

GRETCHEN RUBIN

MELHOR

— DO QUE —

ANTES

O QUE APRENDI SOBRE CRIAR
E ABANDONAR HÁBITOS: DORMIR MAIS,
CORTAR O AÇÚCAR, PROCRASTINAR MENOS
E TER UMA VIDA MELHOR

Tradução
MARCELO BARBÃO



FONTANAR

Copyright © 2015 by Gretchen Rubin

O selo Fontanar foi licenciado para a Editora Schwarcz S.A.

*Grafia atualizada segundo o Acordo Ortográfico
da Língua Portuguesa de 1990, que entrou em vigor
no Brasil em 2009.*

TÍTULO ORIGINAL Better Than Before: What I Learned About Making and Breaking Habits
— to Sleep More, Quit Sugar, Procrastinate Less, and Generally Build a Happier Life

CAPA estúdio insólito

PREPARAÇÃO Paula Marconi de Lima

REVISÃO Cristina Terada Tamada e Renato Potenza Rodrigues

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

Rubin, Gretchen

Melhor do que antes : O que aprendi sobre criar
e abandonar hábitos : dormir mais, cortar o açúcar,
procrastinar menos e ter uma vida melhor / Gretchen
Rubin ; tradução Marcelo Barbão. — 1^a ed. — São Paulo :
Fontanar, 2015.

Título original: Better Than Before: What I Learned
About Making and Breaking Habits: to Sleep More,
Quit Sugar, Procrastinate Less, and Generally Build a
Happier Life.

ISBN 978-85-390-0701-1

1. Autoajuda 2. Autoajuda (Psicologia) 3. Crescimento
pessoal 4. Sucesso — Aspectos psicológicos i. Título.

15-06584

CDD-158.1

Índice para catálogo sistemático:

1. Aperfeiçoamento pessoal : Psicologia aplicada 158.1

[2015]

Todos os direitos desta edição reservados à

EDITORASCHWARCZ S.A.

Rua Bandeira Paulista, 702, cj. 32

04532-002 — São Paulo — SP

Telefone: (11) 3707-3500

Fax: (11) 3707-3501

www.facebook.com/Fontanar.br

Sumário

Uma nota ao leitor	11
Decida não decidir: <i>Introdução</i>	13
AUTOCONHECIMENTO	27
As tendências fatais que trazemos ao mundo:	
As <i>quatro tendências</i>	29
Soluções diferentes para pessoas diferentes: <i>Distinções</i>	45
OS PILARES DOS HÁBITOS	57
Administrámos o que monitorámos: <i>Monitoramento</i>	59
Primeiro o que é mais importante: <i>Base</i>	72
Se está na agenda, acontece: <i>Agendamento</i>	88
Alguém está olhando: <i>Responsabilidade e cobrança</i>	105
A MELHOR HORA PARA COMEÇAR	115
É o suficiente para começar: <i>Primeiros passos</i>	117
O temporário se torna permanente: <i>Começar do zero</i>	129
Um único dado: <i>Iluminação</i>	136
DESEJO, CONFORTO E DESCULPAS	147
Livre das batatas fritas: <i>Abstenção</i>	149
É difícil facilitar as coisas: <i>Conveniência</i>	158

Mude o ambiente, continue o mesmo: <i>Inconveniência</i>	168
Um tropeção pode evitar uma queda: <i>Salvaguardas</i>	174
Nada fica em Las Vegas: <i>Procurando uma brecha</i>	184
Espere quinze minutos: <i>Distração</i>	197
Sem linha de chegada: <i>Recompensa</i>	205
Porque sim: <i>Agrados</i>	216
Ficar sentado é o novo fumar: <i>Pares</i>	226
ÚNICO, COMO TODO MUNDO.....	235
Escolher meu fardo de feno: <i>Clareza</i>	237
Sou a meticulosa: <i>Identidade</i>	250
Nem todo mundo é como eu: <i>Outras pessoas</i>	259
O cotidiano em Utopia: <i>Conclusão</i>	271
Agradecimentos	277
Teste: As quatro tendências	279
Recursos que podem ser usados	283
Comece um grupo de hábitos <i>Melhor do que antes</i>	287
Sugestões de leituras complementares	289
Notas	293

As tendências fatais que trazemos ao mundo

As quatro tendências

Só quando encontramos alguém de uma cultura diferente da nossa começamos a perceber quais são nossas crenças.

George Orwell, *O caminho para Wigan Pier*

Eu sabia exatamente onde deveria começar minha extensa pesquisa sobre hábitos.

