

Mit Klarheit und Konzept als Berater:in wirksam sein

BEFRAGUNG – Motivation

Auf einer Skala von 1-10:

Wie motiviert sind ihre Klienten?

(**1** = überhaupt nicht; **10** = überzeugt)

BEFRAGUNG - Abbruch

Auf einer Skala von 1-10:

Was glauben Sie, aus welchem Grund
Klienten eine Beratung abbrechen?

(**1** = rational; **10** = emotional)

Leistungen

- Wenn Sie zu Ihrem Arzt gehen, was erwarten Sie zu bekommen?

- ➔ Untersuchung
- ➔ Beratung
- ➔ Behandlung
- ➔ Medikament

Auswahl

- Warum gehen Sie zu **DIESEM** Arzt
Was hat dieser Arzt, was der andere nicht hat?
(*der nebenan bietet das gleiche an!*)?

➔ ...IHR VERTRAUEN!!!

STATUS

- 70-80% sind „behandlungsbedürftig“ (Riedl)
- 90% der Erkrankungen die Menschen in Arztpraxen führen, haben eine ungesunde Ernährung als Grund (Riedl)
- Unser Essverhalten wird zu 80% vom Unbewussten, von Emotionen bestimmt (Klotter)
- „Ernährung ist legales Doping.“ Jürgen Klopp, FC Liverpool

Quellen: 3sat.de/WissenHoch2 – 21.04.2021 – Gert Scobel, Ernährung: Trends und Mythen
<https://www.zdf.de/nachrichten/briefing/good-news-essen-besser-zdfheute-update-100-100.html#xtor=CS5-282>

Zitate:

Eva-Maria Endres, Expertin für Food-Trends

Dr. med. Matthias Riedl, Diabetologe + Gründer und ärztl. Direktor des Medicum HH; MyFoodDoctor-App (Ernährungstherapie)

Prof. Christopf Klotter, Ernährungspsychologe und Gesundheitsförderung, Hochschule Fulda

IHRE AUTORITÄT

SIE

die **EXPERTISE**

fachliche **QUALIFIKATION**

Talent mit **WISSEN + Fertigkeiten** ergänzt
zu ihrer **STÄRKE!!!**

Wer, wenn nicht Sie?

MIT KLARHEIT + KONZEPT

als Berater:in wirksam sein

- ZWISCHEN RATIONALITÄT + INTUITION
 - Wie fällen Menschen Entscheidungen?
- ZWISCHEN VERSTEHEN + EINLEUCHTEN
 - Warum ist der Nutzen im Beratungsgespräch so wichtig?
- ZWISCHEN SACHKENNTNIS UND EINFÜHLUNG
 - Welche Konsequenzen ergeben sich für das eigene beraterische Handeln?

MIT KLARHEIT + KONZEPT

EINE ZIELFÜHRENDE
ERNÄHRUNGSBERATUNG
IST ERFOLGREICH(er),
WENN DER KLIENT
(dort) ABGEHOLT WIRD,
WIE ER IS(S)T!

