

InKonstellation GmbH



Ausbildung zum Systemischen Coach

Abschlussarbeit

Verhaltensänderung im Coaching: Strategien zur Überwindung kurzfristiger Versuchungen

Autor: Christian Wörl

Abgabedatum: 24.11.2024

Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung	3
2	Kurz- und langfristiger Nutzen: Die Rolle des hyperbolischen Diskontierens	4
3	Verhaltensänderung im Fokus Dan Ariely Strategien im systemischen Kontext nutzen?	6
4	Fazit.....	11
	Literatur.....	13

Abbildungsverzeichnis

<i>Abbildung 1.</i> Hyperbolisches Diskontieren (eigene Darstellung, KI generiert durch ChatGPT).....	5
<i>Abbildung 2.</i> Symbolbild Kostenerhöhung	11
Quelle: https://www.pexels.com/de-de/suche/Kosten/ , 24.11.2024	

1 Einleitung

„The magic you’re looking for is in the work you’re avoiding.“ – Dipen Parmar

Dieses Zitat beschreibt den zentralen Punkt, dem ich mich in dieser Abschlussarbeit widmen möchte: Warum gelingt es uns und unseren Coachees manchmal nicht, die erarbeiteten Lösungen und geplanten Handlungen tatsächlich in die Praxis umzusetzen?

Ein persönliches Beispiel soll dies verdeutlichen. Viele Jahre lang kämpfte ich mit Übergewicht und versuchte immer wieder, durch Sport und Ernährung das Thema in den Griff zu bekommen. Doch ich scheiterte stets an meinen etablierten Gewohnheiten und konnte meine langfristigen Ziele in diesem Bereich nicht nachhaltig umsetzen. Obwohl ich versuchte, mir den langfristigen Nutzen von Sport, Kalorienzählen und gesunder Ernährung bewusst zu machen, gewannen doch häufig die kurzfristigen Versuchungen die Oberhand – etwa die Freude, auf der Couch meine Lieblingsserie zu schauen, dabei das Kalorienzählen der gegessenen Cookies zu vernachlässigen oder gar nicht darauf zu achten.

Erst vor drei Jahren gelang es mir, dieses Thema erfolgreich anzugehen. Heute gehe ich regelmäßig ins Fitnessstudio, achte verstärkt auf meine Ernährung und lebe allgemein gesünder.

Ziel dieser Arbeit ist es daher, einen Überblick über verschiedene Ansätze zur Handlungsintervention im Coaching zu geben. Basierend auf meinen eigenen Erfahrungen werde ich Tipps und Empfehlungen formulieren, welche dieser Methoden in der Praxis besonders wirksam sind. Die folgenden Kapitel beginnen mit den theoretischen Grundlagen der Verhaltensmodifikation. Dabei werde ich mich auf die Ansätze von Dan Ariely fokussieren. Anschließend wird jede Handlungsintervention im Detail betrachtet, bevor abschließend meine persönlichen Empfehlungen und Erfahrungen zusammengefasst werden.

2 Kurz- und langfristiger Nutzen: Die Rolle des hyperbolischen Diskontierens

Wenn man untersucht, warum Menschen sich für bestimmte Handlungen entscheiden, stößt man schnell auf den Namen Dan Ariely. Dieser Verhaltensökonom und Autor hat das menschliche Entscheidungsverhalten intensiv erforscht und unterscheidet dabei zwischen kurzfristigem und langfristigem Nutzen. Ein psychologischer Mechanismus, den Ariely untersucht hat, ist das hyperbolische Diskontieren, das erklärt, warum Menschen oft kurzfristige Entscheidungen bevorzugen, selbst wenn langfristige Alternativen objektiv vorteilhafter wären.

