

UWAGA NA UWAGĘ

O tym, jakie mogą być skutki automatyzmu myślenia i działania oraz jak walczyć ze szkodliwymi nawykami, mówi **mgr Mateusz Banaszkiewicz** z Uniwersytetu SWPS.

ACADEMIA: *Consuetudo altera natura est*, czyli przyzwyczajenie jest drugą naturą człowieka – mówi przysłowie. A jak nawyki definiuje psychologia?

MATEUSZ BANASZKIEWICZ: Jako zachowania, które są uruchamiane w zależności od danego kontekstu, środowiska albo konkretnej wskazówki. Człowiek ma oczywiście pewne wdrukowane reakcje, które są wywoływane przez autonomiczny układ nerwowy, np. reakcję stresową. Ale działania nawykowe kształtuje sam, i to w dużej mierze nieświadomie.

Po co mu to?

Żeby jego mózg zużywał jak najmniej energii i zasobów poznawczych. Żeby np. w różnych sytuacjach, w których potrzebne jest szybkie podjęcie decyzji, działał szybko i automatycznie.

Wiele ich podejmuje w ciągu dnia?

Badania dzienniczkowe Wood, Quinn i Kashy (2002), w których respondenci przez określoną liczbę dni co godzinę raportowali, co robią, myślą i czują, wykazały, że ok. 45% czynności stanowiły reakcje nawykowe.

**Mgr Mateusz
Banaszkiewicz**

ukończył Uniwersytet SWPS ze specjalnością społeczną psychologia kliniczna i psychologia organizacji. Obecnie przygotowuje tam pracę doktorską. Jest także trenerem biznesu.

mbanaszkiewicz@swps.edu.pl



Jaka jest różnica między nawykiem a uzależnieniem?

W powstawanie nawyków i uzależnień zaangażowane są te same struktury mózgu, np. tzw. jądra podstawne. Nawyk to wzorzec ukształtowany poprzez regularne powtarzanie do momentu, aż mózg zacznie wykonywać czynność automatycznie. Uzależnienie obejmuje kompulsywną potrzebę, której niezaspokojenie prowadzi do silnych negatywnych reakcji psychicznych i/lub fizjologicznych. Nawyki w przeciwieństwie do uzależnienia potrafią być korzystne. W pewnym sensie o uzależnieniu można myśleć jako o ekstremalnej formie nawykowej reakcji, którą na pewnym etapie charakteryzuje utrata kontroli.

Zatem nawyki to przyjaciele czy wrogowie?

W wielu przypadkach przyjaciele. Dzięki nim człowiek widzący, że jego dziecko wybiega na ulicę, potrafi – zanim włączy się w jego mózgu świadomy

prawdopodobnie pojawi się u niej refleksja, że kiero się czuje, ponieważ jest zasłodzona oraz działanie było niezgodne z jej długofalowym celem, jakim jest troska o zdrowie.

Czy ten mechanizm jest wykorzystywany np. w marketingu?

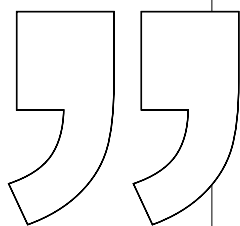
Oczywiście. Jest wiele sposobów stosowanych przez producentów, które mają skłonić człowieka do takich, a nie innych zachowań. W centrach handlowych roznoszą się różne przyjemne wonie, choćby świeżych bułeczek. Właśnie dlatego, że działają nawykowo: jeżeli dociera do nas słodki zapach, to mamy poczucie, że jeśli zjemy dany produkt, to otrzymamy nagrodę w postaci bardzo przyjemnego odczucia pojawiającego się wtedy, kiedy dostarczy się organizmowi cukier. Pragnienie tego odczucia wyzwała mniej lub bardziej automatyczną reakcję zakupu. W dodatku nawet, jeśli zdamy sobie sprawę z pułapki, w którą wpadamy, to możemy to sobie zrationalizować, np. uznając, że przecież po ciężkim dniu należy nam się coś przyjemnego.

Cukier jest niezdrowy. Jak walczyć z takim niekorzystnym przyzwyczajeniem?

