Praktika

Bashkimi i tundimit me detyrën: libri audio që dëgjohet vetëm në palestër

Eksperimenti i Katherine Milkman-it, Julia Minson-it dhe Kevin Volpp-it (2014), çfarë ndodhi kur u përsërit në shkallë të madhe dhe si ta përdorni këtë ide për detyrat që shtyni

3 nëntor 2026 / 5 min lexim



Ilustrim origjinal i redaksisë lexoshpejt. Nuk është fotografi ose objekt historik.

Studiuesja amerikane **Katherine Milkman** e kishte vënë re këtë te vetja: kur ishte studente, nuk kishte dëshirë të shkonte në palestër, por i pëlqente shumë të lexonte romane tërheqëse. Pyetja që i lindi ishte: po sikur romanet t'i lejonte vetëm në palestër? Kështu lindi ideja që ajo e quajti *temptation bundling*, «bashkimi i tundimit».

Eksperimenti

Në një studim të publikuar në vitin 2014, Milkman, Julia Minson dhe Kevin Volpp ndanë rastësisht një grup pjesëmarrësish universitarë në tri grupe. Grupi i parë mori një aparat me libra audio tërheqës, që mund t'i dëgjonte vetëm në palestër, ku aparati ruhej. Grupi i dytë mori librat audio për t'i mbajtur në shtëpi, por u inkurajua t'i dëgjonte vetëm në palestër. Grupi i tretë, grupi i kontrollit, mori një dhuratë tjetër.

Në javët e para, grupi me librat e ruajtur në palestër shkoi në palestër dukshëm më shpesh se grupi i kontrollit. Grupi me librat në shtëpi pati një efekt më të vogël. Por efekti u dobësua me kohë, sidomos pas një pushimi festash. Më interesantja: në fund të studimit, shumë pjesëmarrës thanë se do të paguanin për të pasur një sistem të tillë.

Çfarë ndodhi në shkallë të madhe

Disa vite më vonë, një ekip që përfshinte Milkman-in testoi idenë me mijëra anëtarë të një zinxhiri palestrash. Efekti ishte pozitiv, por më i vogël se në studimin e parë. Kjo është e zakonshme: idetë që funksionojnë në studime të vogla shpesh kanë efekt më modest kur zbatohen gjerësisht. Por edhe një rritje e vogël mund të ketë vlerë për zakone si ushtrimet.

> *Nuk ka nevojë ta mposhtni tundimin. Mund ta vendosni në shërbim të qëllimit tuaj.*

Parimi i Premack-ut

Ideja e bashkimit të tundimit ka një paraardhës në psikologjinë e sjelljes. Në vitin 1959, psikologu David Premack propozoi atë që sot njihet si **parimi i Premack-ut**: një aktivitet që e bëjmë me dëshirë mund të përdoret si shpërblim për një aktivitet që e bëjmë më pak me dëshirë. Prindërit e përdorin shpesh pa e ditur emrin: «Pasi të mbarosh detyrat, mund të luash». Bashkimi i tundimit shkon pak më larg: kënaqësia nuk vjen pas detyrës, por njëkohësisht me të, gjë që e bën vetë detyrën më të këndshme.

Kënaqësia e menjëhershme

Pse funksionon kjo? Kaitlin Woolley dhe Ayelet Fishbach treguan në vitin 2016 se këmbëngulja në qëllimet afatgjata varet më shumë nga kënaqësia e menjëhershme që ndiejmë gjatë aktivitetit sesa nga përfitimet e largëta. Në një nga studimet e tyre, njerëzit që zgjodhën ushtrime fizike që i shijonin, edhe pse ishin më pak efektive, ushtroheshin më gjatë sesa ata që zgjodhën ushtrime më efektive por të mërzitshme. Me fjalë të tjera, një aktivitet që na pëlqen sot ka më shumë gjasa të vazhdojë nesër.

