré-compromisso, colocando um tampão nos ouvidos para não poder ouvir as canções das Sereias. Ao fazer, eles eliminaram a possibilidade de sofrer qualquer tentação, o que é geralmente a mais segura das duas abordagens. Se você quiser ter certeza de que não vai jogar no cassino, é melhor ficar longe dele do que ficar passeando entre as mesas e contar com o seus amigos para impedi-lo de apostar. Melhor ainda, é colocar o seu nome na lista de pessoas que não têm permissão para sacar nenhum dinheiro se ganharem qualquer aposta.

É claro que ninguém pode antever todas as tentações, especialmente hoje em dia. Independentemente do que você faça para evitar os cassinos físicos, você nunca está longe dos cassinos virtuais, sem mencionar todos os outros

atrativos perpetuamente disponíveis nas páginas da web. No entanto, a tecnologia que cria novos pecados também possibilita novas estratégias de pré-compromisso. Um Odisseu moderno pode tentar se amarrar ao seu browser com um software que o impeça de ouvir ou ver certos sites. Um Stanley moderno pode usar a internet da mesma maneira que o explorador usava a mídia social da sua época. Nas cartas privadas, missivas para o jornal e declarações públicas, ele repetidamente prometia atingir as suas metas e se comportar de maneira honrada — e ele sabia que, assim que ficasse famoso, qualquer falha sua seria notícia. Depois de fazer preleções aos seus homens a respeito dos perigos da embriaguez e da necessidade de evitar as tentações sexuais na África, ele sabia como os seus lapsos dariam na vista. Ao criar a persona pública de si mesmo como Bula Matari, o inflexível Quebrador de Rochas, ele se obrigou a viver à altura dessa persona. Como consequência dos seus juramentos e da sua imagem, Jeal disse: "Stanley tornou impossível de antemão fracassar em decorrência da fraqueza da vontade".

Hoje em dia você não precisa ser famoso para se preocupar a respeito de destruir a sua imagem com um lapso na força de vontade. Você pode assumir um pré-compromisso com a virtude usando ferramentas das redes sociais que exibirão os seus pecados, como a "Dieta da Humilhação Pública" seguida por um escritor chamado Drew Magary. Ele jurou que iria se pesar todos os dias e imediatamente revelar o seu peso no Twitter — o que ele fez, e perdeu 30 quilos em cinco meses. Se preferir colocar outra pessoa no comando da humilhação, você poderia instalar o software da Covenant Eyes que rastreará a sua navegação na internet e depois enviará por e-mail uma lista dos sites que visita para qualquer pessoa que você designar de antemão, como, digamos, o seu chefe ou o seu cônjuge. Ou você poderia assinar um "Contrato de Compromisso" com a sitckK.com, uma empresa fundada por dois economistas de Yale, Ian Ayres e Dean Karlan, e um aluno da pós-graduação, Jordan Goldberg. O contrato permite que você escolha a meta que quiser — perder peso, parar de roer as unhas, usar menos combustíveis fósseis, parar de telefonar para um ex — junto com uma multa que será fixada automaticamente se você não conseguir atingir o seu objetivo. Você pode monitorar a si mesmo ou escolher um árbitro a quem você informará o seu sucesso ou fracasso. A multa pode ser simplesmente uma rodada de e-mails da stick.K.com para a lista de pessoas solidárias que você designou — formada geralmente por amigos e parentes, embora ocasionalmente você também possa escolher alguns inimigos. Mas você também pode tornar a

situação financeiramente onerosa programando um pagamento automático do seu cartão de crédito para uma instituição beneficente. Como um incentivo adicional, você pode destinar o pagamento para uma "instituição antibeneficente", que é um grupo que você detestaria apoiar, como a biblioteca do presidente da república. É compreensível que os usuários da stickK.com parecem ser motivados por interesses financeiros (assim como Stanley também era — ele sabia que precisava produzir histórias para vender jornais e livros) e pela presença de um árbitro. As pessoas que redigem um contrato sem uma multa financeira ou um árbitro só têm êxito cerca de 35% das vezes, ao passo que aquelas com uma multa e um árbitro têm sucesso quase 80% das vezes, e aquelas que arriscam mais de 100 dólares se saem melhor do que as que arriscam menos de 20 dólares — pelo menos de acordo com o que é relatado para a stickK.com, que não verifica independentemente os resultados. A verdadeira taxa de sucesso é presumivelmente mais baixa porque alguns árbitros relutam em relatar fracassos que pudessem prejudicar financeiramente os amigos. E independentemente da taxa de sucesso, esta é obviamente uma amostra autosselecionada de pessoas já motivadas para mudar, de modo que é difícil saber exatamente que diferença fazem os contratos da stickK.com. No entanto, a eficácia de contratos com monitores e multas foi independentemente demonstrada em uma experiência off-line mais rigorosa, conduzida por Karlan e outros economistas nas Filipinas, em mais de 2 mil fumantes que disseram que queriam parar de fumar.

Os economistas ofereceram aleatoriamente a alguns desses fumantes filipinos um contrato com um banco, que lhes daria a oportunidade semanal de fazer um depósito em uma conta que não pagava juros. Foi sugerido que os fumantes depositassem o dinheiro que normalmente gastavam em cigarros, mas o nível do depósito era totalmente voluntário — cada semana eles poderiam depositar o quanto quisessem, ou até mesmo nada (e muitos dos fumantes acabaram não depositando nada). Ao final de seis meses, as pessoas eram submetidas a um exame de urina. Se o exame encontrasse qualquer traço de nicotina no corpo, elas perderiam todo o dinheiro depositado na conta (que o banco doaria para uma instituição beneficente). A partir de um ponto de vista rigorosamente financeiro, essa dificilmente era uma estratégia de investimento ideal para os fumantes que aceitaram o contrato. Eles poderiam ter conseguido um retorno melhor simplesmente colocando o dinheiro em uma conta de poupança que pagasse juros. Eles não apenas renunciaram à chance de ganhar juros, como também correram o

risco de perder tudo — e, de fato, na marca dos seis meses, mais da metade deles acabou não passando no teste. A ânsia de fumar era tão forte que a maioria cedeu a ela embora soubesse que iria perder o dinheiro.

Entretanto, a boa notícia foi que esse incentivo ajudou alguns dos fumantes a parar de fumar, e eles permaneceram longe do cigarro mesmo depois de passar no teste de seis meses e retirar o dinheiro da conta. Nesse ponto, o programa terminou oficialmente, e os voluntários não esperaram mais ser monitorados. Mas os pesquisadores queriam ver quais eram os efeitos duradouros da experiência, de modo que aguardaram outros seis meses, até que um ano se passasse, e então surpreenderam todos os participantes pedindo-lhes que fizessem outro exame de urina. Embora as pessoas não tivessem mais nenhum incentivo financeiro para permanecer livres de nicotina, os efeitos do programa ainda eram evidentes. Em comparação com um grupo de controle a quem foi oferecido um programa diferente para que parassem de fumar, só fumantes a quem foi oferecido um contrato de compromisso se mostraram quase 40% mais propensos a estar livres da nicotina um ano depois. O que começou como um pré-compromisso se tornou uma coisa mais permanente e valiosa: um hábito.

O Cérebro no Piloto Automático

Imagine, por um momento, que você é Henry Stanley acordando em uma manhã particularmente desfavorável. Você sai da sua barraca na floresta tropical Ituri. Evidentemente está escuro. Na verdade, está escuro há meses. O seu estômago, há muito destruído em expedições africanas anteriores por parasitas, doenças recorrentes e doses maciças de quinino e outros medicamentos, está em pior forma do que de costume. Você e os seus homens foram reduzidos a comer bagos, raízes, fungos, larvas, lagartas, formigas e lesmas — quando vocês têm a sorte de encontrá-los. A coisa mais próxima de uma boa refeição que você fez recentemente foi o seu jumento, que você matou com um tiro para poder alimentar o grupo. Os homens esfomeados comeram cada parte do animal, até mesmo disputando os cascos e lambendo desesperados o sangue no chão antes que se infiltrasse no solo.

Dezenas de pessoas estavam tão enfraquecidas — por causa da fome, das doenças, dos ferimentos e das ulcerações supuradas — que tiveram de ser deixadas para trás em um local da floresta que está sendo sinistramente chamado de Campo de Inanição. Você levou consigo as mais saudáveis para procurar comida, mas elas têm morrido ao longo do caminho, e nenhum

alimento até agora foi encontrado. Você receia que tenha simplesmente ido de um campo de inanição para outro, e começou a imaginar, com mórbidos detalhes, como você e os outros homens vão perder as forças e morrer no chão da floresta. Você visualiza a reação dos insetos da floresta à morte de cada homem: "Antes do corpo dele ficar frio, um 'batedor' se aproximará, depois dois, em seguida vinte deles, e, finalmente, miríades de violentos saprófagos de corpo amarelo, a cabeça coberta por uma crosta cornífera brilhante; e, em poucos dias, restará apenas uma camada achatada de trapos, que terá em uma das extremidades um crânio branco reluzente".

Mas nesta manhã, você ainda não está morto. Não há comida no acampamento, mas pelo menos você está vivo. Agora que você se levantou e cuidou do primeiro chamado matinal da natureza, o que fará em seguida?

Para Stanley, essa era uma decisão fácil: barbear-se. Como relembraria mais tarde a sua mulher: "Ele sempre me dissera que, nas suas várias expedições, ele fizera disso uma regra, sempre se barbear cuidadosamente. Na Grande Floresta, no 'Campo de Inanição', nas manhãs de batalha, ele nunca se descurara desse costume, por maiores que fossem as dificuldades; ele me disse que frequentemente se barbeava com água fria, ou com navalhas cegas". Por que uma pessoa que estava morrendo de fome insistiria em se barbear? Quando perguntamos ao biógrafo de Stanley a respeito dessa extrema meticulosidade na selva, Jeal disse que se tratava de uma manifestação típica da meticulosidade do homem.

"Stanley procurava sempre manter uma aparência bem cuidada — com as roupas também — e dava muita importância à clareza da sua caligrafia, ao estado dos seus periódicos e livros, e à organização das suas caixas", declarou Jeal. "Ele elogiava o esmero semelhante dos sistemas de Livingstone. A criação da ordem só pode ter sido um antídoto para as capacidades destrutivas da natureza ao seu redor." O próprio Stanley ofereceu uma explicação semelhante para a necessidade de se barbear na selva. "Sempre me apresentei com a aparência mais respeitável possível, tanto em prol da autodisciplina quanto do autorrespeito."

Você poderá pensar que, na selva, teria sido melhor dedicar a energia despendida no ato de se barbear à busca de alimentos. Esse exercício de autocontrole não o deixaria mais depletado e menos capaz de exercer a força de vontade em algo vital? No entanto, hábitos metódicos como esse podem na realidade melhorar o autocontrole com o tempo ao ativar processos mentais automáticos que não requerem muita energia. A crença de Stanley

no vínculo entre a ordem externa e a autodisciplina interior foi confirmada recentemente em algumas pesquisas notáveis. Em uma experiência, os participantes de um grupo responderam a perguntas sentados em uma sala de laboratório agradável e arrumada, ao passo que os membros de outro grupo fizeram o mesmo sentados no tipo de lugar que inspira os pais a gritar: "Vá arrumar o seu quarto!". As pessoas na sala bagunçada tiveram uma pontuação mais baixa no autocontrole em muitos indicadores, como relutar em esperar uma semana para receber uma quantia maior em oposição a aceitar menos dinheiro de imediato. Quando um lanche foi oferecido, as pessoas da sala arrumada do laboratório escolheram maçã e leite em vez das guloseimas e refrigerantes preferidos pelos seus colegas do chiqueiro.

Em uma experiência semelhante conduzida online, alguns participantes responderam a perguntas em um site enxuto e bem projetado no qual tudo estava na posição certa e corretamente soletrado. Outros responderam às mesmas perguntas em um site desarrumado com erros de ortografia e outros problemas. Neste último site, as pessoas se mostravam mais propensas a dizer que preferiam arriscar a ficar com uma coisa segura, que xingariam e praguejariam, e que optariam por um prêmio imediato porém pequeno em vez de esperar por um maior mais a longo prazo. O site desorganizado também induziu menos donativos a instituições beneficentes. A caridade e a generosidade têm sido associadas ao autocontrole, em parte porque este último é necessário para que superemos o nosso egoísmo animal natural, e em parte porque, como veremos mais tarde, pensar nos outros pode aumentar a nossa própria autodisciplina. Os sites organizados, assim como as salas de laboratório arrumadas, apresentavam sugestões sutis que levavam inconscientemente as pessoas a tomar decisões que envolviam a autodisciplina e a praticar ações que ajudariam outras pessoas.

Ao se barbear todos os dias, Stanley pôde se beneficiar desse mesmo tipo de sugestão disciplinada sem precisar gastar muita energia mental. Ele não precisava tomar todas as manhãs a decisão consciente de se barbear. Uma vez que ele despendera a força de vontade para tornar costumeiro esse ato, este tornou-se um processo mental relativamente automático que exigia muito pouca força de vontade adicional, ou até mesmo nenhuma. O seu comportamento dedicado no Campo de Inanição era excepcional, mas se encaixa em um padrão recentemente observado por Baumeister ao trabalhar em conjunto com Denise de Ridder e Catrin Finkenauer, duas pesquisadoras holandesas que realizaram a análise de um grande conjunto de pesquisas publicadas e não publicadas em pessoas que obtiveram uma pontuação

elevada no item autocontrole avaliada em um teste de personalidade. Essas pesquisas relataram experiências envolvendo uma variedade de comportamentos, que os pesquisadores dividiram em duas categorias amplas: principalmente automáticos e principalmente controlados. Os pesquisadores partiram do princípio, o que é bastante lógico, que as pessoas com um autocontrole elevado teriam a tendência de exercê-lo mais visivelmente no comportamento que controlassem mais. No entanto, quando os resultados foram adicionados em uma meta-análise, o que surgiu foi exatamente o padrão oposto. As pessoas com um autocontrole elevado se distinguiram por comportamentos que tinham lugar de maneira mais ou menos automática.

A princípio, os pesquisadores ficaram perplexos. Os seus resultados sugeriram que não usamos o autocontrole em comportamentos controláveis. Como isso poderia ser possível? Eles verificaram várias vezes as suas codificações e cálculos, mas esse foi de fato o resultado. Somente quando voltaram a examinar as pesquisas originais é que começaram a entender o que esse resultado significava, o que representou uma importante mudança na maneira como pensamos a respeito do autocontrole.

Os comportamentos que eles haviam codificado como automáticos tendiam a estar associados a hábitos, ao passo que os tipos de comportamentos mais controlados se inclinavam a ser incomuns ou atos praticados uma única vez. O autocontrole se revelou mais eficaz quando as pessoas o usaram para instaurar bons hábitos e acabar com os maus. As pessoas com autocontrole apresentavam uma tendência maior de usar regularmente preservativos e evitar hábitos como fumar, beliscar com frequência e beber demais. A força de vontade era necessária para estabelecer padrões de comportamento saudáveis — motivo pelo qual as pessoas com mais força de vontade eram mais capazes de fazer isso —, mas tão logo os hábitos eram introduzidos, a vida podia prosseguir harmoniosamente, em particular no que dizia respeito a certos aspectos dela.

Outra descoberta inesperada da meta-análise foi que o autocontrole era particularmente proveitoso para o desempenho no trabalho e na escola, enquanto os efeitos mais fracos estavam mais relacionados com a comida e as dietas. Embora as pessoas com um autocontrole relativamente elevado se saíssem um pouco melhor na tentativa de controlar o peso, o efeito foi bem mais fraco do que em outros aspectos da sua vida. (Discutiremos o motivo dessa lacuna — e do argumento contra fazer dieta — em um capítulo

posterior.) O autocontrole dessas pessoas produziu benefícios moderados ao ajudá-las a ser emocionalmente bem-ajustadas (ser felizes, ter uma autoestima saudável, evitar a depressão) e a se dar bem com os amigos mais chegados, namorados(as) e parceiros(as), e parentes. Mas os maiores benefícios do autocontrole se manifestaram na escola e no local de trabalho, confirmando outras evidências de que os estudantes e trabalhadores bem-sucedidos tendem a se apoiar em bons hábitos. Os oradores que fazem o discurso de despedida da turma que está se formando em uma instituição não são em geral o tipo de aluno que fica acordado a noite inteira na véspera da prova final; em vez disso, eles mantêm os trabalhos em dia durante o semestre inteiro. Os trabalhadores que têm uma produção constante ao longo de um determinado período tendem a ser mais bem-sucedidos a longo prazo.

Entre os professores universitários, por exemplo, obter estabilidade é um grande obstáculo a ser superado e um evento marcante, e na maioria das universidades, a estabilidade depende fortemente de a pessoa ter publicado trabalhos originais de alta qualidade. Um pesquisador, Bob Boice, examinou os hábitos de escrever de jovens professores em início de carreira e os monitoraram para ver como se saíam. Compreensivelmente, em uma função na qual não há na verdade um chefe, e ninguém estabelece cronogramas ou nos diz o que fazer, esses jovens professores adotaram uma série de abordagens diferentes. Alguns coletavam informações até ficar prontos e depois redigiam um texto em um ímpeto de intensa energia, ao longo de uma ou duas semanas, possivelmente trabalhando até mais tarde em alguns dias e até altas horas da noite em outros. Já outros professores seguiram um ritmo mais constante, procurando escrever uma ou duas páginas por dia. Outros ainda tiveram uma atitude intermediária. Quando Boice acompanhou o grupo alguns anos mais tarde, descobriu que a trajetória deles divergira acentuadamente. Os professores que redigiam uma ou duas páginas por dia tinham se saído bem e, de modo geral, obtido a estabilidade. Os que se envolviam com "orgias de redação" se saíram bem pior, e muitos tiveram a carreira interrompida. A implicação evidente era que o melhor conselho para jovens escritores e professores ambiciosos é o seguinte: escrevam todos os dias. Usem o autocontrole para formar um hábito diário e vocês produzirão mais com menos esforço a longo prazo.

Frequentemente pensamos na força de vontade de maneira heroica, como um ato único em um momento crucial da vida — correr a toda velocidade no final da maratona, tolerar a dor do parto, suportar a dor de um ferimento, lidar com uma crise, resistir a uma tentação aparentemente

irresistível, cumprir o prazo final impossível. Essas são as façanhas que permanecem na memória e formam as melhores histórias. Até mesmo os biógrafos mais críticos de Stanley aclamaram os seus surtos de produtividade literária diante dos prazos finais. Depois de concluir a terrível jornada pela Floresta Ituri e voltar à civilização, ele produziu rapidamente um *best seller* internacional, *In Darkest Africa.* Trabalhando das seis da manhã às onze da noite, ele escreveu os dois volumes, uma obra de novecentas páginas em apenas cinquenta dias — o que foi uma extrema orgia de redação. No entanto, ele jamais teria conseguido redigir a narrativa da expedição com tal rapidez sem as notas abundantes e os registros metódicos que rotineiramente fazia ao longo do caminho. Ao tornar escrever no seu diário um hábito, como o de fazer a barba, ele continuou a escrever dia após dia enquanto conservava a força de vontade para a próxima surpresa desagradável na floresta.

Chega de Falar de Mim

Aos 33 anos de idade, relativamente pouco tempo depois de localizar Livingstone, Stanley encontrou o amor. Ele sempre se considerara um caso perdido com as mulheres, mas a sua recente notoriedade aumentara as suas oportunidades sociais quando ele voltou para Londres, onde conheceu uma americana que estava visitando a Grã-Bretanha chamada Alice Pike. Ela tinha apenas dezessete anos, metade da idade dele, e Stanley anotou no seu diário que ela era "muito ignorante da geografia africana, e eu temo que de tudo o mais". Mas ele ficou impressionado com ela, e um mês depois ficaram noivos, concordando em se casar assim que Stanley voltasse da sua próxima expedição à África. Ele partiu para a costa leste do continente africano portando a fotografia de Alice, envolta em um oleado, perto do coração, enquanto os seus homens puxavam um barco de sete metros de comprimento chamado *Lady Alice*, que Stanley usou para fazer as primeiras circunavegações dos grandes lagos no coração da África. Em seguida, depois de viajar cinco mil e seiscentos quilômetros, Stanley prosseguiu em direção ao oeste para empreender a parte mais perigosa da viagem. Ele planejou descer com o *Lady Alice* pelo rio Lualaba até onde ele fosse — talvez até o Nilo (a teoria de Livingstone), talvez o Níger ou talvez ainda o Congo (o palpite de Stanley, que se revelou correto). Ninguém sabia ao certo, porque até mesmo os temíveis traficantes de escravos árabes haviam sido intimidados por histórias de canibais belicosos rio abaixo.

Antes de descer o rio, Stanley escreveu para a noiva, dizendo a ela que estava pesando apenas 54 quilos, tendo perdido 27 quilos depois da última vez que a vira. As suas inúmeras aflições incluíam outro surto de malária, que o deixou com calafrios em um dia no qual a temperatura ao sol atingiu 59 graus centígrados. Ele esperava encontrar piores contratempos à frente, mas não se concentrou neles na última carta que conseguiu despachar até chegar ao outro lado da África. "O meu amor por você está inalterado, você é o meu sonho, o meu arrimo, a minha esperança e o meu norte", escreveu para ela. "Eu a acalantarei nessa luz até voltar a encontrá-la, ou até que a morte me encontre."

Stanley se agarrou a essa esperança por outros cinco mil e seiscentos quilômetros, descendo o rio Congo com o *Lady Alice*, sobrevivendo a ataques de canibais que entoavam o grito de guerra "Niama! Niama!" — Carne! Carne! Somente metade dos seus companheiros concluíram a jornada até a costa do Atlântico, que levou quase três anos e reivindicou a vida de todos os europeus exceto Stanley. Ao chegar à civilização, Stanley procurou ansioso cartas da noiva, mas em vez disso recebeu um bilhete do seu editor com algumas notícias embaraçosas (e uma utilização questionável do ponto de exclamação): "Vou tocar agora em um assunto delicado; debati durante muito tempo comigo mesmo se deveria escrever para você a respeito dele ou aguardar a sua volta. Creio, contudo, que é melhor que eu lhe diga de imediato que a sua amiga Alice Pike se casou!". Stanley ficou perturbado ao saber que a mulher dos seus sonhos o havia abandonado (pelo filho de um fabricante de vagões ferroviários em Ohio), e ele mal foi aplacado por um bilhete que ela lhe enviou felicitando-o pela expedição, mencionando ao mesmo tempo *em passant* o seu casamento e admitindo que *Lady Alice* "se revelara uma amiga mais verdadeira do que a Alice em homenagem a quem ela recebera o nome". Para Stanley, o noivado foi uma prova adicional da sua inépcia romântica. Ele obviamente atravessara a Africa com a fotografia da mulher errada perto do coração.

No entanto, por piores que as coisas tenham se revelado, Stanley extraiu alguma coisa do relacionamento e da fotografia: uma distração para o seu tormento. Ele pode ter sido ingênuo com relação à lealdade da noiva, mas inteligente o bastante durante a jornada para se fixar em um "arrimo" e um "norte" bem distantes do seu sombrio ambiente imediato. Essa foi uma versão mais elaborada da estratégia bem-sucedida utilizada pelas crianças na clássica experiência do marshmallow. Aquelas que ficavam olhando para o marshmallow logo depletavam a sua força de vontade e cediam à tentação de

consumi-lo imediatamente; as que se distraíam olhando em volta da sala (ou às vezes simplesmente fechando os olhos) conseguiram resistir. Analogamente, os paramédicos distraem os pacientes da dor conversando com eles a respeito de qualquer coisa exceto sobre o problema deles, e as parteiras tentam impedir que as mulheres em trabalho de parto fechem os olhos (o que possibilitaria que elas se concentrassem na dor). Eles reconhecem os benefícios do que Stanley chamou de "esquecer de si mesmo". Ele pôs a culpa do colapso da Coluna da Retaguarda na decisão do líder de permanecer no acampamento por um período excessivo, aguardando carregadores adicionais, em vez de iniciar logo a sua própria jornada na selva. "A cura dos receios e dúvidas deles teria sido encontrada se eles tivessem empreendido alguma coisa", escreveu, em vez de "aturar uma insuportável monotonia." Por mais horrível que fosse para Stanley atravessar a floresta com homens doentes, famintos e agonizantes, as "intermináveis ocupações deles na jornada eram excessivamente absorventes e interessantes para dar espaço para pensamentos mais indignos." Stanley encarava o trabalho como um escape mental:

> Para me proteger do desespero e da loucura, eu tinha de esquecer de mim mesmo e recorrer ao interesse que a minha tarefa proporcionava... eu recebia a minha recompensa ao saber que os meus companheiros estavam conscientes o tempo todo de que eu fazia o melhor possível, e que eu estava ligado a eles por uma afinidade e objetivos comuns. Isso me encorajava a me entregar a todos os tipos de atividades prestimosas, o que era moralmente fortalecedor.

Essa conversa sobre "afinidade comum" e "atividades prestimosas" pode soar suspeitosamente egoísta vinda de alguém com a reputação de Stanley de altivez e severidade. Afinal de contas, esse era o homem famoso pela saudação mais fria da história: "Dr. Livingstone, suponho?" Até mesmo os vitorianos a consideraram ridiculamente formal para dois ingleses se encontrando no meio da África. No entanto, o que é mais revelador a respeito da famosa frase, segundo Jeal, é que Stanley jamais a proferiu. O primeiro registro dela ocorre no despacho de Stanley para o *New York Herald*, escrito bem depois do encontro. Ela não consta do diário de nenhum dos dois homens. Stanley arrancou a página crucial do seu diário, cortando o seu relato do encontro justamente quando eles estavam prestes a se

cumprimentar. Stanley, cronicamente inseguro com relação às suas origens na *workhouse,* aparentemente inventou posteriormente a frase para parecer digno e respeitável. Ele sempre admirara o credo comedido dos exploradores que eram aristocratas ingleses, e às vezes tentava imitar o sangue-frio deles afetando um ar impassível diante das suas aventuras. Mas Stanley carecia do bom gosto — e da reserva — deles. Enquanto eles omitiam ou não enfatizavam os encontros violentos e táticas disciplinares nas suas expedições africanas, Stanley exagerava imensamente esses aspectos, em parte para soar mais vigoroso, em parte para vender jornais e livros.

Como resultado, Stanley acabou ficando com a reputação de ser o mais implacável e violento explorador da sua época, quando na realidade ele era singularmente humano com os africanos, até mesmo em comparação com o amável Livingstone, como demonstra Jeal. Stanley era um homem incrivelmente livre de preconceito racial para a sua época. Falava suaíle fluentemente e formou vínculos vitalícios com os seus companheiros africanos. Punia severamente os oficiais que maltratavam negros que estivessem sob o comando deles, e impedia continuamente os seus homens de praticar violência e outros crimes contra as pessoas das aldeias. Embora ele às vezes se envolvesse em brigas quando negociações e presentes não funcionavam, a imagem de Stanley atravessando a África a tiros era um mito. O segredo do seu sucesso não residia nas batalhas que ele descrevia com tanta eloquência mas sim em dois princípios que Stanley resumiu depois da sua última expedição:

> Aprendi com o estresse efetivo do perigo iminente, em primeiro lugar, que o autocontrole é mais indispensável do que a pólvora, e, em segundo lugar, que é impossível manter um autocontrole persistente sob o desafio de uma viagem africana sem sentir uma simpatia sincera e verdadeira pelos nativos com quem temos de lidar.

Como Stanley compreendeu, o autocontrole não é egoísta. A força de vontade possibilita que nos relacionemos com os outros e neutralizemos impulsos baseados em interesses pessoais a curto prazo. É a mesma lição que os comandos da Navy SEAL* aprendem durante uma versão moderna das provações de Stanley: o famoso teste da Semana do Inferno** que consiste em correr, nadar, rastejar e estremecer ininterruptamente, o que eles precisam suportar com menos de cinco horas de sono. Pelo menos três

quartos dos homens em cada turma SEAL tipicamente não conseguem concluir o treinamento, e os sobreviventes não são necessariamente os que têm mais músculos, de acordo com Eric Greitens, um dos oficiais da SEAL. Ao relembrar os seus colegas que sobreviveram à sua Semana do Inferno, ele ressalta a qualidade que eles têm em comum: "Eles tinham a capacidade de se afastar da sua própria dor, de pôr de lado o medo, e perguntar: 'Como posso ajudar o cara que está do meu lado?' Eles tinham mais do que coragem e força física. Também tinham um coração enorme para pensar nos outros".

___

* Principal força de operações especiais de elite da Marinha dos Estados Unidos. SEAL é a sigla de Sea, Air and Land (Mar, Ar e Terra). (N.T.)

___

** *Hell Week* no original. (N.T.)

Em toda a história, a maneira mais comum de reorientar as pessoas, afastando-as do comportamento egoísta, tem sido por intermédio de ensinamentos e mandamentos religiosos, o que continua a ser uma estratégia eficaz para o autocontrole, como foi demonstrado em uma pesquisa que examinaremos mais adiante. No entanto, e se você, assim como Stanley, não for um crente? Depois de perder a fé em Deus e na religião em uma tenra idade (perda que ele atribuiu à carnificina que presenciou na Guerra Civil Americana), ele se viu diante da pergunta que atormentava outros vitorianos: como as pessoas podem permanecer dignas e virtuosas sem as coibições tradicionais da religião? Muitos ateus proeminentes, como Stanley, responderam declarando-se externamente religiosos ao mesmo tempo que buscavam maneiras seculares de inculcar o senso do "dever". Durante a terrível jornada pela floresta Ituri, ele exortou os homens citando um dos seus dísticos prediletos, do "Ode on the Death of the Duke of Wellington" de Tennyson:

> Nem uma nem duas vezes na história da nossa bela ilha,
> O caminho do dever foi o caminho da glória.

Os homens de Stanley nem sempre reconheciam os seus esforços — os versos de Tennyson ficaram muito desgastados para alguns deles — mas a

sua abordagem personificava um princípio correto do autocontrole: concentrar-se em ideias elevadas. Os efeitos dessa estratégia foram recentemente testados por uma equipe de pesquisadores chefiada por Kentaro Fujita, da New York University, e o orientador da sua tese, Yaacov Trope. Eles usaram uma série de métodos para deslocar os processos mentais das pessoas para níveis elevados ou baixos. Os níveis elevados foram definidos pela abstração e metas a longo prazo. Os níveis baixos eram o oposto. Por exemplo, era solicitado às pessoas que refletissem sobre o motivo pelo qual tinham feito alguma coisa ou de que maneira tinham feito alguma coisa. As perguntas "por que" empurram a mente para níveis mais elevados de pensamento e para um foco no futuro. As perguntas "como" levam a mente para níveis baixos de pensamento e para o foco no presente. Outro procedimento que produziu resultados semelhantes foi levar as pessoas a subir ou descer com base num conceito fornecido, como a palavra *cantor.* Para induzir um modo de pensar de nível elevado, era feita a elas a seguinte pergunta: "Um cantor é um exemplo de quê?". Em contrapartida, para induzir um modo de pensar de nível baixo, a pergunta formulada era a seguinte: "Qual é um exemplo de cantor?". Portanto, a resposta as impelia a pensar de uma maneira mais global ou mais específica.

Essas manipulações do estado mental não tinham nenhuma relação inerente com o autocontrole. No entanto, o autocontrole melhorou entre pessoas que foram encorajadas a pensar sob uma perspectiva de nível elevado e piorou entre as que pensaram sob uma perspectiva de nível baixo. Diferentes medidas foram usadas em experiências variadas, mas os resultados foram compatíveis. Depois de se envolver com ideias de nível elevado, as pessoas ficavam mais propensas a recusar uma recompensa imediata em prol de algo melhor no futuro. Quando lhes era solicitado que apertassem um exercitador de mão, elas conseguiam manter o aperto por mais tempo. Os resultados demonstraram que um foco estreito, concreto, no aqui e agora trabalha contra o autocontrole, ao passo que um foco amplo, abstrato e a longo prazo o respalda. Essa é uma das razões pelas quais as pessoas religiosas obtêm uma pontuação relativamente alta nas avaliações de autocontrole, e o motivo pelo qual pessoas não religiosas como Stanley podem se beneficiar com outros tipos de pensamentos transcendentes e ideais duradouros. Stanley sempre combinou as ambições de glória pessoal com o desejo de ser "bom", como ele imaginara que a sua "mãe" lhe dissera no leito de morte. Ele descobriu a sua vocação junto com Livingstone quando presenciou diretamente a devastação que estava tendo lugar em

virtude da rede em expansão dos traficantes de escravos árabes e do leste da África. A partir de então, ele passou a considerar que a missão da sua vida era acabar com o tráfico de escravos.

Em última análise, o que sustentou Stanley durante o período que passou na selva e possibilitou que ele suportasse a rejeição da sua família, da sua noiva e da classe dominante britânica foi a sua convicção declarada de que ele estava envolvido em uma "missão sagrada". De acordo com os padrões modernos, ele pode parecer exageradamente virtuoso, mas ele era sincero. "Não fui enviado ao mundo para ser feliz", escreveu. "Fui enviado para realizar uma obra especial." Enquanto descia o rio Congo, escreveu ardentes exortações para si mesmo, como, "Odeio o mal e amo o bem". No pior momento da descida pelo rio, quando estava deprimido porque dois dos seus companheiros mais próximos tinham se afogado, quando ele próprio estava quase morrendo de inanição e não parecia haver nenhuma perspectiva de encontrar comida, ele se consolou com o pensamento mais elevado que conseguiu evocar:

> Este meu pobre corpo tem sofrido horrivelmente... tem sido degradado, atormentado, fatigado e debilitado, e por pouco não sucumbiu debaixo da missão que lhe foi imposta. Mas essa foi apenas uma pequena parte de mim mesmo, já que o meu verdadeiro eu jazia oculto e protegido, e eu era sempre excessivamente altivo e imponente para esse ambiente miserável como o corpo que o estorvava diariamente.

Estaria Stanley, nesse momento de desespero, sucumbindo à religião e imaginando ter uma alma? Talvez. Mas tendo em vista os seus esforços constantes a vida inteira, tendo em vista todos os seus estratagemas para conservar os seus poderes na natureza selvagem, parece provável que ele tivesse algo mais secular em mente. O seu "eu verdadeiro", na opinião de Bula Matari, era a sua vontade.

8. Um poder superior ajudou Eric Clapton e Mary Karr a parar de beber?

> Virgem Maria, ouve o meu apelo,
> Mil vezes amaldiçoei o teu nome.
> Senti a raiva percorrer a minha alma;
> Virgem Maria, não consigo manter o controle.
>
> — Eric Clapton, na sua música *Holy Mother*

> Se você tivesse me dito há um ano... que eu acabaria sussurrando os meus pecados no confessionário ou recitando o rosário de joelhos, eu teria dado um sorriso torto. Passatempo mais provável? Pole dancer. Espiã internacional. Assassina.
>
> — Mary Karr, na sua autobiografia *Lit*

Durante os numerosos momentos suicidas de Eric Clapton, quando a riqueza, a fama e a sua música já não o satisfaziam, um pensamento o sustentava: se ele se matasse, não poderia mais beber. O álcool era o seu grande e eterno amor, suplementado por casos amorosos importantes como a cocaína, a heroína e praticamente qualquer tipo de droga na qual conseguisse pôr a mão. Quando se internou espontaneamente na clínica Hazelden quando estava no final da casa dos trinta anos, ele sofreu uma convulsão durante o período de desintoxicação porque não avisara à equipe médica que estivera tomando Valium, por considerar o remédio uma "droga feminina" tão sem importância que nem valia a pena ser mencionada.

Clapton permaneceu sóbrio durante muitos anos depois daquele período de reabilitação, mas certa noite de verão, perto da sua casa na Inglaterra, ele passou por um pub superlotado e um pensamento surgiu na sua cabeça: "A minha memória seletiva", como ele diz, "me disse que ficar de pé no bar de um pub em uma noite de verão com um grande copo de cerveja e limão era o paraíso, e optei por não me lembrar das noites em que eu ficara sentado com uma garrafa de vodca, um grama de cocaína e uma arma contemplando o suicídio".

Ele pediu a cerveja, e não demorou muito para que voltasse às bebedeiras e aos sentimentos suicidas. Em uma noite na qual estava

particularmente deprimido, começou a trabalhar em *Holy Mother*, uma música na qual implorava a ajuda divina. Ele prejudicou a sua carreira e destruiu o seu casamento, mas não conseguia parar de beber, nem mesmo depois de ficar gravemente ferido em um acidente causado pela embriaguez. O nascimento do seu filho o inspirou a voltar a Hazelden, mas no final do período de reabilitação ele ainda estava se sentindo impotente para resistir à bebida.

"A bebida estava na minha cabeça o tempo todo", escreve ele na sua autobiografia, *Clapton.* "Eu estava absolutamente apavorado, em total desespero." Certa noite, quando estava em pânico, sozinho no seu quarto na clínica, ele caiu de joelhos e implorou ajuda.

"Eu não tinha a menor ideia de com quem eu achava que estava falando, eu simplesmente sabia que tinha chegado ao meu limite", relembra Clapton. "Eu não tinha mais forças para lutar. Foi então que me lembrei do que eu ouvira a respeito da entrega, algo que eu achava que nunca poderia fazer, o meu orgulho não o permitiria, mas eu sabia que sozinho eu não ia conseguir, de modo que pedi ajuda, e, de joelhos, eu me entreguei." A partir daquele momento, afirma, ele nunca mais pensou seriamente em beber, nem mesmo no terrível dia em Nova York quando teve de identificar o corpo do filho, Conor, que morrera ao cair do 53º andar de um prédio.

Naquela noite em Hazelden, Clapton foi repentinamente abençoado pelo autocontrole, mas é mais difícil explicar como ele o obteve do que como ele o perdera. Os seus problemas com a bebida poderiam ser descritos com termos psicológicos precisos. Ao contrário do estereótipo popular, o álcool não aumenta o nosso impulso de fazer coisas idiotas ou destrutivas; mais exatamente, ele simplesmente remove as limitações. O álcool diminui o autocontrole de duas maneiras: baixando o nível de glicose no sangue e reduzindo a autoconsciência. Por conseguinte, ele afeta principalmente os comportamentos marcados pelo conflito interior, que têm lugar quando uma parte sua tem vontade de fazer uma coisa e outra parte não tem, como fazer sexo com a pessoa errada, gastar dinheiro demais, arranjar uma briga — ou pedir outra bebida, e depois outra. Esse é o tipo de conflito interior que os caricaturistas costumavam ilustrar com o anjo bom em um ombro e o anjo mau no outro, mas depois de alguns drinques, isso deixa de ser uma competição. O anjo bom fica fora do serviço ativo. Você precisa intervir mais cedo, para interromper a bebedeira antes de ela começar, o que não é nenhum problema quando uma equipe está a postos, como a da clínica

Hazelden, para fazer isso para você. Mas o que lhe daria de repente a força necessária para você fazer isso sozinho? Por que a decisão de Clapton de "se entregar" o deixou com *mais* autocontrole?