Durante anos, mantive uma lista chamada “Segredos da vida adulta”, formada por lições que aprendi com o tempo e a experiência. Algumas são sérias, como “Só porque algo é divertido para outra pessoa não significa que seja divertido para mim”, e algumas são meio bobas, como “A comida fica mais gostosa quando como com as mãos”. Um dos mais importantes segredos da vida adulta, no entanto, é: “Sou mais e menos parecida com as outras pessoas do que imaginava”. Apesar de não ser muito diferente das outras pessoas, essas diferenças são *muito importantes*.

Por essa razão, as mesmas estratégias não funcionam para todo mundo. Se nos conhecemos, somos capazes de nos gerenciar melhor e, se trabalhamos com outras pessoas, isso ajuda a entendê-las.

Por isso, começo com o autoconhecimento, identificando como minha personalidade afeta meus hábitos. Descobrir isso, no entanto, não é fácil. Como observou o romancista John Updike: “Surpreendentemente, temos poucas dicas de que tipo de pessoas somos”.¹

Em minha pesquisa, procurei por um bom sistema que explicasse as diferenças em relação a como as pessoas respondem aos hábitos, mas, para minha surpresa, não existia nenhuma. Eu era a única a questionar por que algumas pessoas adquirem hábitos com maior ou

menor facilidade que outras. Ou por que algumas pessoas têm pavor deles. Ou por que algumas pessoas são capazes de manter determinados hábitos, em determinadas situações, mas não em outras.

Não conseguia encontrar um padrão — até que, em uma tarde, *eureka*. A resposta não veio com a minha pesquisa na biblioteca, mas com a pergunta que minha amiga havia feito. Eu estava refletindo, ainda, sobre aquela simples observação: ela nunca perdia um treino de sua equipe de corrida no colégio, mas não conseguia correr agora. Por quê?

Quando tive esta ideia, senti a mesma animação que Arquimedes deve ter sentido quando entrou em sua banheira. De repente, eu entendi. A primeira e mais importante pergunta sobre hábitos é: “*Como uma pessoa responde a uma expectativa?*”. Quando tentamos incorporar um novo hábito, criamos uma expectativa para nós mesmos. Portanto, é crucial entender como correspondemos às expectativas.

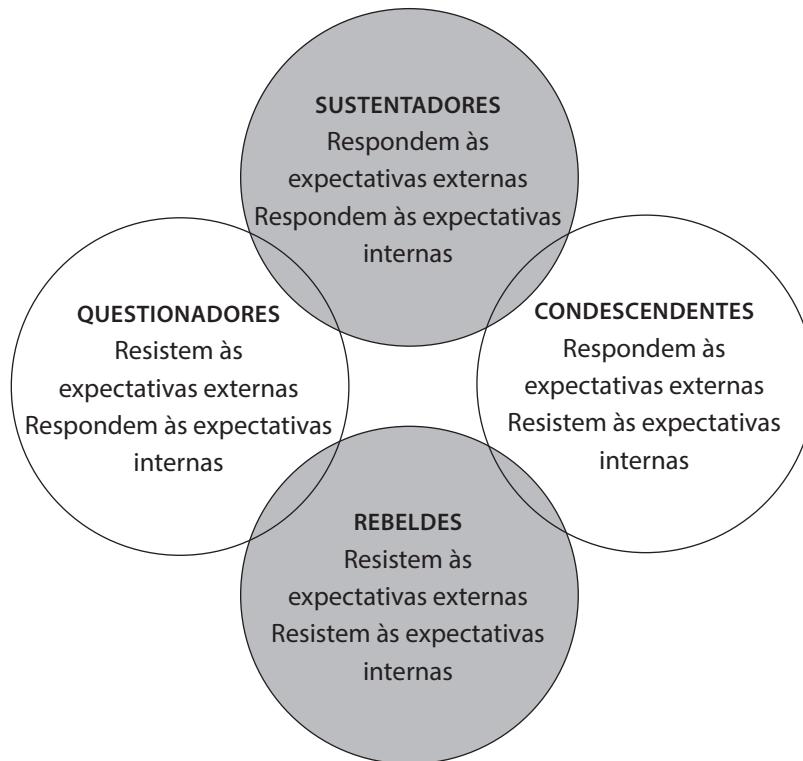
Podemos deparar com dois tipos de expectativas: *externas* (cumprir com prazos no trabalho, obedecer às leis de trânsito) e *internas* (parar de tirar sonecas, manter uma resolução de Ano-Novo). Segundo minhas observações, todas as pessoas podem se enquadrar em um desses quatro grupos:

Sustentadores respondem prontamente tanto às expectativas externas quanto às internas.

Questionadores questionam todas as expectativas e só respondem às aquelas que acreditam ser pertinentes.

Condescendentes respondem prontamente a expectativas externas, mas resistem a responder às internas (minha amiga na equipe de corrida).

Rebeldes resistem a todas as expectativas, internas e externas.



