

Dromen, durven, doen

Hóe dan? Dat is vaak de grote vraag...

Er zijn talloze boeken over wat je allemaal zou moeten managen of veranderen in je leven. Er zijn boekenkasten vol geschreven met adviezen over werk, relaties, geluk, eten, bewegen, leidinggeven, ondernemen, spiritualiteit en ga zo maar door.

Maar hóe het precies werkt, hóe je werkelijk kunt zorgen dat je deze goedbedoelde adviezen ook in de praktijk brengt, hóe je meer grip krijgt op je eigen gedrag... dat blijft vaak onduidelijk.

Uiteindelijk draaien verandering en groei om menselijk gedrag. Dat is vrijwel altijd de zwakke schakel tussen plannen en resultaten. En dat is vrijwel altijd waar de vraag ‘Hoe dan?’ om draait. Daarover gaat dit boek: *Dromen, durven, doen*.

Wat dit boek je zal opleveren

Dit boek bevat geen zware kost en ook geen zweverige praatjes. Ik presenteer een realistische aanpak die werkt.

Hou daarbij in gedachten dat werken aan je eigen gedrag een leerproces is. Het lijkt een beetje op knutselen. Je probeert iets, dat werkt een beetje. Je probeert iets anders, dat werkt beter. Enzovoort. Door echter te werken met praktische inzichten uit gedragsonderzoek heb je wel meteen een voorsprong.

De hoofdstukken 1 tot en met 3 gaan vooral over hoe je gedrag werkt. Hierdoor zal je meer inzicht krijgen in jezelf.

De hoofdstukken 4 tot en met 10 gaan over technieken waarmee je je eigen gedrag beter kunt managen.

Tussendoor vind je negen interviews met mensen die iets belangrijks hebben aangepakt in hun leven. Echte, eerlijke verhalen van gewone mensen die buitengewone dingen hebben meegemaakt of gedaan.

Tijdens het lezen kun je opdrachten maken die in het werkboek achter in dit boek staan. De opdrachten staan aangegeven met het volgende icoontje:



Daarnaast vind je in dit boek een test.

Het werkboek en de test zijn een extra duwtje in de rug bij de stap van dromen naar durven en doen.

Een nieuwe editie

Naar aanleiding van *Dromen, durven, doen* ontving ik in de afgelopen vijftien jaar talloze brieven en e-mails.

Managers schrijven dat ze de aanpak inzetten voor veranderingen in hun bedrijf. Ondernemers mailen dat ze het boek hebben gebruikt bij het starten van hun eigen zaak.

Diëtisten raden elkaar de methodiek aan om mensen te helpen met afvallen. Studenten gebruiken het boek om de eindstreep van hun opleiding te halen.

Een centrum voor verslavingszorg gebruikt het om zijn cliënten weer op de been te helpen. Ouders gebruiken het bij de opvoeding van hun kinderen.

Kortom, je kunt de inzichten rond gedrag en verandering uit dit boek op heel veel verschillende terreinen inzetten.

Voor deze nieuwe editie heb ik het boek grondig doorgenomen en waar nodig herzien, zodat het wat betreft de voorbeelden en de inzichten rond gedrag helemaal up-to-date is.

Ik hoop dat het je als lezer zal inspireren tot nieuwe, nuttige, mooie stappen waar je jezelf en de mensen om je heen mee zult verbazen. Veel succes!

Ben Tiggelaar, Soest 2020

De lastigste persoon op aarde: jezelf

- Helpen plannen en voornemens eigenlijk wel?
- Waarom je vaak iets anders doet dan je wilt (en andersom)
- Twee soorten gedrag die elkaar tegenwerken

Een paar jaar geleden was ik flink te zwaar. Zoiets gaat sluipend. Een aantal jaren achter elkaar had ik, onderweg voor mijn werk, bijna dagelijks bij de betere wegrestaurants gegeten. Een snack bij Shell. Een tussendoortje bij Texaco. Een ijsje bij Esso. Al met al een knap ongezond eetpatroon.

Natuurlijk merkte ik wel dat ik groeide, maar door zorgvuldig de weegschaal te vermijden kon ik volhouden dat het nog best meeviel. Totdat mijn vrouw op een slechte dag een elektronische weegschaal kocht en mij uitdaagde om er eens op te gaan staan. Ik bleek ruim 110 kilo te wegen. Zo'n 25 kilo meer dan gezond voor mij is. En zo'n 15 kilo meer dan ik dácht te wegen.