"Um ateu provavelmente diria que foi apenas uma mudança de atitude", comenta Clapton, "e até certo ponto isso é verdade, mas muito mais coisas estavam envolvidas no que aconteceu." Desde então, ele tem rezado todos os dias, de manhã e à noite, pedindo ajuda de joelhos, porque sente a necessidade de ser humilde. Por que rezar de joelhos? "Simplesmente porque funciona", afirma Clapton, repetindo uma descoberta que ex-hedonistas vêm descrevendo há milhares de anos. Às vezes, acontece de repente, como no caso de Clapton ou Santo Agostinho, que relatou ter recebido uma ordem diretamente de Deus para parar de beber, em consequência do que "todas as trevas da dúvida desapareceram".

E às vezes leva um certo tempo, como no caso de Mary Karr, uma mulher sumamente cética, autora de *The Liar's Club*, a sua autobiografia, na qual ela narra a sua criação em uma cidade próxima a uma refinaria de petróleo no leste do Texas. Sua mãe, que se casou sete vezes, era uma alcoólatra que certa vez jogou os brinquedos da filha no fogo e tentou matá-la a punhaladas, de acordo com o relato no livro. Ao chegar à idade adulta, Karr tornou-se uma poetisa bem-sucedida e teve de lutar contra o seu próprio alcoolismo. Depois de uma grande bebedeira, ela perdeu o controle do carro e ele foi parar atravessado em uma rodovia, Karr resolveu permanecer sóbria, seguindo zelosamente o conselho dos Alcoólicos Anônimos de buscar um poder superior. Ela colocou uma almofada no chão e se ajoelhou pela primeira vez na vida para rezar. O melhor que conseguiu fazer foi o seguinte: *Poder superior, onde você estava metido?* Ela continuava a não acreditar em nenhum tipo de divindade, mas decidiu continuar a agradecer todas as noites por permanecer sóbria. Cerca de uma semana depois, como Karr escreve em *Lit*, a sua autobiografia, ela expandiu a oração noturna, relacionando outras coisas pelas quais ela era grata e depois mencionando algumas coisas que desejava, entre elas dinheiro.

"Levo cinco minutos inteiros para encerrar as minhas súplicas", relembra Karr, mas pela primeira vez em mais ou menos uma semana não estou nem um pouco com vontade de beber". Ela continuou a ser cética com relação a um poder superior, e quando membros do seu grupo de AA recomendaram com insistência que ela "se entregasse", ela protestou: "Mas e se eu não acreditar em Deus? É como se me sentassem diante de um modelo

fotográfico e ordenassem que eu me apaixonasse por ele. É impossível determinar os nossos sentimentos por meio da vontade". A religião era extremamente irracional, e no entanto, quando ela se viu desejando desesperadamente beber alguma coisa em um coquetel em homenagem aos letrados de Nova York na Morgan Library, ela foi até o toalete, entrou em um dos reservados e, irracionalmente, rezou: *Por favor mantenha-me afastada das bebidas. Eu sei que não tenho pedido muito isso ultimamente, mas eu realmente preciso que você faça isso. Por favor, por favor, por favor.* Exatamente como no caso de Clapton, isso funcionou para ela: "O tagarelar primitivo na minha cabeça se dissipou como se tivesse sido exorcizado por um bruxo".

Entender a magia pode ser extremamente difícil para os agnósticos, grupo no qual estamos incluídos. (Somos ambos cristãos negligentes que não passam muito tempo de joelhos rezando para um poder superior, nem em casa nem na igreja.) Entretanto, depois de examinar os dados, não tivemos nenhuma dificuldade em acreditar que algum tipo de poder esta atuando nas reuniões de doze passos e nos serviços religiosos. Embora muitos cientistas sejam céticos com relação a instituições que promovem a espiritualidade — e, por alguma razão, os psicólogos têm se mostrado particularmente descrentes da religião — as pesquisas de autocontrole geraram um respeito relutante pelos resultados práticos. Mesmo quando os cientistas sociais não conseguem aceitar crenças sobrenaturais, eles reconhecem que a religião é um fenômeno humano profundamente influente que vem desenvolvendo mecanismos de autocontrole há milhares de anos. Os Alcoólicos Anônimos não poderiam ter atraído milhares de pessoas como Eric Clapton e Mary Karr sem que fizessem alguma coisa certa. A crença em um poder superior realmente nos confere mais controle sobre nós mesmos? Ou outra coisa está acontecendo, uma coisa na qual até mesmo os agnósticos poderiam acreditar?

O Mistério do AA

Com exceção da religião organizada, os Alcoólicos Anônimos provavelmente representam o maior programa já conduzido para a melhora do autocontrole. Ele atrai mais pessoas que têm problema com a bebida do que todos os programas clínicos e profissionais combinados. E muitos terapeutas profissionais enviam rotineiramente os seus clientes para as reuniões do AA. No entanto, os cientistas sociais não sabem exatamente o

que o AA consegue realizar. É difícil estudar uma organização descentralizada sem registros sistemáticos: as sucursais do AA operam autonomamente e, naturalmente, insistem em que os membros permaneçam anônimos. As sucursais locais seguem o mesmo programa de doze passos, mas estes não foram sistematicamente delineados; o número de passos foi inicialmente escolhido para igualar o número de apóstolos de Cristo. O mínimo que um pesquisador deveria fazer é testar um dos doze passos de cada vez, para verificar quais causam um efeito (se é que algum deles o faz).

Os membros do AA gostam de comparar o alcoolismo com doenças como a diabetes, a hipertensão, a depressão ou a doença de Alzheimer, mas essa analogia é problemática. Sem dúvida, existem os aspectos fisiológicos do alcoolismo — algumas pessoas parecem ter uma predisposição genética para ele —, mas frequentar reuniões do AA não se parece nem um pouco com ir para um hospital. Os diabéticos e os hipertensos não tratam dos seus problemas sentados em reuniões e encorajando uns aos outros. Como muitos céticos observaram, os clínicos não acham que as pessoas deprimidas se beneficiariam se participassem de reuniões com outras pessoas deprimidas. A progressão da maioria das doenças não depende diretamente de as pessoas praticarem repetidamente ações voluntárias autodestrutivas: ninguém pode de repente tomar a firme decisão de se abster das doenças do coração ou de Alzheimer. O alcoolismo é mais complicado, e essas complexidades têm deixado os pesquisadores intrigados diante dos resultados contraditórios das pesquisas do AA. Alguns dizem que a falta de evidências compatíveis lançam dúvidas sobre a eficácia do AA. Outros afirmam que os pesquisadores simplesmente não descobriram como deixar de lado todas as variáveis desconcertantes.

Os defensores do AA assinalam que os alcoólatras que frequentam assiduamente reuniões do AA tendem a beber menos do que aqueles que comparecem menos vezes, mas os críticos estão intrigados com relação à causa e o efeito. A frequência maior faz com que as pessoas fiquem mais propensas a se refrear, ou é a abstinência que torna as pessoas mais inclinadas a frequentar as reuniões? Talvez aquelas que têm uma recaída tenham vergonha de continuar a aparecer. Ou talvez elas tenham simplesmente começado com menos motivação e mais problemas psicológicos.

Apesar dessas incertezas, pesquisadores encontraram alguns indícios de que o AA funciona. Quando duas coisas caminham juntas e os pesquisadores

desejam saber qual delas é a causa da outra, eles às vezes tentam monitorar as pessoas ao longo do tempo para verificar qual delas acontece primeiro — partindo do princípio que a causação avança com o tempo, de modo que a causa precede o efeito. Depois de monitorar durante dois anos mais de dois mil homens com problemas de bebida, uma equipe liderada por John McKellar, da Stanford University, chegou à conclusão de que o comparecimento a reuniões do AA acarretava menos problemas futuros com a bebida (e não o inverso, ou seja, não encontraram nenhuma evidência de que a presença ou a ausência de problemas com a bebida afetasse o comparecimento a futuras reuniões). Além disso, os benefícios do AA permaneciam mesmo depois de levar em conta o nível inicial de motivação e de problemas psicológicos dos homens. Outros pesquisadores chegaram igualmente à conclusão de que o AA é pelo menos mais eficaz do que não fazer nada. O índice de fracasso entre os membros é elevado — é normal que eles tenham recaídas periódicas — mas eles geralmente retomam a abstinência. Na realidade, o AA parece ser pelo menos tão eficaz quanto os tratamentos profissionais para o alcoolismo.

O projeto MATCH, um projeto de pesquisa em grande escala na década de 1990, testou a teoria de que todos os tratamentos funcionam, porém não igualmente bem para todo mundo. Aparentemente, algumas pessoas deveriam se sair bem no AA, enquanto outras deveriam se beneficiar dos tratamentos profissionais. Alguns alcoólatras no projeto foram escalados para participar de reuniões do AA, ao passo que outros se submeteram a um de dois programas clínicos ministrados por especialistas: a terapia cognitivo-comportamental ou a terapia de incentivo motivacional. Alguns alcoólatras foram atribuídos aleatoriamente a um dos grupos, enquanto outros foram encaminhados ao tipo de tratamento que foi considerado melhor para eles. Vários anos mais tarde, e depois de milhões de dólares investidos, foi constatado que os tratamentos eram mais ou menos igualmente eficazes, e que tentar correlacionar as pessoas com o tratamento ideal para elas quase não produzia nenhum benefício. (Na realidade, não ficou nem mesmo claro se algum dos tratamentos era melhor do que nada, porque o projeto não incluiu um grupo de controle que não se submetesse a nenhum tratamento, de modo que não havia como determinar se as pessoas teriam se saído igualmente bem sozinhas.)

Em resumo, o AA parece ser pelo menos tão eficiente quanto tratamentos profissionais que custam muito mais, ou talvez seja até melhor do que eles. Mesmo que os pesquisadores não tenham conseguido descobrir

exatamente o que o AA faz, podemos indicar algumas maneiras conhecidas nas quais ele parece ajudar. Sabemos que o autocontrole começa com a definição de padrões ou metas, e podemos ver que o AA ajuda as pessoas a definir uma meta clara e atingível: Não beba hoje. (O mantra do AA é "Um dia de cada vez".) O autocontrole depende de monitoramento, e o AA também ajuda nesse aspecto. Os membros ganham fichas por permanecer sóbrios durante um determinado número de dias consecutivos, e quando se levantam para falar, frequentemente começam dizendo quantos dias estão sem beber. Os membros também escolhem um padrinho, com quem devem permanecer regularmente em contato, até mesmo diariamente — e isso também é um poderoso impulso para o monitoramento.

Há também duas outras explicações para a correlação entre frequentar as reuniões do AA e beber menos. A explicação menos inspiradora é o "armazenamento", apropriando-nos de um termo usado por alguns sociólogos céticos para explicar o que as escolas de ensino médio fazem. Eles encaram a escola como uma espécie de depósito que armazena os jovens durante o dia, evitando que eles se metam em confusão, de modo que os seus benefícios não derivam do que acontece dentro da sala de aula e sim do que deixa de acontecer em outros lugares. Usando uma lógica semelhante, as pessoas deixam de beber nas noites que passam nas reuniões do AA. Acreditamos que é pouco provável que o armazenamento seja responsável por todos os benefícios do AA, mas não há dúvida de que ele contribui um pouco para eles.

A outra explicação, mais edificante, é que as reuniões oferecem apoio social. Como todas as outras pessoas, os alcoólatras e os viciados em drogas são capazes de praticar proezas extraordinárias de autocontrole a fim de obter aceitação social. Na realidade, o desejo de ser aprovado pelo seu grupo social frequentemente é o que lhes causou problemas inicialmente. A maioria das pessoas não gosta do primeiro gole de bebida ou da primeira tragada no cigarro. Quase todas morrem de medo de inserir no corpo drogas desconhecidas. É preciso ter muita autodisciplina para injetar heroína em si mesmo pela primeira vez. Os adolescentes desprezarão tudo — os seus receios, as advertências dos pais, a dor física, a possibilidade de ser preso ou morrer — por estar convencidos de que a aceitação social requer não apenas que eles corram riscos, mas que o façam de maneira fria e aparentemente despreocupada. Eles exercem o autocontrole para superar as inibições e mais autocontrole para esconder os sentimentos negativos. Quando o jovem Eric Clapton foi com os amigos a um festival de jazz na região rural da Inglaterra,

ele bebeu tanto em um pub que começou a dançar em cima das mesas — e isso era a última coisa de que ele se lembrava quando acordou na manhã seguinte sozinho no meio do nada.

"Eu estava sem dinheiro, cagara e mijara nas calças, estava todo sujo de vômito e não tinha a menor ideia de onde estava", relembra. "Mas a coisa realmente insana foi que eu mal podia esperar para fazer tudo aquilo de novo. Eu achava que havia algo sobrenatural a respeito da cultura da bebida, que ficar bêbado me tornava membro de um clube estranho e misterioso."

Esse é o lado negativo da pressão do grupo. O aspecto positivo procede da ânsia de obter aceitação e apoio de pessoas com desejos diferentes, como os membros dos grupos do AA que ajudaram Clapton e Karr a permanecer sóbrios. As pessoas nessas reuniões podem, em última análise, ser muito mais importantes do que os doze passos ou a crença em um poder superior. Elas podem até mesmo *ser* o poder superior.

O Céu (assim como o Inferno) São as Outras Pessoas

Uma das pesquisas mais recentes e ambiciosas sobre alcoolismo envolve um grupo de homens na área de Baltimore que estavam fazendo terapia devido ao consumo excessivo de álcool. Muitos tinham sido intimados judicialmente a escolher entre se submeter a um tratamento profissional ou ir para a cadeia, de modo que dificilmente eles eram a população ideal de pessoas que estavam tentando parar de beber. Eles talvez estivessem apenas fingindo participar como uma alternativa para a prisão. Os pesquisadores, liderados por Carlo DiClemente, da University of Maryland, avaliaram um grande sortimento de variáveis psicológicas e depois monitoraram intensivamente os homens durante vários meses para verificar uma série de hipóteses, muitas das quais não foram confirmadas. No entanto, os pesquisadores conseguiram isolar um importante fator externo que prognosticou se os homens permaneceriam sóbrios e qual seria a gravidade das suas recaídas, ou seja, se eles tomariam uma bebedeira, ou parariam depois de um ou dois drinques e ficariam sóbrios novamente. Foi perguntado aos participantes da pesquisa se eles entraram em contato com outras pessoas para pedir ajuda e apoio social para o seu esforço de evitar bebidas alcoólicas. Aqueles que tinham mais facilidade em obter o apoio de outras pessoas acabavam se contendo com frequência e bebendo menos de maneira geral.

O apoio social é uma força peculiar que pode atuar de duas maneiras

diferentes. Muitas pesquisas indicam que estar sozinho no mundo é estressante. As pessoas que preferem ficar sozinhas e as pessoas solitárias tendem a sofrer mais de doenças físicas e mentais do que aquelas que frequentam amplas redes sociais. Parte disso acontece porque as pessoas com problemas mentais e físicos fazem menos amigos e, de fato, alguns amigos em potencial podem evitar uma pessoa que pareça mal ajustada. Entretanto, o simples fato de a pessoa estar sozinha ou solitária também causa problemas. A falta de amigos tende a contribuir para o uso excessivo de álcool e drogas.

Ainda assim, o apoio social nem sempre é o mesmo. Ter amigos pode ser excelente para a sua saúde mental e física. No entanto, se todos os seus amigos bebem muito e usam drogas, eles poderão não ser muito úteis para ajudá-lo a refrear os seus próprios impulsos. Eles podem direta ou indiretamente pressioná-lo a beber por considerar isso uma parte essencial da socialização. Nos Estados Unidos no século XIX, por exemplo, havia uma convenção social chamada "lei do churrasco", que significava que todos os homens que se reunissem para um churrasco deveriam beber até ficar embriagados. Recusar uma bebida acarretava um grave insulto para o anfitrião e o resto do grupo. Mais recentemente, muitas pesquisas descobriram que as pessoas bebem mais quando são encorajadas pelos amigos. As pessoas que estão enfrentando um problema de álcool ou drogas precisam de apoio social para *não* beber, e é aí que um grupo como o AA pode ser essencialmente importante. Os alcoólatras passaram uma parte tão grande da vida cercado por pessoas que bebem que não conseguem imaginar os benefícios de uma pressão de grupo diferente. Foi somente quando Clapton ficou restrito às dependências de Hazelden que começou a procurar a ajuda de outras pessoas para parar de beber. Karr compareceu zelosamente a algumas reuniões do AA em uma igreja durante as suas primeiras tentativas de permanecer sóbria, mas no início ficou desconcertada com o grupo heterogêneo e as histórias profundas e sinceras das pessoas.

Ela se manteve à distância até que, depois de uma bebedeira particularmente intensa, resolveu seguir o conselho do AA e escolheu como madrinha — a sua orientadora pessoal — um dos membros do grupo, uma monitora acadêmica da Boston University. Karr ficava impaciente com a pregação da sua madrinha a respeito de um poder superior, mas mesmo assim as conversas diárias faziam diferença: "Com a ajuda dela, fico sem beber dois meses: um esforço tenso e sobre-humano que não impressiona ninguém do lado de fora do porão da igreja aonde vou algumas noites por

semana". Quando as duas mulheres se encontraram para tomar um café e comemorar os dois meses de sobriedade, Karr se queixou dos perdedores e idiotas do grupo e da "merda espiritual" deles. Depois, como relembra Karr, a sua madrinha sugeriu outra maneira de pensar a respeito do poder superior e do grupo no porão da igreja:

"Aqui, diz ela, está um grupo de pessoas. Elas são mais numerosas do que você, ganham mais do que você, suplantam você. Elas são, por conseguinte, em um cálculo simplista, um poder maior do que você. Elas certamente sabem mais a respeito de permanecer sóbrias do que você... Se você tiver um problema, traga-o para o grupo".

Parte do poder do grupo procede do ato passivo de ficar sentado assistindo. Para os principiantes, as reuniões do AA podem parecer sem sentido, porque a maioria das pessoas que falam apenas se revezam contando as suas histórias em vez de responder uns aos outros e oferecer conselhos. Mas o ato de contar uma história o obriga a organizar os seus pensamentos, monitorar o seu comportamento e discutir metas para o futuro. Uma meta pessoal pode parecer mais autêntica quando você a declara em voz alta, particularmente se você souber que a audiência o estará monitorando. Uma recente pesquisa em pessoas que estavam fazendo terapia cognitiva descobriu que era mais fácil para elas manter decisões quando estas eram tomadas na presença de outras pessoas, especialmente de um parceiro romântico. Ao que tudo indica, prometer ao seu terapeuta que você vai beber menos não é um impulso poderoso para o autocontrole, mas fazer a mesma promessa para o seu cônjuge faz uma grande diferença. Afinal, é ele que vai sentir o seu hálito.

Para quantificar o poder da pressão do grupo, os economistas fizeram uma pesquisa em um grupo de camelôs, costureiras e outros "microempresários" chilenos que haviam recebido empréstimos de um grupo sem fins lucrativos. Essas pessoas, em sua maioria mulheres, se reuniam em grupos a cada uma ou duas semanas para receber treinamento e monitorar o pagamento dos seus empréstimos. Os economistas Felipe Kast, Stephan Meier e Dina Pomeranz designaram aleatoriamente essas pessoas para diferentes programas de poupança. Algumas simplesmente receberam uma conta de poupança na qual não pagavam tarifas; outras receberam a conta e mais a oportunidade de comunicar as suas metas de poupança nas reuniões regulares, e depois o seu progresso seria discutido no grupo. As mulheres submetidas ao escrutínio do grupo pouparam quase duas vezes mais dinheiro

do que as outras. O resultado pareceu confirmar o poder do grupo, mas de onde vinha esse poder? Poderiam esses efeitos ser alcançados com um "grupo virtual?" Em uma experiência de acompanhamento, em vez de discutir as suas economias em voz alta em uma reunião, as mulheres chilenas receberam regularmente mensagens de texto assinalando o seu progresso semanal (ou a ausência dele) junto com informações a respeito de como os outros poupadores do grupo estavam se saindo. Surpreendentemente, as mensagens de texto pareciam ser mais ou menos tão eficazes quanto as reuniões, aparentemente porque as mensagens forneciam às mulheres uma versão virtual dos mesmos benefícios importantes: o monitoramento regular e a chance de se comparar com os colegas.

Fumar cigarros há muito tem sido considerado uma compulsão física pessoal devido a impulsos incontroláveis no cérebro e no corpo do fumante. Por conseguinte, foi uma considerável surpresa em 2008 quando o *New England Journal of Medicine* publicou um trabalho que mostrou que a decisão de parar de fumar parece se espalhar pelas redes sociais. Os pesquisadores, Nicholas Christakis e James Fowler, descobriram que a decisão de abandonar o hábito parecia ser contagiante. Em um casal, se um dos cônjuges parasse de fumar, a probabilidade de o outro fazer o mesmo aumentaria acentuadamente. A probabilidade também era bem maior se um irmão, irmã ou amigo parasse. Até mesmo os colegas de trabalho causavam um efeito substancial, desde que as pessoas trabalhassem juntas em uma firma relativamente pequena.

O profissionais que pesquisam o fumo têm ficado especialmente intrigados com os lugares onde muito poucas pessoas fumam, porque a suposição era que esses poucos remanescentes deviam ser fortemente viciados. Na realidade, uma teoria popular era que praticamente todo mundo que é capaz de parar de fumar com facilidade já o fez, deixando para trás um grupo empedernido de fumantes inveterados que não conseguiriam abandonar o hábito nem por amor nem por dinheiro. No entanto, onda após onda de evidências desmentiram essa teoria. Embora algumas pessoas continuem a fumar por si só, os fumantes que vivem principalmente entre não fumantes tendem a exibir índices elevados de desistência, o que uma vez mais indica o poder da influência social e o apoio social para o abandono do vício. Pesquisas de obesidade detectaram padrões semelhantes de influência social, como examinaremos mais adiante.

O Autocontrole Sagrado

Se você fizer parte de uma congregação religiosa e pedir a Deus para ter uma vida mais longa, provavelmente o seu pedido será atendido. Não parece nem mesmo fazer diferença a que deus você faz o pedido. Qualquer tipo de atividade religiosa aumenta a longevidade, de acordo com o psicólogo Michael McCullough (que pessoalmente não é um devoto religioso). Ele examinou mais de três dúzias de pesquisas que haviam feito perguntas às pessoas sobre a sua devoção religiosa e depois monitorou-as ao longo do tempo. Ao que se revelou, as pessoas não religiosas morreram mais cedo, e em qualquer momento considerado, a pessoa religiosamente ativa tinha uma probabilidade 25% mais elevada de permanecer viva do que a pessoa não religiosa. Essa é uma diferença substancial, especialmente quando o indicador mede estar vivo *versus* estar morto, e esse resultado (publicado em 2000) foi posteriormente confirmado por outros pesquisadores. Algumas dessas pessoas longevas sem dúvida gostavam da ideia de que Deus estava respondendo diretamente às suas preces. No entanto, a intervenção divina não era o tipo de hipótese que agradava aos cientistas sociais, mesmo que fosse apenas porque era muito difícil testá-la no laboratório. Eles encontraram causas mais terrenas.

As pessoas religiosas têm menos propensão do que as outras de adquirir hábitos prejudiciais, como ficar embriagadas, envolver-se em atividades sexuais arriscadas, usar drogas ilícitas e fumar cigarros. Elas tendem a usar o cinto de segurança, ir ao dentista e tomar vitaminas. Elas têm um apoio social melhor, e a sua fé as ajuda a lidar psicologicamente com a fatalidade. E elas têm mais autocontrole, como McCullough e o seu colega na University of Miami, Brian Willoughby, recentemente concluíram depois de analisar centenas de pesquisas sobre a religião e o autocontrole ao longo de mais de oito décadas. A sua análise foi publicada em 2009 no *Psychological Bulletin*, uma das publicações mais prestigiosas e rigorosas da área. Alguns dos efeitos da religião não causaram surpresa: a religião promove os valores familiares e a harmonia social, em parte porque alguns valores adquirem mais importância por estar supostamente associados à vontade de Deus ou a outros valores religiosos. Entre os benefícios menos óbvios estava a descoberta de que a religião reduz os conflitos internos das pessoas com relação a metas e valores diferentes. Como assinalamos anteriormente, as metas conflitantes impedem a autorregulação, de modo que, aparentemente, a religião reduz esses problemas ao oferecer prioridades mais claras.

O mais importante é que a religião afeta dois mecanismos centrais do autocontrole: o desenvolvimento da força de vontade e a melhora do

monitoramento. Já em 1920, pesquisadores relataram que os estudantes que passavam mais tempo na escola dominical obtinham uma pontuação mais elevada nos testes de autodisciplina. As crianças religiosamente devotas eram classificadas como sendo pouco impulsivas tanto pelos pais quanto pelos professores. Não temos conhecimento de pesquisadores que tenham testado especificamente as consequências das preces regulares e de outras práticas religiosas sobre o autocontrole, mas esses rituais aparentemente desenvolvem a força de vontade da maneira como os outros exercícios que foram examinados, como obrigar-se a se sentar mais ereto ou se expressar com mais clareza.

As meditações religiosas não raro envolvem uma regulação explícita e penosa da atenção. O exercício de meditação zen do neófito é contar o número de respirações até dez e depois repetir o processo vezes sem conta. A mente divaga naturalmente, de modo que trazê-la de volta para que se concentre exclusivamente na respiração desenvolve a disciplina mental. O mesmo resultado é obtido quando a pessoa reza o rosário, entoa salmos hebraicos ou repete mantras hindus. Quando os neurocientistas observam as pessoas orando ou meditando, eles percebem uma forte atividade em duas partes do cérebro que também são importantes para a autorregulação e o controle da atenção. Os psicólogos veem um efeito quando expõem pessoas subliminarmente a palavras religiosas, o que quer dizer que as palavras lampejam em uma tela com tal rapidez que as pessoas não têm consciência do que viram. As pessoas que são subliminarmente expostas a palavras religiosas como *Deus* ou *Bíblia* tornam-se mais lentas no reconhecimento de palavras associadas a tentações como *drogas* ou *sexo pré-conjugal.* "Parece que as pessoas passam a associar a religião com a supressão dessas tentações", declara McCullough, que sugere que as orações e os rituais de meditação são "uma espécie de exercício anaeróbico de autocontrole."

Os crentes religiosos desenvolvem o autocontrole obrigando-se regularmente a interromper as suas rotinas do dia a dia a fim de rezar. Algumas religiões, como o islamismo, exigem que os fiéis façam orações diariamente em horários definidos. Muitas religiões preceituam períodos de jejum, como o dia de Yom Kippur, o mês do Ramadan e os quarenta dias da Quaresma. As religiões determinam padrões específicos de alimentação, como a comida kosher ou o vegetarianismo. Alguns tipos de serviços e meditações requerem que o crente assuma e mantenha posturas específicas (como permanecer ajoelhado ou se sentar de pernas cruzadas na posição do lótus) por um período tão longo que a pessoa começa a sentir desconforto e

precisa de disciplina para manter a posição.

A religião também melhora o monitoramento do comportamento, outra etapa fundamental do autocontrole. As pessoas religiosas tendem a sentir que alguém importante as está observando. Esse monitor pode ser Deus, um ser sobrenatural que presta atenção ao que fazemos e pensamos, não raro até mesmo conhecendo os nossos pensamentos e motivos mais íntimos, e não pode ser facilmente enganado se fizermos uma coisa aparentemente boa pelo motivo errado. Em uma pesquisa digna de nota realizada por Mark Baldwin e seus colegas, alunas da graduação leram um texto explicitamente sexual na tela de um computador. Em seguida, a foto do papa foi mostrada subliminarmente a algumas das mulheres. Mais tarde, quando lhes foi solicitado que avaliassem a si mesmas, as mulheres católicas (ou seja, aquelas que aceitam a autoridade religiosa do papa e o associam aos Dez Mandamentos de Deus) fizeram uma avaliação mais negativa de si mesmas, presumivelmente porque o seu inconsciente havia registrado a imagem do papa e as deixado com um sentimento de desaprovação por ter lido e possivelmente apreciado a leitura erótica.

Independentemente de as pessoas religiosas acreditarem em uma divindade onisciente, elas geralmente têm bastante consciência de estar sendo monitoradas por olhos humanos: os outros membros da sua comunidade religiosa. Se essas pessoas costumam frequentar regularmente um local de devoção, elas se sentem pressionadas a ajustar o seu comportamento às regras e normas da comunidade. Até mesmo fora da igreja, as pessoas religiosas não raro passam um tempo juntas e podem achar que a sua má conduta será recebida com desaprovação. As religiões também encorajam o monitoramento por meio de rituais, como o sacramento católico da confissão e o feriado judaico de Yom Kippur, que requer que as pessoas reflitam sobre as suas falhas morais e outras deficiências.

É claro que é preciso disciplina até mesmo para começar a praticar uma religião, porque você precisa comparecer aos serviços religiosos, decorar orações e seguir regras. Uma das explicações para os níveis mais elevados de autocontrole encontrado nas pessoas religiosas é que as congregações são amostras distorcidas de pessoas que começam com um autocontrole mais elevado do que a média. No entanto, mesmo depois de levar em conta esse fator, os pesquisadores ainda encontram evidências de que o autocontrole se desenvolve com a religião, e muitas pessoas chegam instintivamente à mesma conclusão, motivo pelo qual abraçam a religião quando desejam mais

controle. Outras pessoas, nos momentos de dificuldades pessoais, redescobrem a fé que lhes foi ensinada na infância, mas que elas depois abandonaram. O seu redespertar religioso pode envolver o vago remorso de que se tivessem vivido da maneira apropriada, não estariam tendo atualmente esses problemas (com a bebida, as drogas ou as dívidas), mas é extremamente provável que debaixo desse remorso esteja o reconhecimento de que a disciplina da religião as ajudará a reencontrar o seu caminho.

Mary Karr, a eterna agnóstica, acabou se entregando de maneira tão completa que foi batizada como católica, submetendo-se até mesmo aos Exercícios Espirituais de Santo Inácio, compostos por uma série avançada de orações e meditações rigorosas e demoradas. O caminho dela, claramente, não é para todo mundo. Mesmo que você estivesse disposto a adotar o catolicismo ou outra religião apenas para melhorar o autocontrole, você provavelmente não poderia obter a maior parte dos benefícios na ausência de uma crença genuína. Psicólogos constataram que as pessoas que comparecem a serviços religiosos por razões extrínsecas, como desejar impressionar os outros ou formar vínculos sociais, não têm o mesmo nível elevado de autocontrole dos verdadeiros crentes. McCullough chega à conclusão de que o autocontrole dos crentes não se origina apenas do medo da ira de Deus, mas também do sistema de valores que absorveram, o que confere às suas metas pessoais uma aura de sacralidade.

Ele aconselha aos agnósticos a procurar o seu próprio conjunto de valores santificados. Isso pode ser o compromisso dedicado de ajudar outras pessoas, da maneira como Henry Stanley criou a "missão sagrada" na África para acabar com o tráfico de escravos. Pode ser o compromisso de melhorar a saúde dos outros, de disseminar valores humanitários ou de preservar o meio ambiente para as gerações futuras. Provavelmente não é uma coincidência o fato de o ambientalismo ser especialmente forte nos países ricos nos quais se verificou um declínio da religião tradicional. A devoção a Deus parece promover o respeito pela beleza e a transcendência da natureza. As exortações dos ambientalistas para que reduzamos o consumo e o desperdício estão ensinando às crianças parte das mesmas lições de autocontrole apresentadas nos sermões religiosos e nos compêndios vitorianos. Os ambientalistas seculares parecem estar instintivamente substituindo uma forma de autodisciplina por outra, e um tipo de regras por outro: alimentos orgânicos em vez de kosher, sustentabilidade em vez de salvação.

Tampouco é apenas uma coincidência que as pessoas que puseram de lado a Bíblia acabem comprando uma grande quantidade de livros com novos conjuntos de regras para a vida. Elas substituem os Dez Mandamentos pelos doze passos, o Caminho Óctuplo ou os Sete Hábitos. Mesmo que não acreditem no Deus de Moisés, elas gostam da ideia de preceitos gravados em tábuas sagradas. Esses tipos de regras e dogmas podem deixá-lo frio — e torná-lo nervoso —, mas não os descarte como sendo uma superstição inútil. Existe outra maneira de olhar para essas regras, e ela vem acompanhada de uma boa quantidade de gráficos estatísticos, da teoria dos jogos da matemática e de um jargão econômico para agradar aos cientistas mais seculares.

Linhas Claras

Quando Eric Clapton teve uma recaída naquela noite de verão, quando passou de carro pelo *pub* e não conseguiu resistir à vontade de parar para tomar um drinque, ele foi destruído pelo que é chamado de "desconto hiperbólico". A maneira mais precisa de explicar esse conceito é por meio de gráficos e hipérboles, mas vamos tentar uma metáfora visual (misturada com uma antiga alegoria).

Pense em Eric Clapton naquela noite de sábado como um pecador arrependido que está literalmente no caminho da salvação, como o herói do *Progresso do Peregrino,* a alegoria do século XVII. Suponha ainda que ele também está viajando em direção a uma Cidade Celestial. Enquanto percorre os campos abertos da zona rural, ele consegue descortinar à distância os pináculos dourados das edificações da cidade e continuar a avançar na direção deles. Nessa noite, ele olha mais adiante e repara em um *pub,* estrategicamente situado em uma curva da estrada, de modo que fique diretamente na frente dos viajantes. De onde ele está, o *pub* parece ser um pequeno prédio, e ele continua com os olhos fixos nos pináculos mais grandiosos da Cidade Celestial no plano de fundo. No entanto, à medida que Eric, o Peregrino, se aproxima do *pub,* este avulta, e, quando ele chega, o prédio bloqueia completamente a sua visão. Por conseguinte, em verdade, o progresso do nosso peregrino finda com ele desmaiado no chão do *pub.*

Esse é o resultado do desconto hiperbólico. Podemos deixar de dar atenção às tentações quando elas não estão imediatamente disponíveis, mas uma vez que estejam bem diante de nós, a nossa capacidade de discernimento desaparece e perdemos de vista as nossas metas mais

distantes. George Ainslie, famoso psiquiatra e economista comportamental do Department of Veterans Affairs, calculou os processos matemáticos dessa fraqueza, usando algumas variações inteligentes das conhecidas experiências que testam os prêmios a longo e a curto prazo. Por exemplo, se você ganhar a loteria com duas escolhas de prêmios, você preferiria receber 100 dólares daqui a seis anos ou 200 dólares daqui a nove anos? A maioria das pessoas escolheria os 200 dólares. Mas e se a escolha fosse entre 100 dólares hoje e 200 dólares daqui a três anos? Um corretor racional que trabalhe com taxas de descontos aplicaria a mesma lógica e chegaria à conclusão de que vale a pena esperar pela quantia adicional, mas quase todo mundo optará por receber os 100 dólares agora. A nossa capacidade de discernimento é tão distorcida pela tentação do dinheiro imediato que desvalorizamos irracionalmente o prêmio futuro. Ainslie descobriu que, à medida que nos aproximamos de uma tentação a curto prazo, a nossa tendência de não fazer caso do futuro segue a curva pronunciada da hipérbole, motivo pelo qual essa tendência é chamada de desconto hiperbólico. Quando você desvaloriza o futuro (como os viciados em heroína que não conseguiam pensar além da hora seguinte), você deixa de se preocupar com a ressaca de amanhã e não se concentra no seu juramento de passar o resto da vida sóbrio. Esses benefícios futuros parecem agora triviais em relação ao prazer imediato do *pub.* Que mal há em parar para tomar apenas um drinque?

No caso de muitas pessoas, é claro, não há mal nenhum em parar para tomar um drinque, assim como algumas pessoas (não muitas) podem ter o prazer de fumar um cigarro em uma festa e depois ficar sem fumar durante meses. Mas se você é alguém que não consegue controlar o quanto você bebe ou fuma, você não pode olhar para esse drinque ou cigarro como um evento isolado. Você não pode tomar uma taça de champanhe para fazer um brinde no casamento do seu melhor amigo. Você precisa encarar um lapso como um precedente que estabelecerá um padrão a longo prazo. No caso do nosso peregrino, isso significa reconhecer que se ele der uma passadinha no *pub* da estrada para tomar um drinque, ele vai tomar outro, e depois outro, e talvez nunca consiga chegar à Cidade Celestial. Assim sendo, antes que a estrada o leve para perto demais do *pub* e distorça o seu discernimento, ele precisa se preparar.

A estratégia mais simples poderia ser simplesmente evitar os *pubs.* Antes de se aproximar de um deles, ele poderia sair da estrada principal e tomar o desvio que lhe permitiria contornar o *pub.* Mas como ele poderia ter certeza de que seguiria sistematicamente essa estratégia? Suponha que, ao se

preparar para tomar o desvio e contornar o *pub*, ele se lembre de que mais adiante na estrada, na cidade seguinte, há uma taberna que é impossível evitar. Ela está situada bem ao lado da única ponte sobre o rio que ele precisa atravessar. Ele teme que, ao chegar amanhã à taberna daquela cidade, não conseguirá resistir à tentação. Desconfiado de que o seu sonho de fazer sóbrio uma longa caminhada até a Cidade Celestial possa estar condenado; Eric, o Peregrino, começa a barganhar consigo mesmo: *Se eu vou me embebedar de qualquer jeito amanhã à noite, que diferença faz se eu parar para tomar um drinque agora? A vida é breve! Vamos viver o presente!* Para que ele consiga resistir à bebida hoje, ele precisa estar confiante de que não cederá à tentação amanhã.

Ele precisa da ajuda das "linhas claras", termo que Ainslie tomou emprestado dos advogados. Trata-se de regras claras, simples e inequívocas. Se você prometer a si mesmo que vai beber ou fumar "com moderação", essa não é uma linha clara. É um limite nebuloso sem nenhum ponto óbvio no qual você abandona a moderação e comete um excesso. Como a transição é muito gradual e a sua mente está tão versada em não dar atenção às suas pequenas transgressões, você talvez deixe de perceber quando tiver ido longe demais. Portanto, você não pode ter certeza de que irá sempre seguir a regra de beber com moderação. Em contrapartida, a tolerância zero é uma linha clara: total abstinência sem nenhuma exceção em nenhum momento. Essa regra não é prática para todos os problemas de autocontrole; uma pessoa que está fazendo dieta não pode parar totalmente de comer, mas funciona em muitas situações. Uma vez que você tenha se comprometido a seguir uma regra da linha clara, o seu eu atual poderá se sentir seguro de que o seu eu futuro também a respeitará, e portanto a sua convicção se torna uma forma de autocontrole: um comando que sempre se cumpre. Eu penso que não farei, portanto não faço.

