

VERHALTENSÄNDERUNG - EINE FRAGE DER GEWOHNHEIT!?

Nationale Schmerztagung 2022

Brigitte Buri, BSc

Ernährungsberaterin SVDE

AGENDA

1

Theoretische Inhalte
zu:

- Gewohnheiten / Motivation
- Nudging
- Verhaltensänderung

2

Meine persönliche
Veränderung

3

Fragerunde

4

Abschluss

ZIELE

Die
Teilnehmenden.....

wissen, dass
Verhaltensveränderungen
Geduld benötigen.

wissen, dass Rückschläge
zur Verhaltensänderung
gehören.

wissen, dass
Verhaltensänderung mit
Willenskraft gesteuert
wird.

wissen, dass man mit
Trainings besser wird.

kennen
motivationsfördernde
Massnahmen zur
Verhaltensänderung.

kennen Instrumente
welche die
Verhaltensveränderung
unterstützen.

[HTTPS://WWW.YOUTUBE.COM/WATCH?V=2L
XH2N0APYW](https://www.youtube.com/watch?v=2LXH2N0APYW)



WIE ENTSTEHT EINE GEWOHNHEIT, EIN VERHALTEN?

DER MENSCH IST, WAS ER ISST?

- Dass Ernährung mehr ist, als den Körper mit Nährstoffen zu versorgen, drückte Ludwig Feuerbach bereits 1850 aus:
- „Der Mensch ist, was er isst“.
- Dieser Satz bringt zum Ausdruck, dass Ernährung auch soziale, politische, ökonomische, psychologische und kulturelle Dimensionen hat.

ESSVERHALTEN

Individuelle Lernprozesse

Esserziehung, Vorbilder, Gewohnheiten, soziokulturelle Normen

Kognitiven Faktoren

Gedanken, Bewertungen, Lebenseinstellung, Ziele, persönliche Prioritäten

Essverhalten

Biologische Faktoren

Genetische Anlagen, biochemische Prozesse, Alter, Geschmacksempfinden, Appetit

Umweltfaktoren

Nahrungsangebot, Preis, Aufwand für Zubereitung, Zeitautonomie

Emotionale Faktoren

Essen bei Kummer, Stress, Freude, Langeweile, etc.

«VERÄNDERUNG» IM LEXIKON/WIKI

- **Korrektur:** Ein problematischer Ist-Zustand soll aufgehoben werden.
- **Optimierung:** Ein künftiger positiver Zustand wird angestrebt.
- **Prävention:** Es soll verhindert werden, dass ein problematischer Ausgangszustand überhaupt erst eintritt.
- **Wiki:** Auch Begriffe wie Abkehr, Abwendung, Neuerung, Neugestaltung, Neuregelung, Umbruch, Umkehr, Umschwung, Umstellung, Wechsel, Wandel, Wende, Wendung lassen die Spannbreite der Veränderung erkennen.
- Damit beschreibt der Begriff „Veränderung“ den Ablauf oder Verlauf einer stofflichen oder nicht-stofflichen Umwandlung, also eines Wechselprozesses innerhalb einer gewissen Zeitspanne.

VORKOMMEN / NACHWEIS

- Wo begegnen Sie Veränderung:
Biologie, Alterungs- Stoffwechselprozesse, Medizin, Organisation, technische Innovation, wirtschaftliche Ursachen, menschliches Lernen,
- Nachweis der Veränderung:
Können durch Beobachtung, Erhebungen, usw. wahrgenommen werden.

GEWOHNHEITEN SIND GUT EINGEBETTET IM ALLTAG - ROUTINE

- Mehr als die Hälfte von unserem Tag ist durch Gewohnheiten bestimmt.
- Gewohnheiten laufen meist automatisch und unbewusst ab.
- Gewohnheiten werden durch unsere Umgebung ausgelöst, z.B. das Zähne putzen im Bad oder das Spülen nach dem Toilettengang.
- Wir hinterfragen unsere Gewohnheiten oft nicht. Da sie im Autopiloten ablaufen,
 - Vorteil: Wir sparen Zeit
 - Nachteil: gesundheitsschädigende Gewohnheiten können sich einschleichen

GEWOHNHEITEN



EINFLUSS DER GEWOHNHEITEN AUF UNSERE GESUNDHEIT

- Nennen Sie Beispiele

ENTSCHEIDUNGEN IM ALLTAG

- Schnelles Denken - langsames Denken
- Wie treffen wir im Alltag Entscheidungen?
- Wir haben 2 Urteilssysteme:
 - Intuitiv → holistisch (ganzheitlich), heuristisch (eine einfache Denkstrategie für effizientere Urteile und Problemlösungen) emotional, analog
 - Rational → partiell (teilweise), selektiv (ausgewählt), digital
- Die meisten der ca. 240 Entscheidungen pro Tag (86'500 /Jahr) werden nicht bewusst, sondern per Autopilot getroffen.