Dit soort momenten helpt om veranderingen in gang te zetten. Je kunt jezelf lange tijd voorhouden dat je

**Door zorgvuldig de
weegschaal te
vermijden kon ik
volhouden dat het
best meeviel**

éigenlijk te veel eet en te weinig beweegt. Je kunt lange tijd dromen van een strak en gezond lijf. Maar er moet iets gebeuren wat de zaak in beweging brengt. Iets wat je motiveert om werkelijk wat te gaan *doen*!

Vreemd. Veel dingen die we in ons dagelijks leven telkens opnieuw doen, willen we eigenlijk niet. En veel dingen die we eigenlijk willen, dóen we niet. We bewegen minder dan we zouden willen; we eten ongezonder dan zou moeten; we investeren minder tijd in onze dierbaren dan goed zou zijn, en ga zo maar door.

‘Wat ik doe, doorzie ik niet, want ik doe niet wat ik wil, ik doe juist wat ik haat.’ Het lijkt de klacht van een gemiddelde eenentwintigste-eeuwer, maar het citaat komt uit de Bijbel en is bijna tweeduizend jaar oud. Er is niets nieuws onder de zon.

Goede voornemens alléén werken niet

Het managen van jezelf is moeilijk. De meeste mensen die ik tegenkom barsten van de goede voornemens. Ikzelf ook. Een heel kleine greep uit de dingen die ik de afgelopen jaren in workshops heb gehoord:

- Ik wil graag een stap hogerop komen in mijn werk.
- Ik wil vaker nee zeggen tegen dingen die ik eigenlijk niet wil.
- Ik wil gezonder eten en meer bewegen.
- Ik wil mijn relatie een positieve impuls geven.
- Ik wil meer zelfvertrouwen krijgen.
- Ik moet beter leren luisteren naar anderen.

- Ik wil maatschappelijk écht iets bijdragen.
- Ik wil al jarenlang een eigen bedrijf beginnen.
- Ik wil graag meer rust ervaren.
- Ik wil weer gaan studeren, mezelf ontwikkelen.
- Ik wil gewoon wat positiever in het leven staan.
- Ik moet stoppen met het voortdurend corrigeren van anderen.

De Amerikaanse onderzoeker John Norcross verdiept zich al jaren in goede voornemens. Hij stelde vast – wat je al vermoedde – dat het in de meeste gevallen niet lukt om die voornemens ook écht vol te houden.

Van de mensen die bijvoorbeeld aan het begin van het nieuwe jaar een start maken met een verandering in hun leven, blijkt na een halfjaar iets meer dan de helft te zijn teruggevallen in oude gewoontes. En na twee jaar blijkt nog slechts één op de vijf mensen het vol te houden.

Het slechte nieuws is dus dat goede voornemens alléén niet helpen. Blijkbaar is er meer nodig dan de hardop uitgesproken intentie om iets te veranderen in je leven.

Het goede nieuws is dat een concreet voornemen niet helemaal waardeloos is. Norcross onderzocht ook wat het effect was als mensen alleen een wens hadden om te veranderen en dus géén concreet voornemen. Het bleek dat van die mensen hooguit 4% een halfjaar later een verandering in zijn leven had gerealiseerd. Meer dan tien keer minder dan de mensen die wél een concreet voornemen hadden. Tien keer!

Gedrag is de zwakke schakel

Het onderzoek naar nieuwjaarsvoornemens sluit aan bij iets wat psychologen al lang weten. Als een wens tot verandering niet heel nauwkeurig wordt vertaald naar het gedrag dat ervoor nodig is, helpt het allemaal niet veel.

Niet de eenmalige beslissing om iets te veranderen zorgt voor resultaten, maar de acties die erop volgen. Wie iets wil veranderen, zal zijn doelen moeten vertalen naar dagelijks gedrag. Open deur? Misschien. Probleem is dat slechts weinig veranderaars deze logische stap zetten.

Volgens het onderzoeksinstituut Centers for Disease Control and Prevention in de Verenigde Staten is de meeste gezondheidswinst – en de grootste kostenbesparing in de gezondheidszorg – te boeken door gedragsverandering. Dat wisten we natuurlijk eigenlijk allang: niet roken, gezond eten en drinken, meer bewegen.

De vooraanstaande geluksonderzoeker Sonja Lyubomirsky stelt dat – naast genen en omstandigheden – onze gedragskeuzes voor een belangrijk deel ons dagelijks welbevinden bepalen. Zo helpt het om regelmatig te sporten, om dagelijks op een rijtje te zetten waar we dankbaar voor zijn en worden we ook gelukkiger als we geregeld iemand anders helpen.

En over kleine en grote veranderingen in de werkomgeving zegt managementgoeroe John Kotter dat menselijk gedrag altijd ‘de kern van de zaak’ is.

