



# Sozio-kognitive Faktoren bei der Beeinflussung gesundheitsbezogenen Verhaltens (Social-Cognitive Factors in Changing Health-Related Behaviors)

Ralf Schwarzer  
© 2001  
5 Seiten

## Take-aways

- Im Hinblick auf gesundheitsfördernde Verhaltensänderungen haben Faktoren wie Einstellung, Normen oder Risikowissen eine geringere Bedeutung, als man früher angenommen hat.
- Diese Faktoren beeinflussen zwar die Absicht zu einer Verhaltensänderung, sie allein bewirken aber nicht, dass jemand tatsächlich aktiv wird.
- Die Änderung des Gesundheitsverhaltens verläuft in zwei Phasen.
- In der ersten Phase wird ein Entschluss gefasst, etwa der, mit dem Rauchen aufzuhören.
- Hier kommt es darauf an, dass der Betroffene sich der gesundheitsschädlichen Wirkung seines Verhaltens bewusst wird.
- Zwei weitere Faktoren müssen hinzukommen: die Erfolgserwartung und die Selbstwirksamkeitserwartung, also das Gefühl, man könne etwas verändern.
- In der zweiten Phase werden einzelne Schritte zur Überwindung des gesundheitsschädlichen Verhaltens konkret geplant und umgesetzt.
- Auch hier ist das Gefühl von Selbstwirksamkeit entscheidend dafür, dass man bei der Umsetzung am Ball bleibt.
- Es ist wichtig, sich erreichbare Ziele zu setzen, um besser gegen Misserfolge gewappnet zu sein.
- Wer bei anderen Verhaltensänderungen bewirken will, muss bei ihnen das Gefühl der Selbstwirksamkeit stärken.

# Relevanz

## Das lernen Sie

Nach der Lektüre dieser Zusammenfassung wissen Sie: 1) wie eine Entscheidung zu gesünderem Verhalten genau abläuft, 2) welche Faktoren dabei eine Rolle spielen und 3) bei welchen davon man ansetzen kann, um Menschen zu einer gesundheitsfördernden Verhaltensänderung zu bewegen.

## Rezension

Die Entscheidung, nicht mehr zu rauchen oder mehr Sport zu treiben, ist relativ leicht getroffen. Den Plan dann aber wirklich durchzuführen, erfordert ausgeprägte Fähigkeiten zur Selbstregulierung. Nur wer überzeugt ist, dass er sich selbst unter Kontrolle hat und es beispielsweise schafft, nachhaltig und trotz anfänglicher Rückfälle mit dem Rauchen aufzuhören, entwickelt das nötige Durchhaltevermögen. Statt sich nur auf die Entscheidungsphase zu konzentrieren, sollten Gesundheitspsychologen daher ihr Augenmerk stärker auf die Phase der tatsächlichen Durchführung richten, fordert Ralf Schwarzer und beruft sich dabei auf aktuelle Untersuchungen. In dieser Phase, so legt er überzeugend dar, geht es nicht so sehr um Informationen über Gesundheitsrisiken, sondern vielmehr darum, bei Menschen das Gefühl der Selbstwirksamkeit zu stärken und Strategien zur Selbstregulierung zu entwerfen. Nur so erreichen Sie, dass Menschen ihr Gesundheitsverhalten langfristig verändern.

# Zusammenfassung

*„The adoption of health-promoting behaviors is often viewed rather simplistically as a response to a threat to health.“*

*„However, many studies show that perception of a risk, by itself, is a poor predictor of behavioral change.“*

## Ein neues gesundheitspsychologisches Erklärungsmodell

Früher konzentrierten sich Gesundheitspsychologen, die sich damit beschäftigen, wie Menschen zu gesundem Verhalten motiviert werden können, auf einige wenige Faktoren: Einstellung, Haltung und soziale Normen der untersuchten Personen, das wahrgenommene Risiko bestimmter Verhaltensweisen für die eigene Gesundheit oder die Anfälligkeit für gesundheitsschädliche Verhaltensweisen. Allein anhand dieser Faktoren sollten sich – so die vorherrschende Meinung – Voraussagen darüber treffen lassen, ob es Menschen gelingt, gesundheitsschädliches Verhalten zu überwinden.

