

Prefácio de Daniel Kahneman, autor de *Rápido e devagar*

Paul Dolan, ph.D.

# FELICIDADE CONSTRUÍDA

COMO ENCONTRAR PRAZER  
E PROPÓSITO NO DIA A DIA



“Poucos livros mudam a vida de alguém;  
em 48 horas, este livro mudou a minha.”

Jenni Russell, *Sunday Times*





Paul Dolan, ph.D.

---

# FELICIDADE CONSTRUÍDA

---

COMO ENCONTRAR PRAZER  
E PROPÓSITO NO DIA A DIA

*Tradução*  
Rafael Mantovani





Copyright © 2014 by Whitespecs Limited  
Todos os direitos reservados.

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

*Título original*  
*Happiness by Design: Change What You Do, Not How You Think*

*Capa e imagem de capa*  
Eduardo Foresti e Filipa Pinto

*Revisão*  
Ângelo Lessa  
Cristhiane Ruiz  
Rita Godoy

*Coordenação de e-book*  
Marcelo Xavier

*Conversão para e-book*  
Abreu's System

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

D682f

Dolan, Paul

Felicidade construída: Como encontrar prazer e propósito no dia a dia [recurso eletrônico] / Paul Dolan; tradução Rafael Mantovani. – 1. ed. – Rio de Janeiro: Objetiva, 2015.  
recurso digital

Tradução de: *Happiness by Design: Change What You Do, Not How You Think*

Formato: epub

Requisitos do sistema: Adobe Digital Editions

Modo de acesso: World Wide Web

223p. ISBN 978-85-390-0688-5 (recurso eletrônico)

1. Felicidade. 2. Autorrealização (Psicologia). 3. Livros eletrônicos. I. Título.

15-22512

CDD: 158

CDU: 159.947

[2015]

Todos os direitos desta edição reservados à

EDITORA OBJETIVA LTDA.

Rua Cosme Velho, 103

22241-090 — Rio de Janeiro — RJ

Telefone: (21) 2199-7824

Fax: (21) 2199-7825

www.objetiva.com.br

# Sumário

Capa

Folha de Rosto

Créditos

Prefácio

Nota ao leitor

Um pequeno aquecimento

Introdução: Da gagueira à felicidade

Parte 1: Desenvolvendo a felicidade

1. O que é felicidade?

Felicidade como avaliação

Felicidade como sentimentos

O princípio do prazer e do propósito

O PPP para a vida

2. O que sabemos sobre a felicidade?

Amostragem de experiências

Dias alemães

Episódios americanos

Outras evidências sobre a felicidade

A medida importa

3. O que causa felicidade?

Dos objetos à felicidade

Acima e abaixo da superfície

Transbordamentos comportamentais

A areia movediça da atenção

Prestando atenção à felicidade

4. Por que não somos mais felizes?

Desejos equivocados

Projeções equivocadas

Crenças equivocadas

Realocando a atenção

## Parte 2: Gerando felicidade

### 5. Decidindo a felicidade

Preste atenção ao seu próprio feedback

Preste atenção ao feedback dos outros

Não se esforce demais

Decidindo ser mais feliz

### 6. Projetando a felicidade

Estímulos

Padrões

Compromissos

Projetando hábitos

Projetando mais felicidade

### 7. Fazendo a felicidade

Preste atenção ao que está fazendo

Preste atenção a com quem está fazendo

Não se distraia

Felicidade pela ação

### 8. Decida, projete e faça

Não fique enrolando

Distribua mais

Produção eficiente

Conclusão

Agradecimentos

Notas

## Prefácio

Há duas questões centrais no estudo da felicidade (tendo a preferir o termo “bem-estar subjetivo”). A primeira é uma distinção clássica, que remonta pelo menos a Aristóteles, entre duas visões da boa vida: uma vida de prazer, contentamento e outros sentimentos positivos, outra, uma vida bem-vivida e repleta de sentido. É complicado fazer uma escolha clara entre uma e outra. Preferir a alegria ao sentido o faz ser rotulado de hedonista, o que não é um elogio. Por outro lado, ao proclamar que o prazer é irrelevante e que apenas a virtude e o sentido importam, você é, com razão, chamado de austero. Como definir felicidade se você não deseja ser hedonista nem austero? A outra grande questão sobre felicidade é como medi-la. Devemos examinar o modo como as pessoas se sentem enquanto levam suas vidas, quer experimentem mais felicidade ou sofrimento? Ou devemos pedir que parem e pensem sobre a vida e nos digam se estão satisfeitas?

As duas perguntas dão a impressão de estar relacionadas. Parece natural usar medidas de satisfação para descobrir se as pessoas veem sentido em suas vidas, bem como identificar sentimentos felizes medindo a experiência contínua. Durante muitos anos, essa também foi minha visão, mas Paul Dolan tem uma ideia diferente. Para começo de conversa, ele está muito mais interessado nas experiências de vida das pessoas do que nas avaliações que elas fazem de suas próprias vidas. A ideia inovadora é considerar “significativo” e “sem sentido” como experiências, e não julgamentos. As atividades, segundo essa visão, diferem numa experiência subjetiva de senso de propósito — o trabalho voluntário é associado a um senso de propósito que não vivenciamos quando ficamos trocando de canal na TV. Para Dolan, o propósito e o prazer são constituintes básicos da felicidade. Este é um avanço ousado e original.

A pergunta “Em que consiste a felicidade?” não é respondida com fatos sobre a felicidade. Diz respeito ao uso correto da palavra: quando as pessoas falam em “felicidade”, o que têm em mente? Nenhuma resposta pode ser completamente satisfatória, porque elas nem sempre têm em mente a mesma ideia quando usam a

palavra. Entre as definições imperfeitas de felicidade, o conceito de prazer e propósito que Dolan oferece é, acredito, um forte concorrente. Trata-se de uma boa descrição daquilo que desejo para meus netos: uma vida rica em atividades prazerosas e significativas.

Paul Dolan é um otimista inveterado que superou muitos obstáculos até se tornar especialista em bem-estar de renome internacional. O otimismo transparece em cada página deste livro. Acima de tudo, Paul é otimista em relação a você, leitor. Ele acredita que você pode tornar sua vida prazerosa e significativa a partir de escolhas deliberadas sobre o ambiente que cria para si e sobre os aspectos da vida a que dá atenção. Além disso, oferece uma série de conselhos sensatos sobre como fazer essas escolhas e levá-las até o fim. O resto, diz ele, é por sua conta.

Daniel Kahneman

## Nota ao leitor

Gostaria de lhe agradecer por ter comprado meu livro. Ele me faz feliz, e espero que também faça você feliz. Sou fascinado pela felicidade e pelo comportamento humano — tanto no âmbito profissional quanto no pessoal — e tenho tido muitas oportunidades de alimentar esse fascínio. Antes de escrever um livro inteiramente dedicado ao tema da felicidade, fui convidado a formular os questionários que vêm sendo usados em grandes pesquisas sobre felicidade no Reino Unido, e também a assessorar o governo britânico sobre como intervir melhor em mudanças comportamentais. Hoje, com frequência cada vez maior, sou convidado a assessorar instituições de caridade, multinacionais e outros governos. Todos querem saber como aumentar o nível de felicidade e influenciar o comportamento das pessoas.

Meu fascínio profissional pela felicidade surgiu meio que por acaso. Passei uma década fazendo pesquisa acadêmica sobre como medir e avaliar os benefícios trazidos com os gastos em seguro-saúde. Com esse trabalho, por minha contribuição à economia da saúde, recebi em 2002 o prêmio Philip Leverhulme, que me permitiu uma licença da Universidade de Sheffield para participar de algumas conferências. Uma delas, sobre a economia da felicidade, realizada em Milão em março de 2003, acabou sendo o evento mais significativo da minha vida acadêmica. A caminho do jantar oferecido pela conferência, sentei-me ao lado de um homem que se apresentou como Daniel (Danny) Kahneman. Eu sabia exatamente quem ele era. Como muitos de vocês também sabem, Danny é psicólogo e ganhou o Prêmio Nobel de Ciências Econômicas em 2002. Depois, escreveu *Rápido e devagar: duas formas de pensar*, um livro brilhante sobre comportamento humano e tomada de decisões.

De imediato, Danny mostrou-se receptivo e interessado em ouvir sobre o tema em que eu estava trabalhando. Após alguns minutos, disse: “Por que você não vem para Princeton [onde ele trabalhava], e trabalhamos juntos?”. Pensei na proposta por cerca de um nanossegundo e respondi: “Sim, claro”. Além de ser uma das pessoas mais simpáticas que já conheci, Danny é meu herói intelectual. Na

verdade, essa conferência mudou a minha vida, pois também conheci Richard Layard, um dos pesquisadores da felicidade mais famosos do mundo e autor de *Felicidade: lições de uma nova ciência*. Richard desempenhou um papel crucial em minha mudança para a London School of Economics em 2010.

Desde que conheci Danny e Richard, venho realizando pesquisas sobre a felicidade e suas causas. Algumas vezes, isso envolve a análise de conjuntos de dados preexistentes; outras, exige que eu colete dados. Assim, naturalmente, acabei me envolvendo numa pesquisa que busca compreender o comportamento humano e que, para isso, utiliza experimentos realizados em laboratório e no mundo real. Como você se sente é em grande parte determinado por aquilo que você faz; o que você faz é em grande parte motivado pela expectativa de impacto na sua felicidade; e a felicidade é o feedback que você recebe sobre o impacto daquilo que faz. Como podemos ver, é tudo muito cíclico.

Sou um dos poucos pesquisadores que trabalham ao mesmo tempo com o tema da felicidade e do comportamento. Um de meus principais objetivos neste livro é demonstrar as relações entre esses dois temas. Para isso, vou apresentar as últimas descobertas da pesquisa sobre felicidade e das ciências comportamentais e mostrar sua aplicação direta no que você deseja (mais felicidade) e como alcançar esse objetivo (agindo de forma diferente). Embora formado em economia, hoje sou professor de ciências do comportamento, o que provavelmente me faz ter mais em comum com os psicólogos. Minha pesquisa, e agora este livro, busca combinar o melhor dessas duas disciplinas: a avaliação formal e explícita de custos e benefícios da economia, e o reconhecimento, originário da psicologia, de que nosso comportamento é fortemente influenciado por contexto e situação.

Também dou ao livro uma perspectiva pessoal distinta. Meu pai teve vários empregos braçais de baixa qualificação, e minha mãe trabalhava em escritório para complementar a renda da família. Cresci num conjunto habitacional e frequentei escolas públicas medíocres. O dinheiro era limitado, mas não vivíamos na miséria. Não saíamos de férias com frequência, mas meus pais garantiam que estivéssemos sempre bem-alimentados e decentemente vestidos. Muitos de meus amigos atuais não fizeram faculdade, enquanto outros vêm de contextos privilegiados. Assim, continuo tendo experiências diferentes de muitos daqueles que escrevem sobre a felicidade e o comportamento humano. É importante ter uma boa compreensão da pesquisa acadêmica, mas também certo conhecimento das complexidades e peculiaridades da vida real de pessoas que vêm de contextos diferentes.

Como você sem dúvida sabe, administrar expectativas de outras pessoas é uma habilidade importante, portanto não vou fazer nenhuma promessa de mudar sua vida; no entanto, espero oferecer algumas dicas de como você pode mudar o que faz. A ciência comportamental nos ensina que aquilo que os outros nos dizem tem certa importância, mas que muito mais importante é *quem* nos diz. Damos mais atenção a algumas pessoas do que a outras. Idealmente, os bons mensageiros contam com três atributos: são confiáveis; são especialistas no assunto; e são como você. Considerando meu trabalho acadêmico e minha história pessoal, gosto de pensar que possuo os três. Mais um motivo para prestar atenção ao que se segue.

## Um pequeno aquecimento

Antes de prosseguirmos, gostaria que você desse uma olhada na lista abaixo, com vinte itens que possivelmente o fariam mais feliz.

Da lista, quais são os quatro itens que mais fariam você feliz? Marque um X ao lado deles na coluna “Me faz mais feliz”. Para cada item escolhido, por favor avalie o grau de dificuldade em consegui-lo numa escala de 0 a 10, em que 0 representa “nem um pouco difícil” e 10 significa “difícilíssimo”.

		Me faz mais feliz	Dificuldade de alcançar (0-10)
1	Mais dinheiro		
2	Novas experiências		
3	Filhos		
4	Mais tempo com os filhos		
5	Os filhos saírem de casa		
6	Um(a) novo(a) parceiro(a)		
7	Dormir mais		
8	Mais sexo		
9	Menos tempo no trânsito		
10	Mais tempo com amigos		
11	Uma casa nova		
12	Um emprego novo		
13	Um novo chefe		
14	Novos colegas de trabalho		
15	Mais exercício físico		
16	Ser mais saudável		
17	Ser mais magro		
18	Parar de fumar		
19	Mais férias		
20	Um animal de estimação		

## Introdução

### Da gagueira à felicidade

Éis uma confissão que até pouco tempo eu só teria feito à minha família e a amigos muito próximos: sou gago. A gagueira foi provavelmente o maior de todos os borrões na paisagem da minha felicidade. É algo que sempre esteve comigo e sempre me afetou, apesar de minhas tentativas relativamente bem-sucedidas de mantê-la em segredo.

Quando eu tinha uns sete anos, minha mãe me levou a uma fonoaudióloga, que me disse que eu superaria a gagueira quando crescesse. Era especialmente terrível durante a adolescência. Eu não conseguia dizer meu nome. Odiava usar o telefone. Qualquer simples situação de conversa que os não gagos acham normal me causava graves crises de ansiedade, antes e durante o episódio, e depois uma sensação de completo desespero.

O que faz da gagueira um enorme problema é o fato de ser a disfunção perfeita para chamar atenção. Além de ser um foco de grande atenção para o gago, atrai a atenção dos outros toda vez que surge uma conversa. Como qualquer gago sabe, a frequência e a gravidade do problema variam, por isso ele ocupa muito do que chamarei de “energia atencional”. Se eu sempre gaguejasse a cada seis palavras, por exemplo, isso não me incomodaria com a mesma intensidade, e logo os outros também teriam se acostumado ao padrão. A incerteza chama atenção, assim como sons aleatórios (buzinas de carro, por exemplo) chamam mais atenção do que os previsíveis (o tique-taque de um relógio).

A gagueira também é bastante difícil de explicar porque suas causas nunca foram inteiramente determinadas.<sup>1</sup> Costumamos dar mais atenção a estímulos que não conseguimos explicar; atentaremos mais para uma dor na perna, por exemplo, se não soubermos por que dói — seria diferente se soubéssemos que a causa foi uma queda da bicicleta dias antes.<sup>2</sup>

Mesmo aqueles cuja gagueira não é tão grave no plano superficial sentem uma ansiedade considerável ao pensar em quando serão acometidos por ela. No meu

caso, ela costuma se manifestar na forma de “bloqueios”, pausas silenciosas e involuntárias durante as quais não consigo produzir sons e que parecem que vão durar para sempre. Nem é preciso dizer que temos um considerável medo de gaguejar. Como se tudo isso não bastasse, nós, gogos, também pensamos que os outros prestam enorme atenção à nossa fala e que somos severamente julgados. Meu único consolo era saber que superaria isso quando crescesse. Ah, se fosse assim tão fácil.

Foi necessária uma desastrosa apresentação em um seminário do último ano da graduação para que eu percebesse que minha gagueira não iria simplesmente desaparecer sozinha. Sendo gago, eu me tornara mestre em evitar falar em público, de modo que essa apresentação era a primeira da minha vida. Muitos têm pavor de falar em público, mas esse medo é multiplicado por dez na mente de um gago. Um ano depois, quando era aluno de pós-graduação em Nova York, aos 22 anos, fui a uma fonoaudióloga mais esclarecida do que aquela à qual minha mãe havia me levado. Ela me ensinou a fala controlada, que consiste em começar minhas frases muito de leve, devagar e visualizando o conjunto de palavras como se fossem uma só palavra gigante. Eu ainda estava longe de ser “fluente”, mas isso me deu confiança para começar a falar em público. Comecei a me colocar com mais frequência em situações estressantes, para confrontar meu medo, e consegui um posto de professor assistente.

Com o tempo, fui ficando menos preocupado e mais disposto a participar de eventos que exigiam falar em público. Prestava muito menos atenção ao medo de falar. Tive pavor de muitos desses eventos, mas sinceramente não consigo me lembrar de nenhum que tenha sido tão ruim quanto eu achava que seria. Ao longo das últimas décadas, eu me senti muito orgulhoso da abordagem, no geral combativa, que desenvolvi em relação à gagueira. Comecei a procurar atividades desafiadoras mas com propósito, como a de falar em público.

Ainda havia, porém, muitos casos específicos de fuga, tais como evitar entrevistas de rádio e TV; qualquer transmissão ao vivo era completamente impensável. E minha gagueira continuava afetando o jeito como eu me sentia, o que resultava numa considerável ansiedade enquanto eu falava e na véspera de ocasiões importantes nas quais eu sabia que a fluência importava. Assim, cerca de seis anos atrás, decidi ir à Croácia participar de uma conferência sobre gagueira. No voo de volta para casa, conheci dois fonoaudiólogos do Michael Palin Centre, em Londres. Eles gentilmente concordaram em me atender, embora o foco do centro fosse o tratamento da gagueira em crianças.

Essa terapia foi muito diferente da minha experiência anterior. O foco passou a ser a atenção que eu prestava à gagueira; quase nada se referia a minha fala. Aprendi a prestar muito mais atenção às experiências do presente: elas reduziam a apreensão de minha fala vir a ser ruim e a preocupação com o quão ruim tinha de fato sido. Também comecei a prestar atenção ao feedback interno que recebia nas ocasiões em que falava em público, quase sempre muito bom. Eu podia usar essa informação positiva como alimento para meus pensamentos sobre as ocasiões futuras. Prestar atenção a como seu comportamento afeta seus sentimentos é essencial para entender o que faz e o que não o faz feliz.

Também percebi que a atenção que eu prestava a minha fala — e à falta de fluência — era completamente desproporcional à atenção que os outros prestavam. Na verdade, como fiquei sabendo depois que “saí do armário” como gago, apenas algumas pessoas estavam de fato cientes do problema. A maioria simplesmente achava que eu falava de um jeito idiossincrático. Alguns dos meus alunos leram esboços deste livro, e ficaram surpresos ao descobrir que alguém que eles haviam visto falar diversas vezes em conferências tinha tais receios quanto à fala. Outra lição importante foi descobrir que isso importava muito pouco mesmo para quem me conhecia, que não me julgavam. O que eu acreditara sobre mim mesmo também estava no cerne do tratamento da gagueira: ela deixou de definir quem eu era.

Quando parei de prestar tanta atenção a minha fala, ela começou a incomodar menos. Ou seja, mudar o comportamento e ser mais feliz é tanto uma questão de tirar a atenção do negativo quanto de colocá-la no positivo. Hoje, minha felicidade, como quer que seja medida, quase não é afetada pela gagueira. No fim das contas, a realocação da atenção explica por que agora eu não gaguejo nem 50% de antes, e por que realmente não me importo quando isso acontece. Gaguejar menos ajudou, é claro, mas prestar menos atenção foi muito mais importante. Como resultado, sou mais feliz.

O que se aplica a minha gagueira aplica-se a todas as causas possíveis da sua felicidade e a tudo que você pode fazer para ser mais feliz. Sua felicidade é determinada pela maneira como você *aloca sua atenção*. Aquilo a que você presta atenção conduz seu comportamento e determina sua felicidade. A atenção é a cola que mantém sua vida coesa.

Minha formação em economia direcionou meu foco para a forma como alocamos a atenção. Abordo cada problema como uma questão de alocação. Vemos escassez em toda parte, e portanto a alocação de recursos é essencial para

gerar resultados desejáveis. Seus recursos atencionais são por vezes direcionados às atividades em que você está envolvido; em outros momentos, você está pensando em qualquer outra coisa, como o que vai comer no jantar, ou talvez esteja apenas devaneando. A atenção dedicada a certo estímulo é, por definição, atenção que não é dedicada a outro. Quando você manda uma mensagem de texto para um amigo, não presta atenção ao amigo sentado ao seu lado.

Quando se tem poucos recursos atencionais, é preciso decidir sabiamente no que prestar atenção. Se você não é tão feliz quanto acha que poderia ser, deve estar alocando mal sua atenção. Você será mais feliz quando alocar sua atenção da melhor maneira possível.

A ideia de que você é aquilo a que presta atenção circula há mais de um século.<sup>2</sup> Meu interesse pela atenção foi despertado pelo trabalho com Daniel Kahneman em Princeton. Neste livro, mostro como a atenção age como um processo de produção que converte estímulos em felicidade.

De forma equivocada, todas as tentativas anteriores de explicar as causas da felicidade buscaram relacionar “insumos”, tais como a renda, diretamente à produção final de felicidade. Mas minha abordagem reformula os insumos, e os considera estímulos que lutam por sua atenção. Os efeitos deles na sua felicidade são determinados pelo quanto você presta atenção a eles. Assim, o efeito da renda na sua felicidade é determinado não só pela renda em si, mas também por quanta atenção dá a ela. Os mesmos estímulos — dinheiro, casamento, sexo, gagueira ou o que quer que seja — podem afetar sua felicidade muito ou pouco, dependendo de quanta atenção você dedica a eles.

Alguns estímulos, como barulho, naturalmente atraem mais atenção do que outros, mas temos algum controle sobre o impacto que provocam na maneira como nos sentimos. Espero que você concorde comigo quando digo que isso é um tanto libertador.

Um pensamento que nos serve como lição de humildade é que boa parte daquilo a que prestamos atenção, e qualquer comportamento resultante, é guiado por processos inconscientes e automáticos. De fato, as últimas décadas de pesquisa da ciência comportamental nos ensinaram algo simples, porém muito importante: muito do que fazemos simplesmente acontece, não é fruto de uma ação pensada. Se você vai ou não comprar aquela enorme barra de chocolate depende em boa parte do fato de ela estar à mostra no balcão e muito menos de qualquer decisão real e consciente de devorar um chocolate gigante. A vida está cheia de exemplos como esse. Não tenho certeza do momento exato em que costumo colocar o cinto

de segurança no carro. Você sabe? Você vai direto para a geladeira quando chega da escola ou do trabalho, sem nem pensar sobre isso?

Somos todos criaturas do nosso ambiente. Considere os dados provenientes de mais de 3 milhões de jovens na Califórnia, que mostram que ter uma lanchonete a 150 metros da escola aumenta a taxa de obesidade entre os jovens dessa escola em mais de 5%. De modo semelhante, para mulheres grávidas, ter uma lanchonete a menos de oitocentos metros de casa leva a um aumento de 1,6% na chance de engordar mais de vinte quilos durante a gravidez.<sup>4</sup> Ganhar peso tem muito a ver com a oportunidade de fazer isso.

Em vez de falar de comida, falemos de desonestidade. Por mais que se prefira pensar o contrário, quando surge uma oportunidade, a maioria das pessoas age de forma pelo menos um pouco desonesta, embora não a ponto de interferir numa autoimagem positiva de si. Peça a um grupo de estudantes para conferir a própria nota em um teste de conhecimentos gerais e eles vão informar que acertaram cerca de quatro perguntas a mais (entre cinquenta) do que aqueles cujo teste é conferido pelo professor. Não chegam a ser tantos acertos a mais: isso seria trapacear de fato. Nossa propensão a trapacear, assim como a comer, tem menos a ver com o tipo de pessoa que somos e mais com uma questão de oportunidade.<sup>5</sup>

Como seria de se esperar, minha gagueira é pior em algumas situações do que em outras. Os acessos mais graves sempre ocorreram em situações de estresse, e, como acho que qualquer gago poderá confirmar, é simplesmente impossível gaguejar de verdade quando se está sozinho. Minha fala e o modo como ela me afeta são influenciados por quem eu sou e por meu ambiente. No entanto, boa parte da questão de quando e como minha gagueira se manifesta — e como eu reajo aos momentos — me parece algo totalmente aleatório. Se há alguma coerência sob a superfície, não estou ciente disso. Portanto, quaisquer tentativas de entender o comportamento humano e a felicidade devem adequadamente dar conta dos efeitos tanto do contexto interno quanto da cognição interna — da “contextologia” além da psicologia.

Este livro conta com duas partes integradas. A parte 1 “descobrirá” a felicidade de forma um pouco mais detalhada. Elaborando aquilo a que eu apenas aludi, a parte 1 mostrará como a felicidade é causada por aquilo a que prestamos atenção. No entanto, antes de entrar no assunto do que causa a felicidade, precisamos defini-la. Vou mostrar que a chave da felicidade é *encontrar prazer e propósito na vida cotidiana*. Desenvolvendo os fundamentos da parte 1, e com base nas últimas evidências da ciência comportamental, a parte 2 oferecerá algumas sugestões sobre

como “proporcionar” felicidade a você e às pessoas de quem gosta. A chave é organizar sua vida de maneiras que lhe permitam seguir a inclinação da sua natureza humana, e ser feliz sem ter de pensar demais sobre isso. Isso é *construir a felicidade*.

## PARTE 1

# Desenvolvendo a felicidade

Muitos livros sobre felicidade prescrevem o que fazer para ser mais feliz, sem antes definir seu significado. Mas a busca da felicidade exige uma definição do que exatamente está se buscando. Assim, o capítulo 1 definirá a felicidade como experiências de prazer e propósito ao longo do tempo.

Usando essa definição, o capítulo 2 apresentará novas pesquisas, em que pessoas relatam a medida de sua felicidade enquanto realizam atividades cotidianas. Essas pesquisas sustentam a ideia de que certas atividades que nos proporcionam prazer, como assistir TV, são diferentes das que nos trazem um senso de propósito, como trabalhar.

O capítulo 3 descreverá o melhor — e talvez o único — modo de entender realmente o que traz felicidade. Estímulos como renda e gagueira não influenciam diretamente na felicidade — mas a atenção que damos a eles, sim. Nesse capítulo, introduzo ainda a ideia de um *processo de produção* de felicidade, meu misto de economia e psicologia, que, espero, mudará a maneira como pensamos sobre felicidade e como produzi-la em maior escala.

O capítulo 4 abordará os três grandes obstáculos atencionais que nos impedem de tomar decisões consistentes com sermos mais felizes.

# 1

## O que é felicidade?

É bom estar feliz. Mas o que exatamente é felicidade? Não estou perguntando o que traz felicidade, mas sim o que ela é. As diferentes maneiras de definirmos a felicidade têm a ver com o que podemos fazer para aumentá-la. Qualquer livro sobre felicidade deveria ter a preocupação fundamental de defini-la claramente, mas isso é raro. Tendo trabalhado por duas décadas na interface entre economia, psicologia, filosofia e políticas públicas, acho que tenho um bom preparo para defender fortemente a seguinte definição: felicidade são *experiências de prazer e propósito ao longo do tempo*. Essa definição é nova, mas coerente e pertinente para pessoas na minha pesquisa e na minha vida, e espero que para você também seja. Além disso, ela é mensurável — um ponto crucial se quisermos avançar em relação a nossa compreensão da felicidade. Agora vamos dar um passo atrás.

### Felicidade como avaliação

A felicidade não costuma ser medida com base na experiência; costuma ser computada por meio de avaliações de como está sua vida de forma geral. Uma pequena história ilustra bem a diferença. Poucas semanas atrás, saí para jantar com uma de minhas melhores amigas, que conheço há muito tempo. Ela trabalha para uma prestigiada empresa de comunicação e passou basicamente a noite inteira falando sobre como estava infeliz no trabalho; resmungou de forma alternada sobre o chefe, os colegas e o tempo que levava para chegar ao escritório. Ao fim do jantar, e sem ironia alguma, disse: “É claro, adoro trabalhar na MediaLand”.

Na verdade não há nenhuma contradição aqui: ela está *experimentando* o trabalho de um jeito e *avaliando-o* de outro.<sup>1</sup> A distinção entre experiência e avaliação é mais ou menos como a diferença entre ser filmado e fotografado. Minha amiga estava descrevendo o “filme” diário de seu emprego como infeliz e o “retrato” geral como bastante satisfatório.

Isso é um erro comum que cometemos em relação a nossa felicidade. Em vez de focarmos no que realmente nos faz felizes, focamos no que achamos que *deveria* nos fazer mais felizes. Minha amiga não está feliz no trabalho, mas suas experiências têm menos influência sobre seu comportamento do que suas avaliações. Ela adora a ideia de trabalhar na MediaLand, e é com base nisso que age. Como resultado, é menos feliz do que poderia ser no dia a dia.

A satisfação com aspectos específicos da vida, como trabalho, saúde e relacionamentos, muitas vezes pode prever aquilo que fazemos — assim como a avaliação relativamente positiva da minha amiga sobre o trabalho na MediaLand significa que ela pode continuar onde está —, mas as medidas de satisfação ainda não estão muito bem-situadas para captar a maneira como nos sentimos.<sup>2</sup> Minha amiga está bastante infeliz no trabalho, e deveríamos levar isso em conta ao medir sua felicidade.

A maioria das pesquisas sobre felicidade faz perguntas um tanto vagas e abstratas como “De modo geral, até que ponto você está satisfeito com a sua vida?”, e também sobre satisfação com aspectos específicos da existência. É claro que uma única pergunta jamais pode dar conta de todos os aspectos complexos da felicidade, mas perguntas específicas podem nos ajudar a ter uma ideia aproximada do que faz a maioria das pessoas felizes ou tristes. O problema real dessa pergunta é que, em nossas vidas cotidianas, raramente se leva em conta a satisfação geral com a vida; talvez ela só seja evocada nos estudos que a medem.<sup>3</sup> A palavra “satisfação” também é problemática, pois dá margem a muitas interpretações, inclusive “ter mais ou menos o suficiente”, o que de forma alguma mede a felicidade. Assim, os resultados nos dizem muito mais sobre o que surge na sua cabeça quando você responde a essas perguntas do que sobre suas experiências de felicidade no cotidiano. E estamos literalmente falando daquilo que “surge”, pois o tempo médio que uma pessoa leva para responder a essa pergunta — que me parece exigente, do ponto de vista cognitivo — é de cerca de cinco segundos.<sup>4</sup>

Isso ajuda a explicar por que respostas a perguntas sobre satisfação com a vida parecem ser influenciadas por fatores aparentemente irrelevantes. Por exemplo, quando lhe perguntam sobre sua visão política antes de uma pergunta relacionada à satisfação com a vida, o efeito sobre o índice de satisfação é quase tão grande quanto o de estar desempregado.<sup>5</sup> A ordem das perguntas também é importante. Sua satisfação geral se torna muito mais fortemente correlacionada a sua satisfação conjugal quando a pergunta sobre casamento vem antes, e não depois da pergunta

sobre satisfação com a vida: lembrar-se antes do relacionamento o torna mais importante na hora de determinar a satisfação com a vida.<sup>6</sup>

Quando alguém tira uma foto nossa, nós “posamos”. Pense em todas as vezes que você posou para a câmera de um jeito que não refletia seus sentimentos naquele momento. Uma filmadora é muito mais eficiente para mostrar como nos sentimos felizes ao longo do tempo. Por isso precisamos nos afastar dos retratos instantâneos da satisfação geral com a vida e, em vez disso, dar mais atenção aos nossos sentimentos do dia a dia.

## Felicidade como sentimentos

Sua vida está boa quando você *se sente feliz*. Experimentamos uma vasta gama de sentimentos num único dia, que dirá numa vida inteira. Muitas vezes, os psicólogos categorizam os sentimentos segundo um modelo de matriz dois por dois — “positivos e negativos” em uma categoria, “provocados e não provocados” em outra.<sup>7</sup> Positivo e “negativo” são termos que falam por si só; ponho “negativo” entre aspas porque, como discutirei mais adiante, aquilo que consideramos um sentimento negativo pode às vezes ser totalmente compatível com boas consequências. Você pode pensar em provocados e não provocados como sentimentos “despertos” ou “dormentes”, respectivamente. Assim, a alegria é positiva e provocada; o contentamento é positivo e não provocado; a ansiedade é negativa e provocada; e a tristeza é negativa e não provocada — como mostro a seguir.

Emoções	Não provocadas	Provocadas
Positivas	Contente, calmo	Alegre, entusiasmado
“Negativas”	Triste, deprimido	Ansioso, bravo

Seria de se esperar que a distinção entre positivo e negativo afetasse a felicidade, e a distinção entre provocado e não provocado também. Em contraste com os dados de satisfação com a vida, os dados da Pesquisa Mundial Gallup (uma pesquisa sobre a felicidade de adultos em 132 países) mostram que as pessoas mais ricas em qualquer país nem sempre se sentem mais felizes que as mais pobres. Para as pessoas que ganham mais de 75 mil dólares por ano nos Estados Unidos, acima da média nacional, mais dinheiro não compra *nenhuma* felicidade a mais.<sup>8</sup> Ser

mais rico pode fazer você *pensar* que é mais feliz, mas não faz você necessariamente *se sentir* mais feliz.

A ideia de que os sentimentos são aquilo que importa na vida originou-se com a obra de Jeremy Bentham, um filósofo e radical do século XVIII que acreditava na descriminalização da homossexualidade e na igualdade de direitos para as mulheres. Bentham era um menino prodígio e entrou para a Universidade de Oxford aos doze anos para estudar direito. Logo ficou desiludido com o sistema legal e preferiu dedicar a vida à luta por reformas. Ele é bem conhecido dos visitantes da University College em Londres, pois está embalsamado na entrada do lugar. Como requisitado em seu testamento, o corpo de Bentham foi dissecado durante uma aula pública de anatomia, e o esqueleto e a cabeça preservados e guardados num armário de madeira, com o esqueleto vestindo as roupas de Bentham. Sua cabeça é feita de cera, pois o processo de mumificação o deixou com um aspecto meio estranho. Os cabelos, porém, são reais.<sup>2</sup>

Bentham argumentava que o prazer é a única coisa boa, e a dor, a única ruim. Alguns estudiosos deixaram de usar os conceitos de prazer e dor em virtude da associação com prazeres e dores corporais, preferindo, em vez disso, termos como apreciação e sofrimento.<sup>10</sup> Segundo minha interpretação mais ampla, prazer e dor também podem se referir aos muitos outros adjetivos que descrevem sentimentos negativos e positivos: alegria, entusiasmo e diversão de um lado; raiva, ansiedade, estresse e preocupação do outro. Assim, quando utilizo as palavras “prazer” e “dor”, pretendo abranger ou abreviar toda uma gama de sentimentos, sem deixar de reconhecer que podemos sentir e demonstrar ao mesmo tempo uma mistura complexa de emoções.<sup>11</sup>

O que sentimos é determinado pelo que nos acontece, mas também pelo tipo de pessoa que somos. Encontro-me quase sempre num estado emocional provocado, sentindo-me feliz na maior parte do tempo, mas às vezes ansioso. Raramente sinto contentamento ou tristeza. Gosto bastante que seja assim. Minha esposa, Les, e meus amigos me dizem que também gostam (acho que já teriam me abandonado se não gostassem). Talvez você seja parecido comigo, talvez seja diferente; mais calmo, quem sabe.

De modo geral, cada um de nós pode ser categorizado de acordo com a preponderância de diferentes tipos de sentimentos. As pessoas felizes têm mais sentimentos positivos do que negativos. Usando a linguagem de Bentham, geralmente sentem prazer, e não tanta dor. Por isso, quanto mais frequentes e

intensos são nossos diversos sentimentos de prazer, mais felizes somos. Mas existem outros sentimentos importantes, além das categorias de prazer e dor?

## ○ princípio do prazer e do propósito

Sim, existe outra importante categoria, a dos sentimentos de *propósito* e *despropósito*. Usarei essas palavras como abreviações para uma gama de sentimentos positivos e negativos, tais como “realização”, “significado” e “compensação”, de um lado, e “tédio” e “inutilidade”, do outro. Esses sentimentos afetam a nossa felicidade e devem ser corretamente explicados. Basta pensar em seu trabalho ou em seus estudos para perceber que essas atividades parecem cheias de propósito em boa parte do tempo e bastante sem sentido em outra. Sensações boas e ruins são tão importantes quanto sensações de prazer e dor.

### *Sentir*

Chamar propósito de sensação sugere que ele possa ser colocado num nível comparável ao de emoções mais consagradas, como alegria, ansiedade e raiva. Mas tenho em mente aqui uma interpretação mais geral; ou seja, aquilo a que chamo de *sensações como sentimentos*. Não estou falando de sentimental no sentido de piegas, mas no de um vasto escopo de sensações. Na minha definição, um sentimento é uma sensação que abrange os tipos de prazer e dor emocionais que os psicólogos costumam ter em mente, mas que além disso inclui sensações sobre o grau de propósito de uma determinada experiência. Os adjetivos usados para o senso de propósito são diferentes daqueles usados para o prazer. O propósito é um construto mais simples do que o prazer porque é essencialmente não provocado, portanto é bom (propositado) ou ruim (despropositado).

Escrever este livro é um grande exemplo de fazer algo que gera uma sensação de propósito. Sinto esse propósito enquanto escrevo; assim como sinto prazer ao tomar uma cerveja com os amigos. Ajudar um amigo a fazer uma mudança é outro exemplo. Passar o dia inteiro carregando caixas e móveis, subindo e descendo três lances de escadas, não é algo especialmente prazeroso, mas gera uma sensação de propósito quando você está suando na escadaria. O mesmo pode se dizer daquele documentário comovente, que talvez não seja exatamente divertido, mas nos mantém absortos o tempo inteiro. Tenho certeza de que você consegue pensar em vários outros exemplos.

Também há momentos em que sentimos o contrário — falta de sentido, inutilidade ou despropósito. Aquele trabalho que temos certeza de que não servirá para nada, que provoca uma sensação de dor e inutilidade. Ou aquela comédia romântica que vimos ontem à noite e foi até bastante prazerosa, mas pareceu não ter propósito algum.<sup>12</sup> Aposto que você não precisa pensar muito para encontrar exemplos desse tipo.

Acho surpreendente que até hoje a felicidade não tenha sido realmente considerada dessa maneira. Com certeza já houve muita discussão na literatura acadêmica sobre experiências cotidianas de prazer, mas em geral o senso de propósito não é pensado por esse ângulo, com base na experiência. Nos casos em que foi levado em consideração, normalmente foi explorado por estudos que nos fazem perguntas genéricas sobre a existência de uma direção, um sentido ou um propósito na vida.<sup>13</sup>

Assim como as perguntas sobre satisfação com a vida, perguntas desse tipo captam *avaliações* gerais de propósito quando se reflete sobre a vida como um todo, e não sobre as *experiências* cotidianas do senso de propósito, que são o que de fato importa para como estamos nos sentindo. Por exemplo, homens que se tornaram pais relatam um sentido maior de propósito em suas vidas do que homens sem filhos, efeito muito menos pronunciado nas mães de primeira viagem.<sup>14</sup> São resultados interessantes, mas poderiam simplesmente ser explicados pelo fato de as respostas serem motivadas por aquilo que é saliente no momento da avaliação. Talvez os homens prestem mais atenção que as mulheres ao fato de que acabaram de ter um filho porque é possível que elas estejam pensando também no trabalho doméstico (do qual ainda se ocupam muito mais). Uma medida mais precisa e útil consideraria se as mães e os pais de primeira viagem também relatam diferentes níveis de senso de propósito em suas atividades cotidianas.

Nesse momento, enquanto digito essas palavras, eu *me sinto* muito bem. Mas a maior parte dessa sensação boa não é uma reação emocional àquilo que estou escrevendo; vem do fato de minhas palavras, e minha tentativa de transmitir a você o significado delas, gerarem um senso de propósito. Estou certo de que você tem sensações parecidas na vida cotidiana. Talvez passe algum tempo cuidando do seu jardim, e é possível que isso gere um senso de propósito além e à parte de qualquer reação emocional que você tenha à tarefa de cuidar das suas rosas. Ou

talvez tenha um emprego que parece compensador; talvez até seja menos divertido do que seu emprego anterior, mas no geral faz você se sentir mais feliz.

Dessa forma, estou muito mais interessado no sentido de momentos do que em construções do sentido da vida. Há prazer (ou dor) e propósito (ou despropósito) em tudo que fazemos e sentimos. São componentes distintos que formam nossa felicidade geral a partir de uma experiência.

A ideia de que nossa felicidade inclui tanto prazer quanto propósito reflete-se também no que pessoas como você me contam. Poucos acadêmicos estudaram o que as pessoas pensam sobre a felicidade em suas próprias vidas, ou que dados os governos poderiam utilizar para embasar decisões sobre como devem gastar dinheiro em serviços públicos; assim, com o apoio da Secretaria Nacional de Estatística do Reino Unido, Rob Metcalfe e eu criamos uma pesquisa on-line para ajudar a preencher essa lacuna. Precisamos ter um grau saudável de ceticismo sobre o que as pessoas nos dizem em pesquisas, pois as respostas são fortemente influenciadas pelo modo como as perguntas são feitas. No entanto, quando questionados sobre a felicidade em suas próprias vidas e no contexto da formulação de políticas públicas, o número de entrevistados que se mostrou a favor de focar “na felicidade e na tristeza num nível cotidiano” foi mais ou menos o mesmo número que prefere focar no “grau em que você considera que as coisas que faz valem a pena”.<sup>15</sup> Em outras palavras, tanto o prazer quanto o propósito são importantes para nós (embora eu admita que esta é uma forma bastante avaliativa de descrever o senso de propósito).

Ou seja, para sermos felizes de verdade, precisamos sentir prazer e propósito. Você pode ser tão feliz ou tão triste quanto eu, mas com combinações muito diferentes de prazer e propósito. E talvez precise de cada um deles em graus distintos em momentos distintos. Mas sem dúvida precisa sentir ambos. Chamo isso de princípio do prazer e do propósito — ou PPP.

Além de explicar a motivação humana para buscar prazer e propósito e evitar a dor e o despropósito, o PPP também pode ajudar a explicar por que certas emoções geralmente negativas podem às vezes ser positivas, caso sirvam a um propósito. A raiva, por exemplo, nos ajuda a evitar situações ruins e a buscar situações boas, e pode produzir uma reação “positiva”, levando-nos a resolver conflitos, e não a fugir deles.<sup>16</sup> Particularmente, a raiva tende a desestimular o egoísmo e a incentivar o comportamento cooperativo.<sup>17</sup> Por isso não queremos vivenciar sentimentos bons o tempo todo. A vida pode ser cruel, e as pessoas também; logo, de vez em

quando precisamos ficar bravos. Mas também podemos ficar bravos sem necessidade, é claro; como quando temos pequenos aborrecimentos.

O PPP talvez também nos ajude a responder a uma pergunta extremamente importante, que na verdade foi o que primeiro me levou a pensar no senso de propósito: por que alguém escolheria ter filhos? Estou falando, é claro, de uma *escolha deliberada*, e não do imperativo biológico de se reproduzir. Poderíamos pensar que boa parte da resposta está no fato de que, ao ter filhos, esperamos ser mais felizes. O que os dados nos dizem? Bem, sobretudo que, na melhor das hipóteses, os filhos surtem um impacto neutro sobre a felicidade.<sup>18</sup>

Ora, é verdade que muitas das pessoas que têm filhos talvez tivessem sido muito menos felizes se não os tivessem tido, e que alguns dos que não os tiveram talvez fossem mais felizes se os tivessem tido. Para demonstrar o efeito de ter filhos na felicidade, precisaríamos saber o que teria acontecido com cada indivíduo em ambas as situações, e isso é simplesmente impossível. Essa questão sublinha o fato de que precisamos ser muito cautelosos ao fazer quaisquer afirmações sobre a influência de certos acontecimentos na felicidade quando as pessoas, pelo menos em algum nível, escolhem pertencer aos grupos cuja felicidade comparamos.

No entanto, não deveria ser grande surpresa o fato de que ter filhos não aumenta a felicidade. Você só precisa ter desejo de fazer sexo, o que às vezes resulta em gravidez, e depois vincular-se emocionalmente a um bebê parecido com você quando ele nasce, o que significa que estará muito menos propenso a abandonar seus filhos. O que acontece com a sua felicidade depois disso é pouco relevante.

Por isso, quando comecei a pensar em ter filhos, cerca de uma década atrás, a decisão baseada na felicidade poderia muito bem ter sido a de continuar sem filhos, certo? Talvez, mas os dados daquela época eram baseados sobretudo em avaliações de satisfação com a vida e apenas parcialmente em experiências de prazer. Eu tinha uma forte sensação de que parte do que eu faria como pai talvez tivesse um senso de propósito, como ajudar meus filhos a calçar os sapatos ou aprender a ler. Não esperava que essas atividades fossem muito prazerosas, e sem dúvida não tão divertidas quanto sair à noite com os amigos, mas de fato pensava que ler uma história para meus filhos, ou depois ouvi-los ler as mesmas histórias para mim, me daria uma sensação de propósito.

Munido da forte intuição de que ter filhos poderia me tornar mais feliz, acrescentando mais propósito a minha vida já prazerosa — ou pelo menos *feliz de um jeito diferente*, mudando o equilíbrio entre prazer e propósito —, decidi mergulhar de cabeça e ter filhos. Les e eu agora temos uma filha, Poppy, de seis

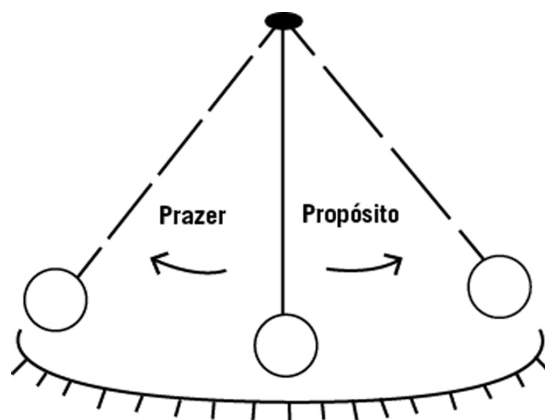
anos, e um filho, Stanley, de cinco. Eles nos dão um pouco de prazer, muito sofrimento e uma dose cavalgar de senso de propósito. Eu diria que sem dúvida me tornaram feliz de um jeito diferente, já que meu equilíbrio entre prazer e propósito mudou. Talvez até tenham me tornado mais feliz de modo geral, pois a relativa transição do prazer para o propósito até que me cai bem à medida que envelheço. No próximo capítulo, falarei de estudos que venho conduzindo desde então, os quais mostram que o tempo passado com crianças é um fator mediano em termos de impacto no prazer, mas uma das maneiras mais cheias de propósito de utilizar seu tempo.

Veja bem, não estou de modo algum sugerindo que você se apresse para ter filhos: há muitas coisas além de filhos que podem proporcionar uma sensação de propósito. Estou apenas dizendo que uma vida feliz é aquela que contém muitos sentimentos positivos de prazer e de propósito. Do mesmo modo, uma vida infeliz contém uma preponderância de sentimentos negativos de dor (raiva, preocupação, estresse) e despropósito (tédio, inutilidade).

Criar uma definição de felicidade é um projeto complexo, mas o PPP nos ajuda a transpassar várias outras definições, incorporando uma vasta gama de sentimentos nas experiências diárias da vida. Ficar bravo de vez em quando, trabalhar durante longos expedientes e ter filhos talvez não sejam mais coisas tão malucas de se fazer — mas podem ser, caso você sacrifique muito prazer por pouco propósito extra: ou seja, se sua balança entre prazer e propósito estiver desequilibrada.

## *Equilibrar*

É muito provável que até agora você nunca tenha pensado de maneira explícita sobre seu equilíbrio entre prazer e propósito. Para começar a considerá-lo aqui, pense nos tipos de programa a que você costuma assistir na TV (ou nos livros que lê, se não assiste TV). Em geral, você assiste a programas que descreveria como prazerosos ou cheios de propósito? Ou talvez um pouco dos dois? Para ajudá-lo a visualizar sua posição no “oscilômetro” do prazer e do propósito, dê uma olhada no pêndulo a seguir.



Agora que você se aqueceu pensando em PROGRAMAS DE TELEVISÃO, pense em si de modo geral. Você é mais uma “máquina de prazer”, vivenciando muito mais prazer do que propósito, ou mais um “motor de propósito”, vivenciando muito mais propósito do que prazer? Ou é uma “pessoa equilibrada”, que mistura os dois? Onde você se situaria neste momento? É onde gostaria de estar?

É você quem decide como e de que modos sua felicidade oscila entre prazer e propósito, assim como é você quem decide o que assiste na TV. Sua praia talvez não seja a minha. Nossas preferências podem ser diferentes. Assistir a *Arquivo X* talvez o faça feliz, enquanto eu prefiro *The X Factor*. Permitir que coisas diferentes o afetem de maneiras diferentes é algo que falta em muitos dos livros “tamanho único” sobre felicidade. Você precisa descobrir o que funciona para  *você*.

Quaisquer que sejam as suas reações, porém, no fim das contas são a frequência e a intensidade dos seus sentimentos que importam. Você é mais feliz quando encontra o melhor equilíbrio pessoal entre prazer e propósito. Eles nem sempre estarão necessariamente na mesma proporção, e é provável que o seu equilíbrio seja diferente do meu. Além disso, cada um de nós exige diferentes combinações de prazer e propósito em momentos diferentes do dia e de nossas vidas.

Dito isso, é possível fazer uma afirmação geral: se você tem muito mais prazer do que propósito na vida, deveria passar um pouco mais de tempo fazendo coisas que tenham propósito. E, igualmente, se tem muito mais propósito do que prazer, deveria passar mais tempo envolvido em algo prazeroso. Essa afirmação é baseada na *lei dos rendimentos decrescentes* (no nosso caso, para a felicidade), um conceito muito importante para qualquer economista.

Para ilustrar a ideia, imagine duas coisas boas, cerveja e pizza, e digamos que você goste das duas. A primeira cerveja desce bem, e a primeira fatia de pizza tem um sabor delicioso. A segunda cerveja é boa, mas não tanto quanto a primeira, e a fatia de pizza seguinte é gostosa, mas não tanto quanto a primeira. Por isso, se você

já tomou quatro cervejas, provavelmente estaria disposto a abrir mão da quinta por uma primeira fatia de pizza. Se, em vez disso, você já comeu quatro fatias de pizza, provavelmente estaria disposto a abrir mão da quinta por uma primeira cerveja.

A mesma lógica se aplica a outras coisas boas e a outros aspectos da vida, e também ao prazer e ao propósito. Sem dados sobre as compensações precisas, pense numa amostra de duas pessoas: meus amigos Mig e Lisa. Mig é meu melhor amigo e mora em Ibiza. Trabalha o mínimo necessário, gosta de festas e está sempre rindo. Passei alguns dos melhores momentos da minha vida em Ibiza, em boa parte graças ao fato de estar com Mig. Ele me chama de Professor Feliz, e estar com ele me deixa feliz. Lisa tem paixão por usar a ciência comportamental para melhorar a vida das pessoas e leva seu trabalho muito a sério. É uma pessoa muito intensa e sorri apenas em ocasiões especiais. Mig tem muito prazer, enquanto Lisa tem muito propósito.

Mig seria mais feliz se encontrasse algo cheio de propósito para fazer (em troca de algumas de suas atividades divertidas), e Lisa seria mais feliz caso se divertisse um pouco mais (em troca de parte do tempo que passa sentindo propósito). Mig e Lisa me confessaram que acham que seriam mais felizes com uma combinação diferente de sensações de prazer e propósito. Mas nenhum deles tomou uma atitude depois de reconhecer isso. Saber é uma coisa, fazer é outra, e mais adiante vou mostrar como você pode operar mudanças como essa.

Para falar um pouco mais sobre como as pessoas pesam o prazer e o propósito, recentemente Tali Sharot, Ivo Vlaev e eu realizamos um pequeno estudo com vinte estudantes. Pedimos que eles dessem uma nota para uma série de atividades diárias (como levar o cachorro de um amigo para passear, ler para o trabalho ou para a escola, assistir TV, ouvir música etc.) de acordo com o prazer e o propósito que sentiam durante as atividades. Depois, apresentamos a eles uma série de oitenta escolhas entre duas atividades e perguntamos qual delas prefeririam realizar quando tivessem um tempinho livre nos dias seguintes. Os resultados mostram que as avaliações numéricas, tanto do prazer quanto do propósito, podem ser usadas para prever as escolhas subsequentes das pessoas sobre como investir seu tempo, porém com mais ênfase nas avaliações do prazer.<sup>19</sup> Uma explicação possível é que o tempo livre tende a ser usado mais para a diversão do que para a realização.

Dia a dia, a cada instante, experimentamos sentimentos de prazer, propósito, dor e despropósito. Somos mais felizes quando temos mais sentimentos positivos — e quando os vivenciamos por mais tempo. Por isso, no fim das contas, a felicidade está ligada ao princípio do prazer e do propósito *ao longo do tempo*.

O tempo é um recurso verdadeiramente escasso. Dinheiro é algo que podemos pedir, roubar ou tomar emprestado, porém um minuto gasto é para sempre. A cada dia, temos uma conta bancária de tempo com 1440 minutos. Estamos chegando cada vez mais perto da morte. Surpreendentemente, há poucos pesquisadores que pensam na felicidade em termos do uso do tempo. Mas a escassez de tempo significa que qualquer definição e medida sensata de felicidade deve considerar a duração das experiências de prazer e propósito, além de sua intensidade.

Em última instância, todos deveríamos buscar usar nosso tempo de maneira a ter mais prazer e propósito o maior tempo possível. Assim como não podemos recuperar o tempo perdido, não podemos recuperar a felicidade perdida. Continuar num trabalho chato ou num relacionamento cheio de insatisfações simplesmente prolonga o sofrimento, e é provável que qualquer felicidade futura não compense essa perda. *A felicidade perdida está para sempre perdida*.

Devo dizer aqui que dormir mais não é necessariamente perda de tempo. Uma colega minha achava que uma consequência de pensar sobre a felicidade ao longo do tempo era que os níveis de felicidade aumentariam quando as horas de tempo acordado aumentassem, pois as pessoas teriam mais tempo para ser felizes. Mas também teriam mais tempo para ficar cansadas e infelizes. A felicidade não se relaciona apenas à quantidade de tempo (embora isso importe), mas também à sua qualidade. Por ser uma pessoa que não dorme muito bem, eu me sentiria mais feliz durante minhas horas acordado se gastasse algumas horas a mais dormindo.

Somos mais felizes quando nos sentimos melhor — e por mais tempo. Na verdade, para ser mais preciso, somos mais felizes quando nos sentimos melhor durante um tempo *que parece maior*. São nossas percepções de duração que governam as experiências que temos. Sem dúvida, você sabe que o tempo parece passar muito mais depressa para algumas atividades do que para outras. Como disse Einstein: “Ponha sua mão num forno quente por um minuto, e isso lhe parecerá uma hora. Sente-se ao lado de uma bela moça por uma hora e isso lhe parecerá um minuto. Isso é a relatividade”.<sup>20</sup> Se você está sentindo dor, o tempo pode dar a impressão de passar muito devagar, e o mesmo se aplica às sensações de despropósito, que parecem se alongar interminavelmente.<sup>21</sup> Calcular a felicidade

originária de diferentes atividades usando o tempo real é apenas uma aproximação do valor da experiência real.

Ao tomar decisões que nos afetam no futuro, tendemos a nos preocupar muito mais com o hoje do que com o amanhã, e nos preocupamos muito mais com o amanhã do que com o dia depois de amanhã — mas há pouquíssima diferença entre como vemos o futuro daqui a um ano em contraste com o daqui a um ano e um dia.<sup>22</sup> Por isso, temos uma preferência mais forte pelo presente, o que explica por que alguns de nós (e me incluo nisso) são um tanto impulsivos e impacientes.

Realizada em colaboração com David Bradford e Matteo Galizzi, uma pesquisa minha recente confirma que “distorcemos” nossa percepção do tempo mais ou menos do mesmo modo como distorcemos a percepção de som, calor e luz.<sup>23</sup> Se eu dobrasse o volume da TV de 50 para 100 decibéis, você pensaria que o som foi aumentado em menos do que o dobro — quanto mais extremas, menos parecem as diferenças. De modo semelhante, se eu duplicasse, a partir de hoje, de uma para duas semanas o período de tempo que peço que você tenha em mente, a sensação seria de que o tempo aumentou em menos do que o dobro. Façamos a distorção de tempo outra vez:

*Imagine um dia daqui a exatamente uma semana. Na linha abaixo, a extremidade esquerda representa “muito curta”, e a extremidade direita, “muito longa”. Por favor, faça uma marca na linha indicando quão longo você considera o período de tempo entre hoje e uma semana a partir de hoje.*

---

*Muito curta*

*Muito longa*

*Agora, imagine um dia daqui a quatro semanas. Na linha abaixo, por favor, faça uma marca indicando quão longo você considera o período de tempo entre hoje e quatro semanas a partir de hoje.*

---

*Muito curta*

*Muito longa*

Se você é minimamente parecido com os participantes de nossos estudos, a distância percebida entre hoje e daqui a uma semana é mais ou menos a mesma que a distância percebida entre hoje e daqui a quatro semanas. Em outras palavras, vista a partir de hoje, a primeira semana parece estar tão longe quanto as três semanas depois dela, embora essa última distância seja obviamente três vezes maior em tempo real.

Não há dúvida de que seu comportamento será muito afetado pelo quanto você é impulsivo e como percebe o tempo. Mas, quaisquer que sejam suas preferências, seus sentimentos de prazer e propósito são sempre vivenciados *no momento*. É o fluxo total de sentimentos que importa para sua felicidade, e são eles que deveriam ser usados para julgar seu comportamento.

Aceito que às vezes deveríamos abrir mão de um pouco de tempo feliz agora em troca de mais felicidade no futuro. Um casamento infeliz pode ser o ímpeto para o divórcio, por exemplo, sobretudo quando um dos cônjuges está significativamente menos feliz do que o outro — mesmo no primeiro ano do casamento, e sobretudo conforme o tempo passa, caso a distância entre os dois aumente.<sup>24</sup> A boa notícia é que o divórcio, pelo menos no Reino Unido, comprovadamente aumenta a felicidade dos divorciados e de seus filhos adultos (de dezoito a trinta anos) depois que o laço é rompido.<sup>25</sup> Talvez você se sinta menos feliz a curto prazo ao parar de fumar, mas será mais feliz a longo prazo, quando colher os benefícios de saúde e felicidade por ter tomado essa decisão.<sup>26</sup>

Portanto, ser infeliz pode ser bom se vamos colher os benefícios no futuro, e é importante considerar essa dimensão temporal da felicidade. Enquanto escrevo essa frase, minha família e eu estamos na metade de uma estadia de oito semanas num apartamento alugado de dois quartos, para que nossa casa nova possa ser reformada. Esperamos que a felicidade menor de viver num espaço apertado durante oito semanas seja mais do que compensada quando morarmos numa casa reformada por no mínimo oito anos. O único modo de fazer esse julgamento é considerando as experiências de felicidade ao longo do tempo.

Quando os economistas falam em gratificação postergada, implicitamente se referem ao sacrifício de prazer agora em troca de prazer futuro. Quando a felicidade é definida como experiências tanto de prazer quanto de propósito, as circunstâncias em que é sacrificada pela busca da realização são potencialmente muito mais limitadas. Portanto, as coisas menos prazerosas que fazemos deveriam ao menos proporcionar um senso de propósito. Os atletas sérios são um bom exemplo disso, pois abrem mão de boa parte da diversão em suas vidas para

acordar cedo e treinar. Isso poderia ser visto como uma gratificação postergada, mas acredito que o próprio treino já seja uma gratificação para o senso de propósito desses atletas. Enquanto a dor do ácido lático está presente em seus músculos, eles também vivenciam sentimentos de propósito. Minha pesquisa e minhas experiências me dizem que a vida é menos uma questão de trocar felicidade agora por felicidade futura (e vice-versa), e mais de trocar prazer e propósito em proporções diferentes em momentos diferentes.

## ○ ppp para a vida

Se vale ou não a pena fazer algo, depende das suas experiências de prazer e propósito. Isso inclui bons e maus sentimentos na expectativa de um acontecimento que ainda está por vir, e as boas e más lembranças de experiências passadas. Não existe nada além do aqui e agora: nossas expectativas e lembranças são todas parte de nossas sensações atuais. Um foco no prazer e no propósito ao longo do tempo nos permite dizer se uma decisão é (ou foi) racional num sentido substancial, de acordo com suas consequências gerais para a felicidade.

Isso é importante para vários tipos de pessoa, desde indivíduos que decidem se vale a pena ficar em casa o fim de semana inteiro para devorar um box de DVDs a formuladores de políticas públicas que decidem se devem influenciar a decisão dos outros de devorar um balde de frango do KFC. Os efeitos dos DVDs e do KFC precisam ser avaliados segundo suas consequências para a felicidade, e não com base em um julgamento, moral ou não, sobre o quanto essas atividades são “boas”.

Pense, por exemplo, em ficar acordado até tarde. O normal é que, na manhã seguinte, quando se sentir cansado, você se arrependa. E às vezes estará certo, em termos da experiência de felicidade, ao dizer que o cansaço pesa mais do que o prazer da noite anterior. Às vezes, porém, estará errado — talvez o prazer da noite mais do que compense o cansaço da manhã seguinte. É importante pensar que talvez também haja lembranças da noite anterior para fruir como prazeres futuros. Ao pensar em como ser mais feliz, você deve ter em mente que as lembranças do passado são experiências importantes de felicidade *no presente*. A felicidade inclui boas lembranças de boas experiências.

Muitos economistas consideram que somos perfeitamente aptos a julgar nossa felicidade, a de agora e a projetada no futuro. Por essa perspectiva, o melhor é ficarmos acordados até tarde sempre que decidirmos, plenamente cientes de todas

as consequências futuras desse comportamento. Eles defendem o mesmo raciocínio sobre todo o resto, pois isso permite que observem apenas o que fazemos. Assim, se comemos bolo demais e engordamos, então é o que queríamos fazer, e isso é melhor para nós do que se alguém nos impedisse ou desestimulasse. Mas é ingênuo dizer que são apenas nossas preferências *antes do acontecimento* que contam, já que às vezes podemos ter preferências *depois do acontecimento*, quando talvez desejássemos ter agido de modo diferente. Acho que todos concordamos que já tivemos momentos na vida em que dissemos: “Queria muito não ter feito isso”.

No extremo oposto dos economistas estão os especialistas em políticas públicas, que argumentam que o remorso depois do acontecimento deveria contar mais do que todo o resto. Mas isso também é ingenuidade. Podemos nos arrepender de muitas coisas quando sofremos as consequências adversas do nosso comportamento, mas não significa que desejaríamos ter agido de forma diferente. Há um prazer em comer bolo. Pode haver um propósito no paraquedismo, mesmo que ele implique algum risco de morte ou ferimentos graves.

De qualquer modo, o arrependimento é algo bastante ambíguo. Tendemos a nos arrepender mais daquilo que não fazemos do que daquilo que fazemos, sobretudo se alguém nos oferece uma oportunidade de realizar uma grande mudança de vida.<sup>27</sup> E já foi demonstrado que os argumentos são sensíveis à distância temporal em que a retrospectiva acontece. Quando os pesquisadores analisaram o arrependimento em estudantes universitários pensando em suas férias recentes, e o arrependimento em pessoas formadas pensando nas férias que tiveram quarenta anos atrás, os universitários se arrependiam de não ter trabalhado mais (atividades com propósito), enquanto os ex-alunos se arrependiam de não ter frequentado mais festas (atividades prazerosas).<sup>28</sup> Em vez de se preocupar com os arrependimentos imediatos ou mais distantes, é melhor focar num bom equilíbrio de prazer e propósito *agora*, o que provavelmente o levará a ter menos arrependimentos.

Por isso, ao avaliar se ficar acordado até tarde, comer bolo, saltar de paraquedas ou qualquer outra coisa, não devemos ter em mente preferências para o futuro ou arrependimentos do passado, e sim as experiências de felicidade ao longo do tempo; ao longo da vida inteira, na verdade. O importante é toda a felicidade que vivenciamos (mesmo que necessariamente prestemos atenção a ela dentro de períodos muito mais curtos).

