

DZIAŁANIA NAWYKOWE A ZACHOWANIA KIEROWANE PRZEZ CELE

ABSTRAKT

Artykuł zestawia ze sobą dwa rodzaje aktywności człowieka: działania nawykowe i celowe. Autorka charakteryzuje naturę tych zachowań oraz analizuje ich wzajemne interakcje. Szczegółowej analizie poddano działania nawykowe, ich mechanizmy neurobiologiczne, znaczenia dla funkcjonowania człowieka, sposoby zmiany i tworzenia nowych nawyków. Zaprezentowano wnioski, w jakim stopniu nawyki mogą wpływać na proces i efektywność coachingu.

Słowa kluczowe

nawyki, zachowania celowe, coaching

ABSTRACT

Article juxtaposes two kinds of human activity: habitual and goal-directed behaviors. The author characterizes the nature of these behaviors, and examines their interactions. Habitual actions are subjected to a detailed analysis of their neurobiological mechanisms, significance for human functioning, ways to change and create new habits. Conclusions are presented of the extent to which habits can influence the process and the effectiveness of coaching.

Keywords

habits, goal- directed behaviors, coaching

WPROWADZENIE

O człowieku można powiedzieć, że ma dwoistą naturę. Z jednej strony jest istotą świadomą i potrafi stawiać sobie cele wyrażające jego wartości oraz aktywnie dążyć do ich osiągnięcia, z drugiej natomiast często zachowuje się nieświadomie i reaguje automatycznie na bodźce z otoczenia, będąc nawet zaskoczonym, że wykonał jakąś czynność zupełnie bezwolnie. Zachowanie ludzi może być zatem celowe albo nawykowe, za co odpowiadają inne obszary naszego mózgu, co ciekawe, niektóre położone tuż obok siebie. Zahamowanie obszaru kory przedczołowej i górno-przyśrodkowego obszaru prążkowiec sprawia, że zachowanie człowieka staje się głównie automatyczne, nawykowe. Z kolei zniszczenie obszaru części bocznej prążkowiec daje zupełnie odwrotny skutek i działania celowe dominują (Gremel, Costa 2013).

Aktywności celowe opierają się na przewidywaniu konsekwencji zachowań. Wybieramy te, które przyniosą nam pożytek, wyobrażając sobie możliwe efekty różnych opcji z pomocą pamięci roboczej. Stanowi ona rodzaj krótkoterminowego mentalnego notatnika i jest jedną z funkcji kory przedczołowej oraz ważnym fundamentem inteligencji. Nawyki z kolei kierują nami, gdy w naszym mózgu na skutek doświadczenia powstało silne skojarzenie pomiędzy kontekstem a zachowaniem. Samo znalezienie się w określonej sytuacji aktywizuje automatyczną reakcję, na przykład wejście rano do łazienki uruchamia czynność mycia zębów. Badanie, które przeprowadzono w kinie (Neal et al. 2011), ukazuje różnice pomiędzy tymi dwoma typami zachowań. Grupie osób zaoferowano popcorn podczas seansu. Połowa grupy otrzymała świeży, a połowa stary produkt. Większość osób zjadła świeży popcorn, natomiast w drugiej grupie niesmaczną, starą przekąskę zjedli głównie ci, którzy mieli nawyk jedzenia popcornu podczas seansów kinowych. Reszta tej grupy bez utrwalonego nawyku zachowała się celowo i świadomie oceniła jakość produktu, który otrzymała.

Podjmując działania kierowane przez cele, wykorzystujemy wewnętrzną, mentalną mapę rzeczywistości. Potrafimy wyobrazić sobie konsekwencje wyboru różnych zachowań i przebywając każdą drogę w wyobraźni, wybrać tę naszym zdaniem najlepszą, nawet jeśli nigdy wcześniej danej czynności nie wykonywaliśmy. Możemy na przykład wybrać określoną ścieżkę kariery, przewidując, która opcja może być dla nas najbardziej korzystna. Takie świadome i celowe decyzje są jednak dla mózgu kosztowne energetycznie i obciążone tzw. ładunkiem poznawczym. Z drugiej strony działania kierowane przez nawyki są o wiele prostsze i szybsze do przeprowadzenia. Im silniejsze skojarzenie – wyzwalacz (*trigger*)–zachowanie – tym większe prawdopodobieństwo wystąpienia działania.

TABELA 1. RÓŻNICE POMIĘDZY ZACHOWANIAMI CELOWYMI
A NAWYKOWYMI

Zachowania kierowane przez cel	Zachowania kierowane przez nawyki
Przemysłane	Automatyczne
Elastyczne	Mało elastyczne
Niewymagające doświadczenia	Oparte na doświadczeniu
Obciążające poznawczo	Nieobciążające poznawczo

Źródło: opracowanie własne.

Nasze mózgi wykorzystują oba typy zachowań w różnych warunkach. Działania celowe wykorzystywane są w sytuacjach nowych, nieznanych, niepewnych, natomiast nawykowe wtedy, kiedy warunki są znane, zdarzenia przebiegają rutynowo, istnieje bogactwo doświadczeń.