Ein zentrales Element des kurzfristigen Nutzens sind Vorteile und Belohnungen, die unmittelbar nach einer Entscheidung oder Handlung eintreten. Menschen tendieren häufig dazu, diesen schnellen Nutzen zu wählen, auch wenn sie wissen, dass diese Entscheidung langfristig nachteiliger ist. Ariely beschreibt diesen Mechanismus als „kurzfristigen Bias“. Dies erklärt beispielsweise, warum ich zu den Cookies gegriffen habe, obwohl mein Tagesbedarf an Kalorien bereits gedeckt war und ich mich eigentlich gesünder ernähren wollte – eine impulsive Entscheidung, die die kurzfristige Belohnung priorisierte. Laut Ariely ist dieser Impuls evolutionär bedingt: Für unsere Vorfahren konnte es überlebenswichtig sein, verfügbare Ressourcen sofort zu nutzen. Heute führt dieser Mechanismus jedoch häufig zu weniger vorteilhaften Entscheidungen, wie mein Beispiel zeigt.

Ein weiterer Mechanismus, der zur Dominanz des kurzfristigen Nutzens beiträgt, ist das hyperbolische Diskontieren. Dieser Effekt beschreibt, dass Menschen zukünftige Belohnungen umso stärker abwerten, je weiter sie in der Zukunft liegen. Wir empfinden Belohnungen, die unmittelbar bevorstehen, als wesentlich attraktiver als solche, die weiter entfernt sind – selbst wenn diese späteren Belohnungen objektiv gesehen größer und vorteilhafter wären. Dadurch fällt es Menschen schwer, langfristige Entscheidungen konsequent umzusetzen. Selbst wenn ein Ziel langfristig sinnvoll ist, sinkt dessen subjektiver Wert mit zunehmender Wartezeit. Ein anschauliches Beispiel ist das Sparen für die Rente: Viele Menschen wissen zwar um die Notwendigkeit, jedoch erscheint der Nutzen zu weit entfernt, sodass das Geld lieber für den kurzfristigen Konsum ausgegeben wird.

Im Gegensatz dazu beschreibt der langfristige Nutzen Vorteile, die sich über einen längeren Zeitraum erstrecken. In meinem Fall wären das der Gewichtsverlust und die positiven Auswirkungen auf meine Gesundheit. Diese Entscheidungen erfordern in der Regel ein hohes Maß an Selbstkontrolle, da die Vorteile nicht sofort sichtbar sind und im Vergleich zu den unmittelbaren Alternativen oft weniger reizvoll erscheinen. Das führt häufig zu Prokrastination oder mangelnder Disziplin. Um uns vor der Verlockung des kurzfristigen Nutzens zu schützen, sind daher Strategien nötig, die helfen, langfristige Ziele zu erreichen. Im weiteren Verlauf der Arbeit werden wir uns solche Methoden genauer ansehen. Ein kleiner Vorgeschmack ist die Selbstverpflichtungsstrategie, die durch Automatisierung dazu beitragen kann, langfristige Ziele zu erreichen.

