

## Macht der gewoonte – Deel 1:



Een habit is een gewoonte en een gewoonte vorm je niet zomaar. Charles Duhigg schrijft in zijn boek 'Macht der gewoonte' waarom we doen wat we doen en hoe we dat kunnen veranderen (als het om een slechte gewoonte gaat). Het boek geeft een theoretisch kader over de werking van het brein bij het vormen van een gewoonte. Dit klinkt misschien als taaie kost maar niets minder waar. Het boek is verhalend geschreven met interessante hoofdpersonen en cliffhangers. Wij gebruiken het niet alleen als naslagwerk, de sprekende voorbeelden krijgen ook een plekje in onze workshops en nieuwsbrieven, beginnend bij deze. Wist je bijvoorbeeld dat wilskracht één van de successen is achter Starbucks? En dat

zelfdiscipline een grotere invloed heeft op je schoolprestaties dan je intellectuele vermogens?

Hoe dat zit leggen we de volgende keer uit! Kan je daar niet op wachten? Dan kan je natuurlijk altijd zelf het boek aanschaffen.

## Macht der gewoonte – Deel 2:

Wilskracht & zelfdiscipline zijn gewoontes die je erg succesvol kunnen maken. Zo bewijst ook Starbucks. Zij is met meer dan 137.000 werknemers en meer dan een miljoen oud-leerlingen in zekere zin een van de grootste onderwijsinstellingen van Amerika. De kern van de opleiding richt zich op een uiterst belangrijke gewoonte: wilskracht. Uit tientallen onderzoeken is gebleken dat wilskracht de cruciale sleutelgewoonte is voor individueel succes. In een onderzoek uit 2005 hadden onderzoekers van de universiteit van Pennsylvania bijvoorbeeld van 164 leerlingen uit groep 8 metingen vastgelegd van hun IQ en andere eigenschappen, onder meer van hun wilskracht, op grond van toetsen van hun zelfdiscipline. Leerlingen met een sterke wilskracht hadden een grotere kans om hogere cijfers te halen en toegelaten te worden op scholen met een strenge selectie. Ze waren minder vaak absent en besteedden minder tijd aan televisiekijken en meer tijd aan hun huiswerk.

'Adolescenten met veel zelfdiscipline scoorden op elke variabele voor schoolprestaties hoger dan hun impulsievere leeftijdsgenoten' schreven de onderzoekers. 'Zelfdiscipline blijkt het als voorspeller van schoolprestaties beter te doen dan het IQ. Zelfdiscipline heeft een grotere invloed op schoolprestaties dan intellectuele vermogens.'

Starbucks gaf miljoenen uit aan het ontwikkelen van lesmateriaal dat werknemers zelfdiscipline moest bijbrengen. Leidinggevenden schreven werkboeken die voor de

werknemers in feite fungeerden als een gids hoe ze van wilskracht een gewoonte konden maken. Het is deels aan hun lesprogramma te danken dat Starbucks van een ingedut bedrijf is uitgegroeid tot de huidige kolos met meer dan zeventienduizend vestigingen en een jaaromzet van meer dan 10 miljard dollar.

In deel 3 lees je meer over de kettingreactie die één goede gewoonte(habit) teweeg kan brengen.

### **Macht der gewoonte – Deel 3:**

In de jaren zestig was er een beroemd experiment uitgevoerd waarbij wetenschappers van Stanford de wilskracht hadden getest van een groep vierjarigen. Misschien ken je het wel: het marshmallow experiment. Konden deze kinderen de verleiding van één marshmallow weerstaan om er vervolgens twee als beloning te krijgen? Ongeveer dertig procent wist die impuls de kop in te drukken en kreeg een dubbele lekkernij toen de onderzoeker na vijftien minuten terugkwam. Jaren later winst men een groot aantal deelnemers aan dit onderzoek op te sporen, die inmiddels op de middelbare school zaten. De onderzoekers stelden vragen over hun cijfers en hun score op de SAT Reasoning Test, over hun vermogen om vriendschappen in stand te houden en over hun vaardigheid om 'met belangrijke problemen om te gaan'. Ze ontdekten dat de vierjarigen die bevrediging het langst hadden kunnen uitstellen de beste cijfers haalden en een SAT-score hadden die gemiddeld 210 punten hoger lag dan die van de anderen. Zij waren populairder en gebruikten minder drugs. Als je als kleuter de verleiding van een marshmallow kunt weerstaan, dan weet je kennelijk als je ouder bent ook hoe je op tijd op school komt en je huiswerk afkrijgt, hoe je vrienden moet maken en hoe je de druk van leeftijdgenoten kunt weerstaan. Het leek of de kinderen die de marshmallow hadden genegeerd over zelfregulerende vaardigheden beschikten waarvan ze hun hele leven voordeel hadden.

De volgende keer lees je meer over de 'wilskrachtspier' en hoe het stellen van één doel, goede habits op andere gebieden kan bevorderen.

### **Macht der gewoonte – Deel 4:**

Wilskracht is niet zomaar een vaardigheid. Het is een spier, zoals de spieren in je armen en benen, en een spier wordt moe als hij harder moet werken. Maar kan de wilskrachtspier ook sterker worden met de tijd, vroegen twee Australische onderzoekers zich af. Om deze vraag te beantwoorden voerden ze in 2006 verschillende experimenten uit. Zo lieten ze 29 mensen deelnemen aan een programma waarin ze vier maanden moesten budgetteren. Ze stelden doelen vast waarvoor gespaard moest worden en de deelnemers moesten zich alle luxezaken

ontzeggen, zoals uit eten of naar de film gaan. De deelnemers werd gevraagd om alles op te schrijven wat ze kochten. Dat vonden ze eerst heel lastig, maar uiteindelijk konden ze voldoende zelfdiscipline opbrengen om elke aankoop te noteren.