ESSEN: «VERSTAND UND VERHALTEN»

- **Essen:** - Ein emotionales Thema
 - Häufig intuitiv (repetitiv)
 - Wahl eher implizit
 - Es geht um soziale Aspekte
- **Ernährung:** - ein rationales Thema!

- mit Nährstoffen und Gesundheit verbunden

Essen ist mit Gewohnheiten, Routine verknüpft mit Erleben und Genuss

Veränderungen müssen bewusst erlernt werden! ANSTRENGUNG

UMWELT BESTIMMT UNSER VERHALTEN/ UNSERE GEWOHNHEITEN

- Wenn man ein Verhalten ändern möchte ist es einfacher unsere Umwelt zu verändern, anstatt die Gewohnheit direkt anzugehen.
- Die neue Gewohnheit passt sich dann der veränderten/angepassten Umwelt an.
- Z.B. Schokolade ganz oben im Schrank ausser Griffweite deponieren.
- Dazu benötigen wir Motivation
- Dieses Konzept greift auch das Nudging auf.

MOTIVATION

- Der Begriff Motivation kommt vom lateinischen Wort „motus = die Bewegung“, was soviel bedeutet wie Bewegung auslösen.
- Motivation wird manchmal auch als Synonym für „Absicht“ oder „Verhaltensbereitschaft“ verwendet.
- Unter anderem redet man von intrinsischer und extrinsischer Motivation
- In den meisten Theorien verkörpert Motivation die „energetisierende“ Komponente, mit der ein Individuum sein Verhalten auf ein bestimmtes Ziel hin ausrichtet.

Motivation ist zielgerichtetes Handeln.

QUELLEN DER MOTIVATION

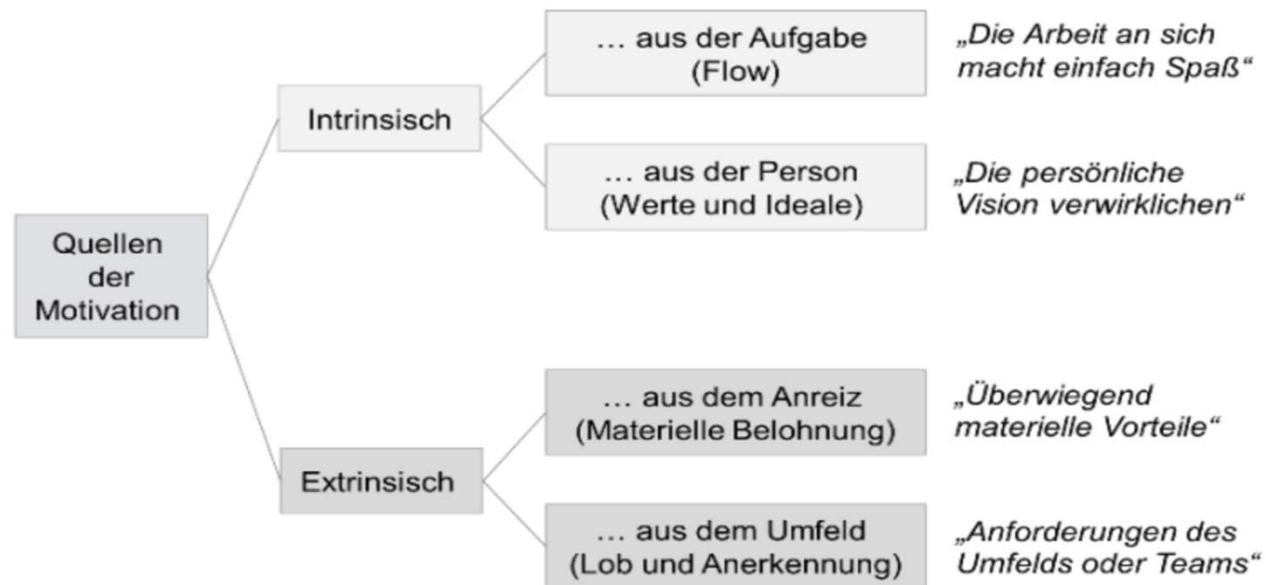


Abbildung: Definition der intrinsischen und extrinsischen Motivation (Überblick) Prof. Dr. Waldemar Pelz