SITUATION



WISSEN



KONZEPT



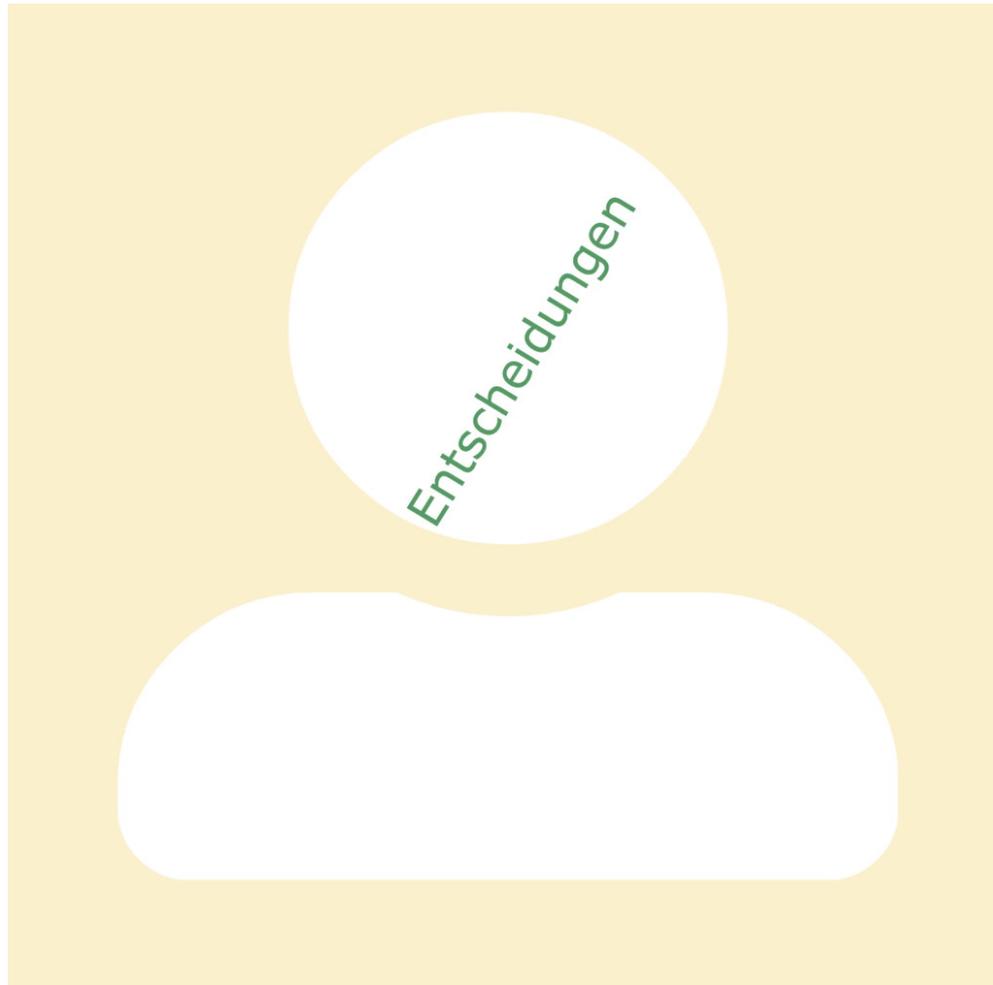
ZWISCHEN RATIONALITÄT + INTUITION



SITUATION

WIE FÄLLEN MENSCHEN ENTSCHEIDUNGEN?

ENTSCHEIDUNGSFINDUNG



ENTSCHEIDUNGEN... 1



Bounded Rationality

(begrenzte Rationalität; Wirtschaft, Soziologie, Psychologie, KI)

ENTSCHEIDUNGEN... 1

Begrenzte Informationsmenge gleichzeitig

Nicht ausreichend Zeit für Sammeln + Analyse von Informationen

Kein Zugang zu allen relevanten Informationen

Ohne die Absehbarkeit aller Konsequenzen

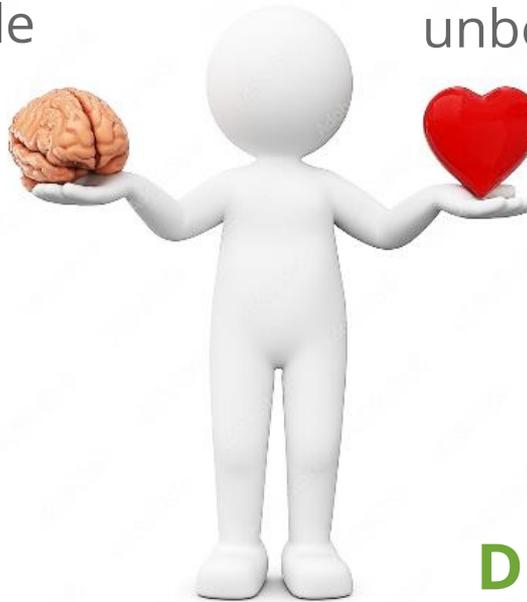


Bounded Rationality

(begrenzte Rationalität; Wirtschaft, Soziologie, Psychologie, KI)

ENTSCHEIDUNGEN... 2

bewusste, rationale
Prozesse



unbewusste, emotionale
Prozesse

Dual-Process-Modell

ENTSCHEIDUNGEN... 3



■ „Daumenregel“

- Heuristische Prozesse: Schnelle, intuitive Denkprozesse, die auf früheren Erfahrungen und gespeicherten Erinnerungen basieren
 - Repräsentativität
 - Verfügbarkeit
 - Erwartungskonformität

INFORMATIONEN

WISSEN

Voraussetzung
für „**FOLGEN**“
→ **VERTRAUEN**
wird
„erworben“

INTENTIONS-VERHALTENSLÜCKE

Trotz einer starken Absicht (Intension) kommt es nicht immer zum entsprechenden Verhalten...

■ Qualität der Intention

- Zielsetzung
- Herkunft
- Zeitliche Stabilität



Erfahrung
TV-Köche

Sheeran & Webb, 2016 (Übersichtsarbeit)

<https://www.psychologistsforfuture.org/intentions-verhaltens-luecke-implementationenintentionen/>

SELBSTREGULATORISCHE HERAUSFORDERUNG



Nie anfangen



Dranbleiben



Zum Ende kommen

SELBSTREGULATORISCHE HERAUSFORDERUNG



- Verhaltensweisen, die einen dem gewünschten Ziel gar nicht näherbringen, aber weiter verfolgt werden...



weil doch bereits
sooo viiiiiel

Zeit, Arbeit und Ressourcen
investiert wurden...