W trakcie coachingu klienci eksplorują i projektują nowe możliwości działań, wykorzystując zachowania kierowane przez cel, jednak bardzo często ich wyuczone zachowania nawykowe stają im na drodze. Dzieje się to tym łatwiej, że nie zdajemy sobie sprawy, w jakim stopniu nasze codzienne aktywności są nawykowe. Przeceniamy siłę naszych intencji, a nie doceniamy siły nawyków. Analiza działań, które wykonujemy w perspektywie jednego tygodnia, pokazuje, że to nawyki nami kierują, a nie cele (Oulette, Wood 1998). Z kolei badania nad studentami ujawniają, że około 50% czynności wykonywanych przez nich w trakcie dnia ma charakter nawykowy i automatyczny (Wood, Quinn, Kashy 2002).

Mimo że nawyki to połowa ludzkiego życia, nie uważamy ich za ważny element wyobrażenia o samych sobie oraz sądzimy, że nie mają znaczenia w kontekście osiągnięcia osobistych celów. Nie odczuwamy takiej dumy z nawyków, jaką możemy odczuwać z nienawykowych zadań (Wood, Quinn, Kashy 2002). Bierze się to stąd, że nie postrzegamy ich jako czynności wolicjonalne, lecz pozostające poza kontrolą. Żyjemy bez świadomości i bez poczucia odpowiedzialności za znaczącą część codziennie wykonywanych działań. W kontekście coachingu istotną będzie zmiana takiego podejścia, ponieważ szanse osiągnięcia stawianych sobie celów będą w dużej mierze zależały od codziennych zachowań. Dobrze, żeby nawyki sprzyjały naszym celom i żebyśmy byli dumni z tego, że stworzyliśmy dobre nawyki.

NATURA NAWYKÓW

Na początku jest świadoma decyzja lub zupełnie przypadkowe zdarzenie, próbujemy smaku papierosa podczas spotkania ze znajomymi lub sięgamy po gazetę, pijąc poranną kawę. Efekty są pozytywne, więc powtarzamy te czynności w tych samych okolicznościach, co owocuje ich zakodowaniem w naszych splotach nerwowych, utworzeniem pewnej nerwowej jednostki informacji powiązanej z wydzielaniem się neuroprzekaźnika zwanego dopaminą, która nagradza nasze mózgi. Po pewnym czasie uczenia się mózgu element podejmowania świadomej decyzji zostaje z tego łańcucha wyeliminowany i zostaje tylko wyuczone skojarzenie między kontekstem a zachowaniem: picie kawy – czytanie gazety, towarzyskie spotkanie – palenie. Pierwsze będzie wpływać na automatyczną aktywację drugiego na zasadzie „jeśli – to”.

W potocznym rozumieniu nawyki to coś, co robimy często, jednak powiązanie „jeśli – to” może występować rzadko, a mimo to będzie naszym nawykiem, np. święta – udział we mszy. Duża częstotliwość zachowań wcale nie oznacza także, że chodzi tu o nawyk, gdyż sportowiec może często brać udział w zawodach, a nie powiemy, że to u niego nawykowe. Mimo że powtarzanie zachowania jest konieczne do powstania nawyku, a siła nawyku koreluje z częstotliwością jego wykonywania, to jego istotą jest automatyzm działania w stabilnym kontekście (Verpalnken 2006). Podsumowując: nawyk to wyuczona sekwencja zachowań, które są automatyczną reakcją na specyficzne wyzwalacze i ich funkcją jest osiągnięcie pewnych stanów końcowych (Verplanken, Aarts 1999: 104).

Z tego powodu nawyki charakteryzuje niski poziom świadomości podczas ich wykonywania. W jednym z badań w trakcie czynności rutynowych uczestnicy myśleli o tym, co w danej chwili robią średnio przez 40% czasu (Wood, Quinn, Kashy 2002). Brak elementu świadomej decyzji, jak i niski poziom świadomości w trakcie czynności są sposobami mózgu na oszczędzanie energii. Przy wykonywaniu nawyku neurony są aktywne jedynie na początku i na końcu czynności, w jej trakcie ich aktywność jest znikoma. Mózg, ucząc się nowych czynności, wydatkuje energię i wykorzystuje procesy kontrolowane, jednak gdy zadania są powtarzane wiele razy, przekazuje ich obsługę do położonych w głębi mózgu jąder podstawnych (*basal ganglia*), gdzie są automatyzowane (Graybiel 2005). Dzięki temu mózg nie musi już się nimi przejmować, myśleć o nich i może poświęcić się innym rzeczom. Stery przejmują niżżej położone i starsze obszary mózgu, dzięki czemu wyższe mogą zająć się czymś innym. Nie musimy koncentrować się przez cały czas na danej czynności, aby wykonać ją dobrze. Eliminacja świadomej intencji jako aktywatora zachowania i zastąpienie jej

zewnątrzną wskazówką sprawiają, że nawyki utrzymują się, nawet gdy nasze zainteresowanie i motywacja już dawno nie istnieją (Gardner et al. 2011).