De financiële situatie van de deelnemers verbeterde in de loop van het programma. Verrassender was dat ze ook minder rookten en minder alcohol en koffie dronken, gemiddeld dronken ze twee kopjes koffie en twee biertjes minder en werden er vijftien sigaretten per dag minder gerookt. Ze aten minder ongezond en waren productiever op hun werk en op school. Net zoals in andere onderzoeken bleek dat als mensen hun wilskrachtspieren op een bepaald gebied versterken, die kracht ook doorwerkte in wat ze aten of hoe hard ze werkten. 'Als je leert hoe je jezelf kunt dwingen om naar de sportschool te gaan of aan je huiswerk te beginnen of om een salade te eten in plaats van een hamburger, verander je ook de manier waarop je denkt', aldus Todd Heatherton, een onderzoeker aan Dartmouth die zich in wilskracht heeft verdiept. 'Je leert je impulsen beter onder controle te houden. Je leert hoe je afleiding kunt zoeken als je in de verleiding komt. En als je eenmaal in dat spoor van wilskracht zit, zijn je hersenen eraan gewend je te helpen doelgericht bezig te zijn.'

De volgende keer lees je hoe je met een 4-stappenplan van een slechte gewoonte, zoals nagelbijten, af kunt komen.

## **Macht der gewoonte – Deel 5:**

In de zomer van 2006 liep een 24-jarige student Mandy, het adviescentrum van de Mississippi State University binnen. Bijna haar hele leven had Mandy nagels gebeten, wat veel mensen doen. Maar voor chronische nagelbijters is dit echt een probleem van andere orde. Mandy ging vaak door totdat haar nagels loslieten van de onderliggende huid. Haar vingertoppen zaten vol kleine korstjes. De uiteinden van haar vingers waren gevoelloos geworden zonder nagels om ze te beschermen, maar soms tintelden of jeukten ze, een symptoom van zenuwbeschadiging. Haar gewoonte om nagels te bijten was schadelijk voor haar sociale leven. Ze schaamde zich zo voor haar vrienden dat ze haar handen altijd in haar zak hield, en bij afspraakjes werd ze volledig in beslag genomen door pogingen om haar vingers in een vuist te verbergen. Ze had geprobeerd ermee te stoppen door nagellak te gebruiken met een vieze smaak of door zichzelf voor te houden dat ze vanaf dat moment genoeg wilskracht had om te stoppen. Maar zodra ze aan haar huiswerk begon of televisie keek, gingen haar vingers weer naar haar mond.

Het adviescentrum verwees Mandy door naar een psycholoog die promotieonderzoek deed naar een behandelingsmethode die 'habit renversaal training' heette, een training in het omkeren van gewoontes. Deze psycholoog was op de hoogte van de gulden regel van gewoonteverandering. Hij wist dat Mandy om haar gewoonte nagels te bijten te veranderen een nieuwe routine

zou moeten aanleren. Het begint met de vraag om te beschrijven wat het gewoontegedrag in gang zet, dit wordt bewustzijnstraining genoemd. Vervolgens vroeg de therapeut Mandy om te beschrijven waarom ze nagels beet. Eerst had Mandy daar moeite mee. Maar al gauw werd duidelijk dat ze het deed als ze zich verveelde. Wanneer ze alle nagels dan had afgewerkt voelde ze zich even helemaal compleet. Dat was de beloning van deze gewoonte: een fysieke prikkel waarnaar ze was gaan hunkeren. Aan het eind van de eerste zitting stuurde de therapeut Mandy naar huis met een opdracht: 'zorg dat je altijd een systeemkaartje bij je hebt en elke keer wanneer je het signaal opmerkt - spanning in je vingertoppen - moet je dat op de kaart aanvinken'. Een week later kwam ze terug met 28 vinkjes. Inmiddels was ze scherp bewust van het gevoel dat aan haar gewoonte vooraf ging. Vervolgens leerde de therapeut Mandy een zogeheten 'tegenrespons' aan. Telkens als ze die spanning in haar vingertoppen voelde, zei hij, moest ze meteen haar handen in haar zakken stoppen, of onder haar benen leggen. Daarna moest Mandy iets verzinnen wat haar een snelle fysieke prikkel zou geven, zoals over haar arm wrijven of met haar knokkels op een tafel kloppen.

De signalen en beloningen bleven gelijk. Alleen de routine veranderde. Ze oefenden ongeveer 30 minuten in de spreekkamer van de therapeut waarna Mandy naar huis werd gestuurd met een nieuwe opdracht: 'blijf de systeemkaart gebruiken, maar nu zet je een vinkje als je de spanning in je vingers voelt en een hekje als je de gewoonte met succes onderdrukt.

Een week later had Mandy maar 3 keer haar nagels gebeten en 7 keer de tegenrespons gebruikt. Ze beloofde zichzelf met een manicure, maar bleef de aantekenaartjes gebruiken.

Na een maand was haar gewoonte om nagels te bijten verdwenen. De tegenrespons was een automatisme geworden. Met een 4-stappenplan had de ene gewoonte de andere vervangen.

1. Stel de routine vast (nagelbijten)
2. Experimenteer met beloningen (fysieke prikkel)
3. Onderscheid het signaal (spanning in de vingertoppen)
4. Maak een plan (vervang de routine)

Tegenwoordig wordt deze therapie gebruikt voor de behandeling van verbalen en fysieke tics, depressie, roken, gokproblemen, angsten, bedplassen, besluiteloosheid, obsessief-compulsieve stoornissen en andere gedragsproblemen.

Dit was het laatste deel van Macht der gewoonte. Benieuwd naar nog meer sprekende voorbeelden? Bestel het boek dan hier!