HANDLUNG

KONZEPT

WÜRDIGUNG

WÜRDIGUNG

Beziehungsebene

zuhören

abholen

Anteil nehmen

Ermutigungen

Fragen stellen

Verständnis
zeigen

geduldig sein

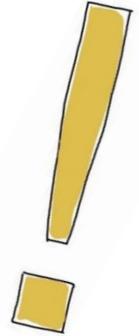
Selbstverantwortung

einfache
Erklärungen

KLIENTEN ABHOLEN...



FRAGEN statt **SAGEN** !



- **Warum** sind Sie hier?
- **Woher** kommt ihr Antrieb/Motivation?
- **Was** wollen Sie erreichen/möchten Sie tun?
- **Wie** möchten Sie es umsetzen?
- **Wo** sind Ihre Grenzen?
- **Wie** kann ich Sie dabei unterstützen?

IHR PRODUKT

Ernährungsprogramm

Spezifische, auf die Person
zugeschnittene Ernährungsberatung

IHR ANGEBOT

SIE selbst!
und ihre Würdigung...

Authentizität, Selbstsicherheit, Glaubwürdigkeit,
Zugewandtheit, Überzeugung.



PERSÖNLICHE
UNTERSTÜTZUNG, BERATUNG UND BEGLEITUNG

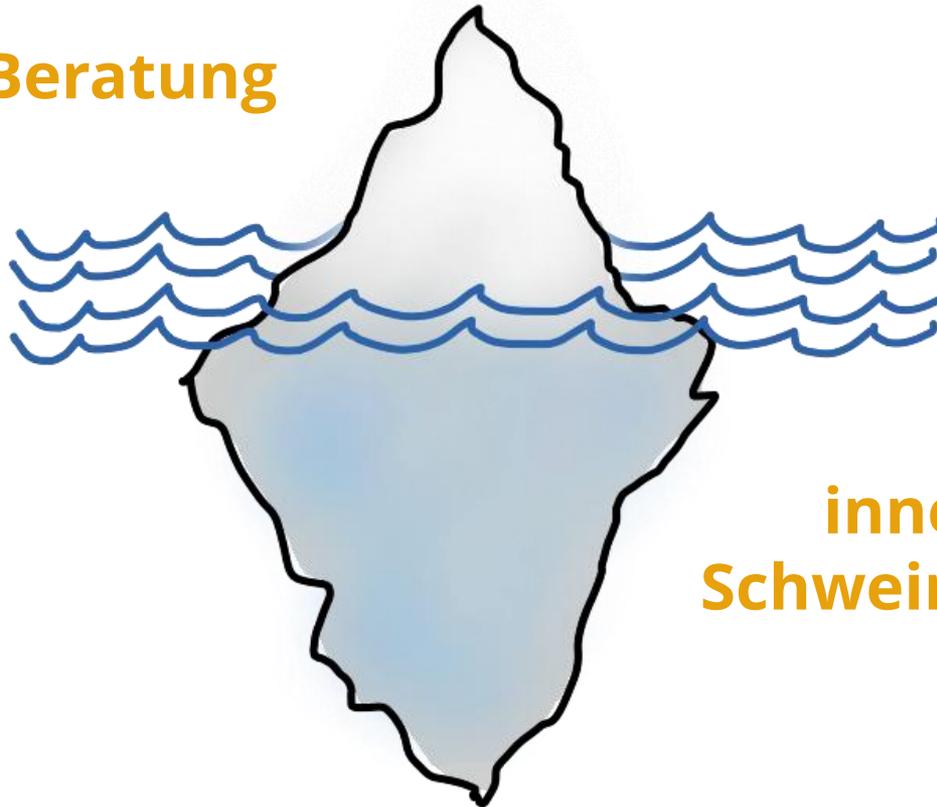
ZWISCHEN VERSTEHEN + EINLEUCHTEN



WARUM IST DER NUTZEN IM
BERATUNGSGESPRÄCH SO
WICHTIG?

WIRKUNG + NUTZEN

Beratung



**innere
Schweinehund**

SACH- UND BEZIEHUNGSEBENE

20% Sachebene
sichtbar,
bewusst
verbal

Zahlen – Daten – Fakten

80% Beziehungsebene
unsichtbar,
unbewusst
non-verbal

Gefühle, Stimmungen, Erfahrungen, Ängste,
Wertvorstellungen, Eigenschaften,
Instinkte, Triebe, Begierden, Traumata

Motive, Werte, Wünsche, Bedürfnisse,
Einstellungen einer Person



FRAGEN...

Wie erreiche ich meine Klienten?

Wie kann ich meine Klienten „binden“?



Wie schaffe ich eine vertrauensvolle Beziehung?

