

Aan de slag met RET (Rationele Effectiviteits Training)

Korte omschrijving

De RET is ontwikkeld door de Amerikaan Dr. Albert Ellis. De basis vormt het A-B-C, afkortingen voor de termen:

Activating Event, *Situatie*

Beliefs, *Gedachten*

Consequenses, *Gedrag en/of emoties*

De RET is een methode om ongewenst gedrag of emoties van jezelf om te buigen naar meer effectief gedrag of effectievere emoties. Dat houdt in dat je effectiever wordt, door je gedachten ('ratio') te veranderen. Het klinkt simpel en de theorie is ook niet moeilijk. Maar het kost wel de nodige oefening voor blijvend resultaat.

Te gebruiken

Wil jij je gedrag écht veranderen? Ga dan aan de slag met wat je denkt en voelt. Het zijn de overtuigingen die je vooruit helpen of juist tegenhouden.

Zo ziet het eruit



Aan de slag met RET

Iedereen heeft weleens last van zichzelf. Zit zichzelf in de weg, of baalt ervan dat hij dingen niet anders heeft gedaan. Het balen heeft te maken met je gedrag, het zijn je emoties die zo krachtig zijn dat je van slag raakt. Je gevoel, je emoties spreken luider dan je verstand. De oplossing ligt in je denken, in wat je denkt over jezelf en de situatie. Hieronder wordt dit verder uitgewerkt.

Dit zijn concrete situaties waarvan je er vast wel een of meerdere herkent:

- Omdat je je wéér hebt laten intimideren door je dominante collega.
- Omdat je, door je zenuwen, je presentatie hebt verknald.
- Omdat de kopieermachine nooit doet wat 'ie moet doen.
- Omdat je allerlei rampen op je af ziet komen.
- Omdat je een conflict uit de weg bent gegaan.
- Omdat je ja gezegd hebt, terwijl je nee wilde zeggen.
- Omdat je door je examenvrees je tentamen hebt verprutst.
- Omdat de hele wereld tegen jou is.
- Omdat je door een domme vraag een enorme flater hebt geslagen.
- Omdat, en vul zelf maar in.

Er zijn genoeg redenen waarom je je niet zo hebt gedragen als je zou hebben gewild. Of waarin je veel last had van je eigen gevoelens. Om beter met die situaties om te gaan is de Rationele Effectiviteits Training (RET) ontwikkeld.

De basis A-B-C

Het A-B-C werkt als volgt.

Je hebt een situatie, A. En in die situatie heb je gedrag of emoties waar je last van hebt, C.

Bijvoorbeeld:

A: Je moet volgende week een presentatie houden (op je opleiding of op je werk).

C: Emotie: zenuwen, spanning.

Gedrag: uitstelgedrag. Je gaat het niet voorbereiden, maar bent er ondertussen wel voortdurend tegenaan aan het hikken.

Voor jou zijn je emoties en gedrag een logisch gevolg van de situatie. Want doordat je die presentatie moet houden ben je zo zenuwachtig. Je redenering klopt in zoverre, dat als je de presentatie niet zou moeten houden, je ook niet zenuwachtig zou zijn. Maar het is niet automatisch zo, dat het houden van een presentatie leidt tot grote spanning en uitstelgedrag. Er zijn namelijk ook mensen die niet zo zenuwachtig zijn voor een presentatie. En die het juist wél goed gaan voorbereiden. Dus in dezelfde situatie (A) is toch ander gedrag mogelijk.

Dat houdt in, dat jouw reactie niet rechtstreeks voortkomt uit de situatie. Er zit nog een stap tussen, namelijk jouw gedachten (B) in en over de situatie. Die gedachten veroorzaken het gedrag en de emoties. Deze tussenstap van gedachten vindt razendsnel en voor een groot gedeelte onbewust plaats. Vandaar dat je vaak niet doorhebt dat je in die situatie allerlei gedachten hebt. Laat staan dat die gedachten het ongewenste gedrag veroorzaken. Je zult je van deze gedachten bewust moeten worden, wil je de veroorzaker van je ongewenste gedrag of gevoel op het spoor komen.