ZWEI PRINZIPIELLE ARTEN VON MOTIVIERUNG

- Negativmotivierung

- Antrieb
- PUSH
Druck



- Positivmotivierung

- Anreiz
- PULL
Zug



VORAUSSETZUNGEN FÜR MOTIVATIONSFÖRDERUNG

Die Ratsuchende / Der Ratsuchende...

- hat Eigenkontrolle und die Möglichkeit zum Mitentscheid
- formuliert selbstgesteckte Ziele (attraktiv)
- erlebt persönliche Kompetenz (schafft Leistungsmöglichkeiten: durch kleine Schritte können Erfolgserlebnisse erfahren werden, Kompetenzerwartung)
- erfährt Transparenz
- wird über das Prinzip der Freiwilligkeit informiert
- glaubt daran, dass Veränderung hilft (Ergebniserwartung)

MOTIVATION

SO ZÄHMEN SIE IHREN INNEREN SCHWEINEHUND!



WAS BRAUCHT
ES UM EINE
VERÄNDERUNG
ANZUSTOSSEN



NUDGING

- „Anstupsen“ oder „Anstossen“
- Eine Methode um das Verhalten von Menschen zu beeinflussen ohne dabei auf Gebote und Verbote zurückzugreifen.
- Die Umwelt wird so gestaltet, dass es dem Menschen einfacher fällt die bessere/gesündere Entscheidung zu fällen, ohne dabei die Freiheit einzuschränken.
- Ein gewisses Verhalten soll attraktiver wirken.
- Wird auch im Marketing verwendet um mehr Profit zu machen, z.B. sind die teureren Produkte im Laden immer auf Augenhöhe.

BEISPIELE NUDGING

- Nudge noch einmal erklärt
- <https://www.youtube.com/watch?v=7LWocM3faUM>
- Klavier Treppen: sollen motivieren die Treppen anstatt die Rolltreppen zu nehmen.
- <https://www.youtube.com/watch?v=2lXh2n0aPyw>
- Das Radarkasten Lotto: hilft die Menschen zu langsam fahren zu überzeugen
- <https://www.youtube.com/watch?v=iynzHWwjXaA>
- Die Gesundheitsförderung Schweiz setzt sich dafür ein, dass attraktive Fahrradwege erbaut werden und somit mehr Menschen motiviert sind Fahrrad zu fahren.

NUDGING

- Nicht nur der Bund, das Marketing oder Organisationen können Nudges für uns einbauen.
- Wir selber können uns Nudges in unsere Umwelt einbauen, die uns bei der Verhaltensveränderung unterstützen.
- Beispiel: Ich möchte morgens joggen gehen. Um das Vorhaben zu erleichtern könnte ich abends schon meine Sportkleider bereitlegen. Somit sehe ich sie morgens gleich und kann sie sofort anziehen.

TRANSTHEORETISCHES MODELL

- Das transtheoretische Modell ist ein Modell welches den Ablauf von Verhaltensänderungen beschreibt.
- Zu verstehen wie Verhaltensänderungen ablaufen, kann uns helfen unsere eigenes Verhalten zu verändern.



WIE KANN ICH MEIN VERHALTEN VERÄNDERN?

Absichtsbildung:

- Bevor man überhaupt anfangen kann ein Verhalten zu verändern, muss man eine Absicht haben etwas zu ändern. Ohne Absicht wird die Veränderung nicht funktionieren.
- Habe ich eine Absicht, kann ich mir ein bis zwei Ziele formulieren.
- Dabei sollte das Ziel SMART formuliert werden

ZIELSETZUNGEN SIND ENTSCHEIDEND ZUR MOTIVATIONSFÖRDERUNG

- Sollen den Überzeugungen, Lebenseinstellungen und Werthaltungen angepasst sein
- Sollen verhaltensnahe Beschreibungen liefern
- Sollen realistisch, konkret und positiv formuliert werden
- Sollen selbstinitiiierbar sein

SMART-ZIELE

Spezifisch
(Specific)

S



Messbar
(Measureable)

M



Erreichbar
(Achievable)

A



Relevant
(Relevant)

R



Zeitgebunden
(Time-bound)

T



WIE KANN ICH MEIN VERHALTEN VERÄNDERN?

