

Copyright © 2019 by BJ Fogg. All rights reserved.

Título original: *Tiny Habits: The Small Changes That Change Everything*

Todos os direitos desta publicação são reservados à Casa dos Livros Editora LTDA. Nenhuma parte desta obra pode ser apropriada e estocada em sistema de banco de dados ou processo similar, em qualquer forma ou meio, seja eletrônico, de fotocópia, gravação etc., sem a permissão do detentor do copyright.

Diretora editorial: *Raquel Cozer*

Gerente editorial: *Alice Mello*

Editor: *Ulisses Teixeira*

Copidesque: *Ana Paula Martini*

Preparação de original: *Daniela Rigon*

Revisão: *Giu Alonso*

Capa: *Allison Chi*

Projeto gráfico e gráficos: *Amy Sly*

Diagramação: *Abreu's System*

Adaptação de capa: *Guilherme Peres*

Produção de ebook: *S2 Books*

CIP-Brasil. Catalogação na Publicação
Sindicato Nacional dos Editores de Livros, RJ

F69m

Fogg, B J

Micro-hábitos: pequenas mudanças que mudam tudo / B J Fogg; tradução Bruno Fiuza, Roberta Clapp. – 1. ed. – Rio de Janeiro: Harper Collins, 2020.
336 p.

Tradução de: *Tiny habits : the small changes that change everything*
ISBN 9788595086890

1. Mudança (Psicologia). 2. Hábito (Psicologia). I. Fiuza, Bruno. II. Clapp, Roberta. III. Título.

20-62736

CDD: 152.33
CDU: 159.943.7

Meri Gleice Rodrigues de Souza – Bibliotecária CRB-7/6439

Os pontos de vista desta obra são de responsabilidade de seu autor, não refletindo necessariamente a posição da HarperCollins Brasil, da HarperCollins Publishers ou de sua equipe editorial.

HarperCollins Brasil é uma marca licenciada à Casa dos Livros Editora LTDA.

Todos os direitos reservados à Casa dos Livros Editora LTDA.

Rua da Quitanda, 86, sala 218 — Centro

Rio de Janeiro, RJ — CEP 20091-005

Tel.: (21) 3175-1030

www.harpercollins.com.br

Sumário

Capa

Folha de rostos

Créditos

Dedicatória

Introdução. Mudar pode ser fácil (e divertido)

Capítulo 1. Os elementos do comportamento

Capítulo 2. Motivação — foco no ajuste

Capítulo 3. Capacidade — vá com calma

Capítulo 4. Prompts — o poder do depois

Capítulo 5. Emoções criam hábitos

Capítulo 6. O crescimento do hábito: do micro ao transformador

Capítulo 7. Desenrolando hábitos ruins: uma solução sistemática

Capítulo 8. Como mudar em conjunto

Conclusão. Pequenas mudanças que mudam tudo

Agradecimentos

Apêndices

*Para as pessoas incríveis
que me inspiraram a explorar.*

INTRODUÇÃO

Mudar *pode* ser fácil (e divertido)

O micro é gigante.

Pelo menos quando se trata de mudança.

Ao longo dos últimos vinte anos, descobri que quase todo mundo deseja realizar algum tipo de mudança: alimentar-se de forma mais saudável, perder peso, fazer mais exercício, reduzir o estresse, dormir melhor. Queremos ser pais e parceiros melhores. Queremos ser mais produtivos e criativos. Mas os níveis alarmantes de obesidade, distúrbios do sono e estresse relatados pela mídia — e observados na pesquisa que realizei em meu laboratório em Stanford — demonstram que há uma lacuna dramática entre o que as pessoas desejam e o que elas de fato fazem. A desconexão entre *querer* e *fazer* foi atribuída a diversas coisas — mas, na maioria das vezes, as pessoas culpam a si mesmas. Elas internalizam o senso comum que diz: “A culpa é sua! Você deveria se exercitar mais, mas não está fazendo isso. Você deveria se envergonhar!”

Estou aqui para dizer: não é sua culpa.

E criar mudanças positivas não é tão difícil quanto você pensa.

Por muitos anos, mitos, noções equivocadas e conselhos bem-intencionados, mas sem embasamento científico, o levaram ao fracasso. Se você já tentou mudar no passado e não viu resultados, há chances de ter chegado à conclusão de que mudar é difícil ou de que você não é capaz de ter sucesso porque lhe falta motivação. Nenhuma das duas hipóteses é verdadeira. O problema está na própria abordagem, não em você. Pense da seguinte maneira: se você tentasse montar uma cômoda com instruções incompletas e peças faltando, você se sentiria frustrado, mas provavelmente não se culparia por isso, não é? Você culparia o fabricante. Quando se trata de tentativas fracassadas de mudança, quase nunca culpamos o “fabricante”. Nós culpamos a nós mesmos.

Quando nossos resultados ficam aquém das expectativas, o crítico dentro de nós encontra uma abertura e entra em cena. Muitos de nós acreditam que, se não conseguimos ser mais produtivos, perder peso ou fazer exercícios regularmente, é porque deve haver algo de errado conosco. Se ao menos fôssemos pessoas melhores, não teríamos fracassado. Se ao menos tivéssemos seguido tal programa à risca ou tivéssemos cumprido tais promessas, teríamos conseguido. Nós só precisamos nos organizar, nos esforçar o suficiente e *agir melhor*. Certo?

Não. Desculpe. Isso não está certo.

Nós não somos o problema.

Nossa *abordagem* para mudar é o problema. É uma falha de *design* — não uma falha *pessoal*.

Criar hábitos e mudanças positivas *pode* ser fácil — se você utilizar a abordagem correta. Um sistema baseado em como a mente humana realmente funciona. Um processo que facilita a mudança. Ferramentas que não se baseiam em suposições ou princípios errôneos.

O imaginário popular sobre a formação e a mudança de hábitos alimenta nosso impulso de estabelecer expectativas irreais. Sabemos que os hábitos são importantes; só precisamos de mais hábitos bons e menos hábitos ruins. Mas cá estamos, ainda lutando para mudar. Ainda pensando que a culpa é nossa. Toda a minha pesquisa e experiência prática me dizem que esse é exatamente o mindset equivocada. Para criar hábitos de sucesso e mudar seus comportamentos, você deve fazer três coisas:

- ✦ Parar de se julgar.
 - ✦ Pegar suas aspirações e dividi-las em microcomportamentos.
- ✦ Aceitar os erros como descobertas e usá-los para avançar.

Isso pode parecer contraintuitivo. Eu sei que isso não acontece naturalmente para todos. A autocrítica em si é um tipo de hábito. Para algumas pessoas, culpar a si mesmas é exatamente o lugar para onde o cérebro se direciona — é como um trenó na neve, deslizando por um caminho bem desgastado, colina abaixo.

Se você seguir o processo dos Micro-hábitos, vai começar a fazer um trajeto diferente. A neve começará rapidamente a cobrir as ranhuras que o levam a duvidar de si mesmo. O novo caminho em breve será o caminho padrão. Isso acontece rapidamente, porque com Micro-hábitos a mudança é mais eficaz quando você *se sente bem* — e não quando *se sente mal*. O processo não exige que você se baseie na força de vontade, nem estabeleça medidas de responsabilidade ou prometa a si mesmo recompensas. Você não tem que fazer algo por um determinado número de dias, esse valor mágico não existe. Essas abordagens não se baseiam na maneira como os hábitos realmente funcionam e, portanto, não são métodos confiáveis para promover a mudança. E, em geral, nos fazem sentir mal.

Este livro diz adeus a toda a angústia causada pelo desejo de mudar e, ainda mais importante, mostra como você pode preencher a lacuna (não importa de que tamanho) entre quem você é agora e quem você deseja ser, de maneira fácil e alegre. *Micro-hábitos* será o seu guia para romper com a abordagem antiga e substituí-la por uma estrutura totalmente nova de mudança.

