

DE FLESTE OPGIVER DERES MÅL I LØBET AF ET ÅR. SÅDAN UNDGÅR DU DET.

Sådan når du dine mål

I sidste uge skrev jeg, at godt 50 procent af dem, der starter på et motionsprogram, falder fra indenfor seks måneder. Det samme ser ud til at gælde for størstedelen af de mål, vi sætter os. Psykologen John Nocross har f. eks. fundet ud af, at 54 procent af os har droppet vores nytårsforsæt efter seks måneder – og 80 procent efter to år.

Betyder det så, at det er bedst slet ikke at have klare mål? NEJ. Af dem, der gerne vil ændre noget, men ikke sætter det som klart mål, holder nemlig kun fire procent fast i ændringen efter seks måneder.

Så mål hjælper. Og vi kan maksimere vores chancer for at holde fast i dem. Sidste uge kiggede jeg på seks af de ting. Her kommer de sidste seks.

7. Find dine grunde

Sørg for, at dine grunde til at ville nå målet, er at opnå noget positivt for dig eller andre. Baseret på 129 studier i motivation konkluderede The Economic and Social Research Council i 2006, at vedvarende forandring klart oftest sker, når forandringen er selvmotiveret og funderet i positive grunde – frem for skyld, frygt eller fornemmelsen af, at det forventes af os.

Så se ærligt på dine grunde. I den forbindelse er særligt én ting vigtig.

I et studie bad forskere fra University of Illinois 50 personer løse en række opgaver. Men først efter at de havde brugt et minut på enten at spørge sig selv: »Vil jeg fuldføre opgaven?« eller på at sige: »Jeg fuldfører opgaven!« Og forskerne blev overrasket.

Gruppen, der havde spurgt sig selv »vil jeg?« løste godt 25 procent flere opgaver end gruppen, der sagde: »Jeg fuldfører!«

Forskernes forklaring var: Når deltagerne spurgte »vil jeg?«, begyndte de ubevidst at lede efter grunde til at fuldføre. Og de grunde opbyggede deres motivation. Dertil kommer, at vi generelt overvurderer, hvor meget tid og energi, vi har i fremtiden, og det gør det let at beslutte: »Jeg gør det!« Men når vi udfordrer os selv: »Vil jeg gøre det?«, tvinger vi hjernen til at finde ud af, om vi rent faktisk vil. Og hvorfor vi vil.

8. Go public

Fortæl om dit mål til andre. Jo flere, jo bedre. Da jeg fik ideen om at køre Race Across America, fortalte jeg det i overmod til Gud og hvermand. Det endte med at redde mig, da jeg begyndte at tvivle på mig selv. Det ville være for pinligt at bakke ud. Og derudover har den menneskelige natur bare brug for opmuntring og opbakning. Richard Wiseman, psykologiprofessor ved Hertfordshire University, har vist, at det drastisk øger vores chancer for succes, når vi fortæller vores nærmeste om vores mål. Studiet viste også, at det specielt hjalp for kvinder (men det er sikkert lige så afgørende for mænd, vi er bare for macho til at indrømme det).

9. Find rollemodeller

Omgiv dig med folk, der kan det, du selv arbejder på. Vores hjerne er udstyret med såkaldte spejlneuroner; neuroner, som aktiveres, når vi selv udfører en handling, men også når vi ser andre udføre handlingen. En del af det, der sker i vores hjerne, når vi f.eks. kaster en bold, sker også, når vi ser andre kaste en bold. Og tilstedeværelsen af de neuroner peger på, at det kan forbedre vores evne til at gøre en ting, når vi ser andre gøre den. Så rollemodeller er afgørende.

Det er i øvrigt en god ide at omgive dig med venner, der har de vaner, du selv ønsker. Venners vaner har nemlig vist sig at have en enorm effekt på os, ofte større end vores forældres og ægtefælles vaner.

10. Skab det rigtige miljø omkring dig

Skab et miljø, hvor de dårlige valg ikke findes. Vil du f. eks. tabe dig, så undgå at have slik derhjemme. Vi er, hvad vi spiser, og vi spiser, hvad vi køber. Min far var pilot, og som barn spurgte jeg ham tit: »Har du nogensinde været ved at styrte?« »Nej,« svarede han. »Hvordan kan du så vide, at du er så god?« spurgte



det gode liv MED CHRIS MACDONALD

» I bjergbestigning tror mange, at de er ved vejs ende, når de når toppen. Det er de ikke. Godt 80 procent af ulykkerne sker »på nedstigningen. Folk taber fokus, slapper af. Og falder. Det samme sker med livsstilændringer.

jeg. »Fordi jeg ikke har været i problemer,« smilede han og fortsatte: »Den gode pilot bruger sin gode dømmekraft til at undgå situationer, hvor han skal bruge sine gode evner.« Det har jeg aldrig glemt.

11. Vær konsistent

Psykologen Philippa Lally og hendes team påviste i 2009, at det tager et sted mellem 18 og 254 dage at udvikle en simpel vane. Gennemsnitligt tog det 66 dage. Studiet viste også, at det ikke har stor betydning, hvis vi misser en dag, når vi kæmper for at få en ny vane. Det er til gengæld meget dyrt at springe en uge over. Når det kommer til træning, risikerer vi at nulstille vores udvikling, hvis vi springer over i en uge. Noget lignende gælder formentligt også for andre typer vaner. Så hvis vi vil holde fast i vores mål, er det afgørende, at vi er konsistente. Og når vi kommer i tvivl, om vi har lyst på dagen, så har Nike's slogan altid været en fin tommelfingerregel: Just do it!

12. Vedligehold

En af de mest efterprøvede modeller, der beskriver, hvordan vi indfører adfærdsændringer, er the theoretical model (TTM). Modellen antager, at vi altid er i en af fem faser. Førovervejelse (vi overvejer ikke forandring), Overvejelse, Forberedelse, Handling (vi sætter et mål og går efter det), Vedligehold (forandringen er nået).

Når vi vil ændre noget, f. eks. stoppe med at ryge, ser vi ud til at bevæge os gennem de faser. Men ikke skridt for skridt. Vi bevæger os ind og ud af handling mange gange, før vi måske når til vedligehold.

Herfra skal vi arbejde for at vedligeholde forandringen. Det er vigtigt. I bjergbestigning tror mange, at de er ved vejs ende, når de når toppen. Det er de ikke. Godt 80 procent af ulykkerne sker på nedstigningen. Folk taber fokus, slapper af. Og falder. Det samme sker med livsstilændringer. Når vi endelig når vores mål, falder vi fra.

Det kræver arbejde at vedligeholde en forandring. Vi mennesker har tilbagefald, det er vores natur, men ikke nødvendigvis et problem. Fortalere for TTM peger på, at tilbagefald er en normal del af processen. Og at faldet styrker os og lærer os, hvordan vi undgår at falde på det sted næste gang. Så husk det japanske ordspil: »Fald syv gange, rejst dig otte.« Det elsker jeg. Selv om et mere ægte billede af, hvad livet kræver, måske er, at vi bliver slået ned 70 gange og så rejser os fra gulvet og siger: »Her kommer nummer 71.«

Og man kunne også sige: TPL og TP (Tro på lortet og Tænk Positivt), smil.

lordag@berlingske.dk

LØB NU.DK STIL SPØRSMÅL TIL CHRIS OG
MEST FOR LØBERE LÆS MERE OM MOTION OG LØB.

FRI.dk/chris

LÆS ALLE CHRIS' TIDLIGERE KLUMMER