

# THE POWER OF HABBIT

(Η δύναμη της συνήθειας - σε ασύνδετο σχήμα)

Θυμάμαι οι παλιοί έλεγαν «**πρώτα πεθαίνει ο άνθρωπος και μετά τα χούγια του**» δηλαδή πρώτα πεθαίνει το σώμα και μετά οι συνήθειες κάθε μορφής που είχε όταν ήταν ζωντανός.

Όμως τελευταίες ανακαλύψεις της επιστήμης, ειδικά τα τελευταία 20 χρόνια, έχουν πολλά να μας επισημάνουν για την **δύναμη της συνήθειας** και τις επιδράσεις της στη ζωή μας, στην κοινωνία, στις επιχειρήσεις κ.α. Μάλιστα ο Charles Duhigg έχει γράψει ένα ολόκληρο βιβλίο για αυτό το θέμα από το οποίο θα προσπαθήσω να σας μεταφέρω τις επιστημονικές μου.



Γράφει ο  
**Byron Tomazos**  
Μηχανολόγος,  
Απόφοιτος Πολυτεχνείου  
Μονάχου  
e-mail: byron.tomazos@  
warsila.com

Επιστημονικές έρευνες λοιπόν μας εξηγούν **γιατί υπάρχουν οι συνήθειες και πως μπορούν να αλλάξουν**.

Ο Duhigg μας αποκαλύπτει μια τελείως καινούρια πλευρά για την κατανόηση της ανθρώπινης φύσης και τις δυνατότητες για μετάλλαξη ή αλλαγή. Εξηγεί γιατί άνθρωποι και εταιρίες παλεύουν για αλλαγές και παρόλο που ορισμένοι έχουν κάνει πολυετείς προσπάθειες αποτυγχάνουν, ενώ άλλοι επιτυγχάνουν πάραυτα, δημιουργώντας έτσι ορισμένα ερωτηματικά:

- Γιατί το μυαλό προσπαθεί να κάνει τις ρουτίνες συνήθειες;
- Πώς οι επιθυμίες δημιουργούν - ενεργοποιούν νέες συνήθειες;
- Πώς πρέπει να χρησιμοποιήσουμε τον χρυσό κανόνα για την αλλαγή των συνθημάτων μας;
- Ποιές είναι οι θεμελιώδεις συνήθειες και ποια είναι η σημασία τους δημιουργώντας μία νέα ρουτίνα;

Αν παρακολουθήσουμε τις καθημερινές μας συνήθειες, π.χ. τι κάνουμε το πρωί... (βουρτσίζουμε τα δόντια μας), ποιο δρόμο παίρνουμε για την δουλειά, τι τρώμε, αν βλέπουμε τηλεόραση κ.λ.π. συνειδητοποιούμε ότι όλη μας η ζωή είναι ένα συνθήματα από **συνήθειες**.

Οι περισσότερες αποφάσεις που παίρνουμε αρχικά φαίνονται ως προϊόντα βαθείας σκέψης, αλλά δεν είναι, είναι συνήθειες.

Κάθε συνήθεια όταν την κοιτάει κανείς, είναι μία απλή λεπτομέρεια, όμως μακροπρόθεσμα... το τι φαγητό παραγγέλνουμε, πόσα χρήματα αποταμιεύουμε ή ξοδεύουμε, κάθε πόττε γυμναζόμαστε... και ο τρόπος που οργανώνουμε τις σκέψεις μας και δουλεύουμε σε ρουτίνες, έχουν τρομακτικό αντίκτυπο στην υγεία μας, στην παραγωγικότητα, την οικονομική μας ασφάλεια, στην ευτυχία μας και στην επαγγελματική μας καριέρα.

