

Gesünder leben im Büro: Wie wir mit einer einfachen Technik erfolgreicher dabei sind

Im stressigen Arbeitsalltag fällt es uns manchmal schwer, etwas für unsere Gesundheit zu tun. Obwohl wir wissen, was gut für uns ist und uns Ziele setzen, bleiben wir oft nicht langfristig am Ball. Doch lässt sich das vielleicht ändern? Forscher haben eine einfache Technik entdeckt, mit der wir es schaffen könnten, unsere Ziele seltener aus den Augen zu verlieren.

Stress vermeiden, Sport machen, sich gesünder ernähren – gerade im Arbeitsalltag scheitern wir häufig an diesen Gesundheitszielen (siehe wissensblitz XX). Das ist frustrierend und fühlt sich nicht gut an. Eine Lösung bietet ein Blick auf Studienergebnisse der Forscher Helen Sullivan und Alexander Rothman. Sie haben eine einfache Technik dazu getestet: Ihre Teilnehmenden bekamen die Aufgabe, sich für mehrere Wochen gesünder zu ernähren. Dabei durften sie wählen, ob sie *ungesunde Zwischenmahlzeiten vermeiden* (= Vermeidungsziel) oder lieber *mehr gesunde Lebensmittel essen* (= Annäherungsziel) wollten. Die Forscher vermuteten, dass Vermeidungsziele schwieriger durchzuhalten sind als Annäherungsziele, wie zum Beispiel mehr Obst und Gemüse zu essen. Sie erwarteten also, dass die Teilnehmenden, die auf bestimmte Nahrung *verzichten* wollten, schlechter abschneiden würden. Und genau dieses Ergebnis zeigte sich. Daraufhin wurden die beiden Gruppen nach dem Zufallsprinzip halbiert. Jeweils eine Hälfte führte die Studie ohne zusätzliche Hilfsmittel fort. Die übrigen Teilnehmenden wendeten ab diesem Zeitpunkt die „Wenn-Dann“-Technik (implementation intentions) an.

Wenn-Dann: Einfache Sätze, große Wirkung

Bei dieser Technik wird in Ruhe überlegt, wann und wo es besonders wichtig ist, dass wir unsere Ziele im Blick behalten und was dann das beste Verhalten für diese Situation wäre. Schließlich werden einfache Sätze mit einem „Wenn“- und einem „Dann“-Teil formuliert:

1. **Der „Wenn“-Teil** beschreibt möglichst genau eine Situation, in der wir unser Ziel aus den Augen verlieren könnten, z.B. „Wenn ich hungrig aus einem Meeting komme...“ oder „Wenn ich mittags in der Kantine an der Essensausgabe stehe...“

2. **Der „Dann“-Teil** legt fest, wie wir uns in dieser Situation im Einklang mit unserem Ziel verhalten wollen, z.B. „... dann esse ich keine Gummibärchen“ oder „...dann nehme ich mir zum Nachtschinken keinen Schokopudding, sondern Obstsalat“.

Tatsächlich zeigt sich, dass uns diese Technik bei der Zielerreichung unterstützen kann – so auch in dieser Studie. Besonders eine Gruppe hatte auffallend stark vom Verwenden der „Wenn-Dann“-Sätze profitiert: Die Teilnehmenden, die auf ungesunde Zwischenmahlzeiten *verzichten* wollten (also die Gruppe mit dem Vermeidungsziel). Die Technik könnte folglich gerade dann zum Erfolg verhelfen, wenn wir uns eher schwierige Vermeidungsziele vorgenommen haben.

Warum die Wenn-Dann-Technik hilft

Wie kommt es dazu, dass eine so einfache Technik eine so große Wirkung haben kann? Erkenntnisse aus der Hirnforschung könnten eine Erklärung liefern. Dort wurde festgestellt, dass sich unser Gehirn ein Leben lang verändert (Neuroplastizität). Es bildet ständig neue Nervenverbindungen und baut sich um, je nachdem, wie wir es benutzen. Je *öfter* wir also etwas Bestimmtes denken oder tun, umso *stärker* wird die jeweilige Nervenverbindung. Durch Formulieren und Anwenden der „Wenn-Dann“-Sätze stärken wir die Nervenverbindungen zwischen verschiedenen Situationen auf der einen und hilfreichen Verhaltensweisen auf der anderen Seite. Tritt eine Situation dann ein, müssen wir weder Nachdenken noch Entscheidungen treffen. Wir handeln „ganz automatisch“ so, dass es gut für unsere Zielerreichung ist. Das hat den Vorteil, dass wir sogar in Umgebungen mit vielen Gefahrenquellen und wenig freier Gehirnkapazität „das Richtige“ tun können, anstatt in alte Verhaltensmuster zurückzufallen (anticipative decisions) – z.B. nach dem dritten langen Meeting oder in der kurzen Mittagspause.

Im Grunde erstellen wir durch die „Wenn-Dann“-Technik viele kleine Zwischenziele, an die wir uns annähern können. Zwar müssen wir weiterhin aufmerksam auf neue, noch unbekannte Situationen achten, in denen wir das Ziel aus den Augen verlieren könnten. Aber bei den bereits bekannten Gelegenheiten handeln wir nach etwas Übung unbewusst und mühelos.

Im Büro hilft uns das nicht nur dabei gesünder zu leben. Auch für das Erreichen anderer Ziele kann sich der Einsatz der „Wenn-Dann“-Technik als nützlich erweisen. Zum Beispiel wenn wir die Kommunikation mit unseren KollegInnen verbessern oder darauf verzichten wollen, unangenehme Arbeitsaufgaben vor uns herzuschieben. Davon profitieren nicht nur wir selbst, sondern am Ende unser ganzes Team.

Literatur:

Gollwitzer, P. M. & Sheeran, P. (2006). „Implementation Intentions and Goal Achievement: A Meta-analysis of Effects and Processes.“ *Advances in Experimental Social Psychology*, 38, 69-119, doi.org/10.1016/S0065-2601(06)38002-1.

Sullivan, H. W. & Rothman, A. J. (2008). „When Planning Is Needed: Implementation Intentions and Attainment of Approach Versus Avoidance Health Goals.“ *Health Psychology*, 27(4), 438-444.



Daniela Hanft (M.A.)

arbeitet für die Landesbank Baden-Württemberg und studiert Psychologie an der Universität Tübingen. Sie beschäftigt sich mit der Frage, wie psychologische Erkenntnisse unseren Arbeitsalltag (noch) besser machen könnten.