O sistema que compartilharei com você não é uma conjectura. O processo foi testado por mais de 40 mil pessoas durante anos de pesquisa e aprimoramento. Realizando um trabalho de coaching individual com essas pessoas e reunindo dados todas as semanas, eu sei que o método Micro-hábitos funciona. Ele substitui mal-entendidos por princípios comprovados e troca fórmulas mágicas por um processo. Você saberá o que o cofundador do Instagram, meu ex-aluno, aprendeu sobre comportamento humano e usou para criar um aplicativo inovador, e usará os mesmos métodos para criar mudanças inovadoras em sua própria vida — e na vida de outras pessoas. E o melhor de tudo, você vai se divertir. Depois de eliminar qualquer indício de julgamento, seu comportamento se torna um experimento científico. Um senso de exploração e descoberta é pré-requisito para o sucesso, não apenas um bônus.

Design de Comportamento

Bem-vindo ao Design de Comportamento! Este é o abrangente sistema desenvolvido por mim que permite que você pense de forma clara acerca do comportamento humano e projete maneiras simples de transformar sua vida. Meu trabalho inicial no Design de Comportamento ajudou inovadores a criarem produtos que milhões de pessoas usam todos os dias para entrar em forma, economizar dinheiro, dirigir com habilidade e muito mais. Depois de ver o poder desses métodos para projetar soluções em negócios de maneira eficaz, mudei meu foco para o indivíduo:

como mudamos nosso *próprio* comportamento? Eu me concentrei nas mudanças que as pessoas querem promover em si mesmas. E quando olhei no espelho, vi muitas coisas que poderiam ser melhoradas. Decidi fazer o que todo cientista entusiasmado faz vez por outra: me usei como cobaia.

Eu modifiquei comportamentos que queria incorporar à minha vida. Fiz coisas bobas que acabaram sendo muito bem-sucedidas, como sempre fazer duas flexões depois de fazer xixi. Tentei coisas aparentemente racionais que fracassaram por completo, como tentar comer uma laranja todos os dias no almoço. Sempre que algo não funcionava, eu voltava aos meus modelos e analisava o que acontecia. Comecei a enxergar padrões. Segui palpites. Mudei de direção. Fiz inúmeras repetições.

Mesmo sendo um cientista do comportamento, tive que aprender a criar hábitos em minha própria vida. Não era algo óbvio ou natural para mim; foi um processo deliberado. Mas, com a prática, transformei uma fraqueza em força e, seis meses depois, havia mudado minha vida. Perdi nove quilos e passei a me sentir mais saudável e mais forte. Eu estava trabalhando de maneira mais produtiva e eficaz do que nunca. Comecei a comer ovos com espinafre no café da manhã e couve-flor com mostarda como lanche da tarde, e a excluir da minha dieta os alimentos que não estavam me ajudando. Iniciava todos os dias com uma série de hábitos inspiradores e fiz (e refiz) o design da minha vida e do meu ambiente para dormir melhor. À medida que compreendia tudo isso, com reviravoltas ao longo do caminho, comecei a perceber que minha *capacidade* de mudar estava aumentando, assim como meu impulso. Eu acumulei dezenas de novos hábitos — principalmente hábitos pequenos — que começaram a se combinar para criar uma transformação. Sustentar tudo isso não pareceu difícil. Realizar mudanças dessa maneira pareceu natural e estranhamente divertido.

Os resultados me encantaram e comecei a ensinar meus métodos a outras pessoas em 2011. Minha pesquisa mostrou que essa abordagem também funcionava para outras pessoas e mudou suas vidas. Para minha surpresa e entusiasmo, o que começou como um processo extravagante de autoanálise no universo do Design de Comportamento se tornou um método comprovado chamado Micro-hábitos — o meio mais rápido e fácil para a transformação pessoal.

Antes de prosseguir, deixe-me esclarecer algumas coisas: apenas ter informação não muda o comportamento de maneira confiável. Esse é um erro comum cometido pelas pessoas em geral, mesmo profissionais bem-intencionados. O pressuposto é o seguinte: se fornecermos às pessoas as informações corretas, elas mudarão suas atitudes, e isso, por sua vez, mudará seus comportamentos. Eu chamo isso de “Falácia da relação entre informação e ação”. Muitos produtos e programas — e profissionais bem-intencionados — se propõem a educar as pessoas como uma maneira de mudá-las. Em conferências profissionais, são ditas coisas como: “Se as pessoas tivessem conhecimento dos fatos, elas mudariam!”

Ao analisar suas próprias experiências, você verá que apenas o fato de ter uma informação não é suficiente para transformar a sua vida. E isso definitivamente não é sua culpa.

Em minha pesquisa sobre formação de hábitos, que começou em 2009, descobri que há apenas três coisas que podemos fazer que provocam mudanças duradouras: ter uma epifania, mudar nosso ambiente ou mudar nossos hábitos em pequenas doses. Criar uma verdadeira epifania para nós mesmos (ou para os outros) é difícil, provavelmente impossível. Devemos descartar essa opção, a menos que você tenha poderes mágicos (eu não tenho). Mas eis a boa notícia: as outras duas opções podem levar a mudanças duradouras se seguirmos o programa correto, e o método Micro-hábitos nos oferece uma nova maneira de explorar o poder do ambiente e dos pequenos passos.

Criar hábitos positivos é o ponto de partida, e criar micro-hábitos positivos é o caminho para o desenvolvimento de outros, muito maiores. Depois de saber como o método Micro-hábitos

funciona — e *por que* funciona —, você pode fazer grandes mudanças de uma só vez. Você pode interromper hábitos indesejados. Você pode se aprimorar cada vez mais, sempre acrescentando novos hábitos à sua lista, como se estivesse treinando para uma maratona.

Vou guiá-lo por cada um dos diferentes cenários de mudança de comportamento que podem surgir.

A essência dos Micro-hábitos é a seguinte: adote o comportamento que você deseja, diminua-o, descubra de que maneira ele se encaixa naturalmente em sua vida e cuide dele para que se desenvolva. Se você deseja criar mudanças a longo prazo, é melhor começar pequeno. Eis o porquê.

O QUE É MICRO É RÁPIDO

Tempo. Nunca há o suficiente, e sempre queremos mais. Comemos hambúrgueres gordurosos dentro do carro e fazemos chamadas em conferência enquanto estamos na praia com as crianças porque nos sentimos muito pressionados pelo tempo. Essa pressão leva a um mindset de escassez — acreditamos que nunca haverá tempo suficiente, então dizemos não às mudanças porque sentimos que não temos tempo para cultivar novos hábitos positivos. Trinta minutos de exercício por dia? Preparar um jantar saudável todas as noites? Escrever diariamente em um diário de gratidão? Esqueça. Quem. Tem. Tempo. Pra. Isso.

Você pode se repreender ao longo do caminho da mudança. Ou pode tornar sua vida muito mais fácil.

Você pode começar pequeno.

Com o método Micro-hábitos, você se concentra em pequenas ações que pode executar em menos de trinta segundos. Você vai rapidamente consolidar novos hábitos e eles vão crescer de maneira natural. Começar pequeno significa que você pode dar início a uma grande mudança sem se preocupar com o tempo envolvido. Com Micro-hábitos, eu aconselho as pessoas a começarem com três comportamentos minúsculos, ou até um apenas. Quanto mais estressado você estiver e menos tempo tiver, mais apropriado será esse método. Não importa o quanto você queira cultivar um hábito saudável, não será capaz de fazê-lo se começar grande. Se você agir grande, o novo hábito talvez não permaneça. Na vida de muitas pessoas, começar pequeno não é apenas a melhor opção, mas talvez seja a única.

MICRO PODE COMEÇAR AGORA

Começar pequeno permite que você seja realista consigo mesmo e com sua vida. Começar pequeno permite que você comece *agora*. Isso se encaixa em qualquer circunstância — não importa se sua vida está em uma espiral desvairada ou se você está estressado, mas de algum modo feliz. Todos nós temos nossas próprias circunstâncias de vida com as quais precisamos lidar, modos de pensar que não são ideais e peculiaridades da mente que nos detêm. Poderíamos nos sentir decepcionados e envergonhados, ou poderíamos usar o método Micro-hábitos para hackear o sistema.

