

Motivieren für Gesundheit

So begeistern Sie sich und Ihre Zielgruppe.

Jutta Kamensky, MPH

Gesundheitsmanagement

Training, Coaching und Beratung

Ulm – Frankfurt – Erlangen

Motivieren für Gesundheit

Das kommt auf Sie zu:

- ▶ Wozu motivieren Sie?
- ▶ Wie motivieren Sie?
- ▶ Wen motivieren Sie?

Wozu motivieren?

„Die Menschen sollten sich gesünder verhalten.“

kann bedeuten: **Motivieren zur Verhaltensänderung**

Aber: das bisherige Verhalten...

- ▶ kennt man schon lange
- ▶ läuft automatisch ab
- ▶ hat sich vielfach bewährt
- ▶ ist Teil der Identität

- ▶ kommt im Zweifel vom inneren Schweinehund

Gesünder leben könnte anstrengend werden, weil...

- ▶ momentan kein direkter Anlass besteht
- ▶ man aktiv daran denken müsste
- ▶ kein Ziel oder Sinn absehbar ist
- ▶ es an Unterstützung mangelt
- ▶ die Rahmenbedingungen nicht stimmen
- ▶ man sich überfordert fühlt
- ▶ Geduld ein Fremdwort ist

**Menschen sind nicht unmotiviert,
sie sind ambivalent!**

Gesünder leben: ja und nein!

Woran erkennen Sie die Motivation?

Ein Mensch ist motiviert, wenn er...

- ▶ in einer konkreten Situation
- ▶ ein **Ziel** hat
- ▶ für das er sich anstrengt
- ▶ und auf dem Weg bleibt.

Das Ziel wird u.a. bedingt durch

- ▶ Art und Stärke von Bedürfnissen wie z.B.
 - Soziale Kontakte
 - Orientierung und Kontrolle
 - Lustgewinn – Unlustvermeidung
 - Selbstwerterhöhung und -schutz

Motivieren für Gesundheit: Wie?

Damit der Fisch Ihren Köder verspeist, braucht er...

- ▶ Hunger: ***ein unbefriedigtes Bedürfnis***
- ▶ Leckere Gerichte: ***Bedürfnisbefriedigung und Ziele***
- ▶ Speisekarte: ***Auswahl und Selbstbestimmung***
- ▶ guten Preis: ***wenig Anstrengung bei großem Erfolg***
- ▶ freundliche Bedienung: ***einfühlsamen Anbieter mit Zeit***
- ▶ nettes Ambiente: ***passende Bedingungen und Kultur***
- ▶ aufmerksamen Wirt: ***Wertschätzung***
- ▶ Besteck: ***Ressourcen zum Durchhalten***
- ▶ nette Gesellschaft: ***soziale Unterstützung***

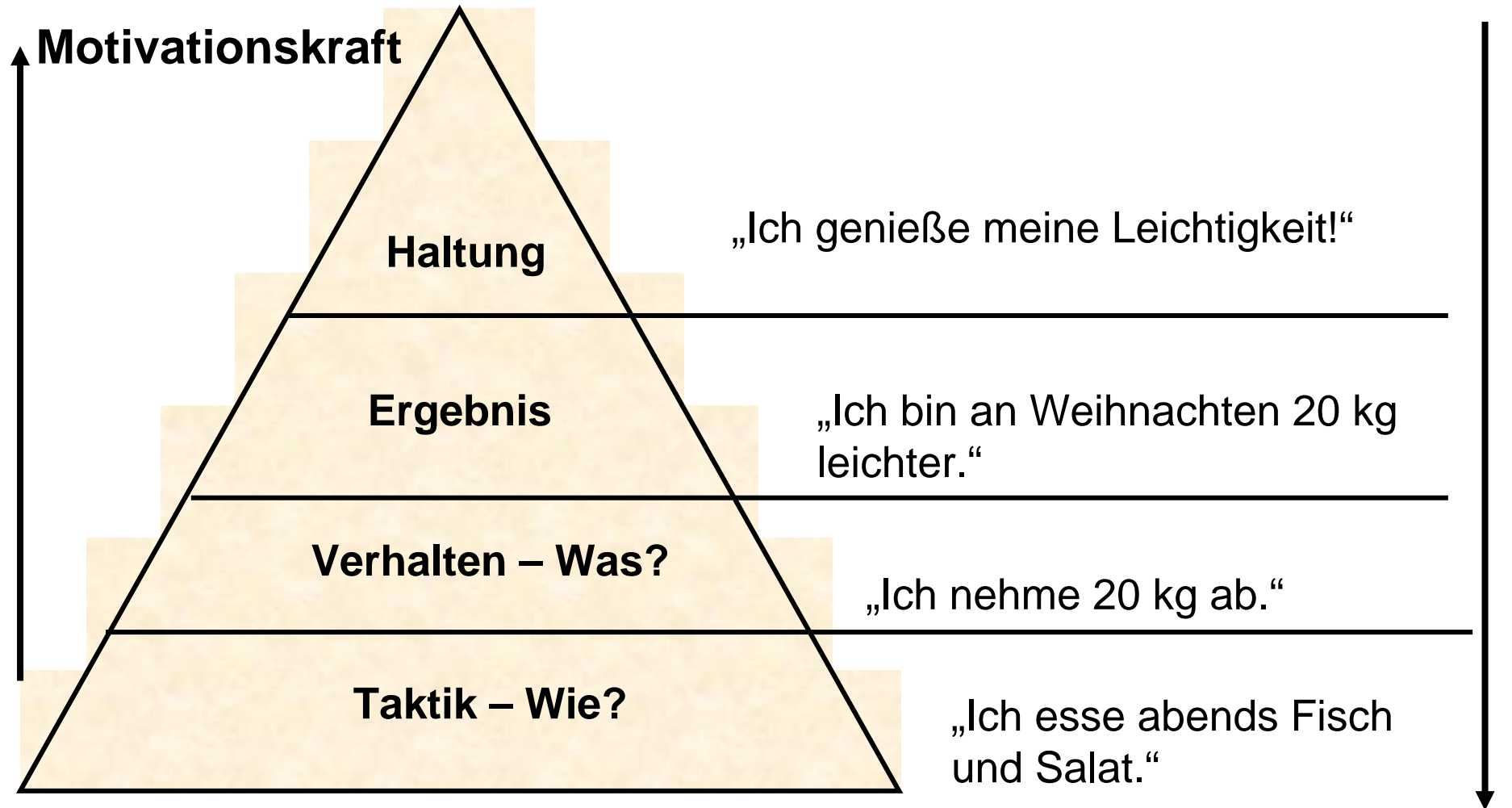
Motivation für Gesundheit braucht gute Emotionen

