

Van voornemen tot resultaat

Achtergrondinformatie voor schuldbemiddelaars

Wat is dit?

Deze tool is een op wetenschappelijk onderzoek gebaseerde strategie die een individu kan hanteren om goede voornemens en vooropgestelde doelen werkelijk te realiseren.

Goede voornemens maken is niet genoeg

Natuurlijk is het belangrijk na te denken over waar je naartoe wil en welk doel je wil bereiken. Ideaal gezien is een doel iets dat:

- haalbaar is
- impact kan hebben op heel wat terreinen
- beter is dan de huidige situatie

Zo is stoppen met roken niet enkel goed voor de gezondheid, maar het bespaart bovendien heel wat geld en maakt mensen vaak trots.

Helaas blijkt er in realiteit maar weinig overeenkomst tussen de doelen en goede voornemens die men zich maakt en wat personen uiteindelijk doen (of niet doen).

Hoe zorgen dat goede voornemens wel tot resultaten leiden?

Je kan de kans vergroten dat goede voornemens tot resultaten leiden door een vier-stappen-techniek te volgen.

1. **WENS:** Eerst denk je na over waar je naartoe wil, welk doel je wil behalen. Het is belangrijk om je levendig voor te stellen hoe het behalen van dit doel eruit zou zien. Maak de voorstelling zo concreet mogelijk.
2. **RESULTAAT:** Wanneer je het behalen van jouw doel goed visualiseert, kan je je ook voorstellen wat het bereiken van dit doel zal opleveren en hoe je leven hierdoor in positieve zin kan veranderen. Deze positieve uitkomst kan energie geven om iets aan te pakken.
3. **OBSTAKEL:** Welke hindernissen en obstakels staan het behalen van je doel in de weg? Wat maakt het zo moeilijk om het doel te bereiken? Maak een lijst van grote en

kleine hindernissen, en oorzaken die er in het verleden voor hebben gezorgd dat je dit doel niet bereikte.

4. PLAN: Maak een plan waarbij je rekening houdt met deze hindernissen en moeilijke momenten. Een plan heeft een 'Alsdan....' formaat en beschrijft in welke situaties een bepaald gedrag gewenst is. Mogelijke hindernissen en struikelblokken zitten in het 'als' deel, en hoe je best reageert om ervoor te zorgen dat je niet in de verleiding komt, zit in het 'dan' gedeelte. Zo weet je hoe je moet reageren wanneer je op een hindernis botst.

Waarom werkt dit?

Mensen die een **doelintentie** formuleren (zoals stoppen met roken, meer sporten, etc.) staan bij het realiseren hiervan voor vier grote uitdagingen:

- Beginnen
- Volhouden
- ophouden wanneer iets niet het beoogde resultaat heeft
- zorgen dat men niet al zijn wilskracht uitput.

Deze vierstapstrategie werkt omdat het eerste deel ervoor zorgt dat je meer gemotiveerd wordt om het voorgenomen doel te realiseren. Het tweede deel zorgt ervoor dat je moeilijke situaties herkent en erop kan reageren op een succesvolle manier.

Nadenken over doelen, het formuleren van doelintenties en over waar je naartoe wil, is aangenaam omdat de gewenste toekomst op die manier binnen handbereik lijkt. Wanneer je het gewenste doel afzet tegenover een aantal mogelijke hindernissen geeft dit extra energie om er tegenaan te gaan. Dat noemen we **mental contrasting**.

Daarnaast is het niet enkel nodig om een doel expliciet te benoemen, maar om ook de manier waarop je dit doel kan nastreven onder woorden te brengen. Dit noemen we **implementatie-intenties**: deze specificeren in welke situatie een bepaald gedrag gewenst is (als ... dan ...). Zo koppel je het gewenst gedrag aan een moeilijke situatie en weet je bij voorbaat wat je moet doen wanneer je in de verleiding wordt gebracht.

Dankzij deze implementatie-intenties wordt de kloof tussen het hebben van goede voornemens en het realiseren ervan gedicht. Onderzoek toonde aan dat de combinatie van mentaal contrasteren met implementatie-intenties een nóg effectievere strategie is waardoor je hun doelen op heel diverse terreinen kan bereiken.

Meer lezen?

- 🔗 Gollwitzer, P. M., & Sheeran, P. (2006). Implementation intentions and goal achievement: A meta-analysis of effects and processes. *Advances in experimental social psychology*, 38, 69-119.
- 🔗 Oettingen, G. (2012). Future thought and behaviour change. *European Review of Social Psychology*, 23, 1-63.
- 🔗 Oettingen, G., & Gollwitzer, P.M. (2010). Strategies of setting and implementing goals: Mental contrasting and implementation intentions. In: J.E. Maddux & J.P. Tangney (Eds.), *Social psychological foundations of clinical psychology* (pp.114-135). New York: Guilford Press.