Wie erreiche ich Nachhaltigkeit?

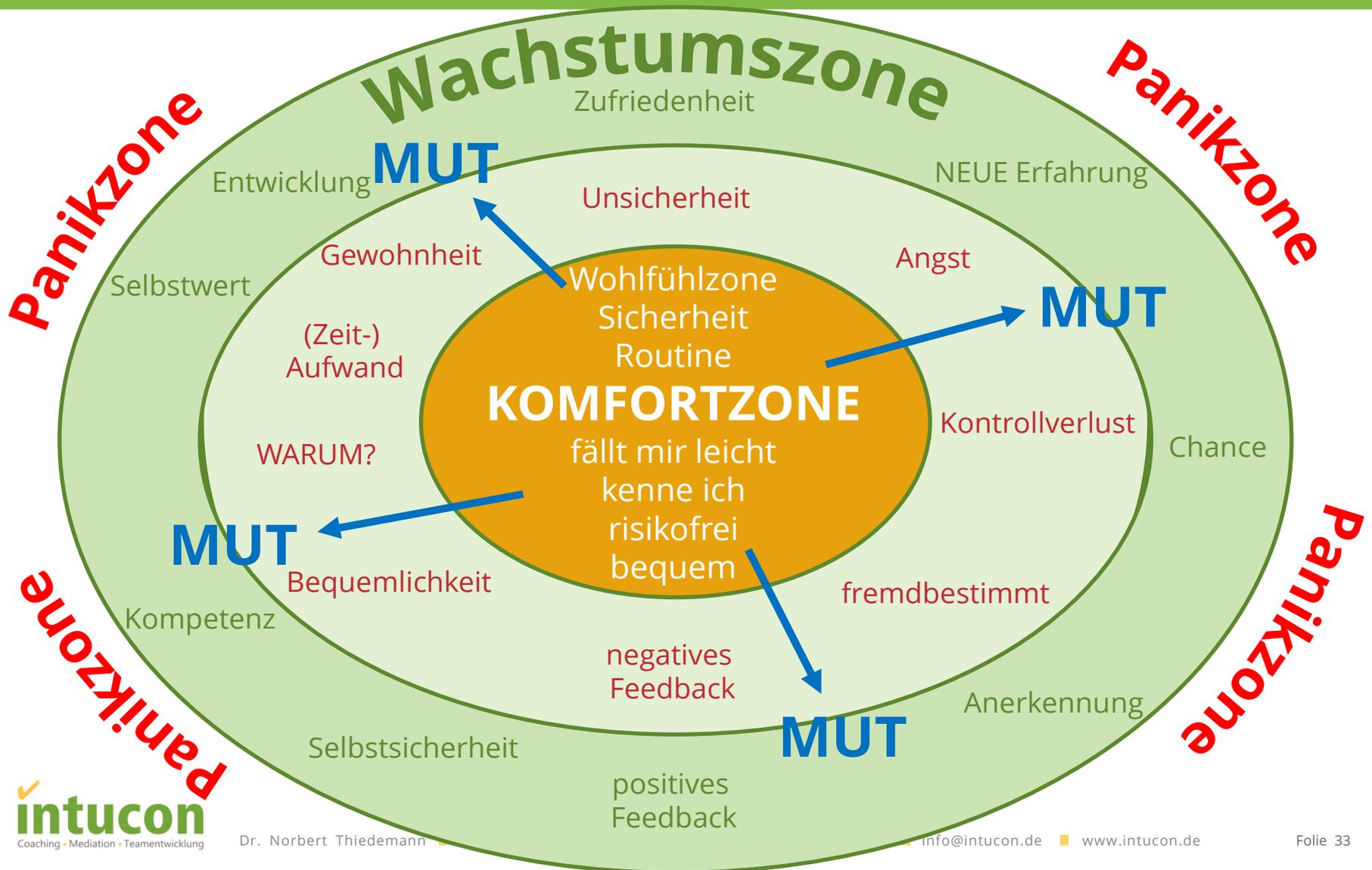
Was habe ich zu tun oder nicht zu tun, damit meine Unterstützung erfolgreich und nutzbringend ist?