Não vou prescrever hábitos específicos neste livro. Estou compartilhando um método para consolidar *todos* os hábitos que você desejar. Você escolhe quais serão eles. Mas aqui, agora, estou abrindo uma exceção. Convido você a pôr em prática um novo hábito todas as manhãs ao acordar. É simples. Leva cerca de três segundos. Eu chamo de “Hábito Maui”.

Depois de colocar os pés no chão pela manhã, diga imediatamente esta frase: “Hoje vai ser um ótimo dia”. Ao dizer essas seis palavras, tente sentir-se otimista e positivo.

A receita no formato Micro-hábitos é mais ou menos assim:

Minha receita para o Hábito Maui

Depois que eu...

Eu vou...

Para consolidar esse hábito em minha mente, eu vou imediatamente:

acordar e

dizer "Hoje

colocar os

vai ser um

pés no chão,

ótimo dia."



Uma receita simples para começar todos os dias da melhor maneira usando o método Micro-hábitos.

Ao longo dos anos, ajudei milhares de pessoas a incorporar o Hábito Maui em suas vidas, e os resultados foram excelentes. Ele sem dúvida foi eficiente na minha própria vida. Com o Hábito Maui, você pode começar agora mesmo — e quase sem nenhum esforço — a seguir rumo a um futuro melhor.

Aqui estão algumas variações desse hábito para você levar em consideração.

Algumas pessoas dizem uma frase um pouco diferente a cada manhã, como "Hoje o dia vai ser incrível". Se essa frase ou alguma variação funcionar melhor para você, ajuste conforme necessário.

Algumas pessoas mudaram o momento em que a dizem. Alguns fazem isso ao se olharem no espelho pela manhã. Tenho certeza de que isso não funcionaria para mim. (Evito me olhar no espelho assim que acordo. Credo!) Mas se esse for o melhor momento do dia para você, vá em frente.

Sugiro que você comece com a versão clássica, conforme está na receita, e a modifique caso necessário.

Quando sigo as etapas do Hábito Maui todas as manhãs, paro por dois ou três segundos depois de pronunciar a frase. Ainda estou acordando nesse momento e quero que a ideia seja assimilada.

Se você pratica o Hábito Maui e sente que aquele não será um ótimo dia, aconselho que ainda assim pronuncie a frase. Eu faço isso mesmo nas manhãs em que me sinto exausto, sobrecarregado ou ansioso por conta do dia que está por vir. Nesse momento, sentado na beira da cama, tento me sentir otimista. Mas se não soar sincero, eu ajusto a frase e a minha entonação, e digo: "Hoje vai ser um ótimo dia — de alguma forma".

Acho isso estranhamente útil, mesmo nos meus piores dias. Quando estou preocupado com o dia à minha frente, essa frase — mesmo quando dita em tom de pergunta — parece fazer com que se abra uma fenda na porta, permitindo a chegada de um bom dia. E é isso que acontece na maioria das vezes.

Pense no Hábito Maui como uma prática simples a fazer todas as manhãs em cerca de três segundos. Isso vai mostrar a você como é fácil começar e o ajudará a aprender a habilidade mais importante na mudança de comportamento — a capacidade de sentir-se bem-sucedido.

O QUE É MICRO É SEGURO

Um amigo meu tem uma filha de um ano e meio chamada Willa, que está aprendendo a andar. No outro dia, Willa estava correndo em frente à entrada da nossa garagem, atrás de meu cachorro, Millie, e eu observei Willa tropeçar e cair cerca de meia dúzia de vezes. Subir degraus e passar por cima de bueiros é um negócio complicado para uma criança, mas ela não desistia. Willa dava uns gritinhos aqui e ali, mas não estava de fato se machucando, então por que não continuar? Se fosse eu aprendendo a andar e desabando na calçada, me machucaria um bocado. Com a altura que tenho — mais de um metro e oitenta —, cair seria mais doloroso.

O mesmo conceito se aplica ao início de um novo comportamento ou hábito. Se você nunca praticou ioga na vida, há vários lugares em que pode começar — mas todos eles apresentam diferentes níveis de risco. Você pode decidir fazer uma saudação ao sol, comprar um mês de aulas ilimitadas em um estúdio local ou pegar um avião para um retiro de uma semana na Índia. O investimento de tempo, dinheiro e expectativa é muito diferente em cada opção. Pouquíssimas pessoas partiriam para a Índia sem nunca ter pisado em um tapete de ioga. Por quê? Algo em nossos cérebros reptilianos compreende inerentemente quão altos seriam esses riscos, e é por isso que pode ser difícil começar algo novo se for muito grande. Se eu mal consigo surfar as ondas suaves de Cove Park, em Maui, não ousaria surfar as ondas enormes em Jaws, do outro lado da ilha. Provavelmente me machucaria e poderia perder toda a minha confiança no surfe, mesmo ondas pequenas. Por que eu faria isso? Não parece divertido. Melhor ficar em Cove Park.

Com Micro-hábitos, o risco não precisa ser levado em consideração na equação. Pequeno também pode significar discreto. Você pode começar a mudar sem fazer alarde. Ninguém vai sabotá-lo. Isso reduz a pressão sobre você.

Como esses comportamentos são microscópicos e o programa, flexível, o risco emocional é eliminado. Não há fracasso real quando se trata de Micro-hábitos. Existem alguns tropeços, mas se você se levantar, isso não é um fracasso — é um hábito em construção.

MICRO PODE SE TORNAR GRANDE

Ao longo dos últimos vinte anos, descobri que a única maneira consistente e sustentável de fazer algo se tornar grande é começar pequeno. Amy, uma ex-aluna, era mãe e dona de casa e estava tentando criar do zero uma empresa de mídia educacional. A ideia de ser sua própria chefe e fazer algo que amava era empolgante. Mas havia muito em que pensar: contratar funcionários, procurar um escritório, decifrar leis tributárias. Ela procrastinava as coisas importantes, como contratos, e optava por trabalhar em tarefas que amava, como criar seu logotipo. Mas estava ficando sem tempo para elaborar seu plano de negócios, e a ideia de seu empreendimento desmoronar em suas mãos a paralisou. Amy queria começar seu negócio e continuou prometendo a si mesma que logo resolveria as coisas importantes, mas meses depois de nossa conversa, ela ainda não tinha dado nenhum passo.

O mito da mudança estava impedindo Amy de avançar — a sensação profunda de que você precisa dar grandes passos ou então desistir, ou seja, “ou tudo ou nada”. Vivemos em uma cultura orientada pelo desejo, enraizada na gratificação instantânea. Achamos difícil pôr em prática ou até aceitar um progresso gradual. E é disso que você precisa para cultivar mudanças significativas a longo prazo. As pessoas se sentem frustradas e desencorajadas quando as coisas

não acontecem rapidamente. É natural. É normal. Mas é só mais um jeito de caminharmos rumo ao fracasso.

Quando Amy encontrou o método Micro-hábitos, ela descobriu que a melhor maneira de comer uma baleia gigantesca — como fez a pequena Melinda Mae no poema de Shel Silverstein — era dar uma mordida de cada vez. Amy abandonou a dinâmica do “ou tudo ou nada” e decidiu dar pequenos passos. Todas as manhãs, depois de deixar a filha no jardim de infância, ela parava o carro no acostamento e anotava uma tarefa em um post-it. Apenas uma. Cada uma era algo que ela poderia realizar imediatamente: enviar um e-mail de vendas, agendar uma reunião de projeto, rascunhar uma rápida introdução para um guia direcionado aos clientes. O simples ato de concentrar sua energia em anotar uma tarefa criou uma reação em cadeia que impulsionava todo o seu dia e, eventualmente, levou ao lançamento bem-sucedido de sua empresa. A sensação de sucesso permanecia enquanto ela dirigia para casa com o post-it flutuando no painel. E quando entrava na garagem e pegava o post-it rosa fluorescente, ela o levava para dentro com o intuito de atingir um breve sucesso.

