

Extrapoleren is beter dan gokken

WAT MAAKT MIJ GELUKKIG?



‘Ken Uzelve’ stond boven de ingang van het Orakel van Delphi. Dit devies pleit voor wijsheid en is al duizenden jaren populair. Het credo wordt in coaching met een aantal grote vragen nageleefd, zoals: Wie ben ik? Wat kan ik? Wat wil ik? Die laatste vraag wordt ten onrechte nog vaak gesteld in de coachpraktijk. Hij blijkt namelijk niet veel op te leveren. In plaats daarvan kun je beter vragen: wat maakt jou gelukkig?

Wat is er mis met: wat wil ik?

Het probleem met ‘wat wil ik?’ is tweeledig: ten eerste roept de vraag een zoektocht naar antwoorden uit onze diepste krochten op en ten tweede legt de vraag de focus op de toekomst. Diverse onderzoeken in de psychologie hebben aangetoond dat we een slecht introspectief vermogen hebben (Farthing, 1996; Dijksterhuis, 2008). We weten vaak niet goed waarom we dingen doen, hoe we op situaties zullen reageren, hoe blij we ergens van gaan worden en hoe lang we blij blijven. We kunnen blijkbaar van alles willen, zonder te weten of en waarom we het echt willen.

Meestal blijkt namelijk dat we slechte voor spellers zijn, ook wat onze eigen gevoelens betreft (Loewenstein & Schkade, 1999). In de regel moet je een situatie ervaren hebben om op dergelijke vragen antwoord te kunnen geven. De tijd zal het leren, zou je kunnen zeggen. Maar zoveel tijd hebben we niet. We kunnen ons niet permitteren alle fouten te maken die er zijn. We moeten wijze besluiten nemen. Hoe maken wij die wijze keuzes?

Advies uit de breinhoek

Een tweetal onderzoekslijnen in de neuro-wetenschappen heeft inzichten opgeleverd over deze kwestie; onderzoek naar het limbisch systeem en naar de mediale prefrontale cortex. Beide onderzoekslijnen richten zich op motivatie en gevoel. De boodschap is: we willen niet altijd wat we fijn vinden en kunnen het beste leren van onze ervaring.

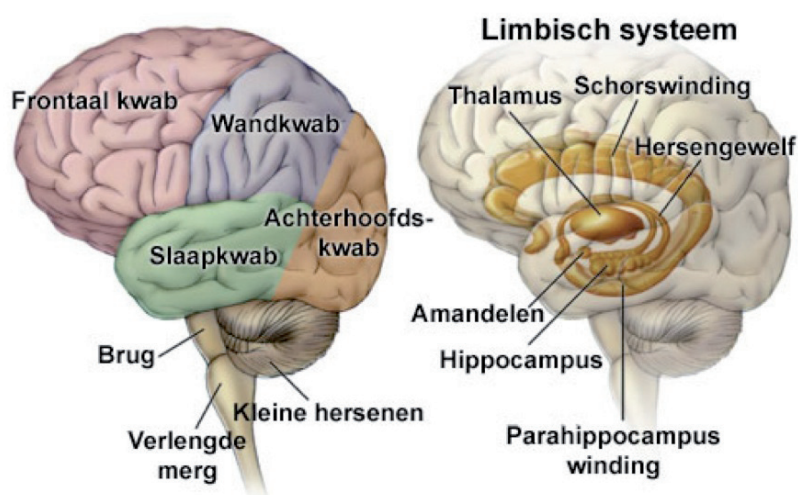
Limbisch systeem

Midden in onze hersenen ligt een complex stelsel van neurale structuren die wij het limbisch systeem noemen (figuur 1). Het limbisch systeem heeft meerdere functies, die vooral met gevoel, motivatie en geheugen te maken hebben. Als je een simpel onderscheid zou maken in deze structuren, dan kun je spreken van twee subsystemen, namelijk *Wanting* en *Liking* (Berridge et al., 2009).