Tudo que acontece em nossas vidas, a princípio, pode estar sujeito a um exame empírico das consequências. Nossas experiências de felicidade nos fornecem um parâmetro pelo qual podemos avaliar se determinado comportamento é, no fim das contas, bom ou ruim. Na prática, é difícil saber como decisões diferentes vão se desdobrar plenamente no tempo, mas isso não contraria o fato de que, a princípio, abordar a felicidade no âmbito de uma vida inteira é a análise correta. O quanto um conjunto de experiências lhe proporcionará mais (ou menos) prazer e propósito em comparação com outro depende do que você estaria sentindo no outro caso. Mais uma vez, é impossível pensar nos benefícios de todas as atividades passadas ou futuras. No entanto, por definição, fazer uma coisa significa que você perde a felicidade de fazer outra coisa.

Alguns filósofos dizem que só podemos julgar uma vida quando estamos no leito de morte, refletindo sobre nossos sucessos e fracassos.<sup>29</sup> Como diz Bertrand Russell: “Sinto que só no leito de morte se descobre o motivo pelo qual se deveria ter vivido”.<sup>30</sup> Nenhum momento, porém, deveria ser privilegiado simplesmente por ser um momento específico, o que inclui o seu leito de morte. Tenho certeza de que muitos se preocupam com o olhar que teremos sobre nossas vidas quando estiverem no leito de morte, mas o valor da vida vem das experiências de prazer e propósito ao longo da vida inteira, e não de um julgamento que talvez façamos num momento escolhido arbitrariamente.

Você não precisa concordar por completo com essa posição sobre a felicidade. Muito do que tenho a dizer mais adiante aplica-se a outras definições de felicidade, como as que dependem de avaliações de satisfação com a vida, embora isso de fato influencie algumas observações específicas, como ao pensar em como fazer melhor uso do tempo. Minha definição de felicidade também influencia a discussão sobre as evidências empíricas de felicidade, já que estou interessado sobretudo em entender experiências de prazer e propósito ao longo do tempo. Esses dados sobre felicidade são o foco do próximo capítulo.

## 2

# O que sabemos sobre a felicidade?

Por motivos que mencionei na introdução, e que ficarão ainda mais claros no capítulo seguinte, idealmente, eu gostaria de descobrir *em que você está prestando atenção* em determinado momento e relacionar isso ao seu grau de felicidade. É difícil perguntar: “Em que você está prestando atenção neste exato momento?”. Então, a maioria das tentativas de medir a felicidade ao longo do tempo recorreu a outra pergunta: “O que você está fazendo neste exato momento?”. As conclusões a que se chegam a partir de tais dados partem do pressuposto de que sua felicidade provém da resposta (estar trabalhando ou vendo TV), quando você pode, na verdade, estar pensando numa série de outras coisas enquanto “escuta” seu chefe ou “assiste” a *The X Factor*. Na média, porém, e em amostras grandes o suficiente, a medida de felicidade focada no que a pessoa está fazendo provavelmente será próxima àquela obtida com o foco na atenção.

Também devo acrescentar algumas palavras de advertência em relação à interpretação de dados sobre a felicidade. Nosso conhecimento da *correlação* entre a felicidade e uma série de fatores melhorou muito ao longo das últimas décadas, mas não sabemos tanto quanto gostaríamos sobre o grau em que esses fatores realmente *causam* felicidade. Há dois obstáculos principais para isso: os efeitos de seleção e de causalidade reversa. Tomemos como exemplo o efeito do trabalho voluntário. É possível que aquele que escolhe realizar um trabalho voluntário seja o mais propenso a se beneficiar dele, o que significa que talvez não possamos generalizar os efeitos desse trabalho na felicidade para uma população. Além disso, pessoas mais felizes talvez já sejam, de qualquer modo, mais propensas a se oferecer como voluntárias; portanto, qualquer correlação será parcialmente deturpada pela causalidade reversa entre a felicidade e o trabalho voluntário. Distinguir o ovo da galinha numa pesquisa sobre felicidade é um desafio e tanto.

Dito isso, é provável que quaisquer avaliações dadas a uma atividade no que diz respeito a ela trazer felicidade sejam, em última instância, determinadas pela atenção que se presta a ela, mesmo que, em algum grau, o ímpeto inicial da

atividade tenha sido dirigido por uma felicidade já existente. Você pode estar de ótimo ou péssimo humor quando decide arrumar a casa, mas essa tarefa acabará afetando a maneira como se sente. E, de qualquer modo, ainda podemos aprender muito com as pessoas felizes entre nós e o que elas fazem.

## Amostragem de experiências

O que evidências empíricas nos dizem a respeito das experiências de prazer e propósito em nossas vidas? Já houve estudos de amostragem de experiências que, basicamente, enviam mensagens de texto para o celular das pessoas em momentos aleatórios do dia perguntando como se sentem. Tais estudos são bastante intrusivos, e a maioria das pessoas prefere não ouvir o celular apitar em determinados momentos. Além disso, o simples fato de alguém pedir a certa pessoa para pensar em seu nível de felicidade em dado momento pode influenciar sua resposta.<sup>1</sup> Estudos de amostragem também podem consumir muito tempo e dinheiro. Assim, eles costumam ser realizados com amostras convenientes (como estudantes e usuários de iPhone), que não são muito representativas da população em geral, de modo que transferir seus resultados para outras amostras de pessoas é um procedimento questionável. Acima de tudo, esses estudos, como a maioria das pesquisas sobre felicidade, raramente consideram o senso de propósito.

## Dias alemães

O esforço mais sério para computar a duração dos sentimentos ao longo do dia, junto com seu tipo e sua intensidade, envolve o uso do método de reconstrução do dia (*day reconstruction method* — DRM), concebido por Daniel Kahneman e seus colegas. O método solicita que as pessoas dividam o dia anterior numa série de episódios (deslocamento, almoço, assistir TV etc.) e depois avaliem como se sentiram durante esses episódios (alegria, tristeza, ansiedade etc.).<sup>2</sup>

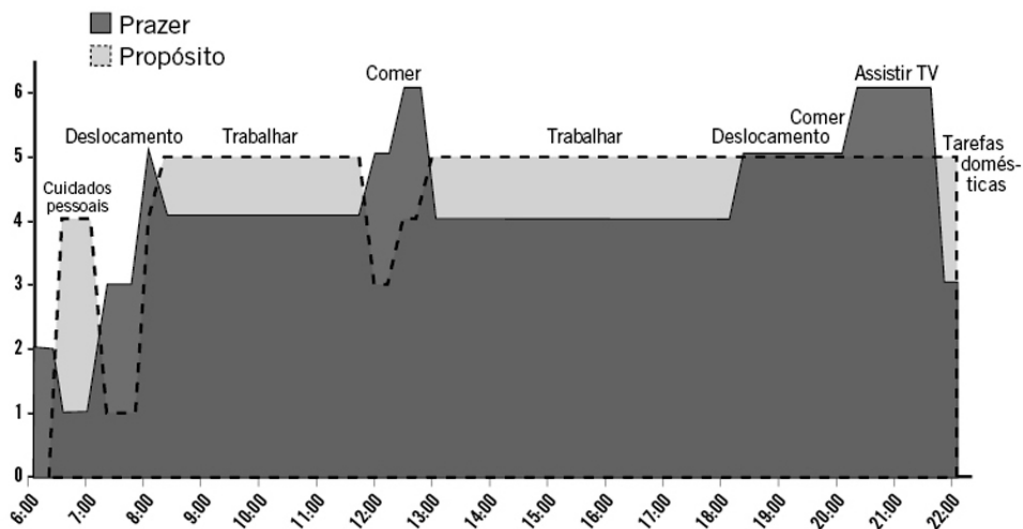
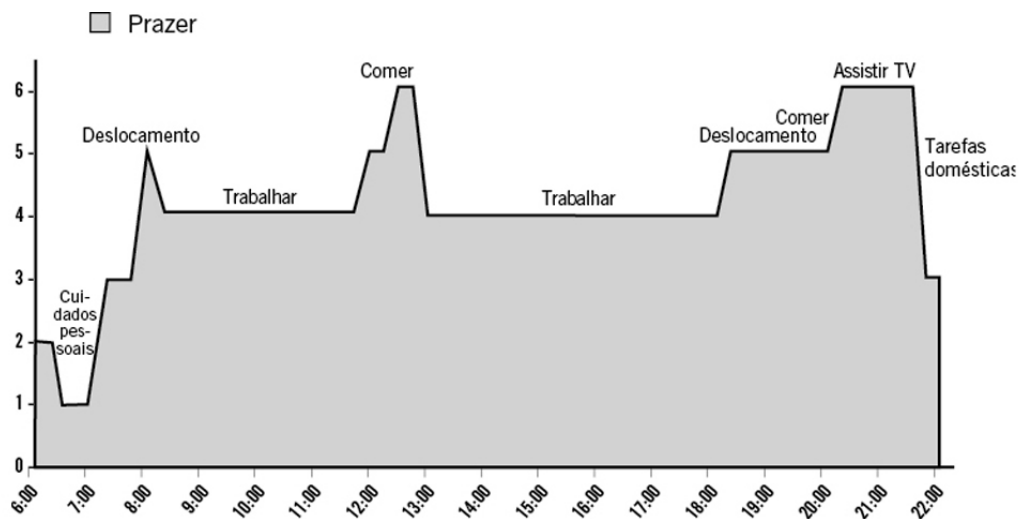
O DRM representa um enorme passo na medição da felicidade, pois não é tão invasivo quanto a amostragem de experiências e consegue registrar o tempo gasto na prática de diferentes atividades. Mas ele não aborda o senso de propósito. Por isso, em 2006, com base no DRM, conduzi um estudo próprio. Nele, além de perguntas sobre nível de prazer, também perguntava o quanto as atividades

pareciam ter valido a pena.<sup>3</sup> Como no DRM original, media-se o prazer pedindo aos participantes que indicassem como se sentiam, e a intensidade do sentimento, durante cada episódio: feliz, nervoso/ansioso, triste/deprimido, contente/relaxado, frustrado, impaciente. Para avaliar o senso de propósito, acrescentaram-se três adjetivos — focado, envolvido, competente/capaz —, além de três frases: “Sinto que as atividades neste episódio...”: valeram a pena e foram significativas; foram úteis para outras pessoas; me ajudaram a alcançar objetivos importantes. A escala de resposta para todas as perguntas ia de 0 (nem um pouco) a 6 (muito intensamente).

Para ter uma ideia de como funciona esse tipo de pesquisa empírica, imagine-se numa versão simplificada do estudo. Pense num único episódio de ontem de manhã e utilize-o para responder às perguntas da tabela a seguir, descrevendo o que estava fazendo, com quem estava e quanto prazer e senso de propósito, de modo geral, a atividade lhe proporcionou numa escala de 0 a 6. Faça o mesmo para uma atividade à noite.

<b>Episódio</b>	<b>O que estava fazendo?</b>	<b>Com quem estava?</b>	<b>Prazer (0-6)</b>	<b>Propósito (0-6)</b>
De ontem de manhã				
De ontem à noite				

Trabalhei nesse projeto com Mat White, que na época morava na Alemanha; portanto, a amostra foi recrutada por meio de um questionário na internet aplicado por uma universidade alemã. Dos 625 participantes, 61% eram mulheres, e as idades iam de dezesseis a oitenta anos, com uma média de 36. Os gráficos a seguir mostram um dia na vida de uma de nossas participantes. Ela tem 38 anos, marido, animal de estimação e não possui filhos; sua renda doméstica anual é de 80 a 100 mil euros.



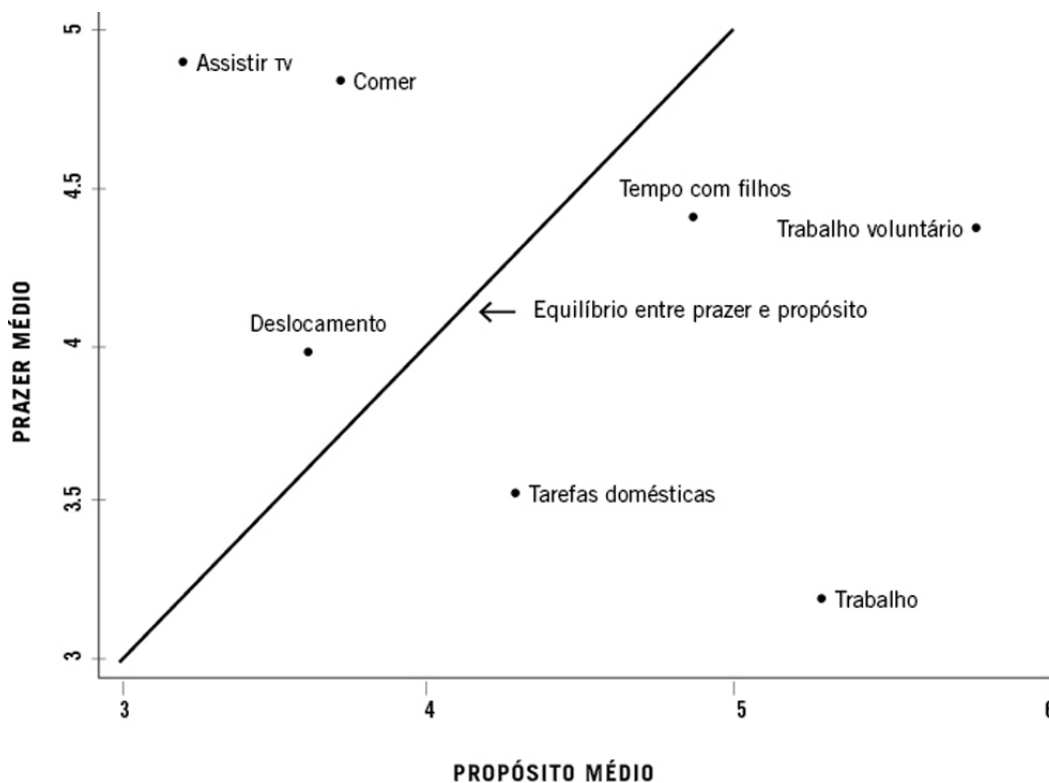
Com base no primeiro gráfico, que mostra apenas o prazer, seu momento mais feliz é durante o almoço e quando está assistindo TV. Com base no segundo gráfico, que acrescenta o senso de propósito, há menos diferença entre sua felicidade no trabalho e enquanto está assistindo TV, e seu horário de almoço passou a não ser tão bom porque, para ela, tem menos propósito do que a maioria das outras atividades.

Então, analisamos as avaliações de prazer e propósito para cada uma das principais atividades de todos os participantes do estudo. A cada dia, os participantes passavam uma média de sete horas dormindo, três horas e meia trabalhando (apenas metade da amostra trabalhava no dia designado para escrever no diário), duas horas e meia assistindo TV, duas horas com os filhos, duas horas comendo, uma hora realizando tarefas domésticas, meia hora no deslocamento e dez minutos com trabalho voluntário (apenas 5% da amostra realizava trabalho

voluntário). As cerca de cinco horas restantes eram compostas de outras atividades, como rezar, fazer sexo, praticar esportes e fazer compras.

Cada atividade tem sua combinação de prazer e propósito. O gráfico a seguir resume as avaliações médias. As atividades são mais prazerosas à medida que avançamos de baixo para cima e têm mais propósito da esquerda para a direita. Se todas contivessem a mesma quantidade de prazer e propósito, estariam na linha diagonal. Portanto, se estão à esquerda da diagonal, contêm mais prazer do que propósito, e, se à direita, mais propósito do que prazer. Logo, assistir TV, comer e deslocar-se são atividades mais prazerosas do que propositadas; e trabalho voluntário, trabalhar, ficar com os filhos e realizar tarefas domésticas são mais propositadas do que prazerosas. Assistir TV é a atividade mais prazerosa, e também aquela com menos propósito; trabalhar é a segunda atividade com mais propósito (atrás do voluntariado), e também a menos prazerosa. Assistir TV e trabalhar ocupam muito tempo, por isso talvez as pessoas estejam atingindo algum tipo de equilíbrio entre prazer e propósito.

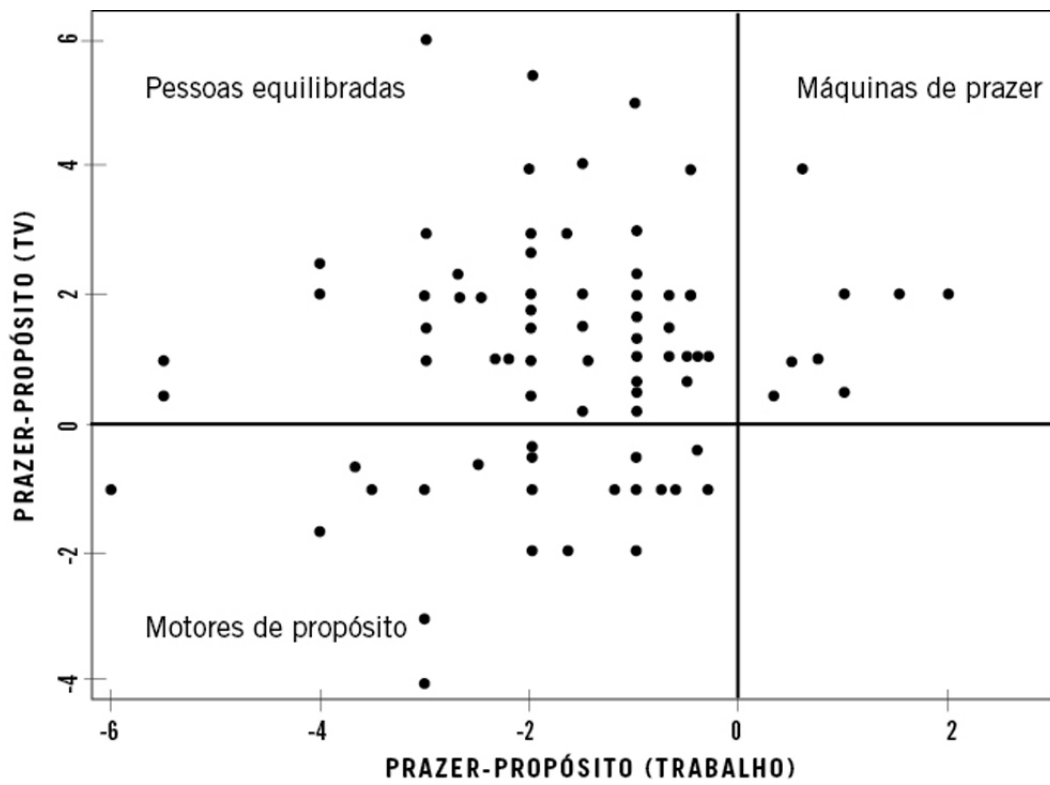
Meu principal argumento aqui, no entanto, é que, se fizéssemos um ranking das atividades segundo o prazer que proporcionam e depois de acordo com seu propósito, obteríamos rankings diferentes. Ou seja, tiraríamos conclusões diferentes sobre o que torna as pessoas felizes. Somente examinando o prazer e o propósito juntos é que podemos saber exatamente o quanto aquilo que fazemos nos torna felizes.



Vamos nos concentrar, por enquanto, em trabalhar e assistir tv. Cerca de 20% da amostra realizou ambas as atividades no dia em que respondeu à pesquisa. Assim, podemos analisar o prazer e o propósito relativo que obtiveram em cada atividade. Isso nos permite especular sobre as “máquinas de prazer” e os “motores de propósito” na amostra. Começamos subtraindo a nota de propósito de cada pessoa da sua nota de prazer para cada atividade. Se o número é positivo, então eles obtêm da atividade mais prazer do que propósito; se negativo, obtêm mais propósito do que prazer; e zero significa quantidades iguais de cada um.

Os resultados são resumidos no gráfico a seguir. Seria de se esperar que a maioria das pessoas obtivesse mais propósito do trabalho e mais prazer da tv. Essas são as pessoas representadas pelos pontos no quadrante superior esquerdo do gráfico, coloquialmente denominadas “pessoas equilibradas”. Cerca de 60% da amostra está localizada aqui. Quem obtém mais prazer do que propósito tanto do trabalho quanto da tv está no quadrante superior direito do gráfico, e por isso é denominado “máquina de prazer”. Eles constituem cerca de 10% da amostra. Os que obtêm mais propósito do que prazer de ambas as atividades estão no quadrante inferior esquerdo, e por isso são chamados de “motores de propósito”. Eles constituem cerca de 30% da amostra. Ninguém obteve mais prazer do que propósito do trabalho, e mais propósito do que prazer de assistir tv. Assim, a análise parece mostrar que a maioria das pessoas em nosso estudo obtém algum

tipo de equilíbrio entre prazer e propósito dessas duas atividades em que muitos de nós passamos bastante tempo envolvidos.



Uma consideração geral que fica clara neste estudo é o efeito de passar tempo com pessoas de quem gostamos. Nesses e em outros dados, estar com pessoas é bom para nos sentirmos bem, mesmo no trabalho.<sup>4</sup> Estar com os outros é especialmente prazeroso durante as atividades mais prazerosas, comer e assistir TV. Estar acompanhado durante o deslocamento e ao realizar tarefas domésticas traz um senso de propósito maior.

Em termos de características secundárias, os homens sentem mais prazer ao longo do dia, mas as mulheres sentem no geral mais felicidade quando o propósito é acrescentado. Aqueles que cuidam de parentes doentes ou idosos comparados aos que não o fazem, aqueles que ganham de 60 a 80 mil euros comparados a todas as outras faixas de renda, bem como os casados comparados aos solteiros, são todos menos felizes do ponto de vista do prazer, mas sentem mais felicidade geral quando o propósito é acrescentado.

## Episódios americanos

A Pesquisa Americana de Uso do Tempo (American Time Use Survey — ATUS) é outra grande tentativa de medir a felicidade associada a diferentes atividades. O estudo vem sendo realizado há mais de uma década e permite que os analistas estimem quanto tempo as pessoas passam envolvidas não só no trabalho, mas também em outras atividades — como tarefas domésticas, trabalho voluntário e cuidados com os filhos — que não aparecem nas estimativas tradicionais de produtividade nacional, mas deveriam.

Em 2010, perguntou-se aos 13 mil participantes da ATUS sobre o prazer e o propósito que haviam sentido durante atividades específicas do dia anterior. A média de idade dos entrevistados era de 47 anos, sendo que o mais novo tinha quinze anos, e o mais velho, 85. Sessenta por cento dos participantes eram mulheres. Pediu-se a todos os entrevistados que registrassem num diário todas as atividades ao longo de um dia aleatório e um entrevistador lhes telefonaria no dia seguinte para fazer algumas perguntas sobre as atividades.

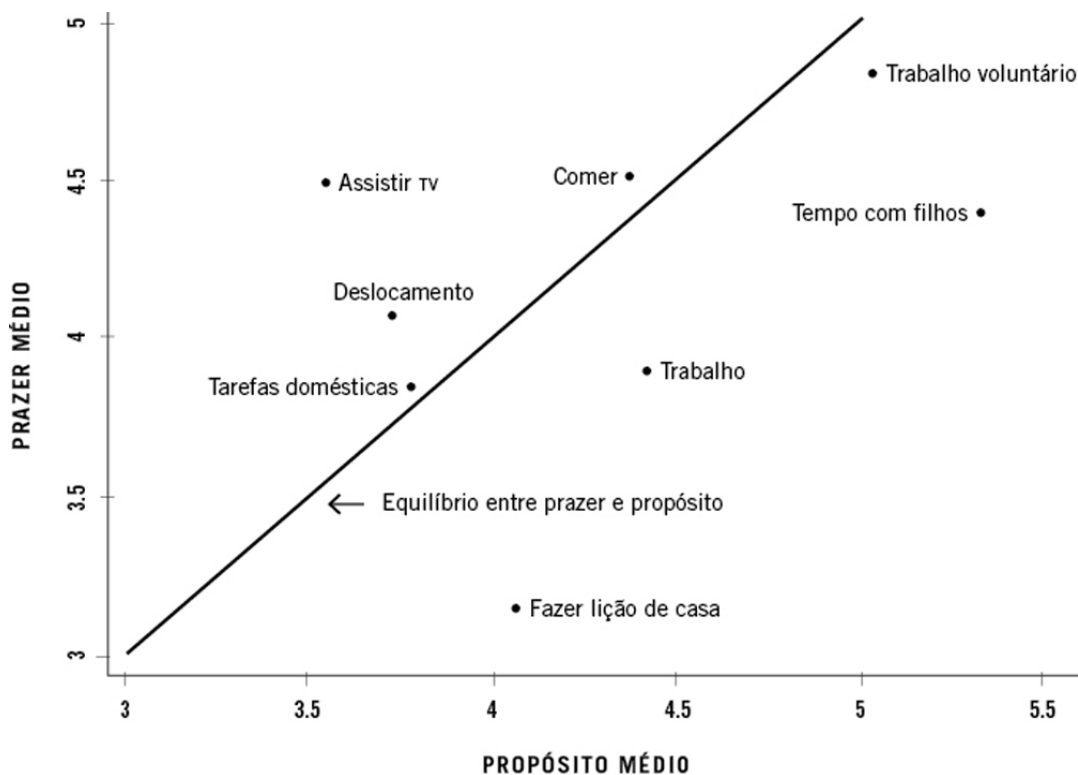
Uma das questões era: “De 0 a 6, onde 0 significa que você não estava nada feliz e 6 que estava muito feliz, qual seu nível de felicidade durante esse momento?”. Outra era: “De 0 a 6, onde 0 quer dizer nada significativo e 6 muito significativo, quão significativo você considerou o que estava fazendo?”. A primeira pergunta representa a minha categoria de sensações de “prazer”, e a segunda refere-se ao “propósito”. Com essa distinção em mente, Laura Kudrna e eu temos analisado a ATUS.

A cada dia, a amostra geral passou uma média de aproximadamente oito horas e meia dormindo, três horas trabalhando (apenas cerca de 60% trabalharam nesse dia), duas horas e meia assistindo TV, uma hora realizando tarefas domésticas, uma hora comendo, uma hora com os filhos, meia hora se deslocando, dez minutos fazendo trabalho voluntário e outros dez fazendo lição de casa. As cerca de seis horas restantes eram compostas de uso do computador, leitura, esportes e recreação, prática religiosa, compras, cuidados com bichos de estimação, telefonemas, socialização e outras atividades variadas.

O tempo gasto em diversas atividades difere de um grupo para o outro. Os homens passam cerca de uma hora a mais trabalhando, e também cerca de uma hora a mais assistindo TV; as mulheres passam cerca de uma hora a mais realizando tarefas domésticas. Tais diferenças de gênero são consistentes com as divisões típicas de trabalho doméstico encontradas nas pesquisas sobre uso do tempo.<sup>5</sup> Pessoas casadas trabalham cerca de 45 minutos a mais do que as solteiras, viúvas ou divorciadas; e pessoas que não são casadas passam cerca de meia hora a mais

dormindo. Também há diferenças no uso do tempo de acordo com a idade. O tempo médio que as pessoas passam trabalhando é mais ou menos o mesmo, cerca de quatro horas por dia entre a população economicamente ativa, caindo para cerca de uma hora quando se trata de pessoas na casa dos sessenta ou setenta anos. O tempo dedicado às tarefas domésticas aumenta com a idade, mas é difícil dizer se isso é um efeito que reflete diferenças geracionais nos cuidados com a casa ou mudanças relacionadas à idade no tempo necessário para cumprir as tarefas.<sup>6</sup> O tempo durante o qual se assiste TV também aumenta com a idade, de cerca de duas horas por dia para pessoas na casa dos vinte até quase quatro horas por dia para as pessoas na casa dos cinquenta e sessenta.

Então, analisamos as notas médias de prazer e propósito para cada atividade principal descrita. Todas obviamente têm sua combinação de prazer e propósito. O gráfico a seguir resume as notas médias de prazer e propósito nos dados da ATUS, e veremos que os resultados são bastante semelhantes aos dos dados do DRM, a pesquisa alemã. Assim, também no Reino Unido, assistir TV, comer e deslocar-se são atividades que relativamente trazem mais prazer do que propósito, e tempo com os filhos, voluntariado, trabalho e lição de casa trazem mais propósito do que prazer. A realização de tarefas domésticas fica mais ou menos equilibrada entre prazer e propósito, enquanto nos dados do DRM alemão gerava mais propósito do que prazer. Novamente, se fizéssemos um ranking das atividades segundo o prazer que proporcionam e depois segundo seu propósito, faríamos inferências diferentes sobre o que torna as pessoas felizes, de modo que precisamos considerar ambos os estudos.



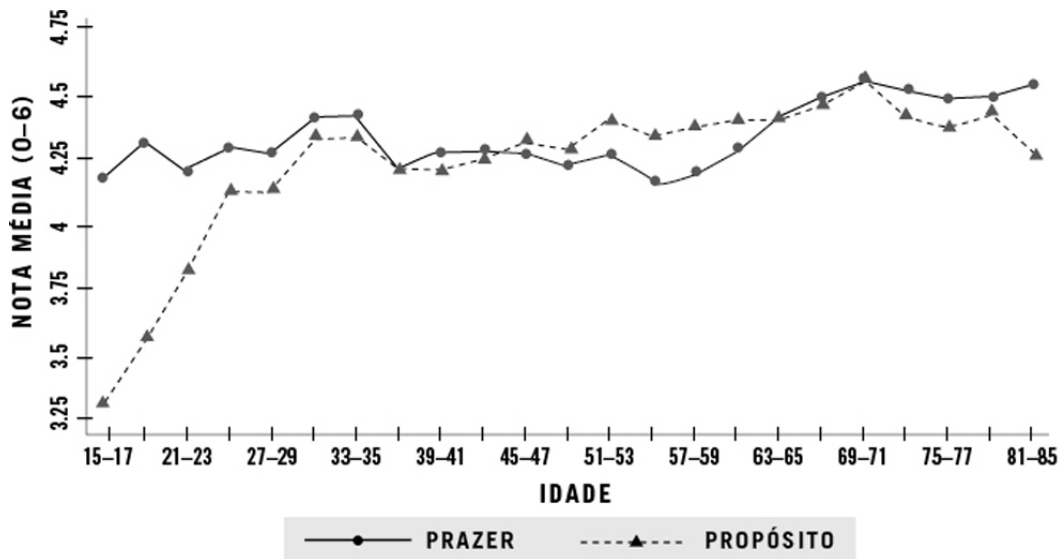
Nesses dados, também descobrimos que em geral as pessoas obtêm mais prazer e propósito de suas atividades quando as fazem com outras pessoas. Os resultados da ATUS mostram que interagir com alguém vale cerca de 0,4 ponto adicional na escala do prazer e cerca de 0,6 ponto na escala do propósito. A tabela a seguir mostra em que medida aproveitamos mais a maioria das atividades quando as realizamos acompanhados. Há, no entanto, algumas poucas exceções fascinantes, quando parecemos ficar menos felizes ao realizar uma atividade com outra pessoa. O deslocamento parece ser menos prazeroso se feito com outra pessoa — talvez estar no controle do rádio e não ter ninguém opinando no banco de trás aumentem a alegria da jornada. As lições de casa têm muito menos propósito quando realizadas com alguém, o que faz sentido se o isolamento permite que as pessoas produzam mais. No entanto, temos que ficar alertas ao problema do “ovo e da galinha” ao analisar essa tabela; ou seja, as pessoas talvez escolham ficar sozinhas quando estão num estado de ânimo específico.

Atividade	Diferença quando interagindo com outra pessoa	
	Prazer	Propósito
Trabalho voluntário	+0.67	+1.49
Comer	+0.06	0.00
Tarefas domésticas	+0.02	+0.53

Trabalho	-0.05	+0.06
Deslocamento	-0.13	+0.50
Assistir TV	+0.22	+0.12
Lição de casa	+0.02	-1.55

Em seguida, analisamos quais tipos de pessoa nos proporcionam mais prazer e propósito enquanto realizamos as atividades diárias. O propósito do tempo passado com os filhos aumenta quando isso é feito com outros parentes. O trabalho voluntário tem mais propósito e é também mais prazeroso, quando realizado com praticamente qualquer outra pessoa. Comer é mais prazeroso quando na companhia de parentes, e o deslocamento tem mais propósito na companhia de colegas. As tarefas domésticas têm mais propósito quando se dão com as crianças da casa. O trabalho remunerado é mais prazeroso com a família e os amigos. Assistir TV proporciona mais prazer e mais propósito com os filhos de outras pessoas. A lição de casa tem muito menos propósito quando feita com irmãs e irmãos. Peço desculpas pela lista um tanto longa, mas espero que você concorde comigo quando digo que todos esses resultados fazem sentido de forma intuitiva e, portanto, aumentam a confiança que podemos ter nesses dados.

Tais dados também nos permitem considerar algumas diferenças interessantes na avaliação de diferentes grupos de pessoas. O gráfico a seguir ilustra que as diferenças de prazer e propósito por idade são muito pequenas — mas que as notas de propósito de pessoas entre quinze e 23 anos são bem mais baixas que as notas de propósito de outras faixas etárias, e também bem mais baixas que suas próprias notas de prazer. Se analisássemos apenas o prazer, concluiríamos que não há efeitos da idade sobre esses dados, mas, ao considerar o senso de propósito, vemos uma história diferente.



Quando observamos as diferenças entre pessoas em cada atividade, surgem alguns padrões interessantes. Os homens sentem mais prazer em estar com os filhos, enquanto as mulheres sentem mais propósito. Talvez, pelo fato de os homens passarem menos tempo com as crianças, de modo geral, estar com elas seja mais prazeroso. Conforme a renda aumenta, as pessoas sentem menos propósito em realizar tarefas domésticas. Se as tarefas domésticas são vistas como uma pressão de tempo a mais, isso é consistente com pesquisas que discutirei mais adiante, as quais mostram que, quanto mais rico alguém é, mais sente pressão sobre seu tempo.<sup>2</sup>

É ótimo que tenhamos agora dados sobre o prazer e o propósito de atividades diferentes, e essa distinção é importante. Acrescentando o propósito à mistura, podemos demonstrar que o trabalho traz felicidade de formas que seriam ignoradas se considerássemos apenas o prazer. Também podemos demonstrar que, no geral, somos mais felizes quando interagimos com outras pessoas, e outra vez a distinção entre prazer e propósito oferece algumas nuances (deslocar-se com outras pessoas acrescenta propósito, mas não prazer, por exemplo).

## Outras evidências sobre a felicidade

### Avaliações

Quando se trata de medir a felicidade, é muito mais barato e mais fácil fazer perguntas avaliativas de alto nível do que questionar sensações e atividades

específicas. Embora eu tenha expressado meus receios quanto a esse tipo de perguntas, é melhor contar com esses “retratos instantâneos” da felicidade do que não contar com registro algum, e temos mais informações sobre eles do que por qualquer outra medida. Logo, algumas das evidências que cito em capítulos posteriores serão referentes à satisfação com a vida, de modo que vale a pena considerar brevemente parte dessas evidências.

Imagine-se como participante de uma das pesquisas. Numa escala de 0 (nem um pouco) a 10 (completamente), qual seu nível de satisfação com sua vida hoje em dia, de modo geral?

de 10.

Os melhores dados internacionais sobre satisfação com a vida vêm provavelmente de dois estudos realizados no Reino Unido e na Alemanha. Em cada conjunto de dados, nos últimos vinte e poucos anos, as mesmas cerca de 10 mil pessoas vêm respondendo a questionários sobre suas vidas. Esses dados são chamados “longitudinais”, pois temos diversas observações sobre as mesmas pessoas ao longo do tempo. É comum que economistas como eu prefiram dados longitudinais porque eles nos permitem ver como a felicidade de cada indivíduo muda em resposta aos acontecimentos bons e ruins da vida. Poucos anos atrás, fiz uma releitura abrangente dessa literatura junto com Tessa Peasgood e Mat White, reunindo artigos que haviam estudado as variáveis associadas a relatos de satisfação com a vida, focando em grandes conjuntos de dados longitudinais como os do Reino Unido e da Alemanha.

Nossas conclusões foram que as notas de satisfação com a vida são mais altas para aqueles que:

- a) têm mais dinheiro (principalmente se comparados a pessoas parecidas com eles);
- b) são jovens ou velhos (a casa dos quarenta ou cinquenta é uma época ruim para a satisfação com a vida);
- c) são mais saudáveis;
- d) têm muito contato social;
- e) são casados (ou pelo menos moram juntos);
- f) têm um pouco mais de escolaridade (ter um diploma é bom, mas você provavelmente não deveria fazer um doutorado se quer maximizar sua

- satisfação com a vida);
- g) são religiosos (qualquer que seja a religião);
- h) têm emprego;
- i) deslocam-se pouco para chegar ao trabalho.<sup>8</sup>

Desde a nossa releitura, outros detalhes foram acrescentados em alguns desses âmbitos. O dinheiro parece importar muito quando se é pobre, porém o impacto de cada dólar adicional diminui — embora nunca chegue a zero, como parece acontecer com o estado de ânimo diário.<sup>9</sup> Aqui, porém, precisamos ser cuidadosos, pois a renda afeta não só diretamente a satisfação com a vida, mas também indiretamente a felicidade por meio de seu impacto sobre outros insumos que influenciam a satisfação com a vida. Pessoas com mais dinheiro em geral tendem a ter mais amigos, casar-se, ter mais saúde e assim por diante, e tudo isso aumenta a satisfação com a vida. Portanto, em vez de isolar o efeito da renda, algo que os economistas tendem a fazer, precisamos distribuir seus efeitos por todos os outros elementos que influenciam a satisfação com a vida. Assim, o efeito da renda sobre a satisfação com a vida é muito maior do que o descrito na literatura, pois estamos computando seus efeitos indiretos, além dos efeitos diretos resultantes de um saldo bancário maior.<sup>10</sup>

Já se sugeriu que a relação em formato de U entre a satisfação com a vida e a idade (com a meia-idade sendo o ponto mais baixo para a felicidade) talvez se deva às expectativas: à medida que os jovens envelhecem, esperam ficar mais satisfeitos com a vida do que de fato ficam, mas, quando passam da casa dos cinquenta, esperam ficar menos satisfeitos do que acabam ficando.<sup>11</sup> Ter filhos retarda em duas décadas o começo da descida no U, mas isso se deve às diferenças de renda e escolaridade entre pessoas com e sem filhos, e não tanto aos filhos em si.<sup>12</sup> Também parece verdade que a satisfação com a vida sofre uma nova queda quando temos a sorte de chegar aos 75.<sup>13</sup> Há evidências de que aqueles que dizem estarem no topo de uma escala de satisfação com a vida — “10 de 10” — provavelmente são mais velhos (e também mais pobres, menos saudáveis e menos instruídos) do que aqueles que se dizem “9 de 10”.<sup>14</sup> Tais descobertas podem nos levar a questionar ainda mais o que exatamente o termo “satisfação” designa.

O contexto também parece importar. Numa análise de dados de 43 países europeus e anglo-saxões, por exemplo, a religiosidade é associada a um maior nível de satisfação com a vida em países nos quais a religiosidade também tem média

mais alta. Por isso, em grande parte, os benefícios da religião para a felicidade derivam dos benefícios provenientes de fazer parte de um grupo.<sup>15</sup>

Nossas notas de satisfação com a vida também são afetadas por atributos “internos”, como a personalidade e os genes. Pessoas sociáveis (altamente extrovertidas) tendem a ser as mais satisfeitas com suas vidas, e pessoas ansiosas (altamente neuróticas) tendem a ser as menos satisfeitas.<sup>16</sup> É importante ter em mente, no entanto, que a personalidade não é totalmente fixa e pode mudar ao longo do tempo.<sup>17</sup> O efeito dos genes, em particular, levou algumas pessoas a acreditar que cada um de nós tem um determinado ponto de felicidade em torno do qual se flutua, mas para onde sempre se acaba voltando. Isso, porém, não se sustenta pelas evidências, porque certos eventos, como o desemprego e as deficiências físicas, podem baixar permanentemente a satisfação com a vida.<sup>18</sup> E, para algumas pessoas, o casamento pode ter efeitos positivos duradouros.<sup>19</sup> No próximo capítulo, discutirei com mais detalhes as evidências sobre aquilo a que nos acostumamos ou não.

### *As quatro perguntas do ONS*

Há também alguns dados novos animadores que, com o tempo, nos permitirão fazer afirmações mais confiantes sobre as associações entre diferentes medidas. O Escritório de Estatística Nacional (Office for National Statistics — ONS) do Reino Unido, que reúne uma série de dados sobre crescimento econômico e níveis de satisfação em outros âmbitos, está tentando monitorar a felicidade nacional de diversas maneiras.

O ONS pediu que Richard Layard e eu, com o hábil apoio de Rob Metcalfe, fizéssemos recomendações sobre que perguntas deveriam ser feitas.<sup>20</sup> A ideia era incluí-las nas pesquisas já existentes sobre renda, trabalho, escolaridade, saúde etc., e portanto deveriam ser perguntas de resposta rápida. Nesse contexto, não era possível acrescentar questionamentos detalhados sobre o fluxo de felicidade ao longo do tempo, mas o ONS acabou concordando em acrescentar quatro “perguntas centrais” sobre felicidade. Isso significava que poderíamos fazer algumas perguntas gerais que cobriam amplamente o prazer e o propósito, embora de um modo mais avaliativo do que eu teria preferido.

Como resultado, as pesquisas do ONS agora questionam quase 200 mil pessoas por ano em todo o Reino Unido sobre felicidade, fazendo quatro perguntas

centrais:

1. De modo geral, qual o seu grau de satisfação com a sua vida hoje em dia?
2. De modo geral, até que ponto você sente que as coisas que faz na vida valem a pena?
3. De modo geral, qual foi seu nível de felicidade ontem?
4. De modo geral, qual foi seu nível de ansiedade ontem?

As respostas são dadas numa escala de 0 a 10, onde 0 representa “nem um pouco” e 10 significa “completamente”. Você já teve oportunidade de responder à primeira pergunta, por isso reserve alguns instantes para responder às demais:

Valer a pena =

Felicidade ontem =

Ansiedade ontem =

Graças a uma análise realizada por Kate Laffan, você pode ver como suas notas se comparam com a população geral do Reino Unido, cujas notas médias foram as seguintes:

1. Satisfação com a vida = 7.4
2. Valer a pena = 7.7
3. Felicidade ontem = 7.3
4. Ansiedade ontem = 3.1

Devo enfatizar que, apesar das aparências, as médias são bastante diferentes. A diferença de 0.3 ponto entre a satisfação com a vida e o quanto as coisas valem a pena, por exemplo, é ligeiramente maior do que o impacto da viuvez na satisfação com a vida.<sup>21</sup> Essas diferenças justificam que se faça mais de uma pergunta nas pesquisas sobre felicidade.

Há semelhanças no modo como a idade afeta as respostas às quatro perguntas: há uma “infelicidade da meia-idade” geral, confirmada em todos os casos. Pessoas de 45 a 49 anos relatam o nível mais baixo de satisfação com a vida, da sensação de que o que fazem na vida vale a pena, e de felicidade no dia anterior; as de cinquenta a 54 relatam o nível mais alto de ansiedade.

Há também certas diferenças interessantes nas respostas entre os diversos grupos. As mulheres são mais felizes nas três medidas positivas, mas também relatam mais ansiedade. Essa descoberta condiz amplamente com outras pesquisas que analisam diferenças de gênero, embora a distância das notas de satisfação com a vida entre homens e mulheres pareça ter diminuído ao longo das últimas décadas.<sup>22</sup> A felicidade também parece variar entre as diferentes etnias no Reino Unido: negros, árabes, bengalis, paquistaneses e indianos dão notas significativamente mais baixas a todas as perguntas em comparação com os entrevistados brancos. Em geral, um homem branco é, na média, um pouco mais feliz do que uma mulher de uma minoria étnica.

Algumas associações intrigantes surgem quando analisamos o estado civil (lembrem-se de que precisamos ser cautelosos ao tirar qualquer conclusão). Os participantes casados ou em parceria civil (não incluindo casais homossexuais no Reino Unido durante a época da pesquisa) apontam, nas três medidas positivas, maior felicidade do que os divorciados, separados ou viúvos. Estar numa parceria civil tem um efeito maior sobre as medidas positivas do que estar casado, porém nenhum efeito na ansiedade. Os que estão casados e em parcerias civis são mais felizes do que quem apenas mora junto. Portanto, parece haver algum benefício extra para a felicidade quando se coloca a aliança no dedo. É interessante notar, porém, que estar numa parceria civil é associado a notas mais altas em todas as medidas em Londres, mas não na Irlanda do Norte. Talvez, no geral, os londrinos sejam mais tolerantes aos casais gays do que os norte-irlandeses.

Como já vimos, o desemprego exerce um grande impacto negativo na satisfação com a vida. Na outra ponta do espectro, expedientes muito longos talvez também não sejam positivos em relação ao que as pessoas sentem e pensam sobre suas vidas: os que trabalham mais de 48 horas por semana são menos felizes. Embora a lei da União Europeia determine que os empregadores não podem forçar seus empregados a trabalhar mais de 48 horas por semana, muitos “escolhem” fazer isso. Isso não seria problema algum se os números refletissem uma verdadeira escolha de vida, e os expedientes mais longos trouxessem mais felicidade. Não há como saber sem bons dados causais, porém outras descobertas do relatório “Como vai a vida?” [How’s Life?], da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (Organisation for Economic Co-operation and Development – OECD), de 2011, sugerem algo diferente: o estudo descobriu que três quartos das pessoas em países europeus não estão satisfeitas com seu equilíbrio entre trabalho e vida, com “trabalho” de mais e “vida” de menos.<sup>23</sup>

Antes de prosseguir, gostaria de fazer um comentário sobre a comparação de resultados entre estudos diferentes — e às vezes até no mesmo estudo. Quando os primeiros dados do ONS foram divulgados em 2012, George Kavetsos e eu notamos que as perguntas haviam sido feitas ou em entrevistas presenciais ou por telefone. Portanto, resolvemos investigar se o modo de aplicação do questionário fazia diferença. Havia uma diferença — mas em que sentido? Se você pensar como eu, imagina que as pessoas tendem a parecer felizes quando há alguém sentado na sua frente, e que por isso os participantes entrevistados pessoalmente afirmariam ser mais felizes do que aqueles consultados por telefone. Mas encontramos exatamente o contrário: os entrevistados por telefone eram mais felizes.<sup>24</sup> Não temos uma interpretação científica sólida de por que isso acontece, mas, quando discuti nossos resultados com Daniel Kahneman, ele sugeriu que as pessoas não conseguem mentir na sua frente, porém ao telefone conseguem dilatar a felicidade que realmente sentem. É preciso pesquisar mais sobre o assunto, mas, além de saber quais perguntas as pessoas responderam nas pesquisas sobre felicidade, precisamos saber como foram feitas.

## **A medida importa**

Estamos coletando mais dados sobre a felicidade num bom ritmo e aprendendo lições o tempo todo, especialmente sobre o prazer e o propósito associados a diferentes atividades. No entanto, ainda sabemos muito mais sobre como as pessoas avaliam suas vidas do que sobre como se sentem na experiência de suas vidas. Para alguns fatores associados à felicidade, o efeito é semelhante para avaliações e experiências: pessoas altas, por exemplo, apontam avaliações de vida mais positivas e melhores experiências emocionais. Em parte, isso se explica porque elas tendem a ser mais escolarizadas e a ganhar mais dinheiro, o que muitas vezes é atribuído ao fato de terem recebido boa alimentação e bons cuidados durante a infância, o que lhes teria permitido atingir todo o seu potencial cognitivo e físico na idade adulta.<sup>25</sup> Também poderia ser porque são vistas como mais inteligentes e mais fortes do que pessoas mais baixas, o que surte efeitos indiretos ao longo da vida — mais ou menos do mesmo modo como pessoas mais atraentes têm mais chances de ser contratadas para uma vaga.<sup>26</sup>

No geral, porém, as circunstâncias de vida (renda, estado civil, idade etc.) importam muito mais para nossas avaliações, e o que fazemos é mais importante

para nossas experiências. Pensemos no desemprego. Sabemos que pessoas desempregadas são menos satisfeitas com a vida do que pessoas empregadas. Também sabemos que os desempregados se sentem mais tristes ao realizar muitas das mesmas atividades realizadas por pessoas empregadas, como ir às compras, viajar e socializar. Apesar disso, estar sem emprego não surte muito efeito nas respostas do DRM, porque o tempo gasto no trabalho não é especialmente prazeroso.<sup>27</sup> Nossos dados do DRM alemão, no entanto, mostram que o trabalho gera um senso de propósito.

Ou então pensemos no casamento. Nossa análise de dados mostrou um efeito positivo do casamento sobre a satisfação com a vida. Mas, se observarmos como as mulheres usam seu tempo, perceberemos que as casadas não são mais felizes do que as solteiras. Parece também que mulheres casadas se beneficiam mais do tempo de intimidade: Les gosta de assistir TV comigo principalmente porque gosta quando reclamamos juntos do que estamos assistindo. Mas vocês, solteiras sortudas, têm mais tempo livre e parecem usá-lo muito bem. Estou falando no geral, é claro, e é consistente com minha observação o fato de que os casais mais felizes são aqueles que equilibram o tempo que passam separados com o que passam juntos, beneficiando-se desse modo de tempo “compartilhado” e tempo “livre”; eles também têm menos tempo para irritar um ao outro.

Em geral, quando pesquisadores e comentaristas fazem afirmações sobre o que afeta a felicidade, muitas vezes não são tão claros quanto deveriam ao explicitar que as associações dependem fortemente das maneiras de medir a felicidade. Já se afirmou que a felicidade sofre uma crise de meia-idade, e com bons motivos, se pensarmos no trajeto em formato de U da felicidade ao longo da vida, no qual estar na casa dos quarenta ou dos cinquenta anos é uma época ruim para a satisfação com a vida. Isso é replicado nos dados do DRM alemão. Não só isso, mas algumas evidências recentes são intrigantes, e sugerem que a felicidade segue um formato de U conforme a idade, assim como ocorre entre os grandes símios.<sup>28</sup>

Mas não sejamos tão apressados. Os relatos de prazer diário não mudam muito conforme a idade nos dados da ATUS, e o propósito nos dados do DRM alemão segue um trajeto mais parecido com um U invertido, atingindo o pico justamente quando a satisfação com a vida chega ao fundo (no fim da casa dos quarenta). Outras pesquisas demonstraram que a empatia também se relaciona à idade num formato de U invertido (talvez precisemos ser mais empáticos quando as crianças estão por perto).<sup>29</sup> Estresse, preocupação e raiva parecem diminuir com a idade.<sup>30</sup> Outros sentimentos negativos mais gerais, como tédio, vergonha e culpa tornam-

se menos frequentes até cerca de sessenta anos, quando sua frequência finalmente para de declinar.<sup>31</sup> Laura Kudrna e eu também descobrimos algo intrigante: os relatos de cansaço associado às atividades diárias também diminuem com a idade nos dados da ATUS.<sup>32</sup>

No entanto, quando combinamos todas as medidas de felicidade da ATUS — cansaço, dor, estresse, felicidade, tristeza e sentido —, o já conhecido formato de U encontrado nas medidas avaliativas também surge. Contudo, tem um aspecto um pouco distinto: da adolescência até perto dos trinta anos, nossas experiências melhoram, antes de começarem a declinar com a descida no U. Nos dados do ONS, no entanto, não há nenhum aumento da adolescência para a casa dos trinta, e o formato do U é do tipo que geralmente se observa. Apesar de nossos melhores esforços para rapidamente computar experiências através da felicidade e da ansiedade do dia anterior, essas respostas surgem quando os participantes refletem sobre ontem, e assim, em retrospecto, não surpreende que tenham caráter mais avaliativo. Assim, deveríamos nos esforçar cada vez mais para medir diretamente a felicidade com base na experiência, seja pela amostragem de experiências — que pergunta às pessoas como elas se sentem em momentos aleatórios do dia —, seja por meio de esforços como o DRM ou a pesquisa ATUS, que lembram às pessoas o que estavam fazendo em momentos específicos do dia, reduzindo a tendência a gerarem respostas baseadas em avaliações gerais.

As conclusões a que chegamos sobre os fatores associados à felicidade dependem fortemente da medida de felicidade utilizada, muito mais do que a maioria dos pesquisadores costuma admitir. Apesar do declínio nos níveis de satisfação com a vida, os sentimentos das pessoas parecem melhorar a partir da adolescência até os trinta anos. Talvez se sintam cada vez melhores conforme se aproximam dos trinta, até serem lembradas de que estão chegando aos trinta. Muita coisa depende daquilo a que prestamos atenção — na verdade, tudo, como veremos agora.

# 3

## O que causa felicidade?

Já houve muitas tentativas de descrever as causas da felicidade, e muitos motivos foram sugeridos para explicar por que talvez não sejamos tão felizes quanto poderíamos. Como observei na introdução, todas as explicações procuraram relacionar diretamente os insumos (os diversos determinantes da felicidade, como renda e saúde) aos produtos (felicidade medida de maneiras específicas, como pela satisfação com a vida). Os questionários de pesquisas e políticas públicas foram formulados em termos de “Qual é o efeito da saúde na felicidade?”. Sempre senti que essas discussões são incompletas e um tanto fragmentadas. O economista acadêmico que há em mim vem buscando uma explicação mais completa e que não complique a questão de modo desnecessário.<sup>1</sup> Acho que encontrei uma.

### Dos objetos à felicidade

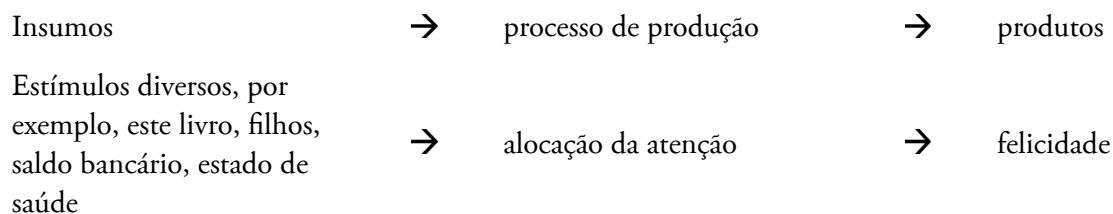
Para um economista, se qualquer produto não está sendo maximizado, os recursos dedicados à sua produção não estão sendo usados tão bem (eficientemente) quanto poderiam. Se você não está maximizando a produção de um objeto qualquer, poderia produzir mais se o *processo de produção* fosse mais eficiente; ou seja, se os funcionários e o maquinário usados para produzir os objetos fossem mais bem-allocados. Repare que o processo de produção converte insumos em produtos: os insumos não estão diretamente relacionados aos produtos. Seria possível produzir mais objetos se você tivesse mais funcionários e maquinário, mas isso talvez não aconteça se os recursos adicionais forem usados de forma tão ineficiente que não surtam efeito no resultado. A produção de objetos depende criticamente da eficiência do processo produtivo.

De forma análoga, há um processo de produção que converte renda, saúde etc. em felicidade. Qual é, então, o processo de produção da felicidade? Uma resposta imediata, pelo menos ao pensar na felicidade como fluxo de prazer e propósito ao longo do tempo, talvez tenha a ver com o modo como se usa o tempo. Alguém pega

a renda, a saúde etc. e as converte em felicidade alocando o tempo em diferentes atividades. Mas o tempo não é gasto apenas fazendo — também é gasto pensando. Na verdade, gastamos boa parte do tempo prestando atenção a estímulos que pouco têm a ver com aquilo em que parecemos estar envolvidos. Eu me distraí muitas vezes enquanto escrevia este parágrafo difícil, por exemplo; umas tantas vezes me peguei pensando se devia tomar outro café. E imagino que você também tenha se distraído uma ou outra vez ao lê-lo.

O processo de produção da felicidade é, portanto, o modo como você *aloca sua atenção*. Os insumos que entram na sua felicidade são a profusão de estímulos que disputam a sua atenção. Então, esses insumos são convertidos em felicidade pela atenção que você dá a eles. O foco na atenção é o “elo perdido” na cadeia entre insumos e produtos. Os mesmos acontecimentos e circunstâncias de vida podem afetar muito ou pouco a sua felicidade, dependendo de quanta atenção você dá a eles. Duas pessoas idênticas em todos os outros aspectos podem ser muito diferentes no nível de felicidade, dependendo de como convertem os insumos no produto felicidade.

Portanto, precisamos refletir sobre como tomar e facilitar melhores decisões a respeito daquilo a que prestamos atenção. Talvez você tenha muitas demandas atencionais enquanto lê este livro. Talvez esteja ouvindo as crianças brincando lá fora ou a TV no cômodo ao lado, ou talvez sinta o impulso de checar as mensagens no celular ou fazer uma xícara de chá. De algum modo, é preciso lidar com todos esses estímulos.



Felizmente (para a maioria de vocês, tenho certeza), minha exposição sobre o processo de produção não será muito mais formal do que isso. A ideia aqui não é fornecer um modelo literal de como os insumos são convertidos em produtos, mas descrever o processo de produção de um jeito que tenha apelo intuitivo e nos permita desenvolver uma narrativa que facilite um melhor entendimento das causas da felicidade e do que você pode fazer para ser mais feliz.

Assim como uma empresa busca combinar seus diversos insumos da maneira mais eficiente, você busca processar todos os estímulos que disputam sua atenção de

modo que gerem o máximo possível de felicidade. E, assim como na produção de objetos, talvez você consiga produzir mais felicidade com mais insumos, mas certamente pode produzir mais felicidade se alocar a atenção de um jeito mais eficiente. Essas ideias relacionam o processo de produção da economia ao papel da atenção na psicologia. E é interessante (pelo menos para um economista acadêmico) pensar que a atenção não aparece em nenhum livro didático de economia.

### *Racionando a atenção*

Sua atenção, como tudo mais na vida, é um recurso escasso. Você precisa racioná-la, já que a atenção que damos a uma coisa é, por definição, atenção que não damos a outra. O conceito de escassez está no cerne da economia — é na verdade o que define a “ciência sombria”, como essa disciplina é carinhosamente conhecida. A escassez de recursos de atenção está no cerne das minhas investigações sobre a felicidade.

A chave para ser mais feliz é prestar mais atenção àquilo que o faz feliz e menos àquilo que não o faz. Repare que não se trata do mesmo que prestar atenção à felicidade em si. Uma empresa monitora o produto quando está redesenhando o processo de produção, mas, uma vez que encontra um processo eficiente, não o muda, a não ser que haja mudanças nas condições externas (como os preços relativos dos insumos). Quando não há incentivo para mudanças, diz-se que o processo de produção está em equilíbrio. Você também está à procura do equilíbrio para não ter que monitorar sua felicidade diretamente até que você mesmo ou o mundo à sua volta mude.

Os economistas estão começando a usar a atenção para explicar decisões econômicas.<sup>2</sup> Por exemplo: se os consumidores prestassem total atenção ao preço que pagam por bens e serviços, preveríamos que CDs de quatro dólares poderiam ser anunciados no eBay por um centavo mais 3,99 dólares de frete, ou por quatro dólares com envio grátis, e isso geraria o mesmo volume de vendas. Mas, na realidade, os compradores prestam muito mais atenção no preço do produto e muito menos no preço do frete. Assim, os vendedores conseguem mais vendas usando a primeira tática.<sup>3</sup> A escassez de atenção também virou tema no mundo dos negócios; é descrita como a “economia da atenção”, na qual conquistar a atenção dos clientes e funcionários constantemente bombardeados por informações e tecnologias é um elemento essencial do sucesso comercial.<sup>4</sup>

Além de descobrir o melhor modo de alocar sua atenção, você também precisa considerar como gerenciar de maneira eficiente sua energia atencional. Assim como

uma empresa produtiva não desgasta sua mão de obra e o maquinário a ponto de destruí-los, você não deveria se desgastar até a exaustão atencional.<sup>5</sup> Uma vez que sente estar em equilíbrio, pode descansá-la por um tempo.

Para ajudar a focar minha atenção neste livro e evitar a exaustão enquanto lutava para terminá-lo, configurei uma resposta automática na minha conta de e-mail, dizendo: “Olá. Estou priorizando o trabalho no meu livro durante julho e agosto, por isso estou lidando apenas com assuntos urgentes. Obrigado pela compreensão. Até mais, Paul”. Vale notar também que essa mensagem me ajudou a administrar as expectativas alheias sobre para onde minha atenção estaria direcionada durante o período.

Prestar atenção pode literalmente mudar o cérebro. Os motoristas dos táxis pretos de Londres precisam passar por um teste muito difícil, que exige que conheçam e saibam se orientar em 25 mil ruas da cidade. Apenas metade dos aspirantes a taxista que fazem o teste é aprovada. Quem passa tem um hipocampo maior — a parte do cérebro que corresponde ao processamento espacial — do que quem não passa. Mas isso não significa que os taxistas já tinham logo de cara um melhor processamento espacial, e sim que, enquanto estudavam para o teste, aumentavam seus hipocampos à medida que aprendiam mais.<sup>6</sup>

O cérebro é um sistema de processamento altamente complexo e sofisticado, com bilhões de neurônios e trilhões de sinapses, e você pode aprender a prestar mais atenção a alguns estímulos. Mas só é possível processar uma quantidade limitada de informações em dado momento. Como bom exemplo da escassez de energia atencional, pense nos concorrentes de um programa de perguntas e respostas na TV chamado *Britain's Brightest* [O mais inteligente da Grã-Bretanha]. O ponto alto do jogo é quando se faz aos competidores uma série de perguntas capciosas. Os participantes precisam responder tantas quantas puderem em quarenta segundos — a parte ainda mais capciosa é que devem decidir quando acham que os quarenta segundos acabaram. Eles podem parar o relógio a qualquer momento, mas perdem pontos conforme o tempo que levam para responder além dos quarenta segundos. No fim, muitos participantes acabam demorando tanto que perdem mais pontos por causa disso do que ganham pelas respostas nas quais levaram tanto tempo para pensar. E isso pelo simples motivo de que não conseguem prestar total atenção à resposta da pergunta e à passagem do tempo. Quando focam na resposta, o tempo simplesmente lhes foge da cabeça.

*O gorila despercebido*

Daniel Simons e Christopher Chabris, da Universidade Harvard, realizaram um dos mais famosos experimentos sobre atenção com a ajuda de um “gorila invisível”. Eles fizeram um vídeo curto com dois times de alunos, vestidos de preto ou de branco, que passavam uma bola de basquete várias vezes entre si. Então, pediram a estudantes de todo o campus que assistissem ao vídeo e contassem quantos passes os jogadores vestidos de branco davam. Depois do experimento, perguntava-se aos participantes se tinham visto algo de estranho ou incomum no vídeo, ou se tinham visto alguém além dos jogadores. Mais da metade não notara um grande gorila peludo andando em linha reta entre os times que passavam a bola; esses participantes ficaram chocados quando viram o vídeo outra vez e descobriram que não tinham percebido algo muito óbvio. Por estarem concentrados na contagem do número de passes dos jogadores, não haviam prestado atenção no gorila.<sup>7</sup> Fiz o teste quando estava em Princeton antes de saber os resultados. Não percebi o gorila e fiquei tão chocado quanto os estudantes de Harvard ao descobrir que tinha deixado aquilo passar.

Radiologistas treinados na arte de detectar outro tipo de gorila invisível — tumores cancerígenos — também deixaram de notar a pequena foto de um gorila quando foi colocada no canto superior de uma tomografia com a imagem de um pulmão. Treinados para ver o incomum, deixaram passar algo extraordinariamente comum. Ainda assim, saíram-se melhor do que os não especialistas: 20% disseram ter visto o gorila na imagem.<sup>8</sup>

Enfim, talvez você não encontre muitos gorilas por aí, mas aqui eles representam qualquer coisa fora do comum que muitas pessoas deveriam notar, mas não o fazem. Esses experimentos ilustram muito bem que, quando prestamos atenção a um aspecto do nosso ambiente, não prestamos atenção a outro. Isso pode levar a uma *cegueira situacional* — quando estamos tão focados num aspecto do nosso ambiente que deixamos de notar o quadro mais amplo. Esse assunto é discutido com mais frequência nos ramos da aviação e da medicina, para descrever as causas de erros cometidos por pilotos e cirurgiões quando deixam de notar informações cruciais em seu ambiente.<sup>9</sup>

Em 2005, Elaine Bromiley passava por uma cirurgia de rotina nas fossas nasais num hospital no Reino Unido quando sofreu complicações incomuns que a fizeram parar de respirar. Os médicos envolvidos no tratamento estavam tão excessivamente focados em tentar limpar suas vias respiratórias que não realizaram uma cirurgia de emergência para abri-las, o que teria salvado sua vida. O erro ocorreu mesmo com especialistas e equipamentos médicos presentes na sala de cirurgia.<sup>10</sup> O piloto

comercial Martin Bromiley, marido de Elaine, investigou as circunstâncias de sua morte e concluiu que os procedimentos usados pelas empresas aéreas para reagir a emergências também podiam ser aplicados à medicina para reduzir erros humanos.

