

Wendy Wood

# **GELUKKIG MET GEWOONTES**

Een leuker leven door de fascinerende wetenschap  
achter goede gewoontes en vaste routines

Vertaling Titia Ram

HarperCollins



Voor dit boek is papier gebruikt dat onafhankelijk is gecertificeerd door FSC® ten behoeve van verantwoord bosbeheer.  
Kijk voor meer informatie op [www.harpercollins.co.uk/green](http://www.harpercollins.co.uk/green)

HarperCollins is een imprint van Uitgeverij HarperCollins Holland, Amsterdam

Copyright © 2019 Wendy Wood  
Oorspronkelijke titel: *Good Habits, Bad Habits*  
Copyright Nederlandse vertaling: © 2019 Titia Ram  
Omslagontwerp: bij Barbara  
Auteursfoto: J. Emilio Flores  
Zetwerk: Mat-Zet B.V., Soest  
Druk: CPI Books GmbH, Germany

ISBN 978 94 027 0432 7  
ISBN 978 94 027 5906 8 (e-book)  
NUR 770  
Eerste druk november 2019

Originele uitgave verschenen bij Farrar, Straus and Giroux

HarperCollins Holland is een divisie van Harlequin Enterprises Limited  
\* en ™ zijn handelsmerken die eigendom zijn van en gebruikt worden door de eigenaar van het handelsmerk en/of de licentienemer. Handelsmerken met ® zijn geregistreerd bij het United States Patent & Trademark Office en/of in andere landen.

[www.harpercollins.nl](http://www.harpercollins.nl)

Niets uit deze uitgave mag openbaar worden gemaakt door middel van druk, fotokopie, internet of op welke andere wijze dan ook zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

# Inhoud

## **Deel I: Hoe we echt zijn**

1. Volharding en verandering
2. Wat eronder ligt
3. Je tweede zelf leren kennen
4. Hoe zit het met kennis?
5. Hoe zit het met zelfbeheersing?

## **Deel II: De drie basisbegrippen voor gewoontevorming**

6. Context
7. Herhaling
8. Beloning
9. Als je wat gedaan wilt krijgen, moet je consistent zijn
10. Volledige controle

## **Deel III: Speciale gevallen, grote kansen en de wereld om ons heen**

11. Het mes snijdt aan twee kanten
12. De bijzondere veerkracht van gewoontes
13. Context van verslaving
14. Gelukkig met gewoontes
15. Je staat er niet alleen voor

*Nawoord*

*Hoe je kunt afleren zo vaak op je telefoon te kijken*

*Woord van dank*

*Bibliografie*

*Index*

*Afbeeldingen*

*Noten*

# 1. Volharding en verandering

‘Gewoonte is, als het ware, een tweede natuur.’

CICERO

Eens in de zoveel tijd verklaart mijn nicht op Facebook dat ze gaat veranderen. In haar geval betekent dat dat ze gaat afvallen. Het begint altijd op dezelfde manier: ze heeft ergens spijt van, ze weegt meer dan ze zou willen, ze heeft pijn in haar rug en de extra pondjes maken de pijn erger. En dan vat ze alles samen met woorden die we allemaal herkennen. Ze zegt dat ze het gevoel heeft dat ze is vastgelopen. Ze heeft het gevoel dat ze niet in staat is te veranderen. Als laatste vraagt ze dan de hulp van haar vrienden op social media.

De wereld van social media (in ieder geval haar hoekje ervan) is ontzettend opbouwend: ‘Je kunt het! Als iemand het kan, ben jij het!’

‘Jij kunt alles.’

‘Je bent een van de sterkste vrouwen die ik ken.’

‘Laat je niet op je kop zitten door je gewicht.’

Haar vrienden steunen haar. Ze spelen succesvol hun rol in het verfijnde sociale proces dat mijn nicht aanzwengelt: ten eerste deelt ze haar goede voornemens met haar vriendenkring, waardoor ze worden verankerd en realiteit worden. Maar er is ook een tweede, minder voor de hand liggende stap: ze verhoogt de inzet. Dat ze openlijk vertelt wat ze aan het doen is, maakt haar ook verantwoordelijk voor haar succes. Vergeleken bij het innerlijke besluit wat kilo’s kwijt te gaan raken, maakt haar publiekelijke optreden het zwaarder om te falen. Dat maakt zulke berichten zo dramatisch. Ze zegt niet alleen dat ze wil afvallen; ze zweert dat het deze keer gaat lukken. Haar vrienden reageren door advies te geven dat geschikt is voor een held die aan een queeste begint. ‘Geloof niemand die zegt dat je het niet kunt.’ Ze gaat niet alleen zeven kilo af-

vallen; ze begint aan een nieuw leven. Haar vastberadenheid is overtuigd en sterk, en dat heeft ze openbaar gemaakt.

En toch... weten we allemaal waar dit naartoe gaat.

Klassieke economen verklaren het dilemma van mijn nicht. *Homo economicus*, 'de economische mens', verwijst naar ons zogenaamde onveranderlijke en rationele eigenbelang, dat van het soort dat economisch gedrag net zo voorspelbaar zou maken als algebra. Als toonbeelden van de homo economicus wordt ons verteld dat we *utility maximizers* (nuts-maximalisatoren) zijn: in essentie komt dat erop neer dat van ons wordt verwacht dat we altijd rationeel op zoek zijn naar het alternatief met het grootste nut. Deze prachtige rationele figuur raakte ongeveer tweehonderd jaar geleden in zwang met het werk van politiek theoreticus John Stuart Mill. Zelfs toen leidde zijn idee echter al tot spot en kritiek. Het waren zelfs de vroege critici van Mills' arrogante beeld van onze collectieve rationaliteit die de term homo economicus bedachten om er zijn analyse mee te karikaturiseren. Sindsdien heeft de economie gestaag en met vallen en opstaan een realistischer en complexer beeld van de menselijke aard gecreëerd. Uiteindelijk zijn zelfs de meest fundamentele principes van onze economie bijgesteld in het licht van onze koppige irrationaliteit. Zelfs de grondlegger van de moderne economie werd daarbij niet met rust gelaten. Het kan zo zijn, zoals Adam Smith het zei, dat we ons allemaal gedragen 'met oog op [ons] eigenbelang', maar dat belang kan worden gedefinieerd binnen spectaculaire – met andere woorden menselijke – variëteit.

