

Goede voornemens zijn passé

Gezonder eten, stoppen met roken, meer of minder werken, ontspannen, gaan sporten, afvallen... Van oudsher is Nieuwjaar het moment voor het maken van goede voornemens, maar meestal zien we dat deze halverwege januari alweer worden opgegeven. Leefstijlverandering heeft maar een kleine kans van slagen. Als massage-therapeut heb je invloed op de leefstijl van je cliënt. Daarom is het van belang om inzicht te krijgen in het proces van veranderen.

Wij houden onszelf regelmatig voor de gek. Morgen gaan we op dieet en vallen we af, volgende week roken we onze laatste sigaret en na het weekend gaan we weer heel gezond eten, maar nu genieten we er nog lekker even van. De sportschool staat ook al lang op ons verlanglijstje, maar we hebben het te druk om dat er ook nog bij te doen. Onze woorden en daden passen niet altijd bij elkaar. We zijn een meester in het verzinnen van excuses. Iedereen herkent zichzelf hierin, maar waarom gaan we zo met onszelf om en waarom is het zo moeilijk om echt door te pakken en tot actie te komen?

REPTIELENBREIN

Gelukkig er is een reden voor. Wij kunnen er ons reptielenbrein de schuld van geven! Martin Appelo schrijft hierover in zijn boek 'Waarom veranderen (meestal) mislukt' op een zeer directe, leuke wijze. Paul Maclean, neurowetenschapper, heeft in de jaren vijftig veel onderzoeken gedaan naar het menselijk brein. Hij spreekt van drie breinen die allemaal bij de mens aanwezig zijn: het reptielenbrein, het zoogdierenbrein en het menselijk brein. Zijn theorie, het 'drie-enige brein' geheten, heeft tot midden jaren tachtig een belangrijke rol gespeeld in de manier waarop wetenschappers over het menselijk brein dachten. Daarna is de kennis rondom het brein vooruitgegaan, onder andere door de komst van computers en scanners.

DRIE LAGEN


Wat houdt bovenstaande theorie in en wat kunnen wij daarmee? De hersenen bestaan uit drie lagen waarvan de onderste laag wordt gevormd door de hersenstam en het ruggenmerg; het reptielenbrein of het instinctueel brein geheten. Dit kwam 500 miljoen jaar geleden tot stand en

is zeer snel, primair en basaal werkend. Het is verantwoordelijk voor het voortbestaan van je lichaam en levert automatische mechanismen. Denk daarbij aan de ademhaling, de bloedsomloop, de temperatuurregeling en de hartslag. Het is ook verantwoordelijk voor overlevingsinstincten zoals voeding en onze voortplantingsdrang. Het zorgt ervoor dat wij als mens blijven voortbestaan. Het is zeer snel en instinctief, denk hierbij aan het reflexmatig handelen. In het begin is leren lopen of fietsen moeilijk, maar op een gegeven moment doe je het automatisch. Ditzelfde geldt voor roken in de pauzes, een zak noten leeg eten op de bank bij de televisie of je broodje achter het stuur opeten zonder te proeven wat je eet. Als masseur geldt dit ook voor de massagetechnieken die je met veel moeite hebt geleerd en die je op een gegeven moment zonder erbij na te denken kunt uitvoeren. Bij overleving neemt ons reptielenbrein het over, de basale reacties geheten, met het vluchten-, vechten- of bevriezenmechanisme. Hierbij is het denken even uitgeschakeld. Pas achteraf ga je nadenken over hoe je hebt gereageerd.

ZOOGDIERENBREIN

Het middelste gedeelte, het zoogdierenbrein, het limbische systeem of het emotioneel of voelend brein geheten is later ontwikkeld bovenop het reptielenbrein. Dit brein speelt een grote rol bij emotionele reacties die met overleven te maken hebben. Het krijgt impulsen van het reptielenbrein. Deze evolutionaire ontwikkeling zorgde ervoor dat zoogdieren meer keuzes hadden om te overleven dan reptielen. Emoties zijn lichamelijke reacties die ons lichaam beschermen tegen gevaar. Deze laag heeft te maken met intuïtie en boosheid, angsten, verdriet en vreugde. Het limbisch systeem laat zich leiden door





beloning en straf. Wanneer iets lekker is, wil je het vaker hebben, denk aan zoetigheid.

ONBEWUST

De hierboven beschreven lagen kunnen niet denken en zijn dus onbewust. Het menselijk brein, neocortex geheten, is pas 100.000 jaar oud. Het levert denkkraft en intellectuele prestaties. Het vermogen voor taal en denken hebben alleen de hogere zoogdieren en de mensen. Een reptiel denkt er niet over na of iets gezond voor hem is, hij eet om te kunnen voortbestaan. Dit denksysteem is veel minder krachtig dan de andere twee breinen. Wij doen vaak dingen die we later betreuren zoals te veel eten, automatisch de zak chips leeg eten, te weinig bewegen, een tweede stuk taart nemen, net een glaasje extra nemen, bij de bakker de schaal met stukjes cake op de toonbank leegeten. Allemaal gedragingen en impulsen vanuit het reptielenbrein. Het is je automatische piloot die je, zonder er bij na te denken, iets laat doen.