Wenn ich mein Ziel formuliert habe geht es in die **Vorbereitungsphase**.

- Ich überlege mir was es alles braucht damit ich mein Verhalten verändern kann:
 - Muss ich etwas einkaufen gehen?
 - Brauche ich Unterstützung von jemandem?
 - Welche Hürden könnten auftreten und wie überwinde ich diese?

WIE KANN ICH MEIN VERHALTEN VERÄNDERN?

Habe ich mich so gut es geht vorbereiten, komme ich in die **Handlungsphase**.

- Nun kommt der erste Tag an dem ich mein neues Verhalten durchführe.
- Wie lange dauert das jetzt?
- Studien: ein neues Verhalten muss ca. 66mal durchgeführt werden, bis es zu einer Gewohnheit wird und im "Autopiloten" abläuft.
- Es braucht Zeit: Bis ein Verhalten etabliert ist, braucht es ca. 6 Monate.
- Von Tag zu Tag wird es etwas leichter das Verhalten umzusetzen.

WIE GEHE ICH MIT RÜCKFÄLLEN UM?

- Es ist ganz normal, dass es während der Handlungsphase zu Rückfällen kommt.
- Wichtig ist, dass man nicht aufgibt sondern dran bleibt.
- Überlegen weshalb es zu einem Rückfall gekommen ist und wie ich es das nächste Mal vermeiden kann.
- Rückfälle gehören zum Veränderungsprozess und sie helfen uns weiterzuentwickeln.

VERHALTENSWEISEN MIT ERFOLG

- Realistische, überprüfbare Ziele formulieren
- Regelmässig evaluieren
- Was sind meine Anreize? Welchen Profit kann ich erwarten?
- Kleine Veränderungsschritte vornehmen
- Positive Entwicklungen würdigen
- Eigenes Potential erkennen
- Rückschläge gehören dazu (Transtheoretisches Modell)
- Benötige ich noch Fachinfos?

STOLPERSTEINE MOTIVATION / VERHALTEN

- Unrealistische Zielsetzungen
- Eigenes Potential wird zu wenig erkannt
Fokus generell eher bei den Schwächen
- Ernährung – Reduktion auf Gewichtsreduktion
- Schwarz oder weiss Mentalität
- Fokus auf äussere Einflüsse (Ich will gefallen)
- Rückschläge beweisen: „Ich bin ein Versager“.