Eric Clapton descobriu essa linha clara em um momento em Hazelden, e reconheceu novamente o poder dela quando presidiu uma reunião do AA não muito tempo depois da morte do seu filho. Ele falou a respeito do terceiro dos doze passos — entregar o nosso poder aos cuidados de um poder superior — e narrou para o grupo como a sua compulsão de beber tinha desaparecido no instante em que ficou de joelhos em Hazelden e pediu a ajuda de Deus. A partir de então, disse ele aos presentes, ele nunca duvidou de que teria a força de vontade para permanecer sóbrio, nem mesmo no dia em que o seu filho morreu. Depois da reunião, uma mulher se aproximou dele.

"Você acaba de eliminar a minha última desculpa para beber", disse ela. "Eu sempre tive em um canto da minha mente a desculpa de que se alguma coisa um dia acontecesse aos meus filhos, seria justificável eu me embriagar. Você me mostrou que isso não é verdade." Ao ouvir as palavras da mulher, Clapton compreendeu que encontrara a melhor maneira de homenagear a memória do seu filho. Independentemente do nome que possamos dar ao presente que ele deu para aquela mulher — apoio social, fé em Deus, confiança em um poder superior, uma linha clara — ele a deixou com vontade de salvar a si mesma.

9. Como criar filhos fortes: a autoestima V*ersus* o Autocontrole

Você é uma celebridade, independentemente de quem você é ou de onde você veio — e você nasceu dessa maneira!

— Lady Gaga

Os pestinhas não nascem. Eles são fabricados.

— Deborah Carroll, também conhecida como Nanny Deb

Graças às maravilhas dos *realities shows* da televisão, os pais de classe média de costa a costa nos Estados Unidos obtiveram um privilégio antigamente restrito aos ricos: terceirizar as suas tarefas para uma babá inglesa. As suas histórias variam, como seria de se esperar nas famílias infelizes, mas o arco narrativo básico é o mesmo para cada episódio desse gênero, seja ele *Nanny 911* ou *Supernanny.* Ele começa em uma casa com crianças correndo alucinadas — chorando, berrando, cuspindo, puxando o cabelo umas das outras, atirando copos de plástico para longe, rabiscando os lençóis com lápis de cera, esmagando brinquedos, socando os pais, estrangulando os irmãos. Elas estão literalmente subindo pelas paredes de uma casa térrea em um subúrbio de St. Louis no início de um clássico episódio de *Nanny 911* intitulado "The Little House of Horrors".* Em seguida, sem maiores delongas, uma babá inglesa aparece na casa vestindo um traje completo vitoriano — blusa preta, túnica preta listrada, meias de nylon pretas, chapéu cor de vinho e um manto da mesma cor com botões dourados e uma corrente — quando o narrador faz uma solene declaração: "Pais e Mães Americanos, a ajuda está a caminho!"

——

* Tradução literal: "A Pequena Casa dos Horrores". (N.T.)

Como as coisas chegaram a esse ponto?

Você poderá achar que os programas estão estimulando o mau comportamento das crianças, mas os produtores lhe dirão que as restrições da televisão no horário nobre os impediram de mostrar alguns dos piores momentos, como aquele em que uma menina de quatro anos em Long Island olha para a mulher que lhe dera a vida e diz: "Cai fora, Mãe!" O que saiu errado? O impulso imediato é culpar os pais, e vamos examinar em breve os que moram naquela casa em St. Louis. Mas não é justo colocar toda a culpa neles ou em quaisquer pais que estejam procurando ajuda externa. Os pais americanos não poderiam ter produzido sozinhos todos esses pestinhas. Eles receberam muita ajuda dos principais educadores, jornalistas e, acima de tudo, dos psicólogos do país.

A teoria da autoestima foi uma tentativa bem-intencionada de usar a psicologia para o bem público, e, de fato, ela pareceu promissora inicialmente. Baumeister passou muito tempo no início da sua carreira envolvido com o tema popular da autoestima. Ele ficou impressionado com as pesquisas que mostravam que estudantes com uma elevada autoestima tiravam boas notas, ao passo que aqueles com baixa autoestima tendiam a ter dificuldades na escola. Outras pesquisas revelaram que as mães solteiras, os viciados em drogas e os criminosos tinham uma baixa autoestima. As correlações não eram amplas, mas eram estatisticamente significativas, e os resultados inspiraram um movimento liderado por psicoterapeutas como Nathaniel Branden. "Não consigo pensar em um único problema psicológico — seja ele ansiedade, depressão, medo da intimidade, agressão física ao cônjuge, abuso sexual de menores ou qualquer outro — cuja origem não possa ser rastreada e atribuída ao problema de uma baixa autoestima," escreveu Branden. Andrew Mecca, especialista no tratamento de usuários de drogas e que se tornou presidente da força-tarefa de autoestima na Califórnia, explicou que "praticamente todos os problemas sociais podem ser atribuídos à falta de amor por si mesmo das pessoas". Todo esse entusiasmo conduziu a uma nova abordagem da criação dos filhos divulgada por psicólogos, professores, jornalistas e artistas como Whitney Houston. Ela resumiu essa filosofia na sua música de sucesso *The Greatest Love of All,*[*] que foi revelado como sendo nada menos do que... o amor por nós mesmos. O segredo do sucesso era a autoestima. Para que as crianças fossem bem-sucedidas, explicou ela, bastava que lhes mostrássemos "toda a beleza que elas têm dentro de si".

___

* Tradução literal: "O Maior Amor de Todos". (N.T.)

Era uma ideia nova porém irresistível para os milhões de pessoas que começaram a tentar melhorar as habilidades acadêmicas dos filhos encorajando-os a pensar: *Eu sou muito competente.* Em casa, os pais teciam grandes elogios às crianças. Os técnicos dos times das escolas distribuíam troféus para todo mundo, não apenas para os vencedores. As bandeirantes adotaram um programa chamado "Eu sou única!" Na escola, as crianças faziam colagens das suas principais características e conversavam sobre o que mais gostavam umas nas outras. "Sociedade de admiração mútua" costumava ser uma frase depreciativa, mas os jovens adultos de hoje cresceram com ela como sendo a norma social. A mensagem de Whitney Houston foi conduzida à geração seguinte por Lady Gaga, que tranquilizou os seus fãs em um concerto, dizendo: "Você é uma celebridade, independentemente de quem você é ou de onde você veio — e você nasceu dessa maneira!" Os fãs aplaudiram de imediato, naturalmente, e Lady Gaga por sua vez retribuiu, erguendo uma lanterna de mão e varrendo a audiência com a luz. "Ei, pessoal!" Gritou ela. "Quando vocês forem embora esta noite, vocês não vão partir me amando mais. Vocês partirão amando mais a *vocês mesmos!"*

Todos esses exercícios de afirmações positivas mútuas eram bastante agradáveis e tinham a intenção de ser mais benéficos a longo prazo do que as lições convencionais. Quando o Estado da Califórnia pediu aos pesquisadores que avaliassem as evidências da autoestima, os resultados pareceram promissores. Neil Smelser, o eminente sociólogo de Berkeley que editou o relatório, declarou na primeira página que "muitos dos principais problemas que assolam a sociedade, talvez até mesmo a maioria deles, têm raízes na baixa autoestima de um grande número de pessoas que compõem a sociedade".

Ele também comentou, em um trecho posterior que não era nem de longe tão notável, que era "desalentador" constatar a ausência de evidências científicas sólidas "até esta data". No entanto, esperava-se melhores resultados quando mais trabalhos fossem realizados, e havia bastante dinheiro disponível para a pesquisa da autoestima. As pesquisas prosseguiram e, com o tempo, outra instituição encomendou outro relatório. Dessa vez, não se tratava de uma unidade política, como o Estado da

Califórnia, e sim uma entidade científica, a Association for Psychological Science. As conclusões não serviram de inspiração para nenhum espetáculo de Whitney Houston ou Lady Gaga.

Da Autoestima ao Narcisismo

Os psicólogos do painel de avaliação, que incluía Baumeister, filtraram milhares de pesquisas procurando as que satisfaziam os elevados padrões da pesquisa de qualidade. O painel encontrou várias centenas de trabalhos desse tipo, como a que havia acompanhado estudantes do ensino médio durante vários anos a fim de compreender a correlação entre a autoestima e as boas notas. Mas o que vinha primeiro? A autoestima dos alunos conduzia a boas notas, ou as boas notas produziam a autoestima? Ao que se revelou, as notas na décima série predisseram a autoestima na décima segunda série. Portanto, parecia que as notas vinham primeiro, e a autoestima, depois.

Em outra pesquisa cuidadosamente controlada, Donald Forsyth tentou incrementar a autoestima de alguns alunos da sua aula de psicologia na Virgínia Commonwealth University. Ele designou aleatoriamente alguns alunos que haviam recebido notas entre 6,5 e 5 ou mais baixas na metade do semestre para receber uma mensagem semanal fomentando a sua autoestima, e alguns alunos com notas semelhantes para receber uma mensagem semanal neutra. As exortações animadoras semanais presumivelmente ajudaram os estudantes a se sentirem melhor com relação a si mesmos, mas não ajudaram nas notas, muito pelo contrário. Quando eles fizeram a prova final, não apenas se saíram pior do que os alunos do grupo de controle, como também tiraram notas mais baixas do que tinham tirado na metade do período. A média deles caiu de 5,9 para 3,9, ou seja, eles desceram da posição de passar raspando para uma situação desesperada.

Outras evidências mostraram que, em todo o país, a autoestima dos estudantes aumentava enquanto o seu desempenho declinava. Eles simplesmente passavam a se sentir melhor a respeito de fazer o pior. Na própria pesquisa que realizou, Baumeister estava intrigado com o comentário de que algumas pessoas que faziam coisas realmente terríveis — como os assassinos profissionais e os estupradores em série — possuíam níveis extraordinariamente elevados de autoestima.

Depois de analisar a literatura científica, o painel de psicólogos chegou à conclusão de que não existe nenhuma epidemia moderna de baixa autoestima, pelo menos não nos Estados Unidos, no Canadá ou na Europa

ocidental. (Não sabemos muito a respeito das tendências de como as pessoas encaram a si mesmas em, digamos, Myanmar, a antiga Birmânia. A maioria das pessoas já se sente bastante bem com relação a si mesmas. As crianças, em particular, tendem a começar a vida com uma visão muito positiva de si mesmas. O consenso da literatura científica coincide com evidências casuais do lar de Baumeister, onde ocorreram conversas deste tipo:

Filha (4 anos de idade): Eu sei tudo.

Mãe: Não, querida, não sabe não.

Filha: Mãe, eu tenho certeza. Eu sei tudo.

Mãe: Você não sabe a raiz quadrada de 36.

Filha: (sem piscar uma única vez): estou mantendo todos os números realmente grandes em segredo.

Mãe: Não é um número realmente grande. São apenas seis.

Filha: Eu sabia disso.

E essa era uma criança cujos pais *não* haviam tentado incrementar a sua autoestima.

O painel de avaliação também concluiu que a autoestima elevada geralmente não torna as pessoas mais eficientes ou mais cordiais. As pessoas com uma elevada autoestima acham que são mais populares, atraentes e têm mais traquejo social do que as outras, mas pesquisas objetivas não encontram nenhuma diferença. A autoestima dessas pessoas em geral não produz um desempenho melhor na escola ou no trabalho, e tampouco ajuda a impedir que as pessoas fumem cigarros, bebam, usem drogas ou tenham um comportamento sexual precoce. Embora possa haver uma correlação entre a baixa autoestima e problemas como o vício das drogas e gravidez na adolescência, isso não significa que a baixa autoestima cause esses problemas. O processo é inverso: ser uma menina de dezesseis anos grávida e viciada em heroína pode fazer com que você não se sinta exatamente às mil maravilhas a respeito de si mesma.

Apenas dois benefícios da autoestima elevada parecem ter sido claramente demonstrados, de acordo com o painel de avaliação. Primeiro, ela aumenta a iniciativa, provavelmente por transmitir autoconfiança. As pessoas com uma autoestima elevada mostram-se mais dispostas a agir movidas pelas suas convicções, defender aquilo em que acreditam, aproximar-se dos outros, aventurar-se em novos empreendimentos. (Isso,

infelizmente, também implica que se mostram excessivamente dispostas a fazer coisas idiotas ou destrutivas, mesmo quando todo mundo as está aconselhando a não fazê-las.) Segundo, ela nos faz sentir bem. A elevada autoestima parece atuar como um banco de emoções positivas, o que confere um sentimento geral de bem-estar e pode ser útil quando precisamos de uma dose adicional de segurança para lidar com o infortúnio, repelir a depressão ou recuperar-nos de um fracasso. Esses benefícios podem ser proveitosos para as pessoas em algumas atividades, como vendas, ao possibilitar que elas se recuperem das frequentes recusas. Entretanto, esse tipo de persistência é uma benção ambígua, já que também pode fazer com que as pessoas não deem atenção a conselhos sensatos enquanto continuam teimosamente a desperdiçar tempo e dinheiro em causas sem esperança.

No geral, os benefícios da autoestima elevada se acumulam para o eu, ao passo que os seus custos são suportados por outros, que precisam lidar com efeitos colaterais como a arrogância e a presunção. Na pior das hipóteses, a autoestima torna-se narcisismo, a convicção egocêntrica da superioridade pessoal. Os narcisistas são lendas na sua própria mente e viciados nas suas imagens grandiosas. Eles têm um profundo anseio de ser admirados pelas outras pessoas (mas não sentem uma necessidade especial de que gostem dele — o que eles requerem é a adulação). Eles esperam ser tratados como seres especiais e ficam desagradáveis quando são criticados. Eles tendem a causar uma boa impressão inicial que não se sustenta por muito tempo. Quando o psicólogo Delroy Paulhus pediu a pessoas em alguns grupos para avaliar umas às outras, os narcisistas pareciam ser a pessoa favorita de todo mundo, mas somente durante as primeiras reuniões. Passados alguns meses, eles geralmente caíam para as últimas posições da classificação. Pode ser difícil conviver com a dádiva de Deus para o mundo.

De acordo com a maioria dos indicadores nas pesquisas psicológicas, o narcisismo aumentou acentuadamente nas últimas décadas, especialmente entre os jovens americanos. Os professores universitários não raro se queixam de que os alunos agora sentem que têm o direito de tirar boas notas sem precisar estudar; empregadores relatam problemas com funcionários jovens que esperam receber logo um aumento de salário sem fazer nenhum esforço. Essa tendência para o narcisismo tem estado visível até mesmo na letra das músicas nas últimas três décadas, como demonstrou uma equipe de pesquisadores liderada por Nathan DeWall em uma engenhosa pesquisa que revelou que palavras como "eu" e "mim" se tornaram cada vez mais comuns nas músicas de sucesso. *Greatest Love of All*, de Whitney Houston, foi

levada para um nível mais elevado por músicos como Rivers Cuomo, o principal vocalista da banda Weezer, que escreveu e interpretou uma canção popular em 2008 intitulada *The Greatest Man That Ever Lived*.* Ela era autobiográfica.

---

* Tradução literal: "O Homem mais Notável que já Existiu". (N.T.)

Essa ampla ascensão do narcisismo é a criança-problema do movimento da autoestima, e não é provável que essa tendência se altere em um futuro próximo, porque o movimento persiste apesar das evidências de que a autoestima não está tornando as crianças mais bem-sucedidas, honestas nem melhores cidadãos sob outros aspectos. Um número excessivo de estudantes, pais e educadores ainda estão seduzidos pelas promessas fáceis da autoestima. Assim como no caso dos alunos da aula de Forsyth, na Virginia Commonwealth University, quando as coisas ficam difíceis, as pessoas com uma autoestima elevada frequentemente decidem que não devem se preocupar. Se outras pessoas não conseguem reconhecer como elas são incríveis, o problema é delas.

Os Orientais Excepcionais

Há uma exceção digna de nota à tendência em direção ao narcisismo observada nas pesquisas psicológicas de jovens americanos. Ela não se manifesta entre os jovens ásio-americanos, provavelmente porque os seus pais foram mais influenciados por uma tradição cultural que incute a disciplina do que pelo movimento de autoestima. Algumas culturas orientais, desde épocas muito antigas, enfatizam consideravelmente mais a promoção do autocontrole do que acontece habitualmente nos Estados Unidos e em outras sociedades ocidentais. Os pais chineses e as pré-escolas pressionam as crianças bem cedo na vida a largar a fralda e a adquirir outras formas básicas de controle dos impulsos. De acordo com uma estimativa, é esperado que as crianças chinesas de dois anos tenham níveis de controle que correspondem aproximadamente àqueles que as crianças americanas atingem aos três ou quatro anos de idade.

Uma diferença clara entre as crianças chinesas e americanas na faixa

etária entre um e dois anos e meio surge quando lhes é solicitado que neutralizem os seus impulsos naturais. Em um dos testes, por exemplo, são mostradas às crianças uma série de imagens, e elas são instruídas a dizer "dia" sempre que virem a lua, e "noite" quando virem o sol. Em outros testes, as crianças tentam se conter e apenas sussurrar quando estão excitadas, e brincar de uma versão de Seu Mestre Mandou na qual devem obedecer a um tipo de comando, mas não dar atenção a outro. As crianças chinesas de quatro anos geralmente têm um desempenho melhor nesses testes do que as americanas da mesma idade. O autocontrole superior das crianças pequenas pode ser atribuído em parte aos genes: existem evidências de que os fatores genéticos associados ao TDAH (transtorno do déficit de atenção com hiperatividade) são muito mais raros nas crianças chinesas do que nas americanas. No entanto, as tradições culturais na China e em outros países asiáticos sem dúvida desempenham um importante papel ao incutir a autodisciplina nas crianças, e essas tradições nos lares ásio-americanos contribuíram para os baixos níveis de narcisismo das crianças bem como para o seu futuro sucesso. Os ásio-americanos compõem apenas 4% da população dos Estados Unidos, mas ocupam um quarto do corpo discente em universidades de elite como Stanford, Columbia e Cornell. Eles têm uma probabilidade maior de colar grau em uma faculdade do que os membros de qualquer outro grupo étnico, e posteriormente ganham salários 25% superiores ao padrão norte-americano.

O sucesso deles deu origem à noção popular de que os orientais são mais inteligentes do que os americanos e os europeus, mas não é dessa maneira que James Flynn explica as realizações deles. Depois de analisar cuidadosamente pesquisas de QI, Flynn chegou à conclusão de que os quocientes dos sino-americanos e dos nipo-americanos são muito semelhantes aos dos brancos de origem europeia. Na verdade, o QI dos ásio-americanos é ligeiramente mais baixo, em média, embora eles apareçam mais nos extremos superior e inferior. A grande diferença é que eles usam melhor a sua inteligência. As pessoas que trabalham, no que Flynn chama de profissões de elite, como os médicos, cientistas e contadores, geralmente têm um QI acima de um determinado limite. No caso dos americanos brancos, esse limite é um QI de 110, mas os sino-americanos conseguem ocupar os mesmos cargos de elite com um QI de apenas 103. Além disso, entre as pessoas que estão acima de cada limite, os sino-americanos têm uma incidência maior de efetivamente conseguir esses cargos, o que quer dizer que um sino-americano com um QI acima de 103 tem mais probabilidade de

conseguir um emprego de elite do que um americano com um QI acima de 110. O padrão é semelhante no caso dos nipo-americanos. Em virtude do autocontrole — o trabalho árduo, a diligência, a firmeza, a confiabilidade — os filhos dos imigrantes do Leste Asiático conseguem se sair tão bem quanto americanos com QIs mais elevados.

O adiamento da gratificação tem sido um tema familiar nos lares de imigrantes como Jae e Dae Kim, que nasceram na Coreia do Sul e criaram duas filhas na Carolina do Norte. As irmãs, Soo e Jane, tornaram-se cirurgiã e advogada, respectivamente, bem como coautoras de *Top of the Class,* um livro a respeito das técnicas dos pais orientais para estimular o êxito pessoal. Elas contam que os seus pais começaram a lhes ensinar o alfabeto antes que elas completassem dois anos e que a sua mãe nunca cedia aos pedidos chorosos das filhas de que ela comprasse guloseimas no supermercado. Quando chegavam ao balcão do caixa, antes que as meninas tivessem a chance de implorar qualquer coisa, a Sra. Kim se antecipava e anunciava que se cada uma delas lesse um livro na semana seguinte, ela compraria para elas uma barra de chocolate recheada na *vez seguinte* em que fossem às compras. Mais tarde, quando Soo saiu de casa e foi para a faculdade, ela pediu aos pais que lhe dessem de presente um carro usado barato para que ela pudesse se locomover melhor. Eles não atenderam ao pedido da filha, mas disseram que comprariam para ela um carro novo em folha se ela fosse aceita na faculdade de medicina. Portanto, esses pais propiciaram boas coisas às filhas, mas cada agrado era imposto como uma recompensa para um êxito pessoal valioso.

As numerosas histórias de sucesso ásio-americanas obrigaram os psicólogos do desenvolvimento a rever as suas teorias sobre a criação adequada dos filhos. Eles costumavam advertir contra o estilo "autoritário", no qual os pais definiam metas rígidas e impunham regras severas sem demonstrar uma consideração visível pelos sentimentos da criança. Os pais foram aconselhados a adotar um estilo de vida diferente, chamado "democrático-recíproco", no qual eles impunham limites, mas concediam mais autonomia e prestavam mais atenção aos desejos da criança. Esperava-se que esse estilo mais afetuoso e protetor produzisse crianças bem-ajustadas e autoconfiantes que teriam um desempenho acadêmico e social melhor do que as crianças dos lares autoritários. Mas, posteriormente, quando Ruth Chao e outros psicólogos estudaram famílias ásio-americanas, observaram que muitos pais definiam regras e metas bastante rígidas. Esses imigrantes, e com frequência também os seus filhos, consideravam esse estilo de criação

uma espécie de devoção, não de opressão. Os pais sino-americanos estavam determinados a inculcar autocontrole nos filhos seguindo os conceitos confucianos de *chiao shun,* que significa "treinar", e *guan*, que significa ao mesmo tempo "governar" e "amar". Esses pais podem ter parecido frios e rígidos segundo os padrões americanos, mas os seus filhos estavam vicejando tanto dentro quanto fora da escola.

O contraste com as ideias americanas apareceu em uma pesquisa de mulheres na área de Los Angeles que eram mães de crianças na faixa etária entre um e dois anos e meio. Quando lhes foi perguntado como os pais poderiam contribuir para o sucesso acadêmico, as mães que haviam emigrado da China mencionavam com mais frequência que isso poderia ser feito definindo metas elevadas, impondo padrões rigorosos e exigindo que os filhos fizessem deveres de casa adicionais. As mães americanas nascidas no país, no entanto, estavam determinadas a *não* pressionar muito os filhos. Na maioria das vezes, elas mencionavam a importância de não enfatizar demais o sucesso acadêmico, de enfatizar o desenvolvimento social da criança e de promover a ideia de que "aprender é divertido" e "não uma coisa que requer esforço". Outra preocupação das mães americanas natas era promover a autoestima da criança — um conceito que praticamente não encerrava nenhum interesse para as mães chinesas que participaram da pesquisa, e nem para Amy Chua, que se tornou a defensora mais sincera e direta (e divertida) do que ela chama de "estilo chinês de criar os filhos" no seu *best seller The Battle Hymn of the Tiger Mother.*

A versão da criação dos filhos de Chua — nada de dormir na casa de colegas, nada de marcar um horário para que várias crianças brinquem juntas — é exagerada demais para o nosso gosto, particularmente as três horas de aula de violino. No entanto, admiramos o discernimento dela com relação aos problemas do movimento da autoestima: "Enquanto eu observava os pais americanos esbanjando elogios aos seus filhos por tarefas insignificantes, como desenhar um rabisco ou agitar uma vareta, percebi que os pais chineses superam os seus equivalentes ocidentais em duas coisas: (1) sonhos mais elevados para os filhos e (2) mais consideração pelos filhos, no sentido de saber o quanto eles são capazes de suportar". As estratégias básicas de Chua — definir metas claras, impor regras, punir o insucesso, recompensar a excelência — não são tão diferentes daquelas que estão sendo transmitidas para os lares americanos em *Nanny 911* por Deborah Carroll, o membro da "equipe de babás de nível internacional" a quem são atribuídos os casos realmente difíceis, como o da família Paul retratado no episódio "Little

House of Horrors". Carroll diz que ao lidar com as crianças americanas, ela está simplesmente aplicando as lições que aprendeu na sua própria juventude no País de Gales.

"Quando eu estava na escola", relembra Carroll, "era uma coisa incrível receber uma estrela dourada ou prateada. Era muito importante ter a sensação de que eu realmente me esforçara para alcançar alguma coisa. Quando passei a ferro a camisa do meu avô, ele insistiu em me pagar porque gostara do meu trabalho; ele me disse que eu passava melhor do que a minha avó, e adorei aquele sentimento de realização. É daí que vem a nossa autoestima, não do fato de nos dizerem que somos o máximo." Assim como Chua e a família Kim na Carolina do Norte e tantos outros imigrantes orientais, Nanny Deb chegou de uma maneira independente às mesmas conclusões educacionais do painel da Association for Psychological Science: esqueça a autoestima. Trabalhe o autocontrole.

Nanny Deb e os Trigêmeos

Quando Carroll chegou à casa da família Paul perto de St. Louis, ela não estava particularmente preocupada com os desordeiros que tinha visto no vídeo subindo nas paredes, cuspindo no chão e se balançando em luminárias. Ela sabia que as crianças de quatro anos podiam ser difíceis, especialmente quando três delas estavam descontroladas. Mas ela tivera bastante experiência com outros lares americanos de horrores para compreender que havia problemas maiores do que aquele.

"Em lares assim, as crianças são muito, muito fáceis." Afirma Carroll. "Elas estão buscando uma estrutura. Estão procurando se sentir seguras, achar alguém que possa lhes dizer: 'Estou no controle. As coisas vão ficar bem’. É muito mais difícil conseguir que os pais mantenham o rumo. Eles precisam aprender a controlar a si mesmos para depois controlar as crianças."

Carroll estivera lidando com pais como esses desde que se tornou uma babá em tempo integral aos dezoito anos de idade. Um dos seus primeiros empregos em Londres foi com uma mãe americana, casada com um inglês, que ficava observando impotente a filha enlouquecida. "A menina estava literalmente girando sobre a mesa de centro em um ataque de raiva" relembra Carroll, "e a mãe simplesmente dizia para ela: 'Esse não é um lugar legal para você fazer isso, querida'. Não há nada errado com o fato de uma criança pequena ter um chilique. A nossa função é ensinar a ela outras

maneiras de lidar com a situação."

Os membros da família Paul não eram tão bonzinhos quanto aquela mãe, mas eles pareciam igualmente impotentes quando se tratava de disciplina. Quando o pai, Tim, chegava em casa depois do trabalho e encontrava brinquedos espalhados por toda a sala de estar, ele pegava um taco de hóquei e varria todos para dentro do closet. A mãe, Cyndi, ex-comissária de bordo acostumada a lidar com adultos malcomportados, estava desesperada por causa dos trigêmeos e desistira de tentar fazer com que arrumassem os brinquedos ou se vestissem. Quando Nanny Deb disse a eles que calçassem as meias — façanha praticamente impossível para crianças que estão quase na idade de ir para o jardim de infância — uma delas, Lauren, recusou-se a fazê-lo e correu para a cozinha para entregar as meias à mãe. Soluçando histérica, ela implorou sem parar por ajuda ao mesmo tempo que se agarrava, desesperada, à mãe.

"É de cortar o coração", declarou a Sra. Paul. "Ela fica fazendo isso durante meia hora. As coisas ficam frustrantes por aqui durante algum tempo. Quando ela tem um ataque de fúria, fica fazendo a mesma pergunta o tempo todo, sem parar. É aí que eu me desligo, não consigo mais me concentrar e tudo o que eu faço é gritar com as crianças e mandá-las direto para a cama."

Dessa vez, como sempre, a menina venceu. A Sra. Paul vestiu as meias para ela, o que deixou Carroll profundamente irritada. "Há quatro anos e meio ela vem dando chilique, e você simplesmente não faz nada e deixa que ela escape impune", disse Carroll para a Sra. Paul. "O que vai acontecer quando ela estiver na segunda série e não fizer o dever de matemática porque não está a fim?"

Ao observar cenas como essa, é difícil acreditar que os pais tradicionalmente tenham considerado que era seu dever bater nos filhos. "Criança que não apanha fica mimada" era realmente a recomendação convencional, e mimar uma criança era considerado a essência do fracasso da criação dos filhos. O puritano Cotton Mather disse isso de uma forma ainda mais incisiva: "É melhor apanhar com o chicote do que ser amaldiçoado". Não estamos defendendo a volta das surras, e muito menos das chicotadas, mas achamos que os pais precisam redescobrir o seu papel como disciplinadores. Isso não significa cometer abusos, ficar zangado ou aplicar castigos excessivamente severos. Significa, no entanto, parar um pouco para observar o comportamento dos filhos e aplicar recompensas ou

castigos apropriados.

Quer você esteja botando uma criança pequena de castigo ou proibindo o seu filho adolescente de dirigir durante um determinado período, a punição contém três facetas básicas: severidade, rapidez e persistência. Muitas pessoas associam a disciplina rígida a punições severas, mas na realidade essa é a faceta menos importante. Pesquisadores descobriram que a severidade parece ser muito pouco importante, podendo até mesmo ser contraproducente: em vez de incentivar a virtude, as punições muito severas ensinam à criança que a vida é cruel e que a agressão é apropriada. A rapidez da punição é muito mais importante, como constataram os pesquisadores ao trabalhar tanto com crianças quanto com animais. Para que os ratos de laboratório aprendam com os seus erros, a punição, por via de regra, tem de ocorrer quase que de imediato, de preferência um segundo depois do mau comportamento. A punição não precisa ser tão rápida no caso das crianças, mas quanto mais ela demorar, maior a chance de elas esquecerem a infração e os processos mentais que conduziram a ela.

A faceta mais importante da punição, e a mais difícil para os pais, é, de longe, a persistência. O ideal seria que os pais disciplinassem imediatamente a criança todas as vezes que ela se comportasse mal, mas de maneira contida, até mesmo suave. Uma ou duas palavras severas normalmente são suficientes, desde que isso seja feita com cuidado e regularmente. Essa abordagem pode inicialmente causar mais tensão aos pais do que à criança. Eles podem se sentir tentados a fazer vista grossa ou perdoar alguma transgressão, mesmo que seja apenas porque estão cansados ou porque a repreensão poderia estragar os momentos agradáveis que todo mundo está tendo. Os pais poderão racionalizar que querem ser amáveis; podem até mesmo dizer um ao outro que devem ser bonzinhos e deixar passar dessa vez. No entanto, quanto mais vigilantes eles forem desde cedo, menos esforço será necessário a longo prazo. A disciplina sistemática tende a produzir crianças bem-comportadas.

Embora pais como Cyndi Paul considerem de cortar o coração começar a impor disciplina, as crianças reagem bem quando as repreensões são feitas de maneira breve, calma e sistemática, de acordo com Susan O'Leary, psicóloga que passou longas horas observando crianças pequenas e os seus pais. Quando estes têm um comportamento irregular, quando deixam passar uma infração, eles às vezes tentam compensar isso por meio de uma punição mais rígida na transgressão seguinte. Isso requer menos autocontrole da parte

dos pais: eles podem ser bonzinhos quando estiverem a fim, e depois aplicar uma punição severa se estiverem zangados ou a falta for grave. Mas imagine como essa atitude se parece do ponto de vista da criança. Em determinados dias, você, a criança, faz um comentário inteligente e todos os adultos acham graça. Em outros dias, ao fazer um comentário semelhante, você leva uma palmada ou fica proibido de fazer coisas que adora. Diferenças aparentemente insignificantes ou até mesmo aleatórias no seu comportamento ou na situação parecem determinar a diferença entre nenhuma punição e um castigo extremamente desagradável. Além de se ressentir da injustiça, você aprende que a coisa mais importante não é a maneira como você se comporta, e sim ser ou não apanhado em flagrante, e também o fato de os seus pais estarem ou não a fim de aplicar um castigo. Você poderá aprender, por exemplo, que é possível prescindir de boas maneiras à mesa nos restaurantes, porque os adultos ficam excessivamente constrangidos por ter de discipliná-lo em público.

"Os pais têm dificuldade em disciplinar os filhos em público porque sentem que estão sendo criticados", afirma Carroll. "Eles têm medo de que as pessoas pensem que eles não são bons pais. Mas você precisa tirar isso da cabeça. Em mais de uma ocasião pessoas ficaram olhando para mim enquanto eu retirava uma criança de um restaurante por ela ter sido malcomportada, mas não podemos ficar preocupados com isso. Temos de fazer o que é correto para as crianças, e o que é realmente importante é a persistência e a coerência. Elas precisam crescer sabendo distinguir entre o comportamento apropriado e o inapropriado."

Quando Carroll aplicou a sua marca sistemática de disciplina no lar da família Paul, os resultados pareceram milagrosos. No final da sua permanência de uma semana, os trigêmeos estavam fazendo a própria cama e catando os brinquedos; Lauren estava vestindo, orgulhosa, as meias; os pais pareciam calmos e felizes. Pelo menos foi assim que foi editado para aparecer no programa, de acordo com o arco habitual do caos para a bem-aventurança. No entanto, essa disciplina poderia realmente causar um impacto duradouro depois da partida da Nanny Deb e das câmeras? Verificamos como andavam as coisas com a família Paul em 2010, seis anos depois da visita de Carroll, e a Sra. Paul declarou que a experiência foi um sucesso a longo prazo. "Realmente não temos mais grandes problemas", afirmou, explicando que os desordeiros de quatro anos que ficaram famosos na televisão tinham se tornado crianças de dez anos que estavam vicejando academicamente e atuando no conselho de liderança da escola. Em casa,

continuavam a cumprir os seus afazeres.

"Até a vinda da Nanny Deb, eu nunca imaginara que eles poderiam fazer as suas tarefas sozinhos", declarou a Sra. Paul. "Eu achava que era pedir demais deles, mas eles simplesmente não tinham a orientação ou estrutura para saber o que deviam fazer. É fácil para um pai ou uma mãe dizer, 'Vá limpar o seu quarto', mas isso não diz nada para a criança. Daria no mesmo se você mandasse que eles ficassem olhando para a parede. Você precisa ter disciplina para ir até o quarto com as crianças e dar o exemplo, mostrando a elas como dobrar uma roupa e colocá-la no armário ou na gaveta certa."

Tão logo a Sra. Paul fez isso algumas vezes, as crianças passaram a fazê-lo sozinhas, embora ela de vez em quando precisasse supervisioná-las — e se mostrar determinada a não ter uma recaída e executar as tarefas para os filhos. "Às vezes", comentou a Sra. Paul, "eu entro na cozinha e as tigelas vazias dos cereais ainda estão no mesmo lugar, e me apanho tendo vontade de lavá-las. Isso seria mais fácil para mim do que ir procurar as crianças. Mas não importa onde elas estejam, eu sei que tenho de ir atrás delas e pedir que voltem para lavar os pratos. É aí que tenho de exercitar o meu autocontrole."

O que nos traz de volta à pergunta familiar para os pais: como adquirir e manter o autocontrole? Como disciplinar as crianças com calma e sistematicamente quando, como a Sra. Paul compreendeu, frequentemente é muito mais fácil deixar rolar? A resposta, como sempre, começa pela definição de metas e padrões.

Regras para Bebês e Vampiros

Muito antes de as crianças serem capazes de ler regras ou executar tarefas, elas podem começar a aprender o autocontrole. Pergunte a qualquer pai que tenha sobrevivido ao martírio da ferberização, que se baseia em uma técnica encontrada em um manual vitoriano de criação dos filhos. Ela requer que os pais, contrariando todos os seus instintos, não deem atenção ao choro dos bebês quando eles são deixados sozinhos na hora de dormir. Em vez de correr para o lado do bebê, os pais o deixam chorar durante um intervalo de tempo definido. O processo é repetido até que o bebê aprende a controlar o choro e adormece sem nenhuma ajuda dos pais. Os pais precisam ter um enorme autocontrole para não dar atenção aos angustiantes gritos, mas os bebês geralmente aprendem rápido a pegar no sono sem chorar. Uma vez que o bebê adquire esse autocontrole, todo mundo ganha: o bebê não fica mais

ansioso na hora de dormir ou quando acorda sozinho no meio da noite, e os pais não precisam passar as noites rodeando o berço.

Já vimos pais usarem com sucesso uma variação dessa abordagem quando o bebê chora porque está com fome. Em vez de alimentar de imediato o bebê que está chorando, a mãe demonstra para ele que recebeu o sinal de que ele está com fome, mas espera que o bebê se acalme antes oferecer o seio ou a mamadeira. Uma vez mais, inicialmente é difícil não dar atenção ao choro, e compreendemos que, para alguns pais, essa atitude pode parecer excessivamente cruel até mesmo para ser experimentada. Mas uma vez que o bebê aprende a pedir comida sem chorar desesperadamente, tanto ele quanto os pais ficam mais calmos e felizes. Com isso, as crianças aprendem que têm algum poder sobre si mesmas, que é esperado que ela tenha determinados tipos de comportamento e que as ações têm consequências — lições que se tornarão cada vez mais importantes à medida que elas forem crescendo.

Praticamente todos os especialistas concordam em que as crianças precisam e desejam regras claras, e que ter a responsabilidade de obedecer as regras é uma característica fundamental do desenvolvimento saudável. No entanto, as regras só são úteis se as crianças as conhecerem e compreenderem, de modo que quanto mais clara a linha, melhor. Nanny Deb gosta de convocar uma reunião especial para examinar as suas "regras da casa" e depois afixa uma lista de tarefas no quarto de cada criança junto com uma vara de madeira que é usada para marcar os pontos. Quando as crianças fazem a cama, limpam o quarto ou lavam a louça, elas são autorizadas a colocar uma argola colorida ao redor da vara. Cada argola lhes permite assistir à televisão durante quinze minutos ou jogar um videogame, mas elas não podem acumular mais de uma hora por dia. Quando as crianças se comportam mal, primeiro recebem uma advertência, e, se não obedecem, o pai ou a mãe retira uma das argolas.

Para manter as regras coerentes, os pais precisam combinar um com o outro, bem como com pessoas que porventura também cuidem delas, exatamente como vão agir, para que todo mundo saiba o que é esperado. Quando os seus filhos ainda forem bem pequenos, mais ou menos até os dois anos e meio, estabeleça de antemão um sistema de recompensa e punição e, quando você estiver aplicando uma das duas a uma criança, explique exatamente por que está fazendo aquilo. À medida que eles forem crescendo, torna-se mais proveitoso perguntar a eles que metas eles têm para si mesmos.

