

Interview Markus Hornig

1. Was unterscheidet MOVING von anderen Gesundheits-Konzepten?

MOVING ist ein Motivationsprogramm zur Gesundheit. Es setzt dort an, wo viele Konzepte scheitern: in der Umsetzung eines gesunden Lebensstils im Alltag. Eine aktuelle Umfrage des Forsa-Instituts belegt, dass über 80% der Deutschen gerne mehr für ihre Gesundheit tun möchten, es jedoch nur 15% schaffen, ihren Vorsätzen Taten folgen zu lassen. MOVING richtet sich an alle, die wissen, dass sie „eigentlich“ mehr für ihre Gesundheit tun müssten, aber immer wieder an ihrem inneren Schweinehund scheitern.

2. MOVING hat eine nachweislich hohe Erfolgsquote. Wie schaffen Sie es, dass die Menschen ihre Gesundheitsziele tatsächlich erreichen?

MOVING ist ein Programm zur Verhaltensveränderung. Man muss einfach sehen, dass in unserer Gesellschaft über 2/3 aller Krankheiten verhaltensbedingt, sprich lebensstilbedingt, sind. Die ganze Palette der Zivilisationskrankheiten - von Arteriosklerose bis Herzinfarkt, chronisch erhöhten Blutwerten bis Diabetes, Rückenschmerz bis Bandscheibenvorfall - werden bekanntlich nicht durch Viren oder Bakterien übertragen, sondern entstehen über die Jahre einzig und allein durch einen unbewusst fahrlässigen Lebensstil, basierend auf Bewegungsmangel, Überernährung, chronischen Stressbelastungen und Rauchen. 2/3 aller Krankenhausaufenthalte ab dem 45. Lebensjahr gehen auf diese Ursachen zurück. Insofern besteht der allererste Schritt darin, die Menschen dafür zu sensibilisieren, dass ihre Leistungsfähigkeit, Lebenserwartung, Lebensqualität und die Aussicht, gesund alt zu werden, unmittelbar mit ihrem Lebensstil verbunden sind.

Dreh- und Angelpunkt von MOVING ist ein Trainingsprogramm für den Kopf. Der zentrale Ansatz besteht darin, sich gezielt gesunde Gewohnheiten anzutrainieren. Wenn man weiß, dass man einen neuen Vorsatz - sei es nun Cola durch Wasser zu ersetzen, die Treppe statt den Aufzug zu nehmen, oder 3mal/Woche zu joggen – erstmal zwischen 30 und 50mal regelmäßig wiederholen muss, damit sich im Gehirn entsprechend neue Verhaltensmuster bilden können, dann handelt es sich dabei um einen relativ überschaubaren Zeitraum. Nach diesen „magischen 10 Wochen“ hat man den berühmten „Point of no return“ erreicht, und der anfangs schwer umsetzbare Vorsatz ist zu einem festen Bestandteil seines Lebensstils geworden. Die Gehirnforschung belegt, dass sich in dieser Zeit neue Verbindungen zwischen den für das neue Verhaltensmuster zuständigen Gehirnzellen bilden. Dieses Prinzip des regelmäßigen Wiederholens – wie es z.B. auch beim Lernen von Vokabeln oder Erlernen eines Musikinstruments der Fall ist – ist die Basis für eine dauerhaft erfolgreiche Umsetzung seiner Vorsätze.

3. Hört sich logisch an, aber viele Menschen schaffen es nicht, sich über 10 Wochen zu motivieren. Wie helfen sie denen?

Jeder Teilnehmer erhält ein für ihn persönlich zugeschnittenes Programm für Motivations- und Mentaltraining, das wir aus dem Profisport entwickelt haben. Hier fließen Elemente aus der Verhaltens- und Motivationspsychologie und Erfahrungen, die wir im Profisport gesammelt haben, gleichermaßen ein. Die Teilnehmer erkennen, dass auch Profisportler Probleme mit ihrem Schweinehund haben, und dass es nicht so einfach ist, sich jeden Tag aufs Neue zu motivieren. Wir zeigen in unserem Programm, welche Schalter im Kopf zu bedienen sind, damit Selbstdisziplin, Energie und Durchhaltevermögen fließen können. So entsteht ein auch für Laien einleuchtendes und leicht umsetzbares Konzept, das jedem die Möglichkeit bietet, sich im Kopf auf Erfolg zu programmieren.