INFORMATIONEN

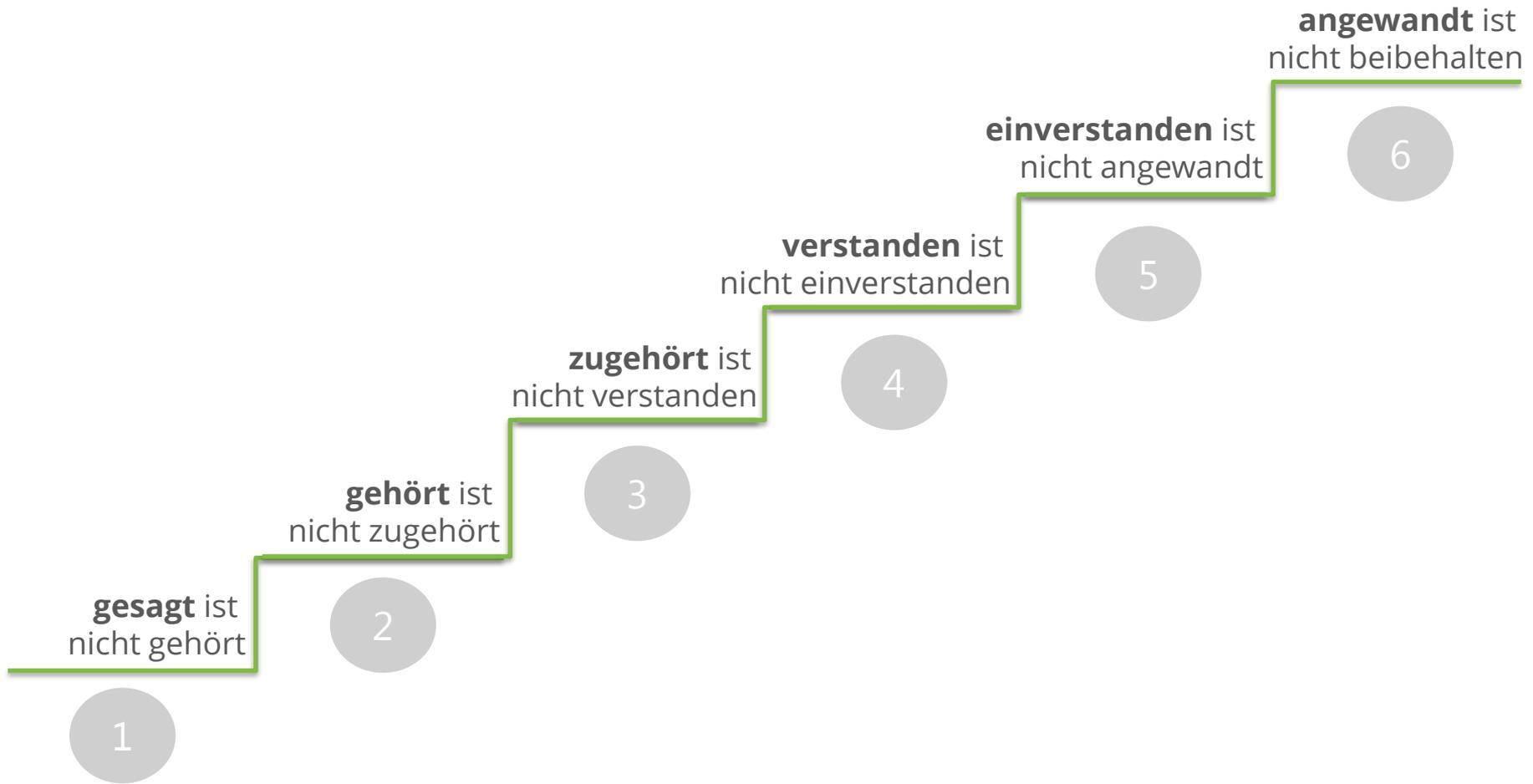
Wissen

Voraussetzung
für „**FOLGEN**“
→ **VERTRAUEN**
wird
„erworben“

MOTIVATION + ABSICHT

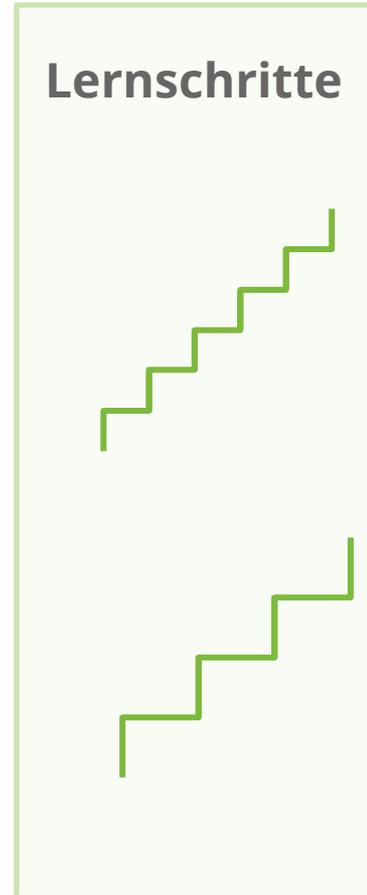
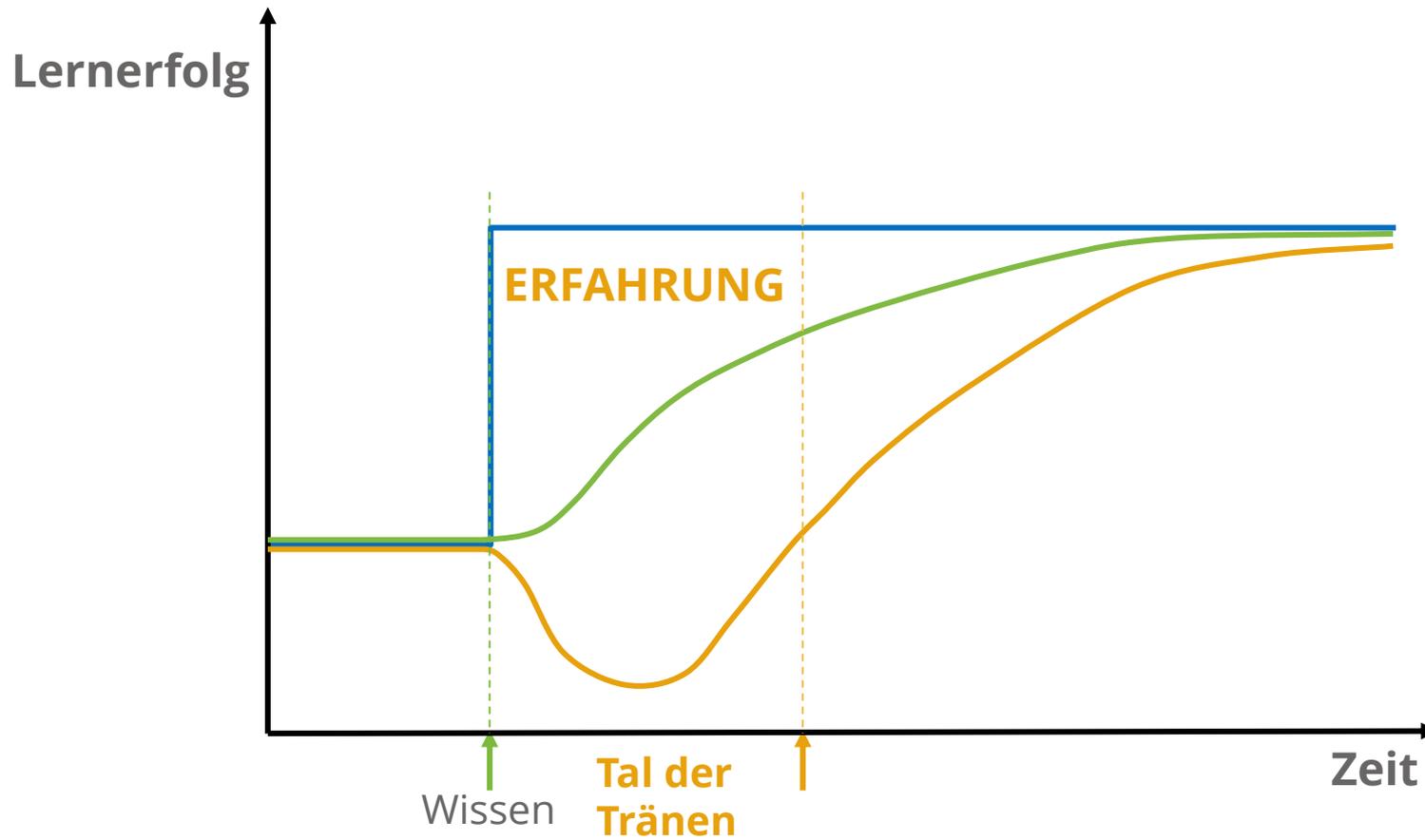


6 STUFEN DES (ER-) LERNENS



Quelle: in Anlehnung an Konrad Lorenz, Nobelpreis 1973

(ER-) LERNEN



HANDLUNG

KONZEPT

ORIENTIERUNG
AN DER
MACHBARKEIT

METHODEN ZUR ZIELERREICHUNG

(Wenn-Dann-Pläne)

1. Visualisierung

- Stellen Sie es sich so lebhaft wie möglich vor!

2. Thema

- Was, wie und wo wollen sie es tun?

3. Hindernisse

- Was sind die größten Hindernisse zu meinem Ziel?

4. Vorbereitung

- Wie möchte ich mich beim nächsten Mal verhalten?

5. Hindernis-Plan

- Wenn-Dann-Plan entwickeln



ZWISCHEN SACHKENNTNIS UND EINFÜHLUNG



SITUATION

WELCHE KONSEQUENZEN ERGEBEN
SICH FÜR DAS EIGENE
BERATERISCHE HANDELN?