Tão logo você saiba quais são as ambições deles, poderá ajudá-los a atingi-las com incentivos adequados, como vincular o pagamento da mesada à execução de tarefas, ou prometer bonificações se eles fizerem um trabalho adicional. No entanto, para tornar vantajosos esses incentivos financeiros, os pais precisam mostrar um certo comedimento. Pense na família Kim, que deu à filha de presente o carro que ela queria, mas somente depois que ela ingressou na faculdade de medicina. Um Toyota Tercel azul-esverdeado talvez não seja o carro dos seus sonhos, mas Soo o adorava, e o lavou e poliu anos a fio. Quando ele finalmente quebrou e o reboque o levou embora para sempre, Soo também desmoronou, e começou a chorar. Ele era extremamente importante para ela porque ela tivera de trabalhar arduamente para consegui-lo.

Por volta dos seis anos de idade, algumas crianças podem começar a aprender a economizar, mas isso é um grande desafio, como descobriu a psicóloga Annette Otto ao observar crianças jogando um jogo no qual podiam economizar dinheiro para comprar um brinquedo cobiçado, mas também podiam gastá-lo ao longo do caminho em outros brinquedos e guloseimas. Muitas das crianças de seis anos gastavam o dinheiro logo no início do jogo e somente aos poucos se davam conta de que talvez não tivessem o suficiente para o brinquedo (quando então paravam completamente de tentar economizar alguma coisa). Em contrapartida, algumas crianças de nove anos e muitas das de doze foram bem-sucedidas, primeiro economizando até atingir a quantia desejada e depois começando a gastar o dinheiro adicional em outras coisas menos importantes que queriam. Para estimular os filhos a contemplar o futuro, os pais podem ajudá-los a abrir uma conta de poupança, a acompanhar os extratos bancários e definir metas e recompensas. Pesquisas revelaram que as crianças que abrem contas bancárias ficam mais propensas do que as outras a poupar dinheiro quando se tornam adultas. E o mesmo acontece com as crianças que conversam sobre dinheiro na infância e na adolescência com os pais.

Alguns pais gostam de oferecer dinheiro quando os filhos tiram boas notas; outros hesitam em pagar por uma coisa que eles têm a obrigação de fazer. O argumento mais convincente contra esses pagamentos se baseia no que os psicólogos chamam de efeito do excesso de justificativas: as recompensas transformam a diversão em trabalho. Mais precisamente, pesquisas demonstraram que quando as pessoas são pagas para fazer coisas que gostam de fazer, elas começam a encarar a incumbência como um trabalho enfadonho. Seguindo essa lógica, pagar por notas boas não

diminuiria o amor intrínseco das crianças pelo aprendizado?

Esse argumento não nos convenceu. Em primeiro lugar, as notas já são recompensas extrínsecas, de modo que inserir dinheiro na combinação não modifica nenhuma relevância do efeito do excesso de justificativas para qualquer amor intrínseco pelo aprendizado. Segundo, ter um bom desempenho por causa de dinheiro é um fato da vida adulta, de modo que receber dinheiro por tirar boas notas é uma preparação razoável para a vida futura. Isso seria válido mesmo que fosse verdade que as crianças que recebem dinheiro por tirar notas boas perdem de algum modo um pouco da sua paixão pessoal pelo aprendizado. (Sinceramente, por mais que tenhamos apreciado a pesquisa na nossa própria carreira, nós nos perguntamos se o amor pelo aprendizado não está superestimado como uma ferramenta motivacional.) O dinheiro simboliza valor, e usá-lo para pagar pelas boas notas faz com que as crianças tomem conhecimento do elevado valor que a sociedade e a família atribuem à escola, particularmente se o dinheiro for reservado para realizações que se destacam.

Admitimos que pagar às crianças apenas para que fossem rotineiramente à escola poderia muito bem diminuir a vontade delas de ir à escola sem receber um pagamento (como se isso fosse uma preocupação). Mas se você estiver pagando a elas por ter trabalhado arduamente e se sobressaído, qual é o problema? Os resultados de experiências randomizadas sobre o pagamento por boas notas têm sido ambíguos: em alguns lugares, ele não ajudou muito a melhorar o desempenho dos alunos, mas em outros o pagamento parece ter sido notadamente eficaz. Não conseguimos ver a desvantagem de tentar fazer essa experiência em casa, embora, é claro, você sempre possa se ater a prêmios que não são pecuniários se preferir. Lembre-se apenas de que se você quiser inculcar autocontrole, precisa ser coerente nas recompensas que você der. Não tire negligentemente uma nota da carteira e a dê à criança quando ela lhe mostrar um ótimo boletim. Em vez disso, defina as metas de antemão: quanto dinheiro você vai dar para cada 9 ou 10, quanto para cada 7 ou 8, que matérias contam mais etc. No caso de uma criança pequena, você talvez tenha de definir uma tabela para os pagamentos, mas as crianças mais velhas podem começar a negociar bonificações e penalidades, e talvez até redigir contratos formais para as duas partes assinarem. As regras e os prêmios mudam à medida que as crianças vão crescendo, mas é importante manter um sistema disciplinado em vigor, por mais difícil que isso possa parecer quando chegarem os temíveis anos da adolescência.

O problema dos adolescentes — do ponto de vista dos pais — é que eles têm o autocontrole de uma criança governando as necessidades e os anseios de um adulto. Qualquer harmonia que possa ter se manifestado aos nove ou onze anos de idade é perturbada pelo crescimento biológico que dá origem a novos impulsos sexuais e agressivos, bem como à tendência de buscar novas sensações. Em algum nível, os adolescentes sabem que precisam de ajuda. Esse é um dos motivos pelos quais compram milhões de exemplares da saga *Crepúsculo,* na qual Edward, o vampiro, e Bella, a adolescente, sabem que ela perderá a condição humana e provavelmente a vida, se eles consumarem o seu amor. Portanto, o conflito deles é enorme:

Edward: Tente dormir, Bella.

Bella: Não, quero que você me beije de novo.

Edward: Você está superestimando o meu autocontrole.

Bella: O que é mais tentador para você, o meu sangue ou o meu corpo?

Edward: É páreo duro.

O conflito deles é o mesmo ingrediente de sucesso que no século XIX vendia romances de amor com títulos como *Self-Control* e *Discipline* (ambos de autoria de Mary Brunton, cujos livros venderam mais do que os da sua rival contemporânea, Jane Austen). Os agricultores do século XIX se atormentavam, com medo de que os filhos fossem seduzidos pela nova liberdade proporcionada pelas cidades industriais, mas aquelas tentações são brandas em comparação com o que está disponível hoje nos círculos da classe média e na internet. Os adolescentes de hoje, mesmo aqueles que não correm perigo de se tornar vampiros, entendem o que Edward está sentindo quando diz para Bella: "Não posso jamais me permitir perder qualquer tipo de controle quando estou ao seu lado".

Enquanto o autocontrole dos adolescentes não estiver à altura dos seus impulsos, os pais têm a ingrata tarefa de, de algum modo, propiciar um rígido controle externo e ao mesmo tempo começar a tratar a criança em muitos aspectos como um adulto. Provavelmente, a melhor acomodação é permitir que o adolescente possa influenciar mais o processo de elaboração das regras, e fazer isso quando todos estiverem descansados e calmos, e não quando ele chegar pela primeira vez em casa às duas horas da manhã. Se for permitido que os adolescentes ajudem a criar as regras, eles começam a encará-las como um comprometimento pessoal em vez de caprichos dos pais. Se eles puderem negociar a hora que têm de voltar para casa, é mais

provável que respeitem o horário, ou pelo menos que aceitem as consequências de não cumprir o combinado. E quanto mais envolvidos eles estiverem com a definição de metas, mais provável é que avancem para a etapa seguinte do autocontrole: monitorar a si mesmos.

Olhos Errantes

Antes das suas famosas experiências do marshmallow com as crianças perto da Stanford University, Walter Mischel fez outra descoberta sobre o autocontrole enquanto trabalhava em Trinidad. Ele foi para lá com a intenção de estudar estereótipos étnicos. Os dois principais grupos étnicos em Trinidad tinham origens diferentes; um era africano e o outro indiano, e eles tinham estereótipos negativos, porém diferentes, um do outro. Os indianos achavam que os africanos careciam de uma orientação futura e eram propensos a satisfazer os seus desejos imediatos em vez de economizar, ao passo que os africanos consideravam os indianos poupadores desinteressantes que não tinham prazer em viver. Mischel decidiu testar esses estereótipos pedindo a crianças de ambos os grupos que escolhessem entre duas barras de chocolate. Uma das barras era maior e custava dez vezes mais do que a outra, mas a criança que a escolhesse teria de esperar uma semana para obtê-la. A barra menor, mais barata, estava disponível imediatamente.

Mischel encontrou algum respaldo para os estereótipos étnicos, mas ao mesmo tempo tropeçou em um efeito muito maior e mais significativo. As crianças cujo pai morava com elas se mostravam muito mais dispostas do que as outras a escolher a recompensa retardada. A maior parte da variação étnica pôde ser explicada por essa diferença, porque as crianças indianas geralmente moravam com ambos os pais, ao passo que um número razoável das crianças africanas vivia apenas com a mãe. O valor da presença do pai também foi evidente quando Mischel analisou apenas os lares africanos: cerca de metade das crianças que moravam com o pai optaram pela recompensa retardada, mas nenhuma das crianças que moravam somente com a mãe se mostraram dispostas a esperar. Analogamente, nenhuma das crianças indianas que viviam sem o pai quis esperar pela barra maior.

Essas constatações, que foram publicadas em 1958, não atraíram muita atenção na época nem nas décadas seguintes, quando era perigoso para a carreira das pessoas sugerir que poderia haver inconvenientes nos lares com a presença de apenas um dos pais. (Daniel Patrick Moynihan foi

violentamente criticado ao fazer essa sugestão.) A partir da década de 1960, mudanças nas políticas federais, nas normas sociais e nas taxas de divórcio provocaram uma grande expansão no número de crianças criadas por apenas um dos pais, geralmente a mãe. Ninguém queria dar a entender que estava criticando essas mães, e nós certamente não queremos denegrir o esforço e a dedicação deles. No entanto, com o tempo, começou a aparecer um número tão grande de resultados como os de Mischel que os dados não mais poderiam ser desconsiderados. Como regra geral, com um grande número de exceções, entre elas Bill Clinton e Barack Obama, as crianças criadas por apenas um dos pais tendem a não se sair tão bem quanto as que são criadas por ambos os pais. Mesmo depois que os pesquisadores levam em conta os fatores socioeconómicos e outras variáveis, constata-se que as crianças que moram com ambos os pais tiram melhores notas na escola, são mais saudáveis e emocionalmente mais bem ajustadas, têm uma vida social mais satisfatória e assumem menos vezes um comportamento antissocial. Elas tendem mais a frequentar universidades de elite e têm menos probabilidade de ir para a prisão.

Uma possível explicação é que as crianças que moram com apenas um dos pais começam com uma desvantagem genética no autocontrole. Afinal de contas, se o pai (ou a mãe) foi embora e abandonou a família, ele pode ter genes que promovem o comportamento impulsivo e enfraquecem o autocontrole, e os filhos podem ter herdado esses mesmos genes. Alguns pesquisadores tentaram ajustar os dados examinando crianças que foram criadas pela mãe porque o pai estava ausente por outros motivos que não o abandono da família (como ter servido no exterior durante um longo tempo ou morrido jovem). Como era de se esperar, os resultados foram intermediários. Essas crianças exibiram algumas deficiências, mas os seus problemas não eram tão grandes quanto os das crianças cujos pais haviam abandonado voluntariamente o lar. As evidências indicaram, como de costume, que as crianças são moldadas por uma combinação da genética com o ambiente.

Independentemente do papel desempenhado pelos genes, existe um óbvio fator ambiental que afeta as crianças nos lares em que apenas um dos pais está presente: elas são observadas por um menor número de olhos. O monitoramento é um aspecto crucial do autocontrole, e os dois pais juntos geralmente conseguem fazer melhor esse trabalho. Os pais e as mães que criam os filhos sozinhos ficam tão ocupados com as tarefas essenciais, como colocar a comida na mesa, manter as crianças saudáveis e pagar as contas,

que precisam conferir uma prioridade menor à elaboração e ao cumprimento de regras. Quando o pai e a mãe estão juntos, eles podem dividir o trabalho, o que lhes deixa mais tempo e energia para despender na formação do caráter da criança. Um número maior de olhos adultos faz diferença — e uma diferença bastante duradoura, a julgar pelos resultados de uma pesquisa que teve início há mais de seis décadas.

Na tentativa de evitar a delinquência juvenil no início da década de 1940, orientadores psicológicos visitaram mais de 250 meninos em casa duas vezes por mês. Eles registraram observações sobre a família, o lar e a vida dos meninos. Estes tinham, em média, cerca de dez anos de idade quando a pesquisa começou, e mais ou menos dezesseis quando ela terminou. Décadas depois, quando os meninos estavam na casa dos quarenta e dos cinquenta anos, as anotações foram estudadas por uma pesquisadora chamada Joan McCord, que comparou as experiências da adolescência com o subsequente comportamento adulto, em particular o comportamento criminoso. A ausência da supervisão de adultos durante os anos da adolescência revelou-se um dos indicadores de maior peso do comportamento criminoso. Os orientadores haviam registrado se as atividades dos meninos fora da escola eram ordinariamente, às vezes ou raramente reguladas por um adulto. Quanto mais tempo os adolescentes passavam sob a supervisão de adultos, menos provável era que eles fossem mais tarde condenados por crimes pessoais ou contra a propriedade.

A passagem das décadas não apagou o valor do monitoramento parental. Uma recente compilação de pesquisas sobre o uso da maconha, envolvendo um total de trinta e cinco mil participantes, revelou uma sólida associação com a supervisão parental. Quando os pais observam de perto onde os filhos estão, o que eles estão fazendo e com quem estão saindo, estes tendem muito menos a fazer uso de drogas ilegais do que quando os pais não os observam tão de perto. Analogamente, pesquisas recentes realizadas em crianças diabéticas constataram múltiplos benefícios da supervisão parental. Os adolescentes têm um autocontrole mais elevado quando os pais de modo geral sabem onde eles estão depois das aulas e à noite, o que eles fazem no seu tempo livre, quem são os seus amigos e como gastam o seu dinheiro. Embora a diabetes do tipo I se manifeste cedo na vida e possa resultar principalmente dos genes, os adolescentes com um traço elevado de autocontrole e uma forte supervisão parental apresentam níveis mais baixos de açúcar no sangue (e portanto, problemas de diabetes menos graves) do que os outros. Na realidade, o fato de a mãe ou o pai do adolescente se

manter a par das atividades, dos amigos e dos hábitos de consumo dele pode até mesmo compensar, em um certo grau, níveis mais baixos de autocontrole, no que diz respeito à redução da gravidade da diabetes.

Quanto mais as crianças são monitoradas, mais oportunidades elas têm de desenvolver o autocontrole. Os pais podem guiá-las ao longo do tipo de exercícios destinados a robustecer a força de vontade que examinamos anteriormente, como tomar cuidado para se sentar ereto, falar de maneira gramaticalmente correta, evitar começar as frases com "Eu" e nunca dizer "tá" em vez de "sim". Qualquer coisa que obrigue as crianças a exercitar o músculo do autocontrole pode ser útil: ter aulas de música, decorar poemas, dizer orações, ter modos à mesa, evitar dizer palavrões, escrever notas de agradecimento.

À medida que desenvolvem a força de vontade, as crianças também precisam aprender quando não confiar nela. Nas experiências de Mischel perto de Stanford, muitas crianças tentaram resistir à tentação olhando fixamente para o marshmallow e ordenando a si mesmas que fossem fortes. Não funcionou. Fitar o marshmallow proibido as lembrava o tempo todo que ele era sedutor, e assim que a força de vontade diminuía por um instante, elas cediam à tentação e o comiam. Em contrapartida, as crianças que conseguiram resistir, que esperaram quinze minutos para receber dois marshmallows, tipicamente foram bem-sucedidas porque desviaram a atenção deles. Elas cobriram os olhos, viraram de costas, ficaram brincando com o cadarço dos sapatos. Aquela experiência do marshmallow levou alguns pesquisadores a concluir que o que importa é controlar a atenção, e não desenvolver a força de vontade, mas nós discordamos. Sem dúvida, controlar a atenção é importante. Mas você precisa de força de vontade para controlar a atenção.

Jogando para Ganhar

Há mais de meio século, a televisão vem distraindo as crianças de outras atividades, e há mais de meio século ela tem sido considerada responsável por praticamente tudo o que está errado com as crianças. Não queremos nos juntar a esse ataque generalizado à televisão, porque já vimos crianças aprender muitas coisas úteis na televisão. No entanto, uma coisa que elas não aprendem é como controlar a atenção. Os programas de sucesso da televisão sabem como atrair e sustentar a atenção sem fazer as mesmas exigências mentais que outros passatempos. Navegar na internet não é uma atividade

tão passiva, mas tampouco estimula muito a disciplina, particularmente se você está apenas indo de um site para outro sem nunca parar para ler um texto mais longo do que um tweet ou um breve post.

Como então as crianças podem aprender a concentrar a atenção em algo mais longo do que uma mensagem de texto e mais desafiante do que um vídeo do YouTube? O conselho habitual é fazê-los ler livros, e ficamos muito contentes em endossar essa sugestão. (Qual o autor que não fica?) No entanto, elas também podem trabalhar a atenção jogando os tipos certos de jogos, começando bem antes de ter idade para ler. Alguns dos recentes programas de autocontrole mais bem-sucedidos se inspiraram nas experiências clássicas do psicólogo russo Lev Vygotsky e dos seus seguidores, que usaram brincadeiras para melhorar as habilidades das crianças em algumas tarefas. As crianças que participaram das experiências não conseguiam ordinariamente ficar quietas por um longo tempo, mas a sua perseverança aumentava quando elas fingiam que eram guardas que estavam de sentinela. Analogamente, elas encontravam muito mais facilidade em decorar uma lista de palavras quando fingiam que estavam indo a uma loja e precisavam se lembrar de uma lista de coisas para comprar.

Os resultados dessas experiências de laboratório foram aplicados em um programa pré-escolar chamado Tools of the Mind,* que encoraja as crianças a brincar de jogos de faz de conta que são planejados (até certo ponto) de antemão e são sustentados por mais do que poucos minutos e (chegando a durar, possivelmente, vários dias). Como vimos, grande parte do autocontrole consiste em integrar o comportamento ao longo do tempo — rejeitar a gratificação imediata em prol de futuros benefícios — de modo que jogar um jogo ao longo de vários dias ajuda as crianças na faixa etária entre um e dois anos e meio a começar a pensar mais a longo prazo. A interpretação prolongada de papéis imaginários com outras crianças também exige que elas exerçam controle sobre a atenção e sustentem esses papéis. Até mesmo jogos simples de faz de conta, como brincar de casinha ou de soldado, obrigam as crianças pequenas a permanecer no personagem e seguir as regras do jogo ao interagir com as outras crianças. Pesquisas independentes mostraram que as crianças que participaram do programa Tools of the Mind acabaram com um autocontrole significativamente melhor, de acordo com testes de laboratório convencionais, em comparação com crianças que frequentaram pré-escolas mais convencionais.

___

* Tradução literal: Ferramentas Mentais. (NT.)

As crianças mais velhas podem colher alguns desses mesmos benefícios de outro alvo da ira dos críticos: os videogames. Reconhecemos que alguns desses jogos são idiotas, que a violência pode ser gratuita e que algumas crianças passam uma parte excessiva dos seus dias atirando em inimigos digitais. No entanto, a maioria das críticas populares encerra tanta base científica quanto as antigas advertências sobre os nefastos perigos das revistas em quadrinhos, de acordo com Lawrence Kutner e Cheryl Olson. Esses pesquisadores de Harvard, depois de analisar a literatura e realizar a sua própria pesquisa de crianças da sexta à oitava série, chegaram à conclusão de que a maioria das crianças não é prejudicada por jogar videogames, e que elas podem extrair dos jogos alguns dos mesmos benefícios que extrairiam se praticassem música ou esporte, ou se dedicassem a outros interesses que requerem disciplina. Para ter êxito em um jogo de computador, você precisa concentrar a atenção, aprender regras complexas e seguir passos precisos para atingir uma meta. Isso exige muito mais disciplina do que assistir à televisão.

Por sorte, o movimento de autoestima, nunca se consolidou na indústria dos videogames, provavelmente porque as crianças teriam ficado excessivamente entediadas com jogos que começassem lhes dizendo que elas eram estupendos jogadores. Em vez disso, elas costumam preferir jogos nos quais começam como "neófitos" que precisam conquistar respeito por meio das suas realizações. Para adquirir habilidades, elas fracassam repetidamente. O adolescente típico deve ter aguentado milhares de mortes digitais e fiascos virtuais, mas de alguma maneira ele retém uma quantidade suficiente de autoestima para continuar tentando. Embora pais e educadores venham promovendo a filosofia de que todo mundo recebe um troféu, as crianças têm procurado jogos com padrões mais exigentes. Os jogadores precisam de concentração para rechaçar Ork após Ork; precisam de paciência para garimpar o ouro virtual; precisam de parcimônia para economizar para uma nova espada ou capacete.

Em vez de lamentar o domínio dos jogos sobre as crianças, deveríamos estar explorando as técnicas que os designers dos jogos desenvolveram. Eles aperfeiçoaram os passos básicos do autocontrole: definir metas claras e alcançáveis, fornecer um feedback instantâneo, e oferecer um incentivo

suficiente para que as pessoas continuem a praticar e melhorar. Depois de observar o quanto as pessoas se esforçam nesses jogos, alguns pioneiros estão perseguindo a "gamificação" da vida ao adaptar essas técnicas (como determinar "buscas" e possibilitar que as pessoas "se nivelem para cima") para escolas, locais de trabalho e colaborações digitais. Os videogames conferem um novo encanto a virtudes antiquadas. O sucesso é condicional, mas está ao seu alcance desde que você tenha a disciplina necessária para tentar várias vezes de novo.

10. A "tempestade perfeita" da dieta

É muito difícil, meus concidadãos, argumentar com o estômago, já que ele não tem ouvidos.

— Plutarco

Como deixei isso acontecer de novo?

— Oprah Winfrey

Não existe nada tão universalmente desejado nos países ricos quanto não ter barriga. Quanto mais dinheiro nós ganhamos, e quanto mais dinheiro nós damos para a indústria da dieta, mais impossível parece ser esse ideal. Perder peso é a resolução mais popular de Ano-Novo ano após ano, dieta após dieta que é abandonada. A longo prazo, a grande maioria das pessoas que faz dieta fracassa. Por conseguinte, não vamos garantir a você um corpo eternamente esbelto. No entanto, podemos lhe dizer quais as técnicas que têm mais probabilidade de ajudá-lo a perder peso, e vamos começar pela boa notícia. Se você pretende seriamente controlar o seu peso, você precisa de disciplina para seguir as três regras seguintes:

1. Nunca faça dieta.
2. Nunca jure que vai parar de comer chocolate ou qualquer outro alimento.
3. Quer você esteja julgando a si mesmo ou os outros, jamais equipare o excesso de peso com uma força de vontade fraca.

Você talvez não tenha mantido a sua resolução de perder cinco quilos este ano, mas isso não significa que você deva fazer uma dieta ou jurar que nunca mais vai comer doces. E você certamente não deve perder a confiança na sua capacidade de realizar outras façanhas, porque estar com excesso de peso não é um sinal revelador de uma força de vontade fraca, mesmo que quase todo mundo ache que é. Pergunte a alguns americanos modernos em que eles usam o autocontrole, e fazer dieta é provavelmente a primeira

resposta. A maioria dos especialistas tem feito a mesma suposição há décadas. Nas conferências profissionais e em artigos de publicações científicas, quando os pesquisadores precisam dar um exemplo para ilustrar algum problema de autocontrole, eles tendem a escolher fazer dieta com mais frequência do que qualquer outro tipo de exemplo.

Recentemente, no entanto, pesquisadores descobriram que o relacionamento entre o autocontrole e a perda de peso é muito menos direto do que todo mundo pensava. Eles descobriram uma coisa que vamos chamar de Paradoxo Oprah, em homenagem à pessoa que faz dieta mais famosa do mundo. No início da sua carreira, quando estava trabalhando como locutora noticiarista, o peso de Oprah Winfrey subiu de 57 para 64 quilos, de modo que ela procurou um médico especialista em dietas que a colocou em um regime de mil e duzentas calorias por dia. Ela o seguiu, perdeu 3 quilos na primeira semana, e um mês depois estava pesando de novo 57 quilos. Entretanto, pouco a pouco, ela voltou a ganhar o peso que perdera. Quando atingiu 96 quilos, ela parou de comer alimentos sólidos durante quatro meses, subsistindo à base de suplementos dietéticos líquidos, e o seu peso caiu para 66 quilos. No entanto, alguns anos depois, ela estava pesando mais do que nunca, quase 108 quilos, e o seu diário estava repleto de orações nas quais ela pedia para perder peso. Quando Oprah foi indicada para o Emmy, ela rezou para que Phil Donahue, o apresentador do programa rival de entrevistas, ganhasse o prêmio. Daquela forma, relembrou ela mais tarde, "Eu não teria de ficar constrangida ao ter de levantar a minha bunda gorda da poltrona e caminhar até o palco". Ela estava quase perdendo as esperanças quando conheceu Bob Greene, um personal trainer, em consequência do que ambos transformaram a vida um do outro.

Ele se tornou autor de *best sellers* que descreviam os programas de treinamento e as receitas que usou com Oprah, e começou a vender a sua própria linha de alimentos Best Life. Orientada por Greene e o seu chef pessoal (que por sua vez escreveu o seu próprio *best seller*), bem como pelos nutricionistas, médicos e outros especialistas no seu programa, Oprah modificou o que comia, a forma como se exercitava e a maneira como vivia. Ela organizou cronogramas semanais de todas as suas refeições, especificando com precisão quando comeria atum, quando comeria salmão e quando comeria salada. Os seus assistentes desenvolveram a programação em torno das refeições e dos exercícios. Ela recebeu aconselhamento emocional de amigas como Marianne Williamson, a autora de livros espirituais, que conversou com ela a respeito do relacionamento entre o peso

e o amor.

O resultado foi mostrado na capa da revista de Oprah em 2005: uma mulher radiante e elegante pesando 73 quilos. (No entanto, repare que esse triunfo ainda a deixava 9 quilos acima do que ela pesava no *início* da sua primeira dieta.) A história de sucesso de Oprah serviu de inspiração tanto para os seus fãs quanto para um antropólogo da Emory University, George Armelagos. Ele a usou para ilustrar uma mudança histórica que ele intitulou de Efeito Rei Henrique VIII e Oprah Winfrey. Na Inglaterra dos Tudor, não era fácil manter ninguém tão gordo quanto Henrique VIII. A dieta dele exigia recursos e o trabalho de centenas de agricultores, jardineiros, pescadores, caçadores, açougueiros, cozinheiros e outros serviçais. Hoje, no entanto, até mesmo os plebeus podem ficar tão gordos quanto Henrique VIII; na realidade, as pessoas pobres tendem a ser mais gordas do que os membros das classes dominantes. A magreza tornou-se um símbolo de status por ser extremamente difícil para as pessoas comuns alcançá-la, a não ser que sejam geneticamente afortunadas. Permanecer magro requer os recursos de Oprah Winfrey e um novo grupo de vassalos: personal trainer, chef, nutricionista, orientador psicológico e vários tipos de assistentes.

No entanto, nem mesmo esse reino é uma garantia, como começaram a observar as pessoas que assistiam ao programa *Oprah*, e como a própria Oprah reconheceu em um artigo agradavelmente franco quatro anos depois da capa comemorativa. Dessa vez, a capa da sua revista mostrou a antiga fotografia dela, com 73 quilos, ao lado dos 91 que ela estava pesando na ocasião. "Estou zangada comigo mesma", disse Oprah aos leitores. "Estou envergonhada. Não consigo acreditar que depois de todos esses anos, de todas as coisas que eu sei fazer, eu ainda esteja falando a respeito do meu peso. Olho para o meu eu mais magro e penso: 'Como deixei isso acontecer de novo'?" Ela explicou que era uma combinação de excesso de trabalho e problemas de saúde, ambos os quais poderiam ter depletado a sua força de vontade, mas, mesmo assim, Oprah Winfrey era obviamente uma pessoa com autodisciplina. Ela não poderia ter conseguido manter tanto êxito no resto da sua vida sem autocontrole. Ela tinha uma extraordinária força de vontade pessoal, acesso à melhor assistência profissional possível, uma equipe de monitores dedicados, além da pressão externa de ter de aparecer diariamente diante de milhões de pessoas atentas a qualquer sinal de aumento de peso. No entanto, apesar de toda a sua força, motivação e recursos, ela não conseguiu manter o peso.

É isso que chamamos de Paradoxo Oprah: até mesmo pessoas com um excelente autocontrole podem ter muita dificuldade para controlar sistematicamente o peso. Elas podem usar a força de vontade para vicejar de inúmeras maneiras — na escola e no trabalho, nos relacionamentos pessoais, na vida emocional interior — mas não têm muito mais sucesso do que outras pessoas na hora de permanecer magras. Quando Baumeister e os seus colegas na Holanda analisaram dezenas de pesquisas de pessoas com um elevado autocontrole, descobriram que essas pessoas autodisciplinadas se saíram levemente melhor do que a média na hora de controlar o peso, mas a diferença não era tão acentuada quanto em outras áreas da sua vida. Esse padrão apareceu claramente em um programa de emagrecimento nos estudantes universitários com excesso de peso que foram analisados por Baumeister junto com Joyce Ehrlinger, Will Crescioni e colegas da Florida State University. No início do programa, os alunos que alcançaram uma pontuação maior nos testes de personalidade de autocontrole tiveram uma pequena vantagem — começaram pesando um pouco menos e com hábitos de exercício melhores do que as pessoas com menos autocontrole —, e essa vantagem aumentou no decurso do programa de doze semanas porque eles eram mais competentes na hora de seguir as regras para restringir a comida e se exercitar mais. Entretanto, embora a autodisciplina deles os ajudasse a controlar o peso, não parecia fazer uma enorme diferença nem antes nem depois da pesquisa. O autocontrole elevado era melhor do que o baixo autocontrole, mas não muito.

E se os pesquisadores tivessem monitorado os estudantes depois do término do programa de emagrecimento, sem dúvida teriam constatado que muitos deles tinham recuperado os quilos perdidos, exatamente como aconteceu com Oprah Winfrey e tantas outras pessoas que fazem dieta. O autocontrole delas teria sido útil para ajudá-las a manter a rotina de exercícios, mas exercitar-se não é suficiente para garantir a perda de peso. Embora pareça lógico que queimar mais calorias nos livraria de alguns quilos, pesquisadores descobriram que o corpo reage ansiando por mais comida, de modo que a intensificação do exercício não conduz necessariamente à perda de peso a longo prazo. (Mas mesmo assim vale a pena por muitas outras razões.) Quer ou não você tenha um bom autocontrole, quer ou não você se exercite, se você fizer uma dieta, a probabilidade é que você não perca peso permanentemente.

Um dos motivos é a biologia básica. Quando você usa o autocontrole para verificar a sua caixa de entrada, redigir um relatório ou sair para correr,

o seu corpo não reage instintivamente. Ele não está fisicamente ameaçado pela sua decisão de pagar as contas em vez de assistir à televisão. Para ele é indiferente que você esteja redigindo um relatório ou navegando na internet. O corpo poderá lhe enviar sinais de dor se você se exercitar com um vigor excessivo, mas ele não trata o *jogging* como uma ameaça à sua existência. A dieta é diferente. Como a jovem Oprah Winfrey descobriu, o corpo acompanha uma dieta uma ou duas vezes, mas depois ele começa a resistir. Quando os ratos gordos de laboratório são colocados em uma dieta controlada pela primeira vez, eles perdem peso. Mas se depois lhes é permitido comer livremente, eles gradualmente engordam, e se são colocados em outra dieta, levarão mais tempo para perder o peso da segunda vez. Mais tarde, quando eles novamente saem da dieta, ganham peso mais rápido do que da vez anterior. Na terceira ou quarta vez que eles passam por esse ciclo de aumento e redução, a dieta deixa de fazer efeito; o peso extra permanece com eles embora estejam consumindo menos calorias.

A evolução favorecia as pessoas que conseguiam sobreviver às grandes crises de escassez de alimentos, de modo que uma vez que o corpo tenha passado pela experiência de não ter o bastante para comer, ele reage lutando para manter todos os quilos que tem. Quando você faz dieta, o seu corpo parte do princípio que está havendo uma crise de escassez e se agarra ao maior número possível de células adiposas. A capacidade de perder peso por meio de uma mudança drástica na alimentação deve ser preservada como uma possibilidade preciosa a ser usada uma única vez. Talvez você venha a precisar dela mais tarde na vida, quando a sua saúde e a sua sobrevivência estiverem dependendo de você ser capaz de perder peso.

Em vez de optar por uma rápida perda de peso hoje, é melhor usar o seu autocontrole para efetuar mudanças graduais que produzirão efeitos duradouros, e você terá de ser especialmente cuidadoso nas suas estratégias. Você enfrenta desafios peculiarmente poderosos em cada estágio do processo de autocontrole — desde definir uma meta, a monitorar a si mesmo e fortalecer a força de vontade. Quando eles passam o carrinho de sobremesas, você não está diante de um desafio corriqueiro. Ele é mais como a "tempestade perfeita".

O primeiro passo no autocontrole é estabelecer metas realistas. Para perder peso, você poderia olhar no espelho, se pesar e depois elaborar um plano sensato para no final ter um corpo mais elegante. Você poderia fazer isso, mas poucos o fazem. As metas das pessoas são tão irrealistas que uma

agência de apostas inglesa, a William Hill, tem uma oferta permanente para apostar contra qualquer pessoa que elabore um plano para perder peso. A agência, que oferece uma probabilidade de até 50 para 1, deixa os apostadores definirem as suas próprias metas de quanto peso pretendem perder em qual intervalo de tempo. Parece loucura uma agência de apostas deixar os apostadores não apenas definir os termos da aposta mas também controlar o resultado dela; é como deixar um corredor apostar que vai superar um tempo-alvo que ele mesmo determina. No entanto, apesar dessas vantagens, apesar do incentivo de receber ganhos que já ultrapassaram 7.000 dólares, os apostadores perdem 80% das vezes.

As apostadoras tendem especialmente a perder, o que não é de causar surpresa, considerando-se as metas irrealistas definidas por um enorme número de mulheres. Elas olham no espelho e sonham o sonho impossível: um corpo "magro e curvilíneo", como o chamam os pesquisadores que ficam perplexos com essas aspirações. O suposto ideal de um corpo 90-60-90 se traduz em alguém com quadril tamanho 36, cintura tamanho 34 e busto tamanho 44 — ou seja, uma pessoa com busto grande mas com pouca gordura corporal, que tem de ser ou uma anomalia genética ou um produto da cirurgia plástica.

Com esse ideal, não é de causar surpresa que tantas pessoas estabeleçam metas impossíveis. Quando você detesta o que vê no espelho, você precisa de autocontrole para *não* começar uma dieta radical. Você precisa lembrar a si mesmo que as dietas tipicamente funcionam inicialmente, mas fracassam terrivelmente a longo prazo. Para entender por quê, vamos começar com um estranho fenômeno observado depois do consumo de *milk-shakes* em um laboratório.

O Efeito "Que Se Dane"

As pessoas chegaram ao laboratório no que os pesquisadores chamam de "estado de privação de comida", que é ordinariamente mais conhecido como "famintas". Elas não haviam comido nada durante várias horas. Algumas receberam um pequeno *milk-shake* para suavizar a fome; outras beberam dois gigantescos *milk-shakes* com calorias suficientes para deixar uma pessoa normal cheia. Em seguida, foi solicitado a ambos os grupos, bem como a outros voluntários que não tinham tomado nenhum tipo de *milk-shake*, que atuassem como provadores de comida.

Isso foi um artifício. Se os objetos de pesquisa sabem que a sua ingestão de comida está sendo monitorado por alguém que está estudando pessoas que comem em excesso, eles perdem de repente o apetite e se mostram como pilares do comedimento virtuoso. Assim sendo, os pesquisadores, fingindo estar interessados apenas na opinião dos participantes a respeito do sabor de diferentes petiscos, colocaram cada um deles em um cubículo privativo com várias tigelas de biscoitos salgados e doces e um formulário de avaliação. Enquanto as pessoas registravam a sua opinião, poderiam comer quantos quisessem de cada tigela — e se comessem todos, poderiam sempre dizer a si mesmas que estavam apenas tentando ser competentes e fazer uma boa avaliação dos biscoitos. Elas não perceberam que a avaliação não era importante, e que os pesquisadores só estavam interessados em quantos biscoitos elas comeram, em como os *milk-shakes* as afetaram e em como as pessoas que estavam fazendo dieta no grupo se distinguiam das que não estavam.

As que não estavam de dieta reagiram de maneira bastante previsível. Aquelas que tinham acabado de tomar os dois *milk-shakes* gigantescos beliscaram os biscoitos e preencheram rapidamente o formulário. As que tinham tomado o pequeno *milk-shake* comeram mais biscoitos. E as que ainda estavam com fome por estar havia várias horas sem se alimentar comeram a maior parte dos biscoitos. Tudo isso é perfeitamente compreensível.

No entanto, as pessoas que estavam de dieta reagiram de acordo com o padrão oposto. As que tinham acabado de devorar os dois gigantescos *milk-shakes* na realidade comeram *mais* biscoitos do que as que estavam sem comer havia horas. Os resultados surpreenderam os pesquisadores, que eram liderados por Peter Herman. Incrédulos, eles realizaram outras experiências, obtendo resultados semelhantes, até que finalmente começaram a perceber por que o autocontrole na alimentação pode fracassar mesmo entre pessoas que estão cuidadosamente regulando a si mesmas.