Σε μία μελέτη που δημοσιεύθηκε από το **Duke University** το 2006 έγινε γνωστό ότι το 40% των ενεργειών που άνθρωποι κάνουν καθημερινά δεν είναι τίποτα άλλο παρά **συνήθειες**. Πολλοί ερευνητές από το παρελθόν όπως ο Αριστοτέλης, προσπαθούσαν να κατανοήσουν γιατί υπάρχουν οι συνήθειες, αλλά μόλις πριν δύο δεκαετίες, κατάφεραν και ανακάλυψαν οι επιστήμονες το γιατί.

Στο **MIT** έκαναν πειράματα με ποντίκια επεμβαίνοντας στο μυαλό τους με μικροχειρουργική - ρομποτική και τοποθέτησαν αισθητήρες έτσι ώστε οι νευρολόγοι να παρακολουθούν τον εγκέφαλο

των ποντικών (απίστευτο και όμως αληθινό). Μέσα στον εγκέφαλο, υπάρχει ένα οβάλ από κύτταρα, λέγεται (gaglia), τη λειτουργικότητα των οποίων δε γνώριζαν καλά οι επιστήμονες και είχαν την εντύπωση ότι έχουν σχέση με την νόσο Πάρκινσον.

Στις αρχές της δεκαετίας του 1990 στο MIT, οι ερευνητές άρχισαν να υποψιάζονται ότι ίσως αυτή η gaglia (συμπαγής ιστός) έχει και σχέση με τις συνήθειες. Έτσι τοποθέτησαν έναν αισθητήρα στον εγκέφαλο των ποντικών και έβαλαν τα ποντίκια σε ένα λαβύρινθο στο τέλος του οποίου υπήρχε σοκολάτα.

Στην αρχή έψαχναν και μύριζαν και σιγά σιγά την έβρισκαν. Όσες περισσότερες φορές επαναλάμβαναν το πείραμα τόσο πιο γρήγορα τα ποντίκια έβρισκαν μέσα στον λαβύρινθο τη σοκολάτα. Όταν τα ποντίκια έμπαιναν για πρώτη φορά στον λαβύρινθο και άρχιζαν να μυρίζουν και να ψηλαφούν τις γωνίες του λαβύρινθου παρατήρησαν ότι η gaglia εργαζόταν παραπάνω, όταν όμως αργότερα μετά από πολλές επαναλήψεις τα ποντίκια συνήθισαν τον χώρο η gaglia έπαυσε να είναι έντονα ενεργή και η πνευματική εργασία των ποντικών ελαττώθηκε.

Στα τελευταία στάδια τα ποντίκια έκαναν τον δρόμο του λαβύρινθου χωρίς να χρειάζεται να σκεφτούν. Επίσης παρατήρησαν ότι τα ποντίκια με πληγωμένη gaglia, άρχισαν να έχουν προβλήματα με το πώς θα περάσουν το λαβύρινθο. Αυτή ήταν μία σοβαρή ένδειξη ότι η gaglia έχει να κάνει και με τις συνήθειες, δηλαδή δεν αποθηκεύονταν σωστά οι πληροφορίες.

Η διαδικασία κατά την οποία το μυαλό μας μετατρέπει μία σειρά από ενέργειες (actions) σε μία αυτόματη ρουτίνα (είναι γνωστή ως chunking) και υπάρχουν πολλά chunkings, στα οποία βασίζομαστε καθημερινά και που έχουν σχέση με την συμπεριφορά μας, όπως το ότι βάζουμε αυτόματα την οδοντόκρεμα πάνω στην οδοντόβουρτσα μας πριν την βάλουμε στο στόμα μας, ή το πώς ντυνόμαστε που όμως είναι πιο περίπλοκη συνήθεια. Οι επιστήμονες λένε ότι οι συνήθειες υπάρχουν γιατί το μυαλό μας συνεχώς προσπαθεί να βρει τρόπους να μειώσει τις προσπάθειες και έτσι οι συνήθειες επιτρέπουν στο μυαλό μας να ηρεμεί και να ασχολείται με άλλα πιο παραγωγικά πράγματα.