Interview Markus Hornig

4. Unter dem Begriff „Mentales Training“ können sich viele Menschen nichts Konkretes vorstellen. Können Sie in wenigen Worten beschreiben, worum es dabei geht?

Der erste Schritt des mentalen Trainings besteht darin, sich ein ganz konkretes Ziel zu setzen. Im Bereich Bewegung wäre dies z.B. die Festlegung von 2 oder 3 festen Terminen in der Woche, an denen man sein Lauf- oder Nordic Walking- Training absolviert. Im zweiten Schritt geht es darum, sich die Erreichung seines Ziels konkret vorzustellen. Ich muss mich innerlich schon am Ziel sehen, spüren, wie ich mich fühle, wenn ich das Ziel erreicht habe und Vorfreude entwickeln. Diese Emotionen sind der Energielieferant, damit das im Kopf bereits erreichte Ziel Realität werden kann. Im Grunde ist dies wie bei einem Architekten: das Vorstellungsbild von dem bereits fertigen Haus in seinem Kopf liefert die Energie und Motivation für die Realisierung.

Zum zweiten versuchen wir den inneren Dialog, den die Menschen mit sich selbst führen, zu verändern. Klar ist, dass dieser unterstützend, konstruktiv und der Zielerreichung dienend und nicht destruktiv sein darf. Diese eingefahrenen Denkmuster, die oft noch aus der Kindheit resultieren, gilt es aufzudecken, entsprechend umzuformen und systematisch zu trainieren. Den Menschen muss bewusst werden, dass ihre limitierenden Glaubenssätze nichts anderes als Denkgewohnheiten sind, die sich genauso „umtrainieren“ lassen wie z.B. die Treppe anstatt den Aufzug zu nehmen. Unsere Selbstgespräche, die wir permanent mit uns führen, stellen eine ganz wichtige Inputquelle für den Erfolg dar.

Und nicht zuletzt ist die Einstellung, mit der man sich auf den Weg macht, von grundlegender Bedeutung. Entscheidend ist, die Umstellung seines Lebensstils als persönliche Herausforderung zu betrachten. Aus der Motivationspsychologie kennen wir das Phänomen der Selbstwirksamkeitsüberzeugung, die man in einem Satz so beschreiben kann: wer daran glaubt sein Ziel zu erreichen, wird dies eher schaffen, als der, den Selbstzweifel und Versagensängste plagen.

5. Was verbirgt sich hinter der mittlerweile schon legendären MOVING-Wette?

Die MOVING-Wette ist sozusagen eine Art Umsetzungsgarantie, damit man die „magischen 10 Wochen“ übersteht. Dabei verpflichtet man sich im Rahmen seines Umfeldes zu einer freiwilligen Sanktion, die in Kraft tritt, sollte man seinen Gesund-Vorsatz nicht auch tatsächlich umsetzen. Durch die Einbeziehung seines Umfeldes als Kontrollinstanz schafft man den nötigen Druck, der gerade in den ersten Wochen nötig ist, um seinen Schweinehund an die Leine zu legen. Das Grundprinzip ist denkbar einfach: die Angst vor der Sanktion ist größer als die Macht des inneren Schweinehunds. Dabei kommen die verrücktesten Wetten zu Stande. So musste jemand z.B. seine Schwiegermutter in den Urlaub einladen, weil er es nicht geschafft hat, 3kg abzunehmen. Ein anderer musste die Autos seiner 8 Kollegen waschen, weil er gegen seinen Vorsatz verstoßen hat, die Treppe anstatt den Aufzug zu nehmen. Ein weiterer musste vor den versammelten Kollegen ein Gedicht auswendig aufsagen, weil ihn ein Kollege beim Naschen erwischt hat. Sie sehen, der Phantasie sind keine Grenzen gesetzt!

Das Interview führte Julia Kleine von der FOCUS/online Gesundheitsredaktion.