Os pesquisadores criaram para essa condição um termo científico formal, *alimentação contrarregulatória*, mas no laboratório e entre os colegas ela era conhecida simplesmente como o efeito "que se dane". As pessoas que fazem dieta têm uma meta fixa na cabeça para a sua ingestão máxima de calorias por dia, e quando a excedem por algum motivo inesperado, elas consideram que a dieta está arruinada nesse dia, o qual é portanto classificado mentalmente como um fracasso, independentemente de

qualquer outra coisa que possa acontecer. A virtude só pode ser retomada no dia seguinte. Assim sendo, elas pensam, *Que se dane. O melhor que eu tenho a fazer é aproveitar hoje ao máximo* — e a orgia alimentar resultante não raro faz com elas ganhem mais peso do que o lapso original. Não é uma atitude racional, mas as pessoas que fazem dieta nem mesmo parecem se dar conta do quanto essas orgias são prejudiciais, como foi demonstrado em uma experiência de acompanhamento realizada por Janet Polivy, colaboradora de Herman de longa data. Uma vez mais, pessoas famintas que estavam de dieta e pessoas famintas que não estavam fazendo dieta foram levadas para o laboratório, e foi oferecida a algumas das pessoas que estavam de dieta uma comida com calorias que ultrapassam o limite diário delas. Mais tarde, foram servidos sanduíches cortados em quatro partes para todo o grupo. Depois, inesperadamente, foi perguntado a todo mundo quantos quartos de sanduíche cada um tinha comido.

A maioria das pessoas respondeu à pergunta sem nenhuma dificuldade; afinal de contas, tinham acabado de comer, e sabiam quantos sanduíches tinham comido. No entanto, os membros de um dos grupos ficaram perdidos: as pessoas que estavam de dieta e que haviam comido alimentos cujas calorias haviam excedido o seu limite diário. Algumas delas superestimaram a quantidade que haviam comido e outras a subestimaram. Por conseguinte, elas erraram muito mais na resposta do que as pessoas que não estavam fazendo dieta e as pessoas que estavam de dieta mas que permaneceram abaixo do seu limite diário de ingestão de calorias. Desde que a dieta não tivesse sido arruinada naquele dia, as pessoas que estavam fazendo dieta acompanharam o que estavam comendo. Mas uma vez que saíram da dieta e sucumbiram ao efeito "que se dane", elas pararam de contar e se tornaram ainda menos conscientes do que estavam comendo do que as pessoas que não estavam fazendo dieta. Como sabemos, o monitoramento é o passo seguinte no autocontrole depois da definição de uma meta, mas como as pessoas que estão de dieta podem fazer isso se param de acompanhar o que estão comendo? Uma possível alternativa seria prestar atenção aos sinais do corpo de que ele já se alimentou o suficiente. Entretanto, no caso dessas pessoas, essa se revela outra estratégia perdedora.

O Dilema das Pessoas Que Fazem Dieta

Os seres humanos nascem com o dom inato de comer a quantidade certa de alimentos. Quando o corpo de um bebê precisa de comida, ele envia um sinal

ao este último por meio de pontadas de fome. Quando o corpo já comeu o suficiente, o bebê não quer comer mais. Lamentavelmente, as crianças começam a perder essa capacidade quando entram para a escola, e ela continua a declinar mais tarde na vida no caso de algumas pessoas, não raro no caso daquelas que mais necessitam dela. O motivo pelo qual isso ocorre vem intrigando os cientistas há décadas, começando por algumas pesquisas realizadas na década de 1960 que revolucionaram o estudo do ato de comer.

Em uma das experiências, os pesquisadores adulteraram um relógio na parede de uma sala onde as pessoas podiam beliscar petiscos durante a tarde enquanto preenchiam pilhas de questionários. Quando o relógio se acelerava, as pessoas obesas comiam mais do que as outras, porque o relógio sinalizava para elas que a hora do jantar devia estar chegando e que portanto elas tinham de estar com fome. Em vez de prestar atenção aos sinais internos do corpo, elas comiam de acordo com os estímulos externos do relógio. Em outra pesquisa, os pesquisadores variaram o tipo de petiscos oferecidos, oferecendo às vezes amendoim sem casca e outras vezes com casca. Isso não pareceu ter importância para as pessoas com peso normal, que comeram mais ou menos o mesmo número de amendoins. Mas as pessoas obesas comeram bem mais quando lhes foi oferecido o amendoim sem casca, os quais aparentemente despertavam mais a vontade de comer. Uma vez mais, as pessoas obesas reagiram mais fortemente a estímulos externos, e os pesquisadores inicialmente formaram a hipótese de que essa era a causa do problema: as pessoas ficavam obesas porque não davam atenção aos sinais internos do corpo que indicavam que ele estava cheio.

Era uma teoria razoável, mas com o tempo os pesquisadores compreenderam que estavam confundindo a causa e o efeito. De fato, as pessoas obesas desconsideravam os estímulos internos, mas não era por isso que ficavam obesas. A coisa funcionava da maneira inversa: a sua obesidade as tornava propensas a fazer dieta, e as dietas as levavam a se apoiar em sinais externos em vez de internos. Afinal, o que é uma dieta senão um plano que impõe regras externas? As pessoas que fazem dieta aprendem a comer de acordo com um plano, não de acordo com os seus sentimentos e anseios interiores. Fazer dieta significa passar fome grande parte do tempo (mesmo que aqueles que comercializam as dietas estejam sempre prometendo o contrário).

Mais precisamente, fazer dieta significa aprender a não comer quando você está com fome, de preferência aprendendo a não dar atenção aos

sentimentos de fome. Você basicamente tenta ficar indiferente ao sinal de começar a comer, mas os sinais de começar e parar estão interligados, de modo que você tipicamente também perde o contato com o sinal de parar de comer, particularmente se a dieta lhe diz exatamente quanto você tem de comer. Você come de acordo com as regras, o que funciona bem desde que você as respeite. Mas uma vez que você se desvia das regras, como praticamente todo mundo faz, não resta nada que possa guiá-lo. É por esse motivo que, mesmo depois de engolir dois enormes *milk-shakes*, as pessoas que estão de dieta e as obesas não apenas continuam a comer, mas comem ainda mais. Os *milk-shakes* as deixaram cheias, mas elas ainda não se sentem satisfeitas. Elas só têm uma linha clara, e depois que a ultrapassam, não existem mais limites.

Ora, você poderá argumentar que a verdadeira lição dessas experiências é que as pessoas que estão de dieta não deveriam participar de experiências envolvendo *milk-shakes.* Se elas não fossem ao laboratório e não ingerissem todas aquelas calorias, cruzariam a linha clara e não sairiam da sua dieta diária. Portanto, se as pessoas que estão de dieta simplesmente pudessem seguir o tempo todo as suas próprias regras, se elas nunca excedessem o limite diário, elas nunca precisariam sucumbir ao efeito "que se dane". Claro que elas sentiriam fome, mas nunca se entregariam a uma orgia alimentar desde que tivessem a força de vontade para respeitar as regras.

Tudo isso faz um certo sentido, mas somente até que começamos efetivamente a testar a força de vontade das pessoas que estão de dieta com filmes, sorvete e M&Ms, como fizeram Kathleen Vohs e Todd Heatherton em uma série de experiências. Os psicólogos recrutaram mulheres jovens que estavam permanentemente de dieta e exibiram para elas um melodrama clássico, a cena em *Laços de Ternura*, na qual a jovem mãe, que está morrendo de câncer, se despede dos filhos ainda pequenos, do marido e da mãe. Metade das mulheres que estavam de dieta foram instruídas a tentar reprimir as reações emocionais, tanto interna quanto externamente. A outra metade recebeu instruções para deixar os sentimentos e as lágrimas fluir naturalmente. Posteriormente, todas preencheram questionários a respeito do seu estado de espírito, e cada uma delas foi conduzida individualmente a uma sala diferente para realizar uma tarefa que aparentemente nada tinha a ver com o que tinha acontecido: avaliar vários tipos de sorvete. O sorvete foi apresentado a cada mulher em grandes potes apenas parcialmente cheios, o que criava a impressão de que os pesquisadores não saberiam quanto havia neles e quanto cada mulher teria comido.

No entanto, é claro, os potes haviam sido cuidadosamente pesados de antemão, e foram novamente pesados posteriormente. Os pesquisadores descobriram que não havia nenhuma relação entre a disposição de ânimo das mulheres e a quantidade que elas comeram. As que estavam mais tristes depois do filme não comeram mais sorvete para afogar a tristeza. O que importava não era a disposição de ânimo e sim a vontade delas. As mulheres que haviam reprimido as emoções durante o filme tiveram muito mais dificuldade em reprimir o apetite. Por ter depletado a força de vontade, elas tomaram uma quantidade de sorvete consideravelmente maior — mais de uma vez e meia — do que as que as mulheres que tiveram liberdade para chorar durante o filme. É claro que isso é apenas mais uma demonstração da depleção do ego. Ainda assim, vale a pena repetir que o ato de comer e fazer dieta podem ser afetados por coisas que aparentemente não têm nenhuma relação com eles. Tentar esconder os seus sentimentos enquanto você está assistindo a um filme esgota a sua força de vontade, tornando-o mais propenso a comer demais mais tarde em um contexto separado e aparentemente independente.

Em outro teste da vontade em mulheres jovens que estavam de dieta, cada uma delas foi tentada com um tigela cheia de M&Ms até a borda que foi colocada na sala de projeção onde elas assistiram a um documentário passado na natureza (sobre o carneiro selvagem; não era um melodrama). No caso de algumas mulheres, a tigela foi colocada perto delas, ao alcance da mão, de modo que elas tiveram de resistir continuamente à tentação. No caso de outras mulheres, a tigela com o chocolate foi colocada do outro lado da sala, o que tornou mais fácil resistir à tentação. Mais tarde, em uma sala separada, sem comida à vista, foi solicitado às mulheres que solucionassem quebra-cabeças impossíveis de serem resolvidos, o teste convencional de autocontrole do laboratório. As mulheres que estavam de dieta e que se sentaram perto dos M&Ms desistiram mais cedo dos quebra-cabeças, demonstrando que a sua força de vontade havia sido depletada pelo esforço de resistir à tentação. Claramente, se você está de dieta e não deseja perder o autocontrole, você não deve passar muito tempo sentado ao lado de uma tigela cheia de M&Ms. Mesmo que você consiga resistir a essas tentações óbvias, você depletará a sua força de vontade e ficará propenso a comer outros alimentos em excesso mais tarde.

No entanto, existe outra maneira de evitar esse problema, como foi demonstrado em uma terceira experiência envolvendo mulheres jovens e comida. Dessa vez, Vohs e Heatherton também incluíram no teste mulheres

que não estavam fazendo dieta, e uma clara distinção emergiu. Ao que se revelou, as mulheres que não estavam de dieta podiam ficar sentadas ao lado de uma série de petiscos — Doritos, bolos, M&Ms, amendoim salgado — sem usar a força de vontade. Algumas comeram as guloseimas e outras não, mas, de qualquer modo, elas não estavam tentando se reprimir, de modo que permaneceram relativamente vigorosas para outras tarefas. Nesse ínterim, as que estavam de dieta depletaram gradualmente a sua força de vontade enquanto lutavam contra o anseio de sair da dieta. Elas passaram pelo mesmo conflito que vemos representado nos eventos sociais quando as pessoas que estão de dieta se veem diante de alimentos engordativos. Elas conseguem resistir durante algum tempo, mas cada ato de resistência diminui ainda mais a sua força de vontade.

Então, à medida que estão enfraquecendo, elas se veem diante de outro dos desafios peculiarmente enlouquecedores de controlar a ingestão de comida. Para continuar a resistir a tentação, elas precisam reabastecer a força de vontade que perderam. No entanto, para repor essa energia, elas precisam fornecer glicose ao corpo. Elas estão aprisionadas em um dilema nutricional.

1. Para não comer, a pessoa que está de dieta precisa de força de vontade.

2. Para ter força de vontade, a pessoa que está de dieta precisa comer.

Ao se deparar com o dilema de comer ou não comer, a pessoa que está de dieta pode tentar dizer a si mesma que a melhor opção é relaxar ligeiramente a dieta. Ela poderá raciocinar que é melhor consumir um pouco de comida e tentar enganar a sua consciência: *Veja bem, eu tive de sair da dieta para poder salvá-la.* Mas assim que ela sai da dieta, sabemos muito bem o que ela provavelmente vai dizer ao seus botões: *Que se dane.* E depois: *Que comece a orgia.*

É especialmente difícil resistir aos doces, porque, como já vimos, o autocontrole depleta a glicose na corrente sanguínea. Se você alguma vez já fez dieta e não conseguiu se livrar do importuno anseio de comer chocolate ou sorvete, isso é mais do que uma questão de desejos reprimidos que estão voltando para assediá-lo. Existe uma sólida base fisiológica para isso. O corpo "sabe" que depletou a glicose na corrente sanguínea ao exercer o autocontrole, e ele também parece saber que os alimentos doces são tipicamente a maneira mais rápida de obter uma infusão da glicose rica em energia. Em recentes pesquisas de laboratório, estudantes universitários que

executaram tarefas que nada tinham a ver com comida ou dieta sentiram um desejo maior de comer coisas doces. Quando lhes foi permitido beliscar durante a tarefa seguinte, os que haviam anteriormente exercido o autocontrole comeram mais petiscos doces, mas não outros (salgados).

Se esses anseios parecerem esmagadores, podemos sugerir algumas estratégias defensivas. A primeira é usar a tática do adiamento do prazer: diga a si mesmo que você pode comer mais tarde uma pequena sobremesa se você ainda quiser fazer isso. (Também vamos discutir essa tática mais tarde.) Nesse ínterim, coma outra coisa. Lembre-se de que o seu corpo está ansiando por energia, porque consumiu parte do suprimento dele com o autocontrole. O corpo sente desejo de coisas doces, mas isso é apenas porque essa é uma maneira familiar e eficaz de restaurar a energia. Os alimentos saudáveis também fornecerão a energia que o corpo precisa. Não é o que você tem em mente, mas deverá dar conta do recado.

Lembre-se, também, de que o estado depletado faz com que você sinta tudo com mais intensidade do que de costume. Os desejos e o anseio são excepcionalmente intensos para a pessoa depletada. Fazer dieta equivale a um esgotamento frequente da sua força de vontade, de modo que a pessoa que está de dieta frequentemente estará em um estado depletado, o que, na realidade, intensificará muitas coisas boas e más que acontecem durante o dia. Isso também fará com que os anseios — isso mesmo, infelizmente, até mesmo os anseios de comida, que já estão presentes — pareçam especialmente intensos. Isso pode ajudar a explicar por que, com o tempo, muitas pessoas que fazem dieta parecem cultivar um entorpecimento diante das necessidades e dos sentimentos do seu corpo com relação à comida.

Não existe uma solução mágica para o dilema da pessoa que faz dieta. Independentemente de quanta força de vontade você tinha quando começou, se você estiver de dieta e ficar um bom tempo sentado perto do bufê de sobremesa dizendo a si mesmo *não,* com o tempo o *não* provavelmente se tornará *sim.* Você precisa evitar o carrinho de sobremesas — ou, melhor ainda, antes de mais nada, evitar fazer dieta. Em vez de dissipar a sua força de vontade em uma dieta rígida, coma uma quantidade suficiente de glicose para conservar a força de vontade e use o seu autocontrole em estratégias mais promissoras a longo prazo.

O Planejamento da Batalha

Quando você não está morrendo de fome, quando você tem glicose, você pode se preparar para a batalha final com algumas das estratégias clássicas de autocontrole, começando pelo pré-compromisso. A forma suprema e infalível do pré-compromisso — o verdadeiro equivalente de Odisseu se amarrar ao mastro — seria a cirurgia bariátrica, que o impediria fisicamente de comer, mas existem muitas formas mais moderadas de fazer isso. Você pode começar simplesmente mantendo os alimentos engordativos fora de alcance e longe da vista. Você conservará a força de vontade (como aconteceu com as mulheres da experiência quando os M&Ms ficaram fora de alcance) ao mesmo tempo que estará evitando as calorias. Em uma das experiências, funcionários de escritório comeram menos um terço de barras de chocolate, quando elas eram mantidas dentro da gaveta em vez de ficar em cima da mesa. Uma simples estratégia de compromisso para evitar comer à noite é escovar os dentes cedo, enquanto você ainda estiver se sentindo satisfeito com o jantar e antes que a tentação de comer à noite se manifeste. Embora isso não vá impedi-lo fisicamente de comer, escovar os dentes é um hábito tão arraigado da hora de dormir que ele inconscientemente lhe diz que você não deve comer mais. Além disso, no nível consciente, ele torna beliscar menos atrativo. Você tem de equilibrar o impulso voraz de ingerir açúcar com o impulso preguiçoso de evitar ter de escovar novamente os dentes.

Você pode pensar em dispositivos de compromisso mais elaborados, como fazer uma aposta com a sua agência de apostas, ou fechar um acordo de perda de peso em sites como fatbet.net ou stickK.com, que permitem que você escolha tanto as suas próprias metas quanto as multas. Uma multa pesada, como doar uma enorme quantia para uma causa que você detesta, pode fazer diferença, mas não espere que o dinheiro faça milagres se você definir uma meta impossível. Perder 5 ou 10% cento do peso corporal é uma meta realista, mas além disso fica difícil superar a propensão natural do corpo. O apostador típico da agência William Hill define a meta de perder cerca de um quilo e trezentos gramas por semana até atingir um total de quase 36 quilos; não é de causar surpresa que tantos fracassem. As pessoas que colocam o seu dinheiro no stickK.com têm um histórico bem melhor graças à política do site de proibir qualquer pessoa de definir a meta de perder mais de novecentos gramas por semana, ou 18,5% do seu peso corporal. É possível perder rapidamente muito peso alterando drasticamente a alimentação, mas de que adianta isso se o regime for rígido demais para ser seguido de maneira permanente? É melhor fazer mudanças menores que

possam ser sustentadas a longo prazo. Atinja a sua meta com calma, e depois não relaxe, porque a parte mais difícil é impedir que os quilos voltem. Se você usar um sistema de recompensa e punição para atingir a sua meta de perda de peso, continue a usar os mesmos tipos de incentivos para manter depois o peso.

Você também pode experimentar uma estratégia que os psicólogos chamam de "intenção de implementação", que é uma maneira de reduzir a quantidade de tempo e esforço que você despende, controlando os seus pensamentos. Em vez de fazer planos gerais para reduzir as calorias, você elabora planos altamente específicos para o comportamento automático em determinadas situações, como o que fazer quando você for tentado por uma comida engordativa em uma festa. Uma intenção de implementação assume a forma de se-então: se *x* acontecer, eu farei *y.* Quanto mais você usar essa técnica para transferir o controle do seu comportamento para processos automáticos, menos esforço você despenderá. Isso foi demonstrado em algumas experiências envolvendo o clássico teste Stroop do esforço mental descrito no capítulo 1: identificar cores incorretamente rotuladas. Se você vir a palavra *verde* impressa em tinta verde, você consegue rapidamente identificar a cor da tinta, mas você leva mais tempo se a tinta verde estiver sendo usada para formar a palavra *azul.* E você levará ainda mais tempo se a sua força de vontade tiver sido depletada de antemão, como os pesquisadores ingleses fizeram com as pessoas em uma das experiências. No entanto, eles descobriram que era possível compensar essa força de vontade mais fraca treinando as pessoas a atenuar a tensão na mente. Antes que tivesse início a tarefa de identificação das cores, as pessoas formariam um plano de implementação: *se eu vir uma palavra, vou desprezar o seu significado e olhar apenas para a segunda letra e a cor da tinta.* Esse plano se então específico tornou a tarefa mais automática, requerendo um menor esforço mental consciente, e portanto exequível mesmo se a força de vontade delas já estivesse enfraquecida.

Assim sendo, antes de você ser tentado pela comida em uma festa, você pode se preparar com um plano assim: *se servirem batata frita, vou simplesmente recusar.* Ou: *se houver um bufê, vou comer apenas salada, legumes e carne magra.* É uma maneira simples porém surpreendentemente eficaz de adquirir autocontrole. Ao tornar a decisão de recusar a batata frita um processo automático, você poderá fazer isso relativamente sem esforço mesmo mais tarde durante o dia, quando o seu suprimento de força de

vontade estiver baixo. E como isso é relativamente fácil, você pode recusar a batata frita e ainda ter bastante força de vontade para lidar com a tentação seguinte na festa.

Em uma forma mais radical de pré-compromisso, você poderia simplesmente deixar de ir à festa e procurar comparecer a reuniões onde são oferecidos alimentos com menos calorias — e que são frequentadas por pessoas mais magras. Não estamos sugerindo que você se livre dos seus amigos rechonchudos, mas de fato parece haver uma conexão entre o que você pesa e as pessoas com quem você interage socialmente. Pesquisadores que analisaram redes sociais descobriram que as pessoas obesas tendem a se agrupar, assim como as magras. A distância social parece ser mais importante do que a distância física: a probabilidade de você ser obeso aumenta mais se o seu melhor amigo engordar do que se o seu vizinho do lado ganhar peso. É difícil desenredar a causa e o efeito; sem dúvida as pessoas procuram outras que compartilham os seus hábitos e preferências. Mas também é verdade que as pessoas reforçam o comportamento e os padrões umas das outras. Um dos motivos pelos quais os membros dos Vigilantes do Peso perdem quilos (pelo menos durante algum tempo) é o fato de eles passarem mais tempo com outras pessoas que se interessam por perder peso. Trata-se do mesmo fenômeno que observamos anteriormente no caso dos fumantes, que ficam mais propensos a parar de fumar quando os seus amigos e parentes também param.

A pressão do grupo ajuda a explicar por que as pessoas na Europa pesam menos do que as americanas: elas seguem regras sociais diferentes, como comer apenas às refeições em vez de ficar beliscando o dia inteiro. Quando cientistas sociais europeus vêm aos Estados Unidos estudar hábitos alimentares em laboratórios de universidades, ficam surpresos ao descobrir que podem realizar experiências em qualquer hora do dia porque os estudantes universitários americanos ficam satisfeitos em comer a qualquer hora da manhã ou da tarde. Na França e Itália, pode ser difícil encontrar um restaurante aberto fora do horário das refeições. Essas normas sociais produzem hábitos que conservam a força de vontade por meio de processos mentais automáticos. Em vez de decidir conscientemente se vão ou não fazer um lanche, em vez de lutar com a tentação, os europeus recorrem ao equivalente de um plano de implementação: *se são quatro horas da tarde, então eu não vou comer nada.*

Anote o Peso e Conte as Calorias

Se você está tentando perder peso, com que frequência você deve se pesar? A recomendação convencional costumava ser que não devemos subir na balança todos os dias, porque o nosso peso naturalmente flutua e ficaremos desanimados nos dias em que ele aumentar sem nenhuma razão aparente. Se você quiser conservar a sua motivação, diziam os especialistas em emagrecimento, você só deve se pesar uma vez por semana. Esse conselho parecia estranho para Baumeister e outros pesquisadores do autocontrole, porque o seu trabalho em outros problemas sistematicamente mostrava que o monitoramento frequente melhorava o autocontrole. Com o tempo, uma cuidadosa pesquisa a longo prazo monitorou pessoas que tinham perdido peso e estavam tentando não recuperá-lo. Algumas dessas pessoas se pesavam diariamente e outras não. Ao que se constatou, a sabedoria convencional estava errada.

As pessoas que se pesavam diariamente se revelaram muito mais bem-sucedidas em evitar que o peso perdido se insinuasse de volta. Elas se mostraram menos propensas a se envolver em orgias alimentares, e não exibiam nenhum sinal de desilusão ou outro tipo de aflição por causa da sua confrontação diária com a balança. Apesar de todos os desafios peculiares da perda de peso, uma das estratégias habituais continua eficaz: quanto maior o cuidado e a frequência com que você se monitorar, mais você conseguirá se controlar. Se a tarefa de anotar diariamente o seu peso parecer árdua demais, você pode terceirizar parte do trabalho enfadonho usando uma balança que mantenha um registro eletrônico do seu peso. Alguns modelos transmitem a leitura diária para o seu computador ou smartphone, o qual pode então produzir uma tabela para o seu prazer (ou desprazer) de monitoramento.

Até mesmo uma forma simples de monitoramento pode fazer uma grande diferença, como pesquisadores descobriram quando investigaram um pequeno e estranho mistério: por que os presos engordam? Decididamente não é por causa da comida irresistível da prisão. Nenhum chef gourmet é jamais contratado para cozinhar quando a clientela consiste em pessoas que estão literalmente presas. No entanto, os homens sistematicamente saem da prisão mais gordos do que quando entraram. A razão, de acordo com Brian Wansink, da Cornell University, é que os presos não usam cinto nem roupas justas. Vestidos nos seus macacões e calças largas, eles não recebem os pequenos sinais do aumento de peso que as outras pessoas recebem quando a calça fica mais apertada e elas precisam afrouxar o cinto.

Além de monitorar o corpo, você pode monitorar os alimentos que

coloca dentro dele. Se você fizer um registro consciencioso de toda a comida que come, você provavelmente consumirá menos calorias. Em uma pesquisa, as pessoas que escreviam em um diário de alimentação perderam o dobro do peso das que usaram outras técnicas. Registrar quantas calorias há na comida também ajuda, embora isso seja notoriamente difícil de estimar. Todos nós, mesmo os profissionais especializados em dieta, tendemos a subestimar a quantidade de comida que há em um prato, especialmente quando nos vemos diante de grandes porções. Ficamos ainda mais confusos com as advertências dos nutricionistas e os truques das empresas de alimentos, que usam rótulos como "baixo teor de gordura" ou "orgânico" para criar o que os pesquisadores chamam de "auréola saudável". Tierney investigou esse fenômeno no bairro nutricionalmente correto de Park Slope, Brooklyn, por meio de uma experiência desenvolvida por dois pesquisadores, Pierre Chandon e Alexander Chernev. Foram mostradas a alguns moradores de Park Slope fotos de uma refeição da Applebee consistindo em salada de frango e uma Pepsi; a outros foi mostrada uma refeição idêntica acrescida de alguns biscoitos salgados com o rótulo "Zero Gordura Trans". As pessoas ficaram tão arrebatadas pelo rótulo virtuoso dos biscoitos que a sua estimativa para a refeição com os biscoitos foi *mais baixa* do que para a mesma refeição sem os biscoitos. O rótulo se traduziu magicamente em "calorias negativas", tanto na experiência informal em Park Slope quanto em uma pesquisa formal revisada por especialistas, publicada posteriormente por Chernev. Outras pesquisas mostraram que tanto os leigos quanto os especialistas em nutrição sistematicamente subestimam as calorias na comida rotuladas de "baixo teor de gordura", e consequentemente comem porções maiores.

Para superar esses problemas, você pode tentar prestar mais atenção à contagem das calorias quando ela estiver disponível em um rótulo ou cardápio, ou quando você tiver um smartphone com um aplicativo que monitore calorias. Quando a contagem de calorias não estiver disponível, você pode pelo menos tentar prestar atenção à comida que está diante de você, o que poucas pessoas fazem. As duas atividades mais comuns que são combinadas com a comida são a socialização e assistir à televisão, e ambas estão associadas a um maior consumo de calorias. Pesquisadores têm mostrado repetidamente que comer diante da televisão aumenta a vontade de beliscar, e que os telespectadores comem mais quando a sua atenção está bastante envolvida — como em uma boa comédia ou um filme de terror — do que quando estão assistindo a alguma coisa desinteressante. Em uma

pesquisa, mulheres que estavam de dieta triplicaram a quantidade de comida que comiam quando estavam absorvidas em um filme.

As pessoas tendem a comer mais nas refeições com amigos e a família, quando estão prestando mais atenção à companhia e menos ao que estão comendo. Se adicionarem vinho ou cerveja, elas prestarão ainda menos atenção, porque o álcool reduz a autoconsciência e, portanto, prejudica o monitoramento. Até mesmo quando estão sóbrias, as pessoas que estão jantando podem ficar tão desatentas que continuam a tomar sopa de uma tigela, que é continuamente (e secretamente) renovada, como Brian Wansink demonstrou em uma famosa experiência na Cornell University, usando tigelas de sopa ligadas a tubos ocultos. As pessoas simplesmente continuaram a tomar a sopa da tigela sem fundo, porque estavam acostumadas a comer tudo o que era colocado diante delas. Se você costuma ser guiado por sinais externos em vez de pelo seu apetite, você está vulnerável a ganhar peso sempre que lhe servirem grandes porções, o que pode facilmente acontecer sem que você se dê conta. Quando a comida é servida em pratos grandes ou quando a bebida é colocada em copos largos, você tende a subestimar quantas calorias adicionais estão sendo acrescentadas, porque você não tem um bom senso intuitivo do volume tridimensional. Se um cinema simplesmente alterasse uma das dimensões de um saco de pipoca triplicando, digamos, a altura dele, você conseguiria perceber de imediato que ele contém três vezes mais pipoca. Mas quando o saco fica simultaneamente mais largo, mais profundo e mais alto, ele pode triplicar de volume sem parecer três vezes maior. Você então compra o maior — e depois come o saco inteiro. Você não pode controlar o tipo de embalagem e de pratos que são usados nos cinemas e restaurantes, mas em casa você pode reduzir as porções que come usando pratos menores e copos mais finos.

Você também pode tornar mais fácil o monitoramento da sua comida se não limpar a mesa rápido demais. Em uma experiência realizada em um *sports bar*, as pessoas comiam uma quantidade bem menor de asas de frango quando os garçons deixavam os ossos descartados nos pratos. Em outras mesas, nas quais o garçom zelosamente retirava os ossos, as pessoas podiam enganar a si mesmas "esquecendo" quantas asas tinham comido, mas isso era impossível nas mesas que conservavam a evidência. Os ossos fizeram o monitoramento para elas.

Nunca diga Nunca

Os resultados das pesquisas sobre a prática de fazer dieta tendem a ser deprimentes, mas de vez em quando ocorre uma exceção, e deixamos a nossa alegre descoberta favorita para o final. Ela procede de uma experiência com um carrinho de sobremesas conduzida por pesquisadores de marketing tentando descobrir o problema central do autocontrole: por que a abstenção é tão difícil? Como disse Mark Twain em *As Aventuras de Tom Sawyer:* "Prometer não fazer uma coisa é a maneira mais segura de fazer o corpo querer fazer exatamente essa coisa". Esse é um dos aspectos mais frustrantes da psique humana, mas as pesquisadoras, Nicole Mead e Vanessa Patrick, procuraram alívio levando em consideração diferentes tipos de abstenção.

Elas começaram com algumas experiências mentais usando imagens de alimentos apetitosos e atraentes. Os voluntários foram instruídos a imaginar que essas iguarias lhes estavam sendo oferecidas em um carrinho de sobremesas em um restaurante. Alguns imaginaram que estavam escolhendo o seu predileto e comendo-o. Os outros, contudo, imaginaram-se recusando a sobremesa de uma entre duas maneiras. Por meio de uma atribuição aleatória, alguns imaginaram que tinham decidido não comer de jeito nenhum as sobremesas, e os outros imaginaram que tinham dito a si mesmos que não iriam comer nenhum doce naquele momento, mas que mais tarde se permitiriam comer um pouco. Era a diferença entre a negação do prazer e o adiamento do prazer.

Posteriormente, os pesquisadores mediram a frequência com que as pessoas ficaram perturbadas ou distraídas por ansiar pelas sobremesas. Esses pesquisadores sabiam que as tarefas inacabadas tendem a interferir na mente (devido ao efeito Zeigarnik, que examinamos no capítulo 3), de modo que estavam esperando que as sobremesas fossem especialmente perturbadoras para as pessoas que haviam adiado o prazer. No entanto, por incrível que pareça, as pessoas que haviam dito a si mesmas *Não agora, mas depois* ficaram menos perturbadas por visões de bolos de chocolate do que as dos outros dois grupos — tanto as que tinham imaginado que o estavam comendo quanto aquelas que haviam negado categoricamente o prazer a si mesmas. Os pesquisadores tinham esperado que a negação total causasse menos anseios porque a mente consideraria o caso encerrado — sem discussão! Mas o oposto havia ocorrido. Os prazeres adiados não interferiram tanto quanto os renegados. Quando se tratava de sobremesa, a mente recusou-se a aceitar um não como resposta, pelo menos nessa experiência mental.

Mas e se uma comida de verdade estivesse envolvida? Para descobrir, os pesquisadores levaram pessoas para assistir a um filme de curta duração sentadas ao lado de uma tigela com M&Ms (um eterno favorito dos laboratórios, porque é muito fácil trabalhar com eles). Algumas pessoas foram instruídas a imaginar que haviam decidido comer o quanto desejassem enquanto assistiam ao filme. Outras, a imaginar que tinham decidido não comer nenhum M&M. As pessoas de um terceiro grupo foram instruídas a imaginar que haviam decidido não comer nenhum M&M naquele momento, mas que comeriam alguns mais tarde. No geral, as instruções foram eficazes: as pessoas que haviam sido instruídas a supor que haviam decidido comer efetivamente comeram consideravelmente mais do que as que tinham recebido instruções para rejeitar ou adiar o prazer. A pesquisa prosseguiu com mais alguns questionários, depois do que o pesquisador (falsamente) disse que a experiência havia terminado. Foi pedido então a cada pessoa que preenchesse um último questionário, o qual pretensamente estava relacionado com a qualidade do ambiente do laboratório.

Em seguida, aparentemente como uma reflexão tardia, o pesquisador devolveu para a pessoa a tigela com M&Ms e disse: "Você é o último voluntário de hoje, e todo mundo já foi embora, de modo que estes sobraram. Pode comer à vontade". O pesquisador então saía da sala, deixando o participante sozinho para preencher o questionário e comer quantos M&Ms desejasse, aparentemente sem que ninguém estivesse olhando ou se importando. No entanto, como de costume, os pesquisadores se importavam muito. Eles haviam pesado a tigela de antemão, e a pesaram novamente depois de o participante se retirar.

Ao serem deixadas sozinhas na sala com os M&Ms, as pessoas que haviam dito a si mesmas para adiar o prazer se viram diante de uma oportunidade de ouro para satisfazer o seu desejo. Você esperaria que ela devorasse os M&Ms, enquanto as pessoas que tinham jurado não comê-los permaneceriam firmes ou talvez apenas mordiscassem. Mas o que ocorreu foi exatamente o oposto. As pessoas que estavam na condição de adiamento na realidade comeram significativamente menos do que as que estavam na condição de abstenção. As constatações teriam sido impressionantes se as pessoas tivessem meramente comido quantidades iguais na condição de adiamento e na condição de recusa. Afinal de contas, as pessoas na condição de adiamento estavam esperando plenamente desfrutar as guloseimas mais tarde.

O fato de elas terem comido menos do que as outras é extraordinário. O resultado sugere que dizer a nós mesmos *Posso comer isto mais tarde* atua na mente um pouco como estar comendo agora. Satisfaz o anseio em uma certa medida, e pode até mesmo ser mais eficaz para reprimir o apetite do que comer efetivamente a guloseima. Durante essa parte final da experiência, quando todas as pessoas foram deixadas sozinhas com uma tigela de M&Ms, aquelas que tinham adiado o prazer comeram ainda menos do que as pessoas que tinham se permitido mais cedo comer quanto quisessem. Além disso, o efeito da supressão pareceu continuar fora do laboratório. No dia seguinte à experiência, todos os participantes receberam um e-mail com a seguinte pergunta: "Se alguém lhe oferecesse M&Ms neste momento, o quanto você desejaria comê-los?". As pessoas que haviam adiado a gratificação relataram um desejo menor de comer os chocolates do que aquelas que tinham recusado completamente o prazer e também do que as que tinham comido tantos quanto desejaram.

É preciso força de vontade para recusar a sobremesa, mas aparentemente é menos estressante para a mente dizer *Mais tarde* do que *Nunca*. A longo prazo, você acaba querendo menos e também consumindo menos. Além disso, você pode extrair mais prazer por causa de outro efeito que foi demonstrado em um tipo diferente de experiência: perguntar às pessoas quanto elas estariam dispostas a pagar para beijar o seu astro/estrela de cinema favorito/a, e quanto pagariam por um beijo daqui a três dias. Por via de regra, as pessoas pagarão mais por um prazer imediato, mas nesse caso elas estavam dispostas a pagar mais para adiar o beijo, porque isso possibilitaria que elas passassem três dias saboreando a perspectiva. Analogamente, adiar a gratificação do *crème brûlée* ou do chocolate derretido lhe confere tempo para desfrutar a expectativa. Em decorrência desse prazer prévio, você poderá sentir menos necessidade de comer demais e se sentir mais inclinado a comer com moderação. Em contrapartida, quando você jura que não vai comer uma coisa e depois acaba cedendo, você diz: *Que se dane*, e come até não poder mais.

Assim sendo, quando se tratar de comida, nunca diga nunca. Quando o carrinho de sobremesas chegar, não olhe com olhos compridos para os doces proibidos; prometa que vai comê-los mais cedo ou mais tarde, mas não esta noite. No espírito de Scarlett O'Hara, diga para si mesmo: *O amanhã tem outro sabor.*

CONCLUSÃO: o futuro da força de vontade — mais bônus, menos ônus *(desde que você não procrastine)*

> Concede-me castidade e abstinência, mas não ainda.
>
> — Oração de Santo Agostinho durante a sua juventude pré-virtuosa

Como o jovem Agostinho, todo mundo reconhece os benefícios do autocontrole — um dia. Mas quando esse dia chegará, se é que chegará, para nós, que não somos santos? Se a força de vontade é finita e as tentações continuam a proliferar, como poderá haver uma revitalização duradoura dessa virtude?

Nós não minimizamos os obstáculos, mas continuamos otimistas com relação ao futuro do autocontrole, tanto no nível pessoal quanto no social. De fato, as tentações estão se tornando mais sofisticadas, mas o mesmo podemos dizer a respeito das ferramentas para resistir a elas. Os benefícios da força de vontade estão sendo reconhecidos mais claramente do que nunca. Poderíamos resumir todo um novo acervo de literatura de pesquisa com uma simples regra: *a melhor maneira de reduzir o estresse na sua vida é parar de fazer besteira.* Isso significa estruturar a sua vida de maneira que tenha uma chance realista de ser bem-sucedido. As pessoas de sucesso não usam a força de vontade como uma derradeira defesa desesperada para evitar o desastre, pelo menos não como uma estratégia regular, como Baumeister e seus colegas observaram recentemente em ambos os lados do Atlântico. Quando monitoraram alemães ao longo do dia (na pesquisa com o bipe que mencionamos anteriormente), os pesquisadores ficaram surpresos ao constatar que as pessoas com um forte autocontrole passavam *menos* tempo resistindo aos desejos do que as outras.

A princípio, Baumeister e os seus colaboradores alemães ficaram intrigados. O autocontrole é supostamente usado para resistir aos desejos; por que então as pessoas que têm mais autocontrole não o estão utilizando com mais frequência? Mas então surgiu uma explicação: essas pessoas têm menos necessidade de usar a força de vontade porque são assediados por

menos tentações e conflitos internos. Eles são mais competentes em organizar a sua vida de maneira a evitar situações problemáticas. Essa explicação é compatível com a conclusão de outra pesquisa, realizada por pesquisadores holandeses que estavam trabalhando com Baumeister, que mostrou que as pessoas com um bom autocontrole o utilizam principalmente para desenvolver hábitos e rotinas na escola e no trabalho, e não para resgatá-las de emergências. Os resultados desses hábitos e rotinas foram demonstrados em um terceiro conjunto de pesquisas, desta feita nos Estados Unidos, que mostrou que as pessoas com um elevado autocontrole sistematicamente relatam menos estresse na vida. Elas concedem a si mesmas tempo suficiente para terminar um projeto, levam o carro para a oficina antes que ele enguice, ficam longe dos restaurantes que oferecem rodízio. Elas jogam no ataque em vez de na defesa.