Uma pequena atitude, uma pequena mordida, pode parecer insignificante no início, mas permite que você obtenha o impulso necessário para enfrentar desafios maiores e atingir um progresso mais rápido. Quando você se der conta, terá comido a baleia inteira.

MICRO NÃO DEPENDE DE MOTIVAÇÃO OU FORÇA DE VONTADE

Quando se trata de mudança de comportamento, muito do que se ouve por aí pode acabar induzindo ao erro. Tome cuidado. Mesmo teorias acadêmicas amplamente citadas acabam fracassando em transformar a vida das pessoas no mundo real.

Como você sabe, motivação e força de vontade são muito valorizadas. As pessoas estão sempre em busca de novas maneiras de aumentá-las e mantê-las ao longo do tempo. O problema é que, por natureza, tanto a motivação quanto a força de vontade estão em constante transformação, de modo que não se pode depender delas.

Por exemplo: Juni, de Chicago, que tinha mais motivação para mudar do que qualquer pessoa que já conheci. Seu vício em açúcar estava ameaçando sua saúde, sua família e seu trabalho. Apresentadora de um programa de rádio matinal com uma agenda absurdamente cheia, Juni estava sempre de um lado para outro. Em vez de se sentar para almoçar, ela tomava um Caramelo Macchiato da Starbucks. Seu ritmo de vida na rádio era intenso, e ela achava que precisava do açúcar para suportar. Juni acreditava que, para ter esse tipo de energia, ela precisava de estimulantes, e sorvete era a sua droga — nos sabores chiclete e cookie, para ser exato. Ela desabava ao chegar em casa, os dois filhos jogando videogame enquanto ela ficava deitada no sofá.

Alguns anos antes de eu conhecer Juni, sua mãe havia morrido por consequência da diabetes. Deveria ter sido um alerta — a maior motivação que Juni poderia ter. Mas ela tentou anestésiar a dor com cada vez mais sorvete de chiclete. Juni engordou quase sete quilos naquele verão. Logo depois, as duas irmãs foram diagnosticadas com diabetes. Depois disso, sua avó, que também tinha diabetes, faleceu. A doença estava matando membros de sua família um por um. Depois de anos ignorando seu vício em açúcar como se ela só “gostasse de um docinho”, Juni reconheceu que aquilo era perigoso. Ela havia perdido o controle.

Nesse momento, sua motivação aumentou. Ela tentou várias vezes a abstinência total, o que funcionava — por cerca de um dia. Talvez dois. Então ela se sentia mal, se considerava uma péssima pessoa, voltava a se entupir de açúcar e acompanhava o aumento do número na balança.

Juni achava que combater o vício em açúcar era uma questão de força de vontade, que ela não era forte o suficiente para dizer não. Isso era frustrante e confuso para ela, porque ela sempre se considerou uma pessoa determinada e com muita força de vontade — de outra forma ela não estaria à frente de um programa numa grande emissora de rádio. Mas a ideia de que abandonar um hábito é uma questão de força de vontade não poderia estar mais longe da verdade. Logo depois que Juni ingressou em um dos meus Centros de Treinamento de Design de Comportamento por motivos profissionais, ela conseguiu observar melhor sua vida pessoal e percebeu que seu vício em açúcar era um problema de design, não uma falha de caráter. O fato de sua motivação vacilar não era sua culpa; não era um fracasso moral.

Depois que Juni entendeu uma máxima primordial do Design de Comportamento — a simplicidade muda o comportamento —, ela reorientou seus esforços pessoais para a criação de um conjunto de hábitos, pequenos em tamanho, mas de grande impacto, que a ajudaram a abandonar o vício em açúcar. Ela reestruturou seu ambiente e trocou todos os doces aos quais recorria por lanches com menos açúcar, mas que ainda eram gostosos, e não por substitutos desagradáveis, como talos de aipo e cenouras. Ela desenvolveu uma série de exercícios e hábitos alimentares que, somados, minaram seu desejo por açúcar. Juni também descobriu que o luto mal resolvido pela morte da mãe estava induzindo a muitos de seus comportamentos compulsivos relacionados ao açúcar — então criou mais alguns hábitos, sempre começando pequeno, que ajudassem a processar seus sentimentos de maneira mais positiva. Quando uma onda de tristeza brotava e ameaçava dominá-la, Juni a encarava como um aviso para escrever em seu diário ou recorrer a um amigo em vez de pegar a barra de chocolate mais próxima. Talvez o mais importante de tudo é que Juni foi capaz de iniciar todos os novos hábitos com um mindset de abertura a novas coisas e compaixão por si mesma. Houve momentos em que teve recaídas pelo açúcar, e não considerou isso uma falha de caráter, mas sim um insight em relação ao design de seu comportamento que poderia ser útil para melhorar em situações futuras.

Fazer pequenas mudanças e manter baixas expectativas é como você consegue progredir do Design de Comportamento, quando se tem ao redor amigos complicados, como a motivação e a força de vontade, que costumam nos abandonar nos momentos difíceis. Quando algo é pequeno, é fácil, o que significa que você não precisa confiar na natureza instável da motivação.

O QUE É MICRO É TRANSFORMADOR

No método Micro-hábitos, você comemora os sucessos, por menores que sejam. É assim que tiramos proveito de nossa neuroquímica e transformamos rapidamente ações deliberadas em hábitos automáticos. Sentir-se bem-sucedido nos ajuda a consolidar novos hábitos e nos motiva a fazer mais. Nas pesquisas que faço sobre Micro-hábitos, é possível ver esses resultados semana após semana. E tem mais: com Micro-hábitos, você também aprende a se sentir bem com sua vida. A capacidade de se dar um tapinha nas costas em vez de se espancar faz crescer raízes sólidas e transformadoras.

Linda plantou sua primeira semente dos Micro-hábitos no meio do que eu chamaria de um furacão que atravessou a sua vida. Cerca de dez anos atrás, antes de ela se tornar coach de Micro-hábitos, as coisas haviam desmoronado de maneira trágica. No intervalo de apenas alguns anos, seu filho morreu de overdose, a filha foi diagnosticada com transtorno bipolar e os negócios da família estavam indo por água abaixo. No meio desse período já desolador de sua vida, Linda descobriu que seu marido era portador de Alzheimer, e que a doença, embora incomum na idade dele, já estava instalada havia algum tempo. Quando ela começou a assumir o controle dos negócios, descobriu outra consequência da doença: uma redução na capacidade do marido de tomar decisões. As más resoluções no âmbito dos negócios somadas a uma recessão significavam que a empresa entraria em processo de falência em poucos meses. Eles perderam todas as suas

economias, a casa e a fazenda de cavalos que sempre havia sido o sonho de Linda. Foi uma série de catástrofes que poucos de nós enfrentarão um dia. E não havia tempo para se desesperar ou ficar em choque. Linda tinha filhos para criar e um negócio para salvar da falência. Ela estava consumida pela dor, não tinha tempo para lidar com tudo aquilo e rapidamente entrou em depressão.

Como sair de um buraco como esse? Quando Linda começou a seguir o método Micro-hábitos, ela me disse que todas as manhãs ela se sentava na beira da cama, pedindo aos céus que lhe dessem força. Ela queria se sentir melhor. Queria sair da cama. Queria estar presente para os filhos. Mas tinha dificuldade até mesmo para pôr os pés no chão pela manhã. Quando o método Micro-hábitos entrou em sua vida, ela só conseguia se concentrar em uma coisa: o desafio da manhã. Ela queria começar o dia com esperança, não com desespero. Depois de experimentar vários hábitos, ela finalmente encontrou um — o Hábito Maui — que segundo ela “literalmente salvou minha vida”. Esse pequeno ajuste, esse comportamento essencial, se tornou um ponto de apoio. Todas as manhãs, ela acordava, colocava os pés no chão e dizia seis palavras em voz alta: “Hoje vai ser um ótimo dia.”