Enquanto eu tentava encontrar um nome para este quadro, uma das minhas passagens favoritas de “O tema dos três escrínios”, de Sigmund Freud, me veio à cabeça. Freud explica que os nomes destas três deusas do destino significam “o acidental dentro dos decretos do destino”, “o inevitável” e “as tendências fatais que cada um de nós traz ao mundo”. *As tendências fatais que cada um de nós traz ao mundo.*

Decidi chamar meu gráfico de “Quatro Tendências”. (“Quatro Tendências Fatais”, apesar de mais preciso, pareceu um pouco melodramático.)

Enquanto desenvolvia o gráfico das Quatro Tendências, realmente senti que estava descobrindo a Tabela Periódica dos Elementos — dos elementos da personalidade. Não estava criando um sistema, estava revelando uma lei da natureza. Ou talvez tivesse criado um Chapéu Seletor dos tipos de hábitos.

Nossa tendência define a forma como enxergamos o mundo e, portanto, tem enorme influência sobre nossa maneira de lidar com hábitos. Claro, estas são *tendências*, mas descobri, a ponto de ficar surpresa, que a maioria das pessoas se encaixa perfeitamente dentro desses padrões de comportamento. Quando identifiquei as Tendências, fiquei espantada ao ouvir pessoas de um mesmo grupo fazerem comentários muito semelhantes, repetidamente. Questionadores, por exemplo, geralmente comentam o quanto odeiam esperar em filas.

SUSTENTADORES

Sustentadores respondem prontamente às expectativas externas e internas. Eles acordam e pensam: “Qual é a programação e o que tenho que fazer hoje?”. Precisam saber o que se espera deles e corresponder a isso. Evitam cometer erros ou desapontar alguém — *inclusive eles mesmos*.

Outras pessoas podem confiar nos sustentadores, que podem confiar neles mesmos. São focados e não têm dificuldade para manter compromissos e resoluções ou para cumprir prazos (eles geralmente terminam as coisas antes). Buscam entender as regras e geralmente procuram as regras para além das regras — como no caso da arte ou da ética.

Um amigo cuja esposa é sustentadora me contou o seguinte: “Se algo está planejado, minha esposa vai fazer. Quando estávamos na Tailândia, planejamos uma visita a determinado templo e fomos — apesar de ela ter tido intoxicação alimentar na noite anterior e vomitado durante todo o caminho”.

Como os sustentadores sentem uma obrigação real de cumprir suas próprias expectativas, possuem um forte instinto de autopreservação, e isso ajuda a protegê-los da tendência a corresponder às expectativas dos outros. “Preciso de muito tempo para mim”, me contou um amigo sustentador, “para me exercitar, para ter novas ideias no trabalho, para ouvir música. Se alguém me pede para fazer coisas que interferem nesse processo, é fácil para mim dizer ‘não’.”

No entanto, sustentadores podem ter dificuldades para lidar com situações em que as expectativas não são claras ou as regras não foram estabelecidas. Eles podem se sentir compelidos a cumprir todas as expectativas, até mesmo as que parecem sem sentido. Além disso, podem se sentir desconfortáveis quando sabem que não estão cumprindo regras, mesmo as desnecessárias, a menos que elaborem uma poderosa justificativa para fazer isso.

Esta é a minha tendência, sou uma sustentadora.

Minha tendência sustentadora às vezes me faz ser excessivamente preocupada com o cumprimento das regras. Anos atrás, quando tirei meu laptop para trabalhar em uma cafeteria, o barista me falou: “Você não pode usar o laptop aqui”. Agora *sempre* que vou a um café novo, fico pensando se posso ou não usar meu laptop.

Porém, sustentadores possuem uma qualidade implacável. Tenho certeza de que é cansativo para Jamie — e, às vezes, até para mim — ouvir meu alarme tocar *toda* manhã às seis horas. Tenho uma amiga sustentadora que só deixa de ir à academia em média seis vezes por ano.

“Como sua família se sente em relação a isso?”, perguntei.

“Bom, meu marido costumava reclamar. Agora já se acostumou.”

Apesar de adorar ser uma sustentadora, também identifico o lado obscuro da tendência — a eterna busca por ganhar uma estrelinha, as tentativas de agradar, o cumprimento às vezes irracional de regras.

Quando percebi que era uma sustentadora, entendi por que tinha sido atraída pelo estudo dos hábitos. Para nós, sustentadores, cultivar hábitos é relativamente fácil — não é *fácil*, mas é mais fácil que para muitas outras pessoas —, e adoramos isso porque, para nós, é gratificante. Mas o fato de que mesmo sustentadores amantes de rotina precisam se esforçar para manter hábitos positivos demonstra o quanto essa é uma tarefa desafiadora.