Wanting is het systeem dat ervoor zorgt dat we dingen willen. Het geeft ons een automatische en bijna onbewuste neiging de dingen te doen waar we voor beloond worden. Liking is het systeem dat aangeeft of we blij en gelukkig worden van de



Anatomie van de hersenen



Figuur 1. Anatomie van de hersenen

dingen die we doen en die ons overkomen. Als het goed is zijn die twee systemen op elkaar afgestemd en leren ze van elkaar. Dan willen en doen we dingen die we fijn vinden. Dat is echter niet altijd zo.

We willen en doen regelmatig dingen waar we niet blij van worden (Litt, 2010). Denk maar aan verslavingen, vervelende gewoonten of wanneer we een vervelende sociale situatie uit de weg gaan terwijl we ons nog zo hadden voorgenomen om echt eens eerlijk te zijn. Zeker als coach ken je genoeg mensen die roepen dat ze iets willen en het toch niet doen. Terwijl ze juist doorgaan met gedrag waar ze niet blij van worden. Wanting en Liking zijn niet altijd even goed op elkaar afgestemd.

Dit betekent dus dat als we de vraag 'wat wil ik?' proberen te beantwoorden, we onszelf opzadelen met dingen die we willen, maar waar we niet altijd gelukkig van worden. Als we überhaupt deze automatische en bijna onbewuste neigingen kunnen achterhalen; we hebben niet altijd inzicht in onze – door externe beloningen – geconditioneerde neigingen.

Volgens de nieuwe inzichten kunnen we beter de vraag stellen: wat maakt mij gelukkig? Dan gaat onze aandacht niet uit naar Wanting, maar naar Liking. En daarvoor moet je vooral naar je ervaringen kijken: wat heeft me in het verleden gelukkig gemaakt? Liking en Wanting raken zo beter op elkaar afgestemd; je wil en doet meer van wat je gelukkig maakt.

Mediale prefrontale cortex

Het limbisch systeem is niet het enige systeem dat ons motiveert. De mediale prefrontale cortex (MPC) speelt hierin ook een belangrijke rol. Deze structuur bevindt zich in het midden van de frontaalkwab. Damasio (2002) bijvoorbeeld, heeft aangetoond dat de MPC onze bewuste keuzes gevoelsmatig beoordeelt. De gevoelsmatige informatie hiervoor halen we uit onze ervaring. Anders gezegd: onze 'onderbuik-gevoelens' ontstaan op basis van ervaringen, maar in de MPC worden ze gekoppeld aan de opties die we hebben.

Advies uit de waarderende hoek

Er is al enkele decennia een nieuwe ontwikkeling gaande in de sociale wetenschappen. Dat is de waarderende benadering. 'Waarderende benadering' is een verzamelnaam voor diverse ontwikkelingen, waaronder de positieve psychologie, oplossingsgericht coachen en *appreciative inquiry* (AI). In de waarderende benadering blijkt het meer te draaien om wat (altijd heeft ge-)werkt en wat je gelukkig maakt.

Positieve psychologie

Van oudsher heeft de psychologie zich met name gericht op het gezond maken van zieke mensen. Die instelling heeft de psychologie van de medische wetenschappen overgenomen. De focus lag daardoor vooral op wat niet werkt en wat in de toekomst zou moeten gaan werken, kortom: op het probleem en op wat je wil. Als je een oplossing zoekt voor een probleem, dan vind je die vaak wel. Daarmee is misschien het probleem verholpen, maar ben je dan ook gelukkig?



In de positieve psychologie is het uitgangspunt (gezonde) mensen gelukkiger maken. Er is veel onderzoek gedaan naar het geluk van mensen. Daaruit blijkt wederom dat mensen vaak dingen willen waar ze niet gelukkig van worden. Zoals veel geld willen verdienen. Dat gaat vaak ten koste van de relaties. Terwijl de meeste mensen niet gelukkiger worden van meer geld verdienen, maar wel van meer tijd met het gezin en vrienden doorbrengen (Lyubomirsky, 2010). Ons introspectieve vermogen is dus niet zo goed. We kunnen leren van wat de wetenschap ons over geluk vertelt, maar ook van wat in ons eigen verleden effectief is gebleken. Mensen worden bijvoorbeeld gelukkiger door het benutten van hun talenten (Seligman, 2001). Om je talenten te achterhalen moet je niet vooruit kijken, maar juist achteruit, naar het verleden.