Na przykład spróbować zmienić je w korzystne. Na początku zamiast słodkiego napoju wypić szklankę soku owocowego, a później zastąpić go wodą. Świadome prozdrowotne zachowania również można zmieniać w nawykowe. Trzeba je tylko powtarzać. Człowiek, który nie szczotkuje zębów czy nie używa nici dentystycznych, kiedy się już na to zdecyduje, po pewnej liczbie powtórzeń nie ma już wrażenia, że dużej świadomości i energii wymaga ich regularne wykonywanie – tworzy po prostu nowy nawyk.

Gdyby to było takie proste, nie byłoby np. ludzi otyłych.

Nie licząc osób, które zmagają się z otyłością z powodu choroby, to prawda. Można tworzyć nowe nawyki, np. podejmowania regularnej aktywności fizycznej, jednak życie oferuje tyle możliwości, że często trzeba wybierać między przeciwstawnymi celami. Przykładowo, choć dla kogoś ważne jest, żeby zeszczupleć, pomimo określonych dni, w których czas po pracy spędza na aktywności fizycznej, czasami dodatkowe czynniki takie jak zmęczenie lub negatywne emocje będą sprawiały, że człowiek będzie miał tendencję do wybierania innego wzorca reakcji, a więc np. pójdzie do kina, z czym związane są kupienie słodkiego napoju i przesolonego popcornu. Tu jednak pomaga umiejętność monitorowania własnych potrzeb i emocji oraz tolerowania pojawiającego się wewnętrznego dyskomfortu. Wtedy łatwiej jest podjąć świadomą, długofalowo korzystną decyzję zamiast automatyczną służącą jedynie redukcji napięcia, np. zapalenie papierosa.



Nawyki są po to, żeby ludzki mózg zużywał jak najmniej energii. Żeby na wymagające szybkości sytuacje reagował automatycznie.

mechanizm kontrolny – złapać je za rękę i uchronić przed wypadkiem. Ale jednocześnie przyzwyczajenia, gdy już się utrwala, potrafią działać nawet wtedy, kiedy ich skutek jest niekorzystny i niezgodny z długofalowymi celami. Bo nawyk wykształca się, kiedy konkretne zachowanie było nagradzające, a mózg tworzy połączenie między wskazówką, konkretnym zachowaniem a nagrodą. I wtedy pojawia się reakcja automatyczna. Przykładowo ktoś wielokrotnie pił kawę, a ona go pobudzała i czuł się lepiej. I chociaż na pewnym etapie może już takiej funkcji nie pełnić, to nawyk się wykształcił i będą go uruchamiać różne wskazówki – taka osoba będzie miała ochotę napić się kawy zawsze, kiedy poczuje jej zapach lub zobaczy ekspres. Tak może być nawet wtedy, kiedy później nastąpi kara, czyli np. tę osobę rozboli brzuch albo poczuje się nadmiernie pobudzona.

Albo: jeśli ktoś w przeszłości wykształcił w sobie nawyk, że kiedy jest mu smutno, „pociesza go” słodki napój, a w rzeczywistości raczej chwilowo odwraca uwagę od przeżywanego dyskomfortu. Dopiero kiedy ta osoba wyda pieniądze i coś słodkiego wypije,

N A W Y K I

Czyli: najpierw trzeba dostrzec ambiwalencję, a później, pomimo dyskomfortu, wybrać działanie, które w dłuższej perspektywie jest zgodne z nadrzędnymi celami.

Tylko jak taką wewnętrzną dyscyplinę wytrenować?

Można choćby odbyć ośmiotygodniowy trening uważności. Ludzie uczą się na nim zwracania uwagi na to, co przeżywają, co się z nimi dzieje. To sprzyja przyszłej świadomości tego, w jakich sytuacjach mają ochotę podjąć działanie niezgodne z ich wartościami i celami, czyli np. chcą zapalić papierosa. Trening uważności uczy autentycznej akceptacji tego, że dyskomfort jest jednym ze stanów, który może pojawiać się w naszym życiu i pomimo jego występowania nadal możemy świadomie wybrać możliwie najlepszą reakcję.

Mówimy o jednostce. A jak jest w przypadku reakcji nawykowych w sytuacjach społecznych, np. stereotypów?