QUESTIONADORES

Questionadores fazem objeções a todas as expectativas, e só correspondem àquelas que concluem fazer sentido. São motivados por ra-

zão, lógica e justiça. Acordam e pensam: “O que precisa ser feito hoje e por quê?”. Decidem sozinhos se determinado curso de ação é boa ideia e resistem a fazer qualquer coisa que pareça não ter um propósito importante. Essencialmente, transformam todas as expectativas em algo interno. É como uma questionadora escreveu no meu blog: “Eu me recuso a seguir regras arbitrárias (atravesso a rua no sinal vermelho para pedestres se não houver nenhum carro e passo de carro no vermelho no meio da noite, se não houver trânsito), mas levo *muito* a sério regras que me parecem baseadas em princípios de moral/ ética/ razão”.

Uma amiga me disse: “Por que não tomo minhas vitaminas? Meu médico diz que deveria, mas geralmente não tomo”.

Ela é uma questionadora, então perguntei: “Você acredita que precisa tomá-las?”.

“Bom, não”, ela respondeu depois de uma pausa, “para dizer a verdade, acho que não.”

“Aposto que tomaria se achasse que são importantes.”

Questionadores resistem às regras porque sim. Um leitor postou no meu blog: “O diretor da escola do meu filho falou que esperava que as camisas das crianças estivessem por dentro da calça. Quando expressei surpresa com essa regra aparentemente arbitrária, o diretor disse que a escola tinha muitas regras cujo objetivo era simplesmente ensinar as crianças a seguir regras. É um motivo estúpido para pedir a qualquer um, inclusive uma criança, que siga uma regra. Deveríamos acabar com esse tipo de regra para fazer do mundo um lugar melhor”.

Como os questionadores gostam de tomar decisões fundamentadas e chegar às próprias conclusões, são muito engajados intelectualmente e, com frequência, dispostos a fazer muita pesquisa. Se decidem que certa expectativa tem base em um bom argumento, podem correspondê-la; se não, ficam onde estão. Outro questionador disse o seguinte: “Minha esposa está chateada comigo porque queria muito que nós dois anotássemos todos os nossos gastos. Mas não temos dívidas e gastamos dentro do nosso orçamento, então não acho que valha a pena organizar essa informação. Por isso, vou continuar sem anotar”.

Questionadores resistem a qualquer coisa que pareça arbitrária, por exemplo, questionadores geralmente falam: “Consigo manter uma

resolução se acho que é importante, mas não faria uma resolução de Ano-Novo, porque 1º de janeiro é uma data sem sentido”.

Às vezes, a ânsia do questionador por informações e justificativas pode se tornar devastadora. “Minha mãe me deixa louca”, contou uma leitora, “porque ela espera que eu forneça toneladas de informações, do mesmo jeito que ela faz. Sempre faz perguntas que eu não faço nem faria, e das quais geralmente não acho que preciso saber as respostas.” Os próprios questionadores gostariam de aceitar expectativas sem investigá-las tão profundamente. Uma questionadora me contou desanimada: “Sofro de paralisia da análise. Sempre quero ter um pouco mais de informação”.

Questionadores são motivados por motivos fortes — ou, pelo menos, o que *eles acham* que são motivos fortes. Na verdade, questionadores parecem às vezes excêntricos porque podem rejeitar opiniões de especialistas em favor de suas próprias conclusões. Eles ignoram quando alguém pergunta: “Por que você acha que sabe mais sobre câncer que seu médico?”. Ou: “Todo mundo prepara o relatório de uma forma, por que você insiste em fazer o seu próprio formato maluco?”.

Há dois tipos de questionadores: alguns têm inclinação para ser sustentadores e outros tendem para rebeldes (algo como ser “virgem com ascendente em escorpião”). Meu marido, Jamie, questiona tudo, mas não é muito difícil persuadi-lo a me apoiar. Como sustentadora, duvido que poderia ser feliz casada com alguém que não fosse sustentador ou questionador/sustentador. O que é um pensamento equilibrado.

Se questionadores acreditam que um hábito em especial vale a pena, vão mantê-lo — mas somente se estiverem satisfeitos com sua utilidade.

CONDESCENDENTES

Condescendentes correspondem às expectativas externas, mas lutam para corresponder às internas. São motivados pela *cobrança externa*. Acordam e pensam: “O que eu *tenho que* fazer hoje?”. Como con-

descendentes são excelentes com demandas e prazos, e se esforçam muito para cumprir com suas responsabilidades, são ótimos colegas, familiares e amigos — o que sei por experiência própria, porque minha mãe e minha irmã são condescendentes.