Faz um bom tempo que os pilotos confiam em checklists de rotina para melhorar sua *consciência situacional*. As checklists contêm informações bem simples, mas servem para garantir que a tripulação da cabine tenha uma imagem completa dos fatores associados à segurança aérea. Graças aos esforços de Martin Bromiley e a algumas evidências bastante convincentes e sólidas de que as checklists médicas literalmente salvam vidas, elas agora são cada vez mais usadas em hospitais do mundo todo. Contêm alguns itens totalmente óbvios, mas que às vezes passam despercebidos, como conferir o nome do paciente.

A consciência situacional é uma questão em qualquer ambiente, não apenas numa sala de cirurgia ou na cabine de uma aeronave. Pesquisas mostram que os motoristas que usam o *adaptive cruise control* (mecanismo que ajusta a velocidade do carro de acordo com a velocidade do carro da frente) dizem ter uma consciência situacional menor, o que pode aumentar a probabilidade de acidentes quando algo inesperado acontece na rua.<sup>11</sup> Dessa forma, parece provável que todos possamos ser ofuscados e não ver o óbvio ao tentar entender as causas da nossa felicidade. Nada é tão óbvio assim.

## Acima e abaixo da superfície

A discussão anterior sugere que talvez, por automatismo, prestemos mais atenção a alguns estímulos do que a outros. Na verdade, já se sabe há 150 anos que grande parte da percepção, da memória e do comportamento ocorre sem deliberação ou vontade consciente.<sup>12</sup> Portanto, precisamos distinguir entre dois tipos de atenção. A *atenção consciente* ocorre quando, de algum modo, você está ciente de para onde sua atenção está sendo direcionada; e a *atenção inconsciente* se dá quando você não tem ciência daquilo em que está prestando atenção. A atenção inconsciente abrange os processos de pensamento que acontecem enquanto a atenção consciente é direcionada para outro lugar.<sup>13</sup> Entender a distinção é crucial se você quer se dar a chance de ser mais feliz por mais tempo e, em última instância, de ser feliz sem exaurir-se no esforço de tentar ser mais feliz. Às vezes você está ciente daquilo em que está prestando atenção, mas, em boa parte do tempo, não.

Como no caso da intuição por trás do processo de produção de atenção, meu objetivo aqui não é ser literal. Não alocamos de fato a atenção inconsciente de nenhuma forma significativa — ela é simplesmente alocada sem que precisemos tomar uma decisão real sobre aquilo a que atentamos. Mas, como veremos, é possível selecionar de maneira consciente os ambientes nos quais sua atenção inconsciente pode circular. Embora você não possa ditar com consciência a forma como seu cachorro vai correr por um gramado, pode escolher em qual parque vai levá-lo. Somos muito parecidos com os cachorros no modo de reagir a estímulos situacionais.

## *Sistema 1 e sistema 2*

Para entender melhor a distinção entre atenção consciente e inconsciente, precisamos voltar um pouco no tempo. Em termos da nossa evolução, o *Ardipithecus ramidus*, um arborícola de 1,20 metro de altura que viveu há cerca de 4,5 milhões de anos, é considerado o primeiro estágio da humanidade. Ele já está morto, mas, em certo sentido, seu cérebro continua vivo em todos nós. Digamos que a “fiacção” do nosso cérebro ainda seja a do *Ardipithecus* — grande parte do seu funcionamento atual se deve muito aos nossos ancestrais.

Nos últimos tempos, vem surgindo na ciência comportamental um consenso de que somos todos movidos muito mais pelos processos automáticos do “sistema 1” — a parte automática do nosso cérebro — do que pelo raciocínio deliberativo do “sistema 2”, a parte do cérebro que é lógica como doutor Spock. A palavra “sistema” é usada aqui como abreviatura para *dois sistemas de processamento*.<sup>14</sup> Segundo a minha classificação, a atenção inconsciente está toda no sistema 1. Não há de fato dois sistemas de processamento separados no cérebro; a coisa é muito mais complexa, com justaposições significativas entre regiões cerebrais. Mas a distinção é útil para ilustrar as diferentes influências do contexto e da cognição.

Todos temos um sistema 1 automático mais ou menos do mesmo jeito. Ele não evoluiu de forma diferente num menino do East End e numa menina do West End. Talvez, por causa das forças culturais e outras influências que nos moldam, você tenha um sistema 2 muito diferente do meu, e o resultado é que em parte do tempo agimos de maneira muito diferente. No entanto, mesmo nesses momentos, nosso sistema 1 ainda reage de modo semelhante. E, como aprendemos, o contexto dominará na maior parte do tempo, sendo provável que você aja igualzinho ao menino do East End.

O sistema 1 está sempre ativo e sendo constantemente estimulado de maneiras que não percebemos. A literatura a respeito disso não para de crescer. Pense no fast-food, que virou um símbolo moderno de eficiência e satisfação instantânea.<sup>15</sup> Quando pensamos em fast-food, sentimos e agimos com mais impaciência: se alguém nos mostra fotos de lanchonetes como McDonald's ou KFC tão depressa que nem percebemos conscientemente que as vimos, em seguida leremos um parágrafo sobre a cidade de Toronto quinze segundos mais depressa do que pessoas que viram apenas quadrados em branco. Se alguém nos pede para analisar o design de logotipos de cadeias de fast-food, e não de lanchonetes mais baratas, ficamos ansiosos para ser pagos: é mais provável preferirmos receber três dólares imediatamente do que esperar uma semana para receber mais dinheiro (algo entre 3,05 e sete dólares).<sup>16</sup>

Nas disputas de artes marciais das Olimpíadas de 2004 (boxe, tae kwon do, luta greco-romana e luta livre), os competidores receberam aleatoriamente uniformes azuis ou vermelhos. Se a cor do uniforme não tivesse relação com o desempenho e a avaliação dos juízes, a quantidade de vencedores usando azul ou vermelho deveria ter sido semelhante. Mas quem usou azul venceu cerca de um terço das lutas, enquanto os que usaram vermelho venceram cerca de dois terços.<sup>17</sup> Notavelmente, portanto, os competidores tinham o dobro de chances de vencer caso tivessem a sorte de tirar a cor vermelha no começo da luta. O vermelho é uma cor agressiva e sexual que “derrota” a criatividade do azul, não só no desempenho, mas também no modo como os juízes o avaliam.

Quando compradores de vinho passam por um display de vinhos franceses e alemães com música francesa de acordeão tocando ao fundo, ficam mais inclinados a escolher uma garrafa francesa. Basta tocar música de uma bandinha alemã, e eles estarão mais inclinados a escolher a marca alemã. De fato, um estudo que analisou justamente isso mostrou que 70% das garrafas vendidas na loja correspondiam à música de fundo. Mas, quando perguntados, apenas 14% dos compradores disseram que a música influenciara sua compra.<sup>18</sup>

O grande aumento em nossa compreensão dos processos inconscientes gerou diversos livros sobre o assunto e abriu uma profusão de novas possibilidades.<sup>19</sup> Uma pesquisa que acho fascinante é a de encriptar computadores com senhas que estão embutidas no inconsciente mas são inacessíveis ao pensamento consciente.<sup>20</sup> As evidências das pesquisas chegaram a levar algumas pessoas a questionar se o pensamento consciente tem qualquer influência sobre o comportamento.<sup>21</sup> Talvez

seja um exagero, mas o papel causal do pensamento consciente com certeza é superestimado.<sup>22</sup>

Uma coisa é certa. Nossos cérebros são preguiçosos e querem conservar energia atencional. Procurar comportamentos automáticos onde possível significa que muitas decisões que começam como sistema 2 terminam como sistema 1. Já aconteceu de você pegar o caminho errado para uma reunião que não é no seu escritório porque está acostumado a ir para o escritório? Ou já voltou para casa e conferiu se havia trancado a porta direito, mesmo que a tenha trancado sem perceber? Fiz as duas coisas na última semana. E ambas foram resultado do meu cérebro querendo criar um hábito e conservar energia. Um hábito é um padrão comportamental exercido automaticamente em resposta a uma situação em que o comportamento já foi realizado de forma repetida e consistente.<sup>23</sup> Por que desperdiçar energia atencional pensando em como chegar ao trabalho, ou em trancar a casa, quando podemos automaticamente fazer ambas as coisas do mesmo jeito todo dia?

Os grandes esportistas conseguem abstrair completamente diversas distrações para se focar apenas na tarefa à frente. Precisam se esforçar para entrar nessa “zona mental”, até que isso se torne automático. De modo semelhante, os historiadores da arte são mais capazes de detectar uma obra falsa quando transferem sua riqueza de conhecimento e sabedoria do sistema 2 para o sistema 1, e assim realizam um julgamento que parece ser impulsivo.<sup>24</sup> Idealmente, boa parte daquilo em que você precisa se concentrar no início para melhorar sua felicidade também se torna automática com o tempo.

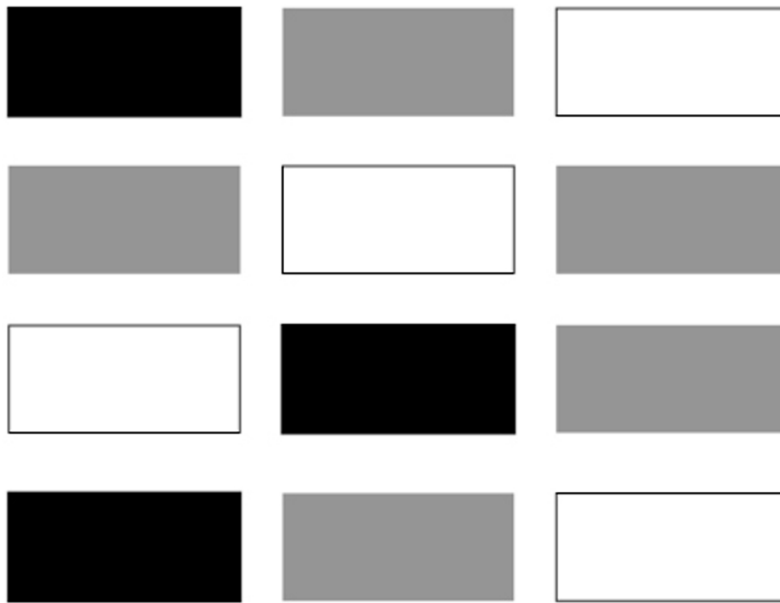
A última coisa que esses especialistas que transferiram o pensamento do modo “lento” para o “rápido” iam querer é começar a pensar de forma consciente outra vez. Para campeões de esportes como levantamento de peso, golfe e sinuca, pensar conscientemente sobre a tarefa pode levá-los a “falhar” — congelar e falhar por conta da pressão da situação. Numa competição de levantamento de peso, seria mais provável que você conseguisse levantar determinado peso se ficasse em décimo lugar na primeira rodada do que em primeiro.<sup>25</sup> O cara que ficou em primeiro é alvo das atenções; ele sabe disso, e muitas vezes acaba falhando. Com o tempo, as decisões podem passar do sistema 2 para o sistema 1 e de volta para o 2.

### *Um breve teste*

A mensagem principal desta seção e das evidências apresentadas é que o mundo é um lugar complexo, e seu cérebro tenta facilitar as coisas criando estratégias de

simplificação que o ajudem a dar conta de tudo. Podemos constatar isso com experimentos como o “teste de Stroop”,<sup>26</sup> um exercício psicológico famoso desenvolvido por John Ridley Stroop, no Tennessee, em 1935 como parte de sua tese de doutorado. Stroop foi um dos primeiros a perceber que juntar palavras e cores afeta o tempo levado para processar e reagir a elas, embora certamente houvesse outros pesquisadores trabalhando em assuntos semelhantes na época.<sup>27</sup> Adapte o teste para a impressão em preto e branco, mas funciona do mesmo modo.

1º passo: Diga o nome das cores de cada retângulo (preto, branco ou cinza) o mais rápido que puder.



2º passo: Diga o nome das cores nas letras de cada palavra o mais rápido que puder.

<b>PRETO</b>	<b>CINZA</b>	<b>BRANCO</b>
CINZA	<b>BRANCO</b>	<b>CINZA</b>
<b>BRANCO</b>	<b>PRETO</b>	CINZA
CINZA	<b>CINZA</b>	<b>BRANCO</b>

A maioria das pessoas demora mais para dizer o nome das cores no segundo passo do que no primeiro. No primeiro passo, você pode confiar só no sistema 1, que

automaticamente nomeia as cores por associação com sua aparência. No segundo, seu sistema 1 quer automaticamente ler as palavras como estão escritas, em vez da cor das letras, e por isso seu sistema 2 precisa de algum tempo para superar essa tendência automática. Aliás, como bom exemplo da importância do contexto, o tempo levado para concluir corretamente o segundo passo do exercício será reduzido quando você estiver com a bexiga cheia: seu sistema 1 é parcialmente suplantado pela pressa de fazer xixi.<sup>28</sup>

## Transbordamentos comportamentais

Até agora, consideramos implicitamente cada comportamento ou processo atencional — e seus efeitos sobre a felicidade — de maneira isolada. Mas nenhuma ação ou pensamento fica solta no vácuo: muitas vezes há *efeitos de transbordamento* [*spillover effects*] significativos de um contexto para o seguinte. Por isso, você precisa considerar não apenas o que faz e como se sente agora, mas que efeito suas ações e sentimentos atuais podem ter naquilo que você faz e sente em seguida. Tais transbordamentos são causados pela alocação de atenção consciente e inconsciente.

### *Como ondinhas num lago*

Pensei pela primeira vez nos efeitos de transbordamento quando trabalhava com o governo do Reino Unido para refletir a respeito de políticas públicas de mudança de comportamento. Apresentaram-me evidências de que aumentar o compartimento dianteiro de um carrinho de supermercado leva ao aumento na venda de frutas e legumes. O especialista em políticas públicas que me contou isso estava muito entusiasmado. Fiquei curioso para saber se o aumento nas vendas levava a um aumento no consumo de frutas e legumes. “Como assim?”, disse ele. Bom, nunca vi uma barra de chocolate apodrecer na geladeira, mas às vezes parece que nunca é a hora certa de comer uma pera. Assim, essas vendas a mais de frutas e legumes talvez significassem apenas mais desperdício.

Mas tudo bem, vamos imaginar que pelo menos alguns desses legumes e frutas sejam de fato consumidos. Minha pergunta seguinte foi: “O consumo de mais frutas e legumes torna a vida das pessoas mais saudável ou apenas lhes dá uma desculpa para comer mais chocolate?”. Não sabemos a resposta. Mas, depois de você ler os próximos parágrafos, talvez conclua (como eu) que o aumento no consumo de frutas e legumes dos últimos anos, pelo menos no Reino Unido, provavelmente

levou a um ganho de peso, e não a uma perda, pois as pessoas (inconscientemente) se recompensam com um pedaço de bolo por terem comido uma maçã. Para nos orientar nas pesquisas, nas políticas públicas e em nossas próprias escolhas, o ideal seria que computássemos todas as ondinhas de comportamento que se espalham quando se atira no lago uma pedra de intervenção para a mudança de comportamento.

### *Promover, permitir e expurgar*

Inspirados pela falta de evidências sobre uma questão tão básica, Matteo Galizzi e eu desenvolvemos um quadro conceitual no qual uma vasta gama de transbordamentos pode ser interpretada de forma sistemática. Começamos a partir do pressuposto de que dois comportamentos acontecem sequencialmente e estão ligados, em nível consciente ou inconsciente, por alguma motivação subjacente, como o desejo de perder peso (que em última instância é motivado pelo desejo de ser mais feliz). O primeiro comportamento leva a um comportamento subsequente, que, em termos de motivação, pode agir na mesma direção que o primeiro ou voltar-se contra ele. Digamos que você comece a se exercitar para perder peso. Isso pode levar a outro comportamento que também provoca a perda de peso, como alimentar-se de maneira saudável. Nós nos referimos a isso como um transbordamento *promotor*, conforme consta no quadro 1 da tabela a seguir.

No entanto, isso também pode levar a um comportamento diferente, que provoque o ganho de peso, como comer mais. Isso acontecerá caso você se recompense com algo “ruim” sempre que tiver feito algo “bom”. Nós nos referimos a isso como um transbordamento *permissor*, mostrado no quadro 2. Há então uma terceira classe de transbordamentos, que chamamos de *expurgadora*, na qual o segundo comportamento é motivado por um desejo (consciente ou inconsciente) de desfazer parte dos estragos causados pelo primeiro. Talvez por isso você coma coisas saudáveis porque não fez exercícios, conforme se vê no quadro 3. Por fim, há o quadro 4, em que a incapacidade inicial de se exercitar promove os desejos subsequentes de dizer “que se dane” e comer coisas menos saudáveis.

Segundo comportamento		
Primeiro comportamento	Comer coisas saudáveis	Comer coisas menos saudáveis
	Fazer exercícios depois	1. PROMOTOR Suei muito na academia, vamos manter o esforço

do trabalho		
Sentar no sofá depois do trabalho	3. EXPURGADOR Fui preguiçoso hoje, melhor não comer tanto à noite	4. PROMOTOR Fui preguiçoso hoje, portanto que se dane, vou comer uma grande fatia de bolo

Para realizar um teste controlado sobre o impacto dos exercícios na alimentação, Matteo e eu pedimos a alunos da London School of Economics que subissem e descessem de uma caixa de madeira durante dois minutos. De maneira aleatória, dividimos os estudantes em quatro grupos: (1) ganhando dez centavos por repetição; (2) ganhando dois centavos por repetição; (3) apenas incentivados pelo pesquisador a continuar, em intervalos de quinze segundos durante os dois minutos; e (4) um grupo de controle, solicitado a realizar a tarefa sem nenhum incentivo. Aqueles a quem foi oferecido dinheiro se exercitaram mais: cerca de 105 repetições nos grupos 1 e 2, contra noventa repetições nos grupos 3 e 4. Quem recebeu dez centavos ou foi incentivado a se exercitar ficou mais satisfeito com seu desempenho: cerca de um ponto de diferença numa escala de dez pontos. Todos os grupos foram notavelmente precisos ao estimar quantas calorias haviam queimado na tarefa: entre vinte e trinta.

Eis a melhor parte. Oferecemos, então, aos nossos participantes uma mesa com sanduíches e salgadinhos, também individualmente. Sem que soubessem, observamos o que comiam. Mais precisamente, depois que cada estudante ia embora, Matteo fuçava nas latas de lixo (vestindo seu elegante terno italiano) para examinar as caixas de sanduíches, embalagens de chocolate e sacos de batata frita. Aqueles que achavam que tinham se saído bem no exercício (o grupo de dez centavos e o de incentivo) comiam, em média, cerca de 320 calorias, em comparação com as 240 calorias consumidas por aqueles que achavam que não tinham se saído tão bem (o grupo de dois centavos e o de controle).<sup>29</sup>

A conclusão que podemos tirar aqui é que, quanto mais satisfeitos estamos com nosso esforço num exercício de queimar calorias, mais sentimos que podemos nos recompensar com um almoço calórico. Fazer um pouquinho de exercício para perder peso acabará levando a um aumento de peso se você puser mais calorias na boca do que tira da cintura. É exatamente isso que acontece com muitas pessoas, e essa é a principal razão pela qual os programas de perda de peso baseados somente em exercícios não funcionam muito bem.

Na verdade, já se demonstrou que mais exercícios em determinados momentos levam a mais descanso em outros. Num estudo com duzentas crianças de três

escolas, os participantes usaram acelerômetros para testar se os diferentes programas de condicionamento físico das escolas surtiam efeito no quanto as crianças eram ativas. Descobriu-se que as crianças mais ativas da escola descansavam mais quando estavam em casa, e vice-versa.<sup>30</sup> Resultados semelhantes foram encontrados em outro estudo, que analisava o efeito de ir para a escola a pé ou de carro.<sup>31</sup> Uma vez que hoje a comida é mais abundante do que na época de nossos ancestrais, esses comportamentos são resquícios de um tempo em que precisávamos conservar energia.

### *Permissividade e limpeza morais*

Resultados como os do nosso estudo apoiam fortemente a ideia de um transbordamento permissor e estão de acordo com um conceito da psicologia chamado *permissividade moral*. Imagine-se com uma conta bancária moral. Quando o saldo é positivo, vai se permitir usar um pouco do crédito. A permissividade moral foi originalmente documentada no contexto do comportamento discriminatório. Participantes que, numa situação de contratação hipotética fácil, escolhiam indicar para um emprego um candidato negro evidentemente superior tinham a oportunidade de determinar que não eram racistas, e depois tendiam a tomar decisões mais preconceituosas numa contratação subsequente mais difícil.<sup>32</sup> De modo semelhante, participantes que diziam apoiar Barack Obama em vez de John McCain na eleição presidencial norte-americana de 2008 tendiam, em seguida, a fazer uma escolha mais preconceituosa numa tarefa de contratação subsequente, ou a alocar mais dinheiro a uma instituição de caridade de combate à pobreza num bairro branco do que num bairro afro-americano.<sup>33</sup>

De maneira inversa, quando temos um déficit em nossa conta bancária moral, precisamos acumular créditos por meio da *limpeza moral*. As evidências apoiam a ideia. Num experimento interessante, pediu-se que os participantes lembrassem em detalhes de uma atitude ética ou antiética de seu passado e descrevessem o que sentiram. Pediu-se então a todos que avaliassem a vontade de possuir diversos itens, incluindo coisas neutras, como sucos e barras de chocolate, e produtos de limpeza, como sabonete e desinfetante. Aqueles que tinham se lembrado de uma atitude antiética tendiam muito mais a escolher um produto de limpeza.<sup>34</sup> A lembrança de ter feito algo ruim provoca a necessidade literal de se limpar — e aqui também de maneira um tanto inconsciente.

## A areia movediça da atenção

A discussão anterior realça a natureza temporal do seu comportamento e, portanto, da sua felicidade. Também existe uma natureza dinâmica no impacto de muitas mudanças na vida. Consideremos agora a importância da atenção para explicar como nos ajustamos ao impacto de mudanças em nossas vidas.

### *Superar*

Uma das principais lições das pesquisas sobre felicidade é que os impactos de muitas mudanças na vida desaparecem um tanto depressa. Há muita *adaptação* — muita capacidade de se acostumar a mudanças. A adaptação se explica pelo recuo da atenção dada às mudanças conforme seu impacto na felicidade diminui.<sup>35</sup> A novidade de um estímulo atrai sua atenção, mas, quando você se acostuma a ele, passa a dar menos atenção. Quando isso ocorre, sua atenção é liberada para encontrar algo novo que a atraia. Um novo rei da atenção rapidamente substitui o velho. O rei está morto. Vida longa ao rei.

Muitos acontecimentos são imprevisíveis, e seus impactos na felicidade, difíceis de determinar, porque nem sempre podemos planejar e medir a felicidade antes que aconteçam. Às vezes, porém, temos sorte e os dados já estão lá. Os ataques de Onze de Setembro são um dos exemplos recentes mais marcantes de um acontecimento que chegou num momento imprevisível, mas por acaso ocorreram no mesmo mês da maioria das entrevistas do grande estudo longitudinal do Reino Unido discutido no capítulo 2. O estudo entrevista cerca de 10 mil pessoas todo ano, e, além de perguntar sobre a satisfação com a vida (que infelizmente não foi incluída como variável em 2001), também traz perguntas a respeito da saúde mental, usando uma medida-padrão de avaliação. Algumas pessoas tinham respondido a perguntas sobre sua saúde mental antes dos ataques de Onze de Setembro, e outras depois, o que nos permitiu ver que diferença fazia o acontecimento através da análise da saúde mental de pessoas diferentes em momentos diferentes. Dessa maneira, verificamos se o impacto negativo dos ataques sobre a saúde mental no Reino Unido se atenuava com o tempo.<sup>36</sup>

Descobrimos que, durante setembro de 2001, houve um efeito significativo, que então caiu ao longo dos meses seguintes, até desaparecer por completo em dezembro. Um fenômeno que inicialmente chama atenção acaba parando de chamar com o tempo. Repare que não estamos observando os efeitos do Onze de Setembro pedindo às pessoas que pensem sobre eles, pois, se tivéssemos feito isso, teríamos

obtido resultados muito diferentes: caso qualquer pessoa pense nos ataques diretamente, eles sempre parecerão muito importantes. O termo “efeito de enfoque” já foi usado para ocasiões em que alguma coisa é importante porque se está prestando atenção a ela.<sup>37</sup> A maneira de evitar os efeitos de enfoque é primeiro perguntar às pessoas seu nível de felicidade e depois descobrir outras coisas relevantes sobre elas (como o momento em que foram entrevistadas, neste caso). No próximo capítulo, detalharei como os efeitos de enfoque influenciam sua felicidade e seu comportamento.

Felizmente, as mudanças na vida costumam ser menos dramáticas do que os ataques terroristas. Junto com David Bradford, também estudei os dados de satisfação com a vida já existentes para ver o que acontece com as pessoas quando ganham peso. Elas se tornam menos felizes, certo? Bem, na verdade não. A satisfação com a vida pouco é afetada pelo aumento de peso. O modelo teórico que desenvolvemos defende que você faz uma entre duas coisas para continuar com o mesmo nível de felicidade ao ganhar peso: a primeira é se esforçar para perder peso, e a segunda é se esforçar para relativizar a importância do aumento de peso na sua vida. Nossas análises de dados apoiam a segunda. À medida que as pessoas ganham peso, mudam o foco de sua atenção, tirando-a dos âmbitos da vida associados ao peso, como a saúde, e passando-a a aspectos em que o peso é menos importante, como o trabalho.<sup>38</sup>

A mudança de atenção explica alguns dos comportamentos que observamos; muitos de nós ganham peso, porém não perdem. O esforço necessário para perder peso pode ser maior do que para mudar a atenção que você dá a sua saúde e seu peso.

Há evidências de que a obesidade pode surtir um efeito pequeno porém significativo na satisfação com a vida, mas ela não causa, nem de longe, tanto efeito quanto outros problemas. Apesar de certas dúvidas sobre o melhor jeito de analisar os dados, com base nas avaliações de satisfação com a vida no Reino Unido, podemos sugerir provisoriamente que seu Índice de Massa Corporal (IMC) teria que aumentar em pelo menos 30 pontos (o que seria muito extremo, já que a obesidade é definida como um IMC a partir de 30) para surtir mais ou menos o mesmo efeito negativo nos seus níveis de satisfação do que uma crise conjugal.<sup>39</sup> As consequências mais a longo prazo da obesidade, como a diabetes, causariam grande impacto na felicidade, é claro, mas o impacto mais imediato de um rompimento explica por que muitas pessoas se importam mais com seus relacionamentos do que com sua relação

com a comida. É claro que a obesidade não acontece de um dia para o outro; portanto, há uma adaptação gradual ao aumento de peso.

Hoje, também existem evidências genéticas que apontam que ganhar peso não necessariamente torne você menos feliz. O mesmo gene associado a uma predisposição à obesidade, o gene *FTO*, na verdade é associado a um risco reduzido de grandes distúrbios depressivos.<sup>40</sup> O impacto também pode depender de normas culturais e fatores socioeconômicos.<sup>41</sup> Em alguns países, como a Rússia, engordar na verdade é bom para a satisfação com a vida, pois funciona como um indício de riqueza. Nos Estados Unidos, aqueles que têm emprego de prestígio são os mais afetados pelo excesso de peso, provavelmente em razão do estigma negativo atribuído a quem é gordo nesses círculos.<sup>42</sup>

Embora cada um de nós talvez reaja de modo bem diferente a um acontecimento, todos temos uma capacidade inata de detectar e neutralizar aquilo que desafia nossa felicidade. Isso já foi chamado de *sistema imunológico psicológico*.<sup>43</sup> Assim como seu corpo se ajusta ao entrar na água quente, sua mente também se ajusta à mudança: a reação psicológica a mudanças de estímulos é análoga à reação fisiológica a mudanças de temperatura. E seu sistema imunológico psicológico funciona de forma semelhante ao seu sistema imunológico físico, que é despertado ao deparar com uma ameaça, por exemplo quando alguém tosse ou espirra perto de você.<sup>44</sup> Isso realça o fato de que muitos processos de adaptação acontecem de modo automático e inconsciente; nós simplesmente nos acostumamos a algumas mudanças, sem pensar se de fato as queremos.

Num dos estudos mais interessantes da área, pediu-se que estudantes previssem como ficariam seus ânimos se fossem rejeitados para uma vaga de emprego: sua estimativa média era de dois pontos abaixo do seu estado de ânimo atual, numa escala de dez pontos. Num contraste acentuado, o efeito real da rejeição foi de apenas 0,4 ponto na mesma escala. E esse efeito foi passageiro: dez minutos após a rejeição, os níveis de felicidade tinham voltado ao normal.

Se você for abandonado por seu parceiro, depois de alguns meses, geralmente se lembrará dele como alguém inadequado. Então, haverá grande chance de que conheça alguém que faça você mais feliz do que aquela pessoa imprestável. Isso não significa que a dor do rompimento seja menos real, apenas que você pode se reconfortar um pouco com a ideia de que não vai durar. É possível também se reconfortar com o fato de que você compreenderá o relacionamento e o rompimento de maneiras que lhe permitirão avançar rumo a coisas maiores e melhores. Somos bons em compreender a maioria dos acontecimentos da vida de

forma que nos permitam seguir em frente. É melhor ter amado e perdido do que ter passado a vida ao lado de um louco, como diz uma de minhas colegas (solteiras).

Por outro lado, seu sistema imunológico psicológico também parece neutralizar o impacto de muitas coisas boas, e assim os efeitos positivos de um aumento de salário, um casamento ou um novo emprego sobre a felicidade também não duram muito para a maioria das pessoas.<sup>45</sup> Como veremos mais claramente na parte 2, é aqui que o processo de alocação e realocação da atenção é crucial: pensaremos em modos de prolongar o prazer e o propósito, e cortar pela raiz a dor e o despropósito.

### *Não superar*

É claro que nos adaptamos a certas mudanças mais rapidamente do que a outras, a um aumento de salário mais depressa do que a um casamento, por exemplo. Além disso, o impacto de alguns estímulos na produção da felicidade parece não diminuir com o tempo. O desemprego, como mencionei, tem efeitos negativos duradouros (mesmo considerando o fato de pessoas menos felizes já terem mais tendência a perder o emprego). Isso não é tão surpreendente, certo? Uma das primeiras perguntas que ouvimos de uma pessoa que acabamos de conhecer é: “O que você faz da vida?”.

Para sublinhar a importância da atenção, mesmo no contexto de algo que chama atenção, como o desemprego, comparamos o impacto do desemprego na satisfação daqueles que o mencionaram como um grande acontecimento com o daqueles que não o mencionaram como um acontecimento importante ao responder à pesquisa. O desemprego dói muito, sendo ou não mencionado como um grande acontecimento, porém dói o dobro para aqueles que falam da perda do emprego como um grande acontecimento do ano passado, em comparação com aqueles que perderam o emprego, mas não o mencionaram como um grande evento.<sup>46</sup>

É possível também que você fique cada vez mais *sensibilizado* a certas mudanças. Isto é, começa a prestar mais atenção — e não menos — a alguns estímulos com o passar do tempo. Infelizmente, trata-se quase sempre de estímulos negativos, como barulho, sobretudo quando em horários imprevistos. As evidências mostram que, no geral, não conseguimos desviar a atenção dos ruídos do tráfego porque os carros não passam em intervalos regulares.<sup>47</sup> Uma triste evidência disso é o fato de crianças em áreas urbanas que moram em andares mais baixos e mais barulhentos de prédios residenciais terem índices de leitura menores do que as que moram em andares mais altos e silenciosos, onde o barulho do trânsito não chega com a mesma força.<sup>48</sup> O

resultado persiste depois que os autores computam o nível de escolarização dos pais e o fato de os apartamentos em todos os andares do prédio terem quase o mesmo valor. Ou seja, não são só as crianças mais pobres que moram nos andares inferiores.

Perder o olfato, o que em alguns casos até pode ter um lado positivo, tem um lado negativo impactante: você também perde o paladar. Isso pode levar a uma dieta precária e reduzir o funcionamento do seu sistema imunológico.<sup>49</sup> É quase impossível se adaptar à perda do olfato, e no entanto suspeito que muitos pensem que se acostuariam. Cometemos muitos equívocos sobre o que achamos que vai prender nossa atenção e por quanto tempo, como veremos no próximo capítulo.

### *Resolver a incerteza*

Existe um modelo de adaptação de grande apelo intuitivo chamado AREA. Primeiro, os acontecimentos na vida prendem sua *atenção*. Depois, você *reage* a eles e, se puder *explicá-los*, deixará de prestar atenção e irá *adaptar-se* a eles.<sup>50</sup> Boa parte desse processo ocorre automaticamente, sem esforço consciente. Na maioria das vezes, conseguimos explicar as coisas e nos adaptamos conforme o impacto do estímulo se dissipa. Um aumento de salário geralmente é explicado depressa — você é um bom funcionário e leal, certo? Portanto, para de prestar atenção nisso. Na verdade, você é um funcionário tão bom que seu aumento talvez devesse ter sido maior, não é?

Às vezes, no entanto, você vai continuar reagindo se não tiver essa explicação tão importante. Como mencionei antes, se a dor física tem explicação, como quando suas pernas doem porque as machucou em uma partida de futebol, você para de prestar atenção à dor e adapta-se a ela. Mas, se ela permanece inexplicada, continua a prender sua atenção. Lembre-se do que eu disse na introdução: a gagueira é difícil de explicar, portanto chama atenção, independente do efeito que tenha sobre situações específicas.

Se você consegue resolver a incerteza em torno de uma situação, fica mais fácil explicar as consequências que advêm dela. Parece óbvio, mas as implicações não são: dados mostram que pacientes com câncer relatam níveis de satisfação *mais baixos* quando estão em remissão.<sup>51</sup> Minha interpretação é de que a “certeza” da morte permite que uma pessoa coloque a casa em ordem, enquanto a remissão lança incerteza sobre esse propósito.

No caso dos testes genéticos, há uma história semelhante. Num estudo que analisava testes para o mal de Huntington — distúrbio genético hereditário que afeta a coordenação motora e geralmente leva a problemas psiquiátricos e a uma morte precoce —, aqueles que descobriram ter um risco reduzido da doença

registraram melhor saúde mental ao longo do ano do estudo após o teste do que os que receberam a notícia de que o risco permanecia inalterado.<sup>52</sup> Até aqui, é bastante óbvio. Mas os que souberam ter um *aumento* no risco também registraram melhor saúde mental do que o grupo com risco inalterado. Possivelmente o grupo inalterado continuava enfrentando a mesma incerteza de antes, enquanto os outros dois grupos se beneficiaram da redução da incerteza, mesmo que, em um dos casos, num sentido “ruim”.

Esses exemplos mostram como o fim da incerteza em relação a acontecimentos ruins da vida é potencialmente positiva para a felicidade. Sua atenção se redireciona das preocupações com o que pode ou não acontecer (e todos os estresses e esforços possíveis que as situações hipotéticas talvez envolvam) para a tarefa de lidar com um futuro que pode ser mais bem planejado e administrado. Isso ajuda a explicar por que a satisfação das pessoas com a vida sofre uma queda acentuada perto do momento da separação, mas depois se recupera com o divórcio.<sup>53</sup> O divórcio oferece uma conclusão, resolve a incerteza de quem não sabe se vai reatar. Acabar com uma incerteza acerca de uma situação como o divórcio força uma explicação, e assim seu impacto no processo de produção da felicidade se dissipa.

No entanto, o que se aplica à dor talvez não se aplique ao prazer. Talvez você tenha guardado uma garrafa de vinho por anos, ou passado um longo tempo planejando as férias para desfrutar do prazer da expectativa além do prazer do consumo.<sup>54</sup> Se você pudesse ganhar um beijo de sua estrela de cinema favorita, talvez preferisse esperar alguns dias em vez de recebê-lo imediatamente.<sup>55</sup> Ou, se você é como os torcedores do futebol inglês, talvez esteja mais inclinado a assistir a um jogo quando não sabe ao certo quem vai ganhar.<sup>56</sup> Muitas vezes buscamos a incerteza por prazer.

### *Mudar o propósito*

Infelizmente, não sabemos muito sobre os efeitos de mudanças sobre experiências com propósito, por isso me permita usar uma amostra e um exemplo seletivos: eu e minha musculação. Entrei numa academia pela primeira vez cerca de treze anos atrás, pesando 65 quilos e com 73 centímetros de cintura. Agora, peso 97 quilos e tenho 81 centímetros de cintura. Desde a primeira vez que levantei um par de halteres, a musculação tem sido uma atividade prazerosa para mim. Com o tempo, foi se tornando uma atividade com cada vez mais propósito, pois comecei a tratar minha dieta e meu programa de treino como um projeto. Acho interessante ver o

que acontece com meu tamanho e minha força conforme vario exercícios e me alimento com diferentes combinações de carboidratos, gorduras e proteínas. Tenho orgulho dos meus ganhos, especialmente porque sou magrelo por natureza e acho incrivelmente difícil ganhar peso (um ectomórfico exemplar). Talvez você tenha projetos comparáveis na sua vida, como leitura ou jardinagem, que acabaram se transformando em algo não só prazeroso, como cheio de propósito.

Com o tempo, a maioria das atividades e dos projetos em que persistimos acaba nos proporcionando tanto prazer quanto propósito — mesmo se no começo eram principalmente motivadas por uma única categoria de sentimentos, ou se os pesos relativos do prazer e do propósito continuam a mudar com o tempo. O prazer e o propósito muitas vezes andam de mãos dadas ao longo do tempo, mesmo se trocados um pelo outro em algum momento específico da vida. Assim, minha musculação agora é tanto prazerosa quanto propositada (esses sentimentos complementam-se ao longo do tempo), embora tenha começado como algo relativamente mais prazeroso e se tornado relativamente mais cheio de propósito (esses sentimentos substituem-se em cada momento na vida).

A adaptação ao propósito resultará em tédio e inutilidade, então nossa tendência é abandonar atividades desse tipo. No entanto, o impacto dos estímulos que trazem propósito geralmente perde menos intensidade, pois muitas atividades adquirem mais propósito com o tempo. Como o contexto importa, isso às vezes não condiz com a realidade. Mas continua sendo importante pensar no prazer e no propósito como componentes separados, porém relacionados, da felicidade.

## **Prestando atenção à felicidade**

A atenção mantém nossa vida coesa — e também este livro. Ela converte estímulos em felicidade e impulsiona nosso comportamento. Muitas vezes não estamos cientes do efeito da atenção em nossa felicidade e em nosso comportamento, assim como muitos não se dão conta de que a música de fundo afeta a escolha do vinho. No entanto, esse recurso precioso e escasso é responsável por tudo que fazemos e como nos sentimos. A atenção explica por que nos adaptamos ao aumento de peso e não ao barulho e à gagueira. Também explica por que talvez não sejamos tão felizes quanto poderíamos.

# 4

## Por que não somos mais felizes?

Já vimos que nosso cérebro, especialmente nosso sistema automático 1, tenta nos ajudar neste mundo complexo. No entanto, seus esforços de simplificar as coisas às vezes podem prejudicar nossa tomada de decisão no que diz respeito à felicidade.

O cérebro é algo realmente maravilhoso, claro, mas, pelo menos para mim, é muito mais interessante observar onde ele comete erros. Evoluímos para ser parceiros atraentes e para sobreviver. No entanto, alguns aspectos de nossa espécie talvez sejam apenas erros evolutivos — e é quase impossível saber ao certo, principalmente porque as sociedades se desenvolvem muito depressa. Visto que o mundo é muito mais complexo hoje do que na época de nossos ancestrais arborícolas, é notável como conseguimos funcionar bem. Da mesma forma, não é notável que tenhamos a tendência a alocar atenção da maneira errada. Fazemos isso através de erros conscientes e enganos inconscientes, que nos impedem de ser tão felizes quanto poderíamos.

Quando você presta atenção ao que acha que vai fazê-lo feliz no futuro, está fazendo previsões sobre como será o processo de produção: em que focará, de que maneira e por quanto tempo. Se quisermos pensar em formas de ser mais felizes, precisamos entender os obstáculos atencionais que impedem a felicidade. Este capítulo aborda aquilo que categorizo como os três principais problemas da atenção: *desejos equivocados*, *projeções equivocadas* e *crenças equivocadas*. Vamos considerar um de cada vez.

### Desejos equivocados

Em tese, deveríamos desejar aquilo que nos faz feliz. Numa tentativa abrangente de ver se aquilo que desejamos está em consonância com a maximização da felicidade, perguntou-se a quase 3 mil pessoas de diversas fontes — pacientes na sala de espera de um consultório em Denver; uma pesquisa telefônica; e a

população de estudantes da Universidade Cornell — qual de dois cenários hipotéticos lhes traria maior felicidade, e qual dos dois escolheriam. As escolhas foram consistentes com a felicidade em 83% dos casos. Nos outros 17%, a escolha foi diferente da que supostamente maximizaria a felicidade. Por exemplo, se uma pessoa dissesse que escolheria um trabalho mais bem-pago que exigisse que dormisse menos, sua escolha seria inconsistente com a maximização da felicidade caso ela também dissesse que dormir mais lhe traria mais felicidade do que um trabalho bem pago.<sup>1</sup>

Ora, podemos dizer que isso mostra que a felicidade nem sempre é dominante, embora eu suspeite que boa parte dos 17% poderia ser explicada por suposições sobre a felicidade em longo prazo (ex.: aceitar um trabalho mais bem-pago que deixa você infeliz a curto prazo mas lhe dá uma boa reserva para depois). Além disso, numa análise mais profunda, a expectativa pelo senso de propósito foi um importante motivador das escolhas; portanto, alguns dos resultados do estudo original talvez se devam ao fato de os autores não terem incluído o propósito em sua conceitualização inicial da felicidade.<sup>2</sup>

Mesmo assim, muitos estudiosos acreditam que atentar para certas metas, como as conquistas, traz felicidade por si só, enquanto outros afirmam haver objetivos, como a autenticidade, que transcendem a felicidade. Na minha opinião, trata-se de desejos equivocados, pelos motivos que descrevo a seguir.

## *Conquistas*

Temos desejo por conquista, e alguns defendem que isso por si só já traz felicidade. Não há dúvida de que só o fato de alcançar uma meta, o que deixa feliz seu “eu” avaliativo, pode trazer uma sensação muito boa: para quem joga video game, atingir metas libera dopamina, neurotransmissor que gera prazer no cérebro.<sup>3</sup> Mas esses momentos são apenas passageiros. Por essa razão o processo de tentar alcançar a meta também deveria ser prazeroso e/ou cheio de propósito.

Também é verdade que o desejo de atingir metas pode trazer felicidade mais tarde — mas apenas para aqueles que de fato as atingem. Alguns grandes estudos analisaram desejos expressados por estudantes e, depois, a diferença entre desejos e conquistas vinte e poucos anos depois. Aqueles que, quando estudantes, eram motivados pelo desejo de ganhar dinheiro revelaram-se imensamente afetados por ter ou não enriquecido quando mais velhos. Os que enriqueceram estavam satisfeitos com suas vidas, mas muitos não ganharam tanto quanto gostariam,

então não se sentiam tão satisfeitos assim. A mensagem da pesquisa é que, se você dá muita importância ao dinheiro, é melhor garantir que vai consegui-lo, porque, se não enriquecer, ficará bastante decepcionado.<sup>4</sup>

Pense na história do pescador e do empresário, uma narrativa que realça os paradoxos de nossa busca incansável por conquistas.

Era uma vez um empresário sentado à beira da praia num vilarejo do Brasil. Sentado ali, ele viu um pescador remar um pequeno barco rumo à praia, após pescar alguns peixes grandes. O empresário ficou impressionado e perguntou ao pescador: “Quanto tempo você demora para pescar tantos peixes?”. O pescador respondeu: “Ah, só um pouquinho”. “Então por que não fica mais tempo no mar e pesca ainda mais?”, continuou o empresário, atônito. “Isto é suficiente para alimentar a minha família”, respondeu o pescador. O empresário então perguntou: “Mas o que você faz o resto do dia?”. O pescador respondeu: “Bom, geralmente acordo de manhãzinha, saio para o mar e pego uns peixes. Depois, volto e brinco com os meus filhos. De tarde tiro um cochilo com a minha mulher, e quando a noite chega, encontro meus amigos na vila para beber — nós tocamos violão, cantamos e dançamos a noite inteira”.

O empresário sugeriu ao pescador. “Sou doutor em gestão de negócios. Poderia ajudá-lo a se tornar uma pessoa mais bem-sucedida. De agora em diante, você deveria passar mais tempo no mar e tentar pescar o máximo de peixes possível. Quando tiver economizado o suficiente, poderá comprar um barco maior e pegar ainda mais peixes. Em pouco tempo, poderá comprar mais barcos, abrir sua própria empresa, sua própria fábrica de comida enlatada e sua rede de distribuição. A essa altura, terá se mudado deste vilarejo para São Paulo, onde poderá estabelecer uma sede para administrar suas outras filiais.”

O pescador pergunta: “E depois disso?”. O empresário dá uma boa risada. “Depois disso você poderá viver como um rei na sua própria casa, e, quando chegar a hora, abrir seu capital e lançar ações na bolsa de valores, e aí vai ser rico.” O pescador continua: “E depois disso?”. O empresário responde: “Depois disso, você pode finalmente se aposentar, se mudar para uma casa perto do vilarejo de pescadores, acordar de manhãzinha, pescar uns peixes, depois voltar para casa e brincar com seus filhos, tirar uma bela soneca à tarde com sua mulher, e, quando a noite chegar, encontrar seus amigos para beber,

tocar violão, cantar e dançar a noite inteira!”. O pescador ficou perplexo.  
“Não é isso que eu estou fazendo agora?”<sup>5</sup>

Muito daquilo a que o pescador supostamente deveria aspirar são coisas que ele já possui. As consequências dessa história poderiam, na verdade, acabar sendo piores, pois o pescador perde amigos enquanto sobe na vida. Ele também poderia começar a ter dúvidas quanto a seu senso de identidade. Esse é um dos motivos por que muitas das crianças bolsistas de origem pobre não são tão felizes quanto os colegas igualmente bem-sucedidos, mas de famílias mais ricas.<sup>6</sup> Esse senso de identidade (ou melhor, a falta dele) é consoante com minhas experiências de ter passado de um contexto de classe baixa trabalhadora para uma ocupação de classe média alta. Enquanto parte de mim até que aprecia não pertencer a nenhum desses grupos, outra não gosta de não saber a qual eu pertença.

Esteja especialmente alerta ao fato de que um desejo de conquista pode ajudar a atingir um conjunto restrito de metas, porém à custa da meta mais importante que é a felicidade. É bom ser motivado pelo sucesso no trabalho, mas não em detrimento da saúde e dos relacionamentos pessoais. Às vezes, ficamos tão envolvidos com metas que atingi-las passa a ser a única coisa que importa. Certas pessoas fazem sacrifícios extremos para atingi-las, como os muitos alpinistas que morreram no Everest em razão de sua obsessão por chegar ao topo. Nesses casos, a conquista das metas vem a um preço grande demais para a felicidade.<sup>7</sup>

Às vezes, quando você conquista muito de forma objetiva, acaba se sentindo mal de forma subjetiva. O que você responderia se eu lhe perguntasse se seria mais feliz com uma medalha de prata ou uma de bronze? Se você é parecido com os atletas das Olimpíadas de Barcelona em 1992, talvez uma medalha de bronze o deixasse mais feliz. Observadores avaliaram as reações imediatas dos atletas numa escala de 1 a 10, da agonia ao êxtase. Os resultados mostraram que os ganhadores de medalhas de bronze foram considerados mais felizes do que os de medalhas de prata. Enquanto o ganhador da medalha de prata se sente frustrado por não ter levado o ouro por pouco, o ganhador da medalha de bronze está simplesmente contente de estar no pódio.<sup>8</sup> É claro que ainda não se sabe ao certo se quem recebe uma medalha de bronze continua sendo mais feliz que os ganhadores de medalhas de prata ao longo do tempo. Infelizmente não temos dados sobre os meses após o evento, que nos permitiriam descobrir isso.

Eis uma história que David Bradford me contou para ilustrar que o segundo lugar pode doer por um bom tempo — e que a sensação pode até coexistir com um sentimento geral de sucesso. Um parente dele foi jogador dos Buffalo Bills, time da NFL — a liga de futebol americano —, durante oito anos na década de 1990. Era um dos melhores em sua posição e chegou ao Pro Bowl (o jogo das estrelas, em que os melhores jogadores de cada posição disputam uma partida amistosa) por quatro anos seguidos. Enquanto ele jogava pelo Bills, o time teve muito sucesso — quer dizer, mais ou menos. Eles chegaram às finais na maioria dos anos, e na verdade foram campeões da divisão de que participavam e jogaram no Super Bowl (a final nacional) por quatro anos seguidos. No entanto, perderam todas essas partidas (duas vezes errando um field goal por pouco mais de um metro). O parente de David tinha quatro anéis do campeonato de divisão (o equivalente a uma medalha de prata na NFL), mas odiava ver esses anéis, que o faziam lembrar que seu time perdera o Super Bowl — e não que jogara melhor que todos os outros exceto um. Guardava-os num armário nos fundos da casa e não os mostrava a ninguém, por mais que pedissem. O interessante na história, de uma perspectiva atencional, é que ele fala com muito apreço de sua carreira na NFL quando não é obrigado a prestar atenção ao Super Bowl. Por isso, o que quer que você conquiste, tente prestar atenção nas partes boas.

Sem dúvida, é verdade que correr atrás de uma meta (como diminuir o cigarro, o álcool, o chocolate, a pornografia ou o uso do Facebook) pode ser um desafio a curto prazo, que o faça se sentir menos feliz por algum tempo. Seguimos essas metas porque achamos que nos tornarão mais felizes a longo prazo, que o sacrifício valerá a pena. No entanto, não é sempre que isso acontece. Seria puro masoquismo tomar deliberadamente uma decisão que *com certeza* nos tornará mais infelizes. Assim, devemos ficar alertas ao que estamos sacrificando e que benefícios as conquistas estão nos trazendo. Lembre-se de que a felicidade futura não tem como compensar de fato a infelicidade de hoje: a felicidade perdida é perdida para sempre. Por isso, precisamos estar bastante confiantes de que quaisquer sacrifícios que fizermos para realizar esta ou aquela ambição realmente valerão a pena a longo prazo.

Assim como em outras áreas, precisamos de mais pesquisas e melhores evidências sobre todos os custos e benefícios de diferentes decisões e trajetórias de vida. Sabemos que as pessoas são mais felizes ao longo do tempo se estão satisfeitas com aspectos de seu trabalho (como chefe, salário e tarefas diárias), o que sugere que é mais importante que o trabalho combine bem com o indivíduo do que a

natureza do trabalho em si.<sup>9</sup> Talvez isso ajude a explicar por que os trabalhadores mais felizes do Reino Unido sejam os floristas, e os menos felizes sejam os banqueiros (veja mais detalhes na tabela a seguir).<sup>10</sup> É claro, talvez os floristas já fossem mais felizes do que os banqueiros, antes de qualquer um deles começar a trabalhar. Precisamos de mais dados sobre felicidade dessas mesmas pessoas ao longo do tempo a fim de verificar como sua felicidade muda em resposta a seus empregos.

Mesmo sem boas evidências causais, estou bastante confiante de que sou mais feliz — mas certamente não mais rico — como acadêmico do que teria sido como banqueiro. Eu também seria mais feliz como empreiteiro do que como banqueiro, mas meus clientes não: não tenho nenhuma habilidade prática. Estou disposto a apostar que meus filhos também seriam mais felizes como empreiteiros do que como banqueiros, já que veriam mais diretamente os frutos palpáveis de seu trabalho. Sendo assim, e embora meus filhos talvez tenham herdado minha incapacidade para qualquer trabalho do tipo “faça você mesmo”, eu preferiria mil vezes que fossem empreiteiros a banqueiros.

Profissão	Porcentagem que concorda que é feliz
Floristas e jardineiros	87
Cabeleireiros e esteticistas	79
Encanadores e especialistas em hidráulica	76
Profissionais de marketing e relações-públicas	75
Cientistas e pesquisadores	69
Profissionais do ramo de turismo e lazer	67
Profissionais do ramo da construção	66
Médicos e dentistas	65
Advogados	64
Enfermeiros	62
Arquitetos	62
Profissionais que trabalham com crianças e jovens	60
Professores	59
Contadores	58
Profissionais do ramo de automóveis e mecânica	57
Eletricistas	55
Profissionais do ramo de <i>catering</i>	55
Profissionais de RH e gestão de pessoal	54
Profissionais do ramo de informática e telecomunicações	48

De qualquer modo, certamente lembrarei aos meus filhos que sou abençoado por ter um trabalho que me proporciona algum prazer e muito senso de propósito, paga razoavelmente bem e não exige que eu corra risco de morte. E lembrarei a eles que, quaisquer que sejam as outras coisas que conquistem na vida, a maior conquista de todas será a felicidade.

Na verdade acho que, no fundo, outros pais tendem a concordar comigo, mesmo que a princípio pareça que não. Aparentemente, muitos dos pais de classe média que encontro em Brighton são obcecados pela ideia de seus filhos atingirem o rendimento máximo na escola. Há muitos motivos possíveis para isso, mas tenho quase certeza de que o principal é por verem nele uma rota para a felicidade. Eles acham que, se os filhos se destacarem na escola, irão cursar uma boa universidade e conseguir um emprego bem-remunerado, e que isso os fará felizes. Talvez seus desejos sejam equivocados no que diz respeito às conquistas dos filhos, mas seria sádico desejarem algo que *certamente* faria os filhos infelizes.

## *Autenticidade*

Você pode achar perfeitamente normal ter alguns desejos que possam fazê-lo menos feliz. Talvez tenha desejos de uma “ordem superior” — de moralidade, liberdade, verdade, conhecimento, estética, beleza e preservação de espécies de pássaros e animais — que talvez não sejam baseados apenas nas consequências para a sua felicidade (ou a daqueles com quem você se importa). Mas me parece um tanto curioso desejar algo que *nunca* se traduzirá em melhores sentimentos de prazer ou propósito.

Considere um exemplo que os filósofos adoram: seu cônjuge está traindo você. Para simplificar, imaginemos que ninguém mais saiba disso. Você gostaria de saber, certo? Mesmo se isso o deixasse arrasado? É claro que gostaria. Assim, segundo o argumento, para você a verdade deve ser mais importante do que uma “felicidade iludida”. Mas você provavelmente acha que vai ser mais feliz se souber de tudo — essa limpeza do ar levará a uma felicidade maior *no final*, o que quer que você decida fazer em relação a isso. E portanto o que importa são as consequências que a verdade tem para a felicidade, e não a verdade em si.

Agora, considere talvez a mais famosa análise da felicidade, desenvolvida por Robert Nozick, um filósofo que se destacou nos anos 1970. Ele pede que você se imagine conectado ao que chama de “máquina de experiência”. Cada

neurotransmissor em seu cérebro se conectaria a um sistema capaz de simular a vida mais feliz possível. Você poderia ter uma carreira fabulosa, filhos incríveis e um ótimo cônjuge, tudo sem nenhuma dor ou sofrimento. Numa escolha sincera, que vida você escolheria? Sua “vida real”, com toda a dor e o sofrimento que ela implica, ou uma “vida artificial” com mais felicidade, criada pela máquina de experiência? Nozick sugere que a maioria de nós escolheria a primeira opção.<sup>11</sup> Como no caso do cônjuge infiel, a autenticidade da vida real parece ter um valor que vai além de simplesmente sentir-se bem.

No entanto, acho que a maioria dos filósofos, com umas poucas e notáveis exceções, como Roger Crisp, precipitou-se ao chegar a essa conclusão. Nos dois exemplos citados, você sabe qual é o cenário alternativo. É impossível pensar em não saber de um caso extraconjugal sem primeiro pensar em saber dele. Não se pode “des-saber” aquilo que já se sabe. Portanto, o segredo já vazou quando você faz esse experimento imaginário. Eu provavelmente também seria persuadido a escolher a realidade em vez de ser um cérebro num tanque, se soubesse que sou um cérebro num tanque. Mas, se o experimento imaginário fosse tomado literalmente, sua vida agora mesmo poderia ser apenas uma grande máquina de experiência — e você não saberia disso. E, já que nunca saberia, faz mais sentido viver a vida com o maior grau de felicidade.

Muitas das conclusões a que os filósofos chegam são baseadas em experimentos imaginários que, na minha opinião, não resistem a um escrutínio. Tomando-as como foco da atenção, eles garantem que essas preocupações com a verdade etc. serão consideradas importantes. E fazem isso de um jeito forçado — como você pode imaginar não saber que sua esposa está lhe traindo quando alguém diz que ela está, ou ser um cérebro num tanque quando você sabe que poderia ser uma pessoa “real”?

Em meu trabalho, perguntei a participantes de pesquisas se eles tomariam uma pílula para aumentar a felicidade. Apenas um quarto dos participantes disse estar disposto a isso; os outros três quartos objetaram de diversas formas a incrementos “não naturais” para a felicidade e a “soluções rápidas”.<sup>12</sup> Essas respostas são interessantes, principalmente dado o uso difundido e a aceitabilidade de drogas para tratar a depressão. Talvez aumentar a felicidade seja visto como menos aceitável do que tratar a infelicidade. Assim, na pesquisa que confirmou que prazer e propósito importam para as pessoas, Rob Metcalfe e eu também perguntamos às pessoas se elas concordavam que as políticas públicas do governo deveriam buscar (a) aumentar a felicidade e (b) reduzir a infelicidade. A segunda ideia recebeu mais

apoio. Tais descobertas têm implicações importantes para o modo como a felicidade (e a depressão e a infelicidade) é discutida na imprensa e nos círculos de políticas públicas.<sup>13</sup> Os formuladores de políticas públicas que desejam promover o uso de medidas de felicidade podem, em vez disso, referir-se a elas como medidas de infelicidade. Embora estudos empíricos como esse possam alimentar discussões interessantes, continuamos tendo que fazer julgamentos sobre o que, em última instância, importa na vida.

### *Desejos em si*

Muitos economistas e filósofos sustentam que conseguir mais daquilo que você quer é o que realmente conta na vida. Por essa razão, economistas discorrem tanto sobre renda: em condições normais, mais dinheiro significa que você pode comprar mais daquilo que deseja. Não é a renda em si que faz a diferença, mas o aumento do poder de escolha, que significa que você pode satisfazer mais desejos.<sup>14</sup> Você poderia escolher consumir mais, trabalhar um pouco menos, ou talvez ambos.

Mas por que você iria querer mais posses ou tempo de lazer a menos que imaginasse (corretamente ou não) que seria mais feliz em consequência disso? Se algo nunca vai transparecer na sua felicidade nem na felicidade das pessoas com quem você se importa (o que às vezes pode incluir estranhos), não consigo ver onde reside seu valor.

Deixe-me dar um exemplo (e uma chance de fazer um desabafo, para ser franco). Eu gosto de ler, e, como espero que você perceba, leio muitos artigos acadêmicos e livros de não ficção. No entanto, ao longo dos anos, muitas pessoas já me disseram que eu deveria ler romances. Nunca li um romance na vida (tirando *Ratos e homens* na escola — também tínhamos que ler *The Mayor of Casterbridge* [O prefeito de Casterbridge], mas você já viu como é grande?). Vamos imaginar que eu dê ouvidos a essas pessoas e adquira gosto pela literatura, e que então dedique meu tempo a ler outras histórias. Adquiri uma nova preferência, e ela está sendo satisfeita. Portanto, isso bastaria para muitos economistas e filósofos dizerem que estou numa situação melhor agora, sobretudo porque provavelmente eles veem a leitura de romances como uma preferência valiosa.

Mas e se ler romances não me tornasse nem um pouco mais feliz? Adquirir uma nova preferência que agora é satisfeita não é importante em si. Isso só me deixa numa situação melhor se faz com que eu, ou as pessoas de quem gosto, seja mais

feliz do que era. Não defendo com fervor o significado de nada — um emprego, um cônjuge, *The Mayor of Casterbridge* — além de seu efeito na felicidade. Tudo, exceto a felicidade, exige algum tipo de justificativa: é bastante óbvio que a felicidade importa.<sup>15</sup>

Enfim, há outras coisas claramente importantes, tais como as conquistas ou a autenticidade. Mas elas só importam em razão de seu *valor instrumental*, ou seja, apenas na medida em que produzem mais felicidade. De modo geral, talvez promovam mais felicidade, mas não deveríamos ser escravos delas. Seria masoquista e sádico eu falar a verdade sobre algo se soubesse *com certeza* que isso apenas geraria infelicidade para mim mesmo e para os outros. Todos já ouvimos falar de mentirosos patológicos. Falar a verdade em tais circunstâncias seria um exemplo de sinceridade patológica. Precisamos julgar cada comportamento com base em suas consequências específicas para a felicidade, e não pensando se ele corresponde ou não a uma regra geralmente boa.

Uma vez que aceitamos ser a experiência de felicidade (para você mesmo e para os outros) o árbitro final que decide se o que você faz é correto, podemos deixar de fazer julgamentos morais com base em ideias malconcebidas sobre o que é certo e errado. Podemos, em vez disso, usar avaliações factuais das consequências para o prazer e o propósito ao julgar em que nível o que fazemos e o que outros fazem é bom (incluindo os formuladores de políticas públicas), e para orientar nossas visões de como a sociedade deveria ser organizada.<sup>16</sup>

Assim, as experiências de prazer e propósito são a única coisa que importa no final. *Hedonismo* é a escola de pensamento que defende ser o prazer a única coisa que importa no final. Acrescentando ao prazer os *sentimentos* de propósito, defino minha posição como um *hedonismo sentimental*. Sou um hedonista sentimental e acho que no fundo todos somos.

Se você continua convicto de que essas questões além da felicidade não são desejos equivocados, ainda assim deveria se importar muito com a felicidade, pois é o melhor jeito de ocasionar todos os outros resultados. Usando métodos causais, muitos estudos já mostraram que aqueles que experienciam emoções melhores vivem mais, são mais saudáveis, recuperam-se mais depressa de uma virose, faltam menos ao trabalho, são mais bem-sucedidos na carreira, mais produtivos de modo geral e têm casamentos mais felizes.<sup>17</sup> Num estudo sobre irmãos e irmãs, mostrou-se que as crianças mais alegres são mais propensas a obter um diploma, ser contratadas e promovidas.<sup>18</sup> As boas emoções também estimulam o pensamento

original e melhoram nossa capacidade de resolver conflitos.<sup>19</sup> Além disso, quem é visto como bem-humorado é considerado mais atraente, o que significa melhores notas na escola e um melhor salário.<sup>20</sup>

Já falamos bastante sobre o prazer. E quanto aos efeitos do propósito? Embora haja menos estudos sobre isso, ele parece ser igualmente importante. Ocupar-se com atividades significativas e propositadas promove melhoras na saúde, na integração social e no funcionamento diário.<sup>21</sup> Algumas das atividades ligadas a um bom envelhecimento por serem consideradas cheias de propósito são o golfe e exercícios físicos.<sup>22</sup> Além disso, já se demonstrou que a falta de propósito no trabalho resulta em menor produtividade e maior número de faltas.<sup>23</sup> Alunos que se sentem entediados no tempo livre são mais propensos a abandonar a escola antes de se formar no ensino médio.<sup>24</sup> E, em casa, casais que hoje relatam tédio no casamento tendem a estar menos satisfeitos com ele daqui a nove anos.<sup>25</sup> A felicidade é de fato importante, por qualquer ângulo que se olhe.