Świadome myślenie i podejmowanie decyzji jest bardzo energochłonne dla mózgu. To dlatego prezydent Stanów Zjednoczonych Barack Obama ujawnił, że ma bardzo podobne do siebie garnitury, żeby zmniejszyć konieczność decydowania, który ma danego dnia założyć. Musi podejmować codziennie tyle ważnych decyzji, że mądrze zmniejsza obciążenie tymi mniej ważnymi. Gdybyśmy musieli nieustannie podejmować jakieś decyzje, zamiast być kierowanym przez nawykowe czynności, byliśmy wyczerpani, zanim jeszcze wyszlibyśmy rano z domu.

Jak już wspomniano, nawyki to pewne jednostki nerwowe złożone z konkretnych sekwencji. Nawyki są ściśle powiązane z kontekstem, przez co należy rozumieć, że są aktywowane przez pewne sytuacje, wskazówki, wyzwalacze (na przykład zawsze rano rozpoczynamy dzień od przygotowania kawy). Mówi się o funkcjonowaniu trzystopniowej pętli (Duhig 2012). Pierwszym elementem jest tzw. wyzwalacz, czyli wskazówka, która powoduje uruchomienie automatyzmu (kuchnia rano), dalej następuje zachowanie (zaparzenie kawy), po czym pojawia się nagroda (pobudzenie). Wyzwalaczem może być miejsce, czas, stan wewnętrzny, inni ludzie, rodzaj interakcji z innymi, nastrój (Verplanken, Wood 2006). Wskazówka aktywująca nawyk może trwać jedynie milisekundy. Nagroda sprawia, że nawyk jest podtrzymywany, jednak jeśli nie występuje ona za każdym razem po zachowaniu, nie oznacza to, że nawyk wygaśnie. Wystarczy, że jeden z kilkudziesięciu otrzymanych danego dnia maili będzie dla nas interesujący. Takie nieprzewidywalne i nieoczekiwane nagrody są wręcz jeszcze bardziej wzmacniające dla nawykowych zachowań. Nawyki powstają, gdyż zostają powiązane w pamięci z pożądanymi stanami, pełnią jakąś funkcję. Dla zewnętrznych obserwatorów ta funkcja-nagrada w przypadku złych nawyków może być trudna do identyfikacji.

Dla czynności nawykowych charakterystyczna jest też niska intensywność emocji. Na nasze samopoczucie bardziej wpływa wtedy to, o czym w danej chwili myślimy, co sobie wyobrażamy, niż to, co robimy (Wood, Quinn, Kashy 2002). Jeśli cały dzień spędziliśmy na rutynowych działaniach, to raczej nie zapisze się to trwale w naszej pamięci. Czynności, które mózg automatyzuje, z czasem przestają powodować reakcje emocjonalne na skutek działania procesu habituacji, przyzwyczajania się. Z drugiej strony mniej emocji to także mniejszy stres, poczucie obciążenia, zmęczenia oraz niższe poczucie bezradności. W jednym z eksperymentów (Wood, Quinn, Kashy 2002) podjęcie działania nienawykowego po nawykowym doprowadziło do wzrostu poziomu odczuwanego stresu. Wiąże się to ze zwiększeniem obciążenia poznawczego

i koniecznością podejmowania decyzji. Ponadto gdy już odczuwamy stres, zaczynamy wykonywać więcej działań nawykowych, aby go zredukować (Schwabe, Wolf 2011). Analiza pięciu badań nad nawykami (Avni-Babad 2011) ujawniła, że wykonywanie rutynowych czynności podnosi poczucie bezpieczeństwa, pewności i ogólnie dobrostan. Niewątpliwie stanowią one naszą strefę komfortu, kiedy wiemy, że spełnimy wymagania, że sytuacja jest przewidywalna i bezpieczna. Nawyki nie muszą mieć charakteru obserwowalnego zachowania i mogą dotyczyć na przykład sposobów myślenia lub reagowania emocjonalnego. Nawyk negatywnego myślenia o samym sobie, który jest aktywowany automatycznie i generalnie nieuświadomiany, jest powiązany z predyspozycją do depresji i zaburzeń lękowych (Verplanken et al. 2007).

W momencie gdy pojawia się wyzwalacz nawyków, czyli znaleźliśmy się w sytuacji, w której rutynowo wykonujemy jakąś czynność, prawdopodobieństwo jej wystąpienia będzie zawsze wyższe niż przemyślanego, celowego zachowania, szczególnie gdy nawyk jest średnio silny lub silny (Gardner et al. 2011). Innymi słowy, jeśli zachowanie jest nawykowe, to istnieje ścisła zależność pomiędzy przeszłym a przyszłym działaniem niezależnie od intencji. W przypadku czynności nienawykowych wpływ przeszłych działań na przyszłe jest moderowany przez intencje (Oulette, Wood 1998). Co więcej, gdy nawyk jest silny, zainteresowanie nowymi informacjami (np. o innych możliwościach działania) jest niskie (Verplanken et al. 2007), a nowe informacje są tak zniekształcane, żeby podtrzymywały istniejący nawyk (Betsch et al. 2001). Dlatego sama siła woli i dobre chęci nie wystarczą, abyśmy zmienili swoje nawykowe zachowania. Bardzo często oczekujemy od innych, żeby się bardziej starali, jeśli chcą rzucić palenie lub inny zły nawyk, nie uświadamiając sobie, że większość z nich jest od razu z góry skazana na porażkę. Tak samo wobec samych siebie bywamy bardzo krytyczni i negatywnie nastawieni, gdy nie udaje nam się mimo silnej motywacji zaprzestać jakiegoś nawyku. Jest to zupełnie nieuzasadnione, a tym, co należy zmienić, jest strategia postępowania, o czym więcej poniżej.