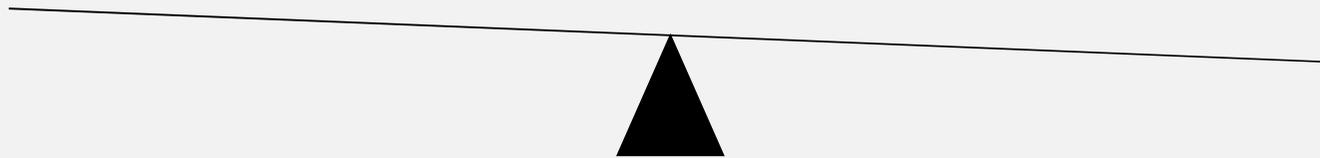
ANREIZE

Wichtige Fragen bei Verhaltensveränderungen

**Vorteile meiner
jetzigen
Situation ?**

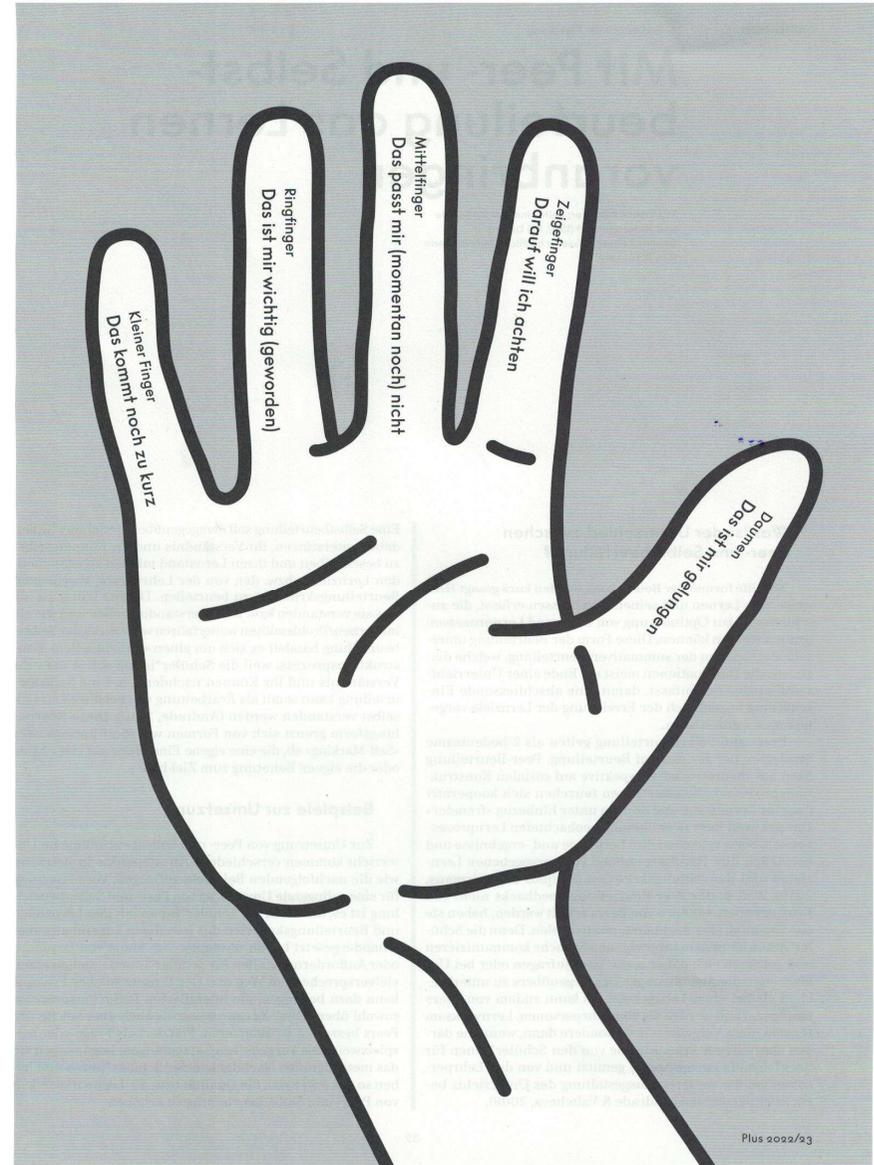
**Vorteile mit Blick in
die Zukunft ?**

Profit ???

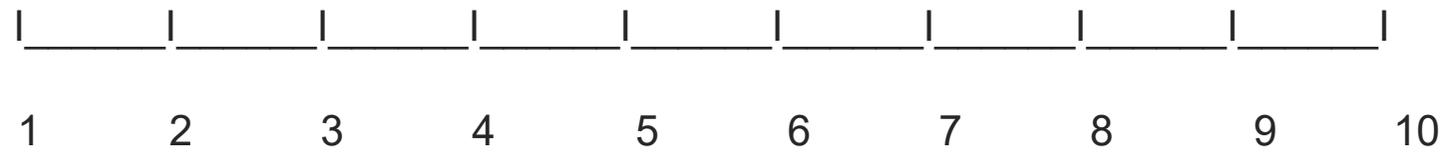


VERHALTENS- ÄNDERUNG

Brigitte Buri, www.besseressen.ch



SKALIERUNG



MEINE PERSÖNLICHE VERÄNDERUNG

- Überlegt euch ein Verhalten, evtl. in Bezug zum Ernährungsvortrag von heute morgen, dass ihr gerne verändern möchtet.
- Schreibt das Verhalten, dass ihr gerne Verändern möchtet auf das Blatt meine persönliche Veränderung.
- 2er Gruppen

ZUSAMMENFASSUNG

Wichtig ist eine klare
Fragestellung!

Konkretes Ziel definieren

Möglichst nur positive
Argumente gelten lassen

Kleine Schritte planen

Ist eine Ideensammlung, es muss
nicht alles umgesetzt werden

HERZLICHEN DANK FÜR IHRE
AUFMERKSAMKEIT