- ▶ Positive Emotionen fördern das Lernen neuer Verhaltensweisen.
- ▶ Emotionen regen zur Handlung an.
- ▶ Emotionale Kompetenz erleichtert den Umgang mit negativen Gefühlen und verlängert das Durchhalten.
- ▶ Ziele mit positiven Emotionen haben mehr Zugkraft.

Intrinsische Motivation

- ▶ besteht aus Freude an der Sache selbst.
- ▶ Zur Steigerung: Erfolge und Spaß!

Handlungswirksame Ziele formulieren



Quelle: in Anlehnung an N. Bruggmann

Neues Verhalten braucht Zeit!



Lernen



Verlernen

Wen motivieren Sie? – Wer ist der „Fisch“?

Zielgruppenanalyse:

- ▶ Was ist Ihrer Zielgruppe wichtig? Bedürfnisse?
- ▶ Fakten: Alter, Geschlecht, Familienstand, Tätigkeit usw.
- ▶ Aufenthaltsort der Zielgruppe: Außen- oder Innendienst
- ▶ Vorrangige Themen, Probleme und Widerstände
- ▶ Bedeutung und Stellenwert von Gesundheit
- ▶ Kompetenzen und Einstellungen bzgl. neuem Verhalten
- ▶ Erwarteter Nutzen Ihres Angebotes
- ▶ Soziale Bezugsgruppen und ihr Einfluss auf die Zielgruppe

Wer motiviert wen?

Können Sie andere Menschen motivieren?

„Komm, lass‘ Dir aus dem Wasser helfen
oder Du wirst ertrinken!“ sprach der
freundliche **Affe**... und setzte den **Fisch**
sicher auf einen Baum.

Nein.

Aber Sie können andere Menschen dabei
unterstützen, sich selbst zu motivieren.

So begeistern Sie Ihre Zielgruppe

- ▶ Einladung aussprechen anstatt Zwangsbeglückung
- ▶ den Gesundheitsapostel-Zeigefinger unten lassen
- ▶ Möglichkeiten für neue Erfahrungen schaffen (Kantine)
- ▶ Erfolgserlebnisse möglich machen
- ▶ branchenspezifische und individuelle Lösungen anbieten
- ▶ förderliche Rahmenbedingungen beachten
- ▶ Freiwilligkeit betonen
- ▶ gute Gründe dafür herausstellen
- ▶ Menschen mögen

So bleiben Sie selbst bei Laune!

- ▶ Erfolge anstatt Misserfolge betrachten
- ▶ Eigene Haltung und Ziele überdenken
- ▶ Sie machen „nur“ ein Angebot.
- ▶ Selbst auftanken und sich pflegen!

„Anbieterpflege“ umfasst...

- ▶ eigene Bedürfnisse beachten
- ▶ eigene Fähigkeiten schätzen
- ▶ eigene Stärken kennen

Vielen Dank und...

viel Spaß beim „Angeln“!