Resultat

- Im Fokus steht das realistische, **für den jeweiligen Menschen erreichbare Ziel.**
 - **Ernährungsumstellung, wie und wo es geht...**
- Der **organisatorischer Rahmen** und die **Strukturen** stimmen.
 - **einzelnen Schritte an die Lebenssituation angepasst...**
- Das richtige und notwendige **Wissen und Bewusstsein** liegt vor.
 - **an die jeweiligen Bedürfnisse „dosiert“ eingesetzt...**

Resultat

Die erfolgreiche Zielerreichung braucht die
Kompetenz und Motivation
der Beteiligten

➔ **Eine Sehnsucht im Herzen**

INFORMATIONEN

WISSEN

Voraussetzung
für „**FOLGEN**“
→ **VERTRAUEN**
wird
„erworben“

SALUTOGENESE

Sinn

■ Erklärbarkeit

Habe ich die
Möglichkeit
einzugreifen?

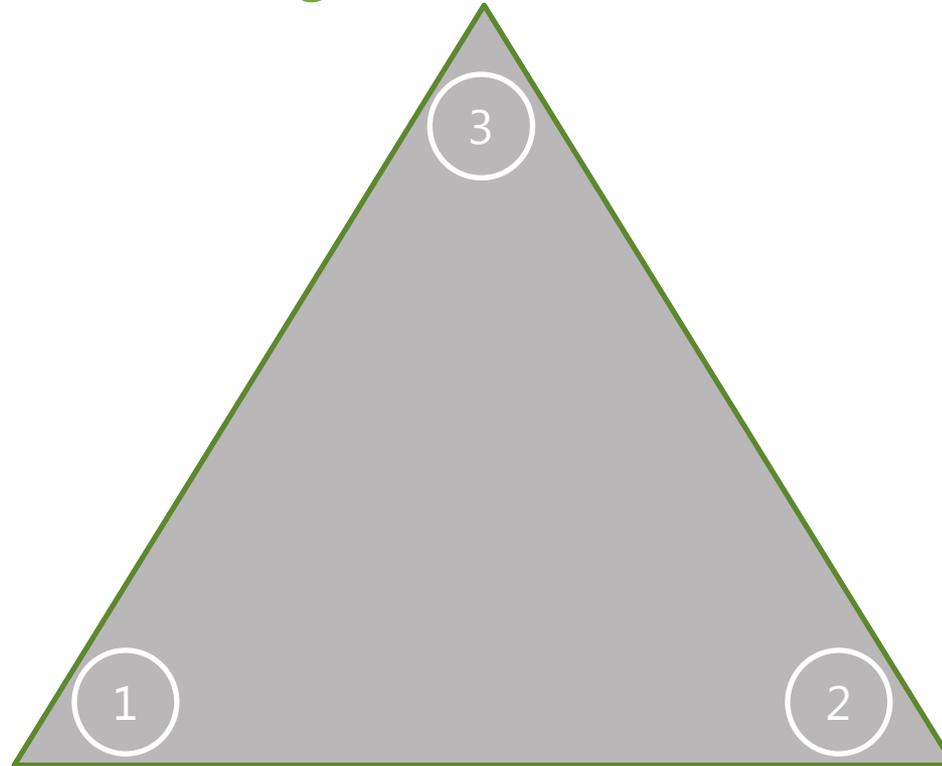
■ Beeinflussbarkeit

Berechenbarkeit
vs.
Willkür

■ Vorhersehbarkeit

DREIECKSGESPRÄCH

Die gemeinsame Basis?



Was will ich?

Was will der andere?

HANDLUNG

KONZEPT

(EINFACHE)
WORTWAHL

KOMMUNIKATION



Erkläre es einer
7-jährigen!

ERKENNTNISSE

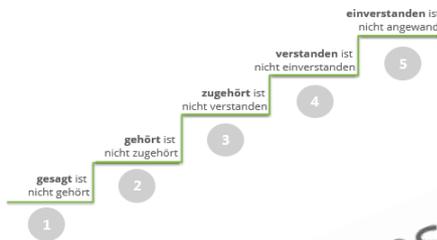
WÜRDIGUNG

abholen
zuhören
geduldig sein
einfache Erklärungen

Beziehung:
Ermutigung:
Selbstverantwortung:

Verständnis zeigen

6 Stufen des Lernens



- Warum sind Sie hier?
- Woher kommt ihr Antrieb/Motiv
- Was wollen Sie erreichen/möcht
- Wie möchten Sie es umsetz
- Wo sind Ihre Grenzen
- Wie kann ich

FRAGEN statt SAGEN

Motivation + Absicht

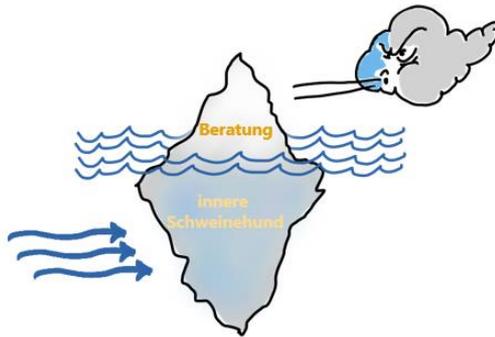


Erkläre es einer 7-jährigen!