VERANDERING

Hoe bereik je leefstijl- en gedragsveranderingen? Ten eerste is ziekte winst een zeer belangrijke reden om wel of niet door te gaan met ongezonde gewoontes. Wanneer je allergisch reageert op noten en doodziek moet worden opgenomen in het ziekenhuis, is dat voldoende reden om die noten nooit meer te eten. Ziekte winst zorgt er in dit geval voor dat de balans in het limbisch systeem doorslaat naar een goed gevoel. De last van de pijn en ongemakken wordt gecompenseerd door het voordeel ervan. Je wordt niet meer ziek van noten, dat is een grote beloning. Dit is een extreem voorbeeld waarbij je heel alert bent voordat je de volgende keer iets in je mond stopt. Angst speelt hierbij tevens een rol.

STA STIL

Maar hoe zit het nu met andere ongezonde dingen, zoals die zak friet eten terwijl je al een flink overgewicht hebt, die reep chocolade, je ongezonde ontbijt, het te lang doorwerken, tot laat achter de computer zitten in een slechte houding, of tot laat appen waardoor je niet meer kunt slapen? En hoe gaan je cliënten om met de leefwijze-adviezen die zelf hebt gegeven om te voorkomen dat de schouders van je cliënt weer zo vast gaan zitten en hij of zij in het weekend knallende hoofdpijn krijgt? De adem oefeningen die je hebt meegegeven voor grip op de stress die steeds worden vergeten of uitgesteld naar morgen? Wees je ervan bewust dat het reptielenbrein alle pogingen om te veranderen zal proberen te saboteren. Sta stil bij de uitvluchten en smoesjes waar we allemaal heel goed in zijn.

TIPS VOOR DE MASSEUR

- Verdiep je in het systeem van gedragsverandering, zodat je bij je cliënt herkent wat er gaande is.
- Noteer leefstijl- en gedragsveranderingen en maak deze overzichtelijk en inzichtelijk voor je cliënt.
- Stel duidelijke, realiseerbare doelen met je cliënt.

- Ga na hoe de motivatie is van je cliënt. Wanneer deze minimaal is, geef de cliënt dan eerlijk aan dat de verandering op dit moment niet mogelijk is omdat het tot teleurstelling en frustratie gaat leiden.
- Onderschat oude gewoontes niet en bespreek met je cliënt dat veel handelen wordt bepaald door routine. Door dagelijks bepaalde handelingen te veranderen, worden deze op den duur weer een nieuwe routine. Bijvoorbeeld: je ontbijt dagelijks met een glas koude chocolademelk, staand aan het aanrecht, die je snel opslokt. Je wilt dit veranderen in een kom warme granenpap omdat je van je buikklachten met de dagelijkse diarree af wilt. De eerste week vraagt je lijf om koude chocolademelk. Besteed daar heel bewust geen aandacht aan. Op den duur vindt je lichaam de granenpap zo lekker dat dit als een routine iedere ochtend wordt klaargemaakt en gegeten. De koude chocolademelk is op den duur vergeten. Er is een andere routine ontwikkeld. Studies wijzen uit dat wanneer je een handeling 100 dagen achtereen uitvoert, je een nieuwe routine ontwikkelt. Het brein houdt dan op met zijn verzet. Geef dit als motivatie mee aan je cliënt.

OMGEVING

Adviseer de cliënt om de omgeving te informeren over zijn gedragsverandering. Zo kunnen ook anderen de cliënt motiveren om zich te houden aan zijn afspraken.

- Wanneer iemand wil stoppen met dagelijks snoepen, dient de omgeving hem geen snoep aan te bieden. Ook is het raadzaam snoepgoed uit huis te verwijderen om verleidingen te voorkomen.
- Zorg voor een alternatief: drink in plaats van zeven koppen koffie een paar glazen thee.
- Beloon de cliënt wanneer er stapjes worden gezet ter verbetering van de leefstijl en noteer alle veranderingen in je dossier.
- Maak duidelijke afspraken en evalueer wat goed en minder goed ging en besteed aandacht aan de reden. Pas je plan zo nodig aan.
- Zet kleine stapjes om je doelen te bereiken, een groot doel kun je in stukjes hakken om deze beter realiseerbaar te maken.
- Wanneer de cliënt vaker een massage wil ter voorkoming van klachten, is het van belang om van tevoren afspraken vast te leggen. Dit voorkomt dat je reptielenbrein zegt: 'volgende week bel ik wel een keer'.
- Adviseer de cliënt bepaalde literatuur om inzicht en kennis te krijgen en de motivatie te verbeteren.
- Geef tips mee, een voorbeeld is om de massageolie in het zicht te zetten zodat de cliënt voor het slapen gaan zijn voeten masseert met de olie.

TOT SLOT

'Gedragsverandering is in feite heel eenvoudig. Je doet het of je doet het niet', aldus Martin Appelo. Mijn advies: fop je brein door tegen jezelf te zeggen 'ik ga het 100 dagen doen en daarna zie ik wel weer'. Met een beetje geluk heb je nieuwe routines ontwikkeld en is de nieuwe leefstijl geïntegreerd in je systeem.

Literatuur

- Waarom veranderen (meestal) mislukt; Martin Appelo, Boom Amsterdam
- Artikel reptielenbrein, wat kan je er van leren; Janneke Stielstra, www.jannekestielstra.nl