W procesie coachingu istotne będzie zbadanie, czy zachowania, które klient chce zmienić, są dla niego nawykowe. Jeśli tak jest, nawet wewnętrzna i głęboka motywacja do zmiany będzie niewystarczająca. Kluczowa będzie także koncentracja na zewnętrznych wyzwalaczach zachowań. Za celami, które stawiają sobie klienci, mogą stać już istniejące nawyki, które będą stały na przeszkodzie wprowadzaniu nowych zachowań. Przywołując tradycyjną teorię Roberta Diltsa na temat poziomów logicznych, można powiedzieć, że nawyki stanowią nowy, odrębny poziom. W powstawaniu nawyków może na początku uczestniczyć motywacja wewnętrzna,

ale po ich zakodowaniu stają się one motywowane zewnętrznymi, przez określone środowisko przy minimalnym udziale świadomości. Znajdują się więc na dole piramidy. Jak już wspomniano, gdy nawyk jest silny lub umiarkowanie silny, decyduje o zachowaniu, nawet jeśli stoi w sprzeczności z intencjami, czyli przekonaniami i wartościami. Z kolei nawyki nie są postrzegane jako ważna część obrazu samego siebie, czyli tożsamości, nie należą też do umiejętności. Uwzględniając fakt, że nawyki stanowią połowę naszych działań, warto uwzględnić ich znaczenie i wpływ na inne poziomy.

RYSUNEK 1. PIRAMIDA POZIOMÓW LOGICZNYCH



Źródło: opracowanie własne na podstawie Dilts (1990).

HAMOWANIE NAWYKÓW

Jakie mamy szanse sukcesu, chcąc powstrzymać się od nawykowych reakcji? Aby to zrobić, musimy użyć własnej samokontroli, jednak tu zaczynają się trudności, gdyż jest to zasób szybko ulegający wyczerpaniu (Muraven, Baumaister 2000). Badania, w których skłania się uczestników do zaangażowania w zadania wykorzystujące

samokontrolę, pokazują znaczące zmniejszenie możliwości hamowania własnych nawykowych działań w zadaniach, które po nich następują (Vohs et al. 2005). W jednym z badań (Neal, Wood 2007) monitorowano sukcesy studentów w wykonywaniu pożądaných działań, jak na przykład przychodzeniu punktualnie na zajęcia, oraz hamowaniu niepożądanych, w rodzaju picie alkoholu w weekendy. Przez połowę czasu eksperymentu samokontrola studentów była uszczuplana przez konieczność używania lewej ręki do czynności, które wykonuje się prawą. To właśnie wtedy studenci częściej ponosili porażkę w hamowaniu zachowań, które chcieli ograniczyć, a które były nawykowe. Podobnej zależności nie obserwowano w odniesieniu do podtrzymywania pożądaných zachowań, jak i hamowania niepożądanych, które nie miały nawykowego charakteru.

Samokontrola pomoże nam hamować nawyki oraz wprowadzać nowe zachowania w miejsce nawykowych, jednak jeśli została uszczuplona i zużyta na inne zadania, lub gdy jesteśmy po prostu senni, głodni, napięci lub zmęczeni, nawyk trudno będzie powstrzymać. Czasem się to uda, a bardzo często nie, co może oznaczać pojawienie się zniechęcenia i utraty wiary w to, że niepożądane zachowanie da się zlikwidować. Pomocną metodą będzie kontrola wyzwalaczy nawyków. Tutaj znajduje się słaby punkt nawyku. Zamiast hamowania reakcji nawykowej należy unikać sytuacji, które wiążą się z aktywacją nawyków. Ograniczenie podjadania niezdrowych przekąsek będzie łatwiejsze, gdy przede wszystkim będzie się unikać tych alejek w sklepie, w których są one umieszczane. Brak słodyczy w domu to brak wyzwalaczy reakcji podjadania. W opisanym już eksperymencie z popcornem, gdy badani otrzymali jedzenie nie w sali kinowej, osoby, które nawykowo jedzą ten rodzaj przekąski, zjadły o wiele mniej nieświeżego produktu. Badania nad studentami, którzy zmieniali uniwersytet, ukazują skalę możliwych zmian w momencie, gdy stare wyzwalacze znikają (Wood, Tam, Witt 2005). Analizowanymi zachowaniami były ćwiczenia fizyczne, czytanie gazet i oglądanie telewizji. W przypadku silnych nawyków i niewielkiej zmiany kontekstu studenci kontynuowali zachowania niezależnie od intencji. Jednak w grupie, dla której kontekst zmienił się znacząco, działania nawykowe były podtrzymane tylko wtedy, gdy istniały dla tego pozytywne intencje. Ważne jest nie tylko unikanie wyzwalaczy złych nawyków. Należy także założyć, że nasza samokontrola jest raczej słaba niż silna. Osoby przekonane, że ich siła woli ma dużą moc, częściej wystawiają się na działanie wyzwalaczy i z tego powodu także częściej wracają do niepożądanych zachowań nawykowych (Nordgren et al. 2009).