Terug naar het voorbeeld van de presentatie.

Wat voor gedachten kunnen er in je hoofd rondspoken, die maken dat je zo zenuwachtig wordt en je niet gaat voorbereiden? Bijvoorbeeld:

'O jee, straks weet ik niet meer wat ik moet zeggen en dan ga ik af als een gieter!'

'Als ik me ga voorbereiden dan word ik zenuwachtig en daar kan ik niet tegen.'

'Ik doe net of ik die presentatie niet hoeft te houden, dan hoeft ik me er ook niet druk over te maken.'

'Stel dat ik het niet goed doe, dan lacht iedereen me uit.'

Logisch dat je met dit soort gedachten in je hoofd zenuwachtig wordt! Nu maken we de stap naar wat anderen denken, die niet in paniek raken van het geven van een presentatie. Zij zijn positiever in hun overtuigingen over diezelfde situatie.

Uitgewerkt in het A-B-C-schema ziet het er als volgt uit:**Jijzelf**

A: Je moet volgende week een presentatie houden.

B: *'O jee, straks weet ik niet meer wat ik moet zeggen en ga ik af als een gieter! Als ik me ga voorbereiden dan word ik zenuwachtig en daar heb ik een hekel aan. Ik doe net of ik die presentatie niet hoeft te geven, dan hoeft ik me er ook niet druk over te maken. Stel dat ik het verpruts, dan lacht iedereen mij uit.'*

C: Emotie: zenuwen en spanning.

Gedrag: uitstelgedrag. Niet beginnen met je voorbereiding, terwijl je er steeds aan moet denken.

Een ander

A: Je moet volgende week een presentatie houden.

B: *'Spannend, een presentatie. Maar met een goede voorbereiding ga ik er wat van maken!'*

'Leuk om eens te vertellen wat mijn bevindingen zijn.'

'Ik vind het ook wel een beetje eng, maar dat mag toch ook?'

'Als ik het even niet meer weet, dan is dat vervelend maar daar kom ik wel uit.'

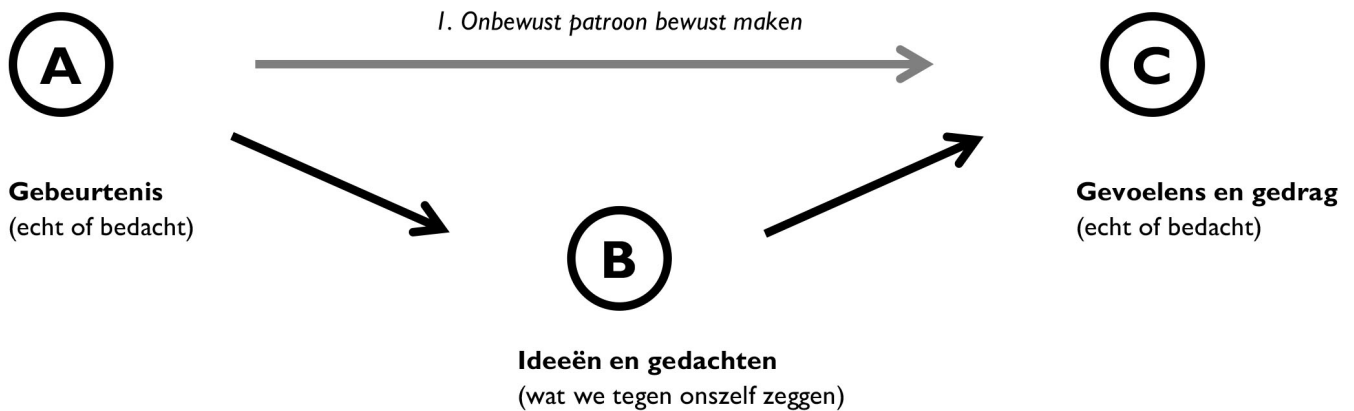
C: Emotie: gespannen verwachting.

Gedrag: goed voorbereiden.