Niet je capaciteiten, niet je doelen, niet je plannen, maar je dagelijkse acties bepalen of een verandering slaagt.

Veel mensen koesteren de stille wens om óóit... assertiever te worden; de prins of prinses op het witte paard te ontmoeten; meer tijd te besteden aan hun gezin; een eigen bedrijf te starten, enzovoort.

De waarheid is dat de meeste mensen blijven dromen totdat het te laat is

Het klinkt hard, maar de waarheid is dat de meesten van deze mensen blijven dromen totdat het te laat is.

Gedrag is de zwakke schakel tussen plannen en resultaten. We zullen heel concreet moeten bepalen wat we vandaag moeten dóen om ook werkelijk, op termijn, de resultaten te behalen die we de moeite waard vinden.

Iedereen weet dat een ketting zo sterk is als z'n zwakste schakel. En bij veranderingen in ons leven is gedrag die zwakke schakel. Wie iets wil veranderen in zijn leven en het niet alleen bij stille wensen wil houden, moet zich daarom concentreren op z'n gedrag.

Wat is gedrag dan wel? Gedrag is – eenvoudig gezegd – alles wat we doen. Alle handelingen die we verrichten uit onszelf of in reactie op onze omgeving. In dit boek richt ik me vooral op concreet, waarneembaar gedrag. Het gaat erom wat je uiteindelijk doet.

Twee soorten gedrag

Psychologen en andere gedragswetenschappers onderscheiden zich graag van elkaar. Over gedrag bestaan dan ook de meest uiteenlopende inzichten en meningen. Maar over één ding zijn vrij-

wel alle psychologen het eens: er bestaan minimaal twee verschillende soorten gedrag.

Jij en ik en alle andere mensen op deze aarde doen sommige dingen *bewust en gepland*. En we doen andere dingen *onbewust en automatisch*.

We overleggen in sommige gevallen heel duidelijk met onszelf of met anderen over de toekomst en vormen een concreet voornemen in ons hoofd dat we vervolgens uitvoeren. We handelen op wilskracht, bewust en gepland.

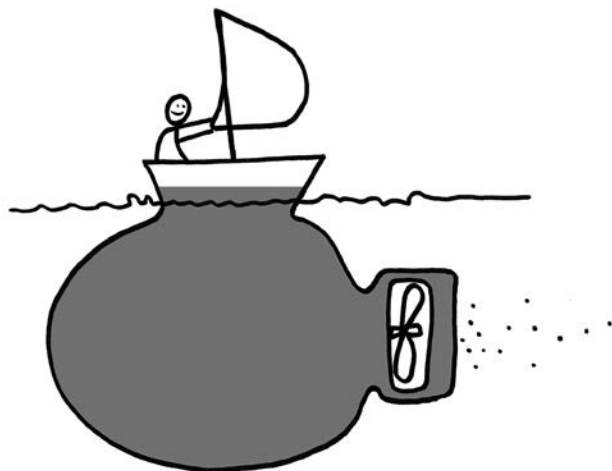
Dit doen we vooral bij gedrag dat slechts één of enkele keren per jaar voorkomt of nog minder vaak. Denk aan het plannen van een vakantie of aan het kiezen van degene met wie je gaat trouwen.

Bij veel gedrag wordt het werk in ons hoofd echter niet bewust uitgevoerd, maar worden gedragingen die effectief waren in het verleden zonder verder nadenken herhaald. We handelen uit gewoonte, onbewust en automatisch.

We merken bijvoorbeeld niets van veel handelingen die we verrichten in het verkeer. Helemaal vanzelf houden we een bepaalde afstand aan tot de auto die voor ons rijdt. Intussen kijken we naar de wegwijzers en voeren we een gesprek. We rijden – bijna letterlijk – op de automatische piloot.

Deze onbewuste processen horen vooral bij gedrag dat we wekelijks, dagelijks of vaker vertonen. Het zijn deze automatische gedragingen – gewoontes – die ons in de weg zitten als we iets willen veranderen.

De verdeling van ons gedrag in deze twee soorten – bewust gepland en onbewust automatisch gedrag – wordt door psychologen de ‘dual system’-benadering genoemd. De tekening geeft het mooi weer. Het bewuste gedrag is het gedeelte dat boven water uitsteekt. Het is wat je ‘ziet’ in je hoofd. Het onbewuste gedrag is het gedeelte onder water. Je wéét dat het er is, bijvoorbeeld als je erover leest in een boek, maar je ‘ziet’ het niet in je hoofd.



We hebben twee soorten gedrag: bewust gepland gedrag (5%) en onbewust automatisch gedrag (95%).