Neste último capítulo, vamos rever a estratégia do ataque, começando por uma das regras mais óbvias e no entanto amplamente desconsiderada: parar de ficar protelando as coisas. A procrastinação é um vício quase universal. Cícero chamava a procrastinação de "abominável"; Jonathan Edwards pregou um sermão inteiro contra o "pecado e a insensatez de depender do futuro". Nas estatísticas modernas, 95% das pessoas admitem procrastinar pelo menos às vezes (não temos a menor ideia de quem são esses outros 5% — ou quem eles estão tentando enganar), o problema parece piorar à medida que as sociedades se modernizam e as tentações se multiplicam. O psicólogo Piers Steel, que analisou dados do mundo inteiro ao longo das quatro últimas décadas, relata que tem havido um acentuado aumento nas fileiras dos indecisos convictos, ou seja, aqueles que consideram a procrastinação uma característica que define a pessoa. Essa categoria abrange hoje mais de 20% das pessoas entrevistadas mundialmente. Em alguns levantamentos americanos, mais de 50% das pessoas se consideram procrastinadores crônicos, e os próprios trabalhadores estimam que desperdiçam um quarto das horas que estão no emprego, o que equivale a duas horas por dia. Considerando-se o salário típico americano, isso significa que cada funcionário está recebendo cerca de 10.000 dólares por ano pelo tempo que passa à toa.

A culpa desse vício tem sido frequentemente atribuída, tanto pelos psicólogos quanto pelos indecisos, à compulsão das pessoas de fazer as coisas com perfeição. Supostamente, esses perfeccionistas ficam extremamente preocupados e ansiosos sempre que tentam começar um projeto, porque acham que ele não está à altura dos seus ideais, de modo que

empacam ou simplesmente param de trabalhar. Isso teoricamente faz sentido, e sem dúvida é verdade em alguns casos, mas os pesquisadores repetidamente deixaram de conseguir encontrar um vínculo confiável entre a procrastinação e o perfeccionismo. Uma das razões pelas quais os psicólogos se deixaram enganar inicialmente e enxergaram uma conexão pode ter sido uma distorção na seleção: era mais provável que um procrastinador com padrões elevados procurasse ajuda para o problema do que um indeciso menos ambicioso, de modo que os perfeccionistas apareceriam com mais frequência no consultório dos psicólogos que tratavam de procrastinadores. No entanto, muitas outras pessoas com padrões elevados não procrastinam e produzem um resultado primoroso sem precisar trabalhar a noite inteira.

A característica que realmente parece importante é a impulsividade, que aparece repetidamente nas pesquisas sobre procrastinadores. Essa conexão ajuda a explicar evidências recentes de que a procrastinação é um problema maior para os homens do que para as mulheres, em especial para os jovens: os homens têm mais impulsos difíceis de controlar. Quando os procrastinadores estão angustiados com relação a um trabalho difícil, ou simplesmente entediados por causa de uma tarefa rotineira, eles cedem ao desejo de melhorar a disposição de ânimo fazendo outra coisa. Eles optam pela recompensa imediata, jogando um videogame em vez de limpar a cozinha ou redigir um trabalho de final de semestre, e tentam não dar atenção às consequências a longo prazo. Quando pensamentos a respeito de prazos finais futuros intervêm, eles podem até mesmo tentar dizer a si mesmos que a coisa mais inteligente a fazer é esperar até o último minuto: *eu trabalho melhor sob a pressão do prazo final!* No entanto, na maioria das vezes eles estão enganando a si mesmos, como descobriram Baumeister e Dianne Tice.

O Teste do Prazo Final

A experiência da procrastinação teve lugar em um ambiente magnificamente povoado por alvos: uma universidade. Os estudantes universitários tipicamente admitem que passam procrastinando um terço das horas em que estão acordados, e quem sabe quanto mais tempo está efetivamente sendo desperdiçado. Tice, que ministrou um curso de psicologia da saúde na Case Western University, identificou os procrastinadores na sua turma recorrendo a alguns expedientes. Primeiro, no início do período letivo, ela pediu aos alunos que preenchessem um questionário a respeito dos seus hábitos de

trabalho. Em seguida, especificou um trabalho que deveria ser entregue em uma determinada sexta-feira no final do semestre. Tice também avisou que os alunos que perdessem o prazo final poderiam entregar o trabalho durante a aula na terça-feira seguinte, e acrescentou ainda que, caso eles perdessem esse segundo prazo final, poderiam entregar o trabalho na sala dela na sexta-feira seguinte — uma semana depois do prazo final original. Posteriormente, ela descobriu que alguns dos alunos que haviam obtido uma pontuação elevada no questionário sobre a procrastinação não tinham nem mesmo se dado ao trabalho de anotar os dois primeiros prazos finais. No que lhes dizia respeito, a data duplamente prolongada de entrega do trabalho era a única que contava.

As notas dos trabalhos foram atribuídas por auxiliares de ensino que não sabiam quando eles tinham sido entregues, mas Tice e Baumeister rastrearam as informações para poder comparar a performance dos alunos. Os procrastinadores — avaliados tanto pelo questionário quanto pela data em que entregaram o trabalho — se saíram pior de acordo com todos os critérios acadêmicos: notas mais baixas no trabalho, notas mais baixas na prova da metade do período e na prova final. Mas teriam eles se beneficiado de outras maneiras? Em um projeto separado nesse curso de psicologia da saúde, os alunos mantiveram um registro da sua saúde pessoal, que incluía todos os sintomas e doenças que tiveram e a frequência com que procuraram a clínica da universidade ou se se consultaram com algum profissional de saúde. Quando Tice analisou as constatações da pesquisa do primeiro semestre, ela descobriu um resultado impressionante: os procrastinadores eram mais saudáveis! Eles relataram menos sintomas e menos consultas médicas. Parecia haver uma compensação: sem dúvida os madrugadores haviam entregue o trabalho no prazo e tinham obtido notas melhores do que os procrastinadores, mas estes últimos gozavam de uma saúde melhor. Exercer o autocontrole antes do prazo final parecia ser de alguma maneira prejudicial, talvez por desviar a glicose do sistema imunológico. No entanto, enquanto Baumeister e Tice refletiam sobre esse resultado, eles se lembraram de que a tarefa dos alunos de registrar o seu estado de saúde haviam terminado antes da última semana do semestre, exatamente quando os procrastinadores estavam fazendo os trabalhos de última hora. Eles podiam ter estado mais saudáveis quando não estavam se esforçando, mas o que lhes acontecera no final do período, quando chegaram os prazos finais?

Assim sendo, a experiência foi repetida em outro semestre com outra turma, e dessa vez os alunos continuaram a monitorar as doenças, sintomas e

visitas médicas até a ocasião das provas finais. Uma vez mais, os procrastinadores obtiveram notas mais baixas e gozaram de uma saúde melhor no início do semestre, quando alguns dos madrugadores da turma estavam resfriados, fungando, enquanto redigiam o seu trabalho. Os procrastinadores talvez estivessem jogando Frisbee, relaxando em festas e dormindo bastante. Para um procrastinador cujos prazos finais estão bem distantes, a vida é ótima. Entretanto, com o tempo, a conta precisa ser paga. No final do semestre, os procrastinadores sofreram um estresse consideravelmente maior do que os outros. Agora, eles precisavam se controlar para fazer o trabalho atrasado, e relataram um intenso aumento de sintomas e doenças. Na realidade, os procrastinadores adoeceram tão mais do que os outros alunos no final do semestre que isso mais do que neutralizou a saúde melhor que desfrutaram nas primeiras semanas do curso. As noites que passaram em claro causaram estragos, e no todo eles tiveram mais problemas de saúde.

Os piores procrastinadores nem mesmo conseguiram cumprir o terceiro e último prazo final. Eles se valeram do procedimento-padrão operacional, que muitas universidades oferecem aos alunos procrastinadores, que é receber uma nota "Incompleta", e adiar o trabalho para o semestre seguinte. A universidade permitia as notas incompletas, mas tinha a rígida política de que todos os trabalhos teriam de estar prontos e apresentados de maneira que todas as notas pudessem ser entregues para o funcionário responsável pelo registro das notas às 17:00 de uma determinada sexta-feira no final do semestre seguinte. Essa sexta-feira, portanto, era um prazo final definitivo, sem nenhuma flexibilidade, para os alunos de Tice que haviam recebido uma nota incompleta — um grupo que incluía, inevitavelmente, a aluna que obtivera a pontuação máxima no questionário sobre a procrastinação no início do período. E de acordo com a política da universidade, cabia à aluna elaborar um cronograma com o professor para a conclusão do trabalho para que houvesse tempo para que este fosse lido e avaliado. As semanas se passaram, mas Tice não teve notícias dela. Finalmente, na tarde daquela sexta-feira decisiva, apenas duas horas antes de a nota ter de ser entregue no escritório do funcionário responsável pelo registro, a aluna telefonou.

"Olá, Dra.Tice", disse ela, em um tom indiferente. "A senhora pode me dizer, quando era mesmo que eu tinha de entregar um trabalho do seu curso do semestre passado?"

Como você talvez tenha adivinhado, a aluna não entregou o trabalho a

tempo. Chega um momento em que nenhuma quantidade de força de vontade poderá salvá-lo. Mas a maioria das pessoas, até mesmo os procrastinadores crônicos, pode evitar esse destino aprendendo a jogar no ataque. Até agora neste livro, examinamos centenas de experiências e estratégias de autocontrole. Agora, vamos recapitulá-las e colocá-las em prática.

Curso Básico de Força de Vontade — Primeira Lição: Conheça os Seus Limites

Independentemente do que você deseje alcançar, jogar no ataque começa pelo reconhecimento das duas lições básicas do capítulo 1: o seu suprimento de força de vontade é limitado e você usa o mesmo recurso para muitas coisas diferentes. Cada dia pode começar com o seu estoque de força de vontade fresco e renovado, pelo menos se você teve uma boa noite de sono e tomou um café da manhã saudável. Mas, depois, várias coisas o enfraquecem e debilitam o dia inteiro esse estoque. A complexidade da vida moderna torna difícil lembrar que todas essas tarefas e exigências aparentemente não relacionadas fazem saques da mesma conta dentro de você.

Pense em algumas coisas que acontecem em um dia típico. Você se obriga a sair da cama embora o seu corpo deseje dormir mais. Você enfrenta frustrações no trânsito. Você se segura quando o seu chefe ou o seu cônjuge se irrita com você, ou quando o balconista de uma loja diz "Aguarde um segundo" e leva seis minutos para voltar. Você tenta manter no rosto uma expressão interessada e alerta enquanto escuta a lengalenga de um colega em uma reunião monótona. Você adia a ida ao banheiro. Você se obriga a dar os primeiros passos em um projeto difícil. Você tem vontade de comer na hora do almoço todas as batatas fritas que estão no seu prato, mas deixa a metade, ou (depois de negociar consigo mesmo) quase a metade. Você se obriga a sair para correr, e enquanto corre se obriga a prosseguir durante o tempo programado. A força de vontade que você gastou em cada um desses eventos não relacionados depleta a quantidade que lhe restou para os outros.

Essa depleção não é intuitivamente óbvia, especialmente quando se trata de avaliar o impacto de tomar decisões. Praticamente ninguém tem um sentimento intuitivo de como decidir é cansativo. Escolher o que comer no jantar, aonde ir nas férias, quem contratar, quanto gastar — tudo isso diminui a força de vontade. Até mesmo decisões hipotéticas depletam a energia.

Depois de tomar algumas decisões, lembre-se de que o seu autocontrole estará enfraquecido.

Lembre-se também de que o que importa é o esforço, não o resultado. Se você lutar contra a tentação e depois ceder, você continuará depletado porque lutou. O fato de você ceder *não* repõe a força de vontade que você já gastou. Isso apenas evita que você gaste mais. Você pode ter passado o dia inteiro sucumbindo a uma série de tentações e impulsos, mas pode mesmo assim ter consumido uma considerável quantidade de energia ao resistir a cada um deles durante algum tempo. Você pode até mesmo gastar força de vontade entregando-se a prazeres que não lhe agradam. Obrigar-se a fazer uma coisa que você na realidade não deseja fazer no momento — "chupar" tequila, fazer sexo, fumar um charuto — analogamente, as decisões mais cansativas são aquelas que parecem difíceis para você embora possam ser óbvias para todo mundo. O seu eu racional pode estar plenamente convencido de que você deve alugar o apartamento com um quarto a mais e um preço acessível, mas mesmo assim desistir do apartamento que carece de espírito prático com a vista espetacular pode depletá-lo.

Preste Atenção aos Sintomas

Não existe um "sentimento" óbvio de depleção, de modo que você precisa se observar em busca de sinais sutis e facilmente mal interpretados. As coisas parecem incomodá-lo mais do que deveriam? O volume foi de alguma maneira aumentado na sua vida de modo que você está sentindo as coisas com mais intensidade do que de costume? Você está mais relutante do que habitualmente em tomar decisões ou fazer um esforço físico ou mental? Se você se conscientizar desses sentimentos, reflita sobre as últimas horas e verifique se parece provável que você tenha depletado a sua força de vontade. Se for esse o caso, procure conservar o que resta ao mesmo tempo que antevê os efeitos do seu comportamento.

Enquanto você estiver depletado, as frustrações o incomodarão mais do que de costume. Você ficará mais propenso a dizer coisas das quais poderá se arrepender. Terá mais dificuldade em resistir a impulsos como comer, beber ou gastar dinheiro. Como dissemos anteriormente, a melhor maneira de reduzir o estresse na sua vida é parar de fazer besteira, mas quando você está depletado, você fica mais inclinado a cometer erros que o deixarão com mais contas para pagar, mais danos em relacionamento para corrigir, mais quilos para perder. Tome cuidado quando tomar decisões irreversíveis se a

sua energia estiver baixa, porque você terá a tendência de preferir as opções com ganhos a curto prazo e custos retardados. Procure compensar isso atribuindo um peso maior às consequências a longo prazo da decisão. Para evitar sucumbir a distorções irracionais e atalhos preguiçosos, articule as suas razões para tomar uma determinada decisão e examine cuidadosamente se elas fazem sentido.

A sua capacidade de ser imparcial e dar um parecer equilibrado sofrerá. Você se inclinará mais a se ater ao *status quo* e menos a fazer concessões, particularmente se estas últimas envolverem muito esforço mental. À semelhança dos juízes que julgavam a liberdade condicional que examinamos no capítulo 4, você tenderá a escolher a opção mais segura e mais fácil, mesmo quando ela prejudicar outra pessoa. Conscientizar-se desses efeitos poderá ajudá-lo a resistir a alguns dos perigos do estado depletado.

E assim como Jim Turner, o ator que analisamos no capítulo 2, você poderá se ver incapaz de fazer as escolhas mais simples, mesmo quando elas o beneficiarem. No show que apresenta sozinho a respeito da sua luta contra a diabetes, Turner fala a respeito de um dia na praia em que ele e o seu filho, na ocasião com quatro anos de idade, precisaram ir embora rapidamente, e começaram a recolher os brinquedos do menino e colocá-los dentro das duas caixas que tinham levado para a praia. Era uma tarefa rotineira, mas como o seu nível de glicose estava muito baixo, Turner estava aturdido com as suas opções: em que caixa deveria colocar cada um dos brinquedos? Desesperado, ele se fixou na primeira regra que lhe ocorreu — cada brinquedo teria de ser colocado *exatamente na mesma caixa* em que estava originalmente — e desperdiçou tempo obsessivamente reorganizando os brinquedos enquanto o nível de açúcar no seu sangue continuava caindo. Em seguida, quando finalmente terminaram e se encaminharam para a lanchonete próxima que tinha ao lado um banheiro público, Turner se viu paralisado por outra decisão.

"Fiquei parado durante quinze minutos com o seguinte diálogo se repetindo na minha cabeça? Fazer pipi ou comer primeiro?" relembra Turner. "O meu filho não parava de me puxar, mas eu não conseguia me decidir. Tudo era exaustivo e finalmente me sentei. O meu filho estava tendo um chilique. Ficamos ali por quase meia hora até que eu finalmente consegui me levantar e ir comer."

Talvez seja interessante que você mantenha na mente essa imagem de

Turner — um cara prostrado na praia, exausto demais para tomar uma decisão a respeito de ir ao banheiro — na próxima vez em que der consigo se debatendo com uma decisão rotineira. É isso que a escassez de glicose pode fazer com você. "Parece que uma parte do cérebro foi tirada de você", comenta Turner. "Você não consegue se concentrar. Fica sentado ali sabendo que alguma coisa precisa acontecer, e você se pergunta por que não consegue fazê-la." Você só conseguirá fazer alguma coisa quando tomar a mesma decisão que finalmente salvou Turner: comer primeiro. Os pesquisadores de laboratório reabastecem esse combustível básico dando aos voluntários bebidas açucaradas, porque estas funcionam rapidamente, mas é melhor usar proteína. Coma alguns alimentos saudáveis, espere meia hora, e depois a decisão não parecerá tão esmagadora.

Escolha as Suas Batalhas

Você não pode controlar nem mesmo prognosticar os estresses que acontecem na sua vida, mas você pode usar os períodos de calma, ou pelo menos os momentos não turbulentos, para planejar um ataque. Comece um programa de exercícios. Aprenda uma nova habilidade. Pare de fumar, beba menos, faça uma ou duas mudanças duradouras em direção a uma alimentação saudável. É melhor fazer essas coisas nos momentos em que estiver sendo submetido a poucas exigências, quando você pode dedicar grande parte da sua força de vontade à tarefa. Você poderá então escolher sensatamente as suas batalhas — e calcular sensatamente quais delas são excessivamente problemáticas. Até mesmo alguém com a vontade de ferro e a assombrosa tolerância à dor de David Blaine conhece os seus limites. Quando descrevemos para ele as jornadas de Stanley pela selva, ele se encolheu ao ouvir a descrição dos constantes enxames de mosquitos e outros insetos.

"Isso eu não consigo fazer", declarou Blaine. "Quando estou em um lugar cheio de mosquitos, eu fujo. É uma coisa com a qual não consigo lidar."

Quando você escolhe as suas batalhas, olhe além dos desafios imediatos e procure ver a sua vida de maneira objetiva. Você está onde deseja estar? O que poderia ser melhor? O que você pode fazer a respeito disso? É claro que você não pode fazer isso todos os dias, e certamente não deve fazê-lo nos momentos agitados e estressantes, mas você pode reservar pelo menos um dia por ano — talvez o dia do seu aniversário — para refletir um pouco e

fazer anotações a respeito de como você passou o ano anterior. Se você tornar isso um ritual anual, poderá examinar as anotações dos anos anteriores para verificar que tipo de progresso você fez no passado: que objetivos foram atingidos, que metas continuam válidas, quais delas são impossíveis. Você deve ter sempre pelo menos um objetivo vago para daqui a cinco anos junto com outros intermediários mais específicos, como os planos mensais que discutimos no capítulo 3. Procure ter uma ideia do que você deseja realizar daqui a um mês e como chegar lá. Deixe espaço para um pouco de flexibilidade e preveja revezes. Ao examinar o seu progresso no final do mês, lembre-se de que você não precisa atingir cada meta todas as vezes; o que importa é que a sua vida melhore gradualmente de mês a mês.

Aspirar a transformações enormes e rápidas fará com que se obtenha o resultado oposto do esperado se elas parecerem impossíveis. Se você não conseguir parar totalmente de fumar, experimente diminuir para dois ou três cigarros por dia. Se estiver bebendo demais, mas não conseguir se abster totalmente de beber, talvez consiga viver com um plano semanal que limite as bebidas alcoólicas aos fins de semana, ou que especifique várias noites por semana nas quais você não beberá nada, enquanto poderá beber o quanto quiser em outras. Você é alguém que consegue parar de beber em uma noite que estiver bebendo e passar uma hora sem consumir bebidas alcoólicas, para se situar, e depois tomar uma decisão saudável a respeito de continuar ou não a beber? Se você for uma pessoa capaz disso, essa pode ser uma maneira eficaz de limitar os danos. Mas se você não for uma dessas pessoas, não engane a si mesmo. O planejamento eficaz deveria até mesmo fazer um orçamento para a sua força de vontade. Como você gastará a sua força de vontade hoje, esta noite e no próximo mês? Caso haja desafios adicionais à frente, como fazer o imposto de renda ou viajar, calcule onde você vai obter a força de vontade adicional, reduzindo, por exemplo, outras exigências.

Quando você estiver calculando o orçamento do seu tempo, não conceda ao trabalho maçante mais do que ele necessita. Lembre-se da Lei de Parkinson: o trabalho se expande de maneira que preencha o tempo disponível para a sua conclusão. Defina um firme limite de tempo para as tarefas monótonas. "Limpar o porão" ou "Arrumar os armários" são atividades que poderiam levar o dia inteiro, se algum dia você se dispusesse a executá-las, o que você não fará, porque não quer perder um dia inteiro da sua vida em algo tão trivial. Mas se você definir um limite claro de uma ou duas horas, talvez consiga fazer alguma coisa neste sábado (e depois, caso necessário, poderá planejar outro breve período de trabalho num fim de

semana futuro). Até mesmo David Allen, o guru da produtividade, leva em consideração a Lei de Parkinson. Quando ele viaja para apresentar palestras sobre *Getting Things Done,* só começa a fazer a mala trinta e cinco minutos antes da hora de sair de casa. "Eu sei que consigo fazer a mala em trinta e cinco minutos", diz ele, "mas se eu começar mais cedo, poderei levar seis horas fazendo isso. Estabelecer um prazo final para mim mesmo me obriga a tomar antecipadamente decisões que não desejo tomar— e aceitei isso a respeito de mim mesmo. Tenho batalhas mais importantes para travar."

Elabore uma Lista de Coisas a Fazer — ou pelo Menos uma Lista de Coisas a Não Fazer

Dedicamos o capítulo 3 à gloriosa história da lista de coisas a fazer, mas compreendemos que, ainda assim, alguns leitores podem não ter vontade de criar uma. Ela pode parecer fatigante e incômoda. Se for esse o seu caso, tente pensar nela como uma lista de coisas a não fazer: um catálogo de coisas com as quais você *não* precisa se preocupar depois que anotá-las. Como vimos ao examinar o efeito Zeigarnik, quando você tenta não dar atenção a tarefas inacabadas, o seu inconsciente continua a se preocupar com elas da mesma maneira que quando você interrompe uma música no meio ela fica tocando sem parar na sua cabeça. Você não consegue eliminá-las do seu cérebro procrastinando ou dando uma ordem a si mesmo para esquecê-las.

No entanto, uma vez que você elabora um plano específico, o seu inconsciente é aplacado. Você precisa pelo menos planejar o passo seguinte específico a ser tomado: o que fazer, com quem entrar em contato, como fazê-lo (pessoalmente? Por telefone? Por e-mail?). Se você também puder planejar especificamente quando e onde fazer isso, melhor ainda, mas isso não é fundamental. Desde que você tenha decidido o que fazer e colocado essa decisão na lista, o seu inconsciente poderá relaxar.

Tome Cuidado com a Falácia do Planejamento

Sempre que você definir uma meta, tome cuidado com o que os psicólogos chamam de falácia do planejamento. Ela afeta todo mundo, tanto jovens estudantes quanto executivos experientes. Quando foi a última vez que você ouviu falar em uma estrada ou um prédio que ficou pronto seis meses antes do previsto? Atrasar o prazo e estourar o orçamento é a norma.

A falácia do planejamento foi quantificada em uma experiência envolvendo estudantes universitários do último ano que estavam trabalhando em uma tese avançada. O psicólogo Roger Buehler e seus colegas pediram a esses alunos que previssem a data provável em que terminariam o trabalho, e que também fizessem previsões de datas caso antecipassem a data de entrega do trabalho (se ocorresse o melhor cenário possível) e caso atrasassem a entrega do mesmo (se ocorresse o pior cenário possível). Em média, os alunos previram que levariam trinta e quatro dias para terminar a tese, mas na realidade acabaram levando quase duas vezes esse tempo — cinquenta e seis dias. Somente um número reduzido terminou na data que tinha previsto para o melhor cenário. A data do pior cenário, que se baseia na suposição de que tudo sairia da pior maneira possível, deveria ter sido fácil de superar — afinal de contas, raramente *tudo* dá errado —, mas na realidade não foi. Nem mesmo a metade dos alunos terminou o trabalho na data que haviam previsto para o pior cenário. A falácia do planejamento pode afetar praticamente todo mundo, mas ela causa um estrago especial nos procrastinadores que esperam concluir o trabalho com um esforço fora do comum no último minuto. Essa estratégia poderia dar certo se eles reservassem um espaço de tempo suficiente pouco antes do prazo final, mas eles não fazem isso. Eles subestimam quanto tempo vão levar para fazer o trabalho, e depois descobrem que não têm tempo suficiente para fazê-lo bem.

Uma das maneiras de evitar a falácia do planejamento é obrigar a si mesmo a pensar a respeito do seu passado. Se a aluna retardatária tivesse analisado seriamente quanto tempo levara para redigir os trabalhos finais anteriores, ela poderia ter reservado mais do que duas horas para o seguinte. Na experiência da tese avançada, quando os alunos foram orientados a basear os seus planos futuros nos seus projetos anteriores, eles foram muito mais realistas ao prever a data de conclusão das teses.

Outra constatação foi que os estudantes também foram muito mais realistas e, portanto, mais exatos, ao prever as datas de conclusão para as teses de *outros* alunos. Todos nós, quer ou não sejamos sérios procrastinadores, temos a tendência de ter uma predisposição otimista com relação ao nosso próprio trabalho, de modo que faz sentido pedir a terceiros que avaliem os nossos planos. Você pode redigir um breve e-mail descrevendo os seus planos, ou apenas delineá-los rapidamente em uma conversa. Ou você pode ser um pouco mais sistemático (sem complicar demais as coisas), seguindo a técnica de gerenciamento que Aaron Pat- zer utilizou para transformar a Mint.com, que era inicialmente uma pequena

start-up, em uma empresa que monitora as finanças de milhões de pessoas.

"Nós simplesmente pedimos aos nossos gerentes e outros funcionários que definam as suas principais metas para a semana", declara Patzer. "Ninguém pode ter mais de três metas, e é aceitável ter menos do que três. Cada semana nós repassamos o que fizemos na semana anterior e verificamos se atingimos ou não as metas definidas, e então cada pessoa determina as suas três principais metas para a semana corrente. Se a pessoa só atingir duas das metas, é plausível, mas ela só pode trabalhar em outras metas depois de concluir as três. É assim que gerenciamos. É simples, mas obriga as pessoas a ter prioridades, e isso é rigoroso."

Não Se Esqueça das Coisas Básicas (como Trocar de Meia)

Quando você começa a trabalhar em direção à sua meta, o seu cérebro automaticamente economiza de outras maneiras o dispêndio da força de vontade. Você se lembra daqueles estudantes universitários que estavam no período de provas que examinamos no capítulo 1 — aqueles que ficaram negligentes e pararam de trocar de meia, lavar a cabeça, lavar a louça e comer alimentos saudáveis? Para eles, essas coisas podem ter parecido um preço justo a ser pago para que pudessem utilizar toda a sua energia para se preparar para os exames. No entanto, isso provavelmente não pareceu justo para alguns dos seus colegas de quarto que tiveram de sentir o cheiro das meias e limpar a bagunça deles, e as discussões resultantes podem muito bem ter deixado todo mundo esgotado. A longo prazo, o desleixo pode deixá-lo com menos energia — e um menor número de relacionamentos saudáveis.

Esqueça a imagem dos artistas famintos que fazem coisas incríveis trabalhando dia e noite em sótãos imundos. O autocontrole será maximizado se você cuidar das necessidades básicas do seu corpo, começando pela alimentação e pelo sono. Você pode se deliciar com magníficas sobremesas, mas não deixe de comer regularmente uma comida saudável para que a sua mente tenha uma energia adequada. O sono é provavelmente ainda mais importante do que a comida: quanto mais os pesquisadores estudam a privação do sono, maior o número de efeitos desagradáveis que encontram. Uma caneca grande de café pela manhã não é um substituto adequado para dormir até que o seu corpo acorde sozinho por ter repousado o suficiente. O antigo conselho de que as coisas parecerão melhores pela manhã não tem nada a ver com a luz do dia, e tudo a ver com a depleção. A vontade

descansada é uma vontade mais forte.

Outra maneira simples e antiquada de incrementar a força de vontade é gastar um pouco dela na arrumação. Como descrevemos no capítulo 7, as pessoas exercem menos autocontrole depois que olham para uma mesa de trabalho bagunçada do que depois de olhar para uma mesa arrumada, ou quando entram em um site desleixado em vez de em site bem organizado. Você talvez não se importe com o fato de a sua cama estar feita e sua mesa de trabalho arrumada, mas esses sinais ambientais influenciam sutilmente o seu cérebro e o seu comportamento, tornando menos penoso manter a autodisciplina. A ordem parece ser contagiante.

Fique também atento a outros tipos de sinais que podem influenciar o seu comportamento de uma maneira ou de outra. Os maus hábitos são fortalecidos pela rotina: a confeitaria pela qual você passa a caminho do trabalho, o intervalo para o cigarro ou a orgia de chocolate na parte da tarde, o drinque depois do trabalho, o sorvete que você toma antes de dormir enquanto assiste ao mesmo programa de televisão na mesma poltrona. Mudar a rotina torna mais fácil quebrar esses hábitos. Vá para o trabalho por um caminho diferente. Dê um passeio no meio da tarde. Vá à academia depois do trabalho. Só tome sorvete na mesa da cozinha e passe a fazer flexões enquanto assiste ao programa da televisão. Em vez de usar o computador no qual você trabalha, use outro para navegar na internet. Se você quiser quebrar um hábito realmente arraigado como fumar, faça isso durante as férias, quando você estiver longe das pessoas, lugares e eventos que você associa aos cigarros.

O Poder da Procrastinação Positiva

Procrastinar geralmente é um vício, mas de vez em quando — muito ocasionalmente — existe uma coisa chamada procrastinação positiva. No capítulo anterior, discutimos experiências que mostraram que pessoas tentadas pelo chocolate conseguiram evitá-lo dizendo a si mesmas que o comeriam em outra ocasião, uma estratégia que funcionou melhor do que tentar negar a si mesmas totalmente esse prazer. Esse truque de "vou fazer isso mais tarde" também pode dar certo para outras tentações. Se um programa de televisão estiver impedindo que você volte a trabalhar, grave-o e diga a si mesmo que acabará de assistir a ele mais tarde. Você talvez descubra, depois de terminar o trabalho e não precisar mais de uma desculpa para procrastinar, que afinal de contas não está com vontade de assistir ao

programa. O adiamento do vício pode se tornar a negação do vício.

Uma forma mais dúbia de procrastinação positiva foi identificada por Robert Benchley, um dos membros da Távola Redonda do Algonquin* para quem os prazos finais representavam um desafio. (A sua colega Dorothy Parker deu ao seu editor na revista *The New Yorker* a melhor desculpa de todos os tempos para o atraso na entrega de um artigo: "Alguém estava usando o lápis".) Em um texto irônico, Benchley explicou como era capaz de reunir a disciplina necessária para ler um artigo científico a respeito de peixes tropicais, montar uma estante de livros, organizar livros na mencionada estante e responder à carta de um amigo que estava em uma pilha de papéis na sua mesa havia vinte anos. Tudo o que tinha a fazer era redigir uma lista de coisas a fazer e colocá-la debaixo da sua prioridade principal, que era a tarefa de escrever um artigo.

---

* A Távola Redonda do Algonquin era um famoso grupo de escritores, críticos, atores e pessoas espirituosas que se reunia todos os dias para o almoço no Algonquin Hotel em Nova York, de 1919 até mais ou menos 1929. Nesses almoços, eles faziam gracejos, jogos de palavras e comentários espirituosos que eram disseminados pelo país por meio das colunas dos membros do grupo. (N.T.)

"O segredo da minha incrível energia e eficiência para concluir trabalhos é muito simples", escreveu Benchley. "O princípio psicológico é o seguinte: qualquer pessoa pode fazer qualquer quantidade de trabalho, desde que não seja aquele que ela deveria estar fazendo naquele momento."

Benchley reconheceu um fenômeno que Baumeister e Tice também documentaram na sua pesquisa do final do semestre: os procrastinadores evitam tipicamente uma tarefa fazendo outra coisa, e raramente ficam sentados ao acaso sem fazer nada. Mas existe uma maneira melhor de explorar essa tendência, como percebeu Raymond Chandler.

A Alternativa do Nada (e Outros Truques de Ataque)

O sistema de Anthony Trollope para escrever é um caminho para a autodisciplina, como mencionamos no capítulo 5. No entanto, o que fazer se, ao contrário de Trollope que mantinha o relógio ao seu lado, você for incapaz de produzir 250 palavras a cada quinze minutos? Por sorte, existe outra estratégia para os mortais comuns, cortesia de Raymond Chandler, que

ficava perplexo com os autores que conseguiam produzir uma boa quantidade de prosa todos os dias.

Chandler tinha o seu próprio sistema para produzir *The Big Sleep* e outras histórias de detetives clássicas. "Eu aguardo a inspiração", disse ele, mas fazia isso de maneira metódica todas as manhãs. Ele acreditava que um autor profissional precisava reservar pelo menos quatro horas por dia para a sua tarefa: "Ele não precisa escrever, e, se não estiver a fim de fazer isso, não deve nem mesmo tentar. Ele pode olhar pela janela, ficar de cabeça para baixo ou rolar no chão, mas não deve fazer nenhuma outra coisa positiva como ler, escrever cartas, folhear revistas ou preencher cheques".

A Alternativa do Nada é uma ferramenta maravilhosamente simples contra a procrastinação com relação a praticamente qualquer tipo de tarefa. Embora o seu trabalho possa não ser tão solitário e tão claramente definido como o de Chandler, mesmo assim você pode se beneficiar reservando um tempo para fazer exclusiva e unicamente uma coisa. Você pode, por exemplo, começar o dia dedicando noventa minutos à sua meta mais importante, sem ser interrompido por e-mails ou telefonemas, sem fazer nada na internet. Apenas siga o sistema de Chandler:

"Escreva ou não faça nada. É o mesmo princípio de manter a ordem em uma escola. Se você obrigar os alunos a se comportarem, eles aprenderão alguma coisa apenas para não ficar entediados. Descobri que funciona. São duas regras muito simples: a, você não precisa escrever, b, você não pode fazer nenhuma outra coisa. O resto surge por si só."

O resto surge por si só. Essa é a aparente falta de esforço que tem lugar quando jogamos no ataque. Chandler estava incorporando várias das técnicas que examinamos anteriormente. A Alternativa do Nada é uma regra de linha clara, um limite inconfundível, como o juramento de não beber de Eric Clapton e Mary Karr. A regra particular de Chandler — *Se eu não conseguir escrever, não farei nada* — também é um exemplo de um plano de implementação, da estratégia específica se x então y que, como mostramos, reduz as exigências sobre a força de vontade. É mais fácil resistir à tentação de contrair dívidas se você entrar na loja com um inabalável plano de implementação, como, *Se eu for comprar roupas, só comprarei o que eu puder pagar com o dinheiro que tenho na carteira.* Todas as vezes que você segue esse tipo de regra, ela se torna rotineira, até que, com o tempo, ela parece acontecer automaticamente e você passa a ter uma técnica duradoura para conservar a força de vontade: um hábito.

É claro que é ainda mais fácil evitar se endividar em uma loja de roupas se você for para lá sem um cartão de crédito. O pré-compromisso é a suprema arma de ataque. Compre pequenas embalagens de *junk food* ou mantenha-as completamente fora da cozinha. Planeje semanalmente as refeições, em vez resolver isso de improviso, quando já passou da hora do jantar e você está morto de fome. Se você estiver planejando ter um filho, programe um plano automático de dedução no seu contracheque para formar um pé-de-meia de 10.000 dólares que evitará que você fique estressado por causa de dinheiro durante os primeiros meses em que os pais sofrem de privação do sono. Se você tiver um problema com o jogo e for a algum lugar onde haja um cassino, inscreva-se de antemão na lista de autoexclusão (que o impedirá de sacar quaisquer ganhos). Para assumir um pré-compromisso com a Alternativa do Nada, use um programa de software (como o Freedom), que o impede de entrar na internet durante um período determinado.

Os pré-compromissos ajudam a evitar a defasagem da empatia quente-fria que examinamos anteriormente: a incapacidade habitual de reconhecer, nos momentos de fria deliberação, como você se sentirá diferente no calor de momentos posteriores. Uma das razões mais comuns do problema de autocontrole é o excesso de confiança na força de vontade. Em uma recente pesquisa, fumantes foram convidados a apostar que conseguiriam manter um cigarro apagado na boca enquanto assistiam a um filme sem sucumbir à tentação de fumar. Muitos fizeram a aposta, e perderam. É melhor assumir um pré-compromisso e deixar o cigarro em outro lugar.

Monitore

O monitoramento é crucial para qualquer tipo de plano que você possa elaborar — e pode até funcionar mesmo que você não tenha nenhum plano. Pesar-se todos os dias ou escrever em um diário alimentar pode ajudá-lo a perder peso, assim como rastrear as suas compras o ajudará a gastar menos. Até mesmo um autor que não tem a capacidade de Trollope de cumprir uma cota diária pode se beneficiar do monitoramento simplesmente anotando a contagem de palavras no início e no final do dia: o mero conhecimento de que você terá de escrever um número desencorajará a procrastinação (ou o tipo de atividade improdutiva que poderá parecer virtuosa, mas não contribui para a sua contagem de palavras). Quanto mais cuidadoso você for no monitoramento, melhor. Verificar semanalmente o seu peso é bom. Verificá-

lo diariamente é melhor. Verificar o seu peso e registrá-lo é melhor ainda.

O automonitoramento pode ser extremamente aborrecido, mas está mais fácil do que nunca graças às novas ferramentas que fazem o trabalho maçante para você. Como discutimos no capítulo 5, você pode deixar que a Mint e outros programas monitorem o seu cartão de crédito e transações bancárias, elaborem um orçamento e acompanhem o seu progresso em direção às metas. Você pode monitorar os seus gastos em dinheiro, enviando para si mesmo mensagens por e-mail ou no Twitter com programas como o Xpenser e o Tweetwhatyouspend. Os empresários estão se apressando em monitorar cada aspecto da sua vida — a sua saúde, a sua disposição de ânimo, o seu sono —, e você pode encontrar dezenas desses produtos consultando web sites como Quantified Self e Lifehacker.