Η διαδικασία μέσα στο μυαλό μας που δημιουργεί τις συνήθειες έχει (three step loop) τρία στάδια της καμπύλης επαναφοράς.

Το πρώτο είναι μία συνθηματική λέξη που λέει στο μυαλό να μπει σε αυτόματη λειτουργία και ποια συνήθεια να χρησιμοποιήσει, μετά είναι η ρουτίνα η οποία μπορεί να είναι φυσική, πνευματική, συναισθηματική και η επιβράβευση αν αξίζει να την θυμάται (αποθήκευση).

Άρα η πυροδότηση (σύνθημα), η ρουτίνα και η επιβράβευση επαναλαμβάνονται πολλές φορές με αποτέλεσμα να δημιουργείται η κάθε συνήθεια.

Οι **συνήθειες** δεν είναι για μια ζωή, μπορούν να αγνοηθούν, να αλλάξουν ή να αντικατασταθούν, καθώς επίσης και να μην ληφθούν υπόψη. Έτσι η συνήθεια προκύπτει αυτόματα, εκτός εάν θέλεις σκόπιμα να την πολεμήσεις ή εκτός βέβαια αν βρεις κάποια νέα ρουτίνα. Η διαδικασία θα ξεδιπλωθεί αυτόματα.

Στις επιχειρήσεις και στις διαφημίσεις υπάρχουν μέθοδοι για το πώς να δημιουργήσει κανείς νέες συνήθειες στον κόσμο. Ο Claude Hopkins ήταν από τους πρώτους που ασχολήθηκε με το θέμα και λάνσαρε την οδοντόκρεμα στην παγκόσμια αγορά.

Το μυστικό της επιτυχίας του ήταν ότι βρήκε το

κατάλληλο σύνθημα και την ανταμοιβή για τη χρήση της οδοντόκρεμας, παράγοντες οι οποίοι ενεργοποίησαν τις συνήθειες. Δημιούργησε σφοδρές επιθυμίες (cravings) και αυτή η σφοδρή επιθυμία δίνει το σύνθημα και την επιβράβευση να μπου σε λειτουργία.

Η επιθυμία ήταν να αφαιρεθεί από τα δόντια μια βλεννογόννη πλάκα και η ανταμοιβή ήταν, ότι οι άνθρωποι και το χαμόγελο γίνονται πιο ωραίοι, έχουν πιο υγιείς στόμα και έτσι το βούρτσισμα των δοντιών έγινε πλέον συνήθεια σε όλο τον πλανήτη.

Για να πετύχεις έλεγε.. «πρέπει να βρεις και να ακολουθήσεις δύο κανόνες»

1. να βρεις ένα απλό και προφανές σύνθημα και
2. να ξεκαθαρίσεις την ανταμοιβή.

Όλοι μπορούμε να χρησιμοποιήσουμε αυτή την φόρμουλα και να φτιάξουμε συνήθειες. Π.χ. θες να κάνεις περισσότερη άσκηση ετοίμασε ένα σύνθημα όπως το να πηγαίνεις γυμναστήριο μόλις ξυπνήσεις και η ανταμοιβή σου θα είναι το γαλήνευμα ή η ενδορφίνη που μπαίνει στο μυαλό μας και μας κάνει να αισθανόμαστε ωραία. Αυτά αρκούν για να μας πείσουν να επισκεπτόμαστε το γυμναστήριο καθημερινά.

Δυστυχώς δεν τα γνώριζα αυτά... πάω γυμναστήριο μόνος μου και ήθελα παρέα. Δοκίμασα με αρκετούς φίλους μου, πλήρως αν συνδρομή και από τις πρώτες κιόλας ημέρες οι πιο πολλοί το εγκατέλειψαν. Αν ήξερα όλα τα παραπάνω από την αρχή θα είχα βρει τα τρία σημεία δηλαδή το σύνθημα, την συνήθεια και την επιβράβευση. Ίσως όμως την επόμενη φορά να έχω επιτυχία και να επιμείνω στην ανταμοιβή.