Fakt, że nawyki to czynności powiązane z sytuacyjnymi wyzwalaczami, oznacza, że na przykład wakacyjne wyjazdy są dobrą okazją to wprowadzania zmian nawyków, gdyż inne otoczenie nie aktywuje już automatycznie naszych zachowań i podejmujemy bardziej świadome decyzje na temat tego, co chcemy robić i jak. Wszelkie znaczące zmiany życiowe jak nowa praca, małżeństwo, urodzenie dziecka, przeprowadzka to szanse, by przerwać pewne rutyny i wprowadzić bardziej pożądane.

ZMIANA NAWYKU

Czynności nawykowe ze względu na automatyczną, nieświadomą aktywację są trudne do zmiany. Nawyki nigdy nie wygasają, nie mogą być zapomniane. Nerwowe połączenia mogą zostać uaktywnione po wielu latach przez pojawienie się ich wyzwalaczy (Graybiel 2005). To dlatego osoby uzależnione mówią o sobie „jestem alkohikiem” nawet jeśli przez wiele lat utrzymują abstynencję. Kliniki leczenia destrukcyjnych nawyków często są zlokalizowane w pięknych przyrodniczo rejonach kraju daleko od miejsca zamieszkania rezydentów. Mimo dysponowania najnowszymi metodami leczenia uzależnień bardzo często nie zapewniają obiecanych efektów, ponieważ gdy jakaś wielka gwiazda muzyczna po pobycie w takim miejscu wraca do swojego otoczenia i znajomych, szybko na nowo uaktywniają się destrukcyjne zachowania wyzwalane przez otoczenie. Zatem wszelkie próby zlikwidowania nawyku przy byciu wystawionym na bodźce, które go automatycznie wyzwalają, są bardzo trudne. Drugim wyjściem jest zastąpienie niepożądanego nawyku innym. W tej sytuacji nie musimy unikać wyzwalaczy nawyków, a nagroda pozostaje ta sama. Ta metoda może być bardziej skuteczna, gdyż redukuje obciążenie łatwo wyczerpującej się zdolności do samokontroli. Zatem jest bardziej „ekonomiczna” dla mózgu.

Pierwszym krokiem do zmiany jest dokładna analiza pętli nawyku (Duhigg 2012). Co jest jego wyzwalaczem? W jakich okolicznościach dokładnie wykonujemy daną czynność nawykową? Jaka jest pora dnia? Gdzie się znajdujemy? Kto inny jest obecny? Jak się czujemy? Co właśnie zrobiliśmy? Krok drugi to zidentyfikowanie nagrody, czyli korzyści, które przynosi zachowanie. Na przykład celem jest przestać podjadać niezdrowe przekąski w pracy. Należy przeanalizować, czy podjadanie ma na celu zaspokojenie głodu, czy też może chodzi o redukcję napięcia lub socjalizację z innymi? Gdy znany jest wyzwalacz nawyku, należy wymyślić nowe zachowanie, które będzie wykonywane zamiast podjadania. Sięganie po czekoladki, aby obniżyć stres, można zastąpić 10 minutowym spacerem, ćwiczeniem relaksacyjnym lub słuchaniem ulubionej muzyki.

SCHEMAT ZASTĄPIENIA NAWYKU

1. Zdefiniowanie niepożądanego nawyku: **Podjadanie przekąsek w pracy.**
2. Zdefiniowanie wyzwalacza, zachowania i nagrody dla starego nawyku.
Wyzwalacz = spadek koncentracji i energii w drugiej połowie dnia.
Zachowanie = kupno batona w automacie.
Nagroda = wzrost pobudzenia, przyjemne uczucie.
3. Określenie wyzwalacza, zachowania i nagrody dla nowego nawyku.
Wyzwalacz = spadek koncentracji i energii w drugiej połowie dnia.
Zachowanie = wejście po schodach na ostatnie piętro biurowca.
Nagroda = pobudzenie, ożywienie.

TWORZENIE NOWYCH NAWYKÓW

Warto tworzyć nowe nawyki, gdyż jeśli są one dobre i pozytywne, będą nam długo służyć i nie będziemy musieli świadomie o nich myśleć i pamiętać. Zdaniem ojca psychologii Williama Jamesa powinniśmy czynić nawykowymi tak wcześnie, jak się da, wszystkie pożyteczne dla nas działania (1890). Odkryto zależność między tendencją do reagowania nawykowo a jakością samokontroli (Neal, Wood, Drolet 2013). Gdy samokontrola jest na niskim poziomie, np. z powodu braku snu, zmęczenia lub głodu, jesteśmy bardziej skłonni oddawać się nawykom, nawet jeśli są one w danym momencie trudne do wykonania. Posiadanie silnego nawyku chodzenia na siłownię po pracy sprawi, że pójdziemy tam nawet wtedy, gdy jesteśmy zmęczeni. Im więcej pozytywnych i silnych nawyków, tym lepiej. Ile razy czynność musi być powtórzona, zanim stanie się nawykiem? W jednym z eksperymentów (Lally et al. 2009) uczestniczyło 96 osób zainteresowanych wypracowaniem nowego pożytecznego nawyku w określonym kontekście, jak na przykład zjadania codziennie owocu do obiadu lub robienia 50 pompek po przebudzeniu. Autorów badania interesowało, czy i kiedy nowe zachowania będą odbierane jako automatyczne, czyli po jakim czasie określenia „trudno ich nie wykonać” i „mogę to robić bez myślenia o tym” staną się dla badanych prawdziwe.