Condescendentes têm dificuldade para cumprir expectativas internas, por isso é difícil para eles se automotivar — trabalhar em uma tese de doutorado, fazer networking, consertar o carro. Condescendentes dependem de cobranças externas, com consequências como prazos, multas ou medo de desapontar outras pessoas. Um condescendente comentou no meu blog: “Não sinto nenhuma responsabilidade com minha agenda, só com as pessoas envolvidas em reuniões, por exemplo. Se anotei apenas ‘correr’, provavelmente não vou fazer isso”. Outra condescendente resumiu: “Promessas que faço a mim mesma podem ser quebradas. São as promessas feitas a outros que nunca devem ser quebradas”. Condescendentes precisam de cobrança externa até para atividades que querem de fato fazer. Uma condescendente me contou: “Nunca tinha tempo para ler, até que comecei a participar de um grupo de leitura onde todos esperam que você de fato leia os livros”.

Comportamentos que os condescendentes às vezes atribuem a *auto-sacrifício* — “Por que eu sempre encontro tempo para as prioridades dos outros e deixo as minhas de lado?” — em geral são mais bem explicados como *necessidade de cobrança*.

Condescendentes encontram formas engenhosas de criar cobrança externa. Um condescendente explicou: “Eu queria ver jogos de basquete, mas nunca ia ao estádio. Comprei ingressos com meu irmão e agora vou, porque ele fica chateado se eu não aparecer”. Outro contou: “Se quero limpar meu armário num fim de semana, combino com uma organização de caridade para retirar as doações na segunda-feira seguinte”. Outro condescendente admitiu, arrependido: “Me inscrevi num curso de fotografia porque sabia que precisava de tarefas e prazos para me envolver de verdade. Fiz algumas aulas e pensei: ‘Adoro isso, não preciso de curso’. Adivinha quantas fotos fiz desde então? Uma”. No próximo semestre, ele vai voltar ao curso.

A necessidade de ser dar um bom exemplo geralmente faz os

condescendentes manterem hábitos positivos. Um amigo condescendente come verduras somente quando seus filhos estão por perto, e outro me contou: “Eu sabia que nunca tocaria piano, então esperei até que meus filhos pudessem começar a tocar — agora praticamos juntos. E preciso estudar pois, do contrário, eles também não estudam”. Condescendentes às vezes podem fazer coisas para os outros que não fariam para si mesmos. Vários condescendentes relataram o seguinte, praticamente usando as mesmas palavras: “Se não fosse pelas crianças, ainda estaria preso em um péssimo casamento. Tive que me divorciar pelas crianças”.

O peso das expectativas externas pode deixar os condescendentes suscetíveis à exaustão, porque não conseguem falar “não” aos outros. Um condescendente explicou: “Largo tudo para revisar os relatórios de meus colegas, mas nunca tenho tempo para terminar os meus”.

Condescendentes podem achar difícil consolidar um hábito porque geralmente isso é feito em benefício próprio, e os que apresentam essa tendência realizam atividades com mais facilidade para os outros que para si mesmos. Para eles, a chave é a cobrança externa.

REBELDES

Rebeldes resistem a todas as expectativas, externas e internas. Preferem agir a partir de um sentido de escolha, de liberdade. Rebeldes acordam e pensam: “O que quero fazer hoje?”. Resistem ao controle, até mesmo ao autocontrole, e gostam de desprezar regras e expectativas.

Rebeldes trabalham por seus próprios objetivos, à sua maneira e, apesar de se recusar a fazer o que “deveriam”, podem alcançar seus objetivos. Um rebelde me contou: “Minha tese de mestrado tinha dez páginas a menos que o recomendado, e convenci o departamento de que deveria chamar um professor pouco convencional para a minha banca. Então eu defendi e fui bem — mas nos meus termos”.

Rebeldes valorizam a autenticidade e a autodeterminação, e fazem isso sem vacilar. Um rebelde comentou: “Faço a tarefa que quero

em vez da que me mandam fazer. O problema acontece quando esperam que eu faça algo sempre (como realizar verificações semanais de qualidade) e eu simplesmente não consigo". Às vezes, a resistência do rebelde à autoridade é muito valiosa para a sociedade. Como um questionador apontou: "A melhor arma do rebelde é sua voz dissonante. Não deveríamos tentar dominá-lo ou submetê-lo a uma cultura corporativa ou humilhá-lo. Ele está aí para nos proteger".

Mas rebeldes geralmente deixam os outros frustrados porque não se pode pedir ou mandar que façam nada. Eles não se importam em ouvir "as pessoas estão contando com você", "você falou que faria", "seus pais vão ficar chateados", "é contra as regras", "este é o prazo" ou "é falta de educação". Na verdade, pedir ou mandar que os rebeldes façam algo geralmente tem o efeito *contrário*. Um rebelde escreveu: "Quando mandam ou esperam que eu faça alguma coisa, isso acaba criando uma sensação de 'impedimento' contra a qual eu preciso lutar avidamente. Se me pedem para guardar as coisas do lava-louça, meu cérebro diz: 'Bem, eu ia fazer isso, mas agora que você veio e pediu, não posso. Não vou fazer'.".