Além de oferecer um estímulo imediato, o monitoramento possibilita que você aprimore o seu planejamento a longo prazo. Se você mantiver registros, poderá verificar periodicamente o quanto avançou para que possa definir metas mais realistas para o futuro. Nos dias em que você relaxar e quebrar as regras, quando talvez fique tentado a se considerar uma causa sem esperança, você poderá ter outra opinião ao olhar para trás e examinar o seu progresso. Ganhar alguns quilos esta semana não é tão desanimador se você tiver uma tabela dos seis últimos meses que mostre uma linha descendente.

Gratifique-se com Frequência

Quando você definir uma meta, estabeleça uma recompensa por atingi-la e depois não seja injusto consigo mesmo. Se você usar a força de vontade apenas para negar coisas a si mesmo, a sua atitude se tornará uma forma de defesa implacável e ingrata. Mas quando você a utiliza para ganhar alguma coisa, você pode extrair prazer das tarefas mais fatigantes. Criticamos a filosofia de "todo mundo recebe um troféu" do movimento da autoestima, mas troféus para realizações genuínas são perfeitamente aceitáveis. Como vimos no capítulo sobre a criação dos filhos, as estratégias mais bem-sucedidas para promover o autocontrole envolvem recompensas, quer estas sejam oferecidas por babás inglesas, mães ásio-americanas ou designers de jogos de computador. Os jovens que parecem irremediavelmente indisciplinados na escola ou no emprego se concentrarão hora após hora em jogos que envolvem as mesmas habilidades necessárias para um trabalho mais produtivo no computador, como procurar informações na tela, equilibrar metas a curto e a longo prazo, fazer uma escolha e clicar. O

crescimento espantoso da indústria dos jogos de computador — aos vinte e um anos, o americano típico passou dez mil horas jogando jogos de computador — teve lugar porque os seus designers tiveram a oportunidade sem precedente de observar a reação das pessoas a incentivos.

Os jogos *online* tornaram-se essencialmente a maior experiência jamais realizada em estratégias motivacionais. Ao obter um feedback instantâneo de milhões de jogadores *online,* os designers dos jogos descobriram precisamente quais os incentivos que funcionam: uma mistura de pequenos prêmios frequentes com grandes prêmios ocasionais. Até mesmo quando os jogadores perdem batalhas, cometem erros ou morrem, eles continuam motivados por causa da ênfase em recompensas em vez de na punição. Em vez de sentir que fracassaram, os jogadores acham que ainda não alcançaram o sucesso.

Esse é o sentimento que devemos visar no mundo real, e podemos fazer isso recompensando constantemente os nossos sucessos ao longo do dia. A conquista de um grande objetivo, como parar de fumar durante um ano, merece uma grande recompensa — no mínimo, você deve usar o dinheiro que teria gasto em cigarros para fazer algo que lhe dê um enorme prazer, como ir jantar em um restaurante caríssimo. No entanto, é igualmente importante ter uma grande quantidade de pequenas recompensas para pequenas proezas. Jamais subestime o pouco que é necessário para você ficar motivado. O que fazer para que as pessoas dediquem dois minutos inteiros ao ato de escovar os dentes e a gengiva? Venda para elas uma escova elétrica que exiba um rosto sorridente depois de dois minutos de escovação, como fazem alguns modelos da Braun. Desenhos do Dunga podem não funcionar para você, mas alguma outra coisa o fará. Esther Dyson gosta de contar como, depois de anos sem conseguir usar regularmente o fio dental, finalmente encontrou a iniciativa adequada. Como mencionamos anteriormente, ela era bastante disciplinada na maioria dos outros aspectos da sua vida, obrigando-se até mesmo a nadar uma hora por dia. Certa noite, ela teve uma epifania: "Se eu usar o fio dental esta noite, nadarei cinco minutos a menos amanhã. Isso aconteceu há quatro anos, e a partir de então tenho usado o fio dental praticamente todas as noites. É uma coisa incrivelmente boba, mas surpreendentemente eficaz. Todo mundo precisa encontrar a sua pequena coisa. Precisa ser uma gratificação importante".

O Futuro do Autocontrole

Até mais ou menos recentemente, a maioria das pessoas recorria a um método tradicional para manter o autocontrole: elas terceirizavam a tarefa para Deus. Ou pelo menos para os seus companheiros de religião. Os preceitos divinos e a pressão social do restante da congregação tornaram a religião a mais poderosa incentivadora do autocontrole durante a maior parte da história. Hoje em dia, como a influência da religião está declinando em alguns lugares, as pessoas estão aprendendo outras maneiras de terceirizar o autocontrole — para os amigos e smartphones, para web sites que monitoram o comportamento e incentivam as apostas, para vizinhos que se reúnem no porão das igrejas e para redes sociais concatenadas eletronicamente. Temos novas ferramentas para quantificar praticamente tudo o que fazemos e as compartilhamos com novas congregações. Nesse ínterim, um número cada vez maior de pessoas está reconhecendo que o autocontrole fraco encontra-se na essência dos problemas pessoais e sociais. Quando as sociedades se modernizam, as novas pessoas afluentes tendem inicialmente a se deleitar com o fruto anteriormente proibido (ou de custo inacessível), mas com o tempo começam a procurar uma maneira mais satisfatória de viver.

O objetivo do autocontrole não é simplesmente ser mais "produtivo". As pessoas hoje em dia não precisam trabalhar tão arduamente quanto Benjamin Franklin e os vitorianos. No século XIX, o trabalhador típico mal tinha uma hora livre por dia e nem mesmo pensava em se aposentar. Hoje, quando adultos, passamos no emprego apenas um quinto das horas em que estamos despertos. O tempo restante é uma dádiva impressionante — uma benção sem precedente na história humana —, mas que precisa de um tipo sem precedente de autocontrole para ser desfrutada. Um número excessivo de pessoas tende a procrastinar mesmo quando se trata do prazer, porque sucumbimos à falácia do planejamento quando estimamos a "extensão dos recursos" como dizem os economistas comportamentais. Partimos do princípio que, por obra de mágica, teremos mais tempo livre no futuro do que temos hoje. Assim sendo, aceitamos um compromisso de trabalho para daqui a três meses que jamais aceitaríamos se ele fosse para a semana que vem — e depois descobrimos, tarde demais, que ainda não temos tempo para ele. Os pesquisadores chamam isso de efeito "Sim... Droga!".

E continuamos a adiar os prazeres atuais, como visitar o zoológico ou viajar no fim de semana. Esse tipo de procrastinação é tão comum que as companhias aéreas e empresas de marketing economizam anualmente bilhões de dólares em milhas dos programas de milhagem e vale-presentes

que não são resgatados. Como os pães-duros patológicos que acabam tendo o remorso do poupador, os procrastinadores do prazer acabam lamentando as viagens que deixaram de fazer e o divertimento do qual se privaram. Quer você esteja trabalhando ou se divertindo, você será mais feliz e ficará menos estressado se "partir para o ataque". O seu ideal do paraíso talvez sejam três semanas sem fazer nada em uma ilha tropical, mas você não poderá fazer isso se não planejar com antecedência — e talvez no caso dos viciados em trabalho, se não estabelecer algumas regras de linha clara que o impedirão de trabalhar no paraíso.

Em última análise, o autocontrole envolve muito mais do que autoajuda. Ele é fundamental para que você desfrute o seu tempo na terra e compartilhe a sua alegria com as pessoas que você ama. Um dos benefícios mais animadores demonstrados nas experiências de Baumeister é o seguinte: as pessoas com uma força de vontade mais vigorosa são mais altruístas. Elas são mais propensas a fazer doações para instituições beneficentes, a se dedicar ao trabalho voluntário e a oferecer a própria casa para abrigar pessoas que não têm onde morar. A força de vontade evoluiu porque era crucial para os nossos antepassados se relacionar com o resto do clã, e isso ainda hoje atende a esse propósito. A disciplina interna ainda conduz à bondade externa.

É por esse motivo que, apesar de todas as fraquezas e deficiências descritas neste livro, existe uma razão para sermos otimistas com relação ao autocontrole. A força de vontade ainda está evoluindo. Muitos de nós temos sucumbido ultimamente a novas tentações, e existem muitos e inesperados desafios à frente. Mas independentemente das novas tecnologias que possam surgir, não importa o quanto algumas das novas ameaças possam parecer esmagadoras, os seres humanos têm a capacidade de lidar com elas. A nossa força de vontade nos tornou uma das criaturas mais adaptáveis do planeta, e estamos redescobrindo como ajudar uns aos outros a usá-la. Estamos descobrindo, uma vez mais, que a força de vontade é a virtude que diferencia a nossa espécie e que torna forte cada um de nós.

Agradecimentos

Desejamos agradecer às numerosas pessoas que tornaram possível este livro e que contribuíram de inúmeras maneiras para torná-lo melhor. Vamos começar por Kris Dahl, a nossa extraordinária agente literária, que nos

ajudou a desenvolver a ideia e nos encaminhou para as mãos especializadas da nossa editora, Ann Godoff. Agradecemos profundamente o apoio e a orientação de Ann, que nunca perdeu a objetividade nem a paciência. Também somos gratos ao resto da equipe de The Penguin Press, especialmente Lindsay Whalen e Yamil Anglada, bem como a Laura Neeley da ICM, todos os quais pareceram ter uma força de vontade analogamente inexaurível.

Agradecemos em especial aos inúmeros colegas que discutiram o seu trabalho conosco e ofereceram sugestões para o livro, começando por Dan Ariely, que foi quem sugeriu originalmente o projeto. Kathleen Vohs foi particularmente prestativa ao nos apontar descobertas e avanços específicos na literatura em grande expansão de pesquisas sobre a autorre- gulação. Queremos agradecer a George Ainslie, Ian Ayres, Jack Begg, Warren Bickel, Benedict Carey, Christopher Buckley, Ruth Chao, Pier- re Chandon, Alexander Chernev, Stephen Dubner, Esther Dyson, Stuart Elliott, Eli Finkel, Catrin Finkenauer, Winifred Gallagher, Daniel Gilbert, James Gorman, Todd Heatherton, Wilhelm Hoffman, Walter Isaacson, Dean Karlan, Ran Kivetz, Gina Kolata, Jonathan Levav, George Loewenstein, Dina Pomeranz,Michael McCullough, William Rashbaum, Martin Seligman, Piers Steel, June Tangney, GaryTaubes, Dianne Tice, Jean Twenge, Christine Whelan, e Jim e Phil Wharton.

Somos gratos às pessoas cujas histórias são narradas neste livro, entre elas Amanda Palmer, Jim Turner, David Allen (cujo sistema GTD continua a ser usado por Tierney), Drew Carey, David Blaine, Eric Clapton, Mary Karr, Deborah Carroll, Cyndi Paul e sua família, e Oprah Winfrey. Somos especialmente gratos a Tim Jeal, o magistral biógrafo, que generosamente ofereceu informações a respeito de Henry Morton Stanley e revisou o nosso capítulo para verificação da correção histórica. Aaron Patzer, Martha Shaughnessy e o restante da equipe da Mint.com — inclusive Chris Lesner, Jacques Belissent, T. J. Sanghvi, David Mi- chaels e Todd Manzer — gentilmente nos forneceram uma análise meticulosa de mais de dois bilhões de transações financeiras.

O trabalho de Baumeister foi favorecido por uma licença sabática da Florida State University, pela universidade anfitriã da sua sabática (a University of California, Santa Barbara) e especialmente pelas oportunidades associadas ao seu cargo professoral de Francis Eppes Eminent Scholar, na Florida State University. Parte do seu tempo foi financiado pela doação

"Self-Control and Stress", 1RL1AA017541, do National Institutes of Health. Ele também deseja informar que muitos dos trabalhos publicados anteriormente e discutidos aqui foram financiados pela doação de pesquisa "Ego Depletion Patterns and Self-Control Failure", MH-57039, também recebida do National Institutes of Health.

A pesquisa de Tierney foi auxiliada pela infinitamente talentosa Nicole Vincent-Roller, aluna de pós-graduação do programa de criatividade literária da Columbia University, que trabalhou com ele como parte do programa de estágio de pesquisa do mestrado da escola. Agradecemos a ela e à diretora do programa, Patrícia OToole.

Finalmente, queremos agradecer às nossas respectivas famílias — especialmente a Dianne e Athena, Dana and Luke — por aturar os nossos momentos de força de vontade depletada enquanto escrevemos o livro. A sua força tem sido para nós uma constante inspiração.

Referências

INTRODUÇÃO

Charles Darwin: *The Descent of Man* (Nova York: American Home Library, 1902), **166.**

pesquisa internacional sobre força de caráter: projeto Values in Action (consulte C. Peterson e M. Seligman, Eds., *Character Strengths and Virtues* [Washington, DC: American Psychological Association, 2004]); as estatísticas sobre a frequência de listagem foram realizadas por Neal

Mayerson para esse projeto.

estudo alemão do bipe W. Hoffman, K. Vohs, G. Forster e R. Baumeister (concluído em 2010 e a ser apresentado para publicação em 2011). Hoffman encontra-se atualmente na University of Chicago.

os vitorianos e a moralidade: para uma cobertura particular das preocupações vitorianas com relação à moralidade e a religião, consulte W. E. Houghton, *The Victorian Frame of Mind, 1830-1870* (New Haven, CT: Yale University Press, 1957).Também relevante: P. *Gay, Bourgeois Experience: Education of the Senses* (Nova York: Oxford University Press, 1984).

The Power of Will: Frank Channing Haddock, *Power of Will* (Meriden, CT: Pelton, 1916), 7.

novos best-sellers de autoajuda: consulte C. B. Whelan, "Self-Help Books and the Quest for Self-Control in the United States, 1950-2000" (dissertação de doutorado, University of Oxford, 2004), http://christinewhelan.com/wp-content/ uploads/Self-Help_Long_Abstract.pdf; e P. Carlson, "Let a Thousand Gurus Bloom", *Washington Post Magazine,* 12 de fevereiro de 1995, W12.

Dale Carnegie: *How to Win Friends and Influence People* (Nova York: Gallery Books, 1998), 63-70.

"realizable wish": com Norman Vincent Peale, *The Power of Positive Thinking* (Nova York: Simon & Schuster, 2003), 46.

"acredite que você já possui o dinheiro": N. Hill, *Think and Grow Rich* (Radford, VA: Wilder Publications, 2008), 27.

Allen Wheelis: *The Quest for Identity* (Nova York: Norton, 1958).

B. F. **Skinner:** *Beyond Freedom & Dignity* (Nova York: Knopf, 1971).

estudantes de matemática americanos: J. Mathews, "For Math Students, Self-Esteem Might Not Equal High Scores", *Washington Post,* 18 de outubro de 2006, http://www.washingtonpost.com/wp-dyn/content/article/2006/10/17/ AR2006101701298.html.

pesquisas sobre o adiamento da gratificação de Mischel: um bom resumo recente das pesquisas de Mischel, até mesmo a famosa "experiência do marshmallow", é W. Mischel e O. Ayduk, "Willpower in a Cognitive-Affective Processing System: The Dynamics of Delay of Gratification", *in* R. Baumeister e K. Vohs, eds*., Handbook of Self-Regulation: Research, Theory, and Applications* (Nova York: Guilford, 2004), 99-129. Um resumo anterior, provavelmente mais extenso e mais próximo do trabalho original, foi W. Mischel, "Processes in Delay of Gratification", *in* L. Berkowitz, *ed., Advances in Experimental Social Psychology* (San Diego, CA: Academic Press, 1974), 7:249-92. Para os acompanhamentos que mostram como o desempenho na infância prognosticou resultados nos adultos, consulte W. Mischel, Y. Shoda e P. Peake, "The Nature of Adolescent Competencies Predicted by Preschool Delay of Gratification", *Journal of Personality and Social Psychology* 54 (1988): 687-96; consulte também, Y. Shoda, W. Mischel e P. K. Peake, "Predicting Adolescent Cognitive and Self-Regulatory Competencies from Preschool Delay of Gratification: Identifying Diagnostic Conditions", *Developmental Psychology* 26 (1990): 978-86.

experiências da infância e personalidade adulta: M. E. P. Seligman, *What You Can Change and What You Can't: The Complete Guide to Successful Self-Improvement* (Nova York: Alfred A. Knopf, 1993). ***Losing Control:*** R. F. Baumeister, T. F. Heatherton e D. M. Tice, *Losing Control: How and Why People Fail at Self-Regulation* (San Diego, CA: Academic Press, 1994).

escala para medir o autocontrole: a escala da característica do autocontrole (junto com constatações preditivas) foi publicada em J. P. Tangney, R. F. Baumeister e A. L. Boone, "High Self-Control Predicts Good Adjustment, Less Pathology, Better Grades, and Interpersonal Success *Journal of Personality* 72 (2004): 271-322.

o autocontrole prediz as notas na universidade: R. N. Wolfe e S. D. Johnson, "Personality as a Predictor of College Performance", *Educational and Psychological Measurement* 55 (1995): 177-85. Consulte também A. L. Duckworth e M. E. P. Seligman, "Self-Discipline Outdoes IQ in Predicting Academic Performance of Adolescents", *Psychological Science* 16 (2005): 939-44.

o autocontrole e os prisioneiros: J. Mathews, K. Youman, J. Stuewig e J. Tangney, "Reliability and Validity of the Brief Self-Controls Scale among Incarcerated Offenders" (apresentado no encontro anual da American Society of Criminology, Atlanta, Georgia, novembro de 2007).

estudo neozelandês: T. Moffitt e doze outros autores, "A Gradient of Self-Control Predicts Health, Wealth, and Public Safety", *Proceedings of the National Academy of Sciences* (24 de janeiro de 2011), http://www.pnas.org/content/early/2011/01/20/1010076108.

evolução do cérebro para o autocontrole: a teoria do cérebro social foi discutida e comparada com a teoria do cérebro que procura frutos em vários trabalhos de Dunbar. Uma fonte importante é R. I. M. Dunbar, "The Social Brain Hypothesis", *Evolutionary Anthropology* 6 (1998): 178-90.

os animais não conseguem se projetar no futuro: W. A. Roberts, "Are Animals Stuck in Time?" *Psychological Bulletin* 128 (2002): 473-89.

a conexão por meio do tempo: consulte M**.** Donald, *A Mind So Rare: The Evolution of Human Consciousness* (Nova York: Norton, 2002); aplicado especificamente à vontade, G. Ainslie, *Breakdown of Will* (Nova York: Cambridge University Press, 2001).

CAPÍTULO 1: A FORÇA DE VONTADE É MAIS DO QUE UMA METÁFORA?

Amanda Palmer: visite o Web site dela: http://amandapalmer.net/afp/. Entre os inúmeros vídeos dela no Youtube estão alguns da sua antiga carreira como estátua viva. Você pode encontrar fotos dela como estátua viva em http://brainwashed.com/amanda/.

experiências de depleção do ego: a experiência do rabanete e do chocolate foi originalmente publicada em R. F. Baumeister, E. Bratlavsky, M. Muraven e D. M. Tice, "Ego Depletion: Is the Active Self a Limited Resource?" *Journal of Personality and Social Psychology 74* (1998): 1252-65. Outras experiências iniciais em depleção do ego abordadas neste capítulo (entre elas as pesquisas sobre o controle das emoções, a do exercitador de mão e a do urso-branco) foram

relatadas em M. Muraven, D. M. Tice e R. F. Baumeister, "Self-Control as Limited Resource: Regulatory Depletion Patterns", *Journal of Personality and Social Psychology* 74 (1998): 774-89. Uma visão geral recente do programa de pesquisa é encontrada em R. F. Baumeister, K. D. Vohs e D. M. Tice, "Strength Model of Self-Control," *Current Directions in Psychological Science* 16 (2007): 351-55.

reprimindo pensamentos: as primeiras pesquisas sobre a repressão de pensamentos (e.g., dos ursos-brancos, bem com não pensar na mãe) são descritas em D. M. Wegner, *White Bears and Other Unwanted Thoughts* (Nova York: Vintage, 1989).

nenhuma evidência para a sublimação freudiana: R. F. Baumeister, K. Dale e K. L. Sommer, "Freudian Defense Mechanisms and Empirical Findings in Modern Social Psychology: Reaction Formation, Projection, Displacement, Undoing, Isolation, Sublimation, and Denial", *Journal of Personality* 66 (1998): 1081-1124.

Michael Inzlict: M. Inzlicht e J. N. Gutsell, "Running on Empty: Neural Signals for Self-Control Failure", *Psychological Science* 18 (2007): 933-37.

meta-análise sobre depleção do ego: M. S. Hagger, C. Wood, C. Stiff e N. L. D. Chatzisarantis, "Ego Depletion and the Strength Model of Self-Control: A Meta-Analysis", *Psychological Bulletin* 136 (2010): 495-525.

intensificação dos sentimentos durante a depleção, e a questão mais ampla da sensação da depleção: consulte K. D. Vohs, R. F. Baumeister, N. L. Mead, S. Ramanathan e B.J. Schmeichel, "Engaging in Self-Control Heightens Urges and Feelings" (original apresentado para publicação, University of Minnesota, 2010).

A. P. Herbert: Citado em S. A. Maisto, M. Galizio, G. J. Connors, *Drug Use and Abuse* (Belmont, CA: Wadsworth, 2008), 152.

as citações de Daryl Bem: de conversas pessoais e das suas apresentações em conferências sobre esse trabalho,

a deterioração do autocontrole dos alunos na época das provas: Consulte M. Oaten e K. Cheng "Academic Examination Stress Impairs Self-Control", *Journal of Social and Clinical Psychology* 24 (2005): 254-79.

pesquisa alemã com o bipe: consulte a citação nas notas da Introdução,

conservando a força de vontade para necessidades posteriores: M. Muraven, D. Shmueli e E. Burkley, "Conserving Self-Control Strength", *Journal of Personality and Social Psychology* 91 (2006): 524-37.

a pulsação fica mais irregular: S. C. Segerstrom e L. Solberg Nes, "Heart Rate Variability Reflects Self-Regulatory Strength, Effort, and Fatigue", *Psychological Sicence* 18 (2007): 275-81.

a dor física crônica deixa as pessoas com uma incessante escassez de força de vontade: L. A. Solberg Nes, C. R. Carlson, L. J. Crofford, R. de Leeuw e S. C. Segerstrom, "Self-Regulatory Deficits in Fibromyalgia and Temporomandibular Disorders", *Pain* (no prelo).

quatro categorias amplas de autorregulação: esboçado em R. F. Baumeister, T. F. Heatherton e D. M. Tice, *Losing Control: How and Why People Fail at Self-Regulation* (San Diego: Academic Press, 1994).

CAPÍTULO 2: DE ONDE VEM A FORÇA DA FORÇA DE VONTADE?

"Defesa Twinkie": Carol Pogash, "Myth of the 'Twinkie defense'", *San Francisco Chronicle*, 23 de novembro de 2003, http://www.sfgate.com/cgi-bin/article. cgi?f=/c/a/2003/ll/23/INGRE343501.DTL.

o pedido de divórcio de Melanie Griffith: "Rocky Mountain Low", *People*, 28 de março de 1994, http://www.people.eom/people/archive/article/0,20107725,00.html.

a glicose e a depleção do ego: a principal fonte para o primeiro grupo de pesquisas sobre a glicose e a depleção é o artigo de Gailliot et al. de 2007; no entanto, a pesquisa do *milk-shake* foi excluída antes que o pacote final fosse publicado porque ele achou que o texto era longo e outras experiências tinham dado o recado com mais veemência. M. T. Gailliot, R. F. Baumeister, C. N. DeWall, J. K. Maner, E. A. Plant, D. M. Tice, L. E. Brewer e B.J. Schmeichel, "Self-Control Relies on Glucose as a Limited Energy Source: Willpower is More Than a Metaphor*Journal of Personality and Social Psychology* 92 (2007): 325-36.

a glicose e a literatura do autocontrole: as pesquisas sobre a literatura a respeito da glicose e o autocontrole foram analisadas e resumidas por M. T. Gailliot e R. F. Baumeister, "The Physiology of Willpower: Linking Blood Glucose to Self-Control", *Personality and Social Psychology Review* 11 (2007): 303-27. Esse artigo contém fontes originais e resumos de muitas das pesquisas aqui mencionadas. Experiências adicionais foram relatadas no texto *JPSP* de Gailliot et al. (2007).

Jim Turner: informações sobre o show que ele apresenta sozinho, "Diabetes: My Struggles with Jim Turner", podem ser obtidas pelo emailjim@jimturner.net. Um material adicional é encontrado em Dlife (http://www.dlife.com/diabetes/information/dlife_media/tv/jim_turner_index.html), bem como em um perfil dele feito por G. Brashers-Krug, "Laughing at Lows", *Voice of the Diabetic* 23, nº 3 (edição do verão de 2008), http://www.nfb.org/images/nfb/Publications/vod/vod_23_3/vodsum0801.html.

a agressividade durante os jogos de computador: **Gailliot e Baumeister (*PSPR, 2007).***

o autocontrole nos cachorros: H. C. Miller, K. F. Pattison, C. N. DeWall, R. Rayburn-Reeves e T. R. Zentall, "Self-Control Without a 'Self'?: Common Self-Control Processes in Humans and Dogs", *Psychological Science* 21 (2010): 534-38.

as constações sobre a glicose neutralizando os efeitos da depleção no cérebro das pessoas que estão fazendo dieta: **relatado por Heatherton no seu dis**curso presidencial na Society for Personality and Social Psychology, San Antonio, Texas, em janeiro de 2011. Consulte K. Demos, C. Amble, D. Wagner, W. Kelley eT. Heatherton, "Correlates of Self-Regulatory Depletion in Chronic Dieters" (pôster apresentado na Society for Personality and Social Psychology, San Antonio,Texas, 2011).

anseio de comer coisas doces: Masicampo e Baumeister conduziram essas experiências em 2011, e,

enquanto escrevo estas linhas, o original deles foi apresentado para publicação.

Jennifer Love Hewitt: "That time of the month again," *OK!,* 22 de setembro de 2009, http://www.ok.co.uk/posts/view/14355/That-time-of-the-mon-th-again.

"estraga grande parte da minha vida": "The worst PMS on the planet", NoPeriod. com, http://www.noperiod.com/stories.html. Outros comentários sobre TPM são encontrados na TPM Central, http://www.pmscentral.com/.

Rosa TPM de Marg Helgenberger: D. R. Coleridge, "CSI Star's Emmy Thrill", *TV Guide,* 20 de julho de 2001, http://www.tvguide.com/news/ CSI-Stars-Emmy-36572.aspx.

explicação fisiológica da TPM: M.T. Gailliot, B. Hildebrandt, L. A. Eckel e R. F. Baumeister, "A Theory of Limited Metabolic Energy and Premenstrual Syndrome (PMS) Symptoms: Increased Metabolic Demands During the Luteal Phase Divert Metabolic Resources from and Impair Self-Control", *Review of General Psychology* 14 (2010): 269-82.

Mary J. Blige: "Oprah Talks to Mary J. Blige", 0,15 de maio de 2006, http://www.oprah.com/omagazine/Oprah-Interviews-Mary-J-Blige/3.

dirigir quando estamos doentes: http://www.yell.com/motoring/blog/having- a-cold-or-the-flu-can-affect-your-driving/ contém uma fonte secundária; link para a pesquisa em http://www.insurance.lloydstsb.com/personal/general/ mediacentre/sneeze_and_drive.asp.

trabalhadores que não estavam dormindo o suficiente; comportamento antiético: C. M. Barnes, J. Shaubroeck, M. Hugh e S. Ghumman, "Lack of Sleep and Unethical Conduct", *Organizational Behavior and Human Decision Processes* (no prelo; provável publicação no final de 2011 ou início de 2012). Em contrapartida, um recente trabalho não encontrou nenhum efeito de privação do sono no autocontrole da agressão: K. D. Vohs, B. D. Glass, W.T. Maddox e A. B. Markman, "Ego Depletion Is Not Just Fatigue: Evidence from a Total Sleep Deprivation Experiment", *Social Psychological and Personality Science* 2 (2011): 16-173.

CAPÍTULO 3: UMA BREVE HISTÓRIA DA LISTA DE COISAS A FAZER

de perfeição moral: *Benjamin Franklin,* The Autobiography of Benjamin Franklin (Filadélfia: Henry Altemus, 1895), 147-64.

65 Franklin exibia o livreto: W. Isaacson, *Benjamin Franklin: An American Life* (Nova York: Simon & Schuster, 2003), 92.

pesquisas em metas conflitantes: R. A. Emmons e L. A. King, "Conflict among Personal Strivings: Immediate and Long-Term Implications for Psychological and Physical Well-being", *Journal of Personality and Social Psychology* 54 (1988): 1040-48. Consulte também H. W. Maphet e A. L. Miller, "Compliance,Temptation, and Conflicting Instructions", *Journal of Personality and Social Psychology* 42 (1982): 137-44.

viciados pensando no futuro: W. Bickel e M. W.Johnson, "Delay Discounting: A Fundamental

Behavioral Process of Drug Dependence", *in* G. Loewenstein, D. Read e R. Baumeister, eds., *Time and Decision* (Nova York: Russell Sage, 2003), 419-40.

metas proximais *versus* metas distais: A. Bandura e D. H. Schunk, "Cultivating Competence, Self-Efficacy, and Intrinsic Interest Through Proximal Self-Motivation", *Journal of Personality and Social Psychology* 41 (1981): 586-98.

pesquisa holandesa sobre metas distais: M. L. De Voider e W. Lens, "Academic Achievement and Future Time Perspective as a Cognitive-Motivational Concept", *Journal of Personality and Social Psychology* 42 (1982): 566-71.

planos diários *versus* planos mensais: D. S. Kirschenbaum, L. L. Humphrey e S. D. Malett, "Specificity of Planning in Adult Self-Control: An Applied Investigation", *Journal of Personality and Social Psychology* 40 (1981): 941-50. Consulte também D. S. Kirschenbaum, S. Malett, L. L. Humphrey e A. J. Tomarken, "Specificity of Planning and the Maintenance of Self-Control: 1 Year Follow-up of a Study Improvement Program", *Behavior Therapy* 13 (1982): 232-40.

Napoleão e a improvisação: O. Connelly, *Blundering to Glory: Napoleons Military*

Campaigns (Lanham, MD: Rowman & Littlefield, 2006), p. ix.

planejamento militar prussiano: H. Koch, *A History of Prussia* (Nova York: Dorset, 1978).

cronograma do dia D: "First U.S. Army Operations Plan 'Neptune'", 1944, reeditado em Primary Source Documents, Encyclopedia Britannica, http://www.britannica.com/dday/table?tocId=9400221.

Robert S. McNamara: G. M. Watson Jr. e H. S. Wolk, "'Whiz Kid': Robert S. Mc-Namara's World War II Service", *Air Power History,* inverno de 2003, http://fmdarticles.com/p/articles/mi_hb3101/is_4_50/ai_n29053044/?tag=content;coll. Consulte também Tim Weiner, "Robert S. McNamara, Architect of a Futile War, Dies at 93", *New York Times,* 6 de julho de 2009, http://www.nytimes.com/2009/07/07/us/07mcnamara.html?_r=l&sq=Robert%20McNamara%20obituary&st=nyt&scp=4&pagewanted=all.

David Allen: para detalhes sobre o GTD, consulte *Getting Things Done* de Allen (Nova York: Penguin Books, 2001); *Making It All Work* (Nova York: Penguin Books, 2008); e o web site da David Allen Company, http://www.davidco.com/. Para o material biográfico, consulte Gary Wolf, *"Getting Things Done:* Guru David Allen and His Cult of Hyperefficiency", *Wired,* 25 de junho de 2007, http://www.wired.com/techbiz/people/magazine/15-10/ff_allen? currentPage=all; e Paul Keegan, "How David Allen Mastered Getting Things Done", *Business 2.0 Magazine,* 1º de julho de 2007, http://money.cnn.com/magazines/business2/business2_archive/2007/07/01/100117066/index.htm. Para pesquisas sobre GTD, consulte F. Heylighen e C. Vidal, "Getting Things Done: The Science behind Stress-Free Productivity", *Long Range Planning* 41, nº 6 (2008): 585-605, http://dx.doi.org/10.1016/j.lrp.2008.09.004.

Danny O'Brien survey: C. Thompson, "Meet the Life Hackers", *New York Times Magazine,* 16 de outubro de 2005, http://www.nytimes.com/2005/10/16/ magazine/l6guru.html?scp=1 &sq=zeigarnik&st=nyt.

efeito Zeigarnik: E.J. Masicampo e R. F. Baumeister,"Consider It Done!: Making a Plan Eliminates the Zeigarnik Effect" (original apresentado para publicação, Tufts University).

CAPÍTULO 4: A FADIGA DA DECISÃO

escândalo de Eliot Spitzer: Consulte W. K. Rashbaum e C. Moynihan, "At a Sentencing, Details of Spitzers Liaisons", *New York Times,* 1º de junho de 2009, http://www.nytimes.com/2009/06/02/nyregion/02emperor.html?_r=2. Consulte também no caso *United States of America v. Mark Brener, et al.,* "Affidavit in Support of Application for Arrest Warrants, Search Warrants and Seizure Warrants, Section II: The Emperors Club's Prostitution Crimes: Payment" (United States District Court Southern Court of New York, 5 de março de 2008); "Emperors Club: All About Eliot Spitzer's Alleged Prostitution Ring", *Huffington Post,* 18 de outubro de 2008; e M. Dagostino, "Ex-Call Girl Ashley Dupré", *People,* 19 de novembro de 2008.

as escolhas na presença da depleção do ego: consulte K. D. Vohs, R. F. Baumeister, B. J. Schmeichel, J. M. Twenge, N. M. Nelson e D. M. Tice, "Making Choices Impairs Subsequent Self-Control: A Limited Resource Account of

Decision Making, Self-Regulation, and Active Initiative", *Journal of Personality and Social Psychology* 94 (2008): 883-98.

o modelo Rubicão das fases da ação: as fontes são abundantes, mas a melhor introdução está em A. Achtziger e R M. Gollwitzer, "Rubicon Model of Action Phases", *in* R. R Baumeister e K. D. Vohs, eds., *Encyclopedia of Social Psychology,* vol. 2 (Los Angeles, CA: Sage, 2007), 769-71.

as informações sobre as decisões de liberdade condicional dos juizes: de S. Dan- ziger, J. Levav e L. Avnaim-Pesso, "Breakfast, Lunch, and Their Effect on Judicial Decisions", *Proceedings of the National Academy of Sciences* (no prelo),

o adiamento das decisões e outros efeitos da depleção sobre a tomada de decisões:

A. Pocheptsova, O. Amir, R. Dhar e R. F. Baumeister, "Deciding Without Resources: Resource Depletion and Choice in Context", *Journal of Marketing Research* 46 (2009): 344-55. As pesquisas sobre o adiamento das decisões foram fundamentais para as primeiras versões do trabalho, mas os examinadores fizeram objeções, de modo que elas só são descritas resumidamente, na seção Discussion.

amostra de classificados pessoais nas revistas da cidade: John Tierney, "The Big City: Picky, Picky, Picky", *New York Times Magazine,* 12 de fevereiro de 1995.

análise rigorosa da seletividade romântica das pessoas: G. J. Hitsch, A. Hortac- su e D. Ariely, "What Makes You Click: An Empirical Analysis of Online Dating", 2005 (original não publicado, disponível online em http://docs. google.com/viewer?

a=v&cq=cache:TvqMaYnA544J:www.aeaweb.org/annual_m tg_papers/2006/0106_0800_0502.pdf+Hortacsu+Ariely &hl-=en&gl=us&pid=bl&srcid=ADGEESi381vapplEsKKrnIz2vihtfNCfFYHwND0063fj76L184elqD_raDLhoQ9-dLiXLhZKN4uc5mJ41_AgiXHbn-LePsQlcvcors0nx_ZCe5OLH3rEuuTNWfaFsSbgQoKJ5OWhaCTEw&sig=AHIEtbSk0_weqgMh_LCtbhvPolj-yx6_fg).

Fechar a porta: J. Shin e D. Ariely, "Keeping Doors Open: The Effect of Unavailability on Incentives to Keep Options Open", *Management Science* 50 (2004): 575-86.

acumulando energia ao evitar contemporizar: A. Pocheptsova, O. Amir e R. Dhar, R. F. Baumeister, "Deciding Without Resources: Resource Depletion and Choice in Context", *Journal of Marketing Research* 46 (2009): 344-55. E. J. Masicampo e R. F. Baumeister, "Toward a Physiology of Dual-Process Reasoning and Judgment: Lemonade, Willpower, and Expensive Rule-Based Analysis", *Psychological Science* 19 (2008): 255-60.

as concessionárias de automóveis e a fadiga da escolha: J. Levav, M. Heitmann, A. Herrmann e S. Iyengar, "Order of Product Customization Decisions:

Evidence from Field Experiments", *Journal of Political Economics* 118 (2010): 274-99.

a reação negativa a ter um excesso de escolhas: mostrada em S. S. Iyengar e M. R. Lepper, "When Choice Is Demotivating: Can One Desire Too Much of a Good Thing? *Journal of Personality and Social Psychology* 79 (2105): 996-1006. Barry Schwartz desenvolveu esse tema em artigos e em um livro intitulado Tyranny of Choice.

a glicose nos refrigerantes pode neutralizar o racicínio a curto prazo: X. T. Wang e R. D. Dvorak, "Sweet Future: Fluctuating Blood Glucose Levels Affect Future Discounting", *Psychological Science* 21 (2010): 183-88.

Engenhosa pesquisa de Margo Wilson: M. Wilson e M. Daly, "Do Pretty Women Inspire Men to Discount the Future?" *Biology Letters* (trabalhos da Royal Society London, B; Suppl., DOI 10.1098/rsbl. 2003.0134, online 12/12/2003).

pesquisas de DNA revelam que as chances reprodutivas dos homens eram menores: este trabalho e as suas implicações são discutidas detalhadamente em R. Baumeister, *Is There Anything Good About Men? How Cultures Flourish by Exploiting Men* (Nova York, Oxford University Press, 2010) como "o fato mais subestimado" sobre as diferenças entre os sexos. Consulte também J. A. Wilder, Z. Mobasher e M. F. Hammer, "Genetic Evidence for Unequal Effective Population Sizes of Human Females and Males", *Molecular Biology and Evolution* (2004), 2047-57.