As coisas logo começaram a parecer diferentes. *Muito diferentes.*

Para Linda, não havia outra opção. Ela precisava começar pequeno para depois se tornar grande, e ela precisava se sentir bem em relação a alguma coisa. Esse novo hábito levou a outros, que a ajudaram a se sentir bem-sucedida. Eles a ajudaram a ser mais produtiva e saudável, e estar forte para os filhos. Mas o mais importante: seus novos hábitos eram pequenas sementes de positividade que ela plantou nas fendas de sua vida. E eles começaram a crescer e crescer. Mesmo quando novas rachaduras apareciam, Linda podia olhar ao seu redor e se lembrar de que tinha a capacidade de se sentir bem-sucedida. Ela era bem-sucedida. As provas disso estavam florescendo ao seu redor. Ela só tinha que continuar regando.

Seis anos depois, Linda já foi coach de milhares de pessoas no método Micro-hábitos. Ela ama seu trabalho. Ela será a primeira a dizer que sua vida ainda é de luta. Mas não hesita mais quando acorda de manhã. Ela sabe que o que é micro é transformador, então ela se senta na cama, coloca os pés no chão e diz essas seis simples palavras:

“Hoje vai ser um ótimo dia.”

O QUE É MICRO COMEÇA COM UMA CHAVE

Eu não acordei um dia e decidi levar ao extremo a ideia de dar pequenos passos. Primeiro, descobri como o comportamento humano funciona.

Foram necessários dez anos pesquisando para encontrar a chave que desvendava o mistério, mas em 2007 eu consegui. A resposta é muito simples. No começo, era difícil acreditar que ninguém havia descoberto isso antes, mas agora vejo que alguns mistérios são como enigmas. Quando você não sabe as respostas, os enigmas parecem difíceis de resolver. Mas uma vez que você enxerga a chave, a solução parece óbvia.

Com a resposta que descobri, você será capaz de decodificar os comportamentos.

Todos os comportamentos.

Colocar sua escova de dentes em um lugar diferente. Descarregar a máquina de lavar louça todos os dias antes do café da manhã. Regar o jardim à noite. Fazer dois agachamentos enquanto o café está passando. Levar o lixo para fora às quartas-feiras. Fumar. Não fumar. Conferir o relógio para ver as horas. Conferir o telefone para ver as horas. Postar no Instagram às três da manhã. Beijar seu marido quando você chega em casa do trabalho. Arrumar a cama. Não arrumar a cama. Comer chocolate. Não comer chocolate. Ler este livro. Não ler este livro. Aquele hábito que você tenta criar há anos. Aquele hábito que você tenta abandonar há anos.

Alguns desses comportamentos são hábitos positivos. Outros não.

O que eu descobri é que todos eles emergem dos mesmos componentes. A relação entre eles impulsiona todas as nossas ações e reações — são os ingredientes básicos do comportamento humano.

Neste livro, compartilho meus modelos de Design de Comportamento, que o ajudarão a pensar com clareza sobre comportamento. Também explico meus métodos, que o guiarão no design de hábitos. Para ver uma tabela com todos os modelos e métodos deste livro, consulte o apêndice “Design de Comportamento: Modelos, métodos e máximas”.

Meus modelos e métodos se baseiam em pesquisas sobre ciência do comportamento e em evidências descobertas por áreas correlatas. Você pode encontrar uma grande lista de referências em TinyHabits.com/references.

Nos capítulos seguintes, vou fornecer todos os exercícios necessários para refazer o design de seus hábitos. Se quiser saber mais, é possível encontrar planilhas e outros recursos em TinyHabits.com/resources.

Quando sabe como ajustar os componentes do comportamento humano, você é capaz de enfrentar qualquer desafio de mudança de comportamento em sua vida. O que significa que não precisa mais se sentir empacado. O que significa que pode ser a pessoa que deseja ser. Se isso soa incrível, louco e um pouco grandioso demais, não se preocupe. Estarei ao seu lado, compartilhando o que aprendi ao ajudar milhares de pessoas a mudar suas vidas.

Então por onde começamos? Com a chave que desvenda o mistério.

O Modelo de Comportamento de Fogg.

Micro-exercícios para começar a pôr em prática Micro-hábitos

A melhor maneira de aprender o método Micro-hábitos é começar a praticar agora mesmo. Não espere. Comece com o Hábito Maui, como expliquei anteriormente. Além disso, faça os exercícios abaixo. De modo geral, não tente ser perfeito. Em vez disso, adote o mindset de um Praticante (alguém que pratica o método Micro-hábitos). Isso significa que você vai mergulhar e aprender à medida que avança. Ao longo do caminho, não se estresse nem fique tenso. Seja flexível e divirta-se!

EXERCÍCIO 1: O HÁBITO DE PASSAR FIO DENTAL

Você já sabe como passar fio dental em um dente — em todos eles. Mas se você é como a maioria das pessoas, não tem o hábito de usar fio dental. Não é algo automático em sua vida. Este exercício pode ajudá-lo a mudar isso, concentrando-se na automação do hábito, não no tamanho.

Minha Receita — Método Micro-hábitos

Depois que eu...

escovar

os dentes,

Eu vou...

passar fio

dental em

um dente.

Para consolidar esse hábito em minha mente, eu vou imediatamente:



Etapa 1: Encontre um tipo de fio dental de que goste. Pode ser que precise experimentar alguns estilos diferentes para ver qual é melhor para você.

Etapa 2: Coloque o fio dental na pia do banheiro, de preferência junto à sua escova de dentes.

Etapa 3: Depois de colocar a escova de dentes no lugar, pegue o fio dental e retire um pedaço.

Etapa 4: Use o fio dental em um dente.

Etapa 5: Sorria para si mesmo no espelho e se sinta bem ao criar um novo hábito.

Observação: Nos próximos dias, você até pode passar o fio dental em mais de um dente, se desejar, mas qualquer coisa além disso deve ser vista como um bônus. Você estará indo além.

EXERCÍCIO 2: CHOCOLATE DIÁRIO

Pequenas quantidades de chocolate amargo podem ser boas para sua saúde. Faça com que comer um pedacinho se torne um hábito diário.

Etapa 1: Compre um chocolate amargo que você considere saudável.

Etapa 2: Coma um pedacinho pela manhã depois de passar o café ou quando tomar seus suplementos vitamínicos. A sequência do comportamento pode ser algo assim: depois de tomar meus suplementos pela manhã, vou comer um pedaço pequeno de chocolate amargo.

Etapa 3: Desfrute do sabor do chocolate e sinta-se feliz em ter mais um hábito saudável na sua vida.

Minha Receita — Método Micro-hábitos

Depois que eu...

Eu vou...

Para consolidar esse hábito em minha mente, eu vou imediatamente:

tomar meus
suplementos
de manhã,

comer um
pedacinho de
chocolate
amargo.



Observação: o hábito diário do chocolate é algo que você não quer que se torne grande. Pense nele como um bonsai — pequeno, mas inspirador.

EXERCÍCIO 3: LEMBRE-SE DE QUE A MUDANÇA É MAIS EFICAZ QUANDO VOCÊ SE SENTE BEM

Copyrighted image

CopyrightImage

Você pode mudar a sua vida mudando os seus comportamentos. Você sabe disso. Mas talvez não saiba que apenas três variáveis direcionam esses comportamentos.

O Modelo de Comportamento de Fogg é a chave para desvendar esse mistério. Ele apresenta os três elementos universais do comportamento e a relação que eles estabelecem entre si. É baseado em princípios que nos mostram como esses elementos funcionam juntos para conduzir todas as nossas ações — desde usar o fio dental até correr uma maratona. Depois de entender o Modelo de Comportamento, você pode analisar por que um comportamento aconteceu, o que significa que pode parar de culpar as coisas erradas pelo seu comportamento (como caráter e autodisciplina, por exemplo). E você pode usar o meu modelo para criar um design que leve a uma mudança de comportamento em você mesmo ou em outras pessoas.



Um comportamento acontece quando os três elementos do MCP — Motivação, Capacidade e Prompt — convergem em mesmo momento. Motivação é o seu desejo de adotar determinado comportamento. Capacidade é a sua possibilidade de adotar determinado comportamento. E prompt é o seu estímulo para adotar determinado comportamento.

Vou dar um exemplo.