## Projeções equivocadas

Muitas vezes nos equivocamos em relação à felicidade que algo nos trará, mesmo quando estamos convencidos de que ela é a única coisa que existe. Nós nos equivocamos sobre a felicidade futura quando prestamos atenção indevida: (a) aos efeitos de uma mudança; (b) às diferenças entre duas opções; (c) a sentimentos atuais; ou (d) a lembranças não representativas de experiências passadas.

### *Focando nos efeitos*

Em que medida você seria mais feliz se ganhasse um monte de dinheiro? Muito mais feliz, certo? Bem, só se passasse um bom tempo pensando no quanto é mais feliz com ele. Num âmbito diferente, se você perguntasse a moradores do Meio-Oeste norte-americano e da Califórnia quem eles acham que é mais feliz, ambos diriam que são os californianos. Como poderia ser diferente? Afinal, o clima na Califórnia é muito melhor, certo? Bom, na verdade as condições climáticas só afetam a felicidade quando pensamos nelas — e não pensamos nelas tanto assim. Por isso, na realidade, os moradores do Meio-Oeste são tão felizes quanto os da

Califórnia, mas ambos prestam atenção demais ao impacto do clima ao pensar em quem é mais feliz.<sup>26</sup>

Quando pensamos no impacto de qualquer coisa, boa ou ruim, basicamente nos perguntamos o quanto esta coisa importa enquanto prestamos atenção a ela, e desse modo pensamos que importa muito — frequentemente muito mais do que importará no momento em que a estivermos vivenciando, quando nossa atenção irá orbitar em torno dela em vez de tê-la como foco. Este é o *efeito de enfoque* em ação. Como diria um biscoito da sorte: “Nada é tão importante quanto você acha que é enquanto está pensando nisso”.<sup>27</sup>

Eis aqui duas perguntas para você (quer dizer, caso tenha um carro; peço desculpas se não tem). Primeira: quanto prazer você sente ao dirigir seu carro, numa escala de 0 a 10? Segunda: quanto prazer você sentiu da última vez que o dirigiu? Quando alunos de doutorado e MBA da Ross School of Business responderam perguntas semelhantes, além de perguntas sobre o próprio carro, para que os pesquisadores estimassem seu valor de mercado, houve uma alta correlação entre as respostas à primeira pergunta e o valor de mercado. Assim, tomada literalmente, essa pergunta nos diria que um carro mais caro proporciona mais prazer. Mas não havia correlação alguma entre as respostas à segunda pergunta e o valor de mercado. Portanto, um carro mais caro não surtia nenhum efeito no prazer da última vez que fora dirigido, mas previa maiores níveis de prazer ao ser dirigido.<sup>28</sup>

A diferença é explicada pela atenção. Quando alguém lhe pergunta quanto prazer você sente ao dirigir seu carro, você pensa no carro em si — e, quanto melhor o carro, mais prazer você sente ao pensar em dirigi-lo. Mas a experiência real de dirigir é muito diferente, e ao fazer isso você raramente pensa no carro em si — em vez disso, está mais focado no do carro da frente, ou discutindo com seu cônjuge, e pensando em todas aquelas outras coisas que não têm nada a ver com o carro dirigido.

Junto com Alan Williams, um professor exemplar de economia da saúde da Universidade de York, passei boa parte do começo da vida acadêmica pedindo às pessoas que pensassem, hipoteticamente, no impacto que diferentes estados de saúde teriam em suas vidas. Como parte de um estudo realizado durante a primeira metade da década de 1990, 3 mil participantes do público geral do Reino Unido foram solicitados a julgar a gravidade relativa de diferentes estados de saúde imaginários, para que os formuladores de políticas públicas tomassem melhores decisões sobre quais tratamentos estavam sendo mais benéficos. Pediu-se aos

participantes que imaginassem estar num estado de saúde precário, tendo, por exemplo, problemas de mobilidade, e depois pensassem em quantos anos de sua vida futura estariam dispostos a sacrificar para que esses problemas fossem resolvidos agora. É o chamado método de “negociação de tempo”.<sup>29</sup> Quanto mais anos as pessoas estão dispostas a sacrificar, mais grave é considerado o estado. Se eu abrisse mão de metade da minha vida restante para evitar um problema de saúde, então esse problema teria que ser bem sério. Fazendo perguntas sobre toda uma gama de estados de saúde possíveis, podemos descobrir quais deles as pessoas mais se preocupam em tratar.

Meu artigo acadêmico mais citado surgiu dessa pesquisa, e teve um impacto considerável no modo como o Serviço de Saúde Nacional do Reino Unido avalia o benefício de novas drogas e terapias.<sup>30</sup> Basicamente, o artigo apresenta os valores de negociação do público geral ao lado dos custos de diferentes tratamentos e intervenções, para avaliar quais representam o melhor custo-benefício.<sup>31</sup> O Ministério do Interior do Reino Unido usa uma abordagem semelhante, baseada no meu trabalho, para avaliar o impacto de ser vítima de um crime.<sup>32</sup>

Embora o trabalho tenha beneficiado minha carreira, gostaria que ele não tivesse tido tanto impacto nas políticas públicas, pois agora vejo os graves erros de previsão cometidos por pessoas levadas a imaginar condições futuras. Trabalhar com Daniel Kahneman em Princeton me ajudou a cristalizar esses receios.<sup>33</sup> Fundamentalmente, não somos assim tão aptos a saber como diferentes condições nos afetarão quando entrarem e saírem da nossa esfera de atenção nas experiências cotidianas da vida. Pessoas nos Estados Unidos dizem que estão dispostas a sacrificar cerca de 15% de sua expectativa de vida para evitar problemas de mobilidade, e mais ou menos a mesma porcentagem para evitar ansiedade ou depressão moderada.<sup>34</sup> No entanto, minhas pesquisas recentes mostram que esse segundo problema tem cerca de dez vezes mais impacto na nossa felicidade do que o primeiro.<sup>35</sup>

As coisas não melhoram muito quando fazemos perguntas apenas às pessoas que têm um problema de saúde específico. Quando se pede a alguém com dificuldade de andar que imagine que suas restrições de mobilidade serão aliviadas, esta pessoa inevitavelmente se imagina prestando muita atenção ativa ao ato de caminhar livremente, algo que acabará lhe parecendo natural.<sup>36</sup>

Portanto, ao avaliar o impacto de intervenções na saúde e outras políticas públicas, acho que seria muito melhor observar o impacto dos problemas sobre a felicidade das pessoas afetadas, levando devidamente em conta quaisquer processos de adaptação ou sensibilização. E o público geral oferece um certo apoio à ideia de que felicidade importa: recentemente, George Kavetsos, Aki Tsuchiya e eu acrescentamos os níveis de satisfação com a vida à descrição dos estados de saúde, e descobrimos que os cenários hipotéticos que incluem altos níveis de satisfação aumentam a probabilidade de preferir viver por mais tempo com uma saúde precária.<sup>37</sup>

Adam Smith, o patrono fundador da economia, reconheceu a onipresença dos efeitos de enfoque: “A grande fonte da infelicidade e das perturbações da vida humana parece dever-se a uma superestimação da diferença entre uma situação permanente e outra”.<sup>38</sup> Você acha que algo vai afetar fortemente a sua felicidade porque está focando nisso.

Rob Metcalfe e eu chegamos a demonstrar que o que alguém lhe pergunta numa pesquisa anterior pode afetar aquilo a que você presta atenção na pesquisa atual.<sup>39</sup> Aproveitamos o fato de que a final da Liga dos Campeões de 2008 era entre dois times ingleses, o Manchester United e o Chelsea. Os torcedores de ambos os times previram que seriam muito mais afetados pelo resultado do jogo do que de fato foram, o que já havia sido demonstrado antes para outros eventos. Mas também descobrimos que os torcedores do Chelsea (que perdeu a final) que tínhamos entrevistado antes do jogo ficaram menos felizes após a partida do que os torcedores do mesmo time entrevistados somente depois. Após o jogo, aqueles que também tinham respondido à pesquisa sobre felicidade antes da final estavam sendo lembrados da derrota que acontecera entre uma entrevista e outra, enquanto as respostas daqueles que foram entrevistados apenas depois da partida não sofreram a mesma contaminação — nesse caso, os torcedores mostraram que perder uma final (mesmo nos pênaltis e para rivais de casa) não os afetava tanto assim após alguns dias.

É muito difícil prever a importância de algo quando não se está prestando atenção a ela. Não surpreende, portanto, que sejamos todos propensos a nos equivocar sobre o que vai continuar chamando nossa atenção e o que não vai.

*Muitas escolhas; uma única experiência*

No geral, durante o dia a dia, não fazemos apenas previsões de como algo vai nos afetar, mas sim uma escolha entre duas ou mais opções. Assim, estamos propensos a nos equivocar sobre o impacto relativo dessas escolhas. E novamente o problema reside em para onde sua atenção é direcionada — neste caso, aquilo que chama atenção na escolha em si em comparação ao que chama atenção nas consequências dessa escolha. O *viés de distinção* é a tendência a ver duas opções como mais diferentes entre si ao avaliá-las simultaneamente do que em separado.<sup>40</sup> Portanto, sempre que estamos fazendo uma escolha — como qual sorvete comprar ou qual emprego aceitar —, tendemos a olhar para aquilo que é diferente nas opções, em vez de prestar atenção em como vivenciaremos de fato nossa decisão final.

A pia da cozinha de uma amiga minha é curiosa. Ela comprou uma bela torneira cromada após avaliar dezenas de modelos numa loja de construção caríssima. Só depois da instalação percebeu que a torneira era muito maior em proporção à pia. Essa torneira enorme tem sido um incômodo para ela, mas uma grande fonte de diversão para sua família e seus amigos, pois todos enxergamos as consequências do viés de distinção no momento da compra.

Imagine que você está decidindo se deve comprar uma casa que acabou de visitar. Essa escolha envolve uma avaliação conjunta da sua casa atual em comparação com a nova. Esta é maior, então você decide comprá-la. Mas o tamanho dela em relação a sua casa atual logo perderá importância (a não ser que seus filhos não tivessem seus próprios quartos e agora tenham). O tamanho de qualquer casa é constante e não especialmente interessante no que diz respeito a chamar sua atenção. Na casa nova, é muito mais provável que você seja afetado pelo barulho da rua à noite — um estímulo que continuará chamando sua atenção regularmente. Você se adaptará depressa ao espaço para as caixas, mas não ao barulho.

### *Sentimentos em foco*

Comprar uma casa é um bom exemplo de mais um elemento das projeções equivocadas; a saber, nossa tendência a permitir que o jeito como nos sentimos no presente afete o modo como imaginamos que nos sentiremos no futuro. Simplesmente adoro esta casa, então como poderia não adorar morar nela? *Viés de projeção* é como os cientistas comportamentais chamam uma situação em que, equivocadamente, usamos nossos sentimentos de hoje para projetar o que sentiremos no futuro.<sup>41</sup>

Um dos estudos clássicos nessa área de pesquisa descobriu que os homens são mais propensos a ligar para uma mulher que lhes dá seu telefone imediatamente depois de terem cruzado uma ponte suspensa do que dez minutos depois de cruzá-la.<sup>42</sup> Homens projetam a excitação do momento em suas previsões futuras em relação ao que sentiriam num encontro com a mulher.

Desde então, já houve muitas demonstrações do viés de projeção. Ao escolher que universidade cursar, os estudantes são influenciados pelas condições climáticas do dia em que visitam o campus. E, surpreendentemente, dias mais nublados preveem maior número de matrículas.<sup>43</sup> A compra de roupas de inverno depende de como está o tempo no dia da compra, sendo que em dias mais frios mais roupas são compradas e subsequentemente devolvidas à loja.<sup>44</sup> E é quase certo que você já tenha notado que, se sai para comprar comida para a semana inteira quando está com fome, tende a comprar mais do que pretendia.<sup>45</sup> O interessante nesse exemplo é que poucas pessoas parecem aprender com os erros do passado. Continuamos caindo na armadilha de comprar mais do que precisamos quando estamos com fome. É como se estivéssemos pré-programados para errar, o que não é surpresa, já que nossos ancestrais quase sempre estavam com fome e não tinham o luxo de saber que poderiam simplesmente correr até o supermercado.

Seus sentimentos futuros terão marés altas e baixas que seus sentimentos atuais parecem não levar em conta. Pense no caso extremo, mas análogo, de 168 pacientes terminais de câncer (que não estavam mais fazendo tratamento) internados voluntariamente na unidade de cuidados paliativos do Riverview Health Centre, em Winnipeg, Canadá, de 1993 a 1995. Verificou-se que sua vontade de viver variava em cerca de sessenta pontos numa escala de cem — de “plena vontade de viver” a “nenhuma vontade de viver” — ao longo do período de um mês, e em cerca de trinta pontos ao longo de doze horas. Essa enorme diferença pode ser explicada pelo modo como os pacientes se sentiam no momento em que lhes era feita a pergunta.<sup>46</sup>

Em situações menos dramáticas, pense em como seus sentimentos atuais orientam suas decisões. Você sempre aceita quando alguém o convida para sair e depois não entende por que fica tão entediado? Um brunch com os amigos na manhã de domingo parece uma boa ideia na sexta à noite, mas não quando você está no conforto da sua cama quando chega a manhã de domingo? Você acaba gostando de dar um passeio de bicicleta à noite, mesmo que tenha sido difícil ter se forçado a sair da frente da TV? Implícita em muitas das suas decisões está a

premissa de que seus sentimentos atuais de prazer e propósito, ou sofrimento e inutilidade, vão persistir no futuro.

Dito isso, também há ocasiões em que nosso comportamento é movido pela *previsão* de sentimentos futuros, que pode ser diferente de como nos sentimos no momento.<sup>47</sup> Por exemplo, pense na relutância em trocar um bilhete de loteria com alguém, mesmo se esse alguém nos oferece dinheiro. Não queremos trocar o bilhete porque prevemos o arrependimento que sentiríamos caso trocássemos o bilhete vencedor.<sup>48</sup>

Muitas vezes, no entanto, estamos enganados sobre o quanto vamos nos arrepender. Passageiros que acabaram de perder o trem sentem-se menos irritados do que pessoas que imaginam como se sentiriam caso tivessem passado pela mesma situação. E participantes que têm a possibilidade de ganhar um prêmio adivinhando o preço de produtos comuns de supermercado, como chiclete e detergente, ficam menos arrasados de ter errado as respostas do que pessoas que imaginam como se sentiriam caso estivessem no seu lugar.<sup>49</sup> De modo geral, portanto, tendemos a errar na previsão de nossos sentimentos futuros.

### *Lembranças incorretas*

Não só fazemos projeções ruins para o futuro, como também somos propensos a lembrar incorretamente a totalidade de uma experiência passada. Pense por um segundo na sua última viagem de férias. Gostou? Faria a mesma viagem de novo? Se você é parecido com as outras pessoas, dois fatores explicarão suas respostas: o momento de pico de prazer ou dor e o momento final de prazer ou dor. Isso se chama *efeito de pico e fim*.<sup>50</sup> Além disso, sua avaliação geral de uma experiência sequer presta muita atenção ao tempo que ela durou. Isso se chama *negligência da duração*.<sup>51</sup>

Suas memórias, mesmo as mais recentes, são talhadas pelos momentos extremos e recentes, em detrimento da duração. São imperfeitas como guias para o fluxo de experiências passadas, mas determinam como você sente a respeito do passado e impulsionam seu comportamento futuro — o que é crucial. Pense em seus filmes favoritos. Você teria dificuldade em me dizer quanto tempo duram, mas certamente se lembra da sua cena favorita, e muito provavelmente também da cena final. É por isso que muitas vezes roteiristas e dramaturgos se esforçam ao máximo para tornar a última cena cheia de brilho e emoção. O filme inteiro talvez

seja uma porcaria, mas, se o final for genuinamente bom e memorável, é provável que você se lembre do filme inteiro como bom. A felicidade geral que o filme proporciona é o que você vivencia enquanto está assistindo, e também o que aproveita depois como lembranças da experiência. Em outras palavras, a felicidade geral vem de todos os sentimentos que vivencia como resultado dele.

O que podemos concluir daqui é que a duração de um episódio *pode ser* menos importante do que seu desfecho *caso* o desfecho exerça um papel importante nas suas lembranças futuras do acontecimento. Talvez algumas das suas melhores noites tenham sido curtas, mas com um desfecho muito agradável, e é possível que seja dessas que você mais se lembra depois. Assim, como um episódio terminou talvez seja mais importante do que sua duração, se você se baseia mais em suas lembranças do fim do episódio do que em suas lembranças do restante dele — coisa que fazemos com frequência, é claro.

Pense na experiência de pessoas que assistiram a um concerto da Filarmônica de Nova York em 10 de janeiro de 2012. Nos momentos finais da apresentação de 82 minutos (da Sinfonia nº 9 de Mahler), o alarme do iPhone de alguém na plateia disparou. Apesar da beleza dos 81 minutos anteriores do concerto, muitos espectadores depois se lembraram de como sua experiência inteira tinha sido arruinada.<sup>52</sup> Mas é isso mesmo? Afinal, apenas o último minuto foi arruinado. No entanto, era também o minuto mais importante — o pico e o fim.

Em princípio, é possível dizer se uma experiência geral foi boa ou ruim se computarmos o quanto a memória ruim influencia as experiências futuras. As lembranças do passado são experiências no presente. Com que frequência aqueles que estavam no concerto pensarão naquela noite arruinada? Se o ponto negativo de suas lembranças supera o prazer que vivenciaram durante os primeiros 81 minutos, então a experiência como um todo é ruim. Do contrário, a experiência é boa.

O ponto crítico a enfatizar aqui, e que apresentei no capítulo 1, é que, sem considerar a frequência e a intensidade das experiências futuras da lembrança, simplesmente não podemos saber se uma experiência foi, no final, um benefício líquido ou um custo líquido para nossa felicidade geral.

Muitas vezes nos lembramos de experiências como tendo sido “estragadas” porque aspectos ruins dela continuam assomando sobre nós. Do ponto de vista evolutivo, faz todo o sentido. Quase ser atacado por um leão num lugar desconhecido significa que você estará menos inclinado a voltar ao lugar, por mais belas e cheirosas que sejam as flores. Contudo, como em tantos casos, o contexto

importa. No meu caso pessoal, as lembranças de muitas noitadas ótimas ficaram comigo por muito mais tempo do que as das noites ruins.

É possível que você lembre momentos de pico de prazer e dor de um jeito diferente (e provavelmente com mais intensidade) do que lembra momentos de pico de propósito e despropósito, embora talvez haja diferenças importantes entre nós como indivíduos (dependendo, por exemplo, do grau em que podemos ser categorizados como máquinas de prazer ou motores de propósito). Já afirmei que escrever este livro me proporciona um senso de propósito, e nada pode mudar essa experiência. Mas minha lembrança da experiência pode muito bem ser influenciada pelo sucesso do livro. Quanto mais cópias ele vender, maior será minha tendência a lembrar da experiência como algo propositado. E essas memórias provavelmente influenciarão muito qualquer decisão minha de escrever outro livro.

Entretanto, seja qual for nosso foco preciso, nossa tendência é não lembrar do passado de maneira consistente com os fatos. Isso significa que nossas memórias imprecisas podem nos guiar para decisões inconsistentes com a maximização futura da felicidade, e, assim, nos fazer perder de vista a necessidade de estabelecer o equilíbrio apropriado entre prazer e propósito. Como resultado de um único momento de empolgação, podemos decidir viajar de novo para um lugar onde ficamos entediados a maior parte do tempo — ou, talvez mais importante, em virtude de um único momento terrível, podemos decidir largar um emprego no qual a maioria de nossas experiências é boa. Na verdade, a satisfação com o emprego é excelente para prever os índices de abandono de emprego, e, nos grandes conjuntos de dados da Alemanha e do Reino Unido, a satisfação com o emprego no pico e no final consegue prever melhor o índice de abandono do que as notas de satisfação geral.<sup>53</sup>

Talvez você queira refletir sobre uma ocasião passada em que se enganou ao prever sua felicidade, e sobre o aspecto focado na sua previsão que acabou sendo diferente da experiência. Por exemplo, no Natal passado, Les e eu levamos as crianças para visitar Mig em Ibiza. As palavras “Mig” e “Ibiza” me estimularam a focar a atenção na perspectiva de me divertir. Mas um lugar onde tudo fecha no inverno não é uma boa opção para passar férias com duas crianças que exigem estímulo constante (ou três crianças, da perspectiva de Les). Gastamos muito dinheiro com as passagens e o aluguel da casa, e tivemos férias um tanto sem graça, apesar do grande esforço de Mig para achar coisas para as crianças fazerem.

Les diz ter-me avisado que isso poderia acontecer, e estou certo de que ela tem razão.

## Crenças equivocadas

Também nos equivocamos sobre quem somos e como gostaríamos de ser, o que às vezes dificulta nossa felicidade. Em muitas ocasiões estamos enganados sobre: (a) o tipo de pessoa que somos e por que fazemos o que fazemos; (b) as expectativas que temos; e (c) os benefícios de aceitar quem somos.

### *Ilusão*

Você e um amigo acabam de discutir. Ele está furioso e alega que foi tratado com desrespeito. Você acha que a reação dele foi exagerada. Não há registros do que foi dito. Quem tem razão? Vocês dois, pois não há uma verdade objetiva, apenas interpretações subjetivas. Você explica seu comportamento de modo a formar histórias sobre si que estejam em consonância com suas crenças. Acredita que é uma pessoa respeitosa, e ele que você não tem razão.

Na verdade, quando acreditamos que algo é verdadeiro, é difícil mudarmos de opinião. Quantas vezes, nos últimos anos, você genuinamente mudou de opinião sobre algo significativo em que acredita? Suspeito que não muitas. Acreditamos ter bons motivos lógicos para acreditar no que acreditamos, mas, na realidade, nossas crenças costumam vir primeiro, e só depois prestamos atenção aos motivos que as sustentam. Se baseássemos nossas crenças em evidências, mudaríamos de opinião com muito mais frequência, quando surgissem melhores evidências. Em vez disso, buscamos informações e evidências que sustentem aquilo em que acreditamos, e ignoramos informações que não sustentam. É o chamado *viés de confirmação*.<sup>54</sup>

Por exemplo, editores de revistas acadêmicas são mais propensos a publicar artigos que estejam de acordo com sua perspectiva teórica.<sup>55</sup> Se as evidências não se encaixam exatamente no que acreditamos ser verdade, nós as desconsideramos ou encontramos maneiras de explicar como se encaixariam em nossas crenças se tivessem sido coletadas ou interpretadas “da forma correta”.

De maneira análoga, se há uma discrepância entre nossas crenças e nosso comportamento, buscamos uma explicação que elimine a diferença. Se você acredita que cozinha bem, mas uma refeição fica ruim, pode atribuir o resultado à

má qualidade dos ingredientes, a um defeito no forno ou à pressão de ter que deixar tudo pronto antes de seus amigos chegarem. Contanto que atribua a responsabilidade a outras fontes que não você — ao contexto, a outras pessoas etc. —, pode continuar se considerando um bom cozinheiro. Desse modo, mantém uma crença sobre si incongruente com o seu comportamento. Toda refeição ruim tem uma explicação.

Nossa tendência a atribuir ao contexto o comportamento que exibimos, ou a culpar os outros por ele, está em contraste direto com o modo como tendemos a julgar as ações alheias. Quando o problema é com os outros, somos muito mais propensos a atribuir a comida ruim à incapacidade de as outras pessoas cozinharem, e não a outras causas. Isso se chama *erro fundamental de atribuição*.<sup>56</sup> Ao explicar o comportamento dos outros, superestimamos o efeito de sua disposição subjacente e subestimamos o efeito do contexto. Esse conceito é central em pesquisas psicológicas, e já foram publicados milhares de artigos sobre o assunto, muitos sobre suas implicações para o modo como julgamos pessoas diferentes de nós.<sup>57</sup>

Tudo é relativo, no entanto, e ainda não temos uma noção real do quanto somos influenciados pelo contexto. Nós nos iludimos ao pensar que fazemos escolhas movidas pelo sistema 2 e ignoramos a influência do sistema 1. Não chega a ser surpresa, pois não temos acesso consciente aos motores automáticos e inconscientes do nosso comportamento. No entanto, temos acesso aos comportamentos em si. Portanto, podemos esclarecer como agimos anteriormente em determinada situação, e isso será um guia muito bom de como agiremos quando ela se repetir — e um guia muito melhor do que qualquer intenção de agir de forma diferente.<sup>58</sup> Na verdade, as intenções explicam no máximo apenas cerca de um quarto da variação nas mudanças de comportamento relacionadas à saúde, como os exercícios físicos, deixando três quartos a serem explicados por fatores associados aos contextos específicos que deflagram uma ação — por exemplo, se você tem uma boa área aberta para se exercitar, ou uma academia no escritório.<sup>59</sup>

Crenças equivocadas sobre nossa imunidade ao contexto podem nos colocar em sérios apuros. Por mais que quiséssemos que fosse diferente, a maioria dos homens, e também muitas mulheres, trairia o cônjuge no contexto “certo”; noites de bebedeira com amigos que acabam na casa de alguém, por exemplo. Se você se considera imune ao contexto, estará muito mais propenso a “acabar caindo” nessas situações em que simplesmente não conseguirá se controlar. Se apenas reconhecer

o papel do contexto, e desde que não deseje trair, será possível tentar evitar esse tipo de situação.

Embora devamos aprender a aceitar que somos criaturas do nosso ambiente, ainda resta felicidade num pouquinho de autoilusão. Poucos cozinham tão bem quanto pensam — ou são tão atraentes, inteligentes ou engraçados. E isso não é ruim. Quem realmente quer que a verdade lhe seja jogada na cara? E mesmo essa ideia pressupõe que, antes de tudo, existe uma “verdade objetiva”, o que raramente é o caso. Quase tudo é relativo, incluindo suas habilidades culinárias, que provavelmente são fantásticas em comparação com a dos meus filhos e pouco criativas comparadas às de um chef. Como vimos, a verdade (na medida em que existe uma) é um conceito superestimado nas experiências de nossas vidas.

Entretanto, há um limite para essa ilusão. Às vezes, é difícil explicar a discordância entre crença e comportamento, e essa lacuna pode nos tornar infelizes. Quando isso acontece, é mais fácil mudar o que pensamos sobre um comportamento específico do que mudar o próprio comportamento. De fato, a ciência comportamental nos ensinou que a forma como nos comportamos conduz a postura que assumimos em relação às coisas tanto quanto, e às vezes até mais, a postura conduz o comportamento. Se não estamos satisfeitos com o trabalho ou a vida social, por exemplo, muitas vezes simplesmente os consideramos menos importantes do que outros aspectos da vida com os quais nos sentimos mais satisfeitos.<sup>60</sup>

Está comprovado que nos sentimos desconfortáveis quando há uma discrepância entre o que pensamos e o que fazemos. Isso é conhecido como *dissonância cognitiva*.<sup>61</sup> Em tais circunstâncias, é muito mais simples alinhar nossas posturas com nosso comportamento do que o contrário. A teoria da dissonância cognitiva foi originalmente desenvolvida na década de 1950 pelo psicólogo social Leon Festinger. Ele realizou um experimento clássico em que pedia aos participantes que virassem pregadores de roupa numa bandeja, tarefa para lá de monótona. Os participantes eram então instruídos a convencer outras pessoas a realizar a mesma tarefa, recebendo para isso ou um dólar ou vinte dólares. Aqueles que receberam menos gostaram mais da tarefa do que os que receberam mais. Por quê? Bom, receber vinte dólares dava aos participantes um bom motivo para o que fizeram: “Fiz pelo dinheiro”. Receber um dólar exigia uma justificativa diferente para alinhar postura e comportamento: “Não fiz pelo dinheiro; fiz pela diversão”.<sup>62</sup>

A dissonância cognitiva está em toda parte. Ela explica por que crianças gostam menos de certos brinquedos depois de brincar com outros, por que apostadores

num jóquei-clube acham que seu cavalo tem mais chances de ganhar após terem feito a aposta do que antes e por que pessoas que foram infiéis a seus parceiros tendem a trivializar seus casos extraconjugais.<sup>63</sup> Isso também se aplica à política. Em dados eleitorais dos Estados Unidos coletados durante vinte anos (1976-96), a postura dos jovens foi mais polarizada no grupo que tinha a idade mínima para votar em comparação com aqueles em que faltava pouco para completarem a idade mínima; ou seja, no grupo com idade suficiente, o ato de votar orientou sua postura a favor de algum candidato.<sup>64</sup>

A dissonância cognitiva também explica a afirmação de que “não se pode escolher quem se ama”, coisa que na verdade só se diz quando um relacionamento azedou. A palavra “amar” é usada como modo de alinhar sua postura com a decisão de continuar no relacionamento. Narrativas que explicam comportamentos podem ter consequências perigosas, como quando cônjuges maltratados continuam com a pessoa porque a amam.<sup>65</sup> As decisões sobre relacionamentos, como todas as outras decisões na vida, deveriam ser baseadas em suas consequências para as experiências de prazer e propósito ao longo do tempo, e não nas narrativas em torno delas.

A dissonância cognitiva também pode ser usada para explicar suposições básicas sobre seu equilíbrio ideal de prazer e propósito. Meus amigos Mig e Lisa acham que prazer e propósito, respectivamente, são a única coisa que importa, pois tornam suas crenças consistentes com seu comportamento atual. O estado de dissonância cognitiva é desagradável; portanto, essa é uma maneira de proteger sua felicidade. Os dois poderiam ser ainda mais felizes, no entanto, se ajustassem as atividades em sua vida, e aquilo a que prestam atenção, para encontrar um melhor equilíbrio entre prazer e propósito.

### *Expectativas demais*

Outra faceta de quem você é (e especialmente do seu “eu” avaliativo) são as *expectativas*, que podem ser estabelecidas muito cedo na vida. Atualmente, Grace Lordan e eu estamos analisando os dados de um grande estudo longitudinal no Reino Unido para demonstrar que, da infância à idade adulta, a relação entre a renda atual e a anterior é significativa para prever a satisfação com a vida e a saúde mental, tanto para aqueles que sobem na vida quanto para os que descem.<sup>66</sup> Também há evidências, outra vez usando relatos de satisfação com a vida e saúde mental, de que os ganhos de felicidade com um aumento de renda podem ser

completamente invalidados se suas expectativas em relação aos ganhos com a renda sobem mais rápido do que a renda em si.<sup>67</sup> As expectativas também são centrais nas experiências de propósito, assim como na falta delas. Aqueles que vivenciam mais propósito no trabalho têm empregos que se encaixam nas expectativas de como se veem.<sup>68</sup> Por outro lado, se você espera que algo seja especialmente interessante e suas expectativas não são satisfeitas, ficará entediado.

Assim, de modo geral, expectativas modestas fazem bem para a felicidade. Pense numa festa. Aqueles que tinham altas expectativas e grandes planos para as comemorações da virada do milênio ficaram muito menos felizes naquela noite do que aqueles com baixas expectativas e pouca coisa planejada.<sup>69</sup> E todos sabemos algo sobre diversão: acabamos nos divertindo mais quando não planejamos. No fim das contas, alimentar expectativas de ser muito feliz é provavelmente um método certo para não ser.

Ter expectativas modestas também significa que podemos evitar a *síndrome da falsa esperança*, na qual nos apegamos a expectativas muito além de qualquer limite razoável.<sup>70</sup> A falsa esperança surge do otimismo, mas ter expectativas modestas não significa incompatibilidade com o otimismo. As pesquisas sobre otimismo nos ensinam que devemos esperar o melhor e ter um plano de contingência para o pior.<sup>71</sup> Isso não significa que sempre precisamos esperar o melhor possível, ou ignorar o pior quando ele vem. Ao nos deparar com um futuro incerto, os óculos cor-de-rosa do otimismo nos servem bem, contanto que possamos tirá-los de vez em quando para uma dose de realismo. Embora seja difícil distinguir as expectativas sensatas das não sensatas, deveríamos ao menos vivenciar prazer e propósito enquanto trabalhamos por um objetivo definido. Como veremos depois, há maneiras eficazes de obter esse feedback de si mesmo — e dos outros — para saber o que devemos conservar e o que devemos abandonar.

Outras vezes, porém, lutamos demais para forçar nosso comportamento a ser mais parecido com o das pessoas que queremos ser. Tornar-se alguém melhor é algo importante, mas precisa ser direcionado à felicidade. Se uma ambição não vai nos tornar mais felizes, nem as pessoas com quem nos importamos, tentar ser outra pessoa não faz sentido. Deveríamos refletir cuidadosamente sobre as razões que nos levam a construir nosso “eu”; depois, selecionar metas e ambições sensatas e voltadas a nossa felicidade.

*Aceitar pouco demais*

O que quer que você faça, não seja duro demais consigo mesmo, pois tentar se *forçar* a ser diferente nunca funciona de fato. Uma das maneiras mais eficazes de conseguir que as pessoas façam o que você gostaria é fazê-los sentir que estão fazendo voluntariamente.<sup>72</sup> Caso se sintam coagidos, serão muito mais propensos a resistir. O que se aplica a conversas com outras pessoas também se aplica às conversas que temos com nós mesmos. Faça todo o esforço possível para não pensar num urso-polar e não conseguirá evitar pensar nele — na verdade, ainda mais pensamentos sobre o bendito urso surgirão na sua cabeça quando você se permitir pensar nele outra vez.<sup>73</sup>

De modo geral, precisamos aprender a nos aceitar mais, e dessa forma integrar nossas avaliações com as experiências reais. A não aceitação é vista como uma internalização de sentimentos de vergonha, e ela resulta numa série de outras emoções negativas que atrapalham a mudança de comportamento.<sup>74</sup> Ignore o fato de que cozinha mal, e você apenas afugentará seus convidados e se perguntará por que ninguém jamais aceita seus convites. Uma mudança eficaz de comportamento só pode de fato ocorrer depois que você aceita o que faz. Aceite que cozinha mal, e talvez isso o motive a fazer aulas de culinária. E, mesmo que não faça, aceitar que você é uma criatura imperfeita, falível e mortal significa mais felicidade. Isso certamente funcionou para minha gagueira, sobretudo quando aceitei que não havia necessidade de me envergonhar dela.

A oração de serenidade usada pela Associação dos Alcoólicos Anônimos diz: “Dai-nos serenidade para aceitar o que não podemos mudar, coragem para mudar o que podemos e sabedoria para reconhecer a diferença”.<sup>75</sup> Separar o joio do trigo do seu “eu” ideal — sabendo quais ideais conservar e quais descartar — é um verdadeiro desafio. Em última instância, você precisa considerar as diversas maneiras como suas ideias sobre você mesmo estão ajudando e atrapalhando na busca da felicidade.

Cometer erros ao longo do caminho é totalmente aceitável, contanto que você aprenda com eles. Há erros bons e erros ruins. Os bons são aqueles com os quais você aprende e os que não tenta esconder, principalmente de você mesmo.<sup>76</sup> Os ruins são aqueles que continua cometendo. Como diz a célebre frase atribuída a Einstein, a definição de insanidade é seguir fazendo a mesma coisa várias vezes e esperar resultados diferentes.

Desde a publicação de *Macbeth*, de Shakespeare, muitas vezes já se disse que alguém foi o “arquiteto da própria destruição”.<sup>77</sup> Eu certamente já fui meu pior

inimigo em vários momentos, e tenho certeza de que você já fez ou pensou coisas que o levaram a se questionar. Parece ser da natureza humana o fato de muitas vezes gastarmos tempo demais pensando em como outras pessoas agiram mal conosco, quando na verdade deveríamos prestar um pouco mais de atenção ao mal que fazemos a nós mesmos. Se você acha que um de seus amigos foi mesquinho com você, talvez deva parar e se perguntar por que permitiu que seu amigo tenha agido desse jeito. Na verdade, antes de tudo, talvez você deva considerar se ele estava de fato sendo mesquinho. Ninguém é perfeito, e, para ser feliz em qualquer relacionamento, você pode escolher entre aceitar a outra pessoa, com falhas e tudo mais, ou se afastar. Você vai conviver para sempre com você mesmo, é claro, e isso significa aceitar-se como alguém não só imperfeito, mas também capaz de mudar.

## **Realocando a atenção**

A razão fundamental de geralmente não sermos tão felizes quanto poderíamos é porque muitas vezes alocamos atenção de modo incompatível com o projeto de vivenciar o máximo de prazer e propósito. Não surpreende que não sejamos tão felizes quanto poderíamos quando permitimos que nosso “eu” avaliativo foque em desejos equivocados em relação ao que deveria nos motivar e nos fazer felizes. Não é de espantar que façamos escolhas incompatíveis com nossas experiências futuras de felicidade quando nossa atenção se volta para o que está à nossa frente agora, e não no que estará à nossa frente quando tivermos tomado uma decisão. E na verdade é bem fácil se sentir infeliz quando nossas crenças e nosso comportamento estão em conflito, quando criamos altas expectativas sobre nós mesmos ou quando nem sequer conseguimos aceitar quem somos.

Então, se alocar mal a atenção é nosso maior problema, a realocação da atenção pode ser a solução fundamental. Para que você seja mais feliz, é necessário um processo de produção mais eficiente. Felizmente, a ciência comportamental oferece alguma ajuda para entender alguns dos motivos pelos quais talvez você não esteja alocando atenção de maneira mais eficiente. Ainda melhor, ela fornece insights esclarecedores de como você pode reorientar a atenção para “gerar” felicidade, como veremos a seguir, na parte 2.

## PARTE 2

# Gerando felicidade

**P**odemos compreender melhor como realocar nossa atenção para sermos mais felizes a partir de três perspectivas distintas, porém relacionadas: decidir, projetar e fazer.

O capítulo 5 mostrará como você pode atenuar os obstáculos que dificultam a conquista da felicidade ao decidir prestar atenção naquilo que o faz feliz, o que inclui decisões que vão desde que emprego aceitar até o que fazer hoje à noite.

O capítulo 6 refletirá sobre como você pode projetar seu ambiente para se sentir mais feliz sem ter que pensar muito, como quando você define uma home page inicial no seu computador.

O capítulo 7 mostrará que, em geral, somos todos mais felizes quando dedicamos nossa plena atenção a uma atividade, como conversar com amigos.

As maneiras mais eficazes de ser mais feliz envolvem a conjunção desses componentes, e por isso o capítulo 8 ilustrará como decidir, projetar e fazer para abordar, separadamente, dois comportamentos que imagino que muitos leitores conhecerão bem: como procrastinar menos e como ajudar mais os outros. Mesmo que eles não se apliquem diretamente a você, haverá lições gerais a serem aplicadas a outros comportamentos que talvez você deseje mudar. Mas primeiro vamos entrar nos detalhes das ideias de decidir, projetar e fazer.

# 5

## Decidindo a felicidade

Agora voltaremos o foco à perspectiva de *decidir* o processo de produção, concentrando-nos em como atenuar desejos, projeções e crenças equivocados. Grande parte da solução desses problemas está bem debaixo do seu nariz: nas suas experiências de prazer e propósito e no modo como as pessoas próximas julgam a sua felicidade. No entanto, é preciso tomar cuidado para não pensar demais em tudo isso.

### **Preste atenção ao seu próprio feedback**

Você tem o hábito de pensar sobre o que lhe proporciona mais prazer e propósito? Uma forma importante e bastante útil de lidar com os diversos equívocos que talvez você cometa em relação a sua felicidade é prestar atenção ao *feedback* direto sobre o que lhe dá ou não prazer e/ou propósito, e, então, usar essas informações na sua previsão de felicidade futura. Esta seção é inteiramente dedicada a ajudá-lo a descobrir quais estímulos no seu processo de produção de felicidade lhe trazem prazer e/ou propósito e quais não trazem. Você está buscando estabelecer um equilíbrio para deixar de monitorar seu processo de produção e realocar atenção apenas quando houver um bom motivo (como quando os estímulos, ou seus impactos, mudam).

### *Salientando a felicidade*

Sua felicidade é o feedback mais importante do seu comportamento, mas nem sempre é o mais saliente. Algo é *saliente* quando é perceptível e relevante. Ao ouvir pessoas falarem numa língua estrangeira, isso é perceptível, mas eu rapidamente abstraio porque não entendo o que é dito. Quando ouço alguém falar inglês com um sotaque, isso é perceptível (sobretudo entre altos oficiais do governo britânico).

Como geralmente consigo discernir o que dizem, também é saliente: tanto perceptível quanto relevante.

Às vezes, nossa felicidade não é muito saliente, e precisamos fazer o possível para que seja. Imagine tocar um piano e não conseguir ouvir o som. Muitas atividades na vida são como tocar um piano que não se ouve; você está tendo uma experiência de prazer ou propósito, mas não está prestando a devida atenção. Você pode entrar em sintonia prestando mais atenção aos estímulos e notando como se sente. Ao fazer isso e aprender como soa a música das atividades da sua vida, poderá incluir essa informação em suas previsões de como será o som do piano da próxima vez que tocá-lo.

Entrar em sintonia com um feedback saliente é essencial em tudo que decidimos fazer. No entanto, mais importante que isso é a compreensão dos processos de adaptação. Imagine que alguém amassou seu carro e fugiu. Você pode reagir imediatamente, levando-o para o conserto, pois olhar para o amassado o deixa infeliz; mas também pode não fazer nada por uma semana ou duas e ver se ainda sente a mesma coisa. Caso sinta, conserte-o; mas, se o amassado não o incomodar mais, deixe-o ali até que batam no seu carro de novo ou você queira vendê-lo. Monitorar os efeitos de qualquer acontecimento além de seu impacto inicial serve para mostrar as coisas a que você se acostuma e as que não.

Esse tipo de informação pode ser especialmente útil se você está tentando abandonar algum hábito. Os anseios físicos dos fumantes atingem o pico cerca de três dias depois do último cigarro e duram cerca de três ou quatro semanas; no caso da cafeína, os sintomas físicos de abstinência atingem o pico após cerca de 36 horas e cessam após cerca de uma semana.<sup>1</sup> Estar ciente desses fatos, principalmente quando gerados por nosso feedback direto, pode nos ajudar a tomar decisões mais bem-informadas sobre o que fazemos e quando fazemos.

Em situações nas quais enfrentamos grandes incertezas, é quase certo que o melhor seja transformá-las em realidades adaptáveis. Você tem uma conta para pagar que nem abriu e ela o está incomodando? Então, abra. Você terá que fazer algo de qualquer jeito, e, quando fizer, o impacto da conta na sua felicidade irá se dissipar. Resolva a incerteza que gera infelicidade e chegue rapidamente ao processo de adaptação por tê-la encarado. Monitorar o feedback da resolução de incertezas dolorosas irá lhe mostrar que muitas vezes superamos as coisas depressa.

Você deve confiar em suas próprias experiências mais do que em seus desejos. Talvez ache que ser a próxima Lady Gaga o fará feliz, e tente alcançar esse objetivo, mas depois descubra que todas as suas experiências neste percurso são de

sofrimento. Não é possível saber como seria a fama caso você a alcançasse, e, portanto, se não está tendo experiências de prazer e propósito no percurso, está sacrificando felicidade agora em troca de algo que talvez não traga mais felicidade depois. Fique de olho no prêmio da felicidade, prestando atenção ao feedback das suas experiências.

E você também deve confiar em suas experiências mais do que em suas projeções. O que quer que decida fazer, você só poderá vivenciar o que escolheu, e não as demais opções; portanto, na realidade, não vai perder tanto tempo assim pensando no resultado das opções que deixou de lado. Abrirá o envelope da conta e não ficará se perguntando como teria sido se não a tivesse aberto.

Muitas vezes pensamos em pequenas decisões mais do que precisamos, e em grandes decisões muito menos do que seria ideal para nossa felicidade. Por exemplo, passar dias escolhendo de que cor vai pintar as paredes, mas poucas horas visitando a casa que vai comprar. Também sofremos mais diante de decisões com resultados altamente incertos do que diante daquelas com resultados mais certos, como quais disciplinas cursar na faculdade em comparação com qual caderno levar para a aula. Quando se trata de algo pequeno e incerto, obter um feedback das consequências de nossas decisões mostrará que nossas experiências de prazer e propósito raramente são tão afetadas quanto imaginamos que seriam.

E você também pode confiar em suas experiências mais do que em suas crenças. Caso consiga agir de modo a produzir mais prazer ou propósito, acabará construindo uma postura correspondente com esse tipo de ação, reforçando assim o comportamento. Atos realmente falam mais que palavras. E talvez você se lembre de que o comportamento passado é um guia muito melhor para o comportamento futuro do que nossas intenções.

Imagine que perder peso o deixaria mais feliz. É possível que você se lembre de uma indicação no capítulo 3 de que talvez não o deixe, a menos que fique muito doente, mas vamos esquecer isso por um momento. Não há nada mais saliente no seu peso do que... o quanto você pesa. Por isso, compre uma balança confiável e suba nela duas vezes por semana no mesmo horário (pois você pesa menos de manhã do que à noite). Saber seu peso real pode ajudar a conter um pouco o impulso de comer. Embora eu venha tentando ganhar — e não perder — peso, estou convencido de que o feedback frequente e saliente produz um efeito no comportamento. Há evidências de outras áreas que sustentam essa afirmação. Os podômetros — aparelhos que monitoram o número de passos dados — acabam

fazendo com que a pessoa caminhe mais.<sup>2</sup> Pessoas que monitoram a própria pressão sanguínea são mais capazes de fazê-la baixar.<sup>3</sup>

Quando o assunto é alimentação, se alguém nos pede para estimar o quanto comemos, muitos de nós calculam uma ingestão de calorias muito inferior ao número real — mesmo quando nosso peso talvez sugira algo bem diferente. Mais de seiscentos clientes de uma lanchonete de fast-food estimaram que suas refeições continham uma média de cerca de 120 calorias a menos do que o real.<sup>4</sup> Assim, para ajudá-lo a perder peso, uma boa sugestão é anotar as calorias do que você come e bebe.<sup>5</sup> Depois de você ter uma noção melhor do que está ingerindo, pode parar de monitorar até que mude o que normalmente come, assim como pode parar de monitorar seu feedback de felicidade depois que souber o que o faz feliz. Você só precisará voltar a monitorá-lo caso os estímulos do seu processo de produção de felicidade (ou os efeitos deles) mudem — por exemplo, se você começar a fazer refeições diferentes.

Vimos no capítulo 2 que, no geral, comer é uma atividade bastante prazerosa. Hoje, porém, há evidências de que obesos obtêm menos prazer da comida, o que talvez explique por que acabam comendo mais. Num estudo, o cérebro de um grupo de mulheres obesas ou com excesso de peso foi analisado enquanto elas tomavam milk-shakes no começo e no fim de um período de seis meses. Comparadas às mulheres que não ganharam peso nesse período, as que ganharam revelaram menos ativação nas regiões produtoras de dopamina — o neurotransmissor em nosso cérebro associado a recompensas e sensações de prazer.<sup>6</sup> Qualquer que seja a causa, pessoas com excesso de peso sentem menos prazer ao comer. Assim, não faz diferença se menos prazer ao comer é uma causa ou consequência do aumento de peso. Levando isso em conta, o mais recente remédio para emagrecer busca aumentar os efeitos de prazer relacionados à comida, para que as pessoas sintam menos necessidade de comer.

Em geral, prestar atenção ao prazer da comida pode ser bom para a sua cintura. Quando você não está prestando atenção, o feedback para sua felicidade é menos nítido, e comer é menos prazeroso, então você come mais quantidades para obter mais prazer. O ideal é ficar atento à comida, pois isso o ajudará a comer mais devagar, a apreciar mais a comida, e, portanto, a comer menos. Clientes de um McDonald's em Paris demoram cerca de vinte minutos a mais para comer a refeição do que clientes de um McDonald's na Filadélfia.<sup>7</sup> Esse estudo não analisou

o consumo geral de calorias, mas outros dados confirmam que os franceses costumam comer menos que os americanos.

Também foi demonstrado que geralmente é bom estar acompanhado. Lembre-se de que isso aumentava o prazer tanto no DRM alemão quanto nos dados da ATUS. No entanto, se quiser perder peso, prestar atenção às pessoas significa que você talvez se distraia e não preste atenção ao que está comendo. Como evidência, geralmente comemos mais quando estamos com outras pessoas.<sup>8</sup> Tendemos a querer continuar comendo se estamos acompanhados, ao passo que, se estamos sozinhos, nosso desejo de voltar a comer diminui após a refeição.<sup>9</sup>

Isso realça a importância de estar alerta ao contexto. Como veremos em mais detalhes no próximo capítulo, em geral, é mais eficaz projetar seu ambiente de modo a mudar sua atenção de maneira automática. Assim, você não precisa pensar demais no comportamento resultante. Às vezes, porém, como no caso da comida, talvez você queira que sua atenção seja atraída para o que está fazendo. Se o problema é *comer sem pensar*, então prestar atenção ao que está comendo mediante um feedback saliente será grande parte da solução.<sup>10</sup> A principal função do feedback saliente é ajudá-lo a tomar decisões no que diz respeito aos estímulos do seu processo de produção de felicidade. Só feedback muitas vezes não basta para mudar um comportamento e aumentar a felicidade; para ser mais feliz, um ambiente bem-projetado também é essencial.

Você certamente não deveria perder de vista a saliência do prazer, e deveria entender que quanto mais nítido for o prazer, melhor. Encontre maneiras de rir mais, e lembre-se do quanto isso o deixa feliz. E não é preciso fazer muito para obter resultados. Estudos mostram que rir pode gerar felicidade, e não apenas ser consequência dela, pois a decisão consciente de rir acaba inconscientemente nos tornando mais felizes.<sup>11</sup> Mesmo um sorriso forçado, como aquele quando seguramos uma caneta de lado entre os dentes, pode nos fazer mais felizes.<sup>12</sup> Talvez saibam que você está fingindo, mas ainda assim você se sente mais feliz.<sup>13</sup>

Também é importante encontrar maneiras de salientar o propósito. O comportamento e o desempenho escolar de crianças podem ser melhorados com tarefas desafiadoras.<sup>14</sup> Busque mais desafios naquilo que faz. Exercer várias habilidades no trabalho implica maiores experiências de significado.<sup>15</sup> Tente variar as habilidades que usa. Lembre-se de que nossa atenção é atraída pelo novo; por isso usar diversas habilidades foca nossa atenção nelas, o que destaca o propósito.

É vital manter salientes o prazer e o propósito sempre que você usa feedback para decidir se certa atividade ou meta está de fato contribuindo para sua felicidade. De modo geral, você não deveria sacrificar muita felicidade por longo tempo (apegando-se à crença equivocada de que conseguirá recuperar a perda em algum momento posterior da vida). Não adie para amanhã a felicidade que pode viver hoje. Se planeja perder peso, ou qualquer outra coisa, para ser mais feliz, tome atitudes agora mesmo. Além de qualquer felicidade futura por ser mais magro ou mais saudável, você pode sentir propósito *agora* junto com o sofrimento do treino na esteira. Lembre-se disso sempre que puder; por exemplo, registrando as idas à academia no seu diário como “excursões com propósito”. É importante salientar o impacto atual de qualquer comportamento na sua felicidade, principalmente quando você está tentando mudar o que faz (e não apenas como pensa). Desejos, projeções e crenças muitas vezes estão relacionados ao impacto de acontecimentos futuros na felicidade futura, mas, para dar o pontapé inicial numa mudança de comportamento agora, você também precisa salientar os benefícios disso agora, pois está menos preocupado com os benefícios futuros.

Entre economizar dinheiro para poder comprar um andador caro feito sob encomenda quando for velho e comprar um belo par de botas hoje, aposto que você ficaria com as botas. No entanto, se pensar que os benefícios de poupar para a aposentadoria vêm não só de *estar* seguro na velhice, mas também de *sentir-se* seguro agora em relação à velhice, a coisa muda de figura. Em vez dos sapatos novos, você ganha um ótimo andador depois, *e também* o conforto de saber que o andador virá. As botas já não têm tanto apelo quanto antes.

Sua felicidade carrega as consequências do seu comportamento; portanto, continuar com qualquer comportamento exige um feedback positivo — e agora. Se uma atividade o faz feliz e você está ciente disso, a propensão a continuar praticando-a é muito maior. No reverso da moeda, se outra atividade, como comer demais, não o faz infeliz agora, você tem menos incentivo para tomar uma atitude. Isso se aplica especialmente ao prazer, e muitas vezes também ao propósito, embora as atividades com propósito exijam mais esforço atencional, e seja mais fácil distrair-se quando se está envolvido nelas.

Esteja atento as suas experiências atuais ao fazer exercícios, e não aos supostos benefícios futuros dessa prática, pois a saúde é um motivador fraco — se é que motiva — para o comportamento de agora.<sup>16</sup> Em geral, é um erro basear quaisquer incentivos para comportamentos “saudáveis” naquilo que pode acontecer no futuro distante e incerto. Em vez disso, concentre-se em como os exercícios o

fazem se sentir agora. Tenho certeza de que os exercícios que faço pouco têm a ver com preocupações de saúde. Talvez eu sinta alguns benefícios de saúde daqui a umas duas décadas, mas talvez também tenha problemas nas articulações por causa do treinamento pesado. Seja como for, tudo é muito incerto, e vinte anos é um bom tempo. Para mim, continuar fazendo musculação significa persistir numa atividade que me traz felicidade agora, não no futuro. O que mais importa é a sensação de prazer e propósito que você obtém quando envolvido numa atividade.

Mais ou menos do mesmo modo como os dados sobre felicidade podem ser usados para orientar decisões em políticas públicas, mostrando o impacto relativo de diferentes decisões — como tratar a saúde física ou mental —, seus próprios dados sobre felicidade podem ser usados para orientar decisões que tome a respeito de onde aloca a atenção. Talvez você acredite que dedicar várias horas ao trabalho para ser promovido vale o sacrifício da sua vida doméstica, mas é possível que o resultado para sua felicidade revele outra história. Ficar de olho no prêmio maior, que são os sentimentos de prazer e propósito, pode conseguir refrear alguns dos seus desejos mais exagerados, no trabalho e fora dele.

### *Reconstruindo o tempo*

Talvez você seja sensato e se pergunte: “Mas como posso fazer tudo isso?”. Para aumentar sua percepção, você deveria pensar em escrever um diário sobre sua felicidade, realizando um exercício baseado no método de reconstrução do dia (DRM) e seguindo a ideia do que discutimos no capítulo 2. No quadro a seguir você encontrará um DRM para preencher. Sei que parece um pouco trabalhoso, mas acho que será útil fazer isso pelo menos uma vez para focar a atenção no uso do seu tempo. Não se preocupe caso não consiga se lembrar de todos os detalhes das suas atividades, ou exatamente quando cada uma começou e terminou. Não se trata de um teste com respostas certas e erradas, mas de um jeito de colocar uma lente de felicidade sobre a maneira como você usa o tempo. Só o fato de ter essas informações para dar forma a sua perspectiva já afeta seu comportamento de maneiras que talvez você não consiga prever, ou mesmo perceber.

Para ajudá-lo a obter um feedback sobre sua felicidade, preencha este diário de DRM sobre o dia de ontem. Inclua atividades que tenham um momento definido de início e de término, como quando você mudou de tarefa ou de lugar.						
Episódio	Hora de início	Hora de término	O que estava fazendo?	Com quem estava?	Prazer (0-10)	Propósito (0-10)

1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						
10						

O DRM pode ajudar você a perceber que talvez tenha adquirido desejos equivocados que acabam se refletindo no modo como usa o seu tempo. Você pode sentir desejo de saber mais que qualquer outra pessoa sobre aquela que, há um tempo, era a sua série de TV favorita, mas que agora, na 17ª temporada, já não lhe parece mais tão boa. Seu “eu” avaliativo continua a achar que a série é boa, dado o elenco e os roteiristas, mas seu “eu” experiencial lhe dá um feedback direto bastante diferente. Assim, você pode usar o DRM para contrastar suas avaliações com as evidências diretas sobre se e como você talvez tenha se adaptado ao prazer ou propósito de uma atividade que vem realizando há algum tempo.

Ou talvez você tenha um desejo equivocado — de atingir metas, por exemplo — inconsistente com a maximização da sua felicidade. Quem sabe você passe tempo demais no trabalho, ou procurando outro emprego na internet. Um DRM também permitirá que você veja mais claramente quanto tempo desperdiça sem necessidade. Certas empresas oferecem softwares que facilitam o acompanhamento da sua produtividade, registrando quanto tempo você gasta em diversos websites, documentos e programas, por meio de uma tabela que chama sua atenção para fatos importantes, como a relação entre o tempo no Facebook e o tempo nas planilhas de trabalho.

Informações desse tipo também podem ser úteis para superar projeções equivocadas. Como exemplo, imagine a seguinte decisão que muitos londrinos enfrentam: você pode ir para o trabalho de metrô ou de ônibus. O percurso de metrô demora trinta minutos e envolve fazer baldeações e andar com a cabeça esmagada contra as portas porque o vagão fica lotado. Pegando um único ônibus o percurso leva quarenta minutos, mas é uma viagem mais tranquila e silenciosa. O tempo de duração tende a ser o que mais importa numa avaliação conjunta das opções, e por isso é provável que opte pelo metrô. Mas você poderia usar o DRM

para saber se a diferença de dez minutos entre pegar o metrô e o ônibus realmente importa no quesito felicidade. Se a viagem de ônibus é mais agradável e você tende a passar a primeira hora de trabalho um pouco menos estressado, vale a pena pegar o ônibus para levantar seu ânimo, pelo menos de vez em quando. Ou, ainda, quem sabe descubra que é justamente a alternância entre usar o metrô e o ônibus que o faz se sentir mais feliz.

Um DRM também pode evitar que seus sentimentos atuais orientem as decisões sobre o futuro. Assim como uma lista de compras pode evitar que você compre comida demais quando está de barriga vazia, um DRM pode impedir que faça planos para uma manhã de domingo, quando sabe que a aproveitaria melhor se ficasse dormindo (evitando isso quando percebe uma série de notas baixas de felicidade nos dias de fim de semana com planos pela manhã).

Dados do tipo DRM sobre suas experiências de prazer e propósito também podem ajudar a evitar crenças equivocadas sobre como você usa o tempo e o que lhe traz felicidade. Você obviamente precisa dedicar tempo a certas necessidades — ganhar dinheiro, afazeres domésticos, cuidados pessoais, dormir etc. —, mas é bastante livre para escolher como usar o *tempo discricionário*: o que resta em cada semana depois que as necessidades da vida foram supridas.<sup>17</sup>

Quanto tempo você passa fazendo atividades decididas *para* você? E quanto tempo passa fazendo atividades decididas *por* você?

É provável que você tenha mais controle do que imagina sobre o seu tempo. Cada um a seu modo, todos pensamos que somos ocupadíssimos e simplesmente não temos tempo para diversas atividades. Eu me considero bastante ocupado, mas dou meu jeito para ir à academia quatro vezes por semana. É uma questão de prioridade. Quando dizemos que não temos tempo para atividades físicas, na verdade não estamos priorizando usar nosso tempo dessa maneira. Os obstáculos que impedem o uso diferente do tempo tem muito mais a ver com o fato de não aceitarmos que não estamos *criando* tempo e menos de genuinamente não *termos* tempo — a não ser entre pessoas que trabalham o dia inteiro só para sobreviver, é claro. Enviei o manuscrito final deste livro para uma dúzia de colegas bastante ocupados e, com uma única exceção (você sabe quem você é), todos encontraram tempo para fornecer comentários detalhados.

É preciso ter expectativas razoáveis em relação ao uso do tempo, e o DRM também pode ajudar aqui. Se você passa duas horas no trânsito, talvez não seja razoável esperar que tenha tempo à noite para ir à academia, encontrar um amigo, preparar o jantar, ver seu programa favorito na TV e ainda dormir o suficiente para

chegar descansado ao trabalho no dia seguinte. O DRM focará sua atenção nas consequências dessas atividades para sua felicidade. Ele talvez também o obrigue a considerar se esse deslocamento de duas horas, todos os dias, realmente vale a pena ou, no mínimo, se você, quem sabe, pode trabalhar em casa de vez em quando.

A maneira como usa o tempo discricionário é mais importante do que a quantidade de tempo que você tem.<sup>18</sup> Ao preencher um DRM por alguns dias durante as férias, você poderia ver quais aspectos desse período realmente o deixam feliz, em vez de ser indevidamente influenciado pelo que acha que deveria deixá-lo feliz na viagem. Isso permitirá que planeje férias futuras de um jeito mais eficaz. Também pode descobrir como está fazendo a troca entre prazer e propósito em cada atividade e de uma para a outra, observando o equilíbrio relativo ao longo dos dias.

Reconstruir o contexto dos acontecimentos o ajudará a se lembrar melhor deles e lhe dará um feedback mais preciso sobre o impacto que exercem na sua felicidade enquanto decide como gastar seu tempo. Quando policiais interrogam testemunhas importantes, tentam recriar o contexto do crime perguntando detalhes mundanos, como se estava frio ou calor, ou o que eles comeram no almoço naquele dia, pois isso auxilia a memória. Para recriar contextos na mente, você pode pensar em como era o ambiente à sua volta, como estava o tempo, como eram os cômodos, as pessoas e os objetos a sua volta. Também pode pensar em mudar de perspectiva e tentar se colocar na pele de outra pessoa que estava no contexto.<sup>19</sup>

Em outros momentos, no entanto, talvez queira aproveitar sua inclinação natural a lembrar o pico e o fim de uma experiência e esquecer quanto tempo ela durou. Se está agendando reuniões no trabalho, marque a reunião com o colega com quem tem mais afinidade para o final do dia. E, se quer se lembrar do sexo do jeito mais positivo, concentre-se em tornar memoráveis os últimos momentos, sem se preocupar muito com a duração (dentro do razoável, é claro). Assim como tudo mais que você faz na vida, saber se um sexo mais demorado é ou não uma boa forma de usar o tempo depende não apenas da felicidade na experiência em si, mas das experiências de felicidade após o episódio, que são as lembranças dele.

O essencial é monitorar o feedback da felicidade de alguma atividade que comece a realizar. Quando o feedback fica claro, você pode parar de monitorá-lo. Monitorar constantemente todo o processo de produção seria trabalhoso e acabaria atrapalhando a felicidade. Uma vez que saiba o que proporciona o maior equilíbrio de prazer e propósito, seu processo de produção de felicidade só vai

precisar de alguns ajustes de tempos em tempos. Digamos que tenha feito a troca do metrô pelo ônibus. Confira de vez em quando se isso ainda o deixa feliz. Talvez o clima tenha mudado, e você não se sinta feliz esperando o ônibus quando chove. A percepção é o combustível que move esses ajustes.

## **Preste atenção ao feedback dos outros**

### *Olhe para os outros*

Temos nosso próprio feedback, e também podemos olhar para as experiências alheias. Dan Gilbert, autor de *Stumbling on Happiness* [Esbarrando na felicidade], diz que uma das lições que as pesquisas sobre felicidade nos ensinam é que as experiências de pessoas parecidas com você são um guia útil para o impacto que certo acontecimento causará em você, e, em muitos casos, um guia mais útil do que suas próprias previsões sobre o impacto do acontecimento.<sup>20</sup> Concordo com ele.

Digamos que você esteja prestes a sair para conhecer uma pessoa. O que preferiria saber de antemão sobre ela, para ajudá-lo a projetar como talvez se sinta? Atributos físicos, idade, cidade natal e esporte preferido? Ou como um desconhecido se sentiu quando encontrou essa pessoa numa ocasião anterior? Imagino que você preferiria as informações pessoais, assim como a maioria de nós. No entanto, mulheres que receberam informações pessoais fizeram previsões piores de como se sentiriam ao conhecer um homem do que quando receberam relatos de como outra mulher havia se sentido ao conhecê-lo — mesmo não conhecendo pessoalmente a mulher que estava fornecendo o relato.<sup>21</sup>

O principal desafio é saber quando suas experiências espelharão as das outras pessoas e quando serão diferentes, pois você tem um conjunto diferente de preferências. Talvez você tenha concordado com a maneira como muitos dos participantes do DRM alemão e da ATUS avaliaram a felicidade durante atividades diversas, mas provavelmente também houve diferenças. Sei que você se acha especial — e claro que é —, mas, pelo menos no jeito como reage aos acontecimentos, não é tanto quanto pensa. Muitas das suas experiências são bastante semelhantes às dos outros, e provavelmente mais semelhantes, com mais frequência, do que imagina.

