

# De formule voor duurzame verandering

Martin Appelo

Hoe zou het toch komen dat er steeds nieuwe leefstijlprogramma's op de markt komen? Waarom wordt het verhaal over *echt* veranderen steeds opnieuw verteld? Heeft het ermee te maken dat vorige verhalen en programma's niet werkten? Zou dat komen omdat de meeste goeroes zich niet op hard wetenschappelijk onderzoek maar vooral op softe ideologische praatjes baseren?

De meeste mensen zijn helemaal niet bereid om te veranderen. En wie dat wel is, heeft waarschijnlijk niet het vermogen om verandering vol te houden. Dat zijn de feiten. En het is relatief eenvoudig om te onderzoeken of jij hierop een uitzondering bent.

## Genotzuchtige gewoontedieren

Ideologen en andere charismatische praatjesmakers willen ons doen geloven dat de mens de kroon op de schepping of het toppunt van evolutie is. Met ons onovertroffen intellect zouden we op weg zijn naar een eeuwige en gezonde jeugd in een duurzame paradijselijke omgeving.

Maar niets is minder waar. We zijn genotzuchtige gewoontedieren die het een zeggen en het ander doen. Dit komt vooral door de werking van ons brein, dat grofweg uit drie lagen bestaat. Onderin zitten het ruggenmerg en de hersenstam. Samen vormen zij het reptielenbrein. Deze laag is verantwoordelijk voor overlevingsgericht gedrag. Ook gedrag dat door oefening en herhaling is ingesleten, wordt vooral door de onderste laag geactiveerd.

Het middelste gedeelte is het limbische systeem of het zoogdierenbrein. Deze laag regelt emoties en laat zich leiden door beloning en straf. Als iets goed voelt, gebeurt het vaker. Voelt het niet goed, dan stop je ermee.

De bovenste laag is de neocortex. Dit gedeelte bevat het vermogen voor taal en denken. Neocorticaal gedrag is altijd 'in het kader van iets'. Als gedrag bij dat kader past, dan is het goed en wordt het herhaald. Past het daar niet bij, dan wordt het afgeremd.

Wetenschappelijk onderzoek toont aan dat vooral de onderste twee lagen van het brein bepalend zijn voor gedrag. We zeggen dus wel dat we 'verstandig' zijn en doen alsof de neocortex de regie heeft, maar in feite laten we ons vooral leiden door gewoontes die goed voelen. En het maakt de onderste lagen van ons brein niet uit of die verantwoord en gezond zijn.

## Kunnen mensen veranderen?

We nemen ons van alles voor, en talloze boeken, sociale media, reclames en tijdschriften moedigen ons aan om ervoor te gaan. Maar als het erop aankomt blijven de meeste mensen doorgaan met wat ze gewend zijn. Onderzoek naar leefstijl toont keer op keer aan dat slechts een klein percentage (10 tot 20 procent) van de mensen in staat is om gedragsverandering langer dan een jaar vol te houden. Alleen wie de drie lagen van zijn brein met elkaar in harmonie brengt en houdt, kan veranderen. Alleen op die manier kun je nieuwe gewoontes ontwikkelen die goed voelen in het kader van een vooropgesteld doel.

## De formule

Wetenschappelijk onderzoek naar verandering heeft tot de volgende formule geleid:

$$d\Delta = F(iD \times D \times iA)$$

Duurzame (d) gedragsverandering ( $\Delta$ ) is een functie (F) van de factoren innerlijke drang (iD), discipline (D) en interne attributie (iA). Duurzaam veranderen lukt alleen wanneer je op alle drie de factoren scoort. Innerlijke drang bestaat uit lijdensdruk en het hebben van een alternatief. Wie teveel alcohol drinkt, heeft last van de gevolgen en gaat wat zien in het drinken van water.

Discipline slaat op het vermogen om weerstand te bieden aan (de voordelen van) gewoontes en aan sociale druk. Teveel drinken gaat bijvoorbeeld samen met het na thuiskomst automatisch naar de koelkast lopen en een ijskoud biertje achterover slaan. Om deze gewoonte te veranderen moet je voortaan naar de kraan lopen. 'Het' niet meer doen, is het moeilijkste van gedragsverandering. Zeker wanneer er naast de gewoonte sprake is van sociale druk. Bijvoorbeeld een partner die ook bier drinkt en het niet gezellig vindt als jij het bij water houdt.

Interne attributie is een technische term voor de combinatie van jezelf verantwoordelijk maken voor mislukking en ervan overtuigd zijn dat je het de volgende keer anders gaat doen. Wie tijdens het oefenen met water drinken toch weer een keer aan het bier gaat, moet zichzelf daar de schuld van geven en zeker weten dat het niet weer gebeurt.

## Bespaar je de moeite

Wie de formule van gedragsverandering gebruikt, zal ontdekken dat de meeste leefstijlverhalen voor niets worden verteld. Het effect zit namelijk niet in de methode, maar in de mensen die ermee moeten werken. En die mensen ervaren meestal onvoldoende innerlijke drang, hebben geen discipline, of schrijven de oorzaak van mislukking aan anderen of externe zaken toe.

De formule geeft je dus niet alleen inzicht, ze ontdoet je ook van allerlei ideologische franje. Daar word je niet blij van, maar het bespaart je wel een heleboel moeite.

## Literatuur



Voor iedereen die de formule van gedragsverandering wil begrijpen en ermee wil werken:

Appelo, M. (2014). *Waarom veranderen (meestal) mislukt*. Amsterdam: Uitgeverij Boom.



Voor mensen die professioneel gedoe hebben over gedragsverandering en daar minder last van willen hebben:

Appelo, M. (2014). *Socratisch Motiveren*. Amsterdam: Uitgeverij Boom.



Voor mensen die ondanks alles toch doelgericht en gedisciplineerd aan het werk willen met gedragsverandering:

Appelo, M. (2011). *Het gelaagde brein – Reflectie en discipline bij het werken aan verandering*. Amsterdam: Uitgeverij Boom.

**Bekijk alle uitgaven van Martin Appelo op [www.boompsychologie.nl/martinappelo](http://www.boompsychologie.nl/martinappelo)**