Ik moest vreselijk aan de homo economicus denken toen ik dat bericht van mijn nicht las. Als ze een puur rationeel wezen zou zijn dat zou worden geleid door heldere bedoelingen zou ze eenvoudig en in stilte haar leefstijl aanpassen. Dan zou ze dat niet hoeven aan te kondigen.

Want hoe moeilijk is het eigenlijk om jezelf te veranderen?

Zoals de meesten van ons wist ook mijn nicht intuïtief het antwoord op die vraag: behoorlijk moeilijk.

Dus bedacht ze een aantal proactieve manieren om zich vast te pinnen op de verandering. Ze verbond zich aan haar plannen en verhoogde de 'kosten' die mislukking met zich mee zou brengen. Ze ging veel verder dan er eenvoudigweg voor te kiezen om te veranderen. Ze begon haar

eigen sociale omgeving om te vormen tot een waarin het moeilijker voor haar zou zijn om niet af te vallen. Dat had moeten werken.<sup>1</sup>

En dat deed het ook. Twee weken na het eerste bericht kwam er een update: een kilo minder. 'Dat is een goed begin.'

Maar toen: stilte.

Een maand later liet ze weten dat ze nog steeds haar best deed, maar weinig succesvol was. 'Nog niets te melden over gewichtsverlies.' En dat was een tijdje haar laatste bericht over het onderwerp.

Toen ik haar zes maanden later sprak was ze niet verder afgevallen. De enige verandering in haar leven was dat er nu nóg iets was waarover ze zich rot voelde omdat ze erin had gefaald. En het was een kostbare, publiekelijke mislukking. Het eindresultaat was, zoals het dat voor zoveel mensen is die proberen hun gedrag te veranderen, dat er niets veranderde. Ze had de wens en de vastberadenheid, en ze werd gesteund door haar vriendenkring. Dat zou genoeg moeten zijn, maar dat is het niet.

De eerste stap naar een oplossing van dit probleem is toe te geven dat we geen volledig rationele wezens zijn. De motivatie achter onze handelingen kan obscuur zijn. De dingen die ons gaande houden kunnen verrassend zijn. Wetenschappers beginnen pas recentelijk onze veelzijdige aard te ontrafelen en onze daaruit voortkomende vooroordelen en voorkeuren te identificeren. Met de wetenschap dat dat zo is kunnen we die invloeden nooit geheel ongedaan maken, maar we kunnen er wel rekening mee houden wanneer we handelen. Ons eigen gedrag komt voort uit de meest mysterieuze, verborgen en (tot recent) niet erkende bronnen van irrationaliteit.

Waar worden de pogingen van mijn nicht om te veranderen door gesaboteerd? Waar worden al onze pogingen door gesaboteerd? Het antwoord is dat we niet echt begrijpen waardoor ons gedrag wordt gestuurd. Het probleem ligt nog dieper. We moeten ophouden ons rationele zelf te overschatten en in plaats daarvan gaan begrijpen dat we daarnaast dieper gelegen delen hebben. We kunnen die delen zien als een heel ander zelf dat ligt te wachten op erkenning en de opdracht om aan het werk te gaan.

De wetenschap begint eindelijk te onthullen waarom we nog niet eer-

der in staat zijn geweest om ons eigen gedrag te veranderen. Nog beter, ze laat ons zien hoe we met die nieuwe kennis een plan kunnen formuleren dat blijvende verandering in ons leven kan brengen.

\*

Misschien heb je weleens geprobeerd geld te besparen door je aan een budget te houden. Misschien heb je geprobeerd online een nieuwe taal te leren. Misschien was het je doel om meer te ondernemen en meer mensen te leren kennen. In eerste instantie was je doel helder, gedreven en resoluut. Naarmate de tijd verstreek lukte het niet om er even toegewijd aan te blijven. Het resultaat dat je beoogde is niet gekomen.

Dit is een veelvoorkomende menselijke ervaring: we willen veranderen en raken zeer gemotiveerd dat te doen. Ze zeggen dat dat genoeg zou moeten zijn. Bedenk maar eens hoe eensgezind de algemene wijsheid over het onderwerp is, van ‘ze wilde het gewoon niet graag genoeg,’ tot ‘doe je wel echt je best?’ Deze luchthartige redentatie begint al in de vroege jeugd (‘je moet het beste uit jezelf halen!’) en houdt niet op tot het allerlaatst, dat laatste stadium in het leven waarin velen van ons (jammerlijk genoeg) moeten ‘vechten’ tegen ziektes als kanker. Het ethos is dat wilskracht alles is. Veranderen wordt daarom een soort persoonlijkheidstest, in ieder geval van ons bewuste zelf. De beroemde slogan van Nike kan dan zijn ontsproten uit enige ironie, maar de resolute kwaliteit van de boodschap – en hoe ontvankelijk wij ervoor zijn – heeft er het seculiere gebod van gemaakt dat het tegenwoordig is: *Just Do It*, je moet het gewoon dóén. Eruit volgend: als we het niet doen (het niet gewoon dóén), is het blijkbaar onze eigen keuze om het niet te doen.