Udało się odkryć zależność pomiędzy praktyką a automatyzacją. Pierwsze dni owocowały szybkim wzrostem automatyzacji, która osiągała swoje maksimum, po czym wraz z upływem czasu jej wzrost był już niewielki. Dla niektórych nawyków, jak picie szklanki wody, automatyzacja przebiegała szybko i potrzeba było jedynie 18 dni powtórzeń, dla innych wolniej (nawet 254 dni), przy czym średnio następowała po upływie 66 dni. Co ciekawe, pewnej grupie uczestników było ogólnie trudniej utworzyć nawyk, co oznacza, że niektórzy z nas mogą być z natury bardziej na to oporni. Ominięcie dnia nie miało negatywnego wpływu na tworzenie nowego nawyku.

Strategia wypracowywania nowych nawyków polega na ich codziennym wykonywaniu w określonej sytuacji. Wyzwalacz powinien być konkretnie zdefiniowany, a pożądane zachowanie, które będzie systematycznie wykonywane, musi wiązać się z nagrodą.

PLAN TWORZENIA NAWYKU (GARDNER, LALLY, WARDLE 2012)

1. Zdefiniowanie celu i motywacji, np. jedzenie więcej warzyw i owoców, aby poprawić zdrowie.
2. Wybór prostej czynności, której wykonywanie przybliży do celu i którą można robić codziennie, np. zjedzenie owocu po obiedzie.
3. Utworzenie planu, kiedy i gdzie będzie się wykonywać tę czynność. Wybór takich okoliczności, z którymi styka się każdego dnia.
4. Wykonywanie czynności zawsze w wybranej sytuacji.

Wybrana czynność powinna być prosta, gdyż sprzyja to jej automatyzacji. Kiedy rozpoczyna się jednocześnie wiele nowych zachowań wykonywanych w różnych kontekstach, np. w celu poprawy sposobu odżywiania jako takiego, wzmagają zainteresowanie, jednak opiera się na większym wysiłku i wymaga dodatkowej motywacji. Proces automatyzacji będzie wtedy o wiele trudniejszy i jest duże prawdopodobieństwo, że nowe zachowania się nie utrzymają (Wood, Neal 2007). Ponieważ, jak już wspomniano, nawyki to czynności powiązane z konkretnymi wyzwalaczami, przy wprowadzaniu nowych nawyków istotne będzie, żeby wskazówki je aktywujące były jednorodne (a najkorzystniej także nawykowe). Gdy jeden nawyk może mieć wiele różnych wyzwalaczy występujących o różnych porach i miejscach, stanie się o wiele trudniejszy do wprowadzenia i podtrzymania, gdyż wymaga większych zasobów samokontroli. Wybór prostych wyzwalaczy, takich jak wstanie z łóżka, przyjscie do pracy, wyjście z pracy, powrót do domu, wieczorna kąpiel, które powtarzają się codziennie, będzie znacząco zwiększał szanse osiągnięcia sukcesu.

Dla procesu tworzenia nawyku kluczowe będzie posiadanie specyficznego planu działania, tzw. intencji implementacyjnej (*implementation intention*). Intencja to schemat „jeśli sytuacja x – to zachowanie y” i określa konkretne warunki podjęcia szczególnie zdefiniowanego działania (jeśli dostanę przelew z wypłatą, to 10% przeleję na konto oszczędnościowe). Precyzując warunki podjęcia działania, warto wybierać inne czynności nawykowe, które już się wykonuje, gdyż są one pewne i powtarzalne. Badania nad zwiększaniem spożycia warzyw i owoców pokazały, że tylko osoby formułujące

intencje w porównaniu do tych posiadających ogólny cel dokonały rzeczywistej zmiany w ilości zjedzonych warzyw w ciągu tygodnia (Chapman, Armitage Norman 2009). Intencja nie może mieć formy negatywnej, czyli „jeśli (sytuacja), wtedy nie (działanie)”, gdyż przynosi to efekt odwrotny do zamierzonego i niepożądany nawyk zostaje wzmocniony (Adriaanse et al. 2011). Intencja pomaga w automatyzacji działania celowego, gdyż redukuje obciążenie poznawcze i konieczność zastanawiania się oraz podejmowania decyzji, co i kiedy należy zrobić. Ponadto łączy zachowanie celowe z wyzwalaczem (Gollwitzer, Bargh 2005). Intencja implementacyjna jest łącznikiem pomiędzy naszymi celami a nawykami. Z badań wynika, że ludzie mają trudności z realizacją celów z prostego powodu, a mianowicie dlatego, że o nich zapominają (Einstein et al. 2003). Drugi powód niepodjęcia działania zgodnie z celem to nierozpoznanie możliwości działania nawet mimo pamiętania o celu. W jednym z badań kobiety nie stawiały się na badania wykrywające nowotwór szyjki macicy, mimo że im na tym zależało, gdyż nie uchwyciły momentu, kiedy była dobra okazja zapisania się na te badania (Scheeran, Orbell 2000). Zidentyfikowanie wyzwalaczy działań, specyficznych sytuacyjnych wskazówek, które będą aktywować pozytywne aktywności, jest znaczącym gwarantem sukcesu.