Em 2010, quando eu estava na academia (ao som de Janet Jackson em cima do *transport*), tive um comportamento bastante estranho para uma pessoa que está com mais de 120 batimentos cardíacos por minuto: fiz uma doação para a Cruz Vermelha. Esse meu comportamento foi uma resposta a uma mensagem de texto me convidando a doar.

Veja como fica aquele meu comportamento isolado quando o dividimos em partes.

Comportamento: Fazer uma doação via mensagem de texto para a Cruz Vermelha após o grande terremoto no Haiti.

Motivação (M): Eu queria ajudar as vítimas de um desastre avassalador.

Capacidade (C): Era fácil responder a uma mensagem de texto.

Prompt (P): A mensagem de texto da Cruz Vermelha.

Nesse caso, os três elementos (M, C e P) convergiram, então aquele comportamento aconteceu; eu fiz a doação. Mas se um dos três elementos não estivesse presente, havia uma boa chance de que eu não tivesse me comportado daquela maneira.

Minha motivação para aquela ação era alta. Os efeitos do terremoto tinham sido bastante divulgados e eram realmente de cortar o coração. Mas e a capacidade? E se a Cruz Vermelha tivesse me ligado e pedido o número do meu cartão de crédito? Eu estava em cima do *transport*, minha carteira estava no carro, de modo que teria dificultado muito meu comportamento. E o prompt? E se os angariadores de fundos não usassem o celular? E se eles me mandassem algo pelo correio e eu jogasse a correspondência fora sem ler, considerando ser apenas lixo? Então eu não veria o pedido. Sem prompt, não há comportamento. Felizmente, a Cruz Vermelha me fez um favor. Eu já queria doar, e eles facilitaram. Quer os organizadores soubessem ou não, o design do MCP se ajustou perfeitamente ao comportamento que estavam tentando incentivar. E eu não fui o único. A campanha por mensagens de texto foi muito bem-sucedida, levantando mais de 3 milhões de dólares nas primeiras 24 horas e mais de 21 milhões até o final daquela semana. Muito bem, Cruz Vermelha!

Design de Comportamento

Modelos Como pensar claramente sobre o comportamento	Métodos Como projetar um comportamento
Modelo de Comportamento de Fogg Co = MCP	Micro-hábitos

Co = MCP SE APLICA A QUALQUER COMPORTAMENTO HUMANO

Quando ensino pela primeira vez às pessoas o meu Modelo de Comportamento, elas ficam um pouco desconfiadas ao ouvirem que esse é um modelo universal. Elas se perguntam como um modelo com apenas cinco letras poderia explicar qualquer tipo de comportamento em todas as culturas. Afinal, existem comportamentos “bons” e comportamentos “ruins” — eles são mesmo equivalentes? Muitas pessoas têm dificuldade em entender como o fato de se divertirem fazendo compras on-line tem relação com sua rotina de exercícios. As pessoas acham que deve haver algo mais complexo em relação a uma disciplina de dieta e atividades físicas, por ser algo desafiador. Por outro lado, se uma mudança é fácil, como pendurar um casaco no armário e não no corrimão da escada, deve existir algo fundamentalmente diferente nessas ações.

Não existe.

Comportamentos são como bicicletas. Elas podem parecer diferentes, mas os principais mecanismos são os mesmos. Rodas. Freios. Pedais.

Dito isso, não é porque os componentes do comportamento são os mesmos que esses comportamentos são iguais, parecem iguais ou funcionam da mesma forma. Além dessa dissociação, as emoções que as pessoas têm em relação a comportamentos agradáveis diferem drasticamente daquelas relacionadas a comportamentos que consideram desafiadores. Às vezes, parece mais a diferença entre um monociclo e uma bicicleta de corrida. De início, algumas pessoas não conseguem ver como as duas categorias de comportamento estão sequer relacionadas. Esse conceito é importante para quem tenta alterar *qualquer* tipo de comportamento.

Todo mês, mais ou menos, realizo o Centro de Treinamento de Design de Comportamento — um workshop de dois dias em que ajudo empresários a criarem soluções eficazes relacionadas a bem-estar, segurança financeira, sustentabilidade e assim por diante.

Os participantes quase sempre pegam o que aprendem e aplicam em suas vidas pessoais. É por isso que, em geral, começo o treinamento com um exercício que usa um exemplo pessoal. Peço que as pessoas falem a respeito de um hábito positivo que criaram sem muito esforço e de um hábito “ruim” que se sentem muito mal em ter e que desejam abandonar. Os participantes sempre trazem ótimas histórias sobre seus hábitos, mas em um dos workshops, uma mulher chamada Katie arrasou na hora de mostrar como dois comportamentos podem *parecer* diferentes.

Katie era uma executiva talentosa que supervisionava dezenas de funcionários e um orçamento de 10 milhões de dólares, e seu hábito “positivo” estava ligado à sua produtividade. Katie tinha o hábito consolidado de arrumar a mesa todos os dias antes de sair do trabalho. Depois de desligar o computador no final do dia, ela empilha cuidadosamente os papéis e separa os post-its em um quadro de tarefas de acordo com as colunas “Pendentes”, “Concluídas” e “Em andamento”. Depois que sua mesa está arrumada, Katie coloca a cadeira no lugar e deixa o escritório. Quando volta na manhã seguinte e olha para sua mesa, Katie sempre sente uma pequena injeção de ânimo. Isso lembra a ela de que está pronta para começar o dia e de que está tudo preparado para que ele seja bom. Quando perguntei se adquirir esse hábito tinha sido uma escolha consciente ou não, ela disse que não — um dia apenas começou a fazer isso.

Katie nunca tinha pensado muito em seu hábito de arrumar a mesa. Demorou um tempo até ela identificá-lo como um hábito positivo. Mas quando perguntei sobre um hábito que ela *não* queria mais ter, ela praticamente pulou da cadeira.

“Ficar deitada na cama rolando a tela do celular! Eu odeio, mas não consigo parar. Às vezes, fico no Facebook por tanto tempo que perco a hora do meu treino”, acrescentou.

Katie disse que tudo começa porque usa seu telefone como despertador. Depois de desligar o alarme, ela pega o aparelho na mesa de cabeceira, vira de lado e começa a mexer no celular. Perguntei a que horas o alarme dela a desperta todas as manhãs.

Quatro e meia da manhã.

“Uau”, eu disse.

No começo do ano, Katie havia tomado a decisão de fazer exercícios todos os dias. Alguns dias ela conseguiu, mas na maioria não. Não porque ela decidiu não ir, mas porque era sugada pelo vórtice digital, apesar de acordar tão cedo. Aqueles avisos de notificação vermelhos exigiam sua atenção. Um clique levava a um vídeo, que levava ao perfil de alguém que ela nem conhecia, depois a outro vídeo, e logo soava o alarme das cinco e meia.

Outro dia começava sem que ela desse conta de uma tarefa que havia se comprometido a cumprir. Surgia o espaço para a autocrítica e a culpa. Ela não gostava do padrão que vinha seguindo, mas dizia a si mesma que estava indo tão bem em tantos aspectos de sua vida, que talvez fosse ali que seu “comprometimento” se esgotasse.

Vamos considerar os dois hábitos de Katie juntos: arrumar a mesa de trabalho e passar tempo demais mexendo no celular.

Dois comportamentos, dois sentimentos totalmente diferentes.

Um comportamento faz Katie se sentir bem e a ajuda a alcançar sua aspiração maior, que é ser produtiva. Esse hábito de arrumação se tornou tão automático que ela nem sequer pensa nisso. Por outro lado, o hábito de mexer no celular é agradável no momento, mas faz com que ela se sinta decepcionada depois. Ficar deitada na cama rolando a tela do celular faz com que fique irritada consigo mesma, mas muitas vezes ela não resiste a fazê-lo.

Esses comportamentos *parecem* muito diferentes para Katie. No entanto, seus componentes não são. *Todo* comportamento é dirigido pelos mesmos três elementos. Eu queria que Katie entendesse que não era falta de “comprometimento” ou força de vontade. Ela só tinha um terceiro hábito — o de ficar no celular — que estava atrapalhando um hábito *mal projetado* de praticar exercícios físicos.