Ik durf te wedden dat dit nieuws zou zijn voor mijn nicht en haar vriendenkring. Ze heeft duidelijk een keuze gemaakt, en ze heeft duidelijk haar best gedaan om het gewenste resultaat te behalen. Het is gewoon niet gelukt. Jammer genoeg is falen onder deze omstandigheden extra ontmoedigend. Jezelf vergelijken met succesvollere mensen wordt pijnlijk. Het is moeilijk om onszelf wanneer het niet lukt om te veranderen niet af te zetten tegen mensen die succesvol zijn in het vasthouden aan hun doelen: professionele atleten die elke dag uren en uren trainen;

musici die maanden oefenen voor een concert; succesvolle auteurs die bladzijde na bladzijde schrijven tot ze een project klaar hebben. We zien die supermensen en kunnen hun mysterieuze en benijdenswaardige succes alleen door de lens van wilskracht zien: blijkbaar dóén zij het gewoon. Maar waarom lukt het ons dan niet? Waarom lijkt hetgeen wij in ons leven bereiken zo nietig vergeleken bij dat wat zij presteren?

Uiteindelijk gaan we ons nietig voelen.

Het is niet eenvoudig voor ons om te concluderen dat we gewoon niet voldoen, dat we als we nou maar gemotiveerd genoeg zouden zijn om te veranderen ook zouden kunnen excelleren. Maar wij hadden die wilskracht niet. Het is ons niet gelukt om het gewoon te dóén.

Het is een nationaal fenomeen geworden. Als aan Amerikanen met obesitas wordt gevraagd wat de grootste barrière is die hen ervan weerhoudt om af te vallen, wordt een gebrek aan wilskracht het vaakst genoemd.<sup>2</sup> Drie kwart van ons gelooft dat zwaarlijvigheid voortkomt uit een gebrek aan controle over je eetgedrag.

Zelfs mensen die zelf obesitas hebben zeggen dat hun gebrek aan wilskracht het grootste obstakel is om gewicht te verliezen. Eenentachtig procent zei dat een gebrek aan zelfbeheersing hun ondergang is geweest.<sup>3</sup> Het is niet verrassend dat bijna iedereen die werd geïnterviewd had geprobeerd te veranderen. Ze waren op dieet geweest en waren gaan sporten, maar het had niet gewerkt. Sommigen hadden wel twintig pogingen gedaan om af te vallen. Toch geloofden ze nog steeds dat het hun aan wilskracht ontbeerde.

Drie kwart is een grote meerderheid. Ongeveer drie kwart van de Amerikanen begrijpt heden ten dage dat de aarde om de zon draait. Dat wil zeggen dat het algemeen erkend is als een feit. Gebrek aan wilskracht is het probleem.

Toch is het verhaal van mijn nicht allesbehalve uniek. Ik durf te wedden dat we allemaal vergelijkbare ervaringen hebben. We hebben er allemaal in gefaald om blijk te geven van onze wilskracht. Toch blijven we erin geloven. We wijzen er astronomisch gezag aan toe terwijl het astrologische resultaten oplevert. Wat is dan het missende ingrediënt dat ware, blijvende verandering mogelijk maakt?



\*

Dat is de puzzel die me in eerste instantie heeft aangetrokken tot onderzoek naar gedragsverandering: waarom is het gemakkelijk om de beslissing tot veranderen te nemen, en zelfs te beginnen een aantal goede dingen te gaan doen, maar moeilijk om het op de lange termijn vol te houden? Tijdens mijn promotieonderzoek en als beginnend universitair docent zag ik een aantal van mijn meest gemotiveerde en getalenteerde collega's worstelen met het dilemma. Ze wilden presteren en begonnen aan interessante nieuwe projecten, maar het lukte hun niet om constant productief te blijven in de zeer ongestructureerde academische omgeving.

Vroeg in mijn carrière kwam er een slimme promovendus met een probleem met uitstelgedrag bij me werken. In de collegezaal was hij briljant, maar als hij zelf een onderzoek moest uitvoeren leek hij geheel verloren. Ik probeerde hem te helpen met vaste werktijden en kleine mijlpalen om te behalen. Uiteindelijk kreeg hij te maken met een harde deadline. Om verder te mogen moest hij op een bepaalde datum een onderzoeksvoorstel inleveren. Op de dag in kwestie kwam ik vroeg naar de universiteit in de hoop zijn werk te kunnen lezen, maar ik werd begroet door een afbeelding van een grafsteen die hij aan mijn deur had gehangen. Ik begreep de boodschap. Het was hem niet gelukt de deadline te halen en hij liet zijn droom over een academische carrière varen.

Als je ooit tijd aan een universiteit hebt doorgebracht, ben je er al snel achter gekomen dat intelligentie en motivatie weinig te maken hebben met ervoor zorgen dat je regelmatig dingen gedaan krijgt. Hoe lukt dat dan wel?

Ik denk dat de wilskrachthypothese is voortgekomen uit een initiële vergissing, maar in veel opzichten wel een rationele. Toen mijn nicht besloot af te vallen, of als jij besluit een andere carrière na te gaan jagen, voelt dat alsof je het belangrijkste al hebt gedaan. De wereld is een luidruchtige, chaotische leefomgeving die ons ervan weerhoudt om belangrijke besluiten te nemen. De meesten van ons vermijden het maken van die beslissingen tot het echt niet anders meer kan. Als we het dan doen, voelt het dus als een enorme overwinning. We vallen een paar kilo af, we

gaan voor die andere baan... maar dan vertraagt het hele proces. Wilskracht is het probleem niet. Als je mijn bericht een paar weken na dat eerste bericht op Facebook zou hebben gevraagd of ze haar doel nog steeds wilde bereiken, weet ik zeker dat ze dat zou hebben beaamd (hoewel waarschijnlijk met wat meer aarzeling).