METHODEN

intucon
Dr. Norbert Thiedemann
www.intucon.de
Folie 4
(Wenn-Dann-Pläne)

Wirkung + Nutzen



- 1. Visualisierung**
○ Stellen Sie es sich so lebhaft wie möglich vor
- 2. Thema**
○ Was, wie und wo wollen sie es
- 3. Hindernisse**
○ Was sind die größten Hindernisse
- 4. Vorbereitung**
○ Wie möchte ich mich beim nächsten Mal vorbereiten
- 5. Hindernis-Plan**
○ Wenn-Dann-Plan entwickeln



ZIEL

Das erste Ziel in Ihrer Beratungsarbeit ist, die
Kompetenz und Motivation
des Klienten
zu (er-) wecken.

VISION... Motivation

„Wenn du ein Schiff bauen willst,
beginne nicht damit,
Holz zusammenzusuchen,
Bretter zu schneiden und
die Arbeit zu verteilen,
sondern erwecke in den Herzen der
Menschen
die Sehnsucht
nach dem großen, weiten Meer.“

Antoine de Saint-Exupéry

VISION... Motivation

„Wenn du eine Ernährungsberatung anbietest,
beginne nicht damit,
von Vitaminen, Dosierungen und
Zeitplänen zu sprechen,
sondern erwecke in den Herzen der Menschen
**die Sehnsucht
nach einem positiven Körperempfinden,
das ein Gefühl von Glück und Zufriedenheit
vermittelt.“**

in Anlehnung... Dr. Norbert Thiedemann

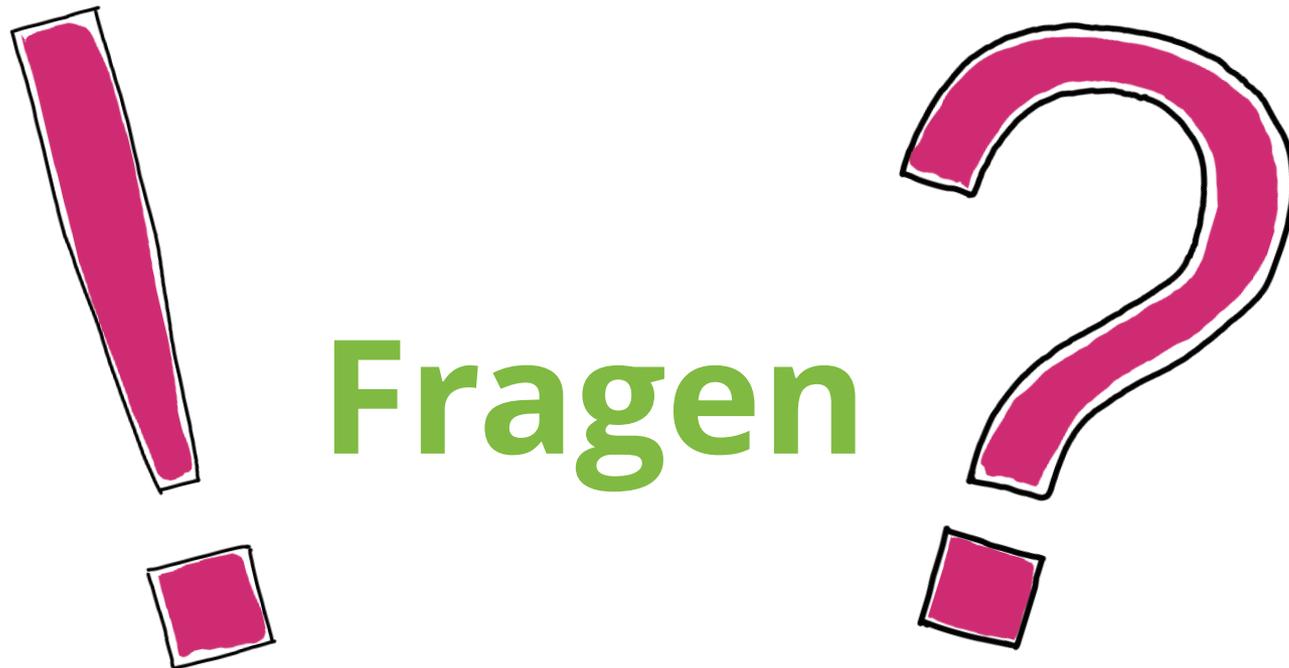
DANK

Vielen Dank für ihre
Aufmerksamkeit



Смрпана Мав

DISKUSSIONSRUNDE



QR-CODE PRÄSENTATION