Noch immer überwiegen Forschungsprojekte, die sich ausschliesslich mit der Absicht von Menschen, ihr Gesundheitsverhalten in irgendeiner Weise zu verändern, beschäftigen und es dabei belassen. Dabei wird übersehen, dass es nicht ausreicht, Entscheidungen zu treffen. Diese müssen – und das ist bei Weitem der schwierigere Schritt – geplant, in Angriff genommen und auch unter widrigen Umständen bis zum Ende umgesetzt werden. Man muss darum sein Augenmerk stärker auf die Prozesse richten, die stattfinden, wenn die Entscheidung, etwas für die eigene Gesundheit zu tun bzw. schädliche Gewohnheiten abzustellen, bereits gefallen ist. Es geht also weniger um die Intention, gesundheitsfördernde Massnahmen zu ergreifen, als vielmehr um die Frage: Wie gelingt es Menschen, ihr Verhalten tatsächlich zu ändern und sich auch durch Misserfolge und Rückschläge nicht von ihrem Ziel abbringen zu lassen oder wieder in alte Gewohnheiten zurückzufallen?

## Ein komplexer Entscheidungsprozess

Auf den ersten Blick erscheint es recht einfach, gesundheitsbewusstes Verhalten zu fördern. Man muss nur auf das Risiko eines bestimmten Verhaltens hinweisen – so lautet eine weitverbreitete Auffassung –, und schon reagieren die Betroffenen: Sie beginnen etwa, ihr Gewicht zu kontrollieren, essen weniger, ernähren sich gesünder, geben das Rauchen auf, treiben Sport und benutzen beim Sex Kondome. So einfach funktioniert es aber nicht. Die

Menschen gehen nun einmal nicht immer rational mit wahrgenommenen Bedrohungen um, auch wenn ihnen das Risiko ihres Verhaltens bewusst ist.

Zahlreiche psychologische Studien der jüngeren Zeit zeigen, dass es längst nicht ausreicht, ein Risiko wahrzunehmen, damit man das eigene Verhalten entsprechend ändert und so Gefahren für die Gesundheit reduziert oder ganz meidet. Der Entscheidungsprozess zugunsten oder gegen gesundheitsfördernde Verhaltensweisen ist vielmehr äusserst komplex.

Grundsätzlich sind hierbei zwei Phasen zu unterscheiden: zum einen die einleitende Motivationsphase und zum anderen die Phase der eigentlichen Durchführung – von der Planung über erste konkrete Schritte und Massnahmen bis hin zum Umgang mit Rückschlägen und Misserfolgen.

### Die Motivationsphase

Bei der Entscheidung für die Überwindung eines gesundheitsschädlichen Verhaltens sind die folgenden Faktoren von Bedeutung:

1. **Wahrnehmung des Gesundheitsrisikos:** Man erkennt, dass ein bestimmtes Verhalten die Gesundheit objektiv schädigt und dass man davon krank werden kann. Diese Erkenntnis ist überhaupt die Voraussetzung für die Entscheidung, etwas zu unternehmen. Wer kein Risiko wahrnimmt, wird auch keinen Anlass haben, sein Verhalten umzustellen. Allerdings bringt Risikowahrnehmung allein niemanden dazu, sein gesundheitsschädliches Verhalten aufzugeben. Auch das rationale Abwägen des Für und Wider der Entscheidung löst noch keine Verhaltensänderung aus.
2. **Erfolgserwartung:** Der Zusammenhang zwischen dem eigenen Handeln und den sich daraus ergebenden Konsequenzen muss klar erkannt werden. Die Erwartungen, die man an eine Verhaltensänderung knüpft, die objektive Aussicht auf Erfolg, spielen bei der Motivation eine wichtige Rolle. Für einen Raucher mag es gute sachliche Gründe geben, mit dem Rauchen aufzuhören, etwa finanzielle. Solche rationalen Erwägungen können zwar durchaus ihren Teil dazu beitragen, dass er das Rauchen schliesslich aufgibt. Doch sie allein sind es nicht, die ihn zum Handeln antreiben und die ihn dazu bewegen, die Initiative zu ergreifen. Letztlich motivierend ist die Erkenntnis, dass man persönlich bestimmte Strategien anwenden kann, um bestimmte Resultate zu erzielen.
3. **Selbstwirksamkeit:** Eine bestimmte Methode mag nach objektiven Kriterien noch so erfolgversprechend sein – entscheidend ist, wie stark jemand an seine individuelle Fähigkeit glaubt, das eigene Verhalten in den Griff zu bekommen. Wer überzeugt ist, dass er es schaffen kann, auch unter widrigen Umständen die Kontrolle über sein Handeln zu behalten und beispielsweise mit dem Rauchen aufzuhören, selbst wenn in seiner unmittelbaren Umgebung weitergeraucht wird, der verfügt über eine starke Motivation. Wer dagegen von vornherein meint, dass ihm eine Umstellung seines Verhaltens ohnehin nicht gelingen wird, dem fehlt auch die Motivation, tatsächlich etwas zu verändern.

