

Veranderen? Dat wil je echt niet....

In de jaren 50 beweerde de plastische chirurg dr. Maxwell Maltz na gemiddeld 21 dagen begonnen te wennen aan de verandering aan hun lijf. Dit fenomeen beschreef hij in een boek en vervolgens werd als algemene stelregel maar klakkeloos aangenomen dat 21 dagen dé periode is die nodig zou zijn om je gedrag en gewoontes te kunnen veranderen. Tot in 2009 in een wetenschappelijk onderzoek heel iets anders wordt aangetoond.

Phillippa Lally zegt in haar onderzoek dat, om te willen veranderen, 21 dagen een minimum is. Een echte opstartperiode. Begin met het stellen van je doel. Maak dat zo concreet mogelijk. Dus niet van 'ik wil veel meer boeken gaan lezen', maar 'ik ga de komende 21 dagen elke dag één uur lezen voor het slapen gaan'. Dit is de concrete afspraak die je met jezelf maakt. Deel die afspraak met zoveel mogelijk mensen in je omgeving. Ze zullen je er regelmatig naar gaan vragen: "lukt het om elke dag een uur te lezen?" Het delen van je doel met anderen creëert een sociale omgeving die behoorlijk ondersteunend kan zijn voor het bereiken van je doel.



In deze opstartperiode is het belangrijk dat je jezelf gaat 'triggeren' op dat lezen. Hoe kun je dat doen? Dat is heel eenvoudig. Je draagt bijvoorbeeld je horloge om je linkerpols of een ring om je linker ringvinger. Die mag daar blijven zitten zolang jij de afspraak met jezelf na komt. Zodra je jouw leesuur per dag eenmaal vergeet gaat het horloge of de ring naar je rechter pols of ringvinger. Dat voelt onwennig en dat is precies de bedoeling. Die mogen daar net zo lang blijven zitten tot je er in geslaagd bent je te houden aan je 21 dagen afspraak. Toch weer de mist in na 14 dagen? Wissel je sieraden opnieuw. Het is ook leuk om een mooi fel gekleurd polsbandje hiervoor te gebruiken.

Phillippa onderzocht ook dat je nieuwe gedrag pas na 66 dagen écht een automatisme is geworden. En, schrijft ze, er is een periode tussen de 66 en 254 dagen nodig om je nieuwe gedrag volledig geïmplementeerd te hebben. Ga voor het gemak maar eens van een half jaar uit. Maar ja, wat is een half jaar op een mensenleven om je droom waar te maken? Niets toch? Neem je de eerste 21 dagen stap niet, dan blijft het bij dromen. Ben je een aantal dagen bezig dan ontstaat daardoor de prikkel om je gewenste verandering door te zetten. Het gaat hier om wilskracht. Het verhaal wil dat Abraham Lincoln er bijna 30 jaar over heeft gedaan om de 16^e president van Amerika te worden. Over wilskracht gesproken. Dan maak jij je toch niet meer druk om 6 maanden?

Ken je het IKIGAI model? Dat staat voor "ik wil leven" De 'grote' vakken vul je als volgt in:

- Roze: wat je graag doet. Waar wordt je blij van? Wat beschouw je misschien niet eens als werken?
- Geel: wat de wereld volgens jou nodig heeft. Wat is de extra waarde die je geeft met jouw 'zijn', product of dienst?
- Blauw: je moet ervoor betaald worden. Op zich noodzakelijk natuurlijk. Waar willen mensen jou dus voor betalen, in ruil voor jouw product of dienst?
- Groen: waar je goed in bent. Wat is niet alleen je passie, maar ook je expertise?



Het midden van dit alles is je Ikigai. Deze vier componenten dragen dus bij aan jouw reden van bestaan én aan de reden van veranderen als je analyse niet is wat je ervan had verwacht. Go for it!