## *Pergunte aos outros*

Pedir a opinião dos outros sobre suas crenças a respeito de sua própria felicidade também é bom. Sobretudo porque as evidências sugerem que suas impressões sobre sua felicidade tendem a se correlacionar muito bem com as dos outros. Na Estônia, uma amostra de visitantes em clínicas e hospitais indicou alguém que os conhecia bem (principalmente cônjuges, mas também amigos e outros membros da família) para prever sua felicidade geral numa escala de 0 a 10. A correlação entre as notas das próprias pessoas e as previsões feitas pelos outros foi de 75%, uma porcentagem muito alta.<sup>22</sup> Resultados semelhantes foram encontrados em outros estudos usando medidas diferentes de felicidade.<sup>23</sup> Se você acredita que é feliz, mas age como se não fosse, então as pessoas próximas de você estão bem situadas para lhe apontar isso.

Quando seus desejos equivocados, que buscam outros resultados que não a felicidade, entram em conflito com suas experiências de prazer e propósito, as pessoas podem o ajudar a retomar o foco no que realmente importa. É possível que até gostem bastante da ideia de você se tornar a próxima Lady Gaga, mas talvez também vejam, com mais clareza do que você, como o processo de chegar lá tem feito você infeliz no dia a dia.

Outras pessoas também podem ser indicadas para ajudá-lo a superar projeções equivocadas. Em parte, isso acontece porque, no geral, elas estão menos comprometidas com o seu “eu” atual; em vez disso, vão prestar mais atenção às consequências a longo prazo. Você focará principalmente em como será *tornar-se* casado, rico ou deficiente quando for recém-casado, recém-rico ou recém-deficiente. As pessoas próximas de você estarão mais inclinadas a considerar como será *ser* casado, rico ou deficiente, o que dura muito mais e, portanto, afeta muito mais seus sentimentos de prazer e propósito.

Ao tomar uma decisão, você pode usar seus amigos para ajudar a evitar os efeitos de enfoque e as armadilhas do viés de distinção, pedindo que imaginem as consequências da sua decisão e não prestem atenção à decisão em si. Digamos que alguém acaba de lhe oferecer um emprego muito atraente, cuja única desvantagem parece ser um deslocamento maior. Em que vai pensar enquanto decide se aceita o novo emprego? É bem provável que, equivocadamente, pense nos primeiros dias, quando estará no auge do entusiasmo com o trabalho e fazendo uma comparação direta entre o novo emprego e o antigo. Assim, você pode pedir que pessoas

próximas pensem em como seriam os meses seguintes, quando o cansaço por causa das baldeações ou por ficar preso em engarrafamentos começará a se fazer sentir.

Em nossas pesquisas, mostramos que deslocamentos maiores estão associados a uma pior saúde mental, principalmente entre mulheres casadas.<sup>24</sup> Isso quase certamente se deve ao fato de as mulheres casadas ainda assumirem a maior parte das tarefas domésticas quando chegam em casa, enquanto o deslocamento não consome o tempo dos homens da mesma maneira. Isso é uma informação importante, porém é mais provável que seja notada por seus parentes ou amigos, que não estão absortos pensando em todos os aspectos positivos da oportunidade. Talvez você aceite o emprego assim mesmo, mas pelo menos estará fazendo isso munido de uma melhor noção dos custos e benefícios de *estar* nesse emprego a longo prazo.

É crucial que você faça as perguntas certas para chegar com mais precisão aos prováveis efeitos da sua decisão na felicidade. Então, não pergunte aos seus amigos “O que acham de eu aceitar o novo emprego?”, onde o foco da atenção estará em diferenças entre os empregos que talvez não transpareçam nas experiências da sua decisão. Em vez disso, pergunte: “Como acham que minha vida cotidiana vai ser daqui a alguns meses se eu aceitar o novo emprego?”.

De modo geral, é totalmente possível que as outras pessoas não estejam tão suscetíveis ao viés de projeção quanto você. Em especial, sua família e seus amigos estarão muito mais distanciados dos seus sentimentos atuais a respeito de uma decisão. Talvez você tenha se apaixonado por alguém, um carro ou uma casa, e permitiria que isso turvasse sua decisão, porém seus amigos podem assumir — ou pelo menos você pode pedir explicitamente que assumam — uma perspectiva mais “fria” sobre as prováveis consequências da sua decisão.

Quando outras pessoas se lembram da sua felicidade, talvez não sejam tão influenciadas pelos efeitos de pico e fim quanto você. Tenho certeza de que Les se lembra melhor do que eu de como eram boas as minhas noitadas com ela em nossos dias de balada antes de termos filhos, e estou igualmente convencido de que me lembro melhor do que ela de como eram boas as noitadas dela comigo. Por mais que eu odeie admitir, ela provavelmente tem uma melhor lembrança dessas noites do que eu. Estudos demonstraram que, sob condições de tempo limitado, as mulheres se recordam de mais episódios autobiográficos do que os homens, tanto positivos quanto negativos.<sup>25</sup> Seja como for, a questão é que outras pessoas talvez tenham uma memória mais precisa do que você daquilo que o fez feliz no passado.

Lembre-se também da nossa discussão sobre crenças equivocadas, de que você tende a alinhar suas posturas ao seu comportamento, e não o contrário. Se você está pensando em se casar, provavelmente tem uma postura favorável à pessoa com quem está considerando unir os laços. Você alinha sua postura sobre assumir um compromisso de longo prazo com essa pessoa de acordo com seu comportamento de já estar comprometido num relacionamento com ela. Pergunte a um amigo sobre a vida de casado, e talvez ele o lembre de que seu possível cônjuge passa o tempo inteiro no escritório e que vocês mal vão se ver (o que talvez seja uma coisa boa, é claro). Reiterando, a maneira como você formula a pergunta realmente importa. Não pergunte: “Será que eu devo me casar?”, mas sim: “Como será estar casado?”.

Longe de ser uma fraqueza, pedir aos outros opiniões sobre seu comportamento e sua felicidade é sinal de força. Basta pensar em como você enxerga claramente os erros que os outros cometem: eles enxergam seus erros tão claramente quanto você os deles. Além disso, conversas com outras pessoas sobre a sua felicidade e a delas podem ser, por si só, agradáveis e cheias de propósito.

Quem está num barco parecido com o seu, ou que conhece alguém que esteja, está idealmente capacitado para ajudá-lo a responder essas perguntas. Provavelmente você não pediria ao seu dentista conselhos sobre a compra de um carro. Não vai querer perguntar a alguém que mora em Miami se você seria feliz no Alasca. Assim como antes de comprar um carro você deve pedir conselhos a alguém que entenda de carros, você precisa perguntar a alguém que morou no Alasca, ou que conhece alguém que tenha morado. Quanto mais a pessoa for semelhante a você em termos de valores, crenças, expectativas e experiências, mais capaz será de aconselhá-lo sobre a sua felicidade. Pessoas parecidas com você afetam o que você faz e podem ser um bom guia para o modo como você vai se sentir.

De modo geral, as outras pessoas são um excelente guia para lhe mostrar em que ponto você está no que diz respeito a alocar a atenção para ter o máximo de prazer e propósito. Elas podem ajudá-lo a prestar mais atenção às suas experiências na vida. Em *Rápido e devagar: duas formas de pensar*, Daniel Kahneman afirmou que o “eu” experiencial não possui voz (sendo abafado pelo “eu” avaliativo). Recentemente, num almoço, Danny e eu concordamos que os outros costumam escutar mais nossas experiências.

Ao prestar atenção às suas experiências de prazer e propósito, os outros tendem a chegar mais rapidamente à conclusão de que talvez você devesse parar de fazer algo

que o está deixando infeliz, enquanto você se apega à crença, muitas vezes equivocada, de que um dia será melhor. Lembre-se da minha amiga que trabalha na MediaLand e avalia seu emprego positivamente — embora ele a faça infeliz todos os dias. Talvez com mais clareza do que ela, sou capaz de ver um “eu” experiencial passando por situações de sofrimento. Depois de ler um rascunho deste livro, minha amiga começou a procurar um novo emprego.

### *Deixe os outros decidirem*

Às vezes, uma opção mais radical é deixar que pessoas em quem você confia tomem de fato as decisões por você. Permita que seus desejos, projeções e crenças reflitam-se nas escolhas delas. Isso libertará sua energia atencional para ser usada em outras coisas. Psicólogos já nos alertaram para o fato de que o custo psicológico de uma escolha talvez dependa de quantas opções temos disponíveis. Muitas vezes nos sentimos pior quando temos mais escolhas — isso é conhecido como *paradoxo da escolha*.<sup>26</sup> Quanto tempo você passa na loja escolhendo entre 25 xampus diferentes? Deixar que outra pessoa escolha por você, ou pelo menos que o ajude a escolher, pode ser especialmente eficaz quando houver incerteza sobre o resultado de uma escolha, porque temos pouca noção do que teria acontecido se tivéssemos feito uma escolha diferente; e também quando o risco não for tão alto assim, porque o resultado não terá um impacto tão grande em você quanto esta decisão exaustiva.

Um pequeno exemplo pessoal: quando saio para jantar, muitas vezes deixo que escolham o prato por mim. Todo mundo que me conhece sabe que para mim é tudo uma questão de proteínas, e que, contanto que a comida esteja cheia delas, ficarei contente. E assim também consigo bater papo sobre assuntos gerais em vez de ficar distraído com o cardápio. Bem, isso funciona para mim, mas seria complicado se todos agíssemos desse jeito, e algumas pessoas talvez não gostem da pressão adicional de escolher o jantar dos outros além do próprio. Mas imagino que uma estratégia de aumento de felicidade pode surgir quando cada um de nós escolhe diferentes graus de controle e delegação sobre diferentes decisões. Talvez você queira pensar numa decisão que poderia delegar, e a quem a delegaria.

**Não se esforce demais**

É importante não se esforçar demais para ser feliz. Acho que isso pode ajudar bastante a explicar por que (e aqui estou falando inteiramente por mim mesmo) odeio participar de experiências de “felicidade organizada”. Odeio com todas as minhas forças caraoquês e bares onde há jogos de perguntas e respostas. Também não sou muito fã de festas de casamento ou aniversários. Supostamente, todos esses eventos são divertidos, mas às vezes a pressão de se divertir pode arruinar a experiência. Portanto, não pense demais nisso.

Além do mais, se você está pensando muito em ser mais feliz e não está se sentindo nem um pouco mais feliz, provavelmente ficará *menos* feliz à medida que se frustrar consigo mesmo (como eu certamente me frustraria se tentasse apreciar gente comum destruindo clássicos do rock e do pop). Alguns dos livros mais influentes sobre felicidade são bastante focados em como conquistar a felicidade por meio do pensamento, assumir uma atitude positiva etc. — e você pode muito bem ser alguém que queira adotar uma atitude positiva. Mas imagine que você dedica esforço a pensar positivo, e isso não funciona de imediato. Passa a haver uma incongruência ainda maior entre a pessoa que você é e a que deseja ser, e isso o deixa ainda mais infeliz.

Também é possível se esforçar demais para não ser infeliz. Descobriu-se que prestar muita atenção a um acontecimento traumático recente só serve para cristalizar as emoções extremas e negativas que poderiam ter se dissipado caso não tivessem sido foco de tanta atenção.<sup>27</sup> O método de terapia intensiva para traumas, que faz exatamente isso, é uma solução prejudicial, procurando um problema que talvez na verdade não exista. Apesar de fortes evidências de que prestar atenção demais a um trauma no primeiro mês depois dele pode piorar as coisas, essa terapia ainda é oferecida — de modo um tanto forçado, na verdade —, como aconteceu com os primeiros afetados pelos ataques terroristas aos Estados Unidos em Onze de Setembro de 2001. Além disso, como muitos pesquisadores já notaram, precisamos aceitar alguma tristeza em nossas vidas. Ela é uma reação humana natural, e não deveríamos tratá-la sempre como uma patologia.<sup>28</sup>

Já que somos propensos a cometer diversos equívocos sobre nossa felicidade, e dado o papel importante da atenção inconsciente, talvez você queira considerar a possibilidade de simplesmente não pensar muito.

Numa aplicação interessante dessa ideia, mostrou-se aos participantes de um estudo uma série de fotografias de homens que tinham colocado fotos deles mesmos em anúncios pessoais. Metade das fotos era de homens procurando mulheres, e a outra metade era de homens procurando homens. Descobriu-se que,

ao tentar distinguir a orientação sexual de um homem a partir da foto, as pessoas que olhavam as fotos por cinquenta milissegundos acertavam tanto quanto as que olhavam por dez segundos: os participantes de cada condição de tempo adivinharam a orientação sexual dos homens cerca de 60% das vezes (estatisticamente, muito melhor do que 50%, como preveria o acaso). Seu radar gay no sistema inconsciente 1 é tão bom quanto no sistema consciente 2.<sup>29</sup>

Na verdade, é possível que você tome decisões ainda melhores se refletir apenas brevemente sobre uma escolha, depois parar de pensar conscientemente nela por um tempo e voltar a pensar nela brevemente mais tarde. Imagine que alguém lhe mostre cinco pôsteres, dos quais você pode escolher um para levar para casa. Três são de arte abstrata, e os outros dois, de flores e pássaros; portanto, há algo para todos os gostos. Agora, imagine que você poderia: (1) escolher um pôster para levar para casa imediatamente após olhar todos eles ao mesmo tempo; (2) escolher um pôster após olhar todos eles ao mesmo tempo e então resolver anagramas por sete minutos e meio; ou (3) escolher um pôster após pensar cuidadosamente em cada um e contemplá-los um por vez. Suspeito que você provavelmente gostaria de estar no grupo que tem o privilégio de ponderar a escolha. Mas, quando estudantes da Universidade de Amsterdã foram contatados por telefone várias semanas depois de fazer uma escolha em uma dessas condições, aqueles que haviam feito uma pausa e resolvido anagramas estavam mais satisfeitos com a escolha do que os participantes dos dois outros grupos.<sup>30</sup>

Escolher um carro é um pouco mais complexo do que escolher um pôster. No entanto, parece que dar à mente inconsciente uma oportunidade de processar informações sobre consumo de combustível, qualidade dos pneus e estofamento pode melhorar nossas escolhas também nesse caso. Participantes de um estudo receberam descrições de carros com uma série de características desejáveis e indesejáveis, depois foram divididos aleatoriamente em três grupos, nos mesmos moldes do estudo com pôsteres. Novamente, aqueles que fizeram uma pausa tiveram mais chance de escolher os carros com os atributos mais positivos. Quando os pesquisadores colocaram esses participantes em aparelhos de ressonância magnética para observar seus cérebros enquanto faziam as escolhas, descobriram que diferentes regiões eram ativadas durante o pensamento consciente e o inconsciente, sugerindo que a mente inconsciente está processando informações relacionadas a decisões mesmo quando a mente consciente se ocupa com outra coisa.<sup>31</sup>

Todos os participantes desses estudos tiveram um tempo limitado para pensar conscientemente sobre a escolha. No entanto, ao receberem informações sobre uma série de resultados de loteria entre os quais escolher, optavam pelo resultado mais provável quando podiam refletir pelo tempo que quisessem antes de fazer a escolha, em contraste com aqueles que só podiam pensar na escolha por exatos quatro minutos.<sup>32</sup> O contexto importa, como sempre, e a base de evidências nessa área ainda está crescendo e gerando muitos debates.

Mesmo assim, é interessante considerar se você poderia fazer uma escolha melhor de emprego, casa ou carro, caso reservasse algum tempo para a contemplação inconsciente, em vez de prestar total atenção à escolha até que uma decisão seja tomada.<sup>33</sup> Da próxima vez que estiver na loja decidindo entre um tom vivo de pêssego e um vibrante cor-de-rosa para suas paredes, você poderia pensar nisso brevemente, então parar de pensar, e depois voltar à decisão. Ou, quando estiver na internet olhando aquele monte de roupas lindas, pode parar um instante para ler o jornal ou assistir TV, e depois voltar e escolher o melhor suéter.

## **Decidindo ser mais feliz**

Projeções, crenças e desejos equivocados são problemas bastante disseminados. Portanto, devemos ser realistas e levar em conta que sucumbiremos a eles de vez em quando. Mas há como lidar com isso. Você vivencia em primeira mão as consequências das suas decisões: aquilo a que presta atenção e o que faz afetam como você se sente (e vice-versa). Por isso, se puder monitorar com mais precisão o feedback das suas decisões para sua felicidade, talvez consiga tomar mais decisões que o façam feliz. O principal desafio é tornar perceptível e relevante o seu próprio feedback.

Como vimos, outras pessoas podem ser uma grande fonte de informações sobre nossa felicidade. Mas, aqui, uma última palavra de advertência. Precisamos, sim, filtrar aqueles que estão menos focados na nossa felicidade. Você pode muito bem receber feedback de outras pessoas dizendo que atingir objetivos é mais importante do que tudo: por exemplo, do seu chefe querendo que você alcance aquela meta semanal de vendas, ou do cônjuge dizendo para você aceitar aquele emprego com um salário mais alto. De fato, quando você aceita um novo emprego que paga mais que o antigo, normalmente ninguém contesta. O motivo é óbvio para todos. Mas, se seu emprego novo paga menos que o anterior, sua família e seus amigos

provavelmente questionarão sua decisão. Aceitar um trabalho que paga menos exige algum tipo de justificativa, diminuindo a probabilidade de você aceitá-lo, mesmo sabendo que isso o faria mais feliz. Julgamentos baseados em fatores tangíveis e fáceis de medir, como o salário, são obviamente muito mais fáceis de justificar do que decisões baseadas em aspectos intangíveis, como se dar bem com os colegas ou realizar um trabalho mais gratificante.<sup>34</sup> Assim, precisamos aprender a descartar conselhos que não incluam uma reflexão sobre como lutar por esses ou outros objetivos que afetam a nossa felicidade.

E lembre-se de não ficar monitorando demais. Sua energia atencional precisa de um descanso de vez em quando. Uma vez que você atinja o equilíbrio, não há incentivo para reconfigurar seu processo de produção até que haja um bom motivo (por exemplo, se os estímulos ou seus efeitos mudarem). Tomar uma decisão sem pensar conscientemente em alguns casos pode até resultar numa decisão melhor, se você permitir que sua atenção inconsciente processe a escolha enquanto sua atenção consciente está alocada em outra coisa.

# 6

## Projetando a felicidade

O fim do capítulo anterior nos deu uma ideia mais clara do impacto que a atenção inconsciente exerce sobre o que fazemos. Agora, vamos focar diretamente em como organizar nossas vidas e alocar nossa atenção inconsciente para sermos mais felizes.

Em tudo isso, o contexto é quem manda. A ideia de que o comportamento pode ser mudado pela “contextologia” tanto quanto por nossa psicologia interna está no cerne de *Nudge*, de Richard Thaler e Cass Sunstein.<sup>1</sup> O livro recomenda que os formuladores de políticas públicas procurem mudar o comportamento seguindo as tendências do comportamento humano; mudar o comportamento com um cutucão contextual, em vez de um empurrão cognitivo.

O insight básico aqui é o seguinte: se você quer que as pessoas ajam de determinada maneira, facilite isso para elas. Em um dos muitos exemplos clássicos, mostrou-se que os estudantes eram mais propensos a tomar a vacina contra o tétano quando recebiam um mapa apontando os locais onde fazer isso do que quando apenas recebiam um panfleto falando sobre a importância da vacinação.<sup>2</sup> Do mesmo modo, se não quer que as pessoas façam algo, dificulte a tarefa. Isso é apenas bom senso, mas nem por isso as políticas públicas são formuladas com base nele.

Na época em que comecei a trabalhar junto ao governo britânico para promover uma mudança no comportamento da população em áreas como saúde, energia e pagamento de impostos, atuei com colegas num artigo chamado “Mindspace”, desenvolvido no espírito de mudar o comportamento mudando os contextos. *Mindspace* é uma palavra mnemônica para as influências mais fortes sobre comportamentos que são em grande medida, mas não de modo exclusivo, movidos por processos automáticos e inconscientes.<sup>3</sup> Com base em tentativas anteriores que Rob Metcalfe, Ivo Vlaev e eu fizemos para desenvolver uma checklist, *Mindspace* tem a forma deliberada de uma checklist, para que os

formuladores de políticas públicas acompanhem todos os elementos, garantindo que levarão em conta fatores situacionais que de outra forma talvez passassem despercebidos. Já vimos o poder das checklists no capítulo 3. Eis aqui os nove elementos.

Mensageiro	Somos fortemente influenciados por quem nos comunica uma informação.
Incentivos	Nossas reações a incentivos são moldadas por atalhos mentais.
Normas	Somos fortemente influenciados pelo que os outros fazem.
Defaults	“Seguimos o fluxo” das opções programadas.
Saliência	Nossa atenção é atraída para o que é novo e nos parece relevante.
Priming [estímulo]	Nossos atos são influenciados por deixas inconscientes.
Afeto	Nossas associações emocionais podem determinar fortemente a forma como agimos.
Compromissos	Buscamos ser consistentes com nossas promessas públicas.
Ego	Agimos de formas que nos fazem sentir melhor sobre nós mesmos.

Você pode aplicar à própria vida uma abordagem baseada numa checklist. Do *Mindspace*, os itens mensageiro e incentivos são adequados sobretudo para políticas públicas; no capítulo 4, já falamos do afeto e do ego como projeções e crenças equivocadas, respectivamente; e o capítulo 5 nos mostrou que a saliência é um fator crucial para obter feedback útil sobre nossa felicidade. Com isso, restam quatro elementos abrangentes e interligados a se considerar: como podemos nos *estimular* a agir de modo diferente, os *padrões* que criamos, os *compromissos* que fazemos, e as *normas* dos que estão à nossa volta, bem como usar tais elementos para alterar nossos hábitos.

A todo tempo, as empresas cutucam e estimulam você a comprar seus bens e produtos. Você só precisa sentir um cheirinho de pão fresco no supermercado para ser atraído até a seção da padaria, mesmo que não planejasse comprar nada lá. Os padrões são usados na previdência pública, na qual instaurar um plano de aposentadoria *opt-out*<sup>1</sup> aumenta as contribuições, e na doação de órgãos, em que instaurar um registro de doadores *opt-out* aumenta o número de doadores.<sup>4</sup> Os compromissos já foram usados em políticas públicas de saúde, oferecendo contratos para fumantes pararem de fumar, e na cobrança de impostos, para reduzir a sonegação, na qual colocar as assinaturas no começo dos formulários de declaração, e não no fim, diminui o número de fraudes.<sup>5</sup> E, em termos de normas sociais, com base num trabalho inovador realizado pela Opower nos Estados Unidos, Rob Metcalfe e eu temos trabalhado junto a fornecedores de energia do Reino Unido para dar feedback aos clientes sobre seu consumo de energia em relação ao dos vizinhos. Os últimos resultados mostram que as normas sociais reduzem o consumo em cerca de 6%.<sup>6</sup>

Usando estímulos, padrões, compromissos e normas na sua própria vida, você pode ser muito mais feliz sem de fato precisar ficar pensando nisso. Você projetará sua felicidade. Então, poderá poupar energia atencional para as ocasiões em que realmente queira prestar atenção a uma decisão ou ao que está fazendo.

## Estímulos

Você seria mais feliz se sua casa fosse mais limpa ou se seus filhos arrumassem a bagunça que fazem? Algo tão simples quanto usar um aromatizador de ambientes torna muito mais provável que você e eles organizem a casa. Pessoas que comeram um biscoito após ficarem sentadas num cubículo com aromatizador cítrico fizeram o triplo de movimentos da mão para limpar migalhas da mesa, em comparação com aqueles que não foram expostos a à fragrância com cheiro de limpeza.<sup>7</sup> E estudantes de medicina prestes a examinar um paciente com palpitações cardíacas seguiam com mais frequência aos regulamentos de higiene das mãos quando havia um aroma cítrico no ar.<sup>8</sup>

Você também pode pensar em como utiliza a luz para projetar sua paisagem de felicidade. A luz é responsável por determinar nosso ritmo circadiano, o ciclo de 24 horas de sono e vigília marcado por mudanças na temperatura corporal e níveis de hormônios como o cortisol (relacionado ao estresse) e a melatonina (relacionada à sonolência).<sup>9</sup> A luz azul, do tipo emitido por aparelhos eletrônicos e lâmpadas econômicas, tem um efeito especialmente poderoso em nosso ritmo circadiano e acentua o estado de vigília, suprimindo a liberação de melatonina.<sup>10</sup> Sei que pode parecer óbvio, mas aumentando a exposição à luz de manhã e ao longo do dia, principalmente a luz azul, você otimizará seu estado de vigília. Reduzindo sua exposição à noite, você se prepara para o sono. Por isso, carregue seus aparelhos eletrônicos fora do quarto em que dorme e coloque bastante luz onde trabalha. Laura Kudrna carrega com ela uma luminária solar portátil quando vai precisar passar muito tempo analisando dados em laboratórios escuros de universidades durante o dia.

Outro estímulo ambiental que você pode levar em conta é o ambiente natural. A natureza (mesmo através de uma janela) chama e retém sua atenção de maneiras positivas, pois muda o tempo todo, mesmo que sutilmente, o que evita a adaptação. Já se demonstrou que presidiários numa cela com vista frequentavam menos a enfermaria do que aqueles que não a tinham, e pacientes cirúrgicos

selecionados aleatoriamente para ter uma vista da natureza em seu quarto de hospital recuperavam-se mais depressa do que aqueles que tinham vista para uma parede de tijolos.<sup>11</sup> O conselho parece simples: saia mais. Se não puder sair (e na verdade mesmo se puder), compre plantas ou um aquário, que ajudam a reduzir o estresse.<sup>12</sup>

Se a ideia é nos estimular a perder peso, há muitas coisas à nossa volta com as quais podemos aprender. Somos estimulados a encher o prato, não importa qual o tamanho.<sup>13</sup> Quanto maior o prato, mais comeremos. Assim, se você quer perder peso, compre pratos menores. Essa decisão consciente de escolher pratos menores orienta o comportamento inconsciente de encher o prato. Num experimento em que pessoas receberam diversos recipientes maiores para comer, elas comeram cerca de um terço a mais do que as que dispunham de recipientes menores.<sup>14</sup> Como evidência adicional de que o tamanho importa, imagine que alguém convide você para assistir ao Super Bowl e lhe ofereça salgadinhos antes do jogo. Se lhe oferecessem uma tigela com capacidade para quatro litros, você comeria mais do que se lhe oferecessem uma tigela de dois litros — cerca de 140 calorias a mais, em média.<sup>15</sup>

Em meio a tudo isso, esteja alerta a possíveis efeitos de transbordamento (discutidos no capítulo 3). Na esperança de incentivar os clientes a ter uma alimentação mais saudável, um grupo de seiscentos clientes de restaurantes nos Estados Unidos recebeu um cardápio com sanduíches saudáveis na frente e menos saudáveis no verso (aliás, estamos falando daquele mesmo grupo que subestimou seu consumo de calorias). Os clientes mostraram uma tendência 35% maior a escolher um sanduíche saudável do que aqueles sem o novo cardápio. Até aí, tudo bem. No entanto, muitos deles escolhiam batatas fritas em vez de frutas como acompanhamento para seus sanduíches saudáveis, e anulavam completamente os efeitos calóricos da escolha mais saudável. De modo geral, o novo cardápio não surtiu efeito algum no consumo total de calorias. Escolher refeições saudáveis quando não há oportunidade de escolha de acompanhamentos seria um jeito de superar esse efeito de transbordamento permissor.

Lembre-se também de que achar que malhou muito pode lhe dar a permissividade moral para comer mais do que se não tivesse feito nenhum exercício. Outros comportamentos saudáveis podem surtir alguns dos mesmos efeitos de transbordamento que os exercícios. Um belo estudo mostra como um grupo de estudantes que achavam haver acabado de tomar uma pílula

multivitamínica exibia diversas formas de permissividade pessoal em comparação com outro grupo, ao qual foi dito que a pílula era, na verdade, um placebo. Os que achavam que tinham tomado a pílula de vitaminas expressaram uma preferência maior por um bufê em vez de uma refeição orgânica.<sup>16</sup> Não há nada de errado com um pouco de permissividade moral aqui e ali. Mas, se isso vai tornar a sua felicidade mais difícil, projete seu ambiente para limitar o efeito. Matricule-se numa academia sem uma lanchonete de fast-food no caminho.

Talvez você esteja se perguntando se projetar seu ambiente para mudar o comportamento inconsciente funcionará quando você sabe conscientemente que o está projetando. Caso use um prato menor de propósito para comer menos, não vai simplesmente pegar uma segunda porção e no fim das contas comer a mesma quantidade de comida, porque sabe o motivo de ter pegado o prato menor? Felizmente, as pesquisas sugerem algo diferente, apoiando a eficácia dos efeitos desses estímulos. Há inclusive evidências de um efeito “metaplacebo” — ou “placebo de rótulo aberto” — na medicina, em que os placebos (em geral, pílulas sem nenhum ingrediente ativo) funcionam *mesmo quando* as pessoas sabem que estão tomando um placebo.

Num estudo, oitenta participantes com síndrome do intestino irritável (SII) foram divididos aleatoriamente em dois grupos. O primeiro recebeu um recipiente apresentado como “pílulas de placebo feitas de uma substância inerte, como pílulas de açúcar, que, segundo demonstrado em estudos clínicos, promovem uma melhoria significativa em sintomas de SII através de processos autocurativos entre mente e corpo”. O segundo grupo não recebeu pílula ou tratamento e simplesmente interagiu com os médicos, que se comportaram da mesma forma que os que interagiram com o grupo das pílulas de placebo. Três semanas depois, os pesquisadores descobriram que o primeiro grupo tinha menos sintomas da SII do que o segundo.<sup>17</sup>

Portanto, no fim das contas, as evidências atuais sugerem que projetar sua felicidade não exige um projeto enganador.

## Padrões

Se a homepage do seu navegador é o Facebook, é inevitável que você passe mais tempo nele e menos tempo trabalhando. A maioria das pessoas “segue o fluxo”. De modo geral, os seres humanos são bastante preguiçosos e costumam se contentar

com qualquer que seja a opção atual do que fazer. Os *padrões* são comportamentos passivos, e raramente os notamos. Por isso, para ser mais feliz, você precisa fazer pequenos ajustes na sua vida, de modo que seguir o fluxo esteja em consonância com a meta de ser mais feliz. É muito eficiente usar um pouco dos seus recursos atencionais agora para criar padrões para cenários hipotéticos que, de outra forma, talvez exigissem muitos de seus recursos atencionais no futuro.

Portanto, se você está acostumado a entrar no Facebook logo que acorda, tente mudar seu padrão durante alguns dias para outra homepage, como um site de notícias, e veja que efeito isso surte no modo como você se sente. Trocar alguns minutos do seu tempo de uma atividade para outra pode repercutir na sua felicidade de maneira duradoura ao longo do dia.

Caso decida gastar menos, ou começar a economizar mais, há na internet aplicativos de orçamento que enviam alertas para o seu telefone quando você passa da conta ou está com o saldo baixo no banco. É possível também escolher uma senha bancária que o recorde daquilo que decidiu que vai torná-lo mais feliz em relação as suas finanças e como você as administra. Pessoas estimuladas com palavras que denotam sentimentos negativos, como “tristeza”, “dor” e “desconsolo”, estão dispostas a pagar menos por uma caixa de chocolates do que aquelas que não são estimuladas com palavra alguma. Portanto, pessoas viciadas em compras podem considerar a possibilidade de usar esses logins nas lojas on-line que mais as tentam.<sup>18</sup> Ou quem sabe você queira usar menos seu e-mail. Experimente uma senha que diga algo como “chegadeconferir”.

Criar um padrão para estar com pessoas cuja companhia você aprecia provavelmente aumentará o prazer e o propósito, além de melhorar algumas das decisões que toma. Talvez você tenha parado de prestar atenção à sua casa, mas ter um velho amigo por perto oferece uma nova perspectiva para sua sala de jantar. Se um amigo mora muito longe, você pode criar um padrão combinando um horário para conversar toda semana ou algo assim. Assim, você precisa optar por deixar de conversar caso não tenha tempo. É a estratégia que Mig e eu adotamos — conversamos no Skype às nove da manhã, horário do Reino Unido (dez em Ibiza), às quintas-feiras. Esse compromisso serviu para cimentar ainda mais nossa amizade e nos deixa felizes. Outra maneira de criar um padrão nesse sentido é marcar encontros sobre um projeto de trabalho específico ou um programa de exercícios. Não só você estará mais propenso a investir tempo na atividade — já que ela é o padrão — como também se esforçará mais no projeto se tiver alguém o incentivando. A próxima seção desenvolve esta ideia.

## Compromissos

### Criar

Diga a um amigo que você vai parar de fumar, e é mais provável que você realmente pare. Gostamos de ser consistentes com nossas promessas públicas. Somos mais propensos a nos inscrever num programa de reciclagem de lixo se tivermos que firmar um compromisso escrito do que se ficarmos sabendo do programa de outro jeito, como por um flyer ou por telefone.<sup>19</sup> E quem posta no Twitter suas tentativas de perder peso tem mais chances de sucesso do que quem apenas ouve um podcast sobre perda de peso. Ao fim de seis meses postando, cada dez posts no Twitter eram associados a 0,5% de perda de peso, o que representa cerca de 450 gramas para um homem de peso médio nos Estados Unidos.<sup>20</sup>

O que você quer se comprometer a fazer, ou a parar de fazer? Um desafio central aqui é comprometer-se com o que de fato vai torná-lo mais feliz — mas que também não o torne infeliz demais caso não consiga cumprir o que prometeu. Ao definir metas sobre cujos resultados você tem certo grau de controle, como melhorar a saúde física e sentir-se conectado aos outros, você vivenciará mais emoções positivas do que ao definir metas sobre cujos resultados tem menos controle, como ser rico e famoso.<sup>21</sup> Isso não significa que metas que não estejam inteiramente no seu controle sejam desejos equivocados: se você consegue aceitar o fracasso, será mais capaz de se recuperar caso realize algo aquém de suas ambições.

Seja qual for a forma do compromisso, comece com pequenas mudanças e não coloque muita pressão sobre si. Compromissos administráveis são mais eficientes que compromissos ambiciosos. Lembre também que você quer que seus comportamentos futuros sejam consoantes com os do passado, para que cada dia dê continuidade ao dia anterior. Você tem mais chances de concluir um curso universitário comprometendo-se apenas a ir à aula amanhã do que dizendo: “Vou terminar a faculdade”. Comprometa-se a ler *Macbeth* para ver se gosta de Shakespeare; não se comprometa a ler as obras completas de Shakespeare antes de decidir se o estilo dele é do seu gosto. Você tem mais chances de correr uma maratona se primeiro se comprometer a sair para correr algumas vezes por semana do que se disser: “Vou correr uma maratona”. Consegui obter uma massa muscular considerável comprometendo-me a ganhar meio quilo por semana durante seis semanas, em diversos momentos ao longo da última década.

Criar metas paulatinas se torna mais fácil com a prática. Pode ser útil definir qual é a meta geral, dividi-la em parcelas mais administráveis e depois se perguntar o que você pode fazer agora para avançar rumo a ela. Como disse anteriormente, o segredo básico é que você tem mais chances de fazer algo de fácil realização. Assim, garanta que cada passo no caminho rumo à meta geral seja simples. Experimente você mesmo no quadro a seguir, no qual usei o exemplo de fazer novos amigos.

Meta geral	Meta “paulatina”	Meta “agora”
Fazer novos amigos	Frequentar eventos sociais onde eu possa conhecer pessoas	Ligar para um amigo com bons contatos

As evidências sugerem que, sempre que está “numa jornada” — ou avançando numa meta que tem pontos discerníveis de início e fim —, você pode aumentar as chances de atingir o ponto de chegada usando a “lei dos pequenos números”: em termos corriqueiros, “20% realizado” é um bom motivador, assim como “20% por realizar”, quando você chegar a esse ponto (em vez de seus contrários, “80% por realizar” e “80% realizado”). Estudantes coreanos que tiveram de completar palavras com base nas primeiras consoantes de cada palavra (claramente, algo muito mais difícil em coreano do que em inglês) voltaram à tarefa mais depressa após uma pausa quando seu progresso foi apresentado desse modo.<sup>22</sup> A lei dos pequenos números torna mais saliente o seu compromisso de progredir. Agora você tem cerca de 30% deste livro para ler — parece bom, não?

Economistas adoram dizer que as pessoas reagem a incentivos, e você deve se lembrar de que esse é um dos nove elementos do acrônimo *Mindspace*. Quantas vezes você já comprou alguma coisa só porque estava pela metade do preço? Na maior parte do tempo (mas com certeza não o tempo todo), estamos mais propensos a fazer algo se formos pagos, e menos propensos se formos multados ou tributados. Sabemos, através da psicologia, que as perdas se sobressaem mais do que os ganhos em nossa mente — perder qualquer coisa, mas especialmente dinheiro, é algo que de fato nos atormenta. Levando isso em conta, podemos pensar em como formular compromissos. Num estudo com um nome curioso, “Ponha seu dinheiro onde está sua bituca”, pesquisadores ofereceram a fumantes que queriam largar o vício uma conta de poupança, na qual tinham que depositar dinheiro por um período de seis meses. Quando o período terminava, os participantes faziam um teste de urina para ver se tinham conseguido ficar longe dos cigarros. Se tivessem conseguido, recebiam o dinheiro de volta; caso contrário, o dinheiro ia para caridade. Os participantes a quem foi oferecida a conta de

poupança eram mais propensos a parar de fumar do que aqueles que não tinham recebido incentivo algum. Ainda mais impressionante é o fato de que, quando os pesquisadores voltaram para testar os fumantes doze meses depois, a maioria daqueles que haviam parado continuava sem fumar.<sup>23</sup>

Também podemos ser bastante egoístas, e, qualquer que seja nossa propensão a agir desse modo, tendemos a nos sentir culpados de vez em quando. Um jeito de superar a culpa é fazer, de antemão, um compromisso de gastar algum dinheiro com você. Isso é consistente com o princípio do “pague agora, aproveite depois”, que é favorável à felicidade, e não o contrário, como acontece com os cartões de crédito.<sup>24</sup> Comprometer-se de antemão com a autossatisfação é um dos motivos por que muitos preferem pacotes de turismo com tudo incluso.<sup>25</sup> Você pode alocar parte da renda para a conta de “dinheiro para mim” e gastá-la todo mês com você, sem culpa. Tudo na vida é uma questão de equilíbrio, e de vez em quando é bom pensarmos apenas em nós mesmos.

## Romper

Você também deve pensar em quando *desistir* de um compromisso — quando talvez seja melhor romper um compromisso ou reduzir seu prejuízo. Pense num exemplo relativamente trivial. Você está no cinema assistindo a um filme chato e não consegue imaginar que ele vá melhorar. Você se levantaria e sairia antes do final? Deveria, se esperasse que o uso alternativo do seu tempo o deixasse mais feliz. O tempo e o dinheiro que você já gastou no cinema são um *custo irrecuperável* — foi perdido e você não pode obtê-lo de volta. Portanto, ele não deveria ser relevante para o que você decide fazer em seguida. Só que parece relevante, não é? Você fez o esforço de ir ao cinema, comprou o ingresso e já assistiu a parte do filme. Tudo isso parece mais um *investimento* do que um custo irrecuperável. E portanto você quer ver seu investimento compensar — ou pelo menos continua ali na esperança de que talvez compense. Isso explica por que as pessoas persistem em relacionamentos falidos ou empregos monótonos por mais tempo do que deveriam.

Sua relutância em ver o passado como irrecuperável pode torná-lo menos feliz a longo prazo. É muito mais provável que você diga “deveria ter saído antes” do que “deveria ter ficado mais tempo”. Quando saio à noite, aprendi que devo ir para a casa assim que a ideia de ir para casa passa pela minha cabeça, mas admito que

demorei muito mais anos do que deveria para perceber isso. Espero que estar mais ciente desse fato agora talvez o ajude a tomar juízo mais rápido do que eu.

Os compromissos são importantes, mas também a capacidade de reconhecer a hora de desistir deles. O tempo é um recurso escasso, e você não deveria gastá-lo continuando infeliz. Por mais que seja desagradável aceitar, às vezes é melhor se render e admitir que cometeu um erro. Nos relacionamentos, ao que parece, na maior parte do tempo traduzimos sentimentos negativos sobre um parceiro em tentativas de reparar nossas crenças sobre ele ou ela que possam, de outro modo, ser questionadas por esses sentimentos.<sup>26</sup> Em termos simples, nos esforçamos para manter e estabilizar as crenças equivocadas que temos sobre nosso parceiro. Muitas vezes, isso leva à felicidade, porém, às vezes não. Em algumas ocasiões, é melhor passar para a próxima etapa. E, se decidir sair de um relacionamento, leve em conta que você vai se sentir abatido por um tempo. É um processo natural e totalmente saudável. Mantenha isso em mente, e talvez você sinta menos inclinação a se jogar num relacionamento “compensatório” ainda pior. Mas você certamente deve sair de casa e socializar. As pessoas que socializam adaptam-se melhor às mudanças e estão menos propensas a voltar para o ex-parceiro só porque se sentem sozinhas.

Caso decida continuar no relacionamento, tente ver a decisão como um novo compromisso, mais que uma simples continuação da mesma coisa. Veja como um compromisso positivo sua tentativa de aceitar o parceiro como ele é. Recusar novas ofertas de emprego no passado fez com que eu me sentisse mais comprometido com o trabalho que eu tinha, pelo menos por um tempo.

A relação por vezes complexa entre prazer e propósito não facilita esse tipo de decisão difícil. A busca de prazer talvez o impulsione para um novo relacionamento, mas a continuidade do propósito talvez o puxe de volta para o antigo. O equilíbrio entre prazer e propósito tem marés altas e baixas na vida, assim como nos relacionamentos. Por isso, um desafio central será o de tentar, na medida do possível, separar a experiência geral da experiência do contexto atual. No entanto, formular seus compromissos em termos de prazer e propósito lhe permite se comprometer a buscar mais propósito, caso você seja uma máquina de prazer (prometa publicamente cortar a grama do seu vizinho idoso), e a buscar mais prazer, caso você seja um motor de propósito (prometa publicamente sair à noite com os amigos).

## Normas sociais

Nossa era moderna de informação, tecnologia e mídias sociais significa que aprendemos com as experiências de muitas outras pessoas. Talvez você leve em conta as avaliações dos outros ao reservar um pacote de turismo, um hotel ou um restaurante. Confiamos nos julgamentos dos outros, pelo menos até certo ponto, porque eles têm informações que não temos sobre uma experiência. Se várias pessoas tiveram uma experiência específica, você pode olhar a resposta média, como também a gama de respostas, caso se considere alguém fora da média. Já foi demonstrado que a *sabedoria das multidões* pode fornecer grandes insights.<sup>27</sup> As normas sociais afetam o comportamento através da sua atenção inconsciente e da sua inclinação automática a classificar as pessoas em grupos.<sup>28</sup>

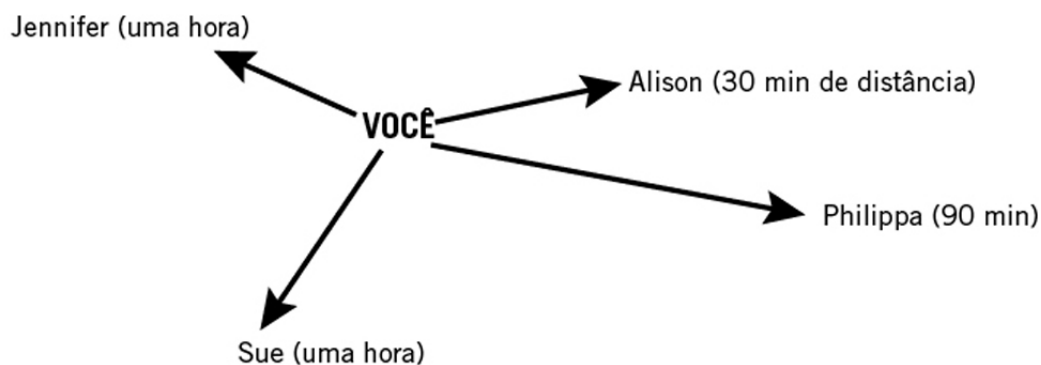
### *Cerque-se de pessoas*

As pessoas ao seu redor o influenciam muito mais do que você pensa. Todos somos animais sociais. Você quer ser como as pessoas parecidas com você e faz aquilo que as pessoas parecidas com você estão fazendo. Inconscientemente, quer se encaixar (mesmo que, conscientemente, diga que quer se destacar). Somos pré-programados, de forma automática e inconsciente, a imitar e absorver as emoções dos outros à nossa volta. Se você visse imagens de rostos felizes e zangados expostas rapidamente numa tela, reagiria mexendo os músculos do seu rosto que criam sorrisos e franzem a testa, mesmo se o tempo de exposição das imagens fosse tão breve que você não percebesse conscientemente que as viu.<sup>29</sup> E, se fizesse um diário sobre seus humores e suas percepções dos humores de quem está à sua volta, haveria uma correspondência estreita entre os dois.<sup>30</sup>

Não surpreende, portanto, que, quando um amigo que mora a menos de meio quilômetro de você fica mais feliz, isso aumente a probabilidade de que você também se sinta mais feliz, em 25%.<sup>31</sup> Ora, isso também pode ter a ver com experiências compartilhadas: amigos podem vivenciar do mesmo modo a perda de outro amigo, o que faz com que todos fiquem tristes, mas nem sempre é possível computar esse fator. No entanto, estudos mostram que jogadores de críquete são afetados pelas emoções de seus parceiros de equipe de modo totalmente independente do desempenho do time, o que sugere que pelo menos parte desse efeito de contágio talvez não seja atribuível a experiências compartilhadas.<sup>32</sup>

Somos especialmente afetados por como alguém de quem gostamos se sente.<sup>33</sup> O mais forte dos efeitos de contágio da felicidade acontece nas famílias. Quando uma amostra de 55 adolescentes, junto com seus pais e suas mães, respondeu a perguntas sobre suas emoções em momentos aleatórios do dia ao longo de uma semana, os humores dos membros da família eram altamente correlacionados. Os resultados também sugeriram que a semelhança de humores era em parte atribuível à transmissão de emoções, principalmente das filhas para as mães e os pais. Por quê? Não há como ter certeza, mas podemos especular que meninas talvez se comuniquem mais com os pais sobre assuntos pessoais do que os meninos.<sup>34</sup> Seja como for, fica claro que a felicidade é contagiosa e também um fenômeno social.

Tendo em vista que outras pessoas são muito importantes para o seu comportamento e a sua felicidade, a proximidade da família e dos amigos é algo a se ter em conta quando você pensa num novo emprego ou num novo lugar para morar. Uma pergunta inicial básica para qualquer decisão habitacional deveria ser: “Onde moram as pessoas que mais contribuem para minha felicidade?”. A distância entre nós e nossos amigos aumenta com o tempo, pois mais pessoas deixam suas cidades natais, e nos deslocamos mais para chegar ao trabalho, o que faz sobrar pouco tempo para passarmos com as pessoas que importam.<sup>35</sup> Desenhe seu “mapa de amigos”, semelhante ao que é mostrado a seguir. Ele o ajudará a filtrar quem é importante e a que distância essas pessoas estão. Reavalie seu grupo de amigos chamando atenção para aqueles que vê com mais frequência e se são de fato aqueles cuja companhia você mais aprecia. Talvez se dê conta de que está cercado por um bando de pessoas insignificantes e infelizes. Hoje existem aplicativos sofisticados que permitem que você mapeie seus amigos on-line.



Em razão das mídias sociais, o termo “amigo” assumiu um novo significado. Seus amigos no Facebook podem influenciar o que você faz e o modo como se sente, assim como os amigos no mundo real. Assim, vale a pena reavaliar esses “amigos” também. Fazer uma certa “triagem” no Facebook de vez em quando, para reorientar e reiniciar sua rede social, pode trazer benefícios enormes, pois dessa forma você prioriza as pessoas que importam de verdade. Você provavelmente revisa o seu portfólio financeiro de vez em quando, e deveria fazer o mesmo com os amigos.

Não tenho dúvida de que minhas sessões de musculação ficaram consideravelmente mais prazerosas e cheias de propósito depois que comecei a treinar com um fisiculturista veterano, que também se tornou um amigo próximo. Dixie tem 54 anos e pratica o fisiculturismo há trinta. Durante o período, estive entre os três primeiros colocados em diversas competições nacionais e internacionais. Ele é uma inspiração para o meu treinamento. Considerando que você ficaria mais feliz se frequentasse uma academia (e talvez este não seja seu caso, é claro), encontre um parceiro de treino, para que possam se incentivar mutuamente a se matricular na academia e a continuar malhando quando estiverem lá.

De modo geral, tente passar mais tempo com máquinas de prazer, caso falte prazer na sua vida, ou com motores de propósito, se o que lhe faltar for propósito. Talvez você queira pensar sobre as pessoas mais importantes na sua vida. Usando o pêndulo do capítulo 1, você mora mais perto de (ou passa mais tempo com) máquinas de prazer, motores de propósito ou “pessoas equilibradas”? Hoje em dia faço muitas coisas cheias de propósito, inclusive ir à academia, portanto aproveito o máximo das poucas vezes por ano em que consigo ver a máquina de prazer que é meu amigo Mig. Aprecio o fato de ter muito mais poder de escolha sobre com quem trabalho do que a maioria das pessoas, porém, onde há uma escolha, muitas pessoas, talvez motivadas pelo desejo equivocado de conquista, acabam trabalhando com as que mais provavelmente beneficiarão suas carreiras. Quanto a mim, tento trabalhar com pessoas cuja companhia me agrada.

### *Achar o ponto certo*

Queremos ser como as pessoas que consideramos semelhantes a nós — mas também podemos ser adversamente afetados pelo sucesso delas. Estudos descobriram que a satisfação com a vida e os relatos de prazer diminuem conforme

aumenta a renda das pessoas que moram na sua área.<sup>36</sup> A renda das pessoas à sua volta não precisa aumentar para que isso tenha um efeito adverso — você só precisa descobrir que os outros estão ganhando mais. Recentemente, pesquisadores fizeram com que funcionários da Universidade da Califórnia mais pobres ao lhes fornecer um link no qual podiam ver o salário de seus colegas (o que é possível devido à “lei do direito de saber” desse estado). Quem ganhava menos que a média salarial ficou menos satisfeito com o emprego depois de ver o link.<sup>37</sup> Talvez isso diga algo sobre a nossa timidez — principalmente no Reino Unido — em falar sobre dinheiro.

Entretanto, esse “efeito da renda relativa” não aparece em toda parte: em economias de transição, a renda maior de pessoas semelhantes na verdade aumenta a satisfação com a vida, pois o sucesso financeiro funciona como um sinal de oportunidade para que outros alcancem o mesmo.<sup>38</sup> Num estudo muito diferente mas que chegou a conclusões parecidas, participantes afro-americanos fizeram um falso teste de QI em que alguém lhes dizia que eles tinham se saído melhor ou pior do que a pessoa sentada a seu lado. Eles registravam uma autoestima mais baixa ao ouvir que tinham se saído pior do que uma pessoa branca, mas uma autoestima mais elevada quando a pessoa que se saíra melhor do que eles era negra.<sup>39</sup>

Assim, talvez haja um ponto certo nas comparações sociais que nos permita nos beneficiar olhando para pessoas abaixo de nós e para as que estão acima, aquelas a que aspiramos a ser. Quando as pessoas me perguntam como podem ser felizes, fazer mais sexo, perder peso e assim por diante, respondo que deveriam arranjar amigos felizes e largar os infelizes.

Embora eu diga isso meio de brincadeira, você de fato precisa pensar cuidadosamente a este respeito. Imagine uma amiga que insiste em se gabar de sua vida sexual agitada, enquanto você está passando por um período difícil. Fazer mais sexo pode lhe trazer mais felicidade, mas você se sentirá menos feliz caso seus amigos estejam fazendo mais do que você (ou pelo menos dizendo que estão).<sup>40</sup> A mesma lógica se aplica quando sua amiga se vangloria de como acha fácil seguir a dieta depois que você acabou de pedir mais comida para viagem. Talvez você “vença” ficando mais parecido com a sua amiga, ou talvez “perca” pelo impacto negativo de ela estar se saindo melhor do que você. Se você quer que os outros o puxem para cima, garanta que não vai ser puxado para baixo invejando o sucesso deles. Escolha normas sociais que aloquem sua atenção inconsciente para

expectativas sensatas. Isso manterá sua atenção longe de comparações inatingíveis que só servem para fazer você se sentir pior.

As expectativas importam, por isso foque mais naquelas pessoas com quem quer — e pode — ser mais parecido. Para começar, lembre-se de que a felicidade e a infelicidade são contagiosas, e que deveria fazer todo o possível para capturar a primeira e evitar a segunda. Escolher os grupos de referência certos é uma tarefa central para isso. As mídias sociais proporcionam mais flexibilidade na sua escolha de grupo de amigos. Pense em todos os amigos que você tem no Facebook e comece a priorizar aqueles cujo comportamento quer copiar. Mas seja realista — se todos forem maratonistas ou campeões de fisiculturismo, é possível que você fique muito menos feliz ao realizar comparações inatingíveis.

Com um pouco de esforço e de tentativa e erro, você provavelmente conseguirá modificar seus grupos de referência para realocar a atenção de maneiras que o tornarão mais feliz. Muito do que você pensa sobre as causas da felicidade tem relação com o que as pessoas à sua volta pensam. Sabendo disso, você pode reconfigurar suas normas sociais.

## Projetando hábitos

Lembre que seu cérebro busca conservar energia atencional a todo tempo — procurando formas de *seguir o fluxo*. Consequentemente, muito do que você faz é questão de hábito. Como você sem dúvida sabe, os hábitos são fáceis de criar, mas muito mais difíceis de quebrar. Um “loop do hábito” é formado por três passos: (1) a deixa — um estímulo que coloca seu cérebro em modo automático; (2) a rotina — o ato físico ou mental em si; e (3) a recompensa, que determina se vale a pena se lembrar deste loop.<sup>41</sup> Uma vez que o loop de um hábito se estabelece, fica difícil inibi-lo, mesmo quando ele entra em conflito com mudanças de motivação e intenções conscientes.<sup>42</sup>

O melhor jeito de mudar um hábito é mudar a rotina, deixando intactas a deixa e a recompensa. Se você é um fumante que deseja largar o vício, é possível que às vezes sinta estresse no trabalho, que é a deixa, e um alívio, que é a recompensa. Talvez sua rotina seja aliviar o estresse com um cigarro. É muito mais difícil remover o estresse ou a necessidade de aliviá-lo do que procurar outras rotinas que não sejam acender um cigarro. Novamente, o simples princípio de facilitar as coisas boas e dificultar as ruins se aplica aqui. Não leve cigarros para o trabalho, e

peça que seus colegas se comprometam a não compartilhar os deles. Então, busque a chaleira quando a vontade de fumar tomar conta de você. Sei que uma xícara de chá talvez não pareça um bom substituto para a nicotina, mas depois de algumas semanas se tornará.

Os vícios estão entre os hábitos mais difíceis de quebrar. Além de qualquer dependência física ou psicológica, o ambiente importa muito. Muitas vezes, há também uma gama mais vasta de deixas externas alimentando o vício, o que explica por que é mais provável que um fumante vire um usuário regular de nicotina do que um usuário de cocaína.<sup>43</sup> Isso não significa que a nicotina seja fisicamente mais viciante que a cocaína; apenas que o uso de drogas é baseado em pessoas e seus contextos, e não apenas nas propriedades físicas das drogas. Lembre-se de que muito daquilo que fazemos é movido pela oportunidade de fazê-lo. Já vimos que criar um compromisso de parar de fumar pode ser bastante eficaz, mas, além disso, você precisa eliminar a tentação tanto quanto possível. Conviver com não fumantes vai ajudar.<sup>44</sup>

Outros hábitos são um pouco mais frouxos do que o vício em nicotina. Você já reparou como é fácil deixar cair a frequência com que vai à academia? A menos que tenha um parceiro de treino que lhe telefone quando você falta, cabe a você criar as deixas que o levem ao treino. A parte mais difícil talvez seja passar pela porta da academia, mas essa é apenas metade da história: é bem fácil deixar de ir. Para “hábitos frouxos” como este, você precisa de constantes cutucões “complementares”. Encontrar uma academia no caminho do trabalho é um bom começo, mas você precisa entrar numa rotina de ir no mesmo horário todos os dias. Contanto que o contexto de suas idas à academia não mude, uma vez que você tiver passado alguns meses indo regularmente (é mais ou menos o tempo que demora para o hábito se firmar), será capaz de manter a frequência.<sup>45</sup>

Uma grande mudança no seu ambiente, como uma mudança de endereço ou um novo emprego, é o momento perfeito para mudar alguns de seus hábitos mais arraigados, pois você tem um ambiente totalmente novo para projetar.<sup>46</sup> Muitas das deixas costumeiras de seus hábitos desapareceram. Isso ajuda a explicar por que os soldados usuários de heroína que voltaram para os Estados Unidos após a Guerra do Vietnã, em 1971, eram muito menos propensos a continuar usando a droga um ano depois em comparação com os usuários de heroína civis: os padrões de uso dos soldados mudaram quando o contexto mudou.<sup>47</sup>

Um estudo com estudantes transferidos de uma universidade para outra sobre os hábitos de ler jornal, assistir TV e fazer exercícios mostrou que eles eram mais capazes de pôr em prática suas intenções de mudar hábitos quando os ambientes em que esses hábitos ocorriam também haviam mudado após a transferência. Se ler o jornal deixou de ser uma atividade solitária e passou a ser social, e eles queriam mudar a frequência com que liam jornais, então o faziam. Os hábitos mudavam quando as deixas contextuais dos hábitos também mudavam.<sup>48</sup> Portanto, antes de uma grande mudança, decida quais comportamentos vão fazê-lo mais feliz e busque criar contextos que facilitem sua realização.

Imagine que você precisa decidir onde colocar todas as suas coisas velhas na sua casa nova. Quer assistir menos TV? Coloque-a num quarto vago, e não na cozinha, onde estava antes. Quer trabalhar em casa sem a distração da internet? Monte um escritório fora do alcance do seu roteador sem fio. Ou digamos que você está começando num novo emprego. Quer caminhar um pouco mais? Reserve uma vaga de estacionamento mais longe da sua mesa. Quer comer menos no McDonald's? Pegue um monte de cupons de um restaurante local. Comece a fazer algo diferente num novo ambiente, e você se sentirá mais inclinado a continuar fazendo, pois há um novo arranjo de deixas contextuais para reforçar o comportamento.

## Projetando mais felicidade

A chave para encontrar a felicidade é descobrir maneiras através das quais seguir a tendência da sua natureza humana facilite sua felicidade. Os principais elementos que o ajudarão nesse sentido estão resumidos na tabela a seguir. Recorra a ela para abordar qualquer comportamento que deseje mudar de agora em diante. Experimente agora se estiver a fim, ou deixe para depois. Dei o exemplo de querer ler mais, que foi uma das resoluções mais populares de Ano-Novo de 2013. Parece que fazer algo com um senso de propósito ocupa um lugar bem alto nos desejos das pessoas. Com um pequeno esforço inicial como este, você pode se ajudar a ser mais feliz segundo seu projeto.

Elemento do projeto	Comportamento a mudar (ex.: ler mais)	Comportamento a mudar (ex.)
Estímulos	Colocar livros em todos os cômodos da casa	
Padrões	Defina um site de resenhas de livros como homepage	

Compromissos	Combine com um amigo de ir a uma feira de livros	
Normas sociais	Entre num grupo do Facebook de leitura e resenha de livros	

Somos criaturas de nossos ambientes, e precisamos prestar muita atenção ao que outros fazem nos contextos que tendemos a (ou gostaríamos de) vivenciar. Assim como os naturalistas observam os animais em seus ambientes nativos, você precisa passar mais tempo observando a si e a outros humanos em seus ambientes naturais — e muito menos tempo se perguntando sobre o que pretende fazer ou os motivos do que acabou de fazer. Seja mais um David Attenborough e menos um David Letterman.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Plano em que o contribuinte é incluído automaticamente, mas do qual pode solicitar ser excluído. (N. T.)

<sup>2</sup> Apresentador de programa de vida natural e apresentador de talk-show, respectivamente. (N. T.)

# 7

## Fazendo a felicidade

Quando tiver o feedback sobre o que o faz e não o faz feliz e projetado sua paisagem de acordo com isso, preste atenção primeiro. Em geral, você deve prestar atenção ao que está fazendo e com quem, e se esforçar o máximo para não ser distraído dessas experiências.

### Preste atenção ao que está fazendo

De modo geral, você deve manter o foco naquilo que está fazendo, em vez de procurar uma rota de fuga mental para outro lugar ou outra coisa. Quando estiver no *fluxo* de uma experiência, ficará completamente absorvido, podendo até perder a noção do tempo e de quase todo o resto — exceto, em algum momento, cansaço, sede e fome.<sup>1</sup> Pense em quando você fica envolvido com um bom filme: o tempo passa muito depressa. Quando se sente engajado numa atividade com propósito, a atenção é dirigida apenas ao que você está fazendo, e não à duração da experiência. Sendo uma pessoa que se distrai com muita facilidade, tenho certeza de que um dos motivos de eu gostar tanto de ir à academia é porque se trata de uma das pouquíssimas atividades que recebem minha total atenção.

### *Gastando com experiências*

Se somos mais felizes prestando atenção às nossas experiências, faz sentido gastarmos nosso dinheiro com as boas. De fato, a maioria de nós dirá que gastar dinheiro numa experiência, como um passeio de helicóptero, nos faz mais felizes do que gastá-lo com algo material, como uma TV de tela plana.<sup>2</sup> Em geral, nós nos adaptamos mais devagar à felicidade proporcionada por experiências, o que significa que seu impacto persiste por mais tempo. O impacto de uma nova posse se dissipa mais depressa como estímulo na produção de felicidade, e as escolhas

alternativas também podem continuar salientes por mais tempo, conforme pensamos nos outros bens materiais que poderíamos ter comprado.

Além disso, deixamos os outros mais infelizes ao pagar um jantar para nossa família do que ao comprar um carro novo.<sup>3</sup> Numa série de experimentos que davam aos participantes uma escolha entre uma experiência (digamos, uma viagem de férias) e uma posse (como um aparelho eletrônico), havia menos comparação social em relação às experiências do que no caso das posses, no qual é mais importante manter o mesmo nível dos vizinhos.<sup>4</sup> Gastar mais dinheiro em fazer coisas e menos em comprá-las permite que reformulemos decisões e grupos de referência, de modo que os vizinhos não são mais nosso grupo de comparação. E você descobrirá que isso lhe permite ser mais feliz.

Mesmo o simples fato de falar sobre compras experienciais (gastar dinheiro com a intenção primária de ter uma experiência de vida) em vez de compras materiais (gastar dinheiro com a intenção primária de ter uma posse material) pode nos tornar mais felizes. Quando um grupo de graduandos foi dividido em pares de desconhecidos, e se pediu a cada par que conversasse sobre uma compra experiencial ou material, quem discutiu compras experienciais relatou ter gostado mais da conversa do que aqueles que discutiram compras materiais. Assim, para apreciar mais suas conversas, fale do que você fez ou planeja fazer, e não sobre o que possui ou planeja comprar. As pessoas também vão gostar mais de você se fizer isso: os pares de participantes que discutiram compras experienciais relataram ter impressões mais favoráveis sobre seus parceiros de conversa do que aqueles que discutiram compras materiais.<sup>5</sup>

Dito isso, quando compras materiais e experienciais dão errado, as pessoas relatam os mesmos baixos níveis de felicidade.<sup>6</sup> Muita coisa depende das expectativas. Se você espera possuir uma casa e não possui, isso vai fazê-lo infeliz, do mesmo modo como aqueles estudantes que esperavam ganhar muito bem quando fossem mais velhos mas não ganharam e acabaram ficando insatisfeitos com a vida.