### Initiative und Durchführung

Die drei genannten motivierenden Faktoren wirken zusammen und führen schliesslich zu dem Entschluss, etwas für die eigene Gesundheit zu tun, sei es eine schädliche Gewohnheit aufzugeben, sei es mit Sport oder gesunder Ernährung zu beginnen. Ist der Entschluss zu einer Änderung des persönlichen Verhaltens erst einmal gefasst, lassen sich zwei Etappen der Durchführung unterscheiden:

1. **Entwurf eines Planes:** Hier geht es darum, wie die angestrebten Verhaltensänderungen konkret zu verwirklichen sind und was sie im Einzelnen bringen könnten. Wer detail-

*„Scaring people into healthy behaviors, however, has not been shown to be effective.“*

*„Health interventions that focus on arousing fear of disease, informing about health-compromising habits, or increasing perceived personal vulnerability are less effective than health interventions that raise belief in personal efficacy.“*

*„It is assumed that initial risk perception sets the stage for the development of an intention to change behavior, whereas outcome expectancies and perceived self-efficacy may play a more important role later.“*

*„A health-related behavior is adopted and then maintained not through an act of will, but rather through the development of self-regulatory skills and strategies.“*

*„Damage control and renewal of motivation are constantly needed within the context of health self-regulation.“*

*„Risk perception in itself is insufficient to enable a person to form an intention.“*

*„Outcome expectancies and perceived self-efficacy, operating in concert, contribute substantially to the development of an intention to change.“*

*People not only need to be aware of the existence of a health threat, they also need to understand the contingencies between their actions and subsequent outcomes.*

lierte Vorstellungen von Erfolgsszenarien entwickelt und in etwa voraussehen kann, wie er sich in ganz bestimmten Situationen verhalten wird, der erliegt nicht so schnell der Gefahr, es bei guten Absichten zu belassen und den Entschluss am Ende doch wieder nur vor sich herzuschieben. Er wird den Plan, den er entworfen hat, eher verwirklichen als jemand, der keine konkreten Vorstellungen hat.

2. **Entschluss umsetzen:** Nun gilt es, den einmal gefassten Entschluss in die Realität umzusetzen, daran festzuhalten und sich auch nicht durch Misserfolge und Rückschläge vom Ziel abbringen zu lassen. Dabei handelt es sich keineswegs um eine aktive, bewusste und rationale Entscheidung geschweige denn um einen Akt der Willenskraft. Vielmehr bedarf es der Ausbildung bestimmter Strategien zur Selbstregulierung, die letztlich für unser Durchhaltevermögen verantwortlich sind.

### Die Bedeutung der drei Faktoren in den einzelnen Phasen

Bevor eine Person sich entscheidet, eine gesundheitsfördernde Verhaltensweise anzunehmen bzw. eine gesundheitsschädliche zu überwinden, hat das konkrete Wissen über die gesundheitlichen Risiken bestimmter Gewohnheiten durchaus eine gewisse Bedeutung.

Ist die Entscheidung für eine Verhaltensänderung jedoch erst einmal gefallen, spielt der Faktor Wissen keine grosse Rolle mehr. Auch die objektiven Erfolgsaussichten, die noch massgeblich am Entscheidungsprozess für oder gegen gesundheitsförderndes Verhalten beteiligt gewesen sind, verlieren in diesem Augenblick an Gewicht.