As pessoas que convivem com eles devem ter cuidado para não provocar, sem querer, seu espírito de oposição — o que é especialmente desafiador para pais de crianças rebeldes. Um pai contou: "A melhor forma de pedir algo a uma criança rebelde é apresentar a questão como um desafio que só ela pode resolver e deixar que decide e encontre uma solução sem contar a você. Deixe que ele tome uma decisão sem audiência. Audiência = expectativa. Se ele acha que você não está olhando, não vai precisar se rebelar contra suas expectativas". Outro pai: "Meu filho rebelde foi expulso da escola e não queria trabalhar para construir uma carreira, apesar de ser muito inteligente. Quando fez dezoito anos, demos a ele uma passagem de avião para que fizesse uma viagem de volta ao mundo e falamos: 'Agora é com você!'. Ele viajou por três anos e agora está na faculdade, indo muito bem".

Rebeldes às vezes frustram a si mesmos, porque não conseguem decidir o que fazer. O escritor John Gardner observou: "Minha compulsão por não fazer o que as pessoas pedem [...] faz que eu mude de casa

ou minha vida de uma forma ou de outra, algo que às vezes me deixa infeliz. Gostaria de conseguir sossegar”. Por outro lado, rebeldes podem canalizar sua energia de forma construtiva. Um rebelde que desejasse estabelecer um orçamento poderia dizer: “Não vou ser manipulado por publicitários que tentam me vender lixo”. Ou um rebelde que desejasse ser bem-sucedido na escola poderia dizer: “Ninguém acha que posso entrar em uma boa faculdade, mas vou mostrar para eles”.

Rebeldes tendem a trabalhar em áreas com um “elemento de faroeste” — como um amigo meu que trabalha com tecnologias disruptivas (não qualquer tecnologia, ele sempre enfatiza, mas tecnologia *disruptiva*). Rebeldes resistem a hierarquias e regras, e geralmente trabalham melhor com os outros quando estão no comando. No entanto, o oposto de uma verdade também pode ser verdadeiro e, surpreendentemente, alguns são atraídos por instituições com muitas regras. Como alguém comentou: “Deixar que os outros tenham o controle pode ser libertador também. Você provavelmente encontrará mais rebeldes militares do que poderia suspeitar”. Outro rebelde observou: “Talvez rebeldes precisem de limites para testar e ultrapassar. Sozinho, fico inquieto e improdutivo porque não há regras para quebrar, nem uma lista de tarefas que, no final do dia, eu possa olhar e pensar: ‘Beleza, não fiz nada disso’.”.

Sempre que falo sobre as Tendências, peço que as pessoas levantem a mão para indicar sua categoria. Fiquei surpresa quando um grupo de padres revelou uma surpreendente porcentagem de rebeldes. Um membro do clero explicou: “Clérigos pensam que são pessoas com uma vocação e, portanto, diferentes. Possuem a bênção de seus colegas, da congregação e de Deus, o que os coloca acima de muitas coisas na vida, inclusive das regras”.

Não é surpresa que rebeldes resistam aos hábitos. Conheci uma mulher que claramente se encaixava no grupo. Perguntei: “Você não se sente um pouco exausta por fazer escolhas todo dia?”.

“Não”, ela respondeu. “Fazer escolhas faz eu me sentir livre.”

“Eu me estabeleço limites para me sentir livre”, disse a ela.

Ela balançou a cabeça. “Liberdade significa não ter limites. Para mim, uma vida regida por hábitos parece morta.”

Rebeldes resistem aos hábitos, mas podem aceitar comportamentos habituais ao condicionar suas ações a suas escolhas. Um deles me explicou: “Se tenho que fazer algo ‘todo dia’, certamente não vou fazer. Mas se, um dia por vez, decido que vou fazer isso só *hoje*, frequentemente eu acabo desenvolvendo uma rotina”.

A maioria das pessoas, de longe, é questionadora ou condescendente. Poucas são rebeldes e, para meu espanto, descobri que a categoria sustentadora também é enxuta. (Na verdade, como sustentadores e rebeldes são minorias, grupos que tentam desenvolver hábitos em grande escala — empregadores, fabricantes de aparelhos, empresas de seguro, professores — fariam melhor buscando soluções que ajudem questionadores, disponibilizando informação de qualidade, e condescendentes, estabelecendo mecanismos de cobrança).

Geralmente, descobrimos mais sobre nós mesmos quando tentamos descobrir como são as outras pessoas. Quando comecei minha pesquisa sobre hábitos, imaginava que fazia parte da média — eu *me sinto* bastante mediana —, por isso foi um choque perceber que, como sustentadora, tenho, na verdade, um tipo extremo e raro de personalidade.