\*

De wetenschap toont aan dat, ondanks wat Nike en de volkswijsheid zeggen, we geen eenduidig samenhangend geheel zijn. In psychologische termen hebben we geen *single mind* (enkelvoudige geest). In plaats daarvan is onze geest samengesteld uit vele aparte, doch aan elkaar verbonden mechanismen die ons gedrag leiden. Sommige van die mechanismen, zo blijkt, zijn geschikt om met verandering om te gaan. Dat zijn de eigenschappen die we kennen: onze wilskracht en ons vermogen om beslissingen te nemen. We kennen ze omdat we ze bewust ervaren. Als we besluiten nemen, richten we ons bewust op relevante informatie en genereren we oplossingen. Als we onze wilskracht aanwenden, steken we daar actief mentale moeite en energie in. Beslissingen en wilskracht doen een beroep op wat we de cognitieve of executieve functies in ons brein en onze hersenen noemen, de nadenkende cognitieve processen die handelingen selecteren en monitoren. We zijn ons grotendeels bewust van die processen. Ze zijn onze subjectieve realiteit, of het gevoel van *agency* (handelingsvermogen) dat we herkennen als 'ik'. Net zoals we ons bewust zijn van de moeite die het kost om ons fysiek in te spannen zijn we ons bewust van de zware druk die het uitoefenen van mentale kracht op ons legt.

*Executive control* (cognitieve controle) moet goed op waarde worden geschat. Voor veel van de uitdagingen die we in het leven tegenkomen, geldt dat we er alleen met deze controle tegen zijn opgewassen. Het besluit om op je werk om loonsverhoging te vragen begint met het maken van een afspraak met je baas. Je brengt je verzoek zorgvuldig onder woorden en vertelt wat je motivatie is. Of je besluit wat romantiek in je leven te brengen door die aantrekkelijke persoon in de sportschool uit te nodigen voor een kop koffie. Na enige overdenking vind je een gepast

nonchalante manier om dat te doen. Besluitvaardigheid werkt bij dit soort eenmalige gebeurtenissen. We maken een beslissing, sterken onze vastberadenheid en brengen de moed op om het besluit uit te voeren.

Andere delen van ons leven zijn echter koppig resistent tegen cognitieve controle. Nadenken bij elke handeling die we uitvoeren zou hoe dan ook een hoogst inefficiënte manier zijn om ons leven te leiden. Daar kom ik later nog op terug, maar kun je je voorstellen dat je elke keer dat je naar de sportschool gaat ‘moet beslissen’ dat je gaat? Dan zou je jezelf er elke keer toe veroordelen weer dezelfde bezieling op te moeten roepen die je op de Eerste Dag had. Je zou je geest dan dwingen het hele uitputtende proces steeds weer opnieuw te moeten doorlopen om alle redenen te bedenken waarom je hoe dan ook vindt dat je naar de sportschool moet, en aangezien onze geest een geweldige, irrationele tegenstander is zou je ook elke keer alle redenen om níét te gaan moeten overwegen. Elke keer. Elke dag. Dat is hoe een besluit genomen wordt. Je zou constant zwaar mentaal aan het gewichtheffen zijn, en weinig tijd overhouden om aan iets anders te denken.

Wat we in dit boek gaan ontdekken is dat er andere delen in ons brein zijn, onderdelen die in het bijzonder geschikt zijn om gedragspatronen vast te leggen. Dat zijn onze gewoontes: beter geschikt om automatisch hun werk te doen dan mee te doen aan het luidruchtige, strijdlustige werk dat in de debatzaal wordt gedaan waar normaal gesproken onze beslissingen worden genomen. Wat we ook zullen zien is dat een heel groot deel van het leven zich al afspeelt in die geautomatiseerde delen, de simpele, volhardende delen van jezelf die je een taak kunt laten uitvoeren. Wat kan er nou beter geschikt zijn voor het bereiken van belangrijke en langetermijndoelen? Sla de debatzaal over en ga aan de slag. Dat is precies waar gewoontes voor zijn bedoeld.

Wetenschap en onze eigen ervaring hebben aangetoond dat onze geest van nature gewoontes vormt, zowel onbetekenende als belangrijke. Ik durf te wedden dat het eerste kwartier nadat je ’s ochtends wakker bent geworden elke dag hetzelfde verloopt. Dat is natuurlijk. Maar het is eenvoudig om te concluderen dat onze geest constant actieve, bewuste tendensen om door te zetten creëert en blijft creëren. Als onze gedragspatronen het resultaat waren van het ‘gewoon dóén’, zoals veel te veel

mensen denken, dan zal onze geest steeds opnieuw de bewuste keuze maken om de dingen te blijven doen die hij elke dag doet... toch?

Misschien wel als we hem zouden dwingen dat te doen. Maar ons bewuste zelf heeft weinig contact met allerlei dingen die we doen, met name gewoontes. In plaats daarvan is er een uitgestrekt, half verborgen onbewust apparaat aan het werk, een dat we kunnen sturen met signalen en aanwijzingen uit ons bewuste zelf, maar een dat uiteindelijk zelfstandig zijn werk doet, zonder al te veel bemoeienis van de cognitieve controle. Deze delen van onszelf zijn heel anders dan het bewuste zelf dat we kennen en kan op heel andere manieren worden ingezet.