Οι δυνατές επιτυχίες δημιουργούν συνήθειες και όταν βρεις τον τρόπο που θα τους δημιουργήσεις στους γύρω σου μία επιθυμία τότε θα τους δημιουργήσεις και την συνήθεια. Είναι ευκολότερο π.χ. για ανθρώπους που είναι σε κάποια ηλικία το chunking... τύπου... «Να γίνω και να παραμείνω υγιής, να είμαι με γυμνασμένους ανθρώπους, να έχω πιο έντονη κοινωνική συμμετοχή - επαφή, κλπ» καθώς σίγουρα μετά από κάθε άσκηση αισθάνεσαι νεότερος, όταν μάλιστα η πλειοψηφία των γυμναζόμενων είναι νέοι, έχεις φυσικά αυξημένη αυτοπεποίθηση και ψυχολογία κλπ.

Και τώρα, πως θα κόψουμε τις κακές συνήθειες;;; (υπάρχουν καλές και κακές συνήθειες).

Επαναλαμβάνω ότι η συνήθεια είναι τρία στάδια στην καμπύλη επαναφοράς, που επαναλαμβάνονται: Cue-routine-reward

Σύνθημα-ρουτίνα-ανταμοιβή

Είναι δύσκολο να αλλάξεις τις συνήθειές σου όμως δεν είναι και το πεπρωμένο (Destiny), κοινώς μπορούν να αλλάξουν.

Π.χ. Αν θες να κόψεις το τσιγάρο βρες μια άλλη ρουτίνα η οποία θα ικανοποιήσει την ευχαρίστηση του τσιγάρου. Βρες ένα υποστηρικτικό γκρουπ, μία ομάδα από πρώην καπνιστές, ή μία κοινωνία η οποία θέλει να φύγει από την επίδραση της νικοτίνης και χρησιμοποίησε αυτό το γκρουπ όταν αισθάνεσαι ότι θα «παρ-απατήσεις»... εδώ εννοώ να καπνίσεις.

Αν θες να χάσεις βάρος, μελέτησε τις συνήθειές σου για να επισημάνεις - γιατί έχεις το γραφείο σου γεμάτο με λιχουδιές - και βρες κάποιον που να θέλει να κάνει έναν περίπατο μαζί σου. Αν πάλι θέλεις να κουτσομπολέψεις, κάντο στο γραφείο σου αντί να πιάς στην καφετέρια για σνακ. Μπορείς πάντα ιδανικά, να βρεις ένα γκρουπ που να παρακολουθούν το βάρος τους, ή βρες κάποιον που πάνω στο γραφείο του να έχει μήλα και όχι

σνακ. Απέφυγε τις κοιλιόδουλες παρέες που ξεκινούν από την Βούλα για να πάνε στα βόρεια προάστια να φάνε τα τηγανητά κεφτεδάκια του Μανώλη... Πρέπει να αλλάξεις ρουτίνα και η επιτυχία εξαρτάται από την απόφαση σου να μην πας.

Οι συνήθειες υπάρχουν στις κοινωνίες και στις εταιρίες κοκ.

Τώρα με την κρίση είναι ευκαιρία να αλλάξουμε αρκετές από τις κακές μας συνήθειες.

Στις εταιρίες, ειδικά στις πολυεθνικές υπάρχουν ειδικοί που εργάζονται για να αλλάξουν τις συνήθειες που έχουν σχέση με την παραγωγικότητα, το ηθικό κλπ. Σε μία πολυεθνική ο νέος πρόεδρος πολλαπλασίασε τα κέρδη της και αύξησε τους μισθούς βρίσκοντας τον σωστό τρόπο, αλλάζοντας δηλ την ρουτίνα. Επίσης μεγάλοι προπονητές ομάδων έχουν επιτύχει χρησιμοποιώντας αυτή την μέθοδο που πρόσφατα διελεύκανε η επιστήμη, χρησιμοποιώντας το three step loop.

