



Knowledge is expensive,
but realise what stupidity can cost you



Dromen, durven en vooral doen en de 5/95% doorbraak van Ben Tiggelaar - deel 1

Ik heb ooit het genoeg gehad om "Ben Tiggelaar" eens bezig te zien in Oostende. Wat is dan nu precies die doorbraak? Welnu, toponderzoekers hebben aangetoond dat **minimaal 95% van ons handelen onbewust en 'automatisch' plaatsvindt**. In normaal Nederlands: onze 'vrije wil' bepaalt maximaal 5% van ons dagelijks gedrag! Is dat eng? Nee, onze automatische piloot is gewoon veel krachtiger dan we altijd dachten. En de gevolgen zijn toch wel enorm.



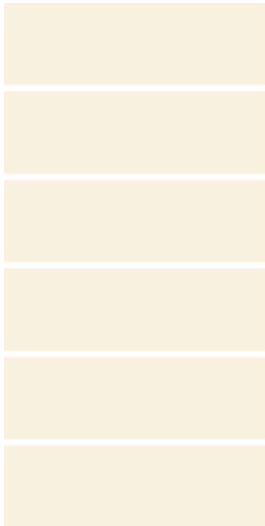
DE KRAHCT VNA OBEWNSUT DNEKEN

**Het fiet dat u dzee teskt reedijk
enevodiug knut lzeen, illutsrret de
ermone kraht vna uw obnewutse
brien. De letrtes saatn doro elakar,
mara obnwesut makat u er tcoh
razdensenl hekrebanre worden vna.
Voslrtekt aumtioatsch!**

Enfin, een bespreking (en wat meer...) van deze dag is toch wel nuttig. Vandaar deze bijdrage... "30 punten" om te onthouden, vooral omdat dit seminarie en de stellingen wetenschappelijk zijn onderbouwd.



Ons gedrag is **5% bewust** gestuurd en **95% onbewust en automatisch** gestuurd. De 5/95% regel is nog te veel. Onderzoek spreekt eerder **van 0,5% en 99,5%**, maar dat is voor vele mogelijks teveel van het goede. Nu goed, mensen leven dus volledig op automatische piloot (onbewust) en slechts een klein beetje bewust, (wilskracht een illusie?)



Veranderen begint met “gedrag”

De kern van de boodschap van Ben Tiggelaar: **verandermanagement** - zowel op persoonlijk als organisatieniveau - is mooi, is noodzakelijk, maar een nieuwe strategie zal nooit zijn vruchten afwerpen als het gedrag van de betrokkenen niet mee verandert. En daar zit hem nu net de clou: maar liefst 95 procent van ons gedrag is zoals ik al zei onbewust. Vooral in mindere tijden, in tijden van stress, als het thuis niet zo lekker loopt, als de file weer eens oneindig was, vallen we razendsnel terug in onze oude gewoontes. In gedrag dat we aangeleerd hebben en vrijwel automatisch vertonen maar dat lang **niet altijd productief** is. We klampen ons vast **aan wat we hebben want de angst om te verliezen is maar liefst drie keer zo sterk als onze wil om succesvol te zijn**. Uit onderzoek blijkt bijvoorbeeld dat mensen graag 100 meter rennen om 100 euro te verdienen, maar zelfs veel verder om de 100 euro te behouden die ze al hebben.



Gedrag = de **zwakke schakel** tussen **plannen (zeggen) en resultaten (doen)**.

Of hoe komt het dat sommige plannen nooit **geïmplementeerd** geraken? Hoe komt het dat men zo'n weerstand opbouwt en niet openstaat voor verbetering? En, en..



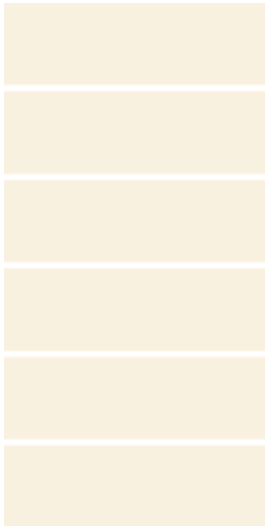
Wanneer gaan we ons **95% onbewust en automatisch gedrag** bekijken / veranderen? Juist ja, als het **FOUT** gaat dan gaan we ons gedrag (het patroon) bekijken en mogelijks aanpassen.

5 % Bewust, gepland gedrag

- Enkel proces
- Controle en correctie achteraf
- Gericht op langere termijn
- Beheerst (langzaam, gericht, beheerst, vermoeiend)
- Flexibel
- Langzamer in ontwikkeling
- Gevoelig voor positieve informatie

95% Onbewust, automatisch gedrag

- Meerdere processen
- Directe patroonherkenning
- Gericht op het hier-en-nu
- Automatisch (snel, ongericht, onbeheerst, moeiteloos)
- Rigide
- Vroegrijp
- Gevoelig voor negatieve informatie



5

Men heeft slecht **400 à 500 milliseconde** nodig om iets **“automatisch”** in te stellen... Zo doen we dit ook bij de **“eerste indruk”** die wij maken als zich iemand aan u voorstelt.. Het beeld wat je dan vormt over deze persoon heeft - mocht dit mis zijn - **6 of 7 nieuwe** bezoeken nodig om zich aan te passen... en zoiets doen we dus volledig onbewust.

