

MACHT DER GEWOONTE

De mens is een gewoontedier, zo benadrukt Duhigg in *Macht der gewoonte*: ons handelen berust in hoofdzaak niet op bewuste beslissingen maar op ingesleten gewoontepatronen (opgeslagen in de basale ganglia). Een zogeheten gewoontelus start met een signaal dat leidt tot een mechanisch uitgevoerde routine (*chunking*) die resulteert in een beloning. De schaal met lekkere hapjes komt voorbij en voor je er goed en wel erg in hebt, heb je al een vette hap in je mond gepropt. En dat smaakt natuurlijk naar meer. Het signaal en de beloning gaan gepaard met verhoogde hersenactiviteit en kunnen zeer divers zijn. De routine als zodanig wordt juist gekenmerkt door verminderde hersenactiviteit; ze kan een fysiek, emotioneel of mentaal karakter bezitten en eenvoudig maar ook zeer complex zijn. De motor achter de gewoontelus is een neurologisch gefundeerde hunkering

(*craving*), het anticiperen op de beloning, wat bij het uitblijven daarvan tot frustratie leidt. Krachtige gewoonten zijn dan ook in veel opzichten vergelijkbaar met verslavingen.

Toch zijn mensen niet zonder meer de slaaf van hun gewoonten. Gedragsverandering kan tot stand komen door nieuwe gewoonten te creëren of door oude gewoonten te veranderen. Nieuwe gewoonten worden vooral verankerd in gedragspatronen door het opwekken van hunkering, dus het verlangen naar de nieuwe beloning. Doelgerichte verandering van oude gewoonten begint met bewustwording van de bestaande gewoontelust. Mensen zijn zich vaak niet bewust van hun gewoonten, laat staan van de aard van het signaal dat de routine in gang zet en de specifieke beloning die wordt nagestreefd. Experimenteren door middel van het opstellen en toetsen van hypothesen met betrekking tot de eigen gewoonten kan uitkomst bieden: hangt het signaal samen met plaats of tijd, gedrag of gevoel, jezelf of anderen? Verandering van oude gewoonten betekent overigens niet dat de oude gewoontelust verdwijnt maar dat een nieuwe gewoontelust wordt ontwikkeld die sterker is dan de oude. Dit is mogelijk door het oude signaal en de oude beloning te koppelen aan een nieuwe routine (*habit reserval training*).

Sleutelgewoontes bezitten de potentie een transformatieproces in gang te zetten. Door kleine successen verandert de algehele mentale instelling en daardoor ervaar je grotere veranderingen als reële mogelijkheid. Bekende voorbeelden van zulke sleutelgewoonten zijn elke ochtend je bed opmaken, altijd gezamenlijk de avondmaaltijd nuttigen of dagelijks sporten. De cruciale sleutelgewoonte voor doelgericht handelen en daarmee voor individueel succes is wilskracht, dat wil zeggen: zelfcontrole en impulsbeheersing. De basis voor de ontwikkeling van

wilskracht is het ontwerpen van concrete gedragsscenario's op basis van signaal en beloning voor cruciale momenten waarop een signaal een ongewenst maar ingesleten gedragspatroon in gang dreigt te zetten. Wat neem je je voor om te doen wanneer de schaal met lekkere hapjes langskomt?

Gedragsverandering wordt bevorderd door een sociaal ingebed geloof in iets groters en hogers (zoals de missie van maatschappelijk werk), als basis voor het vertrouwen dat verandering mogelijk is. Bovenal vereist verandering verantwoordelijkheid nemen voor het eigen leven, dat wil zeggen een doelbewuste beslissing wie je wilt zijn en de vastberadenheid daar werk van te maken. DOOR ED DE JONGE

• **DUHIGG, C.** (2012). **MACHT DER GEWOONTE: WAAROM WE DOEN WAT WE DOEN EN HOE WE DAT KUNNEN VERANDEREN.** AMSTERDAM: AMBO. 383 PP. € 24,95.