A distinção entre compras experienciais e materiais nem sempre é muito clara. Mais ou menos uma década atrás, eu era dono de um TVR Chimaera. Era um carro lindo. Comprei-o pelo som do motor e por outras coisas. Toda vez que eu dava a partida, sorria um pouco comigo mesmo; e essa sensação não diminuiu muito com o tempo. Também era um carro incrível de se dirigir (embora um pouco feroz, o que acabou fazendo com que eu batesse, mas essa é outra história). Os

carros muitas vezes são vistos como compras materiais, mas meu TVR era experiência pura; e tenho algumas doces lembranças dessas experiências. Como a maioria das coisas na vida, precisamos de equilíbrio, embora provavelmente com uma leve inclinação para os bens mais experienciais do que materiais.

### *Sacudindo a atenção*

Em razão da lei dos rendimentos decrescentes (para cerveja, pizza, felicidade), as últimas poucas unidades de prazer são menos valiosas para a sua felicidade do que as primeiras poucas unidades de propósito, e vice-versa. Isso significa que, assim que a felicidade causada por uma atividade relativamente prazerosa começa a minguar, você deveria fazer outra coisa relativamente cheia de propósito. E, quando a felicidade dessa atividade começa a minguar, é hora de voltar para uma atividade relativamente prazerosa. Seus recursos atencionais não ficarão tão exauridos quanto talvez fossem de outro modo, pois você é capaz de mudar de tarefa quando começa a se sentir cansado ou distraído e evita adaptar-se àquilo que, de outra forma, possivelmente se tornaria banal. Mas lembre-se de continuar focado em cada atividade enquanto está engajado nela. Portanto, isso não é o mesmo que fazer várias tarefas ao mesmo tempo, algo que, como veremos em breve, não é nada bom para a felicidade.

A fim de evitar rendimentos decrescentes, você também pode buscar prestar atenção a aspectos diferentes de determinada atividade. Pense no seu deslocamento para o trabalho. Tente caminhar ou pedalar um pouco mais, o que comprovadamente torna a jornada bastante prazerosa.<sup>2</sup> Tudo bem, talvez isso não seja possível para quem faz um percurso muito longo, mas ainda assim você pode mudar a natureza do seu deslocamento, de modo a prestar atenção a estímulos que o farão mais feliz. Esforce-se para prestar atenção àquilo que ouve, àquilo que faz ou às pessoas com quem conversa no trem ou no carro. Tenho a sorte de poder trabalhar na viagem de uma hora de trem da minha casa, em Brighton, até o trabalho, em Londres, por isso transformo algo que seria apenas um deslocamento doloroso em algo também propositado. Se você leva os filhos de carro para a escola, pode usar o percurso para treinar a tabuada com eles (como Liz Plank, uma das minhas pesquisadoras neste livro, me contou que seu pai fazia com ela quando criança).

Repare que o propósito foi salientado nesses exemplos, nos quais, do contrário, prevaleceria a dor. Quando uma atividade for bastante entediante, como ficar

numa fila ou esperando num aeroporto, você pode buscar prestar atenção ao prazer — ouvindo música — ou ao propósito — lendo um livro. Ou puxar conversa com um estranho, caso esteja a fim de bater papo. Você provavelmente já faz esse tipo de coisa, portanto será simplesmente questão de lembrar-se de fazê-las com mais frequência. Se não pode mudar o que faz, então mude aquilo a que presta atenção na experiência.

Já sabemos que dar uma pausa enquanto fazemos uma escolha pode nos ajudar. De modo semelhante, dar uma pausa no que estamos fazendo e depois retomar a atividade pode aumentar nossa felicidade no momento em que voltamos a ela. Digamos que alguém lhe pergunte se quer assistir TV com ou sem comerciais. Aposto que você preferiria assistir TV sem essas propagandas irritantes. Eu também. No entanto, num estudo que selecionou aleatoriamente pessoas para ver TV numa dessas duas condições, aqueles que assistiram com comerciais gostaram mais dos programas — e, assim como nós, não haviam previsto o efeito.<sup>8</sup> Isso é diferente de uma distração, pois os programas de TV costumam ser especificamente projetados para ter “interrupções” comerciais, ao contrário de outras tarefas: os programas nos deixam no suspense durante alguns minutos, permitindo que voltemos ansiosos para descobrir o que acontece e fiquemos mais felizes ao descobrir.

O tipo de pausa que você faz pode afetar seu desempenho. Como exemplo, 145 participantes da Universidade da Califórnia, em Santa Barbara, realizaram tarefas de “usos insólitos”, nas quais tinham que gerar o maior número de usos criativos para um objeto comum, como um tijolo, e então, fizeram uma pausa, durante a qual alguns dos participantes realizaram uma tarefa simples (em que viam números coloridos numa tela e indicavam se eram pares ou ímpares). Quando voltaram à tarefa, essas pessoas tiveram melhor desempenho, pois seu cérebro não estava ocupado nem de mais nem de menos; a pausa teve o tempo certo.<sup>2</sup> Rob Metcalfe e eu mostramos que a criatividade está associada a mais felicidade. Portanto, dar aos seus recursos atencionais uma tarefa simples para realizar pode melhorar sua felicidade e também a qualidade das suas ideias.<sup>10</sup>

Caso esteja se sentindo um pouco mais aventureiro, tente viver experiências novas. Comece com algo pequeno e veja o que acontece. Mude a estação de rádio pela manhã para conhecer músicas diferentes. Compre ingressos para ver um comediante de quem você nunca ouviu falar mas que recebeu críticas entusiasmadas. Isso direcionará sua atenção para uma maior felicidade — e, se isso não acontecer, bom, então não as faça mais e tente outra coisa. Tente também viver novas experiências com novas pessoas. Há indícios de que elas o tornarão

mais criativo, o que, como vimos, é bom para a felicidade: empreendedores relatam mais inovação e tendem a requerer patentes quando têm círculos sociais diversos além de apenas família e amigos.<sup>11</sup>

Na pior das hipóteses, essas ou outras novas experiências ajudarão a desacelerar sua percepção da passagem do tempo. Parte do motivo pelo qual o tempo passa tão devagar para as crianças é o fato de terem novas experiências constantemente.<sup>12</sup> Na verdade, uma criança de dez anos acha que a passagem de um minuto dura mais que dois minutos.<sup>13</sup> Parece que nosso cérebro de fato calcula o tempo com base no número de coisas que acontecem; por isso, quanto mais acontecimentos, mais tempo sentimos que passou. Se você visse seis slides durante trinta segundos cada, e trinta slides durante seis segundos cada, acharia que passou mais tempo olhando os trinta slides, embora o tempo obviamente seja o mesmo nos dois casos.<sup>14</sup> Isso ajuda a explicar por que você lembra que um dia passou depressa quando esteve numa reunião atrás da outra, mas devagar se só ficou sentado à sua mesa.

Aqueles que são abertos a novas experiências relatam que sentem mais satisfação com suas vidas e vivenciam emoções positivas.<sup>15</sup> Mas talvez você pense: “Aham, ótimo, mas e se eu não for esse tipo de pessoa aberta?”. Bom, certamente será necessário um empurrãozinho mais forte para fazê-lo experimentar algo novo, mas o que de pior pode acontecer? Você não gostar da nova experiência e não repeti-la. Experimentei certo tipo de geleia uma vez e detestei. Mas pelo menos agora sei que essa geleia tem um gosto horrível. Como sempre, a atenção é essencial. Além de prestar atenção ao prazer e ao propósito de uma nova experiência que dá certo, atente também para as lições de uma nova experiência que dá errado.

## *Boas vibrações*

Existem alguns estímulos óbvios, mas às vezes esquecidos, aos quais podemos prestar atenção para sermos mais felizes. Um dos mais importantes é ouvir música. Trata-se de um estímulo primal que faz parte de todas as culturas há milênios, unindo pessoas em casamentos, funerais, festivais e *flash mobs*. Como observou o filósofo Nietzsche, ouvimos música com o corpo, mexendo automaticamente os músculos em resposta a ela, dançando, batendo os pés ou apenas balançando no ritmo. É uma forma poderosa de abrir a mente e afeta mais intensamente a região

do cérebro associada a emoções positivas e à memória, de um jeito que nenhum outro estímulo em nosso processo de produção de felicidade é capaz.<sup>16</sup>

A musicoterapia já foi usada no tratamento de doenças cardíacas, derrames, estresse pós-traumático e em crianças com distúrbios de humor e problemas comportamentais.<sup>17</sup> Pessoas com mal de Alzheimer que não conseguem reagir à linguagem reagem à música; ela também pode evitar tiques em pessoas com síndrome de Tourette.<sup>18</sup> As Forças Armadas Britânicas têm usado música como uma intervenção eficaz para tratar traumas em veteranos de guerra. Ouvir música até reduz a dissonância cognitiva: crianças obrigadas a brincar com um brinquedo em vez do outro depreciaram menos o brinquedo quando estavam ouvindo música do que quando estavam em silêncio. Um pouco de musicoterapia também pode ajudar a torná-lo mais feliz, e certamente é mais barato do que se tratar fazendo compras.

Há muito tempo sou grato aos meus pais por terem criado um ambiente no qual se podia apreciar música, e adoraria que meus filhos crescessem estimulados emocionalmente pela música da mesma forma que eu continuo sendo. A música foi de fato meu primeiro amor. Eu basicamente gostava de pop e disco quando estava no ensino fundamental, de soul no ensino médio, de música indie na universidade, com vinte e poucos anos, de dance music dos vinte para os trinta, e de todas as anteriores durante a última década. Gastei uma soma considerável em discos, CDs e shows, e todo esse dinheiro foi bem gasto. The Jam será sempre minha banda favorita, agora seguida de perto pelo Faithless, mas acompanho as últimas tendências musicais e pretendo seriamente continuar fazendo isso até perder a audição. É claro que estou fazendo o possível para doutrinar Poppy e Stanley com meu gosto musical impecável.

Assim, quando largar este livro, desenterre uma música favorita, toque-a, preste atenção a ela e veja como ela o faz se sentir bem, não só enquanto está tocando, mas também depois. Se você tem dificuldade para se lembrar de ouvir música, basta voltar algumas páginas até o capítulo 6, quando falamos sobre projetar seu ambiente. Baixe um aplicativo de música no telefone ou coloque um rádio à prova d'água no banheiro. E quanto aos padrões? Procure um rádio-relógio ou deixe o som do carro ligado após desligar o motor, para que ele esteja ligado da próxima vez que você entrar. E os compromissos? Escreva “hora da música” na sua agenda, ou reserve um “dinheiro para música”, para gastá-lo em shows ou aulas de violão. Por último, e as normas sociais? Você pode priorizar conviver com pessoas que

adoram música ou conectar-se a elas com um aplicativo de compartilhamento de música.

Outra coisa: não subestime os efeitos do humor. Vinte minutos assistindo a uma comédia reduz os níveis de estresse tanto quanto vinte minutos correndo na esteira.<sup>19</sup> Uma hora assistindo a um vídeo engraçado é suficiente para aumentar por doze horas os anticorpos que combatem infecções na corrente sanguínea, além de ativar as “células assassinas por natureza”, que atacam seletivamente células infectadas e tumorosas.<sup>20</sup> O riso também promove relaxamento muscular: pessoas prestes a receber um choque elétrico dizem sentir menos ansiedade antes do choque quando ouvem um áudio engraçado primeiro.<sup>21</sup> Pense na ideia de rir um pouquinho antes de tomar uma injeção ou ir para uma entrevista de emprego.

O humor também já foi usado com êxito para reduzir percepções de solidão e dor em pessoas mais velhas.<sup>22</sup> É um jeito de lidar com as provações e tribulações da vida, evidente em funcionários de hospital e socorristas, que fazem piadas como modo de se ajudarem a lidar com situações de alto estresse.<sup>23</sup> O humor também promove integração social. Pais são mais propensos a se envolver no Sure Start (programa de intervenção para crianças com deficiência) quando os funcionários do Sure Start têm um bom senso de humor.<sup>24</sup>

Já vimos que, como é bastante óbvio, rir pode fazê-lo se sentir mais feliz. Mas lembrar-se desse simples fato não é nada óbvio. Novamente, aplique princípios de projeção. Incentivo meus amigos no trabalho a escrever respostas automáticas engraçadas quando estão indisponíveis, para que eu seja estimulado a rir quando as vejo na caixa de entrada. Para criar padrões, grave suas comédias favoritas e as deixe guardadas para os dias de desânimo. Comprometa-se a assisti-las com amigos. Simplesmente estar com pessoas que têm o mesmo senso de humor que você já é uma receita para rir.

Embora cada pessoa ache graça de coisas diferentes, o humor, assim como a música, é prazeroso para qualquer um.<sup>25</sup> Não consigo pensar do mesmo modo numa atividade genericamente cheia de propósito, mas nem preciso dizer que você tem que estar interessado naquilo que está fazendo — e interessado *enquanto* está fazendo, e não só em atingir o desfecho.

*Mindfulness*

Alguns de vocês talvez estivessem esperando que a essa altura eu já tivesse discutido a *mindfulness* [atenção plena]. O treinamento em *mindfulness* busca desenvolver o senso constante de atenção e a capacidade de permanecer no momento presente. *Mindfulness* se encaixa no conceito maior de terapias baseadas em terapia cognitivo-comportamental (TCC), que é realizada por meio de conversas. Ela procura resolver emoções, cognições e comportamentos disfuncionais, dando atenção ao “aqui e agora”, em vez de ficar ruminando sobre outro lugar e outra época. Algumas das intervenções mais eficazes no estilo TCC são bastante “brandas”, como anotar pensamentos aqui e ali.<sup>26</sup>

*Mindfulness* acrescenta novos métodos psicológicos, como a meditação, às técnicas de TCC. Ela envolve um foco mais estrito na respiração e no corpo, além de mais atenção e aceitação de pensamentos e sentimentos. Busca mudar o modo como nos relacionamos com nossos pensamentos, em vez de mudar os pensamentos em si.<sup>27</sup> Um dos aspectos mais eficazes do treinamento de *mindfulness* é a reorientação consciente da atenção. A atenção focada envolve concentrar-se numa única coisa, como a respiração. O monitoramento aberto envolve prestar atenção a tudo no ambiente que, de outro modo, talvez você não notasse, como o vento ou o tique-taque de um relógio. Já se demonstrou que estratégias de atenção focada e monitoramento aberto ajudam as pessoas a regular suas emoções e a prevenir a recaída na depressão.<sup>28</sup>

*Mindfulness* definitivamente tem seu lugar. Mas acho que ela só chega até certo ponto, por dois motivos: primeiro, as pessoas precisam optar por ela; e segundo, ela exige bastante esforço. A abordagem focada no contexto (em vez de baseada na cognição) adotada neste livro exige apenas que você, ou alguém perto de você, possa influenciar seu ambiente — uma vez feito isso, só exige que você siga a tendência do seu comportamento humano. Como muito do que sugeri, em geral é mais fácil e mais eficaz dar um cutucão no sistema 1 do que um empurrão no sistema 2; portanto, tenho o otimismo de pensar que as ideias comportamentais deste livro podem ser incorporadas em formas brandas de TCC e *mindfulness*.

## **Preste atenção a com quem está fazendo**

Há um jeito quase garantido de ser mais feliz: passar mais tempo com quem você gosta. Além dos benefícios de pedir conselhos sobre sua felicidade, as evidências mostram bem claramente uma forte associação positiva entre a felicidade e estar

com quem você gosta, e para pessoas importantes para você. Ter mais contato social é um dos principais motivos pelos quais as pessoas religiosas são mais satisfeitas com suas vidas, embora ter uma forte identidade religiosa também ajude.<sup>29</sup> Estar perto de outras pessoas também pode ajudar a facilitar a adaptação a experiências difíceis; viúvas parecem desviar a atenção de sua perda mais rapidamente quando têm apoio social.<sup>30</sup> Seus amigos o fazem mais feliz porque estão ali para conviver com você e porque o fazem se sentir importante.<sup>31</sup>

Lembre-se, a partir dos dados do capítulo 2, de que certos tipos de pessoas nos proporcionam diferentes quantidades de prazer e propósito enquanto realizamos atividades diferentes. Os dados sugerem que, para ter um deslocamento com mais propósito, você pode fazer um rodízio de carona com seus colegas. Convide seus parentes para uma refeição ou inclua-os no tempo que passa com as crianças, para tornar mais prazerosas essas ocasiões. Chame as crianças para fazer tarefas domésticas com você e depois assistam TV juntos — isso aumenta o prazer de ambas as atividades para a maioria das pessoas. Cuidar dos nossos filhos é uma experiência que Les e eu descobrimos ser mais agradável quando compartilhada um com o outro, e idealmente também com outros pais e filhos.

Se os dados não o convencem dos méritos de estar com outras pessoas, tente responder a uma simples pergunta: se passasse vinte minutos a mais por dia com pessoas de quem gosta, ou, na impossibilidade disso, falando ao telefone com pessoas de quem gosta, você seria mais feliz? Se permite que eu responda por você, a resposta é sim, por mais feliz que você já seja no momento. Aliás, não tenho tanta confiança de que um aumento de mil dólares no salário os faria mais felizes. É claro que mil dólares significam muito para vários de vocês, porém mil dólares a mais não fariam todos vocês mais felizes.

Então, por que muitos de nós não encontram tempo? Acho que isso tem a ver com nosso grande equívoco em relação ao tempo discricionário que acreditamos ter, como já foi discutido. Assim, quando dizemos que não encontramos vinte minutos para alguma coisa, dos cerca de mil minutos que passamos acordados todos os dias, o que realmente queremos dizer é que não estamos priorizando fazer isso. Muitos livros sobre felicidade vão lhe dizer para agendar tempo para os outros, mas o planejamento em si exige tempo, que você pode adiar porque tem sempre outras coisas que parecem mais importantes. De acordo com muitas das observações neste livro, vale a pena pensar em como você poderia *encontrar* mais tempo sem ter que *planejar* mais tempo.

No trabalho, em vez de usar o banheiro no seu corredor, comece a usar o banheiro na outra ponta do andar. Isso vai obrigá-lo a atravessar o escritório, tornando mais provável que você socialize casualmente com outras pessoas. Os gerentes da Pixar em Emeryville, Califórnia, estavam fazendo experimentos com reformulações do ambiente imediato e decidiram ter apenas um banheiro em todo o prédio, para que todos os empregados precisassem andar até o mesmo lugar quando quisessem fazer xixi.<sup>32</sup> Os gerentes previram que isso deixaria as pessoas mais propensas a falar umas com as outras e que o escritório inteiro socializaria mais. Eles tinham razão. Isso também fomentou a criatividade.

Mesmo os introvertidos tendem a ser mais felizes quando perto de pessoas de quem gostam. Introversão e extroversão são categorias amplas de personalidade que descrevem uma gama de predisposições e comportamentos, como a propensão a escolher participar de situações sociais, algo em que os extrovertidos se saem melhor. Muitos aspectos do nosso mundo são projetados para pessoas extrovertidas, como o trabalho em grupo em salas de aula e em ambientes de trabalho. Mas os introvertidos também se beneficiam da interação social; apenas exigem um equilíbrio diferente do exigido pelos extrovertidos e têm menos tolerância a situações sociais desagradáveis.<sup>33</sup>

## **Não se distraia**

Alguém que maximiza a própria felicidade é alguém que aloca a atenção de maneira ideal. Infelizmente, a maioria de nós está a uma boa distância do ponto ideal. Grande parte do problema vem do fato de nos distrairmos da tarefa de prestar atenção a nossas experiências. Distração é muito diferente de fazer uma pausa. A distração vem de uma interrupção interna, como pensamentos intrusivos sobre se você deixou as luzes do carro acesas ou para onde viajar neste verão, e também de estímulos externos, como pessoas e e-mails. Fazer uma pausa, por outro lado, é uma escolha deliberada. Como já vimos, uma pausa apropriada pode aumentar a criatividade. Não se pode dizer o mesmo da distração. Assim, se você ouvir alguém dizer que “distração é uma coisa boa”, o que a pessoa provavelmente quer dizer é que uma pausa deliberada é uma coisa boa.

### *Custos da distração*

A distração é prejudicial porque acarreta *custos de transição*. O custo de transição é a quantidade de energia atencional exigida para mudar de uma tarefa para a seguinte.<sup>34</sup> Toda vez que você muda o objeto da sua atenção, seu cérebro precisa se reorientar, o que sobrecarrega ainda mais os seus recursos mentais. Quando você se interrompe para mandar uma mensagem de texto, tuitar ou enviar um e-mail, está usando energia atencional para mudar de tarefa. Se faz isso com frequência, suas reservas de atenção diminuem depressa, tornando ainda mais difícil você focar no que quer fazer. Dedicar atenção limitada a uma atividade que lhe traz prazer e/ou propósito, o fará menos feliz.

Portanto, fazer várias coisas ao mesmo tempo [*multitasking*] o faz menos feliz e resulta em menos produtividade. Um bom estudo recente envolveu 218 estudantes holandeses convidados a resolver um sudoku e a terminar um caça-palavras num tempo fixo de 24 minutos. Aos participantes do experimento foi atribuído, aleatoriamente, um entre três procedimentos: um em que eles eram obrigados a fazer as duas tarefas ao mesmo tempo; um em que eles podiam organizar o trabalho alternando livremente entre o sudoku e o caça-palavras; e um em que realizavam as tarefas sequencialmente. Eles ganhavam pontos para cada quadrado de sudoku e cada palavra encontrada. A pontuação total mais baixa foi a do primeiro grupo, e a mais alta foi a do terceiro.<sup>35</sup> Os resultados sugerem que ter um cronograma claro de trabalho é melhor para a produtividade. Ou seja, fazer várias coisas ao mesmo tempo pode parecer legal, mas na verdade só atrapalha.

Realizar várias atividades ao mesmo tempo pode, no entanto, nos fazer *sentir* que somos mais produtivos, resultando assim numa crença equivocada sobre nós mesmos. Esse é um bom motivo por que tantas pessoas continuam agindo dessa maneira.<sup>36</sup> Mas agora lembre-se de que se sentiria ainda melhor concentrando-se em uma coisa de cada vez — e que também realizaria mais. Fazer várias coisas ao mesmo tempo exige esforço e não vale a pena. Por isso, nunca uso slides nas minhas palestras: os alunos não gastam seus recursos atencionais alternando entre os slides e a minha voz. Aliás, esse também é um bom exemplo de adaptação; o incômodo entre meus alunos no começo do semestre é palpável, mas a falta de slides é justamente o fator que eles comentam como mais positivo no fim do curso.

Os custos da distração são mais transparentes na era moderna. Recentes avanços tecnológicos trouxeram uma série de benefícios, incluindo o crescimento da renda nacional, preços mais baixos para o consumidor e, possivelmente, crescimento da

satisfação com a vida.<sup>37</sup> Como acadêmico, minha vida é muito facilitada pela possibilidade de baixar artigos de revistas, em vez de acumular pilhas de livros e papéis. Mas a tecnologia moderna também acarretou alguns custos, sendo o maior deles a distração. Um estudo recente estimou os custos somados de distrações para empresas dos Estados Unidos em cerca de 600 bilhões de dólares por ano.<sup>38</sup> Thomas Jackson, conhecido como “Dr. E-mail” por suas quase duas décadas de trabalho sobre... adivinhe... distrações por e-mail, estima que apenas o uso do e-mail custe às empresas britânicas cerca de 10 mil libras por empregado a cada ano.<sup>39</sup>

Pesquisas mostram também que ler na internet um texto cheio de links nos torna mais propensos a ficar confusos com aquilo que estamos lendo, mesmo quando nem clicamos nos links, em comparação com a leitura de um texto impresso.<sup>40</sup> O mero fato de haver um link obriga seu cérebro a fazer uma escolha entre clicar ou não, o que já é uma distração em si. Todo o tempo que você passa on-line aguça os circuitos neurais dedicados a “pescar informações”, em vez daqueles que procuram “ler e pensar profundamente”. Quando você sai da internet depois, treinou seu cérebro para prestar atenção a coisas para as quais, de outro modo, ele não atentaria. Isso é uma perda de tempo, que poderia estar sendo usado para vivenciar prazer e propósito.

Se ainda não está convencido dos custos da distração, considere a correlação entre o aumento de pais sendo distraídos pela internet, mensagens de texto e e-mails e o aumento de acidentes com crianças pequenas — revertendo uma tendência de declínio que vinha de longa data —, e também em contraste com o declínio contínuo de acidentes com crianças mais velhas.<sup>41</sup> Ou, num cenário mais controlado, considere os efeitos causais de (1) usar o telefone, (2) trocar mensagens de texto ou (3) ouvir música na probabilidade de ser atropelado ao atravessar a rua num ambiente simulado. Qual você acha que seria a maior distração? Bem, é mais provável você ser atropelado enquanto manda mensagens ou ouve música, mas as três atividades são mais perigosas do que não se distrair.<sup>42</sup> E, quando pessoas dirigiram num simulador, alternando entre a tarefa de frear em resposta às luzes de freio de um carro à frente e contar o número de vezes em que um som ocorria, o resultado foi um *delay* equivalente a quase cinco metros de distância na freada.<sup>43</sup> Talvez isso seja algo a lembrar da próxima vez que você estiver no volante.

## *Dinheiro na cabeça*

Prestar atenção ao que estamos fazendo pode parecer cada vez mais difícil, pois o sentimento é de que há cada vez mais demandas sobre o nosso tempo. Conforme você enriquece, atribui mais valor ao seu tempo, e atribuir mais valor ao tempo, ou a qualquer outra coisa, faz com que ele pareça mais escasso. Então você aumenta a atenção. Se você pudesse cobrar 1,50 dólar por minuto para trabalhar num computador, sentiria mais a pressão do tempo do que se cobrasse apenas quinze centavos pela mesma tarefa.<sup>44</sup> Na verdade, os autores do estudo que chegou a essa conclusão mostram que, para que você sinta a pressão do tempo, basta chamar sua atenção para a riqueza. Se alguém o fizesse se sentir rico dando-lhe uma escala na qual uma “grande poupança” fosse qualquer coisa acima de quinhentos dólares, você diria se sentir “mais pressionado pelo tempo hoje” do que se a pessoa o fizesse se sentir mais pobre, dando-lhe uma escala em que você precisasse ter mais de 400 mil dólares para ser considerado alguém com uma grande poupança.

Pensar no tempo como dinheiro também afeta experiências de prazer durante atividades de lazer. Digamos que alguém lhe faça perguntas sobre o quanto você ganhou ao longo do último ano, e que sua amiga responde as mesmas perguntas além de ter que informar o quanto ganha por hora. Então, cada um de vocês escuta 86 segundos do “Dueto das flores” da ópera *Lakmé*. Quem apreciaria mais a música e seria mais paciente? Seria você — porque sua amiga acaba de ser lembrada do quanto ganha numa unidade (uma hora), fato que chama atenção. Efeitos semelhantes também surgiram quando os pesquisadores permitiram que os participantes criassem sua experiência de lazer jogando on-line.<sup>45</sup> A conclusão desses diversos estudos é que você é menos feliz quando presta mais atenção ao tempo (principalmente ao tempo como dinheiro) e menos às atividades em que está envolvido. Por isso, repito: tente estar completamente envolvido no que está fazendo, o que inclui não olhar o relógio a cada poucos minutos. Eu, por exemplo, me esforço bastante para não controlar demais o tempo que passo brincando com as crianças quando faço pausas no trabalho.

Além disso, quanto mais dinheiro você tem, mais pensa em todas as coisas que poderia fazer com ele se tivesse tempo, como tirar férias longas. Com certeza pessoas mais ricas realmente tirariam férias longas sempre que pudessem, certo? De fato, essa foi a tendência nos Estados Unidos nas décadas de 1960 e 1970, mas, a partir dos anos 1980, algo muito interessante aconteceu. Pessoas com um nível de escolaridade menor que o curso superior tiveram relativamente mais

tempo de lazer, enquanto pessoas com nível superior ou mais alto tiveram relativamente menos. O abismo entre a renda dos ricos e a dos pobres aumentou consideravelmente desde os anos 1980, mas o abismo entre o tempo de lazer que eles possuem também aumentou, favorecendo aqueles com rendas mais baixas.<sup>46</sup>

Não surpreende, portanto, que o estado de humor diário não melhore para quem ganha mais de 75 mil dólares por ano nos Estados Unidos — se você é rico, não há tempo para ser feliz. Focar a atenção na escassez de tempo ou de dinheiro pode nos levar a tomar decisões que enfatizam obter mais de tal recurso agora, à custa de uma grande quantidade dele depois. Como exemplo, um estudo dividiu aleatoriamente os participantes em grupos, que tinham tempos diferentes para pensar nas respostas a perguntas de conhecimento geral, e em subgrupos que determinavam se poderiam ou não pedir mais tempo para responder na hora à custa de ter menos tempo depois. Os participantes com pouco tempo tinham trezentos segundos para responder, enquanto os com muito tempo tinham mil segundos. O primeiro grupo tomou emprestado em média 22% de seu orçamento (ou seja, 66 segundos), enquanto os participantes com muito tempo tomaram emprestado em média 8% do orçamento (ou seja, oitenta segundos). Como era de se esperar, os grupos com muito tempo se saíram melhor do que os grupos com pouco tempo, podendo ou não tomá-lo emprestado. Mas o grupo com pouco tempo teve seu melhor desempenho quando não pôde tomar tempo algum emprestado. Resumindo, os participantes do grupo com pouco tempo prejudicaram seu desempenho ao tomar tempo emprestado. Se um recurso se torna escasso, agimos de um jeito muito parecido com aqueles que atualmente possuem pouco desse recurso.<sup>47</sup>

Portanto, de modo geral, é melhor você nunca prestar atenção demais ao dinheiro. Dadas as condições em que fui criado, compreendo que o dinheiro importa quando as circunstâncias determinam que cada centavo conta, mas no geral talvez valha a pena relaxar um pouco se você não está nessa posição. É claro que o dinheiro importa e você deve respeitá-lo, mas não a ponto de deixá-lo tomar controle da sua vida. Certamente não vale a pena ser infeliz por causa disso. Rob Metcalfe e eu mostramos que, embora pessoas mais pobres tenham pensamentos mais intrusivos sobre dinheiro do que as mais ricas, a felicidade das mais ricas recebe mais influência negativa desses pensamentos.<sup>48</sup>

*A mente à deriva*

Há evidências de que devaneios mentais — sobre dinheiro ou qualquer outra coisa — são frequentes, acontecendo até cerca de um terço das vezes em que se pergunta às pessoas o que estão pensando em momentos aleatórios durante o dia.<sup>49</sup> Parece que estamos predispostos a permitir que a mente devaneie: evidências neurológicas de estudos de mapeamento do cérebro mostram que os devaneios mentais são mais comuns quando uma rede específica de regiões corticais no cérebro é ativada — as mesmas regiões que, em geral, correspondem a períodos de descanso.<sup>50</sup> Pode ser difícil distinguir uma adaptação evolutiva de um simples erro da evolução; só porque você está neurologicamente pré-programado para deixar sua mente devanear não significa que deveria fazer isso, mais ou menos do mesmo modo que ser geneticamente programado para comer muito porque seus ancestrais não sabiam quando teriam comida não significa que devemos necessariamente agir assim.<sup>51</sup> No entanto, saber que somos pré-programados ajuda a explicar por que isso acontece, o que provavelmente vai auxiliá-lo a lidar de maneira mais eficaz com seus devaneios mentais, em vez de continuar ruminando sobre eles.

Sem dúvida, você se sente menos feliz quando sua fuga mental da experiência presente se dá para um lugar pior do que onde você está no momento. Por exemplo, quando começa a se preocupar com os resultados do seu exame de sangue no meio de uma reunião da qual não pode sair. Mas parece que você também pode ficar menos feliz se seus pensamentos intrusivos forem positivos; ou seja, mesmo se no meio da reunião você fugir mentalmente para um lugar melhor, como suas próximas férias.<sup>52</sup> Mas o contexto importa. Tenho uma escova de dentes elétrica que funciona automaticamente durante dois minutos. Quando presto atenção à escovação, esses dois minutos às vezes parecem uma eternidade, mal posso esperar que terminem. Quando penso em outras coisas, no entanto, os dois minutos passam voando e tendo a apreciar meus devaneios mentais.

Portanto, vamos focar nos pensamentos intrusivos negativos, que quase sempre são prejudiciais à felicidade. A maioria das pesquisas relevantes foi realizada em populações clínicas ou entre pessoas que vivenciaram um acontecimento difícil, como a perda de um ente querido: um estudo descobriu que homens que tiveram muitos pensamentos intrusivos no primeiro mês de luto adaptavam-se mais devagar, como indicado por seu baixo ânimo, um ano depois, em comparação com os que tinham menos pensamentos intrusivos.<sup>53</sup>

Tentando refletir sobre a importância dos pensamentos intrusivos na avaliação de estados de saúde (assunto que, como você deve se lembrar, é muito caro ao meu

coração acadêmico), pedi a mais de mil pessoas da população geral dos Estados Unidos que, primeiro, descrevessem seu estado de saúde atual. Então, perguntei com que frequência e intensidade pensavam em quaisquer problemas de saúde atuais. Por fim, perguntei quantos anos de vida elas estariam dispostas a sacrificar para aliviar os problemas de saúde. Descobri que a disposição dos participantes a sacrificar anos de vida era mais bem explicada pela frequência e intensidade de seus pensamentos sobre saúde do que pela descrição do problema de saúde real. Novamente, o estudo enfatiza que você é afetado por aquilo a que presta atenção, mais do que pelas circunstâncias objetivas da sua vida.<sup>54</sup>

Se você começa a se preocupar com outras coisas ou a pensar nelas quando não quer, é possível redirecionar sua atenção encontrando meios que evitem que sua mente divague. Há muito tempo, existem pessoas que fazem “tabelas de preocupações”, anotando suas preocupações e distinguindo entre as que podem e as que não podem controlar.<sup>55</sup> Se você tentasse anotar as coisas com que estava preocupado um mês atrás, muito provavelmente teria dificuldade de se lembrar. Que dirá um ano atrás. E, mesmo se conseguisse, é provável que essas preocupações raramente tenham causado consequências sequer comparáveis aos seus medos.

A maioria de nossas preocupações geralmente é sobre o que ainda não aconteceu e só às vezes sobre o que já aconteceu. Por outro lado, quase nunca temos com que nos preocupar *exatamente agora*. Esse é um motivo bastante convincente para prestar atenção ao aqui e agora. Se sempre fizesse isso, o “lá e depois” que atualmente o preocupa nunca o afetaria. O foco da sua atenção seria o aqui e agora, onde quase sempre está tudo bem. Isso com certeza se aplica a minha gagueira, que raramente me faz sentir tão mal como imagino que me sentirei. Quando sinto um pensamento intrusivo se apoderar de mim, pergunto a mim mesmo: “O que você tem para se preocupar exatamente *agora*?”. Quando a resposta é absolutamente nada, como quase sempre é, me sinto um pouco mais feliz.

Uma intervenção cujo objetivo era suprimir pensamentos intrusivos em pessoas que aguardavam resultados de exames médicos demonstrou que o simples fato de fazer um plano já ajudava (ex.: puxar conversa com outra pessoa para trazer atenção ao presente).<sup>56</sup> Usando esse método, você pode conscientemente anotar algumas coisas que o ajudarão quando surgirem situações em que pensamentos negativos tendem a aparecer.

Você também pode se lembrar de “telefonar para um amigo” quando sua mente começar a devanear. Já vimos que passar tempo com parentes e amigos é uma parte essencial da felicidade. Sendo assim, que melhor jeito de tirar proveito deles, da maneira mais agradável possível, do que quando sua mente começa a vagar por lugares que o deixam menos feliz?

Novas experiências também podem mitigar pensamentos intrusivos. Aqueles que fazem algo novo, em comparação com os que fazem algo rotineiro, são muito menos propensos a vivenciar pensamentos intrusivos, pois as novas experiências exigem mais atenção ao momento do que as rotineiras.<sup>57</sup> Portanto, além de estimular a criatividade e desacelerar o tempo, como já vimos, novas experiências proporcionam outros benefícios, o que contribui para compreendermos por que pessoas abertas a elas são mais felizes. “Experimente algo novo” é provavelmente uma das sugestões mais comprovadas por evidências nos livros de autoajuda.

Sua mente tende a se distanciar do propósito rumo ao prazer, e seu comportamento também pode fazer isso. Com uma frequência alta demais para estar em consonância com a maximização da minha felicidade, minha atenção enquanto escrevia este livro foi distraída da experiência de propósito para a busca de prazer. Às vezes, esses devaneios mentais levaram a devaneios do mouse, pois acabava buscando coisas na internet. Mesmo no momento da distração, eu estava ciente de que preferiria me concentrar mais inteiramente no livro. Para mim, é mais fácil me concentrar no prazer sem me distrair, e suspeito que para você também. Para quem me conhece, não é surpresa alguma que, no geral, eu me distraia com bastante facilidade. Pergunte a qualquer aluno que já tenha presenciado meus devaneios mentais durante as aulas. É difícil saber ao certo, e me distraio ao pensar nisso, mas imagino que minha concentração dura pouco tempo. Cada qual a sua maneira, somos todos suscetíveis a nos distrair, mas também somos capazes de mitigar os efeitos da distração.

Fico imaginando o que o distrai. Agora é um bom momento de parar um pouco e pensar em três coisas que o interrompem quando você tenta prestar atenção as suas experiências.

Eu me distraio com...

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

Terminou? Suspeito que pelo menos um dos itens da lista tenha algo a ver com mensagens de texto, posts no Twitter, e-mails ou a internet.

## *O mouse à deriva*

Todos já ouvimos falar do transtorno do déficit de atenção, mas o mundo moderno está transformando todos em vítimas do “transtorno da distração de atenção”. Faço aqui uma distinção importante e deliberada. O primeiro pode ser atribuído à pessoa: algumas são mais propensas a tê-lo do que outras. O transtorno da distração de atenção, por outro lado, é resultado de influências contextuais externas: certas situações são mais conducentes do que outras e geralmente envolvem tecnologia moderna.

Embora sempre tenhamos precisado lidar com os perigos da distração, a todo tempo a era moderna derruba os obstáculos que nos impedem de ficar viciados em checar o e-mail ou o Facebook.<sup>58</sup> Os médicos hoje advertem sobre a “demência digital”, definida como uma série de déficits irreversíveis no desenvolvimento cerebral e perda de memória entre crianças que passam muito tempo diante de aparelhos eletrônicos como laptops e celulares.<sup>59</sup>

Não faz muito tempo, foi sugerido que o vício na internet contribui em grande medida para os distúrbios mentais. Naturalmente, é difícil evitar se distrair quando se é viciado na fonte da distração. Hoje, há evidências que mostram que o cérebro de usuários pesados de internet (pessoas que relatam sintomas de vício) literalmente diminui, assim como acontece com pessoas viciadas em drogas pesadas, como cocaína e heroína.<sup>60</sup> Seu cérebro passa a ser menos eficiente em filtrar informações irrelevantes quando você se permite ser bombardeado por informações da internet.

Num estudo recente sobre os desejos das pessoas e sua capacidade de mantê-los sob controle, mais de duzentos adultos receberam BlackBerries durante uma semana. Eles foram contatados sete vezes por dia. Perguntavam a eles se estavam sentindo, ou tinham sentido na última meia hora, um desejo (descrito como impulso, vontade ou anseio) de uma série de atividades. Entre os participantes, o desejo de realizar atividades relacionadas a meios de comunicação era muito difícil de controlar — eles relataram que as desejavam com mais frequência do que sexo, fumar, tomar café, tomar bebidas alcoólicas e comer.<sup>61</sup> Tenho a impressão de que esse é um desejo equivocado.

De modo geral, temos um “compromisso atencional” com nossos aparelhos de comunicação.<sup>62</sup> Mesmo quando você não é estimulado por novas atualizações, mensagens de texto ou telefonemas, pode imaginá-las. Se você é parecido comigo, já deve ter vivenciado a “síndrome da vibração fantasma”: imaginar a sensação do seu telefone vibrando, apenas para tirá-lo do bolso e perceber que ele não estava fazendo nada.<sup>63</sup> Mesmo quando os aparelhos não lutam pela nossa atenção, nosso cérebro permanece pré-programado para prestar atenção a eles.

Portanto, deveríamos procurar maneiras de nos libertar do vício da interação virtual; não temos nada a perder, além das conversas por e-mail.

Veja: eu entendo bem que talvez você goste bastante da internet e do seu telefone. Na verdade, existem muitas pessoas por aí que seriam mais afetadas se perdessem o telefone do que se perdessem os amigos cujas informações estão registradas no aparelho. Assim, você provavelmente terá que aguentar um golpe inicial na sua felicidade enquanto tenta se desapegar, mesmo que só um pouquinho. Mas imagino que, em poucos dias, você se ajuste e seja mais feliz do que antes, à medida que liberta sua atenção para atividades com mais prazer e propósito.

A distração rouba sua atenção, e portanto você deve tentar se proteger dessa ladra erguendo barreiras que impeçam que você se distraia. Alguns dos elementos discutidos no capítulo 6 podem ser usados aqui. Talvez o sinal do seu roteador sem fio não precise chegar ao quintal. Será muito mais fácil projetar maneiras de impedir as distrações evitando que elas cheguem a você do que usando sua força de vontade para enfrentá-las quando ocorrem.

Use a tecnologia para combater seus efeitos negativos — crie padrões desativando notificações, deixando seu telefone no silencioso, desabilitando a função de chat no computador do trabalho e aproveitando os novos aplicativos e programas que realmente impedem que você use a internet. Isso permitirá que você preste atenção às suas atividades, e por mais tempo, pois você projetou uma zona livre de distrações.

Supere seu compromisso atencional com os aparelhos móveis fazendo um compromisso público de prestar atenção às suas experiências. Meus amigos e parentes sabem que não levo o telefone para a academia e que, a não ser quando saio, desligo-o às sete da noite. Para evitar distrações quando sai com os amigos, coloque o telefone no silencioso: você se compromete a não se distrair por mensagens pipocando na sua cabeça ou no telefone. Se seus amigos fizessem o mesmo, todos seriam mais felizes. Pelo jeito, os inventores do “Jogo da Pilha de

Celulares” (também conhecido como “Não Seja um Pentelho Durante as Refeições”) concordam comigo. Antes da refeição, todos empilham os celulares na mesa. Quem encostar no telefone primeiro paga a conta.<sup>64</sup> Embora as atividades voltadas para um propósito sejam as mais vulneráveis à distração, a invenção desse jogo sugere que mesmo as mais prazerosas, como socializar, também têm exigido soluções projetadas para superá-la.

Envolva-se em redes sociais formadas pelos tipos de pessoas que também preferem não ser distraídas. Meus amigos e eu tentamos evitar conversas por mensagens de texto, que demoram muito mais que uma única conversa real. Parece que somos minoria, pois pelo jeito as mensagens de texto estão superando as conversas verbais como meio preferido de comunicação. Em 2010, 129 bilhões de mensagens de texto foram enviadas, um número assustador, que representa um aumento de 24% em comparação com 2009.<sup>65</sup> Em contrapartida, o tempo gasto falando ao telefone caiu 5% de 2010 para 2011.<sup>66</sup> Se você vai bater papo por mensagem de texto, pelo menos tente fazer com que parte da conversa tenha um propósito além das amenidades gerais. Tudo isso me faz lembrar algo que certa vez um taxista me disse. Ele me pediu que imaginasse que os telefonemas tivessem sido inventados depois das mensagens de texto: “Você realmente acha que alguém ia ficar mandando mensagem de texto?”, perguntou. “É claro que não. Eles ficariam completamente deslumbrados com a possibilidade de ter uma conversa real.” Acho que ele tem toda a razão.

Peço desculpas, eu me distraí um pouco. Há tantos estímulos cobijando sua atenção — sons, lugares, pessoas, cheiros, seus próprios pensamentos chacoalhando na sua cabeça. Você tem uma quantidade limitada de energia atencional, e será mais feliz, eficiente e saudável se souber focá-la da maneira apropriada.

## **Felicidade pela ação**

Não deveria ser grande surpresa para ninguém o fato de que somos mais felizes quando prestamos atenção a boas experiências e a pessoas com quem gostamos de estar. O problema é que agimos como se isso não fosse nada óbvio. Podemos fazer coisas simples, mas eficazes, para reorientar a atenção para o objetivo de ser mais feliz. Compre mais experiências e menos coisas, alterne entre atividades de prazer e de propósito, e ouça música. Comprometa-se a passar um tempinho a mais por

dia falando com pessoas de quem gosta. E tente passar um tempinho a menos todo dia grudado no computador ou no telefone. As distrações o desgastam e o fazem se sentir cansado e menos feliz; portanto, mantenha o foco em uma coisa de cada vez — e pare de checar esses malditos e-mails e posts no Facebook o tempo todo.

# 8

## Decida, projete e faça

Agora você está munido dos três pilares do processo de produção de felicidade. Produzir felicidade envolve decidir, projetar e fazer, e as maneiras mais eficazes de ser mais feliz envolvem uma conjunção desses diversos componentes.

Para ilustrar como juntá-los, consideremos dois comportamentos que acho que serão familiares para muitos leitores: primeiro, como procrastinar menos; segundo, como ajudar a si ajudando mais os outros. A procrastinação consiste em evitar prestar atenção a uma tarefa que você sabe que deveria concluir. É um bom exemplo para nossos objetivos, pois a maioria de nós admite que procrastina, o que nos torna menos felizes, prejudica nossos relacionamentos com outras pessoas e piora nosso desempenho no trabalho e nos estudos.<sup>1</sup> Fazer mais pelos outros é outro bom exemplo, pois isso nos faz mais felizes. No entanto, nosso comportamento muitas vezes não reflete isso.

Se você sente que esses dois comportamentos não lhe dizem respeito, não se preocupe; estou confiante de que saber os motivos por que não somos tão felizes quanto poderíamos nesses contextos certamente o ajudará, pois você pode adaptá-los a outros comportamentos que têm mais a ver com a sua vida.

### Não fique enrolando

A procrastinação e a distração andam de mãos dadas. Se pudéssemos evitar totalmente a tarefa, isso seria bom e não precisaríamos evitar prestar atenção a ela, mas os procrastinadores ficam preocupados porque a tarefa simplesmente não pode ser evitada (e já vimos como os pensamentos intrusivos podem ser prejudiciais à felicidade).<sup>2</sup> A distração também gera procrastinação quando estímulos alheios à tarefa atual impedem que ela seja realizada. Primeiro, vamos entender como caímos nesta desgraça de procrastinação; depois, procurar soluções para sair dela.

## *Perdendo o rumo da felicidade*

O primeiro passo para combater a procrastinação é decidir se você realmente quer realizar a tarefa. De repente, nem vale a pena se ocupar dela. Talvez ela esteja sendo movida por um desejo equivocado, por exemplo. Parece que procrastinamos mais as tarefas que consideramos especialmente importantes, como nos empenhar por objetivos elevados: elas exigem mais esforço, e tentamos evitar esse esforço.<sup>2</sup> Também enrolamos para realizar tarefas que serão avaliadas, como quando universitários procrastinaram fazer seus trabalhos quando acreditavam que os professores escolheriam aleatoriamente o trabalho de alguns deles e os fariam apresentá-los a alunos de ensino médio de uma escola local, em comparação com estudantes que simplesmente entregariam o trabalho.<sup>4</sup> Além do mais, tarefas que não condizem com suas habilidades dificultam o envolvimento na atividade.

Projeções equivocadas facilitam a procrastinação. Tenho certeza de que gostaríamos de ter mais tempo, e não menos. Mas pense em quando você tem que sair cedo para o trabalho, em comparação com quando tem bastante tempo. Se você é parecido comigo, quando tem mais tempo vai ficar zanzando pela casa de um lado para outro. Isso provavelmente acontece porque você se planejará melhor se precisar sair mais cedo. Caso contrário, procrastinará mais para ficar pronto se for partir mais tarde. Estudantes de medicina avaliam um número maior de pacientes por hora e têm mais contato com os pacientes em turnos de nove horas do que em turnos de doze horas.<sup>5</sup> Além disso, como já vimos, nossa memória não lembra precisamente a duração de acontecimentos passados; portanto, projetamos esses erros no futuro.<sup>6</sup> Por exemplo, parece que tanto na memória quanto na previsão achamos que tarefas curtas de alguns minutos demoram mais do que ocorre de fato, mas, no que diz respeito a tarefas longas, acreditamos que tomarão menos tempo do que acabam tomando.<sup>7</sup> A maioria delas lhe toma mais que dois minutos; portanto, tenha isso em mente e planeje um tempo extra.

Nossas crenças equivocadas talvez sejam a raiz da procrastinação. Muitos de nós acreditam, equivocadamente, que trabalham melhor sob a pressão de um prazo de última hora, mas em geral isso não é verdade. Uma análise de 24 estudos sobre procrastinação envolvendo quase 4 mil estudantes descobriu que quem adiava o trabalho tendia a ter notas menores do que aqueles que não adiavam.<sup>8</sup> E, mesmo quando sabemos que tendemos a concluir projetos cerca de um dia antes do prazo,

fazemos uma estimativa otimista de que teremos terminado cerca de quatro dias antes.<sup>2</sup>

Talvez você também ache que é mais criativo sob pressão. Mas, quando redatores da *Harvard Business Review* pediram a quase duzentos funcionários com alto grau de escolaridade de empresas americanas que descrevessem, em seções separadas de um diário on-line, como sentiam a pressão do tempo ao fim do dia de trabalho e que apontassem algo que se sobressaía desse dia em sua mente, descobriram que mais pressão de tempo era associada a menos episódios de criatividade registrados.<sup>10</sup> Também precisamos ter expectativas realistas do que podemos alcançar. Perfeccionistas são considerados procrastinadores notórios porque definem objetivos altos demais, os quais depois não conseguem alcançar, embora isso seja alvo de debate.<sup>11</sup>

A procrastinação também pode ter um efeito adverso nos objetivos de políticas governamentais. Junto com Caroline Rudisill, mostrei que alterar a idade máxima para que mulheres britânicas possam receber um ciclo de fertilização *in vitro* financiado pelo governo, de 39 para 42 anos, quase certamente resultará num menor número de bebês — pois as mulheres, cuja taxa de fertilidade está em declínio, adiam a tentativa de ter um bebê diante do novo prazo.<sup>12</sup> Essa é uma de muitas situações nas quais formuladores de políticas públicas precisam consultar cientistas comportamentais (de preferência eu, é claro) antes de intervir.

## *Decida*

Então, como você pode decidir procrastinar menos? Supere os três obstáculos atencionais com feedback bem distinto sobre como se empenhar pelas suas metas faz você se sentir. A procrastinação consiste em evitar algo que você reluta em fazer; então, o que o faz querer evitá-la? Cogite reconstruir uma tarefa semelhante do passado. Como você se sentiu da última vez que fez algo parecido com aquilo que está procrastinando? Como era o ambiente da última vez que você fez isso? Quem estava presente?

Tente obter mais feedback imediato de como é a sensação de se empenhar pelos seus objetivos e alcançá-los. Funcionários do setor de empréstimos do banco colombiano Bancamía colocaram esse princípio em prática para enfrentar seu grave problema de procrastinação. Eles tinham o mau hábito de adiar a procura de novos clientes para empréstimos até pouco antes de seus bônus mensais serem calculados, durante as duas últimas semanas de cada mês. Setenta por cento deles

disseram estar estressados ou muito estressados, e mais da metade disse que sentia dificuldade em organizar o trabalho ou seguir planos. Para redistribuir a carga de trabalho, eles dividiram as tarefas em elementos semanais e receberam pequenos prêmios, como entradas de cinema e cupons para restaurante, por terem concluído cada semana. Em comparação ao grupo de funcionários do mesmo setor que não aderiu ao programa antiprocrastinação, eles aumentaram o cumprimento de suas metas em 30% e seus bônus de pagamento em 25%. Como já vimos, o feedback pode ajudá-lo a decidir o que usar como estímulo no processo de produção, além de dar início a mudanças de comportamento.<sup>13</sup>

O feedback dos outros pode ser um meio importante de superar a procrastinação. Talvez outras pessoas estejam mais bem situadas para ajudá-lo a concluir as tarefas agora, porque estão menos comprometidas com seu “eu” presente do que você. Outras pessoas também podem ajudá-lo a refrear seu excesso de otimismo sobre o tempo que vai demorar para concluir uma tarefa — na verdade, talvez errem imaginando que vai demorar mais do que a duração real.<sup>14</sup> Peça a alguém para bancar o advogado do diabo e incorpore isso nas suas decisões.

Ser duro demais consigo mesmo e não aceitar o fato de que você procrastina apenas levam a mais procrastinação e dificultam as mudanças. Estudantes autocríticos que disseram não gostar de si mesmos por causa de seu passado de procrastinação eram mais propensos a procrastinar pela segunda vez do que os que se perdoavam.<sup>15</sup> Se você nunca se perdoou por ter procrastinado, comece agora; e, se já, lembre-se de como foi boa a sensação ao fazer isso da última vez. No estudo, os estudantes que se perdoaram também disseram ter vivenciado mais emoções positivas.

## *Projete*

Como você poderia projetar com o objetivo de procrastinar menos? Comece considerando se os estímulos no seu ambiente imediato o conduzem na conclusão da tarefa. Talvez a foto de uma cozinha limpa colada na geladeira o estimule a lavar os pratos, assim como cheiro de limpeza e frescor (aromas cítricos, por exemplo) faz as pessoas limparem a casa e lavarem as mãos. E as pessoas que trabalham ou estudam sempre no mesmo lugar parecem menos propensas a procrastinar, pois o local nos incentiva a fazer o que fizemos da última vez em que estivemos nele.<sup>16</sup> Por isso, se você sempre trabalha no mesmo lugar mas nunca

consegue terminar nada, mude de lugar, ou apenas o rearranje, depois veja o que acontece.

Então, que tal usar um padrão para preservar seus recursos atencionais? É provável que você já evite várias distrações que geram procrastinação, como pop-ups de propaganda, e já opte por muitos recursos que poupam atenção, como o pagamento de contas por débito automático. Quando possível, aplique esses princípios em outros âmbitos. Se você pode definir prazos-padrão, não fique pensando que depois é melhor. A maioria das pessoas acha que vai usar um vale-presente se a data de validade for mais longa, mas a verdade é o contrário: é mais provável que elas o usem antes de vencer se tiverem apenas algumas semanas, e não um mês ou mais.<sup>17</sup>

Use também o poder dos compromissos e considere o melhor jeito de propagá-los. Num estudo bem conhecido, pesquisadores contrataram sessenta revisores de texto que responderam a anúncios publicados no jornal do Massachusetts Institute of Technology [MIT] e em murais (mal sabiam os candidatos que estavam prestes a ler três textos pós-modernos muito chatos, que por vezes nem sequer faziam sentido). Atribuiu-se aleatoriamente a cada participante que fizesse uma destas três coisas: (1) enviar um dos três textos revisados a cada sete dias; (2) enviar os três textos revisados depois de três semanas; ou (3) definir seus próprios prazos para a entrega do trabalho. Os revisores com prazos semanais encontraram mais erros e procrastinaram menos — assim como aqueles que definiram prazos semanais para si.<sup>18</sup>

Portanto, se você tem um grande projeto, cogite dividi-lo em prazos menores com um espaçamento regular entre eles. Aliás, outra pessoa poderia fazer isso para você (e talvez seja melhor). Ao pedir a um amigo que defina seus prazos, seu compromisso será com alguém que não quer decepcionar; portanto, você se sentirá mais propenso a cumprir a meta, prestando atenção à pessoa, e não só ao prazo.

Também já se mostrou que dividir um projeto reduz nossa tendência a ser otimistas demais em relação ao tempo que a tarefa tomará. Pessoas que estimaram o tempo que levariam para preparar uma bandeja de aperitivos — com minissanduíches, fatias de fruta, legumes recheados e espetinhos de camarão — acharam que levariam cerca de dez minutos a menos do que de fato levaram, mas, quando analisaram todos os passos que seriam necessários para concluir a tarefa (fatiar as frutas, cozinhar o camarão etc.), não havia muita diferença entre suas previsões e o tempo que levaram.<sup>19</sup>

Andar com pessoas motivadas sem dúvida o ajudará a criar a norma social de procrastinar menos, levando-o inconscientemente a ser mais parecido com as pessoas do seu grupo de referência. Pense na procrastinação de poupar para a aposentadoria. Se colegas que trabalham no mesmo departamento que você recebem uma oferta de vinte dólares para comparecer a uma feira sobre planejamento para aposentadoria, você tem três vezes mais chances de ir — mesmo que não seja pago — do que se seus colegas não receberem incentivo para comparecer. Além disso, você também estará mais propenso a abrir e manter aberta uma conta de aposentadoria.<sup>20</sup> Quando tiver um projeto para concluir, passe tempo com aquelas pessoas no seu círculo de amizades que são motores de propósito. Da mesma forma, quando a pressão terminar, saia com as que são máquinas de prazer.

## *Faça*

E, por fim, como você pode prestar mais atenção ao que está fazendo? Geralmente, procrastinamos atividades voltadas para um propósito, como o trabalho ou o estudo, e para situações incômodas, como transmitir uma má notícia a alguém.<sup>21</sup> Portanto, você precisa concluir logo essas atividades. Caso precise dar uma má notícia a diferentes membros da equipe de funcionários, por exemplo, reserve um tempo para isso logo, em vez de ficar adiando a tarefa ao longo de um dia. Não sou especialmente dado à procrastinação, mas, para terminar este livro, me obriguei a acordar antes do resto da família e trabalhar algumas horas enquanto eles ainda dormiam. Ao fazer isso, deixei de ser uma pessoa da noite e me transformei numa ave matutina (se bem que ter filhos já havia me forçado a ser uma pessoa um tanto matutina).

Pense também em como prestar mais atenção aos outros. Estar com outras pessoas quando fazemos qualquer coisa aumenta o prazer e o propósito. Então, lembre-se de prestar atenção às pessoas com quem estiver quando finalmente decidir fazer o que estava procrastinando. Mas não deixe que o distraiam, é claro; pense talvez em trocar informações sobre as tarefas que vocês procrastinam. Empregados que afirmam receber feedback sobre seu desempenho no trabalho são mais propensos a dizer que veem mais sentido enquanto trabalham, portanto este é um caminho, motivado pelo propósito, para fugir da procrastinação.<sup>22</sup> Lembre-se também de que conversas sobre experiências são prazerosas; portanto, conversar

sobre suas experiências de ter realizado um trabalho também pode ser um jeito de promover o prazer.

A distração, é claro, dificulta que você preste atenção a experiências; um estudo registrou que mais da metade de uma amostra de trezentos participantes de uma pesquisa on-line afirmou usar a internet para procrastinar — justamente as pessoas que devem ter prestado atenção consciente à procrastinação.<sup>23</sup> Portanto, eis mais um motivo para trabalhar off-line quando puder. Há muitos cafés sem acesso à internet e aplicativos que evitam que você acesse a rede.

## Distribua mais

Muitas pessoas podem ser mais felizes fazendo mais pelos outros. Não estou sugerindo que você comece a doar mais dinheiro para a caridade a partir de agora ou corra para ser voluntário, mas estas são sem dúvida as atividades que você poderia cogitar fazer, mesmo se no fim das contas não as fizer.

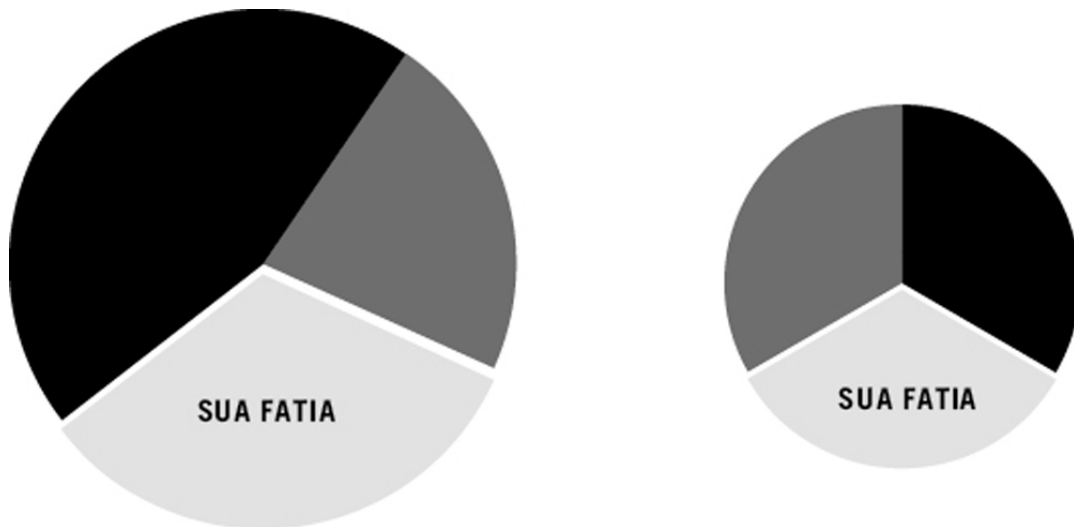
Todos nos importamos com a própria felicidade, mas também com a felicidade dos outros. Isso é diferente dos efeitos que os outros exercem sobre o que fazemos e como nos sentimos, como vimos no capítulo 6 ao falar de normas sociais. Em vez disso, tem a ver com os efeitos que a felicidade dos outros *em si* exerce em você.

Há muitos bons motivos para querer propagar a felicidade à sua volta. Em primeiro lugar, você pode ser mais feliz reduzindo desigualdades sociais, sem preocupação direta com qualquer grupo ou indivíduo específico. Isso é se importar com os outros. Em segundo lugar, talvez você se sinta mais feliz ajudando diretamente os outros, sem nenhuma preocupação explícita com o impacto que isso tem na desigualdade social. Isso é zelar pelos outros. Pensemos sobre essas motivações uma de cada vez, já que a distinção afeta o que podemos fazer para abordá-las.

### *Preocupações com desigualdades*

Na figura a seguir, o bolo da esquerda é maior que o da direita, e a fatia cinza-clara do lado esquerdo também é maior. Por isso, se apenas o tamanho importar, você vai preferir a fatia da esquerda. Mas a fatia cinza-clara do lado esquerdo é menor que uma das outras fatias, e talvez isso o incomode. Portanto, você pode muito bem ser mais feliz com a fatia menor da direita, pois ela tem o mesmo tamanho

das outras do mesmo bolo. Se o bolo da direita fosse ainda menor, no entanto, talvez você preferisse a fatia da esquerda. Nisso consiste a compensação entre, de um lado, o tamanho e, de outro, a distribuição.



Com vários colegas maravilhosos ao longo de muitos anos, realizei diversos estudos que mostram que nos importamos muito com a saúde dos outros.<sup>24</sup> Entrei nessa pesquisa porque, assim como outros acadêmicos na época — como Alan Williams —, reconheci que os cidadãos e formuladores de políticas públicas se importam com quem recebe quais fatias dos benefícios sociais, além do tamanho geral do bolo. Se fizesse tais estudos agora, focaria mais diretamente a distribuição da felicidade, mas uma década atrás eu estava muito mais imerso em questões de saúde. Felizmente, porém, a saúde é um importante elemento do processo de produção de felicidade, e o que sabemos hoje sobre as preferências das pessoas a respeito da distribuição de saúde na sociedade pode contribuir para o que inferimos sobre suas preferências no tocante à distribuição de outros elementos essenciais, assim como à felicidade em si.