6

De **CONTEXT** vormt uw gedrag op **één zéér belangrijke manier**.. (context, prikkels, omgeving, enz..)

7

Slechts het **5%** - systeem voor bewust, gepland gedrag wordt primair gestuurd door **INTENTIES**: bewuste **VOORNEMENS**... → → Deze **INTENTIES** baseren we op onze overtuigingen met betrekking tot:

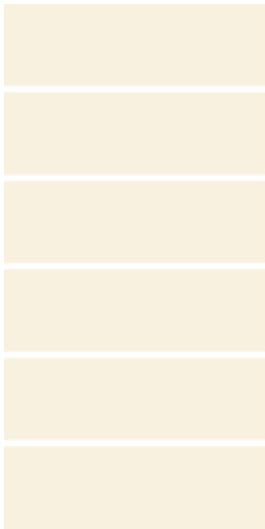
- 1) het **NUT** van specifieke gedragingen
- 2) de **WAARDERING** ervan door anderen; en
- 3) ons **vermogen dit gedrag ook echt te kunnen uitvoeren** (en controle hierover te hebben)

Het **95%** onbewuste en automatische brein voorziet onze basisbehoefte: 1) nut 2) waardering 3) controle

8

Ons **95%** -systeem zorgt voor onbewust, automatisch gedrag, wordt primair gestuurd door **2 PRIKKELS** in het hier en nu: (de A-B-C methode)

- 1) **Antecedenten**: Gebeurtenissen, prikkels vanuit de directe omgeving **VOOR** het gedrag en
 - 2) **Consequenties**: Prikkels (gebeurtenissen) vanuit de directe omgeving **NA** het gedrag.
- Onbewust, automatisch **GEDRAG is dominant** en wordt gestuurd vanuit de **CONTEXT**



9

A-B-C methode

A = > Antecedent ieder gedrag heeft een of meer directe aanleidingen in de omgeving die het gedrag uitlokken **B > het gedrag => C Consequentie:** ieder gedrag heeft een of meer directe gedragsresultaten. Deze resultaten bepalen of gedrag wordt herhaald..

Zie voorbeeld: Urinoir met een vliegje ingetekend..
A = antecedent → Prikkel is de vlieg in de urinoir
b = gedrag → de man mikt op de vlieg (onbewust)
C = consequentie → een propere omgeving, minder schoonmaak.

10

95% gedrag (het onbewuste) managen op een 5% (bewuste) manier werkt niet!

5% gedrag (het bewuste) managen op een 95% manier evenmin.

11

Richt **uw aandacht op GEDRAG !**

DUS niet op **'ZEGGEN'** ... Alléén GEDRAG

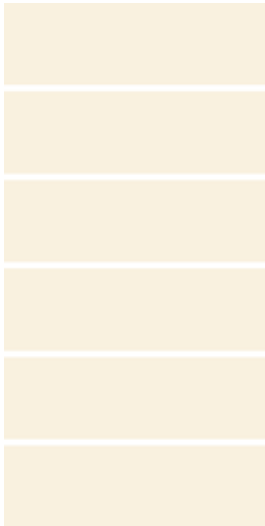
12

Het onbewuste zijn **géén verzamelplaats** (bibliotheek) maar wel **zéér intelligente PROCESSEN.**

Deze 95% IS NIET waarneembaar door INTROSPECTIE, (dus diep in jezelf gaan zoeken gaat niet helpen in het vinden van deze 95%)

13

De meeste mensen vinden het beangstigend dat onze **VRIJE WIL (5%)** slechts zo klein is. Zo zei iemand.. **"95% onbewust dat kan, want ik merk er niks van" !!**



14

Gedrag en Pijn / Plezier situatie (ik heb er al eens overgeschreven)... Wetenschappelijk heeft men de volgende **EMOTIES** ontdekt die universeel zijn:

1. Woede
2. Angst
3. Verdriet
4. Afschuw
5. **Interesse**
6. **Verrassing**
7. **Geluk**

Zie even !! >>> **4 van de 7 emoties zijn "pijnlijk" ..** de 3 laatste zijn **fijn en plezier**

15

Pijn heeft een méér krachtiger sturing dan bv. een kans. Een **dreigend verlies is vaak 2 tot 2,5 keer motiverender** dan een **KANS**
Mensen hebben een hekel aan pijnlijke veranderingen

Mensen (*de meeste mensen*) hebben géén **HEKEL** aan veranderingen.

Mensen hebben WEL EEN HEKEL aan PIJNLIJKE veranderingen.

Mensen willen (normaal toch) WEL plezierige veranderingen

Voor hen die iets meer van "Ben Tiggelaar" wil zien en horen. [Klik hier](#) voor een prachtig filmpje over "Hoe wordt ik een beter mens" .

Tot hier de eerste 15 aandachtspunten. Maandag kan je deel 2 lezen !