Oplossingsgericht coachen

Oplossingsgericht coachen is afgeleid van oplossingsgerichte therapie: wat werkt er en hoe kunnen we het nog beter maken? Een overzichtsonderzoek heeft aangetoond dat deze aanpak effectiever kan zijn dan traditionele therapievormen (Wallace & Eisengart, 2004). Het oplossingsgericht werken leent zich uitstekend voor coaching door de pragmatische inslag.

Appreciative inquiry

AI is een ontwikkelingsgerichte aanpak voor organisatieverandering. Het heeft veel weg van oplossingsgericht werken en de positieve psychologie. In een dergelijk proces worden de volgende vragen beantwoord:

1. Wat zijn onze successen?

2. Aan welke talenten hebben we die successen te danken?
3. Wat zijn onze ambities?
4. Hoe kunnen we onze talenten inzetten om die ambities te realiseren?
5. Wat gaan we hier concreet voor doen?

In AI wordt vooral uitgegaan van de kracht van de mensen en de organisatie. Dat motiveert en inspireert niet alleen sterk, het levert ook meetbare verbeteringen op ten aanzien van de kwaliteit, effectiviteit en efficiency van de organisatie (Cooperrider & Whitney, 2008). Ook het geluk van de mensen in de organisatie wordt groter. Dat is geen verrassing, aangezien veel principes van de positieve psychologie herkenbaar zijn in AI.

Meer pijlen op je boog hebben

Richting geven aan je leven heeft iets weg van boogschieten in de mist; hetgeen voor je ligt is onduidelijk en onzeker. We schieten dagelijks onze pijlen af en meestal denken we niet al te bewust na over elke pijl. Coaching helpt ons om de behaalde score te overzien en om meer punten te behalen in de toekomst. Door na te gaan wat jou gelukkig maakt, weet je beter waarop je moet richten en ben je eerder geneigd van je fouten en successen te leren. Om in wiskundige termen te spreken: extrapoleren is beter dan gokken. Oftewel: in het verleden behaalde resultaten bieden betere garanties voor de toekomst.

Alexander van den Berg is psycholoog en werkzaam als spreker, trainer en coach. Hij leidt tevens coaches op en is auteur van onder andere het managementboek De Organisatie Van Geluk www.zin.nu

Literatuur

- Berridge, K.C., Robinson, T.E. & Aldridge, J.W. (2009). Dissecting components of reward: 'liking', 'wanting', and learning. *Current Opinion in Pharmacology*, 9, 65-73.
- Damasio, A. (1995). *Descartes' Error: Emotion, Reason and the Human Brain*. New York: Harper Perennial.
- Dijksterhuis, A. (2007). *Het Slimme Onbewuste*. Amsterdam: Bert Bakker.
- Farthing, W.G. (1999). *The Psychology of Consciousness*. Upper Saddle River: Prentice Hall.
- Cooperrider, D.L. & Whitney, D. (2008). Appreciative Inquiry: A Positive Revolution in Change. In: Holman, P., Devane, T. & Cady, S. (Eds.). *The Change Handbook: The Definitive Resource on Today's Best Methods for Engaging Whole Systems*. Accessible Publishing Systems.
- Loewenstein, G. & Schkade, D. (1990). Wouldn't It Be Nice? Predicting Future Feelings. In Kahneman, D., Diener, E. & Schwarz, N. *Well Being. The Foundations of Hedonic Psychology*. New York: Russel Sage Foundation.
- Litt, A. (2010). Lusting While Loathing: Parallel Counterdriving of Wanting and Liking. *Psychological Science*, 21(1), 118- 125.
- Lyubomirsky, S. (2009). *The How of Happiness. A New Approach to Getting the Life You Want*. London: Penguin Books.
- Seligman, M. (2002). *Authentic Happiness. Using the New Positive Psychology to Realize Your Potential for Lasting Fulfillment*. New York: Free Press.
- Wallace, G.J. & Eisengart, S. (2004). Solution-Focused Brief Therapy: A Review of the Outcome Research. *Family Process*, 39(4), 477- 498.