Comentei minha surpresa com meu marido, Jamie, que falou: “Claro que você tem uma personalidade extrema. Eu poderia ter te dito isso”.

“Sério?”, perguntei. “Como você sabia?”

“Sou casado com você há dezoito anos.”

A romancista Jean Rhys observou: “Nascemos para ser a favor ou para ser contra”. Pelo que observei, nossas tendências são inatas e, apesar de poderem ser compensadas até certo ponto, não podem ser modificadas. Apesar de ser difícil identificar a tendência de uma criança (ainda não consegui descobrir as tendências das minhas duas filhas), na idade adulta, a maioria das pessoas segue uma tendência que molda sua percepção e seu comportamento de maneira fundamental.

Contudo, qualquer que seja nossa tendência, com mais experiência e discernimento é possível aprender a contrabalançar seus aspectos

negativos. Como sustentadora, por exemplo, aprendi a resistir à minha tendência de corresponder expectativas sem pensar e comecei a me questionar: “Por que estou tentando fazer isso mesmo?”.

Ser casada com um questionador me ajudou a aprender a inquirir mais — ou confiar em Jamie para inquirir por mim. Certa noite estávamos no teatro e, no intervalo, falei: “Até agora, não estou gostando nada dessa peça”. Jamie respondeu: “Nem eu. Vamos para casa”. Pensei: “Como assim, é possível *ir embora* assim?”. E fomos. Meu primeiro instinto é fazer o que se espera que eu faça, mas, quando Jamie contraria e diz “Até parece, você não precisa fazer isso”, é mais fácil para mim decidir: “O.k., não tenho que fazer isso”.

Jamie se tornou um pouco mais sustentador ao longo dos anos, pelo menos em casa. Apesar de estar sempre inclinado a responder meus pedidos com perguntas — “Por que tenho que fazer isso?”, “Qual é o sentido?”, “Não posso fazer isso mais tarde?” —, ele aprendeu que sempre tenho um motivo quando peço alguma coisa e que é cansativo ter que explicar toda vez. Ele melhorou (um pouco) ao aceitar minhas expectativas sem precisar de um longo debate.

Saber qual é a nossa tendência pode nos ajudar a criar hábitos de uma maneira ou de outra. Eu faço exercícios regularmente porque está na minha lista de coisas a fazer; um questionador sempre pondera os benefícios do exercício para a saúde; um condescendente combina um passeio semanal de bicicleta com um amigo; e, quando minha amiga rebelde Leslie Fandrich escreveu sobre o que a levou a correr, enfatizou valores como liberdade e desejo, típicos dos rebeldes: “Correr parece a forma mais eficiente e independente de ficar em forma... Corro quando tenho algum horário livre, sem precisar pagar uma academia. Também adoro estar ao ar livre; isso sem contar que é uma ótima maneira de conhecer músicas novas”.²

As quatro tendências podem ser uma ferramenta valiosa para qualquer pessoa que esteja tentando ajudar outra a mudar: um chefe que deseje potencializar a produtividade de seus funcionários; um médico que tente convencer seus pacientes a tomar remédios; ou ainda um consultor, técnico, treinador ou terapeuta que oriente as pessoas a conquistar seus objetivos. Se a ideia é tentar persuadir as pessoas a adotar

um hábito, as chances de sucesso serão maiores se suas tendências forem conhecidas. Por exemplo, um questionador pode apresentar a um condiscípulo bons argumentos para agir, mas motivos lógicos não vão ter o mesmo efeito que uma cobrança externa teria sobre ele. Uma sustentadora pode dar um sermão sobre obrigação a um questionador — e fazer que ele se sinta *menos* propenso a corresponder a uma expectativa, porque questionadores fazem objeção a todas as obrigações. Uma amiga me contou a estratégia que usou para fazer seu pai — rebelde — tomar um remédio. “O médico falou como era importante tomar o remédio direito. Sei que não adianta dizer ao meu pai o que fazer. Então, mais tarde, ele perguntou: ‘O que você acha, devo tomar?’ . E eu respondi: ‘Bem, eu nem me preocuparia com isso’. E ele respondeu: ‘Como assim? Você quer que eu morra?’ . E está tomando.”

Na maioria das vezes, sustentadores, questionadores e rebeldes tendem a aceitar sua categoria, apesar de reconhecer as desvantagens. Adoro ser sustentadora, embora saiba quais são minhas armadilhas. Minha tendência me permitiu dar os passos que levaram a uma oportunidade de trabalho com a juíza Sandra Day O’Connor, da Suprema Corte. E, quando decidi me tornar escritora, me ajudou muito com essa enorme mudança de carreira. (Claro, sendo sustentadora, também podia passar muito tempo pensando se uma vírgula deveria ficar em itálico em uma nota de rodapé de uma revista de direito. Não é brincadeira.) Questionadores às vezes se sentem exaustos de tanto argumentar, mas em geral acham que todos deveriam ser assim, porque essa postura é mais racional. Rebeldes às vezes gostariam de conseguir achar regras mais facilmente, mas não desejariam ser de outra maneira.