Het zelf dat we kennen maakt zich druk om opslag en romantiek. Ons niet-bewuste zelf vormt gewoontes die ons in staat stellen om moeiteloos te herhalen wat we in het verleden hebben gedaan. We hebben weinig bewuste ervaring met het vormen van een gewoonte of handelen uit gewoonte. We hebben niet dezelfde vorm van controle over onze gewoontes als we over onze bewuste beslissingen hebben. Dat is de verborgen aard van gewoontes, die onder de oppervlakte ligt. Het verklaart waarom onze achteloze gesprekken over het onderwerp worden gekenmerkt door een vreemd gevoel van onderdanigheid: 'Ach ja, dat is nu eenmaal mijn gewoonte...' alsof gewoontes bijna los van ons bestaan of parallel lopen aan het zelf dat we bewust ervaren. En het is ook zo dat gewoontes een mysterie zijn geweest dat jarenlang klem heeft gezeten in het idee dat het doorbreken van een slechte gewoonte of het aanleren van een goede simpelweg over intenties en wilskracht gaat.

Voordat we verder gaan is het belangrijk erop te wijzen dat dezelfde leermechanismen die verantwoordelijk zijn voor onze goede gewoontes – dat wil zeggen de gewoontes die in lijn liggen met onze doelen – dat ook zijn voor onze slechte gewoontes, de gewoontes die in conflict zijn met onze doelen. Goede en slechte gewoontes hebben dezelfde origine. Ze resulteren natuurlijk in heel andere ervaringen, maar laat dat niet van invloed zijn op hoe je erover denkt. In dit opzicht zijn regelmatig naar de sportschool gaan en elke dag een paar sigaretten roken hetzelfde. Precies hetzelfde mechanisme ligt eraan ten grondslag.

Maar voor onze gezondheidsdoelen zijn sporten en roken in strijd met elkaar. Het doel van dit boek is te laten zien hoe we ons bewuste begrip

van onze doelen kunnen inzetten om onze gewoontekant te sturen. Wij kunnen de agenda bepalen; we kunnen het bevel voeren. Als we weten hoe gewoontes werken kunnen we contactpunten creëren tussen onze gewoontes en onze doelen zodat ze verbluffend goed synchronoos gaan lopen. In sommige gevallen doen ze dat al, zoals we nog zullen zien.

\*

Ik heb als promovenda in een van de beste laboratoria voor gedragsonderzoek gewerkt. We gaven mensen informatie over een bepaald onderwerp en testten of die van invloed was op hun oordeel en mening. We ontwikkelden krachtige modellen over hoe mensen hun attitude en gedrag veranderen. Onze focus lag op de eerste stadia van verandering: hoe je mensen kunt beïnvloeden om anders over de wereld te gaan denken. Zo bestudeerden we bijvoorbeeld de manieren waarop klemmende oproepen steun voor milieubeleid verwerven. Het was belangrijk, zinvol werk. Zoals ik al eerder zei zijn vele levensbeslissingen in eerste instantie onderwerp van de cognitieve controle, de cockpit voor initiële verandering in ons leven.

Maar andere dingen vergen meer dan een initiële besliss- en wilskracht: een betere ouder worden, een meer invoelende partner, een productievere medewerker, een harder werkende student of iemand die verantwoordelijker met zijn geld omgaat. Dat zijn veranderingen die zich niet van het ene op het andere moment voordoen. In plaats daarvan ontstaan ze gedurende een langere periode – jaren – met handelingen die constant moeten worden volgehouden. Als het je doel is je ecologische voetafdruk te verkleinen is het niet genoeg om vanavond de bus naar huis te nemen uit je werk. Dat moet je vandaag, morgen en in de toekomst doen. Om financieel gezond te worden en al je schulden af te betalen is het niet genoeg om dat ene paar schoenen of die nieuwe telefoon niet aan te schaffen. Dan moet je herhaaldelijk de verleiding weerstaan iets te kopen, in ieder geval tot je niet meer rood staat. Om een nieuwe relatie te beginnen moet je doorzetten, ook als de eerste die je in de sportschool uitnodigt geen koffie met je wil gaan drinken. Dan zal je meer mensen moeten ontmoeten die je misschien leuk vindt en zal je

herhaaldelijk moeten opperen elkaar beter te leren kennen. Dan zal je op de een of andere manier moeten inzetten voor de consequente procedures van het doen van dingen.

Ik kwam er toen ik mijn eigen onderzoek ging doen al snel achter dat volharding heel bijzonder is. Ik was in eerste instantie niet van plan gewoontes te gaan bestuderen; ik wilde begrijpen hoe mensen volharden. De consensus was dat je om te volharden een sterk karakter moet hebben: sterk genoeg om je ertoe aan te zetten te veranderen en dat op de lange termijn vol te houden. Het drong tot me door dat het mogelijk was om dat idee op grote schaal te testen door al het onderzoek te analyseren waarin was gemeten wat mensen wilden en van plan waren te gaan doen – een cursus volgen, een griep prik halen, gaan recyclen, met de bus naar hun werk gaan – en dan te bekijken wat ze daadwerkelijk deden. Voerden ze hun plan uit om die cursus te doen, een prik te halen, te recyclen of met de bus te gaan? Het leek een eenvoudige, duidelijke vraag, en een met een duidelijk antwoord.

Samen met een van mijn studenten, Judy Ouellette, heb ik systematisch 64 onderzoeken geanalyseerd waaraan meer dan vijfduizend mensen hadden deelgenomen. Onze conclusies waren verrassend. Bij sommig gedrag handelden mensen zoals werd verwacht. Als ze zeiden dat ze van plan waren een cursus te gaan doen of een griep prik te gaan halen, deden ze dat ook. Bij dergelijke eenmalige handelingen voerde het bewuste besluit de boventoon, en mensen met een sterk karakter gaven eenvoudigweg gevolg aan het besluit. Hoe krachtiger het plan, des te groter de kans dat ze de handeling uitvoerden. Maar ander gedrag was een raadsel. Bij handelingen die vaak herhaald kunnen worden, zoals recyclen of met de bus gaan, maakte de intentie niet zoveel uit. Zo waren mensen van plan hun afval te recyclen of elke ochtend met de bus naar hun werk te gaan, maar volgde hun gedrag niet op hun besluit. Als ze voorheen alles in een grote vuilnisbak gooiden, bleven ze dat doen, los van hun intentie te gaan recyclen. Als ze normaal gesproken met de auto naar hun werk gingen, bleven ze dat doen, ondanks hun intentie om met de bus te gaan. Bij sommig gedrag hadden attitude en plannen weinig impact op hoe mensen handelden.