Lembre-se, para que um comportamento (Co) ocorra, três elementos devem convergir no mesmo momento: Motivação, Capacidade e Prompt.

Trata-se de um modelo com implicações profundas. A motivação, a capacidade e o prompt de cada pessoa serão diferentes dependendo da situação. As especificidades da motivação ou da capacidade podem diferir de acordo com a cultura ou a idade. E tudo bem. O universo é infinitamente complexo, mas podemos observar um fenômeno e dividi-lo em partes usando alguns princípios básicos que se aplicam a todas as circunstâncias.

Considere esta representação visual de $Co = MCP$, que mostra como a motivação e a capacidade funcionam em relação uma à outra.

A primeira coisa para a qual devemos atentar no gráfico é o ponto grande. Esse é o hábito que Katie tem de arrumar sua mesa. A localização do ponto nos diz onde estão sua motivação e sua capacidade quando ela recebe o prompt para agir. Você pode ver que a motivação dela está no meio e que sua capacidade de arrumar a mesa está do lado do gráfico que diz “execução fácil”.

Agora dê uma olhada na Linha de Ação curva.

Modelo de Comportamento de Fogg



Fiel à sua forma sorridente, a Linha de Ação é nossa amiga. Se pudesse ter apenas uma coisa gravada na minha lápide, seria essa curvinha feliz.

Quando o prompt para um comportamento surge em um ponto acima da Linha de Ação, ele se concretiza. Suponha que sua motivação seja alta, mas não a sua capacidade (você pesa 50 quilos, mas deseja levantar mais de 200 no supino). Você vai acabar ficando abaixo da Linha de Ação e vai se sentir frustrado quando o prompt surgir. Por outro lado, se você é capaz de ter um comportamento, mas não tem motivação, um prompt não o levará a concretizá-lo; será apenas um aborrecimento. O que faz com que o comportamento esteja acima ou abaixo da linha é uma combinação da motivação que o empurra para cima e da capacidade que o joga para a direita. Aqui vai um insight crucial: comportamentos que porventura se tornam hábitos passam a ficar acima da Linha de Ação de maneira consistente.

Vamos traçar o comportamento de Katie em relação ao uso do celular.

Caramba! Olhe para o ponto grande no próximo gráfico. Motivação altíssima e capacidade alta — execução fácil. Além disso, você sabe que o prompt de Katie é consistente. O telefone dela dispara um alarme todos os dias às quatro e meia da manhã.

Quando você olha para o modelo, faz todo sentido o motivo pelo qual Katie, uma pessoa bem-sucedida, realizada e capaz, está tendo dificuldades para deixar de lado esse hábito de mexer no celular. Você pode ver por que ele está consolidado. A menos que algo mude, é provável que ela continue navegando pela internet e não se exercitando.

Modelo de Comportamento de Fogg



É necessário fazer duas coisas: reprojeter seu hábito de mexer no celular e depois reprojeter seu hábito de se exercitar. A primeira coisa de que precisamos nos lembrar é que não existe uma única solução para todos os desafios comportamentais. Nosso trabalho é ajustar os componentes — M, C e P — e descobrir qual combinação funciona melhor em cada circunstância para obter o comportamento que queremos. Temos que fazer com que mexer no celular se torne, para ela, algo difícil de ser feito ou mudar sua motivação para isso, para que possamos dar atenção ao seu hábito de se exercitar. Existem dois princípios fundamentais nos quais podemos nos basear quando analisamos o comportamento, modificando os indicadores de motivação, capacidade e prompt.

A MOTIVAÇÃO COMPENSA A FALTA DE CAPACIDADE (E VICE-VERSA)

Depois de entender como esse princípio funciona, você pode projetar praticamente qualquer comportamento que desejar.

A Linha de Ação curva em nossos gráficos representa visualmente esse princípio, mas aqui está a explicação.

1. Quanto mais motivado você estiver para ter um comportamento, maior será a probabilidade de fazê-lo

Modelo de Comportamento de Fogg



Quando a motivação é alta, as pessoas não apenas agem quando surge o prompt, mas também são capazes de realizar coisas difíceis. Se você em algum momento já leu sobre uma mãe brigando com um urso para salvar seu filho ou uma pessoa comum tirando alguém do trilho de um trem de metrô que estava se aproximando, você entende o que quero dizer.

Há uma descarga de adrenalina, os riscos são altos, e coisas difíceis acabam sendo feitas.

Quando a motivação é mediana, as pessoas só têm um comportamento se ele for de execução bem fácil — como o hábito de Katie de arrumar sua mesa de trabalho.

2. Quanto mais difícil for um comportamento, menor será a probabilidade de você fazê-lo

Se alguém lhe pedisse para mostrar a capa do livro que você está lendo agora, você faria isso? Provavelmente. Requer apenas um movimento de punho e uma breve interrupção na leitura, o que é só um aborrecimento de pequenas proporções, nada de mais. É de execução fácil. No entanto, se alguém lhe pedisse para ler este livro inteiro em voz alta, sua resposta provavelmente seria diferente. Você precisaria de muita motivação para concretizar esse comportamento. Talvez a pessoa que está pedindo tenha deficiência visual. Talvez você receba mil dólares pela tarefa. Isso poderia funcionar. Meu argumento é: você precisa de uma motivação bem alta para fazer algo difícil.

Modelo de Comportamento de Fogg



Eis um insight relacionado que pode começar a transformar sua vida (transformou a minha): quanto *mais fácil* for um comportamento, *maior a probabilidade* de ele se tornar um hábito.

Isso se aplica aos hábitos que consideramos “bons” e “ruins”. Não importa.

Comportamento é comportamento. Todos funcionam da mesma maneira.

Considere o hábito de Katie de mexer no celular deitada na cama. Ela já tem o telefone à mão, graças ao alarme. Portanto, a rolagem, como próxima etapa, é algo realmente fácil de se fazer.

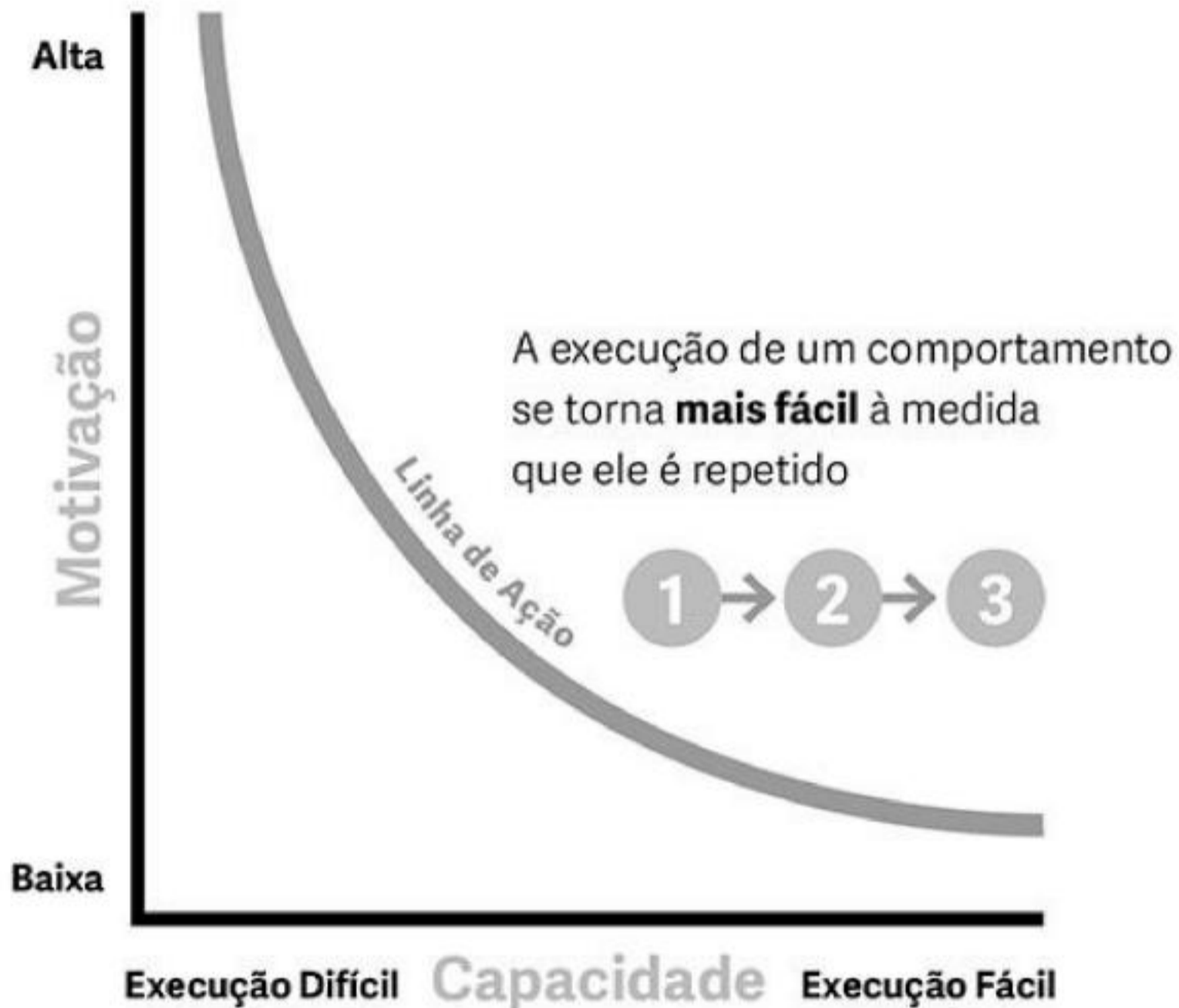
3. Motivação e capacidade trabalham juntas, como colegas de equipe