Von den drei entscheidungsrelevanten Faktoren ist der dritte, nämlich das Gefühl der Selbstwirksamkeit, von allergrösster Bedeutung – auch später, nachdem die Entscheidung, etwas zu tun, gefallen ist. Das Gefühl der Selbstwirksamkeit beeinflusst den Prozess der Verhaltensänderung in all seinen Phasen und entscheidet massgeblich über Erfolg oder Misserfolg bei der Umsetzung einzelner gesundheitsfördernder Strategien. Es trägt nicht nur wesentlich dazu bei, dass wir überhaupt die Initiative ergreifen und tätig werden, sondern es bestimmt auch darüber, ob wir nach Enttäuschungen und Misserfolgen weitermachen oder stattdessen den Plan ganz abbrechen und zu unseren alten, gesundheitsschädlichen Gewohnheiten zurückkehren.

### Kleine Zwischenziele

Manche Menschen geben gleich auf, wenn sich nicht sofort sichtbare Erfolge einstellen. Andere lassen sich durch Rückfälle in alte Verhaltensweisen entmutigen und brechen ihren Plan dann ganz ab. Wenn Betroffene sich ihren Optimismus dennoch bewahren, können sie indes aus ihrem Scheitern lernen und neue Strategien entwickeln, wie sie mit Versuchungen – beispielsweise in bestimmten Situationen zur Zigarette zu greifen – umgehen können.

Wenn es allerdings immer wieder zu Rückschlägen kommt, mag es vielleicht auch angebracht sein, die anfangs zu hoch gesteckten Ziele etwas herunterzuschrauben bzw. sie einer neuen, veränderten Situation anzupassen. Anstatt sich mit Vorsätzen abzumühen, von denen man weiss, dass man sie ohnehin nicht erreichen wird, ist es sinnvoller, kleine Zwischenetappen einzuplanen, die sich leichter bewältigen lassen und die vor allem das Gefühl der Selbstwirksamkeit stärken.

### Das Gefühl der Selbstwirksamkeit

Sich ein Ziel zu setzen und dieses Ziel dann auch wirklich zu verfolgen, sind zwei verschiedene Dinge, die gerade in der Gesundheitspsychologie klar voneinander getrennt werden müssen. Wo sollten Sie nun ansetzen, wenn Sie Menschen zu einer tatsächlichen Verhaltensänderung motivieren wollen? Wenn Sie vor allem auf die gesundheitlichen Risiken ei-

nes bestimmten Verhaltens aufmerksam machen oder gar Angst vor Krankheiten schüren, erreichen Sie nicht viel.

Weitaus wirkungsvoller ist es, den Glauben der betroffenen Menschen an ihre Selbstwirksamkeit zu stärken. Die Erkenntnis über das Risiko – beispielsweise des Rauchens – mag zwar Anlass sein, sich ein Ziel zu setzen. Letztlich spielen aber die Erfolgserwartung und das Gefühl der Selbstwirksamkeit eine viel grössere Rolle.

Selbstwirksamkeit ist also in beiden Phasen – in der Entscheidungsphase und in der eigentlichen Handlungsphase – von grosser Bedeutung. Wer zu langfristigen Verhaltensänderungen motivieren möchte, sollte den Fokus insbesondere auf die Phase richten, in der die Entscheidung bereits gefallen ist und in der die Betroffenen schon detailliert planen und handeln, sich anstrengen, abmühen und auch schon mal scheitern. Hier gilt es anzusetzen und Strategien zu entwickeln, um die Fähigkeit zur Selbstregulierung und damit das Durchhaltevermögen zu festigen. Nur so lässt sich verhindern, dass die einmal Gescheiterten ihren Plan, gesünder zu leben, vollkommen aufgeben und schliesslich zu ihren alten, schädlichen Gewohnheiten zurückkehren.

*Competent relapse management is needed to recover from setbacks. Some people rapidly abandon their newly adopted behavior when they fail to get quick results.*

## Über den Autor

**Ralf Schwarzer** ist Professor für Psychologie an der Freien Universität Berlin. Sein Forschungsschwerpunkt ist die Gesundheitspsychologie. Er hat Lehrbücher und zahlreiche Artikel zum Thema Angst- und Stressbewältigung sowie zum Gesundheitsverhalten veröffentlicht.