Dat was een onverwacht resultaat. De uitkomst had moeten zijn dat

als mensen eenmaal besluiten te gaan handelen en de sterke intentie hebben gevormd dat te gaan doen, ze het gewoon zouden doen. Toen ik het resultaat van het onderzoek wilde publiceren, verzocht de redacteur van het wetenschappelijke tijdschrift me de analyse opnieuw uit te voeren, maar ik kwam tot dezelfde conclusie. Dus werd er om een heel nieuw onderzoek gevraagd om het resultaat te valideren. Ook hier ontdekten we dat het anders ligt bij herhaalde handelingen. Mensen konden bewust spreken over een sterk motief en overtuigde plannen, maar niettemin bleven ze volharden in oud gedrag. Het onderzoek is uiteindelijk gepubliceerd en honderden keren gerepliceerd. Natuurlijk waren niet alle wetenschappers overtuigd. Sommigen bleven hartstochtelijk protesteren tegen de resultaten, in de overtuiging dat bewuste attitudes en intenties genoeg zijn om gedrag te verklaren.<sup>4</sup>

Dat vroege onderzoek bleek een sleutelrol te spelen in het identificeren van de speciale aard van volharding. En met speciaal bedoel ik dan dat volharding niet verbonden bleek te zijn aan wat we altijd hadden gedacht. Het bleek aan niets in de geaccepteerde modellen te zijn gerelateerd en het volgde niet de formule die de consensus had voortgebracht. Volharding leek meer te zijn dan we hadden aangenomen, en het leek ook vreemder te zijn. We kwamen erachter dat we het niet eenvoudigweg konden oproepen door mensen te vragen om te vertellen wat hun intenties waren. Volharding bleek geen reflectie van een sterke attitude en sterke plannen.

Maar de critici hadden op een bepaalde manier wel gelijk, want mijn eerste onderzoek verklaarde niet wat mensen er dan wel toe aanzet om te volharden. We wisten dat het speciaal was. We wisten niet hoe we het moesten laten gebeuren. Het heeft decennia gekost, maar die kritiek is eindelijk weerlegd. We weten nu dat het gewoonte is wat tot volharding leidt. In dit boek wordt uitgelegd wat we hebben geleerd over het vormen van gewoontes.

\*

De mythe dat er met gedragsverandering weinig anders gemoeid gaat dan sterke intenties en de wilskracht om die te implementeren heeft al

lange tijd een succesvol bestaan. Het is dus zinvol die eens kritisch tegen het licht te houden. Hoe zou cognitieve controle werken bij het verwezenlijken van blijvende verandering?

We weten dat als mensen vastberaden en toegewijd zijn aan afvallen ze zeven tot tien kilo kunnen afvallen. Dat is het gewicht dat iemand met obesitas in een periode van zes maanden kan afvallen.<sup>5</sup> Dat is heel wat.

Maar we weten meer. Uiteindelijk vallen de meeste mensen terug in oude eet- en sportpatronen. Vijf jaar na deelname aan een dieetprogramma is het maar ongeveer vijftien procent van de mensen gelukt om een gewichtsverlies van maar vijf kilo vast te houden.<sup>6</sup> De grote meerderheid is weer op het oude gewicht of is zelfs zwaarder. Dat is teleurstellend.

Commerciële dieetprogramma's weten dat. Ik heb gesproken met David Kirchoff,<sup>7</sup> voormalig bestuursvoorzitter en CEO van Weight Watchers, over het langetermijnsucces van hun leden. Hij gaf toe: 'In het merendeel van de gevallen lukt het mensen als ze proberen te veranderen niet om dat op de lange termijn vol te houden. Iedereen die lang genoeg gebruikmaakt van de Weight Watchers-methode, is uiteindelijk succesvol, als hij tenminste echt het programma volgt. Wat we zien is dat de meeste mensen dat niet doen. Dat is de andere kant van Weight Watchers.'

Een programma als Weight Watchers volhouden blijft een constante worsteling. 'Ik zie het als volgt,' zei Kirchoff. 'Als je problemen hebt met afvallen heb je dat je hele leven. Als je genetische aanleg hebt om te veel te eten, als je om een bepaalde reden te veel eet, als je problemen hebt met je gewicht omdat je metabolisme op een bepaalde manier is ingesteld, is dat een chronische toestand die nooit overgaat. Er is geen genezing voor obesitas. Wat betekent dat je af en toe een terugval hebt. En dan moet je het weer oppakken. Je kunt Weight Watchers niet even doen, voor eens en altijd afvallen wat je wilt afvallen en er dan mee stoppen.'

Dat is een zwaar leven. Zoals Kirchoff zei: 'Je ziet bij zoveel bijeenkomsten van Weight Watchers de worsteling en de pijn. Je ziet mensen vijftig kilo afvallen. En vervolgens komen ze alles weer aan. Je ziet de impact die dat op hun leven heeft. Ze voelen zich vreselijk. Ze voelen



zich een complete mislukking. Hun vertrouwen in zichzelf bereikt het nulpunt.<sup>7</sup>

Gewichtsverlies is een bijzonder nuttig voorbeeld omdat je het kunt kwantificeren en omdat het veelvuldig is bestudeerd. Dezelfde dynamiek speelt echter als je probeert meer tijd met je kinderen door te brengen, geld te besparen of je op je werk te concentreren.