Siła działania intencji implementacyjnej przy zmianie nawyków jest zwiększana, gdy zastosuje się metodę poznawczego kontrastowania (Tam, Bagozzi, Spanjol 2010), która polega na:

1. Sformułowaniu pożądanej pozytywnej zmiany.
2. Wyobrażeniu sobie przyszłości, efektów zmiany.
3. Zestawieniu wyobrażenia przyszłości z obrazem negatywnej teraźniejszości, gdy niekorzystny nawyk jest obecny.

Hamowanie niekorzystnych nawyków zależy od aktualnego poziomu samokontroli, jak i zużywa samokontrolę. Z kolei tworzenie nawyków wpływa na wzmocnienie wiary i zaufania do samego siebie, ale także wzmacnia samokontrolę. Uczestnicy badania prowadzący siedzący tryb życia, którzy przez dwa miesiące wykonywali regularnie ćwiczenia fizyczne, zmienili swoje zachowania na bardziej pożądane także w innych dziedzinach życia (Oaten, Cheng 2006).

WNIOSKI

W tabeli 2 zestawiono ze sobą dwa fundamentalne sposoby działania człowieka: wykonywanie działań celowych oraz nawykowych.

TABELA 2. PORÓWNANIE CHARAKTERYSTYKI ZACHOWAŃ CELOWYCH I NAWYKOWYCH

Cele	Nawyki
Emocjonujące	Niska intensywność emocjonalna
Poza strefą komfortu – zwiększony stres, niepewność	Strefa komfortu – niski stres, poczucie bezpieczeństwa
Poczucie tożsamości i odpowiedzialności	Brak świadomego powiązania z tożsamością
Poczucie satysfakcji z osiągnięcia	Brak dumy i satysfakcji
Dobrze, jeśli opierają się na nawykach	Mogą być świadomie projektowane i wspierać cele

Źródło: opracowanie własne.

Można zaobserwować, że uzupełniają się one wzajemnie i jeden może wspierać drugi. W sytuacji, w której cele wchodzi w konflikt z nawykami, to siła nawyku zadecyduje o wyniku starcia, dlatego trzeba wziąć pod uwagę, jakie czynności rutynowe nami kierują na co dzień. Z kolei realizując cele, warto stosować metody automatyzacji ich inicjacji w postaci intencji implementacyjnych, oraz tworzyć nowe nawyki, które będą wspierać cele. Coaching, który nie tylko skupia się na wyznaczaniu i osiąganiu celów, ale także na uświadamianiu sobie przez klienta jego nawyków, zmianie tych niepożądanych na alternatywne, projektowaniu nowych poprzez wzięcie za nie odpowiedzialności, będzie miał znacząco zwiększoną skuteczność oddziaływania. Coaching może wspierać klientów w budowaniu harmonii i równowagi. Życie przepelnione działaniami rutynowymi przynosi bezpieczeństwo, pewność i jest powiązane z niskim poziomem stresu. Jednak wraz z upływem lat będzie wyglądało dokładnie tak samo, a intensywność doświadczanych emocji stanie się niska. Z kolei życie pełne planów, wyzwań i celów przyniesie trwały rozwój, o ile będzie podparte silnymi i pożytecznymi nawykami.