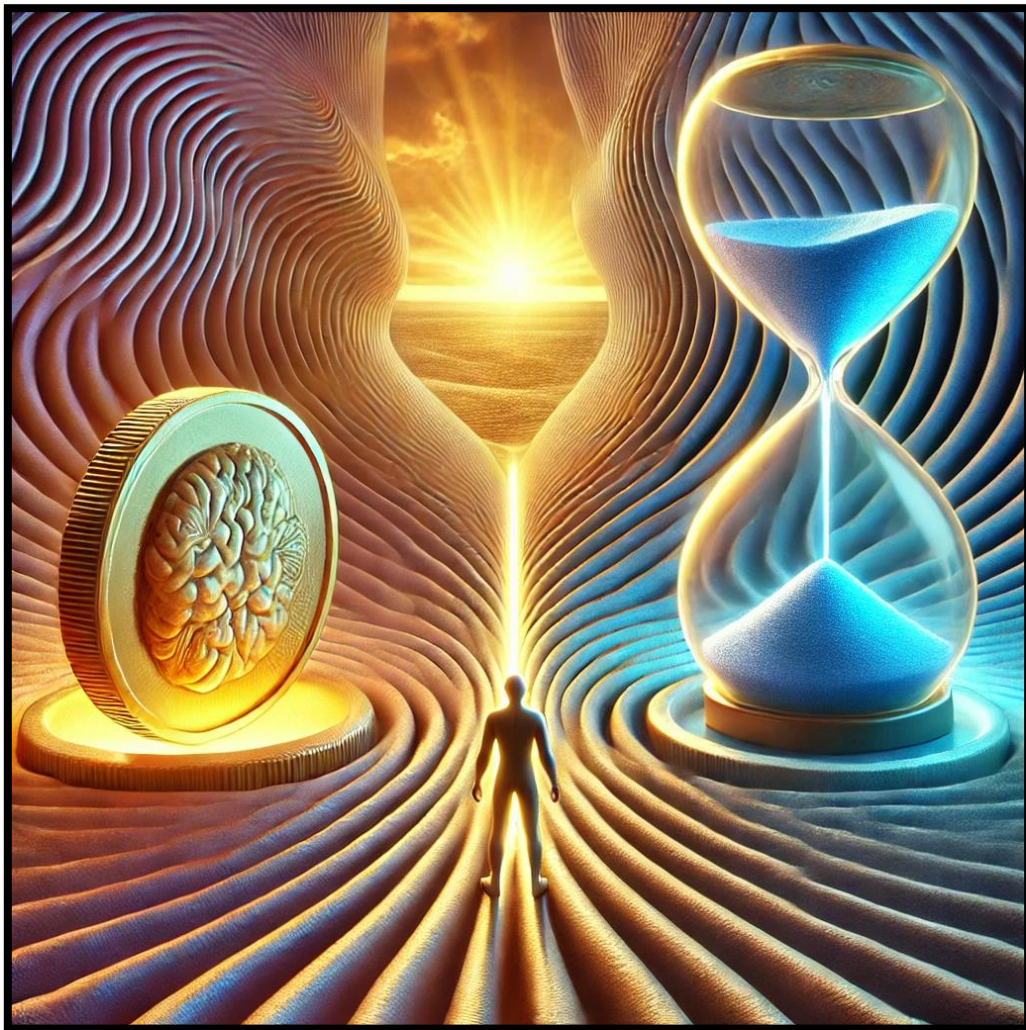


Abbildung 1. Hyperbolisches Diskontieren (eigene Darstellung, KI generiert durch ChatGPT)

3 Verhaltensänderung im Fokus Dan Ariely Strategien im systemischen Kontext nutzen?

Nachdem ich im vorherigen Kapitel mithilfe der Theorie erläutert habe, warum Menschen sich manchmal entgegen ihren langfristigen Zielen verhalten und wie Verhalten genau zustande kommt, werde ich im folgenden Abschnitt verschiedene Strategien und Interventionen vorstellen, die unser Verhalten langfristig und nachhaltig verändern können. Für jede Strategie werde ich außerdem kurz darauf eingehen, wie sie im Rahmen eines systemischen Coachings angewendet werden kann.

1. Strategie der Selbstverpflichtung

Sogenannte Commitment Devices sind freiwillige Selbstverpflichtungen, die darauf abzielen, die Kosten für kurzfristig unerwünschtes Verhalten zu erhöhen.

Dadurch wird das langfristig gewünschte Verhalten wieder attraktiver. In meinem konkreten Beispiel hätte ich einen festen Betrag an eine wohltätige Organisation spenden können, wenn ich mein Fitnesswochenziel nicht erreicht oder zu viel gegessen hätte.

Im Coaching-Setting könnten wir gemeinsam mit dem Coachee förderliche Commitment Devices entwickeln. Dabei ist es wichtig, dass die Selbstverpflichtungen vom Coachee selbst definiert und ausgestaltet werden.