Het probleem is dat de sterke-intentie-en-wilskracht-theorie voor mensen die willen veranderen de kans op een terugval dramatisch onderschat. Laten we eens kijken hoe mijn nicht zou proberen te volharden in het afvallen met enkel de kracht van haar besluitvaardigheid zonder daarbij ook andere gewoontes te ontwikkelen.

Ze zou de beslissing nemen in een vijandige omgeving. Ze koopt regelmatig grote hoeveelheden junkfood voor haar tienerkinderen. Het resultaat is een keuken vol crackers, chips, koek, frisdrank en ijs. Overal ligt eten: op het aanrecht, in de kasten, in de vriezer en koelkast. In deze omgeving, met constant etende kinderen om zich heen, eet ze terwijl ze televisiekijkt, telefoneert en familie op bezoek heeft. Ze houdt van winkelen en bouwt altijd een pauze in om snel even iets te eten. Ze eet terwijl ze bezig is.

Het is hier belangrijk om op te merken dat de natuurlijke omgeving niet inherent vijandig is. Onze verre voorouders zouden het gegarandeerd een raar idee hebben gevonden dat eten niet schaars zou zijn en dat voedsel het ons op een dag ontzettend moeilijk zou gaan maken omdat we er te veel van hebben. Maar het probleem is niet alleen de overvloed. Volgens David Kessler, voormalig directeur van de Food and Drug Administration (FDA), heeft de voedselindustrie niet enkel tot doel klanten tevreden te stellen.<sup>8</sup> De industrie, inclusief de kwekers, bedenkers, testers, inpakkers, marketeers, distributeurs en verkopers, investeert in de overstimulatie van eten: creaties die de macht hebben ons door te laten eten. Er zijn wetenschappers die er hard aan werken om manieren te bedenken om te zorgen dat je meer gaat eten dan waar je van nature behoefte aan hebt. Het is belangrijk om dat te weten, niet om er een gevoel van machteloosheid aan over te houden, maar om ons gevoel van eigenwaarde te behouden ondanks herhaaldelijk falen. De huidige leefomgeving vormt een grote uitdaging, die

we alleen kunnen aangaan en overwinnen als we in staat zijn haar volledig te begrijpen.

Om de uitdaging nog wat groter te maken woont mijn nicht in een buitenwijk die het niet eenvoudig maakt om in beweging te komen. Haar woonomgeving is ontworpen om er auto te rijden, niet om er te wandelen. Er staan drie auto's op de oprit, een paar passen van de voordeur vandaan. Ze woont in een knus huisje zonder ruimte voor grote apparaten.

Om in deze omgeving vast te houden aan haar intentie zou ze constant de lokroep om te veel te consumeren en te weinig te bewegen moeten weerstaan. Haar leven zou een aaneengesloten reeks van moeilijke beslissingen worden. Elke dag zou als de Eerste Dag voelen, als *Groundhog Day*: steeds maar weer hetzelfde gemak en comfort weerstaan, steeds maar weer zichzelf aanspreken op onderliggende zwaktes, zichzelf steeds maar weer op de proef stellen.

Besluitvaardigheid en wilskracht zijn gewoon niet het gereedschap dat je nodig hebt om te volharden in het bereiken van je nieuwe doelen. Dat kost veel te veel energie en we zouden helemaal geen tijd meer overhouden om aan iets anders te denken. Om nog maar te zwijgen over het feit dat het melodrama van deze constante zelfverloochening contraproductief is.

Psycholoog Daniel Wegner en zijn collega's hebben een experiment uitgedacht om het ironische effect dat het onderdrukken van onze verlangens heeft mee aan te tonen. Deelnemers kregen een eenvoudige taak: níét aan een witte beer denken. Zijn er hoe dan ook mensen die veel aan witte beren denken? De deelnemers zaten gedurende vijf minuten in een kamer en drukten elke keer dat het niet lukte om de gedachte te onderdrukken op een belletje. Ze drukten gemiddeld vijf keer, bijna één keer per minuut.<sup>9</sup> Het is geen wonder dat onze gedachten afdwalen, zelfs naar verboden onderwerpen, als we alleen zijn en ons vervelen. Wat interessant is, is wat er gebeurde toen diezelfde deelnemers even later vijf minuten in een kamer zaten en juist wél aan een witte beer moesten denken. Nadat ze net het onderdrukkingsexperiment hadden gedaan, drukten ze bijna acht keer op het belletje. Deelnemers die daarentegen direct de opdracht hadden gekregen om vijf minuten aan een

witte beer te denken zonder eerst de opdracht te hebben gekregen dat níét te doen, drukten minder dan vijf keer op het belletje. Het was net alsof de handeling een gedachte te proberen te onderdrukken hem extra kracht gaf om op een later moment op te komen. Nadat de deelnemers probeerden niet aan witte beren te denken, kwamen de gedachten aan witte beren steeds weer terug. Toen hun werd gevraagd te vertellen hoe ze het experiment hadden ervaren, zeiden deelnemers die in eerste instantie niet aan beren hadden mogen denken dat ze de gedachte eraan niet konden loslaten.

Dat is de ironische wending die verlangens nemen. Proberen ze te onderdrukken ondermijnt onze goede bedoelingen en maakt ons doel moeilijker te bereiken. Het brengt ons goede gedrag in verwarring door het tot een hel te maken. Zoals Wegner het uitlegde: ‘We liggen wakker omdat we ons zorgen maken dat we niet kunnen slapen, en als we proberen af te vallen brengen we de hele dag met ons hoofd in de koelkast door.’<sup>10</sup> Ergens controle over uitoefenen heeft ‘contraproductieve eigenschappen die onze pogingen onze geest te sturen altijd lijken te belasten’.