Magdalena Kazieko

Psycholog i coach

e-mail: mkazieko@gmail.com

BIBLIOGRAFIA

- Adriaanse M.A., van Oosten J.M.F., de Ridder D.T.D., de Wit J.B.F., Evers C.** (2011) Planning what not to eat: ironic effects of implementation intentions negating unhealthy habits. *Personality and Social Psychology Bulletin*, Vol. 37, No.1, s. 69–81.
- Avni-Babad D.** (2011) Routine and feelings of safety, confidence, and well-being. *British Journal of Psychology*, Vol. 102, No. 2, s. 223–244.
- Betsch T., Haberstroh S., Glöckner A., Haar T., Fiedler K.** (2001) The effects of routine strength on adaptation and information search in recurrent decision making. *Organisational Behavior and Human Decision Processes*, Vol. 84, No. 1, s. 23–53.
- Chapman J., Armitage C.J., Norman P.** (2009) Comparing Implementation Intention Interventions in Relation to Young Adults' Intake of Fruit and Vegetables. *Psychology and Health*, Vol. 24, No. 3, s. 317–332.
- Dilts R.** (1990) *Changing Belief Systems with NLP*. Capitola: Meta Publications.
- Duhigg C.** (2012) *The Power of Habit: Why We Do What We Do In Life and Business*. New York: Random House.
- Einstein G.O., McDaniel M.A., Williford C.L., Pagan J.L., Dismukes R.K.** (2003) Forgetting of intentions in demanding situations is rapid. *Journal of Experimental Psychology* Vol. 9, s. 147–162.
- Gardner B., de Bruijn G.J., Lally P.** (2011) A systematic review and meta-analysis of applications of the Self-Report Habit Index to nutrition and physical activity behaviors. *Annals of Behavioral Medicine*, Vol. 42, s. 174–187.
- Gardner B., Lally P., Wardle J.** (2012) Making health habitual: the psychology of 'habit-formation' and general practice. *British Journal of General Practice*, Vol. 62, No. 605, s. 664–666.
- Gollwitzer P.M., Bargh J.** (2005) Automaticity in goal pursuit. W: Elliot A.J., Dweck C.S. (ed.), *Handbook of Competence and Motivation*. New York: The Guilford Press.
- Graybiel A.M.** (2005) The basal ganglia: learning new tricks and loving it. *Current Opinion In Neurobiology*, Vol. 15, No. 6, s. 638–644.
- Gremel C.M., Costa R.M.** (2013) Orbitofrontal and striatal circuits dynamically encode the shift between goal-directed and habitual actions. *Nature Communications*, Vol. 4, No. 2264.
- James W.** (1890) *Principles of Psychology*. London: Macmillan.
- Lally P., van Jaarsveld C.H.M., Potts H.W., Wardle J.** (2009) How are habits formed: Modelling habit formation in the real world. *European Journal of Social Psychology*, Vol. 40, s. 998–1009.
- Muraven M., Baumeister R.F.** (2000) Self-regulation and depletion of limited resources: Does self-control resemble a muscle? *Psychological Bulletin*, Vol. 126, s. 247–259.
- Neal D.T., Wood W.** (2007) Automaticity in situ: Direct context cuing of habits in daily life. W: Bargh J.A., Gollwitzer P., Morsella E. (red.) *Psychology of action (Vol. 2): Mechanisms of human action*. London: Oxford University Press.
- Neal D.T., Wood W., Wu M., Kurlander D.** (2011) The pull of the past: when do habits persist despite conflict with motives? *Personality and Social Psychology Bulletin*, Vol. 37, No. 11, s. 1428–1437.
- Neal D.T., Wood W., Drolet A.** (2013) How do people adhere to goals when willpower is low? The profits (and pitfalls) of strong habits. *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 104, No. 6, s. 959–975.
- Nordgren L.F., van Harreveld F., van der Pligt J.** (2009) The restraint bias: how the illusion of self-control promotes impulsive behavior. *Psychological Science*, Vol. 20, No. 12, s. 1523–1528.
- Oaten M., Cheng K.** (2006) Longitudinal gains in self-regulation from regular physical exercise. *British Journal of Health Psychology*, Vol. 11, s. 717–733.

- Ouellette J.A., Wood W.** (1998) Habit and Intention In Everyday Life: The Multiple Processes by Which Past Behavior Predicts Future Behavior. *Psychological Bulletin*, Vol. 124, s. 54–74.
- Sheeran P., Orbell S.** (2000) Using implementation intentions to increase attendance for cervical cancer screening. *Health Psychology*, Vol. 19, s. 283–289.
- Schwabe L., Wolf O.T.** (2011) Stress-induced modulation of instrumental behavior: from goal-directed to habitual control of action. *Behavioural brain research*, Vol. 219, No. 2, s. 321–328.
- Tam L., Bagozzi R.P., Spanjol J.** (2011) When planning is not enough: the self-regulatory effect of implementation intentions on changing snacking habits. *Health Psychology*, Vol. 3, s. 284–292.
- Wood W., Quinn J.M., Kashy D.A.** (2002) Habits In Everyday Life: Thought, Emotion, and Action. *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 83, No. 6, s. 1281.
- Wood W., Tam L., Witt M.G.** (2005) Changing Circumstances, Disrupting Habits. *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 88, No. 6, s. 918–933.
- Wood W., Neal D.T.** (2007) A new look at habits and the habit-goal interface. *Psychological Review*, Vol. 14, No. 4, s. 843–863.
- Verplanken B.** (2006) Beyond frequency: habit as mental construct. *British Journal of Social Psychology*, Vol. 45, s. 639–656.
- Verplanken B., Aarts, H., Van Knippenberg A.** (1997) Habit, information acquisition, and the process of making travel mode choices. *European Journal of Social Psychology*, Vol. 27, No. 5, s. 539–560.
- Verplanken B., Aarts H.** (1999) Habit, Attitude, and Planned Behaviour: Is Habit an Empty Construct or an Interesting Case of Goal-directed Automaticity? *European Review of Social Psychology*, Vol. 10, No. 1, s. 101–134.
- Verplanken B., Friberg O., Wang C.E., Trafimow D., Woolf K.** (2007) Mental habits: Metacognitive reflection on negative self-thinking. *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 92, No. 3, s. 526–541.
- Verplanken B., Wood W.** (2006) Interventions to Break and Create Consumer Habits. *Journal of Public Policy & Marketing*, Vol. 25, No. 1, s. 90–103.
- Vohs K., Baumeister R., Ciarocco N.** (2005) Self-regulation and self-presentation: Regulatory resource depletion impairs impression management and effortful self-representation depletes regulatory resources. *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 88, s. 632–665.