CAPÍTULO 5: PARA ONDE FORAM TODOS OS DÓLARES?

carta de Darwin para o filho: F. Burkhardt, S. Evans e A. M. Pearn, eds., *Evolution: Selected Letters of Charles Darwin, 1860-1870* (Nova York: Cambridge University Press, 2008), 248.

teste de ressonância magnética em Stanford: J. Tierney, "The Voices in My Head Say 'Buy It!'"*New*

York Times, January 16, 2007.

Aaron Patzer e a Mint: See http://www.mint.com/.

teste do espelho: um trabalho clássico sobre o teste do espelho com primatas foi o de G. G. Gallup, "Chimpanzees: Self-Recognition", *Science* 167 (1970): 86-87.

primeiras pesquisas sobre autoconsciência: as de Wicklund e Duval foram publicadas na década de 1970 e a maioria é discutida no livro deles, S. Duval e R. A. Wicklund, *A Theory of Objective Self-Awareness* (Nova York: Academic Press, 1972).

livro de Carver e Scheier com a discussão de muitas experiências: C. S. Carver e M. F. Scheier, *Attention and Self-Regulation: A Control Theory Approach to Human Behavior* (Nova York: Springer-Verlag, 1981).

as pesquisas do Halloween: A. L. Beaman, B. Klentz, E. Diener e S. Svanum, "Self-Awareness and Transgression in Children: Two Field Studies", *Journal of Personality and Social Psychology* 37 (1979): 1835-46.

o álcool e a autoconsciência: J. G. Hull, "A Self-Awareness Model of the Causes and Effects of Alcohol Consumption", *Journal of Abnormal Psychology* 90 (1981): 586-600.

o eu quantificado de Trollope: **Anthony Trollope, *An Autobiography of Anthony Trollope*** (Nova York: Dodd Mead, 1912), 104-5,237.

estatísticas do RescueTime: T. Wright, "Information Overload: Show Me the Data!" The RescueTime Blog, 14 de junho de 2008, http://blog.rescuetime.com/2008/06/14/information-overload-show-me-the-data/. Consulte também S. Scheper, "RescueTime Founder, Tony Wright, on Life and Focus", *How to Get Focused,* http://howtogetfocused.com/chapters/rescuetime-founder-tony-wright-on-life-and-focus/.

o eu quantificado: consulte QuantifiedSelf.com, http://quantifiedself.com; e Gary Wolf, "Know Thyself: Tracking Every Facet of Life, from Sleep to Mood to Pain", *Wired,* 22 de junho de 2009, http://www.wired.com/medtech/health/ magazine/17-07/lbnp_knowthyself.

Thomas Jefferson: *Jefferson's Memorandum Books,* julho de 1776; abril-julho de 1803.

análise das tendências de gastos da Mint.com: é possível comparar o comportamento de uma pessoa antes e depois de ela aderir à Mint, porque vários meses do histórico das transações passadas ficam geralmente disponíveis quando a pessoa passa a usar o sistema da Mint. Para essa pesquisa, dois bilhões de transações de três milhões de usuários anônimos foram agregadas e analisadas por Chris Lesner, membro do Grupo de Inovação Tecnológica da Intuit, com o apoio de Jacques Belissent, líder de dados e pesquisas do Grupo de Finanças Pessoais da Intuit e da Mint. Recursos também foram fornecidos por T. J. Sanghvi, gerente de engenharia que supervisiona diretamente a equipe de dados da Mint; David Michaels, chefe do departamento de engenharia do Grupo de Finanças Pessoais da Intuit (que inclui a Mint, com e a Quicken); e Todd Manzer.

Experiências de Ayelet Fishbach: M. Koo e A. Fishbach, "Climbing the Goal Ladder: How

Upcoming Actions Increase the Level of Aspiration", *Journal of Personality and Social Psychology* 99 (2010), 1-13.

Moodscope: http://www.moodscope.com/.

benefícios de comparar o eu com outros: consulte P. Wesley Schultz et al., "'The Constructive, Destructive, and Reconstructive Power of Social Norms", *Psychological Science* 18, nº 5 (1º de maio de 2007): 429-34; também R. H. Thaler e C. R. Sunstein, *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness* (New Haven, CT: Yale University Press, 2008), e C. Thompson, "Desktop Orb Could Reform Energy Hogs", *Wired,* 24 de julho de 2007.

as informações públicas causam um impacto maior do que as privadas: consulte R. E Baumeister e E. E Jones "When Self-Presentation Is Constrained by the Target's Knowledge: Consistency and Compensation", *Journal of Personality and Social Psychology* 36 (1978): 608-18. Para um exame da literatura, consulte R. F. Baumeister, "A Self-Presentational View of Social Phenomena", *Psychological Bulletin* 91 (1982): 3-26. Para fontes de múltipla relevância, consulte R. F. Baumeister, ed., *Public Selfand Private Self* (*Nova* York: Springer-Verlag, 1986).

avareza neurótica: S. I. Rick, C. E. Cryder e G. Loewenstein, "Tightwads and

Spendthrifts", *Journal of Consumer Research* 34 (abril de 2008): 767-82.

hipermetropia: A. Keinan e R. Kivetz, "Remedying Hyperopia: The Effects of Self-Control Regret on Consumer Behavior", *Journal of Marketing Research* (2008).

CAPÍTULO 6: É POSSÍVEL FORTALECER A FORÇA DE VONTADE?

David Blaine: os fatos e as citações foram extraídos de entrevistas com Blaine; da sua autobiografia, *Mysterious Stranger: A Book of Magic* (Nova York: Random House, 2003) e do seu site, http://davidblaine.com/; da reportagem de John Tierney no *New York Times* sobre o treinamento de apneia de Blaine (22 de abril de 2008) e da tentativa de quebrar o recorde (30 de abril de 2008); e do artigo de Glen David Gold, "Making a Spectacle of Himself", *New York Times Magazine,* 19 de maio de 2002.

as pesquisas originais sobre o desenvolvimento da capacidade de autocontrole por meio do exercício: relatado em M. Muraven, R. F. Baumeister e D. M. Tice, "Longitudinal Improvement of Self-Regulation Through Practice: Building Self-Control Through Repeated Exercise", *Journal of Social Psychology* 139 (1999): 446-57.

pesquisas subsequentes com exercícios de alternância entre o uso das mãos direita e esquerda, e modificação dos hábitos da fala: examinado em R. F. Baumeister, M. Gailliot, C. N. DeWall e M. Oaten, "Self-Regulation and Personality: How Interventions Increase Regulatory Success, and How De-

pletion Moderates the Effects of Traits on Behavior*Journal of Personality* 74 (2006):1773-1801.

O efeito dissipador do Head Start e outras interferências é de conhecimento geral entre os pesquisadores da inteligência: consulte D. K. Detterman, "Intelligence", Microsoft Encarta Encyclopedia (2001), http://encarta.msn.com/find/Concise.asp?z=l &pg=2&ti=761570026.

Os artigos sobre o desenvolvimento da capacidade de autocontrole de autoria de Oaten and Cheng são os seguintes: M. Oaten e K. Cheng, "Improved Self-Control: The Benefits of a Regular Program of Academic Study", *Basic and Applied Social Psychology* 28 (2006): 1-16; M. Oaten e K. Cheng, "Longitudinal Gains in Self-Regulation from Regular Physical Exercise", *British Journal of Health Psychology* 11 (2006): 717-33; M. Oaten e K. Cheng, "Improvements in Self-Control from Financial Monitoring", *Journal of Economic Psychology* 28 (2006): 487-501.

pesquisa sobre violência doméstica: E. J. Finkel, C. N. DeWall, E. B. Slotter, M. Oaten e V. A. Foshee, "Self-Regulatory Failure and Intimate Partner Violence Perpetration", *Journal of Personality and Social Psychology* 97 (2009): 483-99.

CAPÍTULO 7: SUPERE A SI MESMO NO CORAÇÃO DAS TREVAS

"Self-control is more indispensable": Henry Morton Stanley, *The Autobiography of Sir Henry Morton Stanley* (Breinigsville, PA: General Books, 2009), 274.

Henry Morton Stanley: os detalhes da vida e das expedições de Stanley foram extraídos principalmente da magistral biografia de Tim Jeal, *Stanley: The Impossible Life of Africas Greatest Explorer* (New Haven, CT: Yale University Press, 2007), e da comunicação pessoal com Jeal. Entre outras fontes estão a autobigrafia de Stanley; Stanley's *In Darkest Africa, or the Quest, Rescue, and Retreat of Emin Governor of Equatoria* (Kindle, 2008), o seu relato da expedição de 1887-89; e um relato moderno de autoria de D. Liebowitz e C. Pearson, *The Last Expedition: Stanley's MadJourney through the Congo in Darkess Africa* (Nova York: Norton, 2005).

Kurtz carecia de controle: Joseph Conrad, *Heart of Darkness* (Boston: Bedford Books, 1996), 74.

mutilados e mortos, e às vezes comidos: "Eles atormentavam diariamente a coluna da terra, matando e mutilando homens, mulheres e crianças com flechas e lanças envenenadas e, frequentemente, arrastando as suas vítimas para dentro da floresta para comê-las." *The Last Expedition,* 236 (descrevendo a marcha através da floresta de 1888).

"Pessoalmente não reivindico": Stanley, telegrama para *The Times* (Londres), 8 de dezembro de 1890, republicado cm *Autobiography, 274.*

"Quando comparo o que alcancei": Mark Twain, *Mark Twain's Speeches* (Nova York: Harper & Brothers, 1910), 157. O prognóstico de Twain de que Stanley obteria uma fama duradoura é encontrado em *Stanley,* de autoria de Jeal, p. 468.

"empenho obstinado e invencível": Rosamund Bartlett, *Chekhov: Scenes from a Life* (Londres: Free Press, 2004), 163.

histórias inventadas sobre um pai adotivo: Jeal chega à conclusão de que o jovem galês, no período em que residiu em Nova Orleans, jamais conheceu o negociante de algodão Henry Hope Stanley, que mais tarde ele viria a afirmar ser o seu pai adotivo (34).

"Eu me levantava à meia-noite: Stanley, *Autobiography,* **24.**

"Em casa esses homens não tinham nenhum motivo": caderno de anotações de

Stanley de janeiro ajunho de 1889,citado em Jeal, 358.

"defasagem da empatia quente-fria": D. Ariely e G. Loewenstein, "The Heat of the Moment: The Effect of Sexual Arousal on Sexual Decision Making", *Journal of Behavioral Decision Making* 19 (2006): 87-98.

"Fiz um juramento solene e permanente": Stanley, *How I Found Livingstone*

(Londres: Sampson Low, Marston, Low, and Searle, 1872), 308-9.

"Dieta da Humilhação Pública": D. Magary, "The Public Humiliation Diet: A How-To", Deadspin.com, http://deadspin.com/5545674/the-public-humiliation-diet-a-how+to?skyline=true&s=i.

Covenant Eyes: http://www.covenanteyes.com/.

stickK.com: as informações foram extraídas de http://www.stickk.com/; e from I. Ayres, *Carrots and Sticks: Unlock the Power of Incentives to Get Things Done* (Nova York: Bantam, 2010).

economistas ofereceram a fumantes filipinos: X. Giné, D. Karlan e J. Zinman, "Put Your Money Where Your Butt Is: A Commitment Contract for Smoking Cessation", *American Economic Journal: Applied Economics* 2 (2010): 213-35. Consulte também D. Karlan e J. Appel, *More Than Good Intentions* (Nova York: Dutton, 2011).

sala bagunçada e web site desarrumado: R. Rahinel, J. P. Redden e K. D. Vohs, "An Orderly Mind Is Sensitive to Norms" (texto não publicado, University of Minnesota, Minneapolis, MN, 2011).

meta-análise com pesquisadores holandeses: D. De Ridder, G. Lensvelt-Mulders, C. Finkenauer, F. M. Stok e R. F. Baumeister, "Taking Stock of Self-Control: A Meta-Analysis of How Self-Control Affects a Wide Range of Behaviors" (apresentado para publicação em 2011).

pesquisas de Boice de professores: uma boa síntese é apresentada em R. Boice, *Advice for New Faculty Members* (Needham Heights, MA: Allyn & Bacon, 2000).

"Para me proteger do desespero": Stanley, *Autobiography,* 281.

Semana do Inferno Navy SEAL: E. Greitens, "The SEAL Sensibility", *Wall Street Journal,* 7 de maio de 2011.

pensamentos elevados: K. Fujita, Y. Trope, N. Liberman e M. Levin-Sagi,"Construal Levels and Self-Control", *Journal of Personality and Social Psychology* 90 (2006): 351-67.

CAPÍTULO 8: UM PODER SUPERIOR AJUDOU ERIC CLAPTON E MARY

KARR A PARAR DE BEBER?

"Holy Mother": Eric Clapton e Stephen Bishop, "Holy Mother", *Live at Montreux, 1986* (DVD, Eagle Rock Entertainment, 2006). A letra da música foi usada com permissão de Eric Clapton e Stephen Bishop.

Eric Clapton: Os detalhes e as citações foram extraídos do seu livro, *Clapton: The Autobiography* (Nova York: Broadway Books, 2007).

Mary Karr: Os detalhes e as citações foram extraídos dos seus livros, *Lit: A Memoir* (Nova York: HarperCollins, 2009) e *The Liars' Club* (Nova York: Viking Penguin, 1995).

a falácia de comparar o alcoolismo com doenças físicas: mencionado por vários autores, até mesmo em uma versão particularmente eloquente *in* J. A. Schaler, *Addiction Is a Choice* (Chicago, IL: Open Court/Carus, 2000).

algumas evidências de que o AA funciona: para uma análise de obstáculos teóricos e empíricos para que possam ser tiradas sólidas conclusões, bem como de evidências dos benefícios de comparecer a reuniões do AA, consulte J. McKellar, E. Stewart e K. Humphreys, "Alcoholics Anonymous Involvement and Positive Alcohol-Related Outcomes: Cause, Consequence, or Just a Correlate? A Prospective 2-Year Study of 2,319 Alcohol-Dependent Men", *Journal of Consulting and Clinical Psychology* 71 (2003): 302-8.

Projeto MATCH: foi discutido amplamente em muitas publicações. Consulte a cobertura de J. A. Schaler, *Addiction Is a Choice* (Chicago, IL: Open Court/ Carus: 2000). Consulte também G. M. Heyman, *Addiction: A Disorder of Choice* (Cambridge, MA: Harvard, 2009).

o desejo de ser aprovado pelo seu grupo social frequentemente é o que lhes causou problemas: C. D. Rawn e K. D. Vohs, "People Use Self-Control to Risk Personal Harm: An Intra-personal Dilemma," *Personality and Social Psychology Review* (no prelo).

Uma das pesquisas mais recentes e ambiciosas sobre alcoolismo: esta pesquisa dirigida pelo pesquisador Carlo DiClemente está atualmente sendo preparada para publicação. Baumeister atuou como consultor na doação e este conteúdo foi extraído das suas conversas com os pesquisadores a respeito do projeto em andamento.

a história da bebida nos Estados Unidos e a "lei do churrasco": consulte W. J. Rorabaugh, *The Alcoholic Republic: An American Tradition* (Nova York: Oxford University Press, 1979).

mais fácil manter decisões quando tomadas na presença de outras pessoas, especialmente de um parceiro romântico: isso também surgiu da pesquisa dos alcoólatras conduzida por DiClemente em Baltimore (consulte uma nota anterior).

camelôs chilenos: F. Kast, S. Meier e D. Pomeranz. "Under-Savers Anonymous: Evidence on Self-Help Groups and Peer Pressure as a Savings Commitment Device", versão preliminar do trabalho, novembro de 2010.

o autocontrole é contagiante: com relação ao fumo, consulte N. A. Christakis e J. H. Fowler, "The

Collective Dynamics of Smoking in a Large Social Network", *New England Journal of Medicine* 358 (2008): 2249-58. Para obesidade, consulte N. A. Christakis e J. H. Fowler, "The Spread of Obesity in a Large Social Network over 32 Years", *New England Journal of Medicine* 357 (2007): 370-79; e E. Cohen-Cole e J. M. Fletcher, "Is Obesity Contagious: Social Networks vs. Environmental Factors in the Obesity Epidemic", *Journal of Health Economics* 27 (2008): 1382-87.

religião e longevidade: M. E. McCullough, W.T. Hoyt, D. B. Larson, H. G. Koenig e C. E.Thoresen, "Religious Involvement and Mortality: A Meta-Analytic Review", *Health Psychology* 19 (2000): 211-22.

visão geral da religião e do autocontrole: M. E. McCullough e B. L. B. Willoughby, "Religion, Self-Regulation, and Self-Control: Associations, Explanations, and Implications", *Psychological Bulletin* 135 (2009): 69-93.

A meditação ativa os mesmos centros cerebrais usados para a autorregulação: J. A. Brefczynski-Lewis, A. Lutz, H. S. Schaefer, D. B. Levinson e R. J. Davidson, "Neural Correlates of Attentional Expertise in Long-Term Meditation Practitioners", *Proceedings of the National Academy of Sciences* 104, nº 27 (2007): 11483-88.

exposição subliminar a palavras religiosas: A. Fishbach, R. S. Friedman e A. W. Kruglanski, "Leading Us Not into Temptation: Momentary Allurements Elicit Overriding Goal Activation", *Journal of Personality and Social Psychology* 84, 2 (2003): 296-309, http://dx.doi.org/10.1037/00223514.84.2.296.

"exercício anaeróbico para o autocontrole": J. Tierney, "For Good Self-Control, Try Getting Religious About It", *New York Times,* 30 de dezembro de 2008.

pesquisa com a fotografia do papa: M. W. Baldwin, S. E. Carrell e D. F. Lopez, "Priming Relationship Schemas: My Advisor and the Pope Are Watching Me from the Back of My Mind *"Journal of Experimental Social Psychology* 26 (1990): 435-54.

Linhas Claras e o "desconto hiperbólico": G. Ainslie, *Breakdown of Will* (Nova York: Cambridge University Press (2001).

CAPÍTULO 9: COMO CRIAR FILHOS FORTES

Deborah Carroll e a família Paul: os detalhes, bem como as citações de Carroll e da família Paul, foram extraídos de entrevistas; do episódio "The Little House of Horrors" de *Nanny 911* (em DVD, *Nanny 911: The First Season,* Fox Broadcasting Company, lançado em 2008); e do livro de Deborah Carroll e Stella Reid com Karen Moline, *Nanny 911: Expert Advice for All Your Parenting Emergencies* (Nova York: Harper Entertainment, 2005).

Branden sobre a autoestima: consulte N. Branden, *The Six Pillars of Self-Esteem* (Nova York: Bantam Books, 1994). A citação foi de N. Branden, "In Defense of Self", *Association for Humanistic Psychology* (agosto-setembro de 1984): 12-13.

citação de Mecca: extraído de I. Davis, "Ministry for Feeling Good", *The Times* (Londres), January 22,1988.

citação de Smelser: extraído da pág. 1 de N. J. Smelser, "Self-Esteem and Social Problems: An Introduction", *in* A. M. Mecca, N.J. Smelser e J. Vasconcellos, eds., *The Social Importance of Self-Esteem* (Berkeley, CA: University of California Press, 1989), 1-23.

o grande relatório da autoestima: R. F. Baumeister, J. D. Campbell, J. I. Krueger e K. D. Vohs,"Does High Self-Esteem Cause Better Performance, Interpersonal Success, Happiness, or Healthier Lifestyles?" *Psychological Science in the Public Interest 4* (2003): 1-44. No ano seguinte, uma versão condensada foi publicada na revista *Scientific American* e posteriormente reeditada na *Scientific American Mind.*

a experiência sobre os estudantes e as notas: D. R. Forsyth, N. A. Kerr, J. L. Burnette e R. F. Baumeister, "Attempting to Improve the Academic Performance of Strugglin College Students by Bolstering Their Self-Esteem: An Intervention That Backfired*", Journal of Social and Clinical Psychology* 26 (2007): 447-59.

a popularidade dos narcisistas nos grupos: D. L. Paulhus, "Interpersonal and Intrapsychic Adaptiveness of Trait Self-Enhancement: A Mixed Blessing?" *Journal of Personality and Social Psychology,* 74 (1998): 1197-1208.

o aumento do narcisismo: J. M.Twenge e W. K. Campbell, *The Narcissism Epidemic: Living in the Age of Entitlement* (Nova York: Free Press, 2009).

o narcisismo na letra das músicas: C. N. DeWall, R. S. Pond Jr., W. K. Campbell e J. M. Twenge, "Tuning In to Psychological Change: Linguistic Markers of Psychological Traits and Emotions over Time in Popular U. S. Song Lyrics." *Psychology of Aesthetics, Creativity, and the Arts* (2011), publicação online, 21 de março.

crianças chinesas e americanas entre um ano e dois anos e meio: M. A. Sabbagh, F. Xu, S. M. Carlson, L. J. Moses e K. Lee, '"The Development of Executive Functioning and Theory of Mind", *Psychological Science* 17 (2006): 74-81.

QIs ásio-americanos: J. R. Flynn, *Asian Americans: Achievement Beyond IQ* (Hillsdale, NJ: Erlbaum, 1991).

as irmãs Kim: Dr. S. K. Abboud e J. Kim, *Top of the Class: How Asian Parents Raise High Achievers — and How You Can Too* (Nova York: Berkley Books, 2005).

conceitos confucianos de *chiao shun* e *guan:* consulte S. T. Russell, L. J. Crockett e R. K. Chao, eds., *Asian American Parenting and Parent-Adolescent Relationships* (Nova York: Springer, 2010), especialmente o capítulo 1.

pesquisa de mães chinesas em Los Angeles: R. K. Chao, "Chinese and European American Mothers' Beliefs about the Role of Parenting in Children's School Success*". Journal of Cross-Cultural Psychology* 27 (1996): 403.

Amy Chua: *Battle Hymn of the Tiger Mother* (Nova York: Penguin Press, 2011), 9.

Cotton Mather: E. S. Morgan, *The Puritan Family* (Nova York: Harper & Row, 1966), 103.

erros de disciplina dos pais: S. O'Leary, "Parental Discipline Mistakes", *Current Directions in Psychological Science* (4), (1995): 11-13.

as crianças e o dinheiro: A. M. C. Otto, P. A. M. Schots, J. A. J. Westerman e P. Webley, "Children's Use of Saving Strategies: An Experimental Approach", *Journal of Economic Psychology* 27 (2006): *57-12.*

as crianças que têm contas bancárias ficam mais propensas a poupar dinheiro mais tarde: consulte B. D. Bernheim, D. M. Garrett e D. M. Maki, "Education and Saving: The Long-Term Effects of High School Financial Curriculum Mandates", *Journal of Public Economics* 80 (2001): 436-67. Para a influência parental na poupança das crianças, consulte P. Webley e E. K. Nyhus, "Parents' Influence on Children's Future Orientation and Saving", *Journal of Economic Psychology 21* (2006): 140-64.

o efeito do excesso de justificativas: existem muitas fontes, mas uma das primeiras fontes abalizadas é M. R. Lepper e D. Greene, eds., *The Hidden Costs of Reward: New Perspectives of the Psychology of Human Motivation* (Hillsdale, NJ: Erlbaum, 1978).

pesquisas sobre pagar estudantes pelas suas notas e realizações: R. G. Fryer Jr., "Financial Incentives and Student Achievement: Evidence from Randomized Trials" (versão preliminar do trabalho, Harvard University, EdLabs, and NBER, July 8,2010), http://www.economics.harvard.edu/faculty/fryer/files/ Incentives_ALL_7-8-10.pdf; consulte também A. Ripley, "Should Kids Be Bribed to Do Well in School?" *Time,* 8 de abril de 2010.

"Tente dormir, Bella": Stephenie Meyer, *New Moon* (Nova York: Little, Brown and Company, 2006), 52.

romances de Mary Brunton: para uma análise da carreira de Brunton e dos seus romances *Self-Control* (1811) e *Discipline* (1814), consulte H. J. Jackson,"Jane Austen's Rival", *Times Literary Supplement, 5* de abril de 2006.

"Não posso jamais me permitir": Stephenie Meyer, *Twilight* (Nova York: Little, Brown and Company, 2005), 310.

outra descoberta sobre o autocontrole: W. Mischel, "Preference for a Delayed Reinforcement: An Experimental Study of a Cultural Observation", *Journal of Abnormal and Social Psychology* 56 (1958): 57-61.

deficiências em filhos de pais ou mães que os criam sozinhos: uma das fontes é M. R. Gottfredson e T. Hirschi, *A General Theory of Crime* (Stanford: Stanford University Press, 1990).

JoanMcCord: J. McCord,"Some Child-Rearing Antecedents of Criminal Behavior in Adult Men", *Journal of Personality and Social Psychology,* 37 (1979): 1477-86.

meta-análise sobre o uso de maconha pelas crianças; benefícios do monitoramento parental:

consulte A. Lac e W. D. Crano,"Monitoring Matters: Meta-Analytic Review Reveals Reliable Linkage of Parental Monitoring with Adolescent Marijuana Use", *Perspectives on Psychological Science* 4 (2009): 578-86.

monitoramento parental e as crianças diabéticas: A. Hughes, C. Berg e D. Wiebe, "Adolescent Problem-Solving Skill and Parental Monitoring Moderate Self-Control Deficits on Metabolic Control in Type 1 Diabetics" (pôster apresentado na reunião da Society for Behavioral Medicine; original em preparação).

Mischel e as pesquisas do marshmallow: consulte "pesquisas de Mischel sobre o adiamento da gratificação" nas notas da Introdução.

programas pré-escolares Tools of the Mind: consulte A. Diamond, W. S. Barnett, J. Thomas e S. Munro, "Preschool Program Improves Cognitive Control", *Science* 318 (2007): 1387-88.

a maioria das crianças não está sendo prejudicada por jogar videogames: L. Kutner e C. Olson, *Grand Theft Childhood: The Surprising Truth About Video Games* (New York: Simon & Schuster, 2008).

"gamificação": *consulte J. McGonigal,* Reality Is Broken: Why Games Make Us Better and How They Can Change the World *(Nova York: Penguin Press, 2011), e* The Gamification Encyclopedia, *http://gamification.org/wiki/Encyclopedia.*

CAPÍTULO 10: A "TEMPESTADE PERFEITA" DA DIETA

Paradoxo Oprah: as informações sobre Oprah Winfrey foram extraídas do seu artigo "How Did I Let This Happen Again?" *O, The Oprah Magazine,* janeiro de 2009, e do seu prefácio a um livro do seu personal trainer, Bob Greene, *The Best Life Diet* (Nova York: Simon & Schuster, 2009).

o Efeito Rei Henrique VIII e o Efeito Oprah Winfrey: John Tierney, "Fat and Happy,"*New York Times,* 23 de abril de 2005.

meta-análise das pesquisas de autocontrole: D. De Ridder, G. Lensvelt-Mulders, C.Finkenauer, F. M. Stoke R. F. Baumeister, "Taking Stock of Self-Control: A Meta-Analysis of How Self-Control Affects a Wide Range of Behaviors" (apresentado para publicação em 2011).

pesquisa de estudantes universitários com excesso de peso: A. W. Crescioni, J. Ehrlinger, J. L. Alquist, K. E. Conlon, R. F. Baumeister, C. Schatschneider e G. R. Dutton, "High Trait Self-Control Predicts Positive Health Behaviors and Success in Weight Loss", *Journal of Health Psychology* (no prelo).

o exercício não conduz necessariamente à perda de peso: consulte G. Taubes, *Good Calories, Bad Calories: Challenging the Conventional Wisdom on Diet, Weight Control, and Disease* (Nova York: Alfred A. Knopf, 2007), 298-99; e G. Kolata, "For the Overweight, Bad Advice by the Spoonful", *New York Times,* 30 de agosto de 2007.

as dietas são ineficazes e contraproducentes: T. Mann, A. J.Tomiyama, E. Westling, A.-M. Lew, B. Samuels e J. Chatman, "Medicare's Search for Effective Obesity Treatments: Diets Are Not the

Answer", *American Psychologist* 62 (2007): 220-33; e G. Kolata, *Rethinking Thin: The New Science of Weight Loss — and the Myths and Realities of Dieting* (Nova York: Picador, 2007).

apostando na perda de peso: N. Burger and J. Lynham, "Betting on Weight Loss... and Losing: Personal Gambles as Commitment Mechanisms", *Applied Economics Letters* 17 (2010): 12,1161-66, http://dx.doi.org/10.1080/ 21836840902845442.

sonho impossível do "corpo magro e curvilíneo": K. Harrison, "Television Viewers' Ideal Body Proportions: The Case of the Curvaceously Thin Woman", *Sex Roles* 48, nº 5-6 (2003): 255-64.

as dietas fracassam horrivelmente a longo prazo: C. Ayyad e T. Andersen, "Long-Term Efficacy of Dietary Treatment of Obesity: A Systematic Review of Studies Published Between 1931 and 1999", *Obesity Reviews* 1 (2000): 113-19.

efeito "que se dane": C. P. Herman e D**.** Mack, "Restrained and Unrestrained Eating" *Journal of Personality* 43 (1975): 647-60.

monitorando quando parar depois que a dieta é rompida: J. Polivy, "Perception of Calories and Regulation of Intake in Restrained and Unrestrained Subjects", *Addictive Behaviors* 1 (1976): 237-43.

pesquisas com relógios adulterados e amendoim sem casca: descritas em S. Schachter, "Some Extraordinary Facts about Obese Humans and Rats", *American Psychologist 26* (1971): 129-44. Consulte também S. Schachter e J. Rodin, *Obese Humans and Rats* (Hillsdale, NJ: Erlbaum, 1974). O outro livro de Schachter desse período, *Emotion, Obesity, and Crime,* aborda grande parte desse material.

a depleção nas pessoas que fazem dieta: K. D. Vohs e T. F. Heatherton, "Self-Regulatory Failure: A Resource-Depletion Approach", *Psychological Science* 11 (2000): 249-54.

anseios e sentimentos durante a depleção: K. D. Vohs, R. F. Baumeister, N. L. Mead, S. Ramanathan e B. J. Schmeichel, "Engaging in Self-Control Heightens Urges and Feelings" (original apresentado para publicação, University of Minnesota, 2010).

pesquisa da barra de chocolate na gaveta da mesa de trabalho: J. E. Painter, B. Wansink e J. B. Hieggelke, "How Visibility and Convenience Influence Candy Consumption", *appetite* 38, nº 3 (junho de 2002): 237-38.

"intenção de implementação": P. M. Gollwitzer, "Implementation intentions:

Strong effects of simple plans", *American Psychologist* 54 (1999): 493-503.

As pessoas obesas tendem a se agrupar: N. Christakis e J. Fowler, "The spread of obesity in a large social network over 32 years," *New England Journal of Medicine* 357 (2007): 370-79.

os membros dos Vigilantes do Peso perdem peso: S. Heshka, J. W. Anderson, R. L. Atkinson et al., "Weight Loss with Self-Help Compared with a Structured Commercial Program: A Randomized Trial", *Journal of the American Medical Association* 289, nº 14 (2003):1792-98, http://jama.ama-

assn.org/cgi/content/full/289/14/1792.

é melhor se pesar todos os dias: R. R. Wing, D. F. Tate, A. A. Gorin, H. A. Raynor, J. L. Fava e J. Machan, "'STOP Regain: Are There Negative Effects of Daily Weighing?" *Journal of Consulting and Clinical Psychology* 75 (2007): 652-56.

balanças que transmitem o peso pela rede wireless: duas das melhores marcas são Withings e LifeSource.

o aumento de peso entre os presos: **consulte B. Wansink, *Mindless Eating: Why We Eat More Than We Think* (Nova York: Bantam, 2006).**

as pessoas que escreviam em um diário de alimentação perderam mais peso: J. F. Hollis, C. M. Gullion, V. J. Stevens et al., "Weight Loss during the Intensive Intervention Phase of the Weight-Loss Maintenance Trial", *American Journal of Preventive Medicine* 35, nº 2 (2008): 118-26.

efeitos da "auréola saudável": Consulte P. Chandon e B. Wansink, "The Biasing Health Halos of Fast Food Restaurant Health Claims: Lower Calorie Estimates and Higher Side-Dish Consumption Intentions", *Journal of Consumer Research* 34, nº 3 (outubro de 2007): 301— 14; e B. Wansink e P. Chandon, "Can 'Low-Fat' Nutrition Labels Lead to Obesity?" *Journal of Marketing Research,* 43, nº 4 (novembro de 2006): 605-17.

rótulos saudáveis criam "calorias negativas": A. Chernev, "The Dieter's Paradox", *Journal of Consumer Psychology* (programado para a edição de abril de 2011; publicado online em setembro de 2010). Pesquisa informal realizada em Park Slope por Tierney, Chandon e Chernev descrita na coluna Findings de Tierney, "Health Halo Can Hide the Calories", *New York Times,* 1º de dezembro de 2008.

comer diante da televisão aumenta o consumo: **consulte B. Wansink, *Mindless Eating.***

efeitos de comer com os outros: consulte C. P. Herman, D. A. Roth e J. Polivy, "Effects of the Presence of Others on Food Intake: A Normative Interpretation", *Psychological Bulletin* 129 (2003): 873-86.

as pesquisas com tigelas de sopa cujo conteúdo é perpetuamente renovado e ossos de galinha não retirados do prato: consulte B. Wansink, *Mindless Eating.*

subestimações do volume de comida: P. Chandon e N. Ordabayeva, "Supersize in ID, Downsize in 3D: Effects of Spatial Dimensionality on Size Perceptions and Preferences" *Journal of Marketing Research* (no prelo). Para dar uma olhada em uma experiência online envolvendo esse efeito, consulte J. Tierney, "How Supersizing Seduces", TierneyLab, *New York Times,* 5 de dezembro de 2008.

dizendo a si mesmo que você pode comer a guloseima mais tarde: N. L. Mead e V. M. Patrick, "In Praise of Putting Things Off: How Postponing Consumption Pleasures Facilitates Self-Control (original apresentado para publicação).

CONCLUSÃO: O FUTURO DA FORÇA DE VONTADE

Santo Agostinho: *Confessions,* tradução para o inglês de R. S. Pine-Coffin (Nova York: Penguin

Books, 1961), 169.

pesquisa alemã com o bipe: consulte a citação nas notas da Introdução.

pesquisa holandesa: D. De Ridder, G. Lensvelt-Mulders, C. Finkenauer, F. M. Stok e R. F. Baumeister, "Taking Stock of Self-Control: A Meta-Analysis of How Self-Control Affects a Wide Range of Behaviors" (apresentado para publicação em 2011).

pesquisas americanas que mostram menos estresse: A. W. Crescioni, J. Ehrlinger, J. L. Alquist, K. E. Conlon, R. F. Baumeister, C. Schatschneider e G. R. Dut- ton,"High Trait Self-Control Predicts Positive Health Behaviors and Success in Weight Loss *"Journal of Health Psychology* (no prelo). Essa pesquisa continha um grande conjunto de dados e nem todas as análises foram relatadas no versão final do trabalho, mas o relacionamento estava claro.

Cícero: "The Sixth Phillipic", *The Orations of Marcus Tullius Cicero,* tradução para o inglês de C. D. Yonge (Londres: George Bell & Sons, 1879), 119.

Jonathan Edwards pregou um sermão inteiro: "Procrastination; or, The Sin and Folly of Depending on Future Time", *The Works of President Edwards,* vol. 5 (Londres: James Black & Son, 1817), 511.

prevalência da procrastinação: P. Steel, *The Procrastination Equation* (Nova York:Harper, 2011), 11,67,101.

perfeccionismo e impulsividade: P. Steel, "The Nature of Procrastination: A Meta-Analytic and Theoretical Review of Quintessential Self-Regulatory Failure", *Psychological Bulletin* 133, nº 1 (janeiro de 2007): 67.

Teste do Prazo Final: D. M. Tice e R. F. Baumeister, "Longitudinal Study of Procrastination, Performance, Stress, and Health: The Costs and Benefits of Dawdling", *Psychological Science* 8 (1997): 454-58.

Lei de Parkinson: C. N. Parkinson, *Parkinsons Law, or the Pursuit of Progress* (Londres: John Murray, 1958), 4.

A falácia do planejamento: R. Buehler, D. Griffin e M. Ross, "Exploring the 'Planning Fallacy': Why People Underestimate Their Task Completion Times", *Journal of Personality and Social Psychology* 67 (1994): 366-81.

a desculpa de Dorothy Parker: James Thurber, *The Years with Ross* (Nova York: Harper-Collins, 2000), 19.

princípio psicológico de Robert Benchley: Robert Benchley, "How to Get Things Done", *The Benchley Roundup* (Chicago: University of Chicago Press, 1954), 5.

Alternativa do Nada: T. Hiney e F. MacShane, eds., *The Raymond Chandler Papers: Selected Letters and Nonfiction, 1909-1959* (Nova York: Atlantic Monthly Press, 2002), 104.

software para bloquear o acesso à internet: http://macfreedom.com/.

monitoramento dos gastos: Mint, http://www.mint.com/; Xpenser, http://xpenser.com/; TweetWhatYouSpend, http://www.tweetwhatyouspend.com/.

monitoramento do uso do computador: RescueTime, https://www.rescuetime.com/; Slife, http://www.slifeweb.com/; ManicTime, http://www.manictime.com/.

Quantified Self e Lifehacker: http://quantifiedself.com/; http://lifehacker.com/.

prêmios em jogos de computador: T. Chatfield, "7 Ways Games Reward the Brain", TED Talk, TedGlobal, 2010. Consulte também o seu livro *Fun Inc.: Why Games Are the 21st Century's Most Serious Business* (Londres: Virgin Books, 2011).

tendências no tempo livre: J. H. Ausubel e A. Griibler, "Working Less and Living Longer: Long-Term Trends in Working Times and Time Budgets", *Technological Forecasting and Social Change* 50 (1995): 113-31.

"extensão dos recursos": G. Zauberman e J. G. Lynch Jr., "Resource Slack and Propensity to Discount Delayed Investments of Time Versus *Money", Journal of Experimental Psychology* 134, nº 1 (2005): 23-37.

procrastinação do prazer: S. B. Shu e A. Gneezy, "Procrastination of Enjoyable Experiences", *Journal of Marketing Research* (2010).

força de vontade e altruísmo: M. Gailliot, R. Baumeister, C. N. DeWall, J. Maner, E. Plant, D. Tice, L. Brewer e B. Schmeichel, "Self-Control Relies on Glucose as a Limited Energy Source: Willpower Is More Than a Metaphor", *Journal of Personality and Social Psychology* 92 (2007), 325-36. Consulte também C. N. DeWall, R. Baumeister, M. Gailliot e J. Maner, "Depletion Makes the Heart Grow Less Helpful: Helping As a Function of Self-Regulatory Energy and Genetic Relatedness", *Personality and Social Psychology Bulletin* 34 (2008): 1663-76.

Força de vontade
foi impresso em São Paulo/SP pela RR Donnelley,

para a Editora Lafonte Ltda., em março de 2012