Οι νευρολόγοι, που μελετούν τον εγκέφαλό μας - σε συνεργασία με άλλους ειδικούς στην οργάνωση των επιχειρήσεων, έχουν μεγάλες επιτυχίες στην αλλαγή των «κακών» συνθημάτων - ισχυρίζονται ότι, για την επίτευξη αυτών των αλλαγών χρειάζεται να έχουμε τις κατάλληλες γνώσεις.

Όμως για να αλλάξουμε μια συνήθεια πρέπει πρώτα να το πάρουμε απόφαση. Πρέπει συνειδητά να αποφασίσουμε να το κάνουμε. Χρειάζεται πολύ δουλειά και πρέπει να εντοπίσουμε τα cue και τα rewards. Να παλέψουμε να αλλάξουμε αυτή την ρουτίνα και να βρούμε ει δυνατόν ισοβαρείς ανταμοιβές. Πρέπει να πιστέψουμε ότι έχουμε την δυνατότητα να αλλάξουμε συνήθειες, έχοντας όμως επίγνωση του θέματος και των συνεπειών του.

Εάν πιστέψουμε ότι μπορούμε να αλλάξουμε, τότε η αλλαγή γίνεται πραγματική.

Στις μέρες μας, η συνήθεια της αντίστροφης θεραπείας χρησιμοποιείται για να θεραπεύει λεκτικά και σωματικά tik, κατάθλιψη, κάπνισμα, προβλήματα τζόγου, ανησυχία, ενούρηση, αναβολή, ψυχαναγκαστικές διαταραχές του μυαλού καθώς και για άλλα προβλήματα συμπεριφοράς.

Αν αναγνωρίσεις τα συνθήματα και τις επιβραβεύσεις, μπορείτε να αλλάξετε την ρουτίνα. Τουλάχιστον, τις περισσότερες φορές. Για κάποιες συνήθειες, παρόλο αυτά υπάρχει και ένα ακόμη συστατικό που είναι απαραίτητο: η **πίστη**.

Κατανοώντας τα συνθήματα και τις συνήθειες, μην περιμένετε να εξαφανιστούν ξαφνικά - αλλά όμως σίγουρα θα σας δείξουν το δρόμο για το πως να σχεδιάζετε και να αλλάζετε το πρότυπο.

Θα ήταν παράλειψη να μην αναφερθώ και στα αίτια της κρίσης τα οποία που μας ταλανίζει και εκ των οποίων τα περισσότερα ή ένα μεγάλο μέρος τους, οφείλονται σε κακές συνήθειες που αποκτήσαμε στο παρελθόν - οι οποίες δεν είναι και λίγες. Ένα μεγάλο μέρος αυτών έχουν δημιουργηθεί από τις δυο τελευταίες γενιές, χωρίς βέβαια να ευθύνονται απόλυτα, αλλά και στους προκατόχους τους που τους έδωσαν τις δυνατότητες να τις αποκτήσουν.

Μια ανησυχητική κακή συνήθεια που εμφανίστηκε τις δυο τελευταίες γενιές είναι η καθολική δαιμονοποίηση του κέρδους - δηλ. η καθολική ταύτιση όλων των επιχειρηματιών, εφοπλιστών, καπεταναίων, πολιτικών, κοινωνικών λειτουργών κ.α με διάφορα λαμόγια - και αναρωτιέμαι με τι κέφι και μεράκι η υγιής μερίδα όλων αυτών των επαγγελματιών θα φέρει την ανάπτυξη, δεδομένου ότι εγώ τουλάχιστον πιστεύω ότι μόνο αυτοί μπορούν να έχουν τη μεγαλύτερη συνεισφορά.