www.academyofsports.de www.campus.academyofsports.de

LESEPROBE

Ernährungsberatung

ACADEMY OF SPORTS

Bildung schafft Zukunft.

ONLINE-CAMPUS

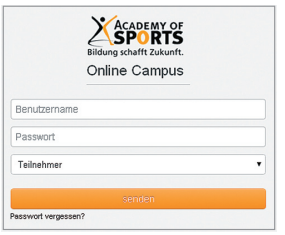
Auf dem Online Campus der Academy of Sports erleben Sie eine **neue Dimension des Lernens**: Ein innovatives, integratives Konzept, das Lernen, Informieren und Kommunizieren sinnvoll verbindet.

JETZT EINLOGGEN UND DURCHSTARTEN UNTER:

www.campus.academyofsports.de

www.campus.academyofsports.de

Unser Online Campus stellt eine optimale Erweiterung der Lernmedien dar und bietet Ihnen viele Vorteile. Als Teilnehmer einer Ausbildung oder eines Fernstudiums haben Sie einen Zugang zum Online Campus und können die vielfältigen Funktionen uneingeschränkt nutzen.

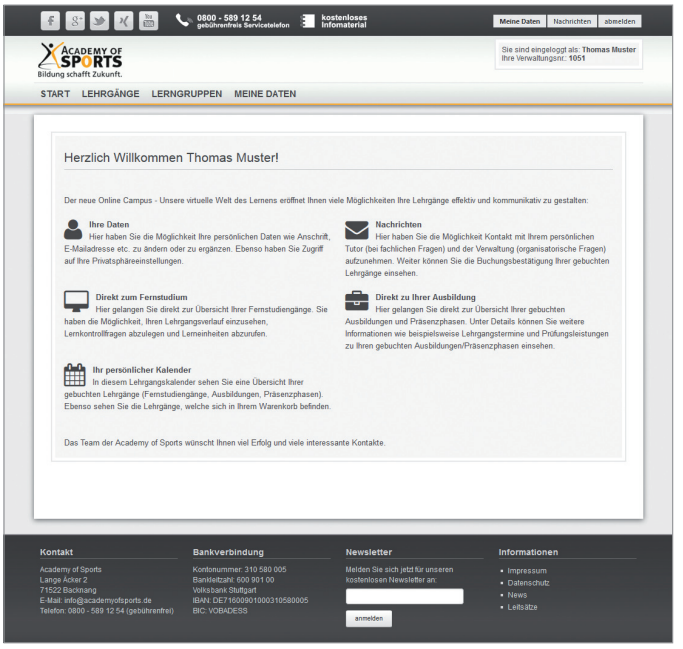


Mit unserem Online Campus wird Ihre Ausbildung oder Ihr Fernstudium interaktiv!

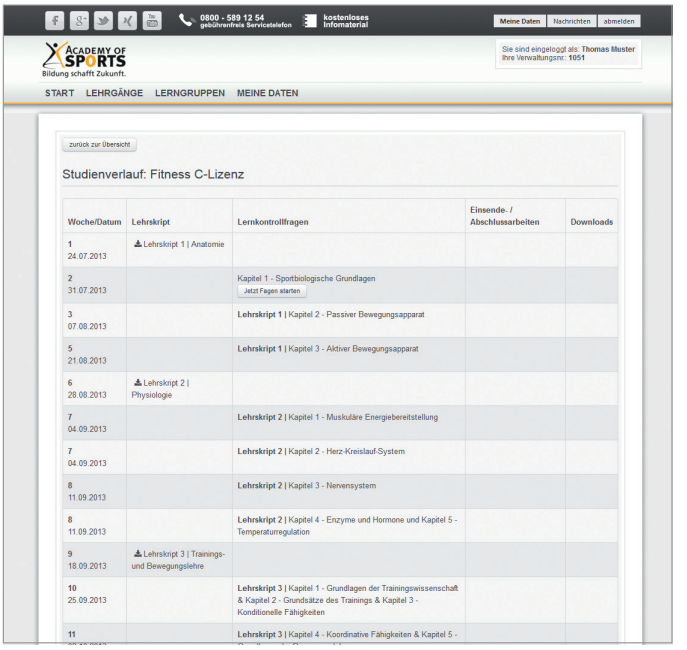
Als Teilnehmer eines Fernstudiums können Sie dessen Verlauf über den Online Campus optimal abrufen. Aber auch Lehrskripte herunterladen, Lernerfolgskontrollen ablegen, Präsenzphasen buchen und Noten einsehen.

In unseren innovativen Lerngruppen, die beim Fernstudiumspreis 2013 als Innovation des Jahres nominiert waren, stehen Ihnen lehrgangspezifische Dokumente, Videos, Apps und vieles mehr zur Verfügung. Teilen Sie Ihre Übungsergebnisse mit Ihren Lehrgangskollegen und besprechen Sie gemeinsam mit Ihrem Tutor die Ergebnisse!