Mësimi i idesë

Në vitin 2020, Erika Kirgios, Milkman dhe kolegët testuan me rreth 6 800 anëtarë të një rrjeti palestrash nëse mjafton t'u shpjegosh njerëzve idenë e bashkimit të tundimit. Një grup mori audiolibra falas dhe u inkurajua t'i dëgjonte vetëm në palestër, një grup tjetër thjesht mësoi idenë dhe u nxit ta zbatonte vetë, ndërsa grupi i kontrollit mori vetëm një shpërblim të vogël. Të dy grupet me bashkim tundimi shkuan në palestër rreth 10 deri në 14 për qind më shpesh se grupi i kontrollit në javët e para, por efekti u zbeh me kohën.

Një megastudim

Milkman dhe kolegët shkuan më tej në vitin 2021 me atë që e quajtën **megastudim**. Ata testuan njëkohësisht 54 ndërhyrje të ndryshme për të nxitur ushtrimet fizike te mbi 61 mijë anëtarë palestrash. Shumë ndërhyrje patën efekt pozitiv gjatë programit katërjavor, sidomos ato që ofronin shpërblime të vogla për t'u kthyer pas një dite të humbur. Por pak prej tyre krijuan zakone që zgjatën pas përfundimit të programit. Studimi tregoi se edhe idetë e mira duhen testuar në shkallë të madhe para se të besohen plotësisht.

Sa kohë duhet për një zakon

Bashkimi i tundimit mund të jetë një urë drejt një zakoni të qëndrueshëm. Por sa kohë duhet që një sjellje të bëhet automatike? Në vitin 2010, Phillippa Lally dhe kolegët ndoqën 96 njerëz që përpiqeshin të krijonin një zakon të ri, si pirja e ujit me drekë ose ecja para darkës. Mesatarisht, u deshën rreth 66 ditë që sjellja të arrinte pikën më të lartë të automatizmit, por me një shtrirje shumë të gjerë, nga 18 deri në mbi 250 ditë. Humbja e një dite të vetme nuk e prishte procesin.

Si ta zbatoni

Hapi i parë është të bëni dy lista: gjërat që «duhet» t'i bëni, por i shtyni, dhe gjërat që ju pëlqejnë shumë, por që nuk janë produktive. Pastaj kërkoni çifte:

1. **Seriali i preferuar** vetëm kur jeni në biçikletën e palestrës.
2. **Podkasti që prisni çdo javë** vetëm gjatë larjes së enëve ose hekurosjes.
3. **Kafeja e veçantë** vetëm kur uleni për të punuar me detyrën e vështirë.
4. **Bisedë telefonike me një mik** gjatë një shëtitjeje.

Rregulli kryesor: kënaqësia duhet të jetë vërtet e kufizuar te detyra. Nëse e lejoni edhe jashtë saj, efekti zbehet, ashtu si te grupi që i mbante librat në shtëpi.

Burimet

Milkman, K. L., Minson, J. A. & Volpp, K. G. M. (2014). Holding the Hunger Games hostage at the gym: An evaluation of temptation bundling. *Management Science*, 60(2), 283–299. PubMed

Milkman, K. (2021). *How to Change: The Science of Getting from Where You Are to Where You Want to Be*. Portfolio. WorldCat

Kirgios, E. L., Mandel, G. H., Park, Y. et al. (2020). Teaching temptation bundling to boost exercise: A field experiment. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 161, 20–35. WorldCat

Milkman, K. L., Gromet, D., Ho, H. et al. (2021). Megastudies improve the impact of applied behavioural science. *Nature*, 600, 478–483. PubMed

Premack, D. (1959). Toward empirical behavior laws: I. Positive reinforcement. *Psychological Review*, 66(4), 219–233. PubMed

Woolley, K. & Fishbach, A. (2016). For the fun of it: Harnessing immediate rewards to increase persistence in long-term goals. *Journal of Consumer Research*, 42(6), 952–966. WorldCat

Lally, P., van Jaarsveld, C. H. M., Potts, H. W. W. & Wardle, J. (2010). How are habits formed: Modelling habit formation in the real world. *European Journal of Social Psychology*, 40(6), 998–1009. WorldCat

Lexoje në internet: https://www.lexoshpejt.com/artikull/bashkimi-i-tundimit-me-detyren