Em meados da década de 1990, quando comecei a pesquisa, não havia estudos em larga escala sobre as preferências do público em relação à distribuição de benefícios de saúde. Portanto, basicamente comecei a pedir, ao número máximo de pessoas que consegui, verbas de pesquisa para um monte de perguntas sobre como distribuir benefícios de saúde. Em diversos estudos usando uma variedade de métodos, incluindo grupos de discussão e questionários, descobri que o público geral se importa de verdade com os benefícios à saúde trazidos por intervenções no sistema de saúde e outras políticas públicas; eles se importam com o tamanho do bolo da saúde. Mas também preferem uma distribuição mais homogênea: um

corde mais igualitário das fatias.<sup>25</sup> Descobertas similares surgiram de estudos que investigam preferências relativas à distribuição de renda na sociedade.<sup>26</sup>

Mais recentemente, em um dos maiores estudos sobre o que o público pensa a respeito da equidade na saúde, Aki Tsuchiya e eu, junto com outros colegas da Universidade de Sheffield, realizamos um estudo no qual seiscentos membros da população geral do Reino Unido faziam uma série de escolhas binárias. O esquema básico era que uma das escolhas era preferida a partir de uma perspectiva de maximização da saúde e a outra era preferida a partir de outra perspectiva, como a redução de desigualdades. O resultado animador sugere que a maioria dos membros do público geral é sensível às concessões que se pede que façam: eles se preocupam em reduzir as desigualdades na saúde quando o sacrifício na saúde geral não é grande demais na sua percepção, mas passam a maximizar a saúde quando se pede que façam concessões demais à saúde.<sup>27</sup>

Houve muito menos estudos focados nas preferências do público geral sobre a distribuição da felicidade. Num trabalho patrocinado pelo Escritório Nacional de Estatística, Rob Metcalfe e eu fizemos a quase mil membros do público geral do Reino Unido, em entrevistas presenciais, a seguinte pergunta:

*O que você acha melhor: uma política que atinge um nível razoável de bem-estar para todos ou uma política que leva a um maior bem-estar total de modo geral, mas resulta num bem-estar alto para algumas pessoas e um bem-estar baixo para outras?*

Oitenta e nove por cento escolheram a primeira opção, sugerindo que as pessoas se importam mais com a distribuição da felicidade do que com a quantidade de felicidade como um todo.

Então fizemos a outras mil pessoas, dessa vez numa pesquisa on-line, duas perguntas sobre a relação entre eficiência e igualdade na satisfação com a vida, nos moldes das perguntas sobre saúde:

*Imagine que, com a política pública 1, uma pessoa tem nota 5 de satisfação com a vida e outra tem nota 9. Com a política 2, uma pessoa tem nota 6, e outra, nota 7. Qual das políticas gera o melhor resultado?*

*Imagine que, com a política pública 1, uma pessoa tem nota 2 de satisfação com a vida e outra tem nota 6. Com a política 2, uma pessoa tem nota 3, e outra, nota 4. Qual das políticas gera o melhor resultado?*

Em ambas as perguntas, houve uma clara preferência pela diminuição da desigualdade na felicidade. Quase dois terços dos participantes escolheram a segunda opção, com apenas cerca de um sétimo das pessoas preferindo fortemente a primeira (o restante ficou indeciso na escolha de uma opção).

Esses estudos, porém — e trata-se de um porém muito grande —, estão sujeitos a efeitos de enfoque, porque se pede às pessoas que pensem no quanto importa a distribuição de saúde e felicidade na sociedade para descobrir o quanto ela importa, o que (como agora você sabe) pode fazer parecer que essas coisas importam mais do que de fato importam. Nesses mesmos moldes, mostramos que a preferência das pessoas em relação à distribuição ideal de saúde dependem de como é a distribuição atual.<sup>28</sup> Todas essas questões são extremamente importantes no momento de decidir se e como incluir preferências públicas em decisões de alocação de recursos. O resultado de estudos empíricos precisam ser tratados com um grau considerável de cautela. No estado atual da questão, estou confiante de que somos afetados pela distribuição da felicidade na sociedade — e de fato nos importamos com ela —, embora não possa sentir tanta confiança sobre as relações precisas entre o tamanho do bolo e a distribuição das fatias.

Felizmente, talvez haja informações mais “factuais” em que possamos nos basear para tomar decisões. Embora o crescimento econômico seja associado a uma redução do hiato entre as pessoas mais e menos felizes nos países desenvolvidos, o aumento da desigualdade de renda age como um obstáculo, impedindo que se alcance mais igualdade de felicidade.<sup>29</sup> Americanos e britânicos parecem ser mais felizes durante períodos em que as desigualdades de renda são mais baixas.<sup>30</sup> O mesmo ocorre no Japão, na China urbana e na América Latina.<sup>31</sup> Em contrapartida, na China rural, uma maior desigualdade foi associada a mais satisfação com a vida.<sup>32</sup> Isso sugere que às vezes a desigualdade de renda pode servir como sinal de oportunidade, dependendo de quão justas parecem ser as oportunidades de ganhar mais.

De modo geral, porém, faz sentido, do ponto de vista da maximização da felicidade, importar-se em ajudar aqueles nos setores mais prejudicados da sociedade, sobretudo quando aqueles com a menor fatia do bolo têm poucas

oportunidades de conseguir uma fatia maior. E, já que sociedades mais igualitárias geralmente são mais felizes, talvez nem precisemos de dados de preferência para mostrar os benefícios de se importar com os outros.

## *Ajudar os outros*

Além de nos sentirmos melhor com a redução de desigualdades injustas, nos sentimos da mesma forma quando zelamos mais diretamente pelos outros. Vimos no capítulo 2 que quem exerce trabalho voluntário experimenta uma boa dose de senso de propósito. Em outros estudos, pessoas que trabalham como voluntárias, ajudam os outros e doam dinheiro para caridade relatam mais satisfação com a vida e mais bom humor do que as outras.<sup>33</sup> No entanto, como em outros casos, precisamos ter certa cautela ao inferir sobre causalidade a partir de estudos que mostram correlações entre a felicidade e outros resultados: aqueles que fazem mais pelos outros talvez também já fossem mais felizes desde o início. Dito isso, de fato parece haver boas evidências de que zelar pelos outros impacta na felicidade. Imagine que alguém lhe dá o luxo de gastar vinte dólares do dinheiro de outra pessoa hoje. Se o mandassem gastar esse dinheiro com algo para outra pessoa, você se sentiria mais feliz do que se o mandassem gastá-lo com você mesmo.<sup>34</sup>

Também há evidências de que doar seu tempo para ajudar outras pessoas, por exemplo no voluntariado, irá ajudá-lo a se sentir menos pressionado pelo tempo.<sup>35</sup> Portanto, dedicar parte do seu tempo a atividades com propósito pode, na verdade, fazê-lo sentir que, de modo geral, possui mais tempo. Zelar pelos outros estando com eles também pode ajudá-lo a diminuir a solidão, tanto a sua quanto a das pessoas a quem você dedica tempo. A solidão, assim como a felicidade, é contagiosa: dissemina-se mais do que o sentimento de estar conectado aos outros.<sup>36</sup> A solidão também é horrível para sua saúde. Adultos mais velhos que se sentem carentes de companhia, excluídos ou isolados são mais propensos a morrer nos seis anos seguintes, em grande parte porque a solidão tem impacto direto e prejudicial em sua saúde.<sup>37</sup> O simples fato de dar aos outros a oportunidade de estar com você é bom para a sua saúde e sua felicidade, assim como para a deles.

Grande parte do motivo pelo qual zelamos pelos outros é porque faz bem em relação a nós mesmos. Quando Les, Poppy ou Stanley estão desanimados, também desanimamos. Por isso tento alegrá-los, em parte porque me preocupo com eles, e em parte porque isso me faz mais feliz. Como acho que Mark Twain disse: “O melhor jeito de se animar é tentar animar outra pessoa”. Na literatura sobre atos de

caridade, há indícios de que a “compra” de *calor interior* — as sensações positivas que obtemos ajudando os outros — é o principal motivo para essas doações.<sup>38</sup> O calor interior me parece um excelente exemplo de bom sentimento. E não há absolutamente nada de errado em dizer que o motivo pelo qual você zela pelos outros é o fato de isso fazer bem a você. Nós nos sentimos bem ajudando os outros mais ou menos do mesmo modo como nos sentimos por termos concluído um projeto de trabalho, com o bônus adicional de que outra pessoa se beneficia também (o que nem sempre acontece nos projetos de trabalho).

Muitos de nós fazemos várias coisas que trazem senso de propósito e são boas não só para nós mesmos como para nossa família e amigos. Talvez, de vez em quando, você até sinta que está sacrificando a própria felicidade em nome daqueles que ama, e que outras pessoas estão fazendo o mesmo por você — e nenhum de vocês se arrepende disso. Na minha família, Les e eu sentimos que fazemos diversos sacrifícios de felicidade pela do outro, especialmente por Poppy e Stanley. Pode-se argumentar que o próprio ato de ter filhos é um sacrifício de felicidade em nome da evolução da espécie — mas, como você agora sabe, acredito que o acréscimo de propósito a nossas experiências faz com que isso não seja um sacrifício tão grande assim. Além disso, parece que às vezes abro mão tanto de prazer quanto de propósito pela felicidade dos meus filhos, e sem dúvida Les faz o mesmo. Não somos pessoas especialmente dadas à abnegação, mas de fato zelamos por nossos filhos e nos preocupamos com a felicidade deles, às vezes mais do que com a nossa.

Não desejo explorar mais a fundo as motivações subjacentes das pessoas para zelar umas pelas outras, pois isso já foi feito exaustivamente em outros estudos. Basta dizer que, em geral, é uma vantagem evolutiva ajudar outras pessoas presumindo que, se os papéis fossem invertidos, elas também o ajudariam. A reciprocidade — coçar as costas de outra pessoa se ela está disposta a coçar as suas — é boa para a sobrevivência; ser completamente egoísta ou altruísta é muito pior.<sup>39</sup>

Em 1984, Gerald Wilkinson se dispôs a demonstrar esse fenômeno entre morcegos-vampiros. Os morcegos-vampiros morrem depressa se ficam sem comer, atingindo um peso corporal perigosamente baixo em apenas 24 horas. Felizmente, eles têm o simpático hábito de regurgitar sangue na boca de outros morcegos-vampiros. Em geral, fazem isso na boca de parentes, mas às vezes compartilham sangue com indivíduos que não pertencem à família. Para descobrir se havia forças recíprocas operando entre os morcegos-vampiros, Wilkinson pegou nove morcegos

da Califórnia não aparentados e os trancou numa pequena jaula. Toda noite, oito morcegos podiam se alimentar, e um deles tinha que passar fome. Quando o morcego faminto era reintroduzido no grupo, alguns dos outros morcegos regurgitavam na boca deste, mesmo não sendo geneticamente aparentados. Os que regurgitavam tinham mais chances de ser alimentados posteriormente pelo morcego que haviam alimentado antes, quando chegava sua vez de serem deixados de fora da refeição noturna.<sup>40</sup> Nem todos os pesquisadores concordam que há evidências conclusivas para afirmar que a reciprocidade funciona entre animais não humanos, mas você captou a ideia. Se os morcegos-vampiros entendem o que é reciprocidade, não há nada que nos impeça de fazer o mesmo.

Contudo, certamente é possível zelar pelos outros em demasia. Crianças que cuidam de idosos, doentes ou deficientes são menos felizes, mais propensas a sofrer bullying e têm um pior desempenho na escola.<sup>41</sup> Pessoas que dedicaram as carreiras a cuidar de outras em situações estressantes, como enfermeiros socorristas e assistentes sociais, correm um risco avassalador de estresse e esgotamento — um efeito apelidado de “fadiga por compaixão”.<sup>42</sup> Também é possível que a gentileza desperte suspeita nas pessoas que a recebem. Profissionais de medicina, por exemplo, muitas vezes suspeitam que doadores de órgãos vivos que não são parentes do receptor do órgão possam ser emocionalmente desequilibrados. E, mesmo quando são parentes, ainda podem restar suspeitas de que a família está exercendo uma pressão indevida para que eles doem os órgãos.<sup>43</sup>

Vou defender a mesma ideia sobre seus sacrifícios de felicidade pelos outros que defendi sobre os sacrifícios para você mesmo no futuro. Você precisa estar o mais confiante possível de que o sacrifício valerá a pena: de que essas outras pessoas com quem você se importa tanto ficarão mesmo mais felizes com sua atitude. Felizmente, como cuidar dos outros gera uma sensação de propósito, você não precisa passar tempo demais pensando nas “escolhas difíceis” dos sacrifícios e pode, em vez disso, focar nas “escolhas mais fáceis” de como se fazer mais feliz — e os outros também.

### *Perdendo o rumo da felicidade*

Uma vez que costumamos obter um pouco mais de prazer e muito mais propósito de nossas experiências quando elas são em benefício dos outros além de nós mesmos, é intrigante o fato de não fazermos mais pelos outros, sobretudo por aqueles que não pertencem a nossa família ou ao nosso círculo de amigos. Minha

forte suspeita é de que permitimos que os equívocos a respeito das fontes da felicidade nos impeçam de fazer mais pelos outros, como a ideia de que gastos pessoais nos proporcionarão mais prazer e propósito do que gastos em prol da sociedade. Como evidência, pessoas que ouviram falar do experimento no qual os participantes ficavam mais felizes ao gastar vinte dólares com outra pessoa e não consigo mesmas achavam que o resultado seria o contrário.

Também podemos fazer projeções equivocadas quando nossa atenção está mais focada numa decisão do que em suas consequências. Focamos na diferença financeira entre guardar vinte dólares para gastar com nós mesmos e doá-los aos outros, e não na felicidade que sentiríamos com cada uma dessas ações. O rótulo da atividade “ajudar os outros” não nos ajuda a pensar sobre nossa felicidade; em vez disso, foca equivocadamente a atenção no quanto os outros ficarão felizes com nossas ações.

Talvez você goste de pensar em você mesmo como alguém ocupado demais para zelar pelos outros, quando na verdade isso ocorre mais por você não criar esse tempo do que por não possuí-lo, como já argumentei. Ou talvez você se considere uma pessoa generosa quando, na verdade, não age de forma tão generosa quanto pensa. E, em conformidade com o erro fundamental de atribuição que discuti no capítulo 4, talvez atribuamos as atitudes dos outros como sendo algo natural e, portanto, pensemos que ajudá-los não vai fazer diferença alguma.

Por todas essas razões, não surpreende que pesquisas demonstrem que temos um “ponto cego” no que diz respeito à virtude.<sup>44</sup> Precisamos refletir sobre como transformar o ponto cego num “ponto de visão” que nos ajudará a espalhar felicidade à nossa volta.

## *Decida*

Tendo em vista nossas propensões a desejos, projeções e crenças equivocadas, e lembrando-se da discussão do capítulo 5, busque o feedback para garantir que suas expectativas correspondam mais precisamente à realidade. Tente se lembrar de como ficou feliz da última vez em que se preocupou com os outros ou zelou por eles, então use essas informações ao pensar em como será fazer isso no futuro. É possível ver como um DRM poderia ser útil aqui. Já se demonstrou que o simples ato de se lembrar de momentos em que fomos generosos com os outros aumenta o nível de felicidade que declaramos sentir.<sup>45</sup>

Você também pode destacar o impacto da sua contribuição para a redistribuição. Um grupo de doadores voluntários do Unicef foi dividido aleatoriamente em dois grupos: um foi informado sobre as prioridades gerais da instituição de caridade infantil e o tipo de trabalho que fazia, e outro foi informado especificamente do impacto de sua doação, incluindo a frase “cada dez dólares recolhidos compram um mosquiteiro para uma criança na África”. Doações maiores foram associadas a uma maior satisfação apenas entre os que receberam as informações específicas. Os atos de caridade parecem impactar mais na sua felicidade quando fica claro para onde seu dinheiro vai, e quem e como o dinheiro ajudará.<sup>46</sup> Portanto, caso você decida doar tempo ou dinheiro, colherá mais felicidade se souber alguns detalhes específicos de como isso vai ajudar.

De modo geral, ao tomar decisões, anote os contextos em que se preocupa com os outros e zela por eles. Assim, poderá recriá-los no futuro. Por exemplo, se descobrir que seu lado workaholic está ocupado demais para fazer mais pelos outros durante uma semana típica de trabalho, visite a sua irmã estressada nos fins de semana ou feriados, quando há mais chances de sentir felicidade dando uma mãozinha a ela. Também tente não pensar demais sobre isso. Em jogos nos quais os jogadores ganham mais dinheiro se todos cooperarem, quanto mais rápido as pessoas precisam tomar decisões sobre suas jogadas, mais tendem a cooperar.<sup>47</sup>

## *Projete*

Como projetar uma melhor paisagem distribucional? Bom, tente se estimular com deixas que o incentivem a zelar mais pelos outros. Uma pesquisa pediu que estudantes de Princeton fizessem uma lista do comportamento, dos valores, do estilo de vida e da aparência de seu super-herói favorito e depois foram apresentados a uma organização de caridade no campus. Esses estudantes dedicaram o dobro de horas voluntárias comparados a estudantes que fizeram as mesmas listas, mas em relação a seus quartos no alojamento.<sup>48</sup> E um grupo de estudantes da Universidade do Arizona doou mais que o dobro de moedas para uma instituição de caridade educativa americana após anotar pensamentos e sentimentos sobre a própria morte, em comparação com os que escreveram sobre a dor de dente — um resultado apelidado de “efeito Scrooge”.<sup>49</sup> Portanto, da próxima vez que escolher um filme, um novo protetor de tela ou uma senha, escolha algo que possa estimulá-lo a fazer mais pelos outros. Como senha de

banco, uma amiga usa o nome de um monge andarilho, um personagem literário que personifica o altruísmo. Cabe a você experimentar e escolher o que funciona.

Também tenha em mente que sua felicidade afetará seus atos de caridade. Rob Metcalfe, Dani Navarro-Martinez e eu realizamos um experimento on-line com pessoas que moravam em Londres e nas redondezas. Os participantes ganhavam dinheiro cumprindo uma tarefa monótona porém trabalhosa, que envolvia deslizar o máximo possível de botões até o meio de uma linha em quarenta minutos. Então, uma amostra aleatória dos participantes foi informada de que havia se saído bem na tarefa (a despeito de qual havia sido seu desempenho de fato). No fim do experimento, todos os participantes tiveram a chance de doar parte de seus ganhos para caridade. Você já adivinhou o resultado, certo? Quem soube que havia se saído bem doou consideravelmente menos do que aqueles que não receberam feedback (34%, em comparação com 50%).<sup>50</sup> Isso sugere que comportamentos que dizem respeito a doações dependem de motivações para regular o jeito como nos sentimos. Quando nos sentimos bem, temos menos incentivo para fazer o bem. Lembre-se de que este é o exemplo de um transbordamento permissor. Uma forma de obter algum benefício desse transbordamento é fazer doações quando você está menos feliz. Isso será bom para sua felicidade.

Estabeleça padrões aqui também. Se quer fazer doações com o intuito de reduzir desigualdades, escolha suas instituições preferidas e agende um débito automático mensal programado para o dia do seu pagamento. Assim, você nunca sente falta do dinheiro. Pense também nos compromissos que assume. Decidir pôr fim à fome mundial é um objetivo nobre porém distante, que talvez o deixe mais infeliz do que antes, pois não é possível alcançá-lo. Em vez disso, assuma compromissos menores e mais administráveis, como prometer passar uma tarde fazendo sopa para pessoas carentes. Ao zelar pelo outro dessa maneira, você começa a agir no que diz respeito à desigualdade social. E lembre-se de que tornar públicos seus compromissos aumenta a probabilidade de que você vai cumpri-los.

Aqui, como em outros âmbitos, não subestime o poder das normas sociais. Um estudo sobre os hadza, sociedade de caçadores e coletores na Tanzânia, mostrou que indivíduos dispostos a doar sachês de mel para outros adultos em seu acampamento eram mais propensas a ter amigos também dispostos a fazer doações.<sup>51</sup> Doar é um ato que se dissemina. Outro estudo no Reino Unido mostrou que colocar uma carinha sorrindo ou zangada num cartão-postal para refletir o desempenho de uma rua no quesito reciclagem aumentava estes índices gerais, ativando uma norma social de reciclagem.<sup>52</sup>

As normas sociais para o status têm um efeito especialmente forte na preocupação e no zelo que temos com os outros. De modo geral, todos deveríamos buscar incentivar o que chamarei de *zelo conspícuo* — ou o que Jan Abel Olsen e eu rotulamos no passado de “altruísmo conspícuo”.<sup>53</sup> Fomos um pouco menos favoráveis a ele nessa ocasião, mas agora considero um erro. A evolução do meu trabalho me ensinou que nossas motivações importam menos do que agir ou não de modo a produzir boas consequências. Só me importo com os resultados, e mais especificamente com o resultado em termos de felicidade. Se tiramos proveito da importância que as pessoas dão a como são vistas pelas outras estimulando-as a se preocupar e zelar pelo outro, e para que sejam mais felizes elas mesmas, então tudo bem. O zelo conspícuo é semelhante à ideia consagrada de consumo conspícuo: comprar bens e serviços com o objetivo de ostentar sua riqueza para os outros.<sup>54</sup>

Quando o nome dos doadores é exibido segundo faixas de quantias doadas, a maioria doa exatamente o menor valor em dada faixa. A Carnegie Mellon University publica o nome dos que doaram entre mil e 4.999 dólares, mas não especifica as quantias doadas. Quase 70% das doações em 1988-89 foram de exatamente mil dólares. Uma política semelhante funcionava para as doações ao “Cameron Clan” na Carnegie Mellon, em que eram publicados os nomes dos que haviam doado entre quinhentos e 999 dólares. A quantia média doada para o fundo foi de 525 dólares. O Harvard Law School Fund tinha a mesma política em 1993-94, e 93% das doações foram de exatamente quinhentos dólares.<sup>55</sup>

Somos mais propensos a comprar produtos ecológicos ao fazer compras em público, e não sozinhos; e mais propensos a doar dinheiro para nossa comunidade em vez de economizá-lo quando os outros sabem que estamos doando.<sup>56</sup> Estudantes da Universidade de Princeton que podem arrecadar dinheiro para a Cruz Vermelha clicando num teclado dão muito mais cliques quando têm que contar para os outros o quanto arrecadaram do que quando não precisam.<sup>57</sup> Também somos mais generosos quando competimos em generosidade com outras pessoas — e mais do que quando competimos por ganho pessoal.<sup>58</sup>

Em geral, consigo ter uma ideia da sua riqueza com base no seu emprego, em onde mora, no carro que dirige e nas roupas que usa. Mas não faço ideia do seu grau de generosidade, a não ser que você encontre um jeito de me mostrar. Deveríamos tentar celebrar um pouco mais a ajuda ao outro, não num estilo “olhe para mim, como eu sou incrível”, mas de maneira que faça todos nos sentirmos

beneficiados pelas contribuições de cada um. Talvez a caridade comece em casa, mas é incentivada ao ser mostrada em público.

## *Faça*

Em termos de fazer felicidade, preste atenção às pessoas à sua volta que têm uma fatia pequena do bolo e por quem você pode fazer algo, seja doar para a caridade, ser orientador de adolescentes em situação vulnerável ou simplesmente escutar um amigo infeliz. Para prestar atenção à felicidade proveniente de quaisquer doações que faça, procure ser lembrado das suas doações por informativos e e-mails da instituição de caridade.

Estar acompanhado o ajuda a se sentir bem. Assim, ser caridoso sozinho (ex., fazendo doações on-line) não será tão propício para suas experiências de prazer e propósito quanto fazer isso com outras pessoas. Como sabemos pela ATUS, o trabalho voluntário é associado a mais prazer e propósito quando feito com mais alguém, e não sozinho. Ao se preocupar com os outros, redistribuindo recursos para reduzir desigualdades, considere fazer contribuições conjuntas.

Há também evidências de que a distração pode torná-lo mais propenso a culpar os outros por seu infortúnio. Imagine que alguém lhe peça para pensar na compensação que deve ser oferecida a um sujeito chamado Mike. Ele quebrou o pé quando um refletor de um estádio de beisebol caiu — mas ele estava num assento que havia “roubado”. Se pedissem a você para ler e memorizar uma lista de palavras enquanto pensa nesse julgamento, em vez de se dedicar apenas ao caso de Mike, estaria mais propenso a dar menos a ele e a culpá-lo mais.<sup>59</sup> Se você acha que estar concentrado lhe permite agir do jeito que considera certo em relação aos outros, evite se distrair nesses momentos.

## **Produção eficiente**

Talvez você nunca procrastine, e talvez se preocupe com o outro ou zele por ele na medida certa para a sua felicidade. No entanto, sempre que achar que a alocação da sua atenção está desalinhada com o objetivo de ser o mais feliz possível, pense na tríade decidir, projetar e fazer, que pode ser usada para ajudá-lo a encontrar o equilíbrio. *Decidir* o ajudará a resolver quaisquer dúvidas que tenha sobre sua felicidade, *projetar* facilitará a implementação da solução e *fazer* garantirá que seus

recursos atencionais estejam funcionando em ordem. São princípios flexíveis que podem ser aplicados a todas as suas experiências.

[3](#) Protagonista avarento de *Um conto de Natal*, de Charles Dickens, e personagem que serviu de inspiração para a criação do Tio Patinhas. (N. T.)

## Conclusão

Parece que fizemos uma jornada e tanto juntos. Espero que tenha sido tão prazerosa e cheia de propósito para você quanto foi para mim e que você tenha aprendido algumas coisas sobre como estar atento a sua felicidade de um modo mais eficiente. Espero também que ainda lhe reste um pouco de energia atencional para algumas reflexões finais.

No fim das contas, felicidade é tudo que importa. Se alguém lhe perguntar um número suficiente de vezes por que algo é importante, você acabará respondendo “Para que eu possa ser feliz”.<sup>1</sup> Audrey Hepburn acertou na mosca quando disse: “O mais importante é aproveitar a vida — ser feliz. É só isso que conta”. Além do mais, sabemos que a felicidade gera uma série de outros bons resultados, e também que é contagiosa. A busca da felicidade é, portanto, um objetivo nobre e muito sério.

Se você vai buscar ou aprimorar algo, faz sentido ter clareza sobre seus objetivos. A felicidade já foi medida muitas vezes por avaliações gerais de satisfação com a vida, mas deveria, em vez disso, ser medida de acordo com as suas sensações ao longo do tempo. O “eu” que avalia é, em grande medida, algo construído, e concordo com Daniel Kahneman: damos voz demais a ele ao determinar nosso comportamento — mais do que ao nosso “eu” que vivencia. No mínimo, espero que este livro o tenha convencido a ouvir mais suas sensações reais de felicidade e menos suas reflexões sobre quão feliz acha que é ou deveria ser.

Lembre-se de que essas sensações são os sentimentos de prazer e propósito associados a uma experiência, e não a definição mais comum (porém mais restrita) de sensações como apenas emoções. Todos deveríamos estar buscando maximizar esses sentimentos, do berço ao túmulo, para nós mesmos e para todos aqueles que nos importam. Os formuladores de políticas públicas deveriam tentar fazer o mesmo, levando devidamente em conta o fato de que nos importamos com o sofrimento dos que estão menos bem situados na sociedade. O amor, a vida e o universo são baseados no princípio do prazer e do propósito.

O PPP também pode explicar muitos comportamentos que, de outro modo, poderiam parecer um pouco estranhos. Por favor, permita-me uma última incursão no mundo do fisiculturismo amador. (Peço desculpas, mas esse é um dos principais aspectos da minha vida, junto com minha família e meu trabalho.) Olhando de fora, as competições não fazem sentido. Esses homens (em geral são homens) passam horas treinando intensamente e ingerindo uma grande quantidade de calorias para ganhar o máximo de peso, depois ficam cerca de três meses fazendo uma dieta rigorosa para manter o máximo de músculo enquanto reduzem sua gordura corporal até cerca de 3%. As últimas duas semanas antes da competição são especialmente excruciantes: a tentativa de conservar músculo e perder gordura envolve dias seguidos comendo apenas frango com vagem. Então, para que pareçam inchados no palco, a dieta nos dois dias anteriores à competição consiste em uma batata assada e uma maçã, em horas alternadas, desde a hora em que acordam.

Tudo em troca de uns poucos segundos no palco exibindo os músculos bronzeadíssimos e — o melhor — usando uma tanga minúscula. E sabendo muito bem que é improvável que vença; mesmo que isso aconteça, seu prêmio será um troféu cafona que vale menos do que o custo de chegar à competição. Mas o fisiculturismo realmente faz sentido se você pensar em termos do PPP ao longo do tempo. A dieta é sempre dolorosa, mas ao mesmo tempo possui um propósito. Há um propósito em levar o seu corpo ao limite.

Às vezes, no entanto, haverá atividades sem prazer nem propósito. Você pode, é claro, estar disposto a abrir mão da sua felicidade agora em troca de felicidade depois, ou da felicidade daqueles com quem você se importa. Mas, se não espera se beneficiar da sua estratégia atual, e também não espera que os outros se beneficiem, a resposta é bastante simples — mude de estratégia. Como diz a velha piada: “Fui ao médico outro dia. Eu disse: ‘Dói quando eu faço isso’. Ele disse: ‘Bom, então não faça’”. Acho que é comum demais tratarmos a felicidade como algo fungível — como se pudesse ser transferida para lá e para cá com relativa facilidade, como o dinheiro. Mas, se é triste guardar dinheiro para um dia de vacas magras que nunca chega, abrir mão de felicidade agora em troca de felicidade futura que nunca chega é verdadeiramente trágico.

Meu lado economista considera a atenção um recurso escasso. Meu lado psicólogo reconhece que sua atenção será inconscientemente arrastada por contextos específicos, além de ser alocada conscientemente. Há muitos desvios

potenciais da meta de ser feliz, mas o processo de produção de felicidade permite que você realoque a atenção para ser mais feliz, *decidindo, projetando e fazendo*.

Dê uma olhada nesta frase e conte o número de letras *u* presentes nela: “Usinas urbanas que utilizam a queima de carvão são menos eficientes que as demais”. Você contou três ou seis? São seis, mas, se você contou três, é parecido com a maioria das pessoas: nosso cérebro não percebe o *u* depois do *q*. Falando no sentido figurado, se prestar atenção a esses três *us* (insumos no seu processo de produção de felicidade) o tornasse infeliz, seria sábio ignorá-los. Mas, da mesma forma, eles talvez o fizessem mais feliz se você ao menos notasse sua presença. Por isso, primeiro você precisa prestar muita atenção a cada palavra da frase (a cada insumo na produção de felicidade) e depois decidir, projetar e fazer — preste mais atenção ao que o faz mais feliz. Assim, a felicidade será maior.

Aprendi a lidar com a gagueira, em parte, decidindo ter expectativas realistas sobre mim mesmo e minha fluência, projetando os padrões e compromissos de maneira que me forcem a confrontar meus problemas de fala e fazendo atividades que impedem minha mente de devanear para medos exagerados a respeito da minha fala e das reações alheias. O impacto de alguns de nossos receios na vida talvez não esteja a milhões de quilômetros de distância do impacto de uma gagueira, e portanto as soluções para reorientar sua atenção de forma que o torne mais feliz talvez também sejam bastante parecidas.

Em geral, você pôde receber que é muito mais fácil se dar “cutucões” rumo à felicidade com atitudes pequenas porém eficazes do que tentar se dar um “empurrão”, virando uma pessoa totalmente nova ou adotando um estilo de vida radicalmente diferente. Se você reconhece que muito do que faz é governado pela contextologia, e não apenas pela sua psicologia interna, busque situações que irão torná-lo mais feliz e evite as que o tornarão infeliz. Temos algum controle sobre as situações nas quais decidimos nos colocar, e muito menos sobre nossa predisposição para agir de modo específico, quando estamos no meio da situação.

Aprendi que a palavra “atenção” vem do latim, e significa “tentar agarrar”. Realmente espero que agora você esteja mais bem situado para tentar agarrar o prêmio máximo, que é maximizar sua felicidade de acordo com o PPP. Tente agarrá-lo a partir de agora. Quanto mais tempo passar atentando para as coisas que o fazem feliz, mais feliz você será. E pare de fazer coisas que o deixam infeliz. Mude o que você faz, não como pensa. Você é o que faz, sua felicidade é aquilo a que presta atenção, e você deveria prestar atenção ao que o faz feliz — e às pessoas com quem se importa.

## Um leve desaquecimento

Antes de você correr para pegar um café ou algo mais forte, há mais uma coisa que eu gostaria que fizesse. Você se lembra do exercício no começo do livro? Eu gostaria que você o fizesse de novo. Bem, mais ou menos: agora, podemos distinguir prazer de propósito.

Portanto, da lista de vinte itens que você viu, repetida a seguir, quais são os dois que lhe trariam o máximo de prazer? Quais são os dois que lhe trariam o máximo de propósito? Sejam quais forem suas respostas, e como quer que elas tenham mudado desde a última vez, espero que este livro o tenha ajudado a entender mais claramente o que lhe trará prazer, de um lado, e propósito, de outro.

		Máximo de prazer	Máximo de propósito	Dificuldade de alcançar (0-10)
1	Mais dinheiro			
2	Novas experiências			
3	Filhos			
4	Mais tempo com os filhos			
5	Os filhos saírem de casa			
6	Um(a) novo(a) parceiro(a)			
7	Dormir mais			
8	Mais sexo			
9	Menos tempo no trânsito			
10	Mais tempo com amigos			
11	Uma casa nova			
12	Um emprego novo			
13	Um novo chefe			
14	Novos colegas de trabalho			
15	Mais exercícios			
16	Ser mais saudável			
17	Ser mais magro			
18	Parar de fumar			
19	Mais férias			

9				
2	Um animal de estimação			
0				

Agora, para cada item que você escolheu no quesito prazer, por favor, avalie o quanto seria difícil alcançá-lo na escala de 0 a 10, onde 0 representa “nada difícil” e 10 representa “dificílimo”. Para cada item que você escolheu no quesito propósito, por favor, repita o procedimento. Espero de verdade que você agora considere mais fácil alcançar aquilo que lhe trará o máximo de prazer ou propósito. Ou isso, ou que você tenha sido mais ambicioso na sua escolha de itens.

Agora é realmente o fim. Eu, o Professor Feliz, me senti muito feliz por escrever este livro, e mais ainda por terminá-lo. Espero que a leitura o tenha tornado um hedonista sentimental, lhe proporcionado uma boa dose de prazer e propósito e que você tenha muitas outras experiências felizes na vida. Fiquei um bom tempo pensando num jeito de terminar este livro, sobretudo porque, como sabemos, o fim talvez acabe sendo a memória permanente que você terá de tudo que escrevi. Portanto, deixe-me apenas reafirmar que a felicidade futura não pode compensar a infelicidade do presente; felicidade perdida é perdida para sempre. Movido pelo seu processo de produção de atenção, agora superalimentado, não há melhor momento do que este para arregaçar as mangas e encontrar prazer e propósito na vida cotidiana.

## Agradecimentos

Esta é a parte na qual eu digo que não poderia ter feito isso sozinho; o que não é bem verdade, pois eu poderia ter escrito este livro sozinho — só que não teria sido muito bom. Muitas pessoas me ajudaram a fazer de *Felicidade construída* um livro do qual sinto muito orgulho, e espero que elas se orgulhem de ser associadas a ele. São as seguintes:

Principal apoio pessoal: minha esposa, Les, que muitas vezes tirou as crianças de casa para eu poder continuar escrevendo. Entre suas muitas qualidades, ela mantém meus pés firmes no chão e me faz rir.

Principal inspiração intelectual: Danny Kahneman, que é simplesmente o homem mais inteligente e mais gentil que já conheci.

Pesquisadora de destaque: Laura Kudrna, que estava sempre disponível, por telefone ou por e-mail, para ouvir minhas elucubrações, me ajudar a torná-las mais coerentes e depois encontrar evidências de pesquisas que as sustentavam (e muitas vezes refutavam). Ela também foi responsável por todas as análises de novos dados sobre prazer e propósito apresentadas no capítulo 2. Sua capacidade de trabalhar de forma (quase) tão intensa e abrangente quanto eu nos estágios finais foi notável.

Inestimável apoio de pesquisa: Liz Plank, que esteve comigo desde o começo e encontrou vários estudos interessantes que serviram como catalisadores para muitas de minhas ideias; e Kate Laffan, que entregou a análise dos dados do ONS em tempo recorde.

Apoio de pesquisa adicional: Daniel Davis e Merata Snedden, nos primeiros dias deste projeto.

Principais colaboradores acadêmicos, cujo trabalho em conjunto comigo deu forma a muito do que está neste livro, e que também ofereceram comentários detalhados: Rob Metcalfe, que vejo como meu herdeiro intelectual desde que fez seu doutorado comigo há alguns anos, mas que pode muito bem acabar tendo mais sucesso do que seu mentor acadêmico (e então não vou gostar mais dele, é claro); David Bradford, economista brilhante e que me lembra que ainda há um economista à espreita em algum lugar dentro de mim; George Kavetsos e Matteo

Galizzi, dois pós-doutorandos muito inteligentes que também são duas das pessoas mais gentis que já conheci; Grace Lordan e Caroline Rudisill, duas das melhores e mais solícitas palestrantes do LSE; e Ivo Vlaev, que às vezes está em outro planeta, mas tem ótimas ideias quando está na Terra.

Principais comentadores: Miguel Llabres Hargreaves, meu melhor amigo; Dixie Deane, meu melhor parceiro de treino; Paula Skidmore, que deu ótimas ideias sobre os exercícios; Daniel Fujiwara, excelente doutorando e mago dos dados sobre felicidade; Dom King e Henry Lee, dois cirurgiões cujos doutorados tive a honra de orientar; Lisa Witter, cujos comentários sobre um rascunho anterior levaram a melhorias significativas; Oliver Harrison, que me forneceu alguns comentários realmente perspicazes; Chloe Foy, que inspirou algumas melhorias de última hora; Steve Martin, que me auxiliou com a escolha do tom inicial; e Helen Coyle, que me apontou a direção certa desde o começo.

Agente especial: Max Brockman, que me ajudou a escrever a proposta inicial do livro e a fechar os contratos, e que também se manteve calmo a cada passo do caminho.

Editores com fé (em mim): Christina Rodriguez e Alexis Kirschbaum, por apoiarem este projeto e me ajudarem a apresentar o material de um jeito que tem muito mais chances de fazer sentido para você do que se eu tivesse sido deixado por conta própria.

Muito obrigado a todos vocês. Se uma pessoa deve ser julgada pelas suas companhias, então sou uma pessoa realmente maravilhosa — ou muito sortuda (que seja sortuda, então). Vocês todos me ajudaram com este projeto de felicidade, mas, muito mais que isso, continuam me proporcionando uma quantidade considerável de prazer e propósito na vida cotidiana.

# Notas

## INTRODUÇÃO

1. N. Gordon, "Stuttering: Incidence and causes". *Developmental Medicine & Child Neurology*, v. 44, pp. 278-82, 2002.
2. M. L. Peters, M. J. Sorbi, D. A. Kruse, J. J. Kerssens, P. F. Verhaak & J. M. Bensing, "Electronic diary assessment of pain, disability and psychological adaptation in patients differing in duration of pain". *Pain*, v. 84, pp. 181-92, 2000.
3. W. James, "Does consciousness exist?" In: *The William James Reader, vol. 1*. Virginia: Wilder Publications, 1898.
4. J. Currie, S. D. Vigna, E. Moretti & V. Pathania, "The effect of fast-food restaurants on obesity and weight gain". *American Economic Journal: Economic Policy*, v. 2, pp. 32-63, 2010.
5. N. Mazar, O. Amir & D. Ariely, "The dishonesty of honest people: A theory of self-concept maintenance". *Journal of Marketing Research*, v. 45, pp. 633-44, 2008.

## 1. O QUE É FELICIDADE?

1. D. Kahneman & J. Riis, "Living and thinking about it: Two perspectives on life". In: *The Science of Well-Being: Integrating Neurobiology, Psychology and Social Science*. Oxford: Oxford University Press, 2005, pp. 285-304.
2. A. E. Clark, "What really matters in a job? Hedonic measurement using quit data". *Labour Economics*, v. 8, pp. 223-42, 2001; G. Hirschberger, S. Srivastava, P. Marsh, C. P. Cowan & P. A. Cowan, "Attachment, marital satisfaction, and divorce during the first fifteen years of parenthood". *Personal Relationships*, v. 16, pp. 401-20, 2009.
3. F. Feldman, "Pleasure and the good life: Concerning the nature, varieties, and plausibility of hedonism". Oxford: Oxford University Press, 2004; D. M. Haybron, "The pursuit of unhappiness: The elusive psychology of well-being". Oxford: Oxford University Press, 2008.
4. J. Vittersø, H. I. Oelmann & A. L. Wang, "Life satisfaction is not a balanced estimator of the good life: Evidence from reaction time measures and self-reported emotions". *Journal of Happiness Studies*, v. 10, pp. 1-17, 2009.
5. A. Deaton, "The financial crisis and the well-being of Americans: 2011 OEP Hicks Lecture". *Oxford Economic Papers*, v. 64, pp. 1-26, 2011.
6. N. Schwarz, F. Strack & H-P Mai, "Assimilation and contrast effects in part-whole question sequences: A conversational logic analysis". *Public Opinion Quarterly*, v. 55, pp. 3-23, 1991.
7. D. Watson & A. Tellegen, "Toward a consensual structure of mood". *Psychological Bulletin*, v. 98, pp. 219-35, 1985.
8. D. Kahneman & A. Deaton, "High income improves evaluation of life but not emotional well-being". *Proceedings of the National Academy of Sciences*, v. 107, pp. 16489-93, 2010.
9. J. Bentham, "An introduction to the principles of morals and legislation". Oxford: Oxford University Press, 1907.
10. D. Watson & A. Tellegen, "Toward a consensual structure of mood". *Psychological Bulletin*, v. 98, pp. 219-35, 1985.
11. I. Mauss, F. Wilhelm & J. Gross, "Is there less to social anxiety than meets the eye? Emotion experience, expression, and bodily responding". *Cognition & Emotion*, v. 18, pp. 631-42, 2004.
12. M. B. Oliver & T. Hartmann, "Exploring the role of meaningful experiences in users' appreciation of good movies". *Projections*, v. 4, pp. 128-50, 2010.

13. C. D. Ryff, "Psychological well-being in adult life". *Current Directions in Psychological Science*, v. 4, pp. 99-104, 1995.
14. S. K. Nelson, K. Kushlev, T. English, E. W. Dunn & S. Lyubomirsky, "In defense of parenthood: Children are associated with more joy than misery". *Psychological Science*, v. 24, pp. 3-10, 2013.
15. P. Dolan & R. Metcalfe, "Comparing measures of subjective well-being and views about the role they should play in policy". *Office for National Statistics*, 2011.
16. G. D. Vitaglione & M. A. Barnett, "Assessing a new dimension of empathy: Empathic anger as a predictor of helping and punishing desires". *Motivation and Emotion*, v. 27, pp. 301-25, 2003; E. Harmon-Jones, C. Harmon-Jones & T. F. Price, "What is approach motivation?". *Emotion Review*, v. 5, pp. 291-95, 2013.
17. A. Hopfensitz & E. Reuben, "The importance of emotions for the effectiveness of social punishment". *Economic Journal*, v. 119, pp. 1534-59, 2009.
18. T. Hansen, "Parenthood and happiness: A review of folk theories versus empirical evidence". *Social Indicators Research*, v. 108, pp. 29-64, 2012.
19. M. Kirchgessner, I. Vlaev, R. Rutledge, P. Dolan & T. Sharot, "Happiness in action: Using measures of pleasure and purpose to predict choice". *Sob revisão*, 2013.
20. A. Einstein, "Relativity: The special and general theory". Nova York: Henry Holt, 1920.
21. E. H. O'Brien, P. A. Anastasio, B. J. Bushman, "Time crawls when you're not having fun: Feeling entitled makes dull tasks drag on". *Personality and Social Psychology Bulletin*, v. 37, pp. 1287-96, 2011; J. D. Eastwood, A. Frischen, M. J. Fenske & D. Smilek, "The unengaged mind: Defining boredom in terms of attention". *Perspectives on Psychological Science*, v. 7, pp. 482-95, 2012.
22. C. Harris & D. Laibson, "Instantaneous gratification". *Quarterly Journal of Economics*, v. 128, pp. 205-48, 2013.
23. S. Dehaene, "The neural basis of the Weber-Fechner law: A logarithmic mental number line". *Trends in Cognitive Sciences*, v. 7, pp. 145-47, 2003.
24. C. Guven, C. Senik & H. Stichnoth, "You can't be happier than your wife: Happiness gaps and divorce". *Journal of Economic Behavior & Organization*, v. 82, pp. 110-30, 2012.
25. E. Proto, D. Sgroi & A. J. Oswald, "Are happiness and productivity lower among young people with newly-divorced parents? An experimental and econometric approach". *Experimental Economics*, v. 15, pp. 1-23, 2012.
26. T. Hinks & A. Katsoris, "Smoking ban and life satisfaction: Evidence from the UK", *Economic Issues*, v. 17, pp. 23-48, 2012.
27. N. J. Roese & A. Summerville, "What we regret most... and why". *Personality and Social Psychology Bulletin*, v. 31, pp. 1273-85, 2005; M. Zeelenberg, K. Van den Bos, E. Van Dijk & R. G. M. Pieters, "The inaction effect in the psychology of regret". *Journal of Personality and Social Psychology*, v. 82, pp. 314-27, 2002.
28. R. Kivetz & A. Keinan, "Repenting hyperopia: An analysis of self-control regrets". *Journal of Consumer Research*, v. 33, pp. 273-82, 2006.
29. L. Wittgenstein, *Philosophical Investigations*, 4ª edição. Nova Jersey: Wiley-Blackwell, 2009.
30. B. Russell, *Autobiography*. Londres: Routledge, 1998.

## 2. O QUE SABEMOS SOBRE A FELICIDADE?

1. C. N. Scollon, C. Kim-Prieto & E. Diener, "Experience sampling: Promises and pitfalls, strengths and weaknesses". *Journal of Happiness Studies*, v. 4, pp. 5-34, 2003.
2. D. Kahneman, A. B. Krueger, D. A. Schkade, N. Schwarz & A. A. Stone, "Survey method for characterizing daily life experience: The day reconstruction method". *Science*, v. 306, pp. 1776-80, 2004.
3. M. P. White & P. Dolan, "Accounting for the richness of daily activities". *Psychological Science*, v. 20, pp. 1000-1008, 2009.

4. M. Csikszentmihalyi & J. Hunter, "Happiness in everyday life: The uses of experience sampling". *Journal of Happiness Studies*, v. 4, pp. 185-99, 2003; N. Dimotakis, B. A. Scott & J. Koopman, "An experience sampling investigation of workplace interactions, affective states, and employee well-being". *Journal of Organizational Behavior*, v. 32, pp. 572-88, 2011.
5. D. Anxo, L. Mencarini, A. Pailhé, A. Solaz, M. L. Tanturri & L. Flood, "Gender differences in time use over the life course in France, Italy, Sweden, and the US". *Feminist Economics*, v. 17, pp. 159-95, 2011.
6. L. M. Verbrugge, A. L. Gruber-Baldini & J. L. Fozard, "Age differences and age changes in activities: Baltimore longitudinal study of aging". *Journal of Gerontology B: Psychological and Social Sciences*, v. 51B, pp. S30-S41, 1996.
7. D. S. Hamermesh & J. Lee, "Stressed out on four continents: Time crunch or yuppie kvetch?". *Review of Economics and Statistics*, v. 89, pp. 374-83, 2007.
8. P. Dolan, T. Peasgood & M. White, "Do we really know what makes us happy? A review of the economic literature on the factors associated with subjective well-being". *Journal of Economic Psychology*, v. 29, pp. 94-122, 2008.
9. R. Layard, G. Mayraz & S. Nickell, "The marginal utility of income". *Journal of Public Economics*, v. 92, pp. 1846-57, 2008.
10. D. Fujiwara, "Valuing the impact of adult learning". *NIACE Research Paper*, 2012.
11. H. Schwandt, "Unmet aspirations as an explanation for the age U-shape in human well-being". *Centre for Economic Performance, CEP Discussion Paper No. 1229*, 2013.
12. A. Deaton & A. A. Stone, "Grandpa and the snapper: The well-being of the elderly who live with children". *National Bureau of Economic Research*, 2013.
13. P. Frijters & T. Beatton, "The mystery of the U-shaped relationship between happiness and age". *Journal of Economic Behavior & Organization*, v. 82, pp. 525-42, 2012.
14. T. Peasgood, "Measuring well-being for public policy". Londres: Imperial College London, 2008; S. Oishi, E. Diener & R. Lucas, "The optimum level of well-being: Can people be too happy?". *Perspectives on Psychological Science*, v. 2, pp. 346-60, 2007.
15. J. Eichhorn, "Happiness for believers? Contextualizing the effects of religiosity on life-satisfaction". *European Sociological Review*, v. 28, pp. 583-93, 2012.
16. U. Schimmack, S. Oishi, R. M. Furr, & D. C. Funder, "Personality and life satisfaction: A facet-level analysis". *Personality and Social Psychology Bulletin*, v. 30, pp. 1062-75, 2004.
17. A. Sutin, P. Costa Jr, E. Wethington & W. Eaton, "Turning points and lessons learned: Stressful life events and personality trait development across middle adulthood". *Psychology and Aging*, v. 25, pp. 524-33, 2010.
18. A. J. Oswald & N. Powdthavee, "Does happiness adapt? A longitudinal study of disability with implications for economists and judges". *Journal of Public Economics*, v. 92, pp. 1061-77, 2008; R. E. Lucas, "Adaptation and the set-point model of subjective well-being: Does happiness change after major life events?". *Current Directions in Psychological Science*, v. 16, pp. 75-79, 2007.
19. R. E. Lucas, A. E. Clark, Y. Georgellis & E. Diener, "Reexamining adaptation and the set point model of happiness: Reactions to changes in marital status". *Journal of Personality and Social Psychology*, v. 84, p. 527, 2003.
20. P. Dolan, R. Layard & R. Metcalfe, "Measuring subjective well-being for public policy". *Office for National Statistics*, 2011.
21. "First ONS annual experimental subjective well-being results". *Office for National Statistics*, 2012.
22. B. A. Stevenson & J. Wolfers, "Paradox of declining female happiness". *American Law & Economics Association Annual Meetings*, Paper No. 107, 2008.
23. "How's life? Measuring well-being", *OECD Publishing*, 2011: Disponível em: <<http://dx.doi.org/10.1787/9789264121164-en>>.
24. P. Dolan & G. Kavetsos, "Happy talk: Mode of administration effects on subjective well-being". *Centre for Economic Performance, CEP Discussion Paper No. 1159*, 2012.

25. A. Deaton & R. Arora, "Life at the top: The benefits of height". *Economics & Human Biology*, v. 7, pp. 133-36, 2009.
26. M. Hosoda, E. F. Stone-Romero & G. Coats, "The effects of physical attractiveness on job-related outcomes: A meta-analysis of experimental studies". *Personnel Psychology*, v. 56, pp. 431-62, 2003.
27. A. B. Krueger & A. I. Mueller, "Time use, emotional well-being, and unemployment: Evidence from longitudinal data". *American Economic Review*, v. 102, pp. 594-99, 2012; A. Knabe, S. Rätzl, R. Schöb & J. Weimann, "Dissatisfied with life but having a good day: Time-use and well-being of the unemployed". *Economic Journal*, v. 120, pp. 867-89, 2010.
28. A. Weiss, J. E. King, M. Inoue-Murayama, T. Matsuzawa & A. J. Oswald, "Evidence for a midlife crisis in great apes consistent with the U-shape in human well-being". *Proceedings of the National Academy of Sciences*, v. 109, pp. 19949-52, 2012.
29. E. O'Brien, S. H. Konrath, D. Grühn, A. L. Hagen, "Empathic concern and perspective taking: Linear and quadratic effects of age across the adult lifespan". *Journal of Gerontology B: Psychological and Social Sciences*, v. 68, pp. 168-75, 2013.
30. A. A. Stone, J. E. Schwartz, J. E. Broderick & A.A. Deaton, "Snapshot of the age distribution of psychological well-being in the United States". *Proceedings of the National Academy of Sciences*, v. 107, pp. 9985-90, 2010.
31. L. L. Carstensen, B. Turan, S. Scheibe, et al. "Emotional experience improves with age: Evidence based on over 10 years of experience sampling". *Psychology and Aging*, v. 26, pp. 21-33, 2011.
32. P. Dolan & L. Kudrna, "More years, less yawns: Fresh evidence on tiredness by age and other factors". *Journal of Gerontology B: Psychological and Social Sciences* 2013.

### 3. O QUE CAUSA A FELICIDADE?

1. W. Ockham, *Philosophical Writings: A Selection*. Londres: Hackett, 1990.
2. S. DellaVigna, "Psychology and economics: Evidence from the field". *Journal of Economic Literature*, v. 47, pp. 315-72, 2009.
3. T. Hossain & J. Morgan, "Plus shipping and handling: Revenue (non)equivalence in field experiments on eBay". *Advances in Economic Analysis & Policy*, v. 5, 2006.
4. T. H. Davenport & J. C. Beck, *The Attention Economy: Understanding the New Currency of Business*. Massachusetts: Harvard Business Press, 2002.
5. S. Kaplan & M. G. Berman, "Directed attention as a common resource for executive functioning and self-regulation". *Perspectives on Psychological Science*, v. 5, pp. 43-57, 2010.
6. E. A. Maguire, D. G. Gadian, I. S. Johnsrude, et al. "Navigation-related structural change in the hippocampi of taxi drivers". *Proceedings of the National Academy of Sciences*, v. 97, pp. 4398-4403, 2000.
7. C. Chabris & D. Simons D, *The invisible gorilla: And Other Ways Our Intuition Deceives Us*. Nova York: HarperCollins, 2011.
8. T. Drew, M. L. H. Vö & J. M. Wolfe, "The invisible gorilla strikes again: Sustained inattention blindness in expert observers". *Psychological Science*, 2013.
9. A. Haynes, T. Weiser, W. Berry, et al. "A surgical safety checklist to reduce morbidity and mortality in a global population". *New England Journal of Medicine*, v. 360, pp. 491-99, 2009.
10. M. Harmer, "The case of Elaine Bromiley: Independent review on the care given to Mrs Elaine Bromiley on 29 March 2005". *Clinical Human Factors Group*, 2005.
11. N. A. Stanton & M. S. Young, "Driver behaviour with adaptive cruise control". *Ergonomics*, v. 48, pp. 1294-1313, 2005; A. Vahidi & A. Eskandarian, "Research advances in intelligent collision avoidance and adaptive cruise control". *IEEE Transactions on Intelligent Transportation Systems*, v. 4, pp. 143-53, 2003.
12. T. Laycock, *Mind and Brain*. Edimburgo: Sutherland & Knox, 1860.
13. A. Dijksterhuis & L. F. Nordgren, "A theory of unconscious thought". *Perspectives on Psychological Science*, v. 1, pp. 95-109, 2006.

- [14.](#) D. Kahneman, *Rápido e devagar: duas formas de pensar*. Rio de Janeiro: Objetiva, 2012.
- [15.](#) G. Ritzer, *The McDonalddization of Society*. Nova York: Pine Forge Press, 2010.
- [16.](#) C. B. Zhong & S. E. DeVoe, "You are how you eat: Fast food and impatience". *Psychological Science*, v. 2, pp. 619-22, 2010.
- [17.](#) R. A. Hill & R. A. Barton, "Psychology: Red enhances human performance in contests". *Nature*, v. 435, p. 293, 2005.
- [18.](#) A. C. North, D. J. Hargreaves & J. McKendrick, "The influence of in-store music on wine selections". *Journal of Applied Psychology*, v. 84, p. 271, 1999.
- [19.](#) A. Alter, *Drunk Tank Pink: And Other Unexpected Forces That Shape How We Think, Feel, and Behave*. Londres: Penguin, 2013.
- [20.](#) H. Bojinov, D. Sanchez, P. Reber, D. Boneh & P. Lincoln, "Neuroscience meets cryptography: Designing crypto primitives secure against rubber hose attacks". *Proceedings of the 21st USENIX Security Symposium*, pp. 129-41, 2012.
- [21.](#) J. A. Bargh, "The automaticity of everyday life". Nova Jersey: Lawrence Erlbaum, 1997.
- [22.](#) T. Wilson, *Strangers to Ourselves: Discovering the Adaptive Unconscious*. Massachusetts: Harvard University Press, 2002.
- [23.](#) P. Lally & B. Gardner, "Promoting habit formation". *Health Psychology Review*, v. 7, pp. S137-S158, 2013.
- [24.](#) S. V. Margolis, "Authenticating ancient marble sculpture". *Scientific American*, v. 260, pp. 104-10, 1989; M. Gladwell, *Blink: The Power of Thinking Without Thinking*. Londres: Penguin, 2006.
- [25.](#) C. Genakos & M. Pagliero, "Risk-taking and performance in multistage tournaments: Evidence from weightlifting competitions". *Centre for Economic Performance, CEP Discussion Paper No. 928*, 2009.
- [26.](#) J. R. Stroop, "Studies of interference in serial verbal reactions". *Journal of Experimental Psychology*, v. 18, p. 643, 1935.
- [27.](#) C. M. MacLeod, "Half a century of research on the Stroop effect: An integrative review". *Psychological Bulletin*, v. 109, p. 163, 1991.
- [28.](#) M. A. Tuk, D. Trampe & L. Warlop, "Inhibitory spillover increased urination urgency facilitates impulse control in unrelated domains". *Psychological Science*, v. 22, pp. 627-33, 2011.
- [29.](#) P. Dolan & M. Galizzi, "Because I'm worth it: Experimental evidence on the spill-over effects of incentives". *Centre for the Study of Incentives in Health*.
- [30.](#) K. M. Mallam, "Contribution of timetabled physical education to total physical activity in primary school children: Cross sectional study". *British Medical Journal*, v. 327, pp. 592-93, 2003.
- [31.](#) B. Metcalf, "Physical activity cost of the school run: Impact on schoolchildren of being driven to school (EarlyBird 22)". *British Medical Journal*, v. 329, pp. 832-33, 2004.
- [32.](#) B. Monin & D. T. Miller, "Moral credentials and the expression of prejudice". *Journal of Personality and Social Psychology*, v. 81, pp. 33-43, 2001.
- [33.](#) D. A. Effron, J. S. Cameron & B. Monin, "Endorsing Obama licenses favoring whites". *Journal of Experimental Social Psychology*, v. 45, pp. 590-93, 2009.
- [34.](#) C. B. Zhong & K. Liljenquist, "Washing away your sins: Threatened morality and physical cleansing". *Science*, v. 313, pp. 1451-52, 2006.
- [35.](#) D. Kahneman & R. H. Thaler, "Anomalies: Utility maximization and experienced utility". *Journal of Economic Perspectives*, v. 20, pp. 221-34, 2006.
- [36.](#) R. Metcalfe, N. Powdthavee & P. Dolan, "Destruction and distress: Using a quasi-experiment to show the effects of the September 11 attacks on mental well-being in the United Kingdom". *Economic Journal*, v. 121, p. F81-F103, 2011.
- [37.](#) D. A. Schkade & D. Kahneman, "Does living in California make people happy? A focusing illusion in judgments of life satisfaction". *Psychological Science*, v. 9, pp. 340-46, 1998.
- [38.](#) W. D. Bradford & P. Dolan, "Getting used to it: The adaptive global utility model". *Journal of Health Economics*, v. 29, pp. 811-20, 2010.

39. A. J. Oswald & N. Powdthavee, "Obesity, unhappiness, and the challenge of affluence: Theory and evidence". *Economic Journal*, v. 117, pp. 441-54, 2007.
40. Z. Samaan, S. Anand, X. Zhang, et al. "The protective effect of the obesity-associated rs9939609: A variant in fat mass- and obesity-associated gene on depression". *Molecular Psychiatry*, v. 18, pp. 1281-86, 2013.
41. M. S. Katsaiti, "Obesity and happiness". *Applied Economics*, v. 44, pp. 4101-14, 2012.
42. C. Graham & A. Felton, "Variance in obesity across countries and cohorts". Documento de trabalho não publicado, 2007.
43. D. T. Gilbert, E. C. Pinel, T. D. Wilson, S. J. Blumberg & T. P. Wheatley, "Immune neglect: A source of durability bias in affective forecasting". *Journal of Personality and Social Psychology*, v. 75, p. 617, 1998; T. D. Wilson & D. T. Gilbert, "Affective forecasting". *Advances in Experimental Social Psychology*, v. 35, pp. 345-411, 2003.
44. M. Schaller, G. E. Miller, W. M. Gervais, S. Yager & E. Chen, "Mere visual perception of other people's disease symptoms facilitates a more aggressive immune response". *Psychological Science*, v. 21, pp. 649-52, 2010.
45. R. Di Tella, J. Haisken-De New & R. MacCulloch, "Happiness adaptation to income and to status in an individual panel". *Journal of Economic Behavior & Organization*, v. 76, pp. 834-52, 2010.
46. P. Dolan & N. Powdthavee, "Thinking about it: A note on attention and well-being losses from unemployment". *Applied Economics Letters*, v. 19, pp. 325-28, 2012.
47. N. D. Weinstein, "Community noise problems: Evidence against adaptation". *Journal of Environmental Psychology*, v. 2, pp. 87-97, 1982.
48. S. Cohen, D. C. Glass & J. E. Singer, "Apartment noise, auditory discrimination, and reading ability in children". *Journal of experimental social psychology*, v. 9, pp. 407-22, 1973.
49. G. C. Passàli, M. Ralli, J. Gall, L. Calò & G. Paludetti, "How relevant is the impairment of smell for the quality of life in allergic rhinitis?", *Current Opinion in Allergy and Clinical Immunology*, v. 8, pp. 238-42, 2008.
50. T. D. Wilson & D. T. Gilbert, "Explaining away: A model of affective adaptation". *Perspectives on Psychological Science*, v. 3, pp. 370-86, 2008.
51. P. Dolan, C. Selya-Hammer, J. A. Bridge & L. Kudrna, "The impact of cancer on the preferences and subjective well-being of patients and their carer". Sob revisão, 2013.
52. S. Wiggins, P. Whyte, M. Huggins, et al. "The psychological consequences of predictive testing for Huntington's disease". *New England Journal of Medicine*, v. 327, pp. 1401-5, 1992.
53. J. Gardner & A. Oswald, "Do divorcing couples become happier by breaking up?". *Journal of the Royal Statistical Society: Series A (Statistics in Society)*, v. 169, pp. 319-36, 2006.
54. G. Loewenstein & R. H. Thaler, "Anomalies: Intertemporal choice". *Journal of Economic Perspectives*, v. 3, pp. 181-93, 1989.
55. G. Loewenstein, "Anticipation and the valuation of delayed consumption". *Economic Journal*, v. 97, pp. 666-84, 1987.
56. D. Forrest & R. Simmons, "Outcome uncertainty and attendance demand in sport: The case of English soccer". *Journal of the Royal Statistical Society: Series D (The Statistician)*, v. 51, pp. 229-41, 2002.

#### 4. POR QUE NÃO SOMOS MAIS FELIZES?

1. D. J. Benjamin, O. Heffetz, M. S. Kimball & A. Rees-Jones, "What do you think would make you happier? What do you think you would choose?". *American Economic Review*, v. 102, pp. 2083-2110, 2012.
2. D. J. Benjamin, O. Heffetz, M. S. Kimball & A. Rees-Jones, "Do people seek to maximize happiness? Evidence from new surveys". *National Bureau of Economic Research*, 2010.
3. M. J. Koeppe, R. N. Gunn, A. D. Lawrence, et al. "Evidence for striatal dopamine release during a video game". *Nature*, v. 393, pp. 266-68, 1998.