Je ziet hier in het schema dat in dezelfde situatie (A) verschillende soorten gedrag en emoties (C) mogelijk zijn. En dat die worden veroorzaakt door de gedachten (B). Het grote voordeel: je gedachten heb je zelf in de hand, de situatie niet altijd. Sommige presentaties moet je nu eenmaal houden. Maar

je gedachten zijn van jou en die kun je dus zelf beïnvloeden. Dat kun je bereiken met de RET: het vervangen van oude, niet-constructieve gedachten door nieuwe effectieve gedachten. En daarmee krijg je zelf de touwtjes in handen.

Het RET-model aangevuld



2. Belemmerende overtuigingen ontdekken
3. Belemmerende overtuigingen inruilen voor helpende overtuigingen
4. Resultaat: anders voelen en je anders gaan gedragen.

Ineffectieve gedachten

De RET-theorie is eenvoudig en kent dus ook maar 2 soorten gedachten: ineffectieve en effectieve gedachten, ook wel irrationele en rationele gedachten genoemd. Effectieve gedachten helpen je verder en moet je dus vooral niet veranderen.

Gedachten zijn ineffectief als ze:

- niet leiden tot effectief gedrag/emoties, waarmee je zelf uit de voeten kunt;
- niet kunnen worden onderbouwd met feitelijke gegevens;
- niet logisch consistent zijn oftewel de redenering klopt niet.

Dit zijn de gedachten waar je aan kunt werken. De RET concentreert zich op ineffectieve gedachten, deze kun je opsporen en vervangen door meer effectieve gedachten.

De lading op elke ineffectieve of rationele gedachte komt door wat je ervan vindt. Je hangt er een waardeoordeel aan. Je kunt nog neutraal constateren dat iemand jou niet aardig vindt bijvoorbeeld, maar je krijgt er last van doordat je het verschrikkelijk vindt dat diegene jou niet aardig vindt. Dat maakt het verschil. Zoek dus ook altijd bij elke gedachte naar wat je ervan vindt of wat je van jezelf vindt, dan vind je 'de pijn': de basis voor ineffectief gedrag en/of emoties.

5 Kerngedachten

De ineffectieve of irrationele gedachten zijn in de basis terug te brengen tot een vijftal kerngedachten. Deze kerngedachten zijn steeds terugkerende gedachten, die je je in de loop der tijd zo eigen hebt gemaakt dat ze tot een levensopvatting zijn geworden. Deze kerngedachten zijn:

1. **Rampdenken:** als er iets gebeurt, dan staat dat gelijk aan een ramp
'Als dit of dat gebeurt, dan is dat een ramp/verschrikkelijk/dan overleef ik dat niet.'
2. **Perfectionisme:** alles wat ik doe, moet helemaal perfect zijn.
'Ik MOET altijd alles perfect doen.'
'Als ik het niet goed doe, dan ben ik een enorme loser of sukkel.'
3. **Love-junk:** verslaafd zijn aan de goedkeuring van anderen
'Iedereen MOET mij aardig vinden.'
'Als mensen mij niet aardig vinden, dan blijft er niets van mij over.'

4. **Normativisme:** iedereen moet zich aan mijn norm houden en de wereld moet volgens mijn norm in elkaar zitten.
'Iedereen moet met 2 woorden spreken.'
'Dieven zouden niet mogen bestaan.'
5. **Lage frustratietolerantie (LFT):** letterlijk: niet kunnen omgaan met je eigen frustraties.
'Dat lukt mij nooit, dat is veel te moeilijk, dat is onverdraaglijk, de wereld is tegen mij.'
'Als dit of dat gebeurt, dan kan ik dat niet verdragen.'

Bovenstaande kerngedachten heeft iedereen in meerdere of mindere mate. Ze worden ineffectief of irrationeel door het eisende karakter ervan. Het irrationele zit hem in het heilige moeten. Iedereen wil graag zoveel mogelijk goed doen, maar het wordt een probleem als je het jezelf als eis gaat opleggen dat je altijd alles goed moet doen.

Bron: <http://www.leren.nl/cursus/persoonlijke-effectiviteit/ret/>