Condiscípulos, no entanto, geralmente não gostam de sua tendência. Ficam irritados com o fato de que correspondem às expectativas dos outros, mas não as suas próprias. No caso dos outros três grupos, muito da frustração que criam acaba sendo direcionado para outras pessoas. São elas que podem ficar chateadas com os obstinados sustentadores, com os incansáveis questionadores ou com os inconformados rebeldes, mas são os próprios condiscípulos, “querendo agradar todo mundo”, que carregam o peso das desvantagens de sua tendência.

Condiscípulos, na verdade, podem chegar a um nível de “re-

belião condescendente”, padrão surpreendente que ocorre quando, de forma abrupta, se recusam a cumprir uma expectativa. Como um condescendente explicou: “Às vezes eu ‘surto’ porque fico cansado com a expectativa das pessoas de que eu sempre faça as coisas como se espera. É uma forma de rebeldia para me autoafirmar”. Outro acrescentou: “Trabalho muito para manter meus compromissos com as outras pessoas, mas nunca consigo manter uma promessa para mim mesmo... Apesar de que, de vez em quando, eu me recuso terminantemente a agradar os outros”. Eles podem se rebelar de uma maneira simbólica, com cabelo, roupas, carros e coisas assim.

Essas vagas de contrariedade entre os condescendentes explicam outro padrão que notei: quase sempre, se um rebelde está em um relacionamento de longo prazo, deve ser com um condescendente. Ao contrário de sustentadores e questionadores, que ficam estressados com a tendência a quebrar expectativas do rebelde, o condescendente desfruta dela. Uma rebelde explicou a dinâmica dessa combinação: “Meu marido tem tudo a ver com a forma como eu consigo fingir que funciono bem no mundo adulto normal. Ele paga o aluguel, o que é legal porque nunca gostei de fazer isso no mesmo dia todo mês. Ele lida com o lixo e tira o carro para limpar a neve e paga as irritantes e infalíveis contas no dia certo. (Eu odeio pontualidade.) No entanto, quando decidimos questões importantes, geralmente dou a palavra final”.

Mas, não importa a nossa tendência, todos temos um desejo por autonomia. Se a sensação de que somos controlados por outras pessoas se torna muito forte, pode levar ao fenômeno de “reatância”, uma resistência a algo que é experimentado como ameaça para nossa liberdade ou capacidade de escolha. Se nos mandam fazer algo, podemos resistir a isso — mesmo que seja algo que poderíamos querer fazer a princípio. Tenho presenciado esse tipo de situação com minha filha Eliza. Se falo: “Por que você não termina sua lição de casa e tira isso da frente?”, ela responde: “Preciso de um descanso, tenho que parar”. Se eu digo: “Você está estudando muito, por que não para um pouco?”, ela responde: “Quero terminar”. É fácil perceber por que esse impulso cria problemas — para médicos, para pais, para professores, para chefes. Quanto mais pressionamos, mais a pessoa pode resistir.

*

Depois que dei uma palestra sobre as quatro tendências, um homem me perguntou: “Qual tendência deixa as pessoas mais felizes?”. Fiquei espantada, porque essa pergunta óbvia nunca tinha me passado pela cabeça. “Além disso”, ele continuou, com outra questão igualmente óbvia, “qual tendência pode ser mais bem-sucedida?”

Não dei uma resposta boa. Tinha me concentrado tanto em entender as Tendências que nunca tinha pensado sobre elas em comparação uma com a outra. Depois de muita reflexão, no entanto, percebi que a resposta — como normalmente acontece, algo que às vezes acho irritante — é “*depende*”. Depende de como a pessoa lida com os altos e baixos de sua Tendência. As pessoas mais felizes e mais bem-sucedidas são aquelas que descobriram como explorar sua tendência em benefício próprio e, tão importante quanto, encontraram maneiras de equilibrar suas limitações.

Em uma entrevista à *Paris Review*, o escritor e rebelde John Gardner fez uma observação que nunca esqueci: “Sempre que você desobece a lei, acaba pagando, e sempre que obedece a lei, acaba pagando”. Toda ação, todo hábito, tem suas consequências. Sustentadores, questionadores, condescendentes e rebeldes, todos devem lutar com as consequências de se encaixar naquela Tendência. Eu acordo às seis toda manhã e pago um preço por isso; consigo fazer tudo que preciso, mas também tenho que dormir cedo.

Todos precisamos pagar algum preço, mas podemos *escolher* o que queremos pagar.