

HET BESTE IDEE OOIT IN DE PSYCHOLOGIE

Hoe help je mensen hun gedrag te veranderen? Psycholoog Kurt Lewin kwam “met het beste idee ooit”.

Gedragsverandering is de grootste uitdaging van onze tijd. Tenminste, dat zeggen de initiatiefnemers van het megaproject Behavior Change For Good. Behavior Change For Good (BCFG) is een nieuw samenwerkingsproject van ruim vijftig gedragswetenschappers van verschillende Amerikaanse universiteiten om praktische interventies te testen op het gebied van gezondheid, onderwijs en financieel gedrag. Doel is om grote maatschappelijke problemen aan te pakken, zoals overgewicht of het ontbreken van een pensioenspaarpot bij grote groepen mensen.

Bij de aftrap, enkele maanden geleden, was psycholoog en Nobelprijswinnaar Daniel Kahneman eregast. De makers van een podcast over de bijeenkomst vroegen hem naar ‘wijsheid’ op het gebied van gedragsverandering. Kahneman kwam met een interessant antwoord. „Ik wil het idee citeren dat, naar mijn mening, het beste idee is dat ik ooit heb gehoord in psychologie. Het gaat over hoe je mensen helpt om hun gedrag te veranderen, zoals onderwezen door Kurt Lewin.”

Kurt Lewin (1890-1947) was een fameuze Joods-Duitse psycholoog die emigreerde naar de Verenigde Staten en onderzoek deed naar onder meer groepsgedrag

en verandering. Hij geloofde dat het al dan niet vertonen van wenselijk gedrag in hoge mate wordt bepaald door twee soorten krachten die in elke situatie een rol spelen: drijvende krachten en remmende krachten. Het gedrag dat we uiteindelijk laten zien is volgens Lewin een staat van evenwicht tussen deze twee soorten krachten.

Stel dat je elke week drie keer wilt hardlopen. Een drijvende kracht kan daarbij zijn: informatie over hoe gezond regelmatig rennen is. Een remmende kracht kan zijn: teveel andere verplichtingen. Kahneman: „Lewins inzicht was dat wanneer je een verandering wilt in gedrag, er een goede en een slechte manier is om dat aan te pakken. De goede manier is door het verminderen van de remmende krachten, niet door het vergroten van de drijvende krachten.”

Vraag: wat kan ik doen om het makkelijker te maken voor deze persoon om in beweging te komen?

Volgens deze krachtenveldtheorie van Lewin grijpen we dus vaak naar het verkeerde instrument. We gaan duwen. We proberen de drijvende krachten te vergro-

ten, vaak door middel van communicatie. In bedrijven klimt bijvoorbeeld de baas op de zeepkist en legt uit wat er moet gebeuren en waarom. Maar volgens Lewins theorie roept dat in de regel hooguit meer remmende krachten op. Niet handig.

Volgens Lewin - en Kahneman - moeten we ons niet afvragen: hoe krijg ik ze zover? Maar: waarom doen ze het nu nog niet? Kahneman: „Je vraagt: wat kan ik doen om het makkelijker te maken voor deze persoon om in beweging te komen?” Vaak draait het daarbij om het wegnemen van belemmeringen in de fysieke of sociale omgeving, stelt Kahneman.

Veel van de mensen die ik ontmoet in mijn werk, geloven in de trits ‘kennis - houding - gedrag’. Hun overtuiging is dat mensen eerst anders moeten gaan denken en iets anders moeten willen voordat ze ander gedrag zullen vertonen. Of het nu gaat om stoppen met roken, gezonder eten, meer sparen of een nieuwe manier van werken. Maar volgens Kahneman begint echte verandering juist met de realisatie dat deze aanpak in de regel weinig effectief is. ■

Eerder verschenen in NRC. Datum: 20 april 2018