One także wiążą się z automatyzacją reakcji. Przykładowo u niektórych ludzi myśl o człowieku o innym kolorze skóry lub pochodzeniu uruchamia całą lawinę negatywnych skojarzeń. W najlepszym przypadku prowadzi to do dystansu, w najgorszym do przemocy. Jedną z metod, która może wesprzeć zmianę reakcji, jest stopniowy kontakt z obiektem uprzedzenia. Daje to okazję do zmiany schematu. Niestety, stereotypy są dosyć odporne na zmiany. Drugą rzeczą, która pomaga w radzeniu sobie z nimi, jest poszukiwanie wspólnych celów. Kiedy realizujemy na Uniwersytecie SWPS różnego rodzaju wydarzenia integracyjne, tworzymy sytuacje, w których przedstawiciele różnych kultur biorą udział w aktywnościach intelektualnych lub sprawnościowych, które zbliżają ich do siebie. W zeszłym miesiącu studenci prosili mnie o pomoc w zorganizowaniu dla nich mat do wspólnego praktykowania jogi.

Wychodząc z domu, gasimy światło, sprawdzamy, czy wyłączyliśmy ekspres do kawy i żelazko. Ale później wielu osobom przychodzi do głowy denerwująca myśl: czy na pewno to wszystko zostało dopilnowane. Dlaczego?

Bo w tym wypadku nawyki tak bardzo się zautomatyzowały, że człowiek w ogóle nie rejestruje tych działań lub w trakcie ich wykonywania przeznacza zasoby poznawcze na myślenie o czymś innym. A co za tym idzie – nie jest później pewien, czy wykonał daną czynność.

Żeby uniknąć takich sytuacji, potrzebna jest równowaga – z jednej strony automatyzacja pewnej grupy czynności, ale z drugiej strony w odpowiednim momencie zwracanie uwagi na to, co się robi.

Gdy obserwuję na ulicy ludzi wpatrzonych w swoje telefony, mam wrażenie, że oni

nie zwracają uwagi nie tylko na to, co robią, ale wręcz na rzeczywistość wokół siebie.

Mózg ma pewien system ochronny polegający na tym, że nawet jeśli automatycznie przeglądamy informacje na ekranie telefonu, idąc ulicą, to pewne czynniki będą wywoływały wybranie innego wzorca reakcji, np. pisk opon lub zbliżanie się do jezdni. Niestety, może zdarzyć się, że człowiek będzie tak skupiony na innej czynności, że ta wykonywana automatycznie okaże się zębna. Nie ma nic złego w tym, że człowiek od czasu do czasu zerka na ekran telefonu, żeby się zorientować, czy nic ważnego się nie wydarzyło. Problem zaczyna się wtedy, kiedy robi to bez przerwy. A o to nietrudno – jeśli ktoś w odpowiednim momencie nie nauczy się radzić sobie z taką automatyzującą się reakcją, po jakimś czasie może doświadczać sytuacji, gdy nawet ekran rozjaśniający się z nieistotnego powodu będzie wywoływał w nim intensywny stan pobudzenia. I tu pojawia się następny kłopot: ludzie często myślą taki stan pobudzenia z przyjemnością. Zwykle jednak

O uzależnieniu można myśleć jako o ekstremalnej formie nawykowej reakcji, którą na pewnym etapie charakteryzuje utrata kontroli.

jest to obniżający się poziom napięcia wynikający np. z FOMO (ang. *fear of missing out*), czyli lękiem przed tym, że coś go omija.

I znów: jednym ze sposobów na poradzenie sobie z tym jest monitorowanie na każdym etapie swojego samopoczucia. Czy przy sprawdzeniu postów w FB odczuwam przyjemność, bo np. robię coś dla siebie? Czy robię to automatycznie pomimo zmęczenia i wyraźnej potrzeby? W ten sposób można uzyskać większą kontrolę nad swoim zachowaniem. To trochę tak jak na stacjach w metrze: gdy czuje się pod stopami charakterystyczne nierówności pasa przy krawędzi peronu przygotowanego z myślą o osobach niewidomych lub słabowidzących, to jest to sygnał, żeby oderwać wzrok od ekranu telefonu. Człowiek potrzebuje takich bodźców we własnej głowie, musi włączać świadomość. Czyli *to pay attention* – zwracać uwagę, być uważnym.

Z MGR. MATEUSZEM BANASZKIEWICZEM
 ROZMAWIAŁA ANNA ZAWADZKA
 ZDJĘCIE JAKUB OSTAŁOWSKI