4. C. Nickerson, N. Schwarz, E. Diener & D. Kahneman, "Zeroing in on the dark side of the American dream: A closer look at the negative consequences of the goal for financial success". *Psychological Science*, v. 14, pp. 531-36, 2003.
5. Paulo Coelho, *The fisherman and the businessman*. Blog de Paulo Coelho, 2010. Disponível em: <<http://paulocoelhoblog.com/2010/09/08/the-fisherman-and-the-businessman>>.
6. G. A. Akerlof & R. E. Kranton, "Economics and identity". *Quarterly Journal of Economics*, v. 115, pp. 715-53, 2000.
7. G. Loewenstein, "Because it is there: The challenge of mountaineering... for utility theory". *Kyklos*, v. 52, pp. 315-43, 1999.
8. V. H. Medvec, S. F. Madey & T. Gilovich, "When less is more: Counterfactual thinking and satisfaction among Olympic medalists". *Journal of Personality and Social Psychology*, v. 69, p. 603, 1995.
9. A. M. Dockery, "The happiness of young Australians: Empirical evidence on the role of labour market experience". *Economic Record*, v. 81, pp. 322-35, 2005.
10. *Career Happiness Index 2012: City & Guilds*. Disponível em: <<http://www.cityandguilds.com/About-Us/Broadsheet-News/November-2012/Careers-Happiness-Index-2012>>.
11. R. Nozick, *Anarchy, state, and utopia*. Nova York: Basic Books, 1977.
12. P. Dolan, "Happiness questions and government responses: A pilot study of what the general public makes of it all". *Revue d'économie politique*, v. 121, pp. 3-15, 2011.
13. P. Dolan & M. P. White, "How can measures of subjective well-being be used to inform public policy?". *Perspectives on Psychological Science*, v. 2, pp. 71-85, 2007.
14. P. Dolan & T. Peasgood, "Measuring well-being for public policy: Preferences or experiences?". *Journal of Legal Studies*, v. 37, pp. S5-S31, 2008.
15. R. Crisp, "Hedonism reconsidered". *Philosophy and Phenomenological Research*, v. 73, pp. 619-45, 2006.
16. P. Dolan & T. Peasgood, "Measuring well-being for public policy: Preferences or experiences?". *Journal of Legal Studies*, v. 37, pp. S5-S31, 2008.
17. S. Cohen, W. J. Doyle, R. B. Turner, C. M. Alper & D. P. Skoner, "Emotional style and susceptibility to the common cold". *Psychosomatic Medicine*, v. 65, pp. 652-57, 2003.
18. J. ED. Neve & A. J. Oswald, "Estimating the influence of life satisfaction and positive affect on later income using sibling fixed effects". *Proceedings of the National Academy of Sciences*, v. 109, pp. 19953-58, 2012.
19. S. Lyubomirsky, L. King & E. Diener, "The benefits of frequent positive affect: Does happiness lead to success?". *Psychological Bulletin*, v. 131, pp. 803-55, 2005.
20. J. Golle, F. W. Mast & J. S. Lobmaier, "Something to smile about: The interrelationship between attractiveness and emotional expression". *Cognition & Emotion*, pp. 1-13, 2013; V. Ritts, M. L. Patterson, M. E. Tubbs, "Expectations, impressions, and judgments of physically attractive students: A review". *Review of Educational Research*, v. 62, pp. 413-26, 1992; D. Hamermesh & J. Biddle, "Beauty and the labor market". *American Economic Review*, v. 84, pp. 1174-94, 1994.
21. M. Pinquart, "Creating and maintaining purpose in life in old age: A meta-analysis". *Ageing International*, v. 27, pp. 90-114, 2002.
22. K. L. Siegenthaler & I. O'Dell, "Older golfers: Serious leisure and successful aging". *World Leisure Journal*, v. 45, pp. 45-52, 2003; D. E. Whaley & V. Ebbeck, "Self-schemata and exercise identity in older adults". *Journal of Aging and Physical Activity*, v. 10, pp. 245-59, 2002.
23. J. R. Hackman, G. Oldham, R. Janson & K. Purdy, "A new strategy for job enrichment". *California Management Review*, v. 17, pp. 57-71, 1975; M. F. Steger, B. J. Dik, R. D. Duffy, "Measuring meaningful work: The work and meaning inventory (WAMI)". *Journal of Career Assessment*, v. 20, pp. 322-37, 2012.
24. L. Wegner, A. J. Flisher, P. Chikobvu, C. Lombard & G. King, "Leisure boredom and high school dropout in Cape Town, South Africa". *Journal of Adolescence*, v. 31, pp. 421-31, 2008.

- [25.](#) I. Tsapelas, A. Aron & T.Orbuch, “Marital boredom now predicts less satisfaction nine years later”. *Psychological Science*, v. 20, pp. 543-45, 2009.
- [26.](#) D. A. Schkade & D. Kahneman, “Does living in California make people happy? A focusing illusion in judgments of life satisfaction”. *Psychological Science*, v. 9, pp. 340-46, 1998.
- [27.](#) D. Kahneman D. *Rápido e devagar: duas formas de pensar*. Rio de Janeiro: Objetiva, 2012.
- [28.](#) J. Xu, N. Schwarz, “How do you feel while driving your car? Depends on how you think about it”. Documento de trabalho não publicado, 2006.
- [29.](#) P. Dolan, C. Gudex, P. Kind & A. Williams, “The time trade-off method: Results from a general population study”. *Health Economics*, v. 5, pp. 141-54, 1996.
- [30.](#) P. Dolan, “Modelling valuations for EuroQol health states”. *Medical Care*, v. 35, pp. 1095-1108, 1997.
- [31.](#) “Using happiness to value health”. *Office of Health Economics*, 2011.
- [32.](#) P. Dolan, G. Loomes, T. Peasgood & A. Tsuchiya, “Estimating the intangible victim costs of violent crime”. *British Journal of Criminology*, v. 45, pp. 958-76, 2005.
- [33.](#) P. Dolan & D. Kahneman, “Interpretations of utility and their implications for the valuation of health”. *Economic Journal*, v. 118, pp. 215-34, 2008.
- [34.](#) J. W. Shaw, J. A. Johnson & S. J. Coons, “US valuation of the EQ-5D health states: Development and testing of the D1 valuation model”. *Medical Care*, v. 43, pp. 203-20, 2005.
- [35.](#) P. Dolan & R. Metcalfe, “Valuing health: A brief report on subjective well-being versus preferences”. *Medical Decision Making*, v. 32, pp. 578-82, 2012.
- [36.](#) P. Menzel, P. Dolan, J. Richardson & J. A. Olsen, “The role of adaptation to disability and disease in health state valuation: A preliminary normative analysis”. *Social Science & Medicine*, v. 55, pp. 2149-58, 2002.
- [37.](#) P. Dolan, G. Kavetsos & A. Tsuchiya, “Sick but satisfied: The impact of life and health satisfaction on choice between health scenarios”. *Journal of Health Economics*, v. 32, pp. 708-14, 2013.
- [38.](#) A. Smith, *The Theory of Moral Sentiments*. Edimburgo: Strahan, 1759.
- [39.](#) P. Dolan & R. Metcalfe, “‘Oops... I did it again’: Repeated focusing effects in reports of happiness”. *Journal of Economic Psychology*, v. 31, pp. 732-37, 2010.
- [40.](#) “Distinction bias: Misprediction and mischoice due to joint evaluation”. *Journal of Personality and Social Psychology*, v. 86, p. 680, 2004.
- [41.](#) G. Loewenstein, T. O’Donoghue & M. Rabin, “Projection bias in predicting future utility”. *Quarterly Journal of Economics*, v. 118, pp. 1209-48, 2003.
- [42.](#) D. G. Dutton & A. P. Aron, “Some evidence for heightened sexual attraction under conditions of high anxiety”. *Journal of Personality and Social Psychology*, v. 30, pp. 510-17, 1974.
- [43.](#) U. Simonsohn, “Weather to go to college”. *Economic Journal*, v. 120, pp. 270-80, 2010.
- [44.](#) M. Conlin, T. O’Donoghue & T. J. Vogelsang, “Projection bias in catalog orders”. *American Economic Review*, v. 97, pp. 1217-49, 2007.
- [45.](#) D. Read & B. van Leeuwen, “Predicting hunger: The effects of appetite and delay on choice”. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, v. 76, pp. 189-205, 1998.
- [46.](#) H. M. Chochinov, D. Tataryn, J. J. Clinch & D. Dudgeon, “Will to live in the terminally ill”. *Lancet*, v. 354, pp. 816-19, 1999.
- [47.](#) R. F. Baumeister, K. D. Vohs, C. N. DeWall & L. Zhang, “How emotion shapes behavior: Feedback, anticipation, and reflection, rather than direct causation”. *Personality and Social Psychology Review*, v. 11, pp. 167-203, 2007.
- [48.](#) M. Bar-Hillel & E. Neter, “Why are people reluctant to exchange lottery tickets?”. *Journal of Personality and Social Psychology*, v. 70, p. 17, 1996.
- [49.](#) D. T. Gilbert, C. K. Morewedge, J. L. Risen & T. D. Wilson TD, “Looking forward to looking back: The misprediction of regret”. *Psychological Science*, v. 15, pp. 346-50, 2004.
- [50.](#) D. Kahneman, P. P. Wakker & R. Sarin, “Back to Bentham? Explorations of experienced utility”. *Quarterly Journal of Economics*, v. 112, pp. 375-406, 1997.

51. B. L. Fredrickson & D. Kahneman, "Duration neglect in retrospective evaluations of affective episodes". *Journal of Personality and Social Psychology*, v. 65, p. 45, 1993.
52. D. Wakin, "Ringing finally ended, but there's no button to stop shame". *New York Times*, 12 de janeiro de 2012.
53. A. E. Clark & Y. Georgellis, "Kahneman meets the quitters: Peak-end behaviour in the labour market". Documento de trabalho não publicado, 2004.
54. R. S. Nickerson, "Confirmation bias: A ubiquitous phenomenon in many guises". *Review of General Psychology*, v. 2, p. 175, 1998.
55. M. J. Mahoney, "Publication prejudices: An experimental study of confirmatory bias in the peer review system". *Cognitive Therapy and Research*, v. 1, pp. 161-75, 1977.
56. L. Ross, "The intuitive psychologist and his shortcomings: Distortions in the attribution process". *Advances in Experimental Social Psychology*, v. 10, pp. 173-220, 1977.
57. D. T. Gilbert & P. S. Malone, "The correspondence bias". *Psychological Bulletin* v. 117, p. 21, 1995.
58. J. A. Ouellette & W. Wood, "Habit and intention in everyday life: The multiple processes by which past behavior predicts future behavior". *Psychological Bulletin*, v. 124, p. 54, 1998.
59. T. L. Webb & P. Sheeran, "Does changing behavioral intentions engender behavior change? A meta-analysis of the experimental evidence". *Psychological Bulletin* v. 132, pp. 249-68, 2006; T. Astell-Burt, X. Feng & G. S. Kolt, "Greener neighborhoods, slimmer people? Evidence from 246,920 Australians". *International Journal of Obesity*, 2013.
60. P. Frijters, "Do individuals try to maximize general satisfaction?". *Journal of Economic Psychology*, v. 21, pp. 281-304, 2000.
61. L. Festinger, *A Theory of Cognitive Dissonance*. Stanford: Stanford University Press, 1957.
62. L. Festinger & J. M. Carlsmith, "Cognitive consequences of forced compliance". *Journal of Abnormal and Social Psychology*, v. 58, pp. 203-10, 1959.
63. N. Masataka & L. Perlovsky, "Music can reduce cognitive dissonance". *Nature Precedings*, 2012; R. Knox & J. Inkster, "Postdecision dissonance at post time". *Journal of Personality and Social Psychology*, v. 8, pp. 319-23, 1968; J. D. Foster & T. A. Misra, "It did not mean anything (about me): Cognitive dissonance theory and the cognitive and affective consequences of romantic infidelity". *Journal of Social and Personal Relationships*, v. 30, pp. 7835-57, 2013.
64. S. Mullainathan & E. Washington, "Sticking with your vote: Cognitive dissonance and political attitudes". *American Economic Journal: Applied Economics*, v. 1, pp. 86-111, 2009.
65. A. Aizer & P. Dal Bo, "Love, hate and murder: Commitment devices in violent relationships". *Journal of Public Economics*, v. 93, pp. 412-28, 2009.
66. P. Dolan & G. Lordan, "Moving up and sliding down: An empirical assessment of the effect of social mobility on subjective well-being". *Centre for Economic Performance, CEP Discussion Paper No. 1190*, 2013.
67. C. Graham & S. Pettinato, "Frustrated achievers: Winners, losers and subjective well-being in new market economies". *Journal of Development Studies*, v. 38, pp. 100-140, 2002.
68. D. R. May, R. L. Gilson & L. M. Harter, "The psychological conditions of meaningfulness, safety and availability and the engagement of the human spirit at work". *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, v. 77, pp. 11-37, 2004.
69. J. Schooler, D. Ariely & G. Loewenstein, "The pursuit and assessment of happiness". In: I. Brocas & J. D. Carrillo org. *The Psychology of Economic Decisions: vol. 1: Rationality and Well-being*. Oxford: Oxford University Press, 2003.
70. J. Polivy & C. P. Herman, "The false-hope syndrome: Unfulfilled expectations of self-change". *Current Directions in Psychological Science*, v. 9, pp. 128-31, 2000.
71. T. Sharot, "The optimism bias: Why we're wired to look on the bright side". Edimburgo: Constable & Robinson, 2012.
72. R-V. Joule, F. Girandola & F. Bernard, "How can people be induced to willingly change their behavior? The path from persuasive communication to binding communication". *Social and Personality Psychology*

*Compass*, v. 1, pp. 493-505, 2007.

73. D. W. Wegner, D. J. Schneider, S. R. Carter & T. L. White, "Paradoxical effects of thought suppression". *Journal of Personality and Social Psychology*, v. 53, pp. 5-13, 1987.

74. D. Hosser, M. Windzio & W. Greve, "Guilt and shame as predictors of recidivism: A longitudinal study with young prisoners". *Criminal Justice and Behavior*, v. 35, pp. 138-52, 2008.

75. E. Sifton, *The Serenity Prayer: Faith and Politics in Times of Peace and War*. Nova York: W. W. Norton, 2005.

76. D. C. Dennett, *Intuition Pumps and Other Tools for Thinking*. Londres: Penguin, 2013.

77. W. Shakespeare, *Macbeth*, edição com notas. Hertfordshire: Wordsworth Editions, 1992.

## 5. DECIDINDO A FELICIDADE

1. J. R. Hughes & S. T. Higgins, "Nicotine withdrawal versus other drug withdrawal syndromes: Similarities and dissimilarities". *Addiction*, v. 89, pp. 1461-70, 1994.

2. C. R. Richardson, T. L. Newton, J. J. Abraham, A. Sen, M. Jimbo & A. M. Swartz, "A meta-analysis of pedometer-based walking interventions and weight loss". *Annals of Family Medicine*, v. 6, pp. 69-77, 2008.

3. L. G. Glynn, A. W. Murphy, S. M. Smith, K. Schroeder & T. Fahey, "Interventions used to improve control of blood pressure in patients with hypertension". In: *The Cochrane Collaboration*, L. G. Glynn org. Cochrane Database of Systematic Reviews. Nova Jersey: John Wiley & Sons, 2010.

4. J. Wisdom, J. S. Downs & G. Loewenstein, "Promoting healthy choices: Information versus convenience". *American Economic Journal: Applied Economics*, v. 2, pp. 164-78, 2010.

5. R. R. Wing, D. F. Tate, A. A. Gorin, H. A. Raynor & J. L. Fava, "A self-regulation program for maintenance of weight loss". *New England Journal of Medicine*, v. 355, pp. 1563-71, 2006.

6. E. Stice, S. Yokum, K. Blum & C. Bohon, "Weight gain is associated with reduced striatal response to palatable food". *Journal of Neuroscience*, v. 30, pp. 13105-9, 2010.

7. P. Rozin, K. Kabnick, E. Pete, C. Fischler & C. Shields, "The ecology of eating: Smaller portion sizes in France than in the United States help explain the French paradox". *Psychological Science*, v. 14, pp. 450-54, 2003.

8. M. M. Hetherington, A. S. Anderson, G. N. M. Norton & L. Newson, "Situational effects on meal intake: A comparison of eating alone and eating with others". *Physiology & Behavior*, v. 88, pp. 498-505, 2006.

9. Ogden J, Coop N, Cousins C, et al. "Distraction, the desire to eat and food intake: Towards an expanded model of mindless eating". *Appetite*, 2012.

10. B. Wansink, D. R. Just & C. R. Payne, "Mindless eating and healthy heuristics for the irrational". *American Economic Review*, v. 99, pp. 165-69, 2009.

11. R. B. Zajonc, S. T. Murphy & M. Inglehart, "Feeling and facial efference: Implications of the vascular theory of emotion". *Psychological Review*, v. 96, p. 395, 1989.

12. P. M. Niedenthal, "Embodying emotion". *Science*, v. 316, pp. 1002-5, 2007.

13. A. A. Grandey, G. M. Fisk, A. S. Mattila, K. J. Jansen & L. A. Sideman, "Is 'service with a smile' enough? Authenticity of positive displays during service encounters". *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, v. 96, pp. 38-55, 2005.

14. J. Umbreit, K. L. Lane & C. Dejud, "Improving classroom behavior by modifying task difficulty effects of increasing the difficulty of too-easy tasks". *Journal of Positive Behavior Interventions*, v. 6, pp. 13-20, 2004.

15. J. R. Hackman & G. R. Oldham, "Motivation through the design of work: Test of a theory". *Organizational Behavior and Human Performance*, v. 16, pp. 250-79, 1976.

16. J. R. Daugherty & G. L. Brase, "Taking time to be healthy: Predicting health behaviors with delay discounting and time perspective". *Personality and Individual Differences*, v. 48, pp. 202-7, 2010.

17. R. E. Goodin, J. M. Rice, A. Parpo & L. Eriksson, *Discretionary Time: A New Measure of Freedom*. Cambridge: Cambridge University Press, 2008.

18. M. Wang & M. C. Sunny, "Leisure and happiness in the United States: Evidence from survey data". *Applied Economics Letters*, v. 18, pp. 1813-16, 2011.
19. R. E. Geiselman, "Enhancement of eyewitness memory: An empirical evaluation of the cognitive interview". *Journal of Police Science & Administration*, 1984.
20. D. Gilbert, *Stumbling on Happiness*. Nova York: HarperCollins, 2009.
21. D. Gilbert & M. A. Killingsworth, R. N. Eyre & T. D. Wilson, "The surprising power of neighborly advice". *Science*, v. 323, pp. 1617-19, 2009.
22. H. Dobewall, A. Realo, J. Allik, T. Esko & A. Metspalu, "Self-other agreement in happiness and life-satisfaction: The role of personality traits". *Social Indicators Research*, v. 114, pp. 479-92, 2013.
23. S. Lyubomirsky & H. Lepper, "A measure of subjective happiness: Preliminary reliability and construct validation". *Social Indicators Research*, v. 46, pp. 137-55, 1999.
24. J. Roberts, R. Hodgson & P. Dolan, "It's driving her mad': Gender differences in the effects of commuting on psychological health". *Journal of Health Economics*, v. 30, pp. 1064-76, 2011.
25. L. Seidlitz & E. Diener, "Sex differences in the recall of affective experiences". *Journal of Personality and Social Psychology*, v. 74, pp. 262-71, 1998.
26. B. Schwartz, *The Paradox of Choice: Why More Is Less*. Nova York: Harper Perennial, 2005.
27. J. I. Bisson, P. L. Jenkins, J. Alexander & C. Bannister, "Randomised controlled trial of psychological debriefing for victims of acute burn trauma". *British Journal of Psychiatry*, v. 171, pp. 78-81, 1997.
28. G. A. Bonanno, "Loss, trauma, and human resilience: Have we underestimated the human capacity to thrive after extremely aversive events?". *American Psychologist*, v. 59, p. 20, 2004.
29. N. O. Rule & N. Ambady, "Brief exposures: Male sexual orientation is accurately perceived at 50ms". *Journal of Experimental Social Psychology*, v. 44, pp. 1100-1105, 2008.
30. A. Dijksterhuis & Z. van Olden, "On the benefits of thinking unconsciously: Unconscious thought can increase post-choice satisfaction". *Journal of Experimental Social Psychology*, v. 42, pp. 627-31, 2006.
31. J. D. Creswell, J. K. Bursley & A. B. Satpute, "Neural reactivation links unconscious thought to decision-making performance". *Social Cognitive and Affective Neuroscience*, 2013.
32. J. W. Payne, A. Samper, J. R. Bettman & M. F. Luce, "Boundary conditions on unconscious thought in complex decision making". *Psychological Science*, v. 19, pp. 1118-23, 2008.
33. B. R. Newell, K. Y. Wong, J. C. Cheung & T. Rakow, "Think, blink or sleep on it? The impact of modes of thought on complex decision-making". *Quarterly Journal of Experimental Psychology*, v. 62, pp. 707-32, 2009; A. Dijksterhuis, R. B. Van Baaren, K. C. Bongers, M. W. Bos, M. L. Van Leeuwen & A. Van der Leij, "The rational unconscious: Conscious versus unconscious thought in complex consumer choice". *Social Psychology of Consumer Behavior*, pp. 89-108, 2009.
34. C. K. Hsee, J. Zhang, F. Yu & Y. Xi, "Lay rationalism and inconsistency between predicted experience and decision". *Journal of Behavioral Decision Making*, v. 16, pp. 257-72, 2003.

## 6. PROJETANDO A FELICIDADE

1. R. H. Thaler & C. R. Sunstein, *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*. Yale University Press, 2008.
2. H. Leventhal, R. Singer & S. Jones, "Effects of fear and specificity of recommendation upon attitudes and behavior". *Journal of Personality and Social Psychology*, v. 2, p. 20, 1965; M. Zhao, L. Lee & D. Soman, "Crossing the virtual boundary: The effect of task-irrelevant environmental cues on task implementation". *Psychological Science*, v. 23, pp. 1200-1207, 2012.
3. P. Dolan, M. Hallsworth, D. Halpern, D. King, R. Metcalfe & I. Vlaev, "Influencing behaviour: The MINDSPACE way". *Journal of Economic Psychology*, v. 33, pp. 264-77, 2012; \_\_\_\_\_. *MINDSPACE: Influencing Behaviour Through Public Policy*. Report for the Cabinet Office, 2010.
4. J. Beshears, J. J. Choi, D. Laibson & B. C. Madrian, "Social security policy in a changing environment". In: *The Importance of Default Options for Retirement Saving Outcomes: Evidence from the United States*.

- Chicago: University of Chicago Press, 2009, pp. 167-69; A. Rithalia, C. McDaid, S. Suekarran, L. Myers & A. Sowden, "Impact of presumed consent for organ donation on donation rates: A systematic review". *British Medical Journal*, p. 338, 2009.
5. B. I. Team, "Applying behavioural insights to reduce fraud, error and debt". UK London Cabinet Office, 2012.
  6. P. Dolan & R. Metcalfe, "Better neighbors and basic knowledge: A field experiment on the role of non-pecuniary incentives on energy consumption". Documento de trabalho não publicado, 2013.
  7. R. W. Holland, M. Hendriks & H. Aarts, "Smells like clean spirit: Non-conscious effects of scent on cognition and behavior". *Psychological Science*, v. 16, pp. 689-93, 2005.
  8. D. Birnbach, D. King, I. Vlaev, L. Rosen & P. Harvey, "Impact of environmental olfactory cues on hand hygiene behaviour in a simulated hospital environment: A randomized study". *Journal of Hospital Infection*, v. 85, pp. 79-81, 2013.
  9. E. A. Shirtcliff, A. L. Allison, J. M. Armstrong, M. J. Slattery, N. H. Kalin & M. J. Essex, "Longitudinal stability and developmental properties of salivary cortisol levels and circadian rhythms from childhood to adolescence". *Developmental Psychobiology*, v. 54, pp. 493-502, 2012.
  10. D. C. Holzman, "What's in a color? The unique human health effects of blue light". *Environmental Health Perspectives*, v. 118, pp. A22-A27, 2010.
  11. E. Moore, "A prison environment's effect on health care service demands". *Journal of Environmental Systems*, v. 11, pp. 17-34, 1981; R. Ulrich, "View through a window may influence recovery from surgery". *Science*, v. 224, pp. 420-21, 1984.
  12. S. H. Park, R. H. Mattson & E. Kim, "Pain tolerance effects of ornamental plants in a simulated hospital patient room". In: D. Relf, org. *XXVI International Horticultural Congress: Expanding Roles for Horticulture in Improving Human Well-being and Life Quality* 639, pp. 241-47, 2002; A. Katcher, H. Segal & A. Beck, "Comparison of contemplation and hypnosis for the reduction of anxiety and discomfort during dental surgery". *American Journal of Clinical Hypnosis*, v. 27, pp. 14-21, 1984.
  13. B. Wansink, *Mindless Eating: Why We Eat More Than We Think*. Nova York: Random House, 2010.
  14. B. Wansink & J. Sobal, "Mindless eating: The 200 daily food decisions we overlook". *Environment and Behavior*, v. 39, pp. 106-23, 2007.
  15. B. Wansink, "Super bowls: Serving bowl size and food consumption". *Journal of the American Medical Association*, v. 293, pp. 1723-28, 2005.
  16. W. Chiou, C. Yang & C. Wan, "Ironic effects of dietary supplementation illusory invulnerability created by taking dietary supplements licenses health-risk behaviors". *Psychological Science*, v. 22, pp. 1081-86, 2011.
  17. T. J. Kaptchuk, E. Friedlander, J. M. Kelley, et al. "Placebos without deception: A randomized controlled trial in irritable bowel syndrome". *PLoS ONE*, v. 5, p. e15591, 2010.
  18. H. Plassmann, N. Mazar, N. Robitaille & A. Linder, "The origin of the pain of paying". *Advances in Consumer Research*, v. 39, p. 146, 2011.
  19. C. M. Werner, J. Turner, K. Shipman, et al. "Commitment, behavior, and attitude change: An analysis of voluntary recycling". *Journal of Environmental Psychology*, v. 15, pp. 197-208, 1995.
  20. G. Turner-McGrievy & D. Tate, "Weight loss social support in 140 characters or less: Use of an online social network in a remotely delivered weight loss intervention". *Translational Behavioral Medicine: Practice, Policy, Research*, pp. 1-8, 2013.
  21. R. M. Ryan, "Further examining the American dream: Differential correlates of intrinsic and extrinsic goals". *Personality and Social Psychology Bulletin*, v. 22, pp. 280-87, 1996.
  22. M. Koo & A. Fishbach, "The small-area hypothesis: Effects of progress monitoring on goal adherence". *Journal of Consumer Research*, v. 39, pp. 493-509, 2012.
  23. X. Giné, D. Karlan & J. Zinman, "Put your money where your butt is: A commitment contract for smoking cessation". *American Economic Journal: Applied Economics*, v. 2, pp. 213-35, 2010.
  24. Dunn E, Norton M. *Happy Money: The Science of Smarter Spending*. Simon & Schuster, 2013.

25. R. Thaler, "Toward a positive theory of consumer choice". *Journal of Economic Behavior & Organization*, v. 1, pp. 39-60, 1980.
26. C. de La Ronde, W. B. Swann, "Partner verification: Restoring shattered images of our intimates". *Journal of Personality and Social Psychology*, v. 75, p. 374, 1998.
27. J. Surowiecki, *The Wisdom of Crowds*. Nova York: Knopf Doubleday, 2005.
28. J. A. Bargh & E. L. Williams, "The automaticity of social life". *Current Directions in Psychological Science*, v. 15, pp. 1-4, 2006.
29. U. Dimberg & M. Thunberg, "Unconscious facial reactions to emotional facial expressions". *Psychological Science*, v. 11, p. 86, 2000.
30. B. Parkinson & G. Simons, "Affecting others: Social appraisal and emotion contagion in everyday decision-making". *Personality and Social Psychology Bulletin*, v. 35, pp. 1071-84, 2009.
31. J. H. Fowler & N. A. Christakis, "The dynamic spread of happiness in a large social network". *British Medical Journal*, v. 337, p. a2338, 2008.
32. P. Totterdell, "Catching moods and hitting runs: Mood linkage and subjective performance in professional sport teams". *Journal of Applied Psychology*, v. 85, p. 848, 2000.
33. D. N. McIntosh, "Spontaneous facial mimicry, liking and emotional contagion". *Polish Psychological Bulletin*, v. 37, p. 31, 2006.
34. R. W. Larson & M. H. Richards, "Family emotions: Do young adolescents and their parents experience the same states?". *Journal of Research on Adolescence*, v. 4, pp. 567-83, 1994.
35. R. D. Putnam, *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. Nova York: Simon & Schuster, 2001.
36. E. Luttmer, "Neighbors as negatives: Relative earnings and well-being". *Quarterly Journal of Economics*, v. 120, pp. 963-1002, 2005.
37. D. Card, A. Mas, E. Moretti & E. Saez, "Inequality at work: The effect of peer salaries on job satisfaction". *American Economic Review*, v. 102, pp. 2981-3003, 2012.
38. C. Senik, "When information dominates comparison: Learning from Russian subjective panel data". *Journal of Public Economics*, v. 88, pp. 2099-2123, 2004; A. Akay, O. Bargain & K. F. Zimmermann, "Relative concerns of rural-to-urban migrants in China". *Journal of Economic Behavior & Organization*, v. 81, pp. 421-41, 2012.
39. H. Blanton, J. Crocker & D. T. Miller, "The effects of in-group versus out-group social comparison on self-esteem in the context of a negative stereotype". *Journal of Experimental Social Psychology*, v. 36, pp. 519-30, 2000.
40. T. Wadsworth, "Sex and the pursuit of happiness: How other people's sex lives are related to our sense of well-being". *Social Indicators Research*, v. 116, pp. 115-135, 2014.
41. C. Duhigg, *The Power of Habit: Why We Do What We Do, and How to Change*. Nova York: Random House, 2012.
42. W. Hofmann, M. Friese & R. W. Wiers, "Impulsive versus reflective influences on health behavior: A theoretical framework and empirical review". *Health Psychology Review*, v. 2, pp. 111-37, 2008.
43. J. E. Henningfield, C. Cohen & J. D. Slade, "Is nicotine more addictive than cocaine?". *British Journal of Addiction*, v. 86, pp. 565-69, 1991.
44. N. A. Christakis & J. H. Fowler, "The collective dynamics of smoking in a large social network". *New England Journal of Medicine*, v. 358, pp. 2249-58, 2008.
45. P. Lally, C. van Jaarsveld, H. Potts & J. Wardle, "How are habits formed: Modelling habit formation in the real world". *European Journal of Social Psychology*, v. 40, pp. 998-1009, 2010.
46. B. Verplanken & W. Wood, "Interventions to break and create consumer habits". *Journal of Public Policy & Marketing*, v. 25, pp. 90-103, 2006.
47. B. D. Bernheim & A. Rangel, "Addiction and cue-triggered decision processes". *American Economic Review*, v. 94, pp. 1558-90, 2004.

[48.](#) W. Wood, L. Tam & M. G. Witt, “Changing circumstances, disrupting habits”. *Journal of Personality and Social Psychology*, v. 88, p. 918, 2005.

## 7. FAZENDO A FELICIDADE

- [1.](#) M. Csikszentmihalyi, *Flow: The Psychology of Optimal Experience*. Nova York: HarperCollins, 2008.
- [2.](#) L. Van Boven & T. Gilovich, “To do or to have? That is the question”. *Journal of Personality and Social Psychology*, v. 85, pp. 1193-1202, 2003.
- [3.](#) R. H. Frank, “How not to buy happiness”. *Daedalus*, v. 133, pp. 69-79, 2004.
- [4.](#) T. J. Carter, T. Gilovich, “The relative relativity of material and experiential purchases”. *Journal of Personality and Social Psychology*, v. 98, pp. 146-59, 2010.
- [5.](#) L. Van Boven, M. C. Campbell & T. Gilovich, “Stigmatizing materialism: On stereotypes and impressions of materialistic and experiential pursuits”. *Personality and Social Psychology Bulletin*, v. 36, pp. 551-63, 2010.
- [6.](#) L. Nicolao, J. R. Irwin & J. K. Goodman, “Happiness for sale: Do experiential purchases make consumers happier than material purchases?” *Journal of Consumer Research*, v. 36, pp. 188-98, 2009.
- [7.](#) L. E. Olsson, T. Gärling, D. Ettema, M. Friman & S. Fujii, “Happiness and satisfaction with work commute”. *Social Indicators Research*, v. 111, pp. 255-63, 2013.
- [8.](#) L. D. Nelson, T. Meyvis & J. Galak, “Enhancing the television-viewing experience through commercial interruptions”. *Journal of Consumer Research*, v. 36, pp. 160-72, 2009.
- [9.](#) B. Baird, J. Smallwood, M. D. Mrazek, J. W. Kam, M. S. Franklin & J. W. Schooler, “Inspired by distraction: Mind wandering facilitates creative incubation”. *Psychological Science*, v. 23, pp. 1117-22, 2012.
- [10.](#) P. Dolan & R. Metcalfe, “The relationship between innovation and subjective well-being”. *Research Policy*, v. 41, pp. 1489-98, 2012.
- [11.](#) M. Ruef, “Strong ties, weak ties and islands: Structural and cultural predictors of organizational innovation”. *Industrial and Corporate Change*, v. 11, pp. 427-49, 2002.
- [12.](#) S. Taylor, *Making Time: Why Time Seems to Pass at Different Speeds and How to Control It*. Londres: Totem Books, 2009.
- [13.](#) R. A. Block, D. Zakay & P. A. Hancock, “Developmental changes in human duration judgments: A meta-analytic review”. *Developmental Review*, v. 19, pp. 183-211, 1999.
- [14.](#) H-K. Ahn, M. W. Liu, & D. Soman, “Memory markers: How consumers recall the duration of experiences”. *Journal of Consumer Psychology*, v. 19, pp. 508-16, 2009.
- [15.](#) K. DeNeve & H. Cooper, “The happy personality: A meta-analysis of 137 personality traits and subjective well-being”. *Psychological Bulletin*, v. 124, pp. 197-229, 1998.
- [16.](#) S. Koelsch, “Towards a neural basis of music-evoked emotions”. *Trends in Cognitive Sciences*, v. 14, pp. 131-37, 2010.
- [17.](#) C. E. Guzzetta, “Effects of relaxation and music therapy on patients in a coronary care unit with presumptive acute myocardial infarction”. *Heart & Lung: The Journal of Critical Care*, v. 18, p. 609, 1989; S. Nayak, B. L. Wheeler, S. C. Shiflett & S. Agostinelli, “Effect of music therapy on mood and social interaction among individuals with acute traumatic brain injury and stroke”. *Rehabilitation Psychology*, v. 45, p. 274, 2000; M. Bensimon, D. Amir & Y. Wolf, “Drumming through trauma: Music therapy with post-traumatic soldiers”. *The Arts in Psychotherapy*, v. 35, pp. 34-48, 2008; C. Gold, M. Voracek & T. Wigram, “Effects of music therapy for children and adolescents with psychopathology: A meta-analysis”. *Journal of Child Psychology and Psychiatry*, v. 45, pp. 1054-63, 2004.
- [18.](#) O. Sacks, “The power of music”. *Brain*, v. 129, pp. 2528-32, 2006.
- [19.](#) A. Szabo, “The acute effects of humor and exercise on mood and anxiety”. *Journal of Leisure Research*, v. 35, pp. 152-62, 2003.
- [20.](#) L. S. Berk, D. L. Felten, S. A. Tan, B. B. Bittman & J. Westengard, “Modulation of neuroimmune parameters during the eustress of humor-associated mirthful laughter”. *Alternative Therapies in Health and Medicine*, v. 7, pp. 62-76, 2001.

21. N. A. Yovetich, T. A. Dale & M. A. Hudak, "Benefits of humor in reduction of threat-induced anxiety". *Psychological Reports*, v. 66, pp. 51-58, 1990.
22. M. Tse, A. Lo, T. Cheng, E. Chan, A. Chan & H. Chung, "Humor therapy: Relieving chronic pain and enhancing happiness in older adults". *Journal of Aging Research* 2010.
23. K. Van Wormer & M. Boes, "Humor in the emergency room: A social work perspective". *Health Social Work*, v. 22, pp. 87-92, 1997.
24. C. Potter & J. Carpenter, "Fathers' involvement in Sure Start: What do fathers and mothers perceive as benefits?". *Practice: Social Work in Action*, v. 22, pp. 3-15, 2010.
25. W. Ruch, *The Sense of Humor: Explorations of a Personality Characteristic*, vol. 3. Berlim: Walter de Gruyter, 1998.
26. K. M. Carpenter, S. A. Stoner, J. M. Mundt & B. Stoelb, "An online self-help CBT intervention for chronic lower back pain". *Clinical Journal of Pain*, v. 28, pp. 14-22, 2012.
27. L. A. Brown, B. A. Gaudiano & I. W. Miller, "Investigating the similarities and differences between practitioners of second-and-third-wave cognitive-behavioral therapies". *Behavior Modification*, v. 35, pp. 187-200, 2011.
28. R. J. Davidson, J. Kabat-Zinn, J. Schumacher, et al. "Alterations in brain and immune function produced by mindfulness meditation". *Psychosomatic Medicine*, v. 65, pp. 564-70, 2003; J. D. Teasdale, Z. V. Segal, J. Mark, et al. "Prevention of relapse/recurrence in major depression by mindfulness-based cognitive therapy". *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, v. 68, pp. 615-23, 2000.
29. C. Lim & R. D. Putnam, "Religion, social networks, and life satisfaction". *American Sociological Review*, v. 75, pp. 914-33, 2010.
30. N. Stevens, "Gender and adaptation to widowhood in later life". *Ageing & Society*, v. 15, pp. 37-58, 1995.
31. M. Demir, A. Özen, A. Dougan, N. A. Bilyk & F. A. Tyrell, "I matter to my friend, therefore I am happy: Friendship, mattering, and happiness". *Journal of Happiness Studies*, v. 12, pp. 983-1005, 2011.
32. J. Lehrer, *Imagine: How Creativity Works*. Edimburgo: Canongate Books, 2012.
33. S. Cain, *Quiet: The Power of Introverts in a World That Can't Stop Talking*. Londres: Penguin, 2012; R. E. Lucas & E. Diener, "Understanding extraverts' enjoyment of social situations: The importance of pleasantness". *Journal of Personality and Social Psychology*, v. 81, pp. 343-56, 2001.
34. N. Meiran, Z. Chorev & A. Sapir, "Component processes in task switching". *Cognitive Psychology*, v. 41, pp. 211-53, 2000.
35. T. Buser & N. Peter, "Multitasking". *Experimental Economics*, pp. 1-15, 2012.
36. Z. Wang & J. M. Tchernev, "The 'myth' of media multitasking: Reciprocal dynamics of media multitasking, personal needs, and gratifications". *Journal of Communication*, v. 62, pp. 493-513, 2012.
37. G. Kavetsos & P. Koutroumpis, "Technological affluence and subjective well-being". *Journal of Economic Psychology*, v. 32, pp. 742-53, 2011; J. R. Brown & A. Goolsbee, "Does the Internet make markets more competitive? Evidence from the life insurance industry". *Journal of Political Economy*, v. 110, pp. 481-507, 2002; N. Czernich, O. Falck, T. Kretschmer & L. Woessmann, "Broadband infrastructure and economic growth". *Economic Journal*, v. 121, pp. 505-32, 2011.
38. J. Spira & J. Feintuch, *The Cost of Not Paying Attention: How Interruptions Impact Knowledge Worker Productivity*. Basex, 2005.
39. T. W. Jackson & G. Culjak, "Can seminar and computer-based training improve the effectiveness of electronic mail communication within the workplace?". *Proceedings of the 17th Australasian Conference on Information Systems*, 2006. Centre for Information Studies, Charles Sturt University.
40. E. Zhu, "Hypermedia interface design: The effects of number of links and granularity of nodes". *Journal of Educational Multimedia and Hypermedia*, v. 8, pp. 331-58, 1999.
41. B. Worthen, "The perils of texting while parenting". *Wall Street Journal*, 29 de setembro de 2012.
42. D. C. Schwebel, D. Stavrinos, K. W. Byington, T. Davis, E. E. O'Neal & D. de Jong, "Distraction and pedestrian safety: How talking on the phone, texting, and listening to music impact crossing the street". *Accident Analysis & Prevention*, v. 45, pp. 266-71, 2012.

- [43.](#) J. Levy, H. Pashler & E. Boer, “Central interference in driving: Is there any stopping the psychological refractory period?”. *Psychological Science*, v. 17, pp. 228-35, 2006.
- [44.](#) S. E. DeVoe & J. Pfeffer, “Time is tight: How higher economic value of time increases feelings of time pressure”. *Journal of Applied Psychology*, v. 96, p. 665, 2011.
- [45.](#) S. E. DeVoe SE & J. House, “Time, money, and happiness: How does putting a price on time affect our ability to smell the roses?”. *Journal of Experimental Social Psychology*, v. 48, p. 466, 2012.
- [46.](#) M. Aguiar & E. Hurst, “Measuring trends in leisure: The allocation of time over five decades”. *Quarterly Journal of Economics*, v. 122, pp. 969-1006, 2007.
- [47.](#) A. K. Shah, S. Mullainathan & E. Shafir, “Some consequences of having too little”. *Science*, v. 338, pp. 682-85, 2012.
- [48.](#) P. Dolan & R. Metcalfe, “With my money on my mind: Income, happiness and intrusive financial thoughts”. Documento de trabalho não publicado, 2011.
- [49.](#) J. Smallwood & J. W. Schooler, “The restless mind”. *Psychological Bulletin*, v. 132, p. 946, 2006.
- [50.](#) M. F. Mason, M. I. Norton, J. D. V. Horn, D. M. Wegner, S. T. Grafton & C. N. Macrae, “Wandering minds: The default network and stimulus-independent thought”. *Science*, v. 315, pp. 393-95, 2007.
- [51.](#) H. Ziauddeen, I. S. Farooqi & P. C. Fletcher, “Obesity and the brain: How convincing is the addiction model?” *Nature Reviews Neuroscience*, v. 13, pp. 279-86, 2012.
- [52.](#) M. A. Killingsworth & D. T. Gilbert, “A wandering mind is an unhappy mind”. *Science*, v. 330, p. 932, 2010.
- [53.](#) S. Nolen-Hoeksema, A. McBride & J. Larson, “Rumination and psychological distress among bereaved partners”. *Journal of Personality and Social Psychology*, v. 72, pp. 855-62, 1997.
- [54.](#) P. Dolan, “Thinking about it: Thoughts about health and valuing QALYs”. *Health Economics*, v. 20, pp. 1407-16, 2011.
- [55.](#) J. G. Gilkey, *You Can Master Life*. Londres: Macmillan, 1938.
- [56.](#) P. Bennett, C. Phelps, K. Brain, K. Hood & J. Gray, “A randomized controlled trial of a brief self-help coping intervention designed to reduce distress when awaiting genetic risk information”. *Journal of Psychosomatic Research*, v. 63, pp. 59-64, 2007.
- [57.](#) W. Wood, J. M. Quinn & D. A. Kashy, “Habits in everyday life: Thought, emotion, and action”. *Journal of Personality and Social Psychology*, v. 83, pp. 1281-97, 2002.
- [58.](#) W. Powers, *Hamlet's BlackBerry*. Nova York: HarperCollins, 2011.
- [59.](#) M. Spitzer, *Demencia digital [Digital dementia]*. Barcelona: Ediciones B, 2013.
- [60.](#) K. Yuan, W. Qin, G. Wang, et al. “Microstructure abnormalities in adolescents with Internet addiction disorder”. *PLoS ONE*, v. 6, p. e20708, 2011.
- [61.](#) W. Hofmann, K. D. Vohs & R. F. Baumeister, “What people desire, feel conflicted about, and try to resist in everyday life”. *Psychological Science*, v. 23, pp. 582-88, 2012.
- [62.](#) S. Turkle, *Alone Together: Why We Expect More From Technology and Less From Each Other*. Nova York: Basic Books, 2011.
- [63.](#) M. B. Rothberg, A. Arora, J. Hermann, R. Kleppel, P. S. Marie & P. Visintainer, “Phantom vibration syndrome among medical staff: A cross sectional survey”. *British Medical Journal*, p. 341, 2010.
- [64.](#) “The phone stacking game changes everything”. *Huffington Post*, 1º de out. 2012.
- [65.](#) “The communications market report. United Kingdom: A nation addicted to smartphones”. OfCom, 2011.
- [66.](#) “The communications market report. United Kingdom: UK is now texting more than talking”. OfCom, 2012.

## 8. DECIDIR, PROJETAR E FAZER

- [1.](#) J. R. Ferrari, J. S. Harriott & M. Zimmerman, “The social support networks of procrastinators: Friends or family in times of trouble?”. *Personality and Individual Differences*, v. 26, pp. 321-31, 1998.

2. T. D. Borkovec, W. J. Ray & J. Stober, "Worry: A cognitive phenomenon intimately linked to affective, physiological, and interpersonal behavioral processes". *Cognitive Therapy and Research*, v. 22, pp. 561-76, 1998.
3. T. O'Donoghue & M. Rabin, "Choice and procrastination". *Quarterly Journal of Economics*, v. 116, pp. 121-60, 2001.
4. N. H. Bui, "Effect of evaluation threat on procrastination behavior". *Journal of Social Psychology*, v. 147, pp. 197-209, 2007.
5. R. Jeanmonod, D. Jeanmonod & R. Ngiam, "Resident productivity: Does shift length matter?". *American Journal of Emergency Medicine*, v. 26, pp. 789-91, 2008.
6. D. Kahneman & A. Tversky, "Intuitive prediction: Biases and corrective procedures". DTIC Document, 1977.
7. M. Roy & N. Christenfeld, "Effect of task length on remembered and predicted duration". *Psychonomic Bulletin & Review*, v. 15, pp. 202-7, 2008.
8. W. Van Eerde, "A meta-analytically derived nomological network of procrastination". *Personality and Individual Differences*, v. 35, pp. 1401-18, 2003.
9. R. Buehler, D. Griffin & M. Ross, "Exploring the "planning fallacy": Why people underestimate their task completion times". *Journal of Personality and Social Psychology*, v. 67, pp. 366-81, 1994.
10. T. M. Amabile, C. N. Hadley & S. J. Kramer, "Creativity under the gun". *Harvard Business Review*, v. 80, pp. 52-61, 2002.
11. R. O. Frost, P. Marten, C. Lahart & R. Rosenblate, "The dimensions of perfectionism". *Cognitive Therapy and Research*, v. 14, pp. 449-68, 1990.
12. P. Dolan & C. Rudisill, "Babies in waiting: Why increasing the IVF age cut-off is likely to lead to fewer wanted pregnancies". *Health Policy*, v. 119, pp. 174-9, 2015.
13. X. Cadena, A. Schoar, A. Cristea & H. M. Delgado-Medrano, "Fighting procrastination in the workplace: an experiment". *National Bureau of Economic Research*, 2011.
14. M. Roy, N. Christenfeld & C. McKenzie, "Underestimating the duration of future events: Memory incorrectly used or memory bias?". *Psychological Bulletin*, v. 131, pp. 738-56, 2005.
15. M. J. Wohl, T. A. Pychyl & S. H. Bennett, "I forgive myself, now I can study: How self-forgiveness for procrastinating can reduce future procrastination". *Personality and Individual Differences*, v. 48, pp. 803-8, 2010.
16. P. Steel, "The nature of procrastination: A meta-analytic and theoretical review of quintessential self-regulatory failure". *Psychological Bulletin*, v. 133, p. 65, 2007.
17. S. B. Shu & A. Gneezy, "Procrastination of enjoyable experiences". *Journal of Marketing Research*, v. 47, pp. 933-44, 2010.
18. D. Ariely & K. Wertenbroch, "Procrastination, deadlines, and performance: Self-control by precommitment". *Psychological Science*, v. 13, pp. 219-24, 2002.
19. J. Kruger & M. Evans, "If you don't want to be late, enumerate: Unpacking reduces the planning fallacy". *Journal of Experimental Social Psychology*, v. 40, pp. 586-98, 2004.
20. E. Dufflo & E. Saez, "The role of information and social interactions in retirement plan decisions: Evidence from a randomized experiment". *National Bureau of Economic Research*, 2002.
21. E. Lee, "The relationship of motivation and flow experience to academic procrastination in university students". *Journal of Genetic Psychology*, v. 166, pp. 5-14, 2005; D. Read, G. Loewenstein & S. Kalyanaraman, "Mixing virtue and vice: Combining the immediacy effect and the diversification heuristic". *Journal of Behavioral Decision Making*, v. 12, pp. 257-73, 1999.
22. G. Johns, Jia Lin Xie & Yongqing Fang, "Mediating and moderating effects in job design". *Journal of Management*, v. 18, p. 657, 1992.
23. J. A. A. Lavoie & T. A. Pychyl, "Cyberslacking and the procrastination super-highway: A web-based survey of online procrastination, attitudes, and emotion". *Social Science Computer Review*, v. 19, pp. 431-44, 2001.

- [24.](#) P. Dolan & J. A. Olsen, "Equity in health: The importance of different health streams". *Journal of Health Economics*, v. 20, pp. 823-34, 2001; P. Dolan & A. Tsuchiya, "The social welfare function and individual responsibility: Some theoretical issues and empirical evidence". *Journal of Health Economics*, v. 28, pp. 210-20, 2009.
- [25.](#) P. Dolan, R. Shaw, A. Tsuchiya & A. Williams, "QALY maximisation and people's preferences: A methodological review of the literature". *Health Economics*, v. 14, pp. 197-208, 2005; R. Edlin, A. Tsuchiya & P. Dolan, "Public preferences for responsibility versus public preferences for reducing inequalities". *Health Economics*, v. 21, pp. 1416-26, 2012.
- [26.](#) Y. Amiel, F. Cowell & W. Gaertner, "Distributional orderings: An approach with seven flavors". *Theory and Decision*, v. 73, pp. 381-99, 2012.
- [27.](#) P. Dolan, R. Edlin & A. Tsuchiya, "The relative societal value of health gains to different beneficiaries — final report". *National Co-ordinating Centre for Research Methodology*, 2008.
- [28.](#) P. Dolan & A. Robinson, "The measurement of preferences over the distribution of benefits: The importance of the reference point". *European Economic Review*, v. 45, pp. 1697-1709, 2001.
- [29.](#) A. Clark, S. Flèche & C. Senik, "The great happiness moderation". IZA Discussion Paper N°. 6761, 2012.
- [30.](#) A. Alesina, R. Di Tella & R. MacCulloch, "Inequality and happiness: Are Europeans and Americans different?". *Journal of Public Economics*, v. 88, pp. 2009-42, 2004.
- [31.](#) T. Oshio & M. Kobayashi, "Income inequality, perceived happiness, and self-rated health: Evidence from nationwide surveys in Japan". *Social Science & Medicine*, v. 70, pp. 1358-66, 2010; S. Jiang, M. Lu & H. Sato, "Identity, inequality, and happiness: Evidence from urban China". *World Development*, v. 40, pp. 1190-1200, 2012; C. Graham & A. Felton, "Inequality and happiness: Insights from Latin America". *Journal of Economic Inequality*, v. 4, pp. 107-22, 2006.
- [32.](#) J. Knight & L. Song, "Subjective well-being and its determinants in rural China". *China Economic Review*, v. 20, pp. 635-49, 2009.
- [33.](#) S. Meier & A. Stutzer, "Is volunteering rewarding in itself?". *Economica*, v. 75, pp. 39-59, 2008.
- [34.](#) E. W. Dunn, L. B. Aknin & M. I. Norton, "Spending money on others promotes happiness". *Science*, v. 319, pp. 1687-88, 2008.
- [35.](#) C. Mogilner, Z. Chance & M. I. Norton, "Giving time gives you time". *Psychological Science*, v. 23, pp. 1233-38, 2012.
- [36.](#) J. T. Cacioppo, J. H. Fowler & N. A. Christakis, "Alone in the crowd: The structure and spread of loneliness in a large social network". *Journal of Personality and Social Psychology*, v. 97, pp. 977-91, 2009.
- [37.](#) Y. Luo, L. C. Hawkey, L. J. Waite & J. T. Cacioppo, "Loneliness, health, and mortality in old age: A national longitudinal study". *Social Science & Medicine*, v. 74, pp. 907-14, 2012.
- [38.](#) J. Andreoni, "Impure altruism and donations to public goods: A theory of warm-glow giving". *Economic Journal*, v. 100, p. 464, 1990.
- [39.](#) R. Dawkins, *The selfish gene*. Oxford: Oxford University Press, 2006.
- [40.](#) G. S. Wilkinson, "Reciprocal food sharing in the vampire bat". *Nature*, v. 308, pp. 181-84, 1984.
- [41.](#) K. Lloyd, "Happiness and the well-being of young carers: Extent, nature, and correlates of caring among 10 and 11 year old schoolchildren". *Journal of Happiness Studies*, v. 14, pp. 67-80, 2013.
- [42.](#) D. Bourassa, "Examining self-protection measures guarding adult protective services social workers against compassion fatigue". *Journal of Interpersonal Violence*, v. 27, pp. 1699-1715, 2012.
- [43.](#) C. H. Fellner & S. H. Schwartz, "Altruism in disrepute: Medical versus public attitudes toward the living organ donor". *New England Journal of Medicine*, v. 284, pp. 582-85, 1971.
- [44.](#) G. M. Sandstrom & E. W. Dunn, "The virtue blind spot: Do affective forecasting errors undermine virtuous behavior?". *Social and Personality Psychology Compass*, v. 5, pp. 720-33, 2011.
- [45.](#) K. Otake, S. Shimai, J. Tanaka-Matsumi, K. Otsui & B. L. Fredrickson, "Happy people become happier through kindness: A counting kindness intervention". *Journal of Happiness Studies*, v. 7, pp. 361-75, 2006.
- [46.](#) L. B. Aknin, E. W. Dunn, A. V. Whillans, A. M. Grant & M. I. Norton, "Making a difference matters: Impact unlocks the emotional benefits of prosocial spending". *Journal of Economic Behavior & Organization*, v.

88, pp. 90-95, 2013.

47. D. G. Rand & M. A. Nowak, "Human cooperation". *Trends in Cognitive Sciences* 2013.

48. L. D. Nelson & M. I. Norton, "From student to superhero: Situational primes shape future helping". *Journal of Experimental Social Psychology*, v. 41, pp. 423-30, 2005.

49. E. Jonas, J. Schimel, J. Greenberg & T. Pyszczynski, "The Scrooge effect: Evidence that mortality salience increases prosocial attitudes and behavior". *Personality and Social Psychology Bulletin*, v. 28, pp. 1342-53, 2002.

50. P. Dolan, R. Metcalfe & D. Navarro-Martinez, "The determinants of default acceptance in charity donations". Documento de trabalho, 2013.

51. C. L. Apicella, F. W. Marlowe, J. H. Fowler & N. A. Christakis, "Social networks and cooperation in hunter-gatherers". *Nature*, v. 481, pp. 497-501, 2012.

52. S. Cotterill, A. Moseley, L. Richardson, "Can nudging create the Big Society? Experiments in civic behaviour and implications for the voluntary and public sectors". *Voluntary Sector Review*, v. 3, pp. 265-74, 2012.

53. P. Dolan & J. A. Olsen, "Distributing health care: Economic and ethical issues". Oxford: Oxford University Press, 2002.

54. T. Veblen, *The Theory of the Leisure Class*. Londres: MacMillan, 1899.

55. A. Glazer & K. A. Konrad, "A signaling explanation for charity". *American Economic Review*, v. 86, pp. 1019-28, 1996.

56. V. Griskevicius, J. M. Tybur & B. Van den Bergh, "Going green to be seen: Status, reputation, and conspicuous conservation". *Journal of Personality and Social Psychology*, v. 98, pp. 392-404, 2010; W. Iredale, M. van Vugt & R. Dunbar, "Showing off in humans: Male generosity as a mating signal". *Evolutionary Psychology*, v. 6, pp. 386-92, 2008.

57. D. Ariely, A. Bracha & S. Meier, "Doing good or doing well? Image motivation and monetary incentives in behaving prosocially". *American Economic Review*, v. 99, pp. 544-55, 2009.

58. J. Duffy & T. Kornienko, "Does competition affect giving?". *Journal of Economic Behavior & Organization*, v. 74, pp. 82-103, 2010.

59. S. D. Goldinger, H. M. Kleider, T. Azuma & D. R. Beike, "'Blaming the victim' under memory load". *Psychological Science*, v. 14, pp. 81-85, 2003.

#### CONCLUSÃO

1. M. Potter, J. Vu & M. Croughan-Minihane, "Weight management: What patients want from their primary care physicians". *Journal of Family Practice*, v. 50, pp. 513-19, 2001.

"Uma obra-prima."  
*Financial Times*

RÁPIDO  
E DEVAGAR  
*DUAS FORMAS DE PENSAR*



DANIEL  
KAHNEMAN  
PRÊMIO NOBEL DE ECONOMIA



## Rápido e devagar

Kahneman, Daniel

9788539004010

624 páginas

[Compre agora e leia](#)

Uma visão inovadora sobre como nossa mente funciona e como tomamos decisões. Daniel Kahneman, ganhador do Prêmio Nobel de

Economia por pesquisas que colocam em xeque a ideia de que a nossa tomada de decisões é essencialmente racional, é um dos mais importantes pensadores do século XXI. Suas ideias tiveram um impacto profundo em muitas áreas, incluindo economia, psicologia, medicina e política, mas é a primeira vez que o autor reúne seus muitos anos de pesquisa e pensamento em um único livro. Rápido e devagar: duas formas de pensar apresenta uma visão tão inovadora quanto inquietante sobre como a mente funciona e como as decisões são tomadas. No livro, o autor explica as duas formas como se desenvolvem o pensamento humano: uma é rápida, intuitiva e emocional; a outra, mais lenta, deliberativa e lógica. Kahneman expõe as capacidades extraordinárias — e também os defeitos e vícios — do pensamento rápido e revela o peso das impressões intuitivas no processo de tomada de decisões. O autor revela quando é possível ou não confiar na intuição. Oferece insights práticos e esclarecedores sobre como são tomadas as decisões nos negócios e na vida pessoal, e como se pode usar diferentes técnicas para proteger contra falhas mentais que, muitas vezes, colocam o indivíduo em situações de apuro. Eleito um dos melhores livros de 2011 pelo New York Times Book Review

[Compre agora e leia](#)

Walter Mischel



Por que a força de vontade  
é a chave do sucesso



# O Teste do Marshmallow

Mischel, Walter

9788543805948

272 páginas

[Compre agora e leia](#)

O renomado psicólogo Walter Mischel, criador do famoso Teste do Marshmallow, explica o que é força de vontade e como podemos controlá-la. Uma criança recebe um marshmallow e uma instrução

clara: pode comer o doce imediatamente ou esperar cinco minutos e comer dois doces. O que ela vai fazer? E o que sua decisão diz sobre seu comportamento no futuro? Walter Mischel provou, com base em décadas de pesquisa, que a habilidade de adiar a gratificação é fundamental para uma vida de sucesso. Ela pode ser indicativa de melhor cognição, estilo de vida mais saudável e maior autoestima. O Teste do Marshmallow explica a natureza da força de vontade, além de identificar os mecanismos mentais que possibilitam a sua aplicação na vida cotidiana, desde o controle de peso até o planejamento da aposentadoria.

[Compre agora e leia](#)



## Vai começar a sessão

Augusto, Sérgio  
9788554516161  
416 páginas

[Compre agora e leia](#)

Nesta coletânea de melhores escritos de Sérgio Augusto sobre cinema, o jornalista traz textos singulares e imperdíveis sobre a sétima arte,

desde os clássicos até blockbusters. Aos quatorze anos, Sérgio Augusto se tornou fã de Antonio Moniz Vianna, quando leu, por acaso, uma de suas críticas cinematográficas. Ficou fascinado por aquele universo e disse para si mesmo: é isso que eu quero fazer na vida. Estreou na imprensa nos anos 1960, e nunca mais parou de escrever. Reconhecidamente um dos maiores nomes do jornalismo cultural brasileiro, Sérgio Augusto fala com brilhantismo sobre os mais variados temas, ainda que esta antologia seja sobre sua grande paixão: o cinema. Os textos aqui reunidos foram produzidos desde os anos 2000 e publicados, em sua maioria, no jornal O Estado de S. Paulo — e uma primeira versão desta coletânea foi publicada em formato digital, em 2015, sob o título O colecionador de sombras. Juntos, formam uma espécie de guia afetivo da sétima arte para curiosos e aficionados, mas também para todo mundo que se interessa por arte e cultura, ou simplesmente deseja uma boa leitura. Diretores, atrizes e atores, trilha sonora, bastidores das filmagens, iluminação, roteiro: todos os aspectos da arte e da indústria cinematográfica se encadeiam em um texto saboroso, opinativo e bem informado. Porque ninguém sabe mais sobre esse assunto do que Sérgio Augusto. Como diz Paulo Roberto Pires no prefácio deste livro: "Sérgio Augusto é, até onde sei, o único filho intelectual de um estranho casal formado pelo Cahiers du Cinéma e a New Yorker".

[Compre agora e leia](#)

Mã mais de vinte semanas na lista dos mais vendidos do *New York Times*.

# O PODER DO HÁBITO



Por que fazemos o que  
fazemos na vida e nos negócios

**CHARLES DUHIGG**

"Um olhar sério sobre a ciência da formação e transformação dos hábitos."  
— *New York Times Book Review*



## O poder do hábito

Duhigg, Charles  
9788539004256  
408 páginas

[Compre agora e leia](#)

Charles Duhigg, repórter investigativo do *New York Times*, mostra que a chave para o sucesso é entender como os hábitos funcionam - e

como podemos transformá-los. Durante os últimos dois anos, uma jovem transformou quase todos os aspectos de sua vida. Parou de fumar, correu uma maratona e foi promovida. Em um laboratório, neurologistas descobriram que os padrões dentro do cérebro dela mudaram de maneira fundamental. Publicitários da Procter & Gamble observaram vídeos de pessoas fazendo a cama. Tentavam desesperadamente descobrir como vender um novo produto chamado Febreze, que estava prestes a se tornar um dos maiores fracassos na história da empresa. De repente, um deles detecta um padrão quase imperceptível - e, com uma sutil mudança na campanha publicitária, Febreze começa a vender um bilhão de dólares por anos. Um diretor executivo pouco conhecido assume uma das maiores empresas norte-americanas. Seu primeiro passo é atacar um único padrão entre os funcionários - a maneira como lidam com a segurança no ambiente de trabalho -, e logo a empresa começa a ter o melhor desempenho no índice Dow Jones. O que todas essas pessoas tem em comum? Conseguiram ter sucesso focando em padrões que moldam cada aspecto de nossas vidas. Tiveram êxito transformando hábitos. Com perspicácia e habilidade, Charles Duhigg apresenta um novo entendimento da natureza humana e seu potencial para a transformação.

[Compre agora e leia](#)

**NASSIM NICHOLAS TALEB**

AUTOR DE A LÓGICA DO CISNE NEGRO E ANTIFRÁGIL



# **ILUDIDOS PELO ACASO**

A influência da sorte  
nos mercados e na vida

EDIÇÃO REVISTA E AMPLIADA



## Iludidos pelo acaso

Taleb, Nassim Nicholas

9788554516024

328 páginas

[Compre agora e leia](#)

Edição revista e ampliada. Do mesmo autor de A lógica do cisne negro e Antifrágil, um clássico que vai mudar sua maneira de pensar sobre os

negócios e o mundo. Considerado pela revista Fortune um dos livros mais inteligentes de todos os tempos. O que faz algumas pessoas serem mais bem-sucedidas que outras? Tem relação com habilidade e estratégia ou pode ter influência de algum fator que foge ao nosso controle? Iludidos pelo acaso é sobre sorte — ou, mais precisamente, sobre como a encaramos nas nossas experiências pessoais e profissionais. Nassim Taleb apresenta insights sobre essa variável nebulosa das nossas decisões e, para isso, usa exemplos do mercado financeiro — área em que supostamente a sorte pode ser confundida com habilidade. Às vezes a performance de um empresário de visão ou de um trader talentoso pode ser mais influenciada pelo acaso do que pela habilidade. É claro que temos a tendência de acreditar que eventos não acontecem ao acaso e tentamos encontrar razões onde nenhuma razão existe, mas este best-seller irreverente acaba com essa nossa ilusão. Eleito o melhor livro de negócios do ano pelo Financial Times. "Esta obra é para o saber convencional de Wall Street quase o mesmo que as 95 teses de Martinho Lutero foram para a Igreja católica." Malcolm Gladwell, The New Yorker "Um livro excelente e intelectualmente estimulante [...] e divertido." Financial Times

[Compre agora e leia](#)

Prefácio de Daniel Kahneman, autor de *Rápido e devagar*

Paul Dolan, ph.D.

# FELICIDADE CONSTRUÍDA

COMO ENCONTRAR PRAZER  
E PROPÓSITO NO DIA A DIA



“Poucos livros mudam a vida de alguém;  
em 48 horas, este livro mudou a minha.”  
Jenni Russell, *Sunday Times*