Op dat moment, als onze onderdrukte verlangens allesoverheersend aanwezig zijn en onze motivatie een dieptepunt bereikt, gaat ons denkende zelf zich ermee bemoeien. Het bewustzijn is meegaand en heeft er geen moeite mee om een rechtvaardiging te bedenken om het op te geven. Het verzinnen van excuses is een talent waarin ons bewuste brein excelleert. Op zo’n moment kun je goedpraten dat je gisteravond pizza hebt gegeten (je had je lunch gemist) of niet naar de sportschool bent geweest (je hebt pijn in je knieën). Dat talent staat ons uiteindelijk toe te stoppen met vechten tegen onszelf en onze omgeving. We zijn weer terug waar we begonnen.

\*

Ons leven zou er heel anders uit kunnen zien als we gebruik zouden maken van de opkomende wetenschap van hoe, wanneer en waarom gewoontes werken. Voor iets wat zo’n wezenlijk deel is van de menselijke aard gaan onze gewoontes paradoxaal tegen de intuïtie in. Zoals je zult zien is deze onkenbaarheid een kenmerkende eigenschap van ge-

woontes die helpt ze succesvol te worden in wat ze doen: volharden ondanks onze bewuste intenties ze te veranderen.

Ons wakende, bewuste zelf – dat deel van ons dat we moment per moment ervaren als we een besluit nemen, een emotie uiten en onze wilskracht aanwenden – is het deel dat we dagelijks tegenkomen. We zijn in staat om naar binnen te kijken, maar we lopen tegen het filosofische probleem aan dat we ons eigen perceptuele en cognitieve apparaat moeten aanwenden om zichzelf te doorgronden. We kunnen alleen de kenbare delen van onze ervaring kennen.

Gewoontes werken zo probleemloos dat we er nauwelijks over nadenken. De wereld van gewoontes is zo op zichzelf staand dat het logisch is hem te zien als een soort tweede zelf: een kant van jezelf die in de schaduw leeft, die erover wordt geworpen door de denkende geest die je zo goed kent. Om te kunnen begrijpen hoe dat werkt moeten alle mogelijkheden van de psychologie en neurowetenschap worden ingezet.

Nu en dan trekken onze gewoontes natuurlijk wel onze bewuste aandacht. Doordat je besluit om in het vervolg met je collega's te praten in plaats van hun te mailen, gooi je die boze mail waaraan je automatisch was begonnen meteen in de prullenbak. Als we eraan denken dat we water moeten besparen, zetten we de douche uit. We helpen onszelf eraan herinneren onze telefoon uit te zetten als we met de kinderen zitten te eten. We oefenen cognitieve controle uit, zijn *top-down aan het verwerken* door met onze betere bedoelingen controle uit te oefenen op onze ongewenste gewoontes.

Dat is de manier waarop velen van ons leven. Ons bewuste, besluitvormende zelf meet zijn kracht met onze gewoonlijke, automatische reacties. We worden steeds maar weer opnieuw getergd door slechte gewoontes en er woedt een soort interne oorlog.

Maar het kan ook anders.

We kunnen ongewenste gewoontes veranderen en ze vervangen door goede die in één lijn liggen met onze doelen. Als onze automatische reactie de gewenste is, zijn onze gewoontes en doelen in harmonie. We zijn dan niet meer afhankelijk van wilskracht. Dat is wat dit boek oplevert: begrijpen hoe je goede gewoontes kunt aanleren te midden van de

valkuilen van het dagelijks leven. We kunnen leren gewoontes te kweken die bevorderlijk voor ons zijn in plaats van dat ze ons tegenwerken.

Veel van onze deugden zijn al een gewoonte. Misschien doe je automatisch de voordeur op slot als je het huis verlaat? Of gebruik je automatisch de richtingaanwijzer in je auto als je afslaat of van rijbaan wisselt? Of geef je je kinderen elke dag voordat ze naar school gaan een kus? Misschien denk je dat je dat doet omdat je dat zo van plan bent. De kans is groter dat een handeling die je zo vaak doet een gewoonte is. Gewoontegedrag vormt zich zo efficiënt en onopgemerkt dat we denken dat we bewust hebben besloten het uit te voeren.

Als gewoontes en doelen in één lijn liggen, leiden ze ongemerkt onze handelingen. Het grootste deel van de tijd zijn we ons er niet eens van bewust. We handelen uit gewoonte zonder dat we moeten beslissen dat te doen.

Zoals we zullen zien is het deel van onze geest dat uit gewoonte handelt in veel opzichten minder indrukwekkend dan ons bewuste, denkende zelf. Het vraagt in ieder geval minder aandacht. Maar het werkt zeer efficiënt. We reageren zonder erbij stil te staan op signalen uit de omgeving in een soort *bottom-upverwerking* van de wereld zoals we die tegenkomen. Je loopt je kantoor binnen en kijkt in je agenda voor die dag. Je hebt een lege fles in je handen en gooit hem weg. De deurbel gaat en je doet open. Dat is de moeiteloze, vanzelfsprekende manier waarop we volhardend zijn om onze doelen te bereiken.

Welk gedrag wil jij veranderen? Misschien wil je regelmatig met het hele gezin eten? Of op je werk een open manier van communiceren met je collega's realiseren? Of geld sparen voor je pensioen of de studie van je kinderen? Of meer cultuur opsnuiven? Dat kan allemaal worden geïntegreerd in dat deel van je leven dat wordt gestuurd door gewoontegedrag. Het kan een automatisme worden. Gewoontes komen ons ten goede op manieren waarop bewuste beslissingen dat nooit kunnen doen.