Você precisa ter tanto motivação quanto capacidade para que um comportamento chegue acima da Linha de Ação, mas motivação e capacidade podem trabalhar juntas, como colegas de equipe. Se uma delas é fraca, a outra precisa ser forte para colocar o ponto acima da curva. Em outras palavras: *a quantidade que você tem de uma afeta a quantidade necessária da outra*. Compreender a relação entre motivação e capacidade abre portas para novas maneiras de analisar e projetar comportamentos. Se você tiver apenas um pouquinho de uma, precisará de mais da outra, ou seja, eles se compensam.

No caso de Katie, seu hábito de arrumar a mesa tem motivação, mas também é fácil de ser mantido. Ela me disse que leva menos de três minutos para completar sua rotina de arrumação, o que significa que não é algo que a atrase para buscar os filhos na escola. Sua capacidade de ter esse comportamento começou na zona fácil e, quanto mais repetições, mais otimizado o processo se torna. Em geral, quanto mais você pratica um comportamento, mais fácil ele se torna.

O Modelo de Comportamento de Fogg descreve um instante capturado na linha do tempo: um comportamento específico em um momento específico. Mas também já usei esse modelo para mostrar como um comportamento se dá ao longo do tempo: Comportamento 1 → Comportamento 2 → Comportamento 3. Essa é uma extensão poderosa desse modelo. Mas aqui quero apenas apontar como a maioria dos comportamentos se torna mais fácil à medida que são repetidos.

Modelo de Comportamento de Fogg



Mesmo nos dias em que a motivação de Katie diminui, a tarefa de arrumar ainda é fácil o suficiente para compensar a diferença. Um ponto importante: se ela tivesse começado limpando todo o escritório, não teria desenvolvido esse comportamento. Quando ela estivesse com pressa, ela pularia a tarefa.

4. Nenhum comportamento se concretiza sem um prompt

Se você não tiver um prompt, seus níveis de motivação e capacidade não fazem nenhuma diferença. Ou você tem estímulo para agir ou não tem. Sem prompt, não há comportamento. É simples assim — mas poderoso.

Motivação e capacidade são variáveis contínuas. Você sempre tem algum nível de motivação e de capacidade para qualquer comportamento. Quando o telefone toca, sua motivação e sua capacidade de atender estão sempre em segundo plano. Mas um prompt é como um raio. Ele vem e vai. Se você não ouvir o telefone tocar, não vai atendê-lo.

Você pode interromper um comportamento que não deseja eliminando o prompt. Isso nem sempre é fácil, mas remover o prompt é a melhor maneira de impedir que um comportamento

aconteça.

Há um ano, fui à conferência South by Southwest em Austin, no Texas. Entrei no meu quarto de hotel e joguei a mala na cama. Quando examinei o cômodo, vi algo em cima da escrivaninha.

“Ah, nãooooo”, falei em voz alta para mim mesmo.

Havia uma cesta entupida de guloseimas. Pringles. Chips de milho. Um pirulito gigante. Uma barra de granola. Amendoins. Eu tento comer alimentos saudáveis, mas esses lanchinhos são deliciosos. Eu sabia que a cesta seria um problema para mim ao final de cada longo dia. Ela serviria como um prompt: “Coma tudo!” Sabia que, se a cesta estivesse lá, eu acabaria cedendo. O pacote de chips de milho seria o primeiro a ser atacado. Depois eu comeria os amendoins. Então me perguntei o que era preciso fazer para impedir esse comportamento. Seria possível eu me desmotivar? De jeito nenhum, eu amo salgadinhos. Seria possível tornar aquilo algo mais difícil de ser feito? Talvez. Eu poderia pedir à recepção para aumentar o preço dos lanches ou tirá-los do quarto. Mas isso seria um pouco estranho. Então, o que eu fiz foi excluir o prompt. Coloquei a linda cesta cheia de tentações na última prateleira do armário e fechei a porta. Eu sabia que a cesta ainda estava no quarto, mas as guloseimas não estavam mais gritando “COMA TUDO” no volume máximo. Na manhã seguinte, eu já tinha me esquecido dos salgadinhos. Fico feliz em informar que sobrevivi três dias em Austin sem abrir aquele armário.

Observe que uma ação isolada interrompeu o comportamento ao excluir o prompt. Se isso não tivesse funcionado, havia outras variáveis que eu poderia ter regulado — mas os prompts são o aspecto mais fácil de ser ajustado no Design de Comportamento.

Ensinando o Modelo de Comportamento

Agora que você viu como meu Modelo de Comportamento se aplica a vários tipos de comportamento, vou mostrar outras formas de usá-lo nas páginas a seguir. Quando trabalho com estudantes de Stanford ou como coach de profissionais de inovação da indústria ferroviária, ensino de que maneira explicar meu Modelo de Comportamento em no máximo dois minutos. Primeiro faço uma demonstração, desenhando no quadro enquanto explico cada parte. Depois de terminar a demonstração de dois minutos, descrevo as etapas que funcionam melhor, incluindo algumas frases específicas a serem utilizadas. Por fim, peço que cada um se aproxime do quadro ou pegue um pedaço de papel e explique o modelo para outra pessoa enquanto desenha em tempo real. Aprender a explicar o Modelo de Comportamento de forma rápida e clara é uma das habilidades mais úteis no Design de Comportamento.

Como não estou aí pessoalmente para lhe ensinar essa habilidade, desenvolvi um pequeno exercício ao final deste capítulo. Se você precisar de mais orientações, pode conseguir na internet o roteiro exato e observar como outras pessoas ensinam o modelo. Os poucos minutos necessários para aprender a ensinar o Modelo de Comportamento são um excelente investimento de tempo.

Depois que você tiver aprendido o Modelo de Comportamento, você poderá aplicá-lo de várias maneiras práticas, inclusive abandonando um comportamento ou solucionando os problemas de um comportamento. E é isso que eu quero explicar a seguir.

Modelo de Comportamento de Fogg



Usando o Modelo de Comportamento para interromper um hábito

Agora que você sabe como a motivação e a capacidade funcionam juntas e como os prompts são vitais para um comportamento, voltemos a Katie. Como ela pode romper com seu hábito de mexer no celular? A motivação dela é alta. O comportamento é de execução muito fácil. Isso coloca seu hábito muito acima da Linha de Ação.