Hilfreiche Frage(n):

„Welches Ziel ist dir in den nächsten Tagen/Wochen besonders wichtig? Welche Verpflichtung könntest du dir selbst auferlegen, falls du das Ziel nicht erreichst?“

2. Ersatzbelohnung

Diese Intervention definiert kleine, sofortige Belohnungen, um das gewünschte Verhalten kurzfristig attraktiver zu machen. Da die Belohnung des langfristigen Ziels oft zu weit in der Zukunft liegt und nicht motivierend genug ist, schaffen Ersatzbelohnungen eine positive Verstärkung im Moment. Ein Beispiel wäre ein bestimmter Snack, den ich mir nur nach meiner Sporeinheit gönne. Im Coaching-Setting kann man gemeinsam mit dem Coachee eine Liste kleiner Ersatzbelohnungen erstellen, die ihn motivieren, kontinuierlich am Ziel weiterzuarbeiten.

Hilfreiche Frage(n):

„Was könntest du dir als kleine Belohnung gönnen, wenn du einen Schritt in Richtung deines großen Ziels machst?“

3. **Soziale Verantwortung schaffen**

Als soziale Wesen sind wir besonders darum bemüht, in unserer Gruppe oder gegenüber vertrauten Personen einen guten Eindruck zu hinterlassen. Wenn man sich anderen gegenüber verpflichtet oder regelmäßig über Fortschritte berichtet, wird das Ziel disziplinierter verfolgt, um das soziale Ansehen zu wahren. In meinem Fall könnte ich mich zum Beispiel regelmäßig mit einem Freund zum Training verabreden oder vereinbaren, dass er von mir ein kleines Geschenk erhält, falls ich ein Training auslasse.

Als Coach kann ich selbst Teil dieses Unterstützungsnetzwerks sein oder meinem Coachee helfen, solche Ressourcen zu nutzen. Ich könnte ihn dazu einladen, seine Fortschritte regelmäßig mit mir oder einer sozialen Gruppe zu teilen, um zusätzliche Motivation und Verantwortlichkeit zu schaffen.

Hilfreiche Frage(n):

„Wer in deinem Umfeld könnte dir dabei helfen, Rechenschaft über dein Ziel zu übernehmen?“

4. **Automatisierung von Entscheidungen**

Automatisierung bedeutet, geplante Entscheidungen in Routinen oder automatische Prozesse zu überführen, die ohne aktives Zutun ablaufen. Dadurch wird die Versuchung reduziert, vom Plan abzuweichen, und gleichzeitig Willenskraft gespart. In meinem Fall könnte ich zum Beispiel einen festen Tag in der Woche für Meal Prep reservieren. So sind die Mahlzeiten für die kommende Woche vorbereitet, und ich muss nicht jedes Mal überlegen, was ich essen soll, wenn ich hungrig bin – was ungesunde Entscheidungen unwahrscheinlicher macht.

Im Coaching kann ich gemeinsam mit meinem Coachee wiederkehrende Verhaltensweisen identifizieren und Gewohnheiten entwickeln, die ihn dabei unterstützen, seine Ziele zu erreichen.

Hilfreiche Frage(n):

„Welche Routinen oder Systeme könntest du etablieren, um deine Entscheidungen zu vereinfachen?“

5. Reframing von Zielen

Reframing ist eine Technik, bei der Ziele und Aufgaben bewusst neu formuliert werden, um ihre Attraktivität zu steigern oder den mentalen Aufwand zu senken. Dabei wird das Ziel so präsentiert, dass es motivierender und unmittelbarer erscheint. In meinem Sportbeispiel könnte ich das Ziel „Ich möchte fit werden“ umformulieren in „Ich möchte mich nach jedem Training energiegeladener und erfrischt fühlen.“

Im Coaching können wir den Coachee dabei unterstützen, sein Ziel aus verschiedenen Perspektiven zu betrachten und es so umzuformulieren, dass es noch motivierender wirkt.

Hilfreiche Frage(n):

„Wie könntest du dein Ziel so umformulieren, dass es sich noch wertvoller für dich anfühlt?“

6. Selbst-Nudging

Selbst-Nudging bedeutet, das eigene Umfeld so zu gestalten, dass gewünschtes Verhalten leichter und unerwünschtes Verhalten schwieriger wird. Durch das bewusste Arrangieren von Anreizen und Barrieren wird das Verhalten in die gewünschte Richtung „geschubst“. In meinem Fall könnte ich ungesunde Lebensmittel gar nicht erst einkaufen oder gesunde Alternativen wie Obst gut sichtbar platzieren, während ungesunde Alternativen schwerer zugänglich gemacht werden.

Im Coaching kann der Coachee gemeinsam mit uns sein Umfeld so gestalten, dass ihm das gewünschte Verhalten leichter fällt.

Hilfreiche Frage(n):

„Welche Elemente in deinem Umfeld unterstützen dein Ziel, und welche hindern dich daran?“

7. **Gamification von Routinen**

Gamification bedeutet, langweilige oder sich wiederholende Aufgaben spielerisch zu gestalten, indem sie mit Punkten, Belohnungen oder kleinen Wettkämpfen verbunden werden. Dadurch wird die Zielerreichung spannender und der Anreiz erhöht, konsequent dranzubleiben. Zum Beispiel könnte ich mir selbst für jede Trainingseinheit Punkte vergeben und mir bei Erreichen eines bestimmten Punktestands eine besondere Belohnung gönnen. Viele Fitness-Apps bieten solche Funktionen bereits an.

Im Coaching kann man den Coachee dazu ermutigen, Punktesysteme oder kleine Belohnungen für das Erreichen von Zwischenschritten einzuführen. Diese Intervention eignet sich besonders gut für Aufgaben, die als langweilig oder repetitiv empfunden werden.

Hilfreiche Frage(n):

„Wie könntest du dein Ziel spielerisch angehen?“

8. **„Wenn-Dann“-Pläne erstellen**

„Wenn-Dann“-Pläne sind konkrete Handlungsstrategien, die festlegen, wie man auf bestimmte Situationen reagieren möchte. Sie schaffen klare Ankerpunkte, an denen man sich orientieren kann, wenn die Situation eintritt. Zum Beispiel:

„Wenn ich an einem Tag keine Lust habe, Sport zu machen, dann stehe ich zumindest sofort auf und packe meine Fitness tasche.“ Solche Pläne erleichtern es, die gewünschte Handlung attraktiver und erreichbarer zu machen.

Im Coaching kann ich den Coachee dabei unterstützen, Wenn-Dann-Pläne zu entwickeln, die ihm klare Handlungsanweisungen für spezifische Situationen geben und ihn auf kritische Momente vorbereiten.

Hilfreiche Frage(n):

„Welche Situationen führen dazu, dass du dein Verhalten aufgibst, und wie könntest du darauf reagieren?“

9. **Visualisierung langfristiger Konsequenzen**

Visualisierung bedeutet in diesem Kontext, sich intensiv die langfristigen Folgen des geplanten Verhaltens vorzustellen. Das Ziel ist es, den emotionalen Wert des gewünschten Verhaltens zu steigern. Indem man sich positive oder negative Konsequenzen vor Augen führt, werden diese greifbarer und motivierender. In meinem Beispiel könnte ich mir die negativen Auswirkungen auf meine Gesundheit bildlich vorstellen, wenn ich nicht regelmäßig trainiere.

Im Coaching kann Visualisierung dazu beitragen, den Coachee stärker mit den emotionalen Folgen seines Verhaltens zu verbinden. Wir können den Coachee dazu einladen, seine Zukunft sowohl positiv als auch negativ zu visualisieren und dabei die emotionalen und praktischen Vorteile klar zu erkennen.

Hilfreiche Frage(n):

„Wie würde dein Leben aussehen, wenn du dein Ziel erreicht hast? Was würde genau passieren, falls du es nicht erreichst?“

10. **Kostenerhöhung für unerwünschtes Verhalten**

Dieser ökonomische Ansatz setzt darauf, die Kosten für unerwünschtes Verhalten gezielt zu erhöhen, um Abweichungen vom Ziel zu erschweren. Dies kann durch äußere oder selbst geschaffene Konsequenzen erreicht werden. Beispielsweise könnte ich eine Vereinbarung mit einem Freund treffen, dass ich für jedes nicht eingehaltene Training eine Strafzahlung leisten muss.

Im Coaching-Setting kann der Coachee gemeinsam mit uns konkrete Maßnahmen entwickeln, die es schwieriger machen, vom gewünschten Verhalten abzuweichen. Hierbei können wir als Sparringspartner agieren und ihn darin unterstützen, Verantwortung für sein eigenes Handeln zu übernehmen.

Hilfreiche Frage(n):

„Welche Konsequenzen könntest du dir selbst setzen, wenn du dein Ziel nicht verfolgst?“



Abbildung 2. Symbolbild Kostenerhöhung

4 Fazit

Zum Abschluss dieser Arbeit möchte ich meine persönliche Sichtweise einfließen lassen, welche der aufgelisteten Interventionen sich als besonders hilfreich erwiesen haben. Eine besonders starke Wirkung hatte für mich die ständige Visualisierung der langfristigen Konsequenzen meines kurzfristigen Verhaltens. Interessanterweise hat in diesem Zusammenhang der paradoxe Ansatz sehr gut funktioniert. Immer wenn ich in eine Situation geriet, in der ich mit mir gehadert habe, beispielsweise beim Überlegen, ob ich ins Fitnessstudio gehen sollte, stellte ich mir die negativen gesundheitlichen Folgen vor, die daraus resultieren könnten, und wie ich darunter leiden würde. Dieser Mechanismus hat sich als sehr effektiv erwiesen. Zusätzlich habe ich die Kosten für kurzfristiges Faulenzen erhöht, indem ich einem Bekannten eine kleine Strafzahlung überwiesen habe, wenn ich ein Training nicht absolviert habe. Diese Zahlung konnte ich nur zurückerhalten, wenn ich in den folgenden Wochen mein Pensum erfüllte. Dies hat mir insbesondere dabei geholfen, die Gewohnheit zu etablieren. Während dieser Zeit entwickelte ich zudem ähnliche Essgewohnheiten und aß regelmäßig die Mahlzeiten, die ich zuvor in einer Tracking-

App gespeichert hatte. Diese Automatisierung führte dazu, dass ich keinen großen kognitiven Aufwand für meine Ernährung betreiben musste und somit gar nicht auf die Idee kam, ungesunde Entscheidungen zu treffen. Zudem kaufte ich ungesunde Lebensmittel gar nicht erst ein, um mich in eine bestimmte Richtung zu „schubsen“. So hatte ich nicht einmal die Chance, mich zu Hause ungesund zu ernähren. Ich hoffe, dass ich mit dieser Arbeit eine kleine Hilfestellung leisten konnte, um unliebsame Gewohnheiten zu ändern, langfristige Ziele zu erreichen und Euch und Euren Coachees als Hilfe zu dienen.

Literatur

Dan Ariely. *Predictably Irrational: The Hidden Forces That Shape Our Decisions*. New York: HarperCollins, 2008.

Dan Ariely. *The (Honest) Truth About Dishonesty: How We Lie to Everyone—Especially Ourselves*. New York: HarperCollins, 2012.

Daniel Kahneman. *Thinking, Fast and Slow*. New York: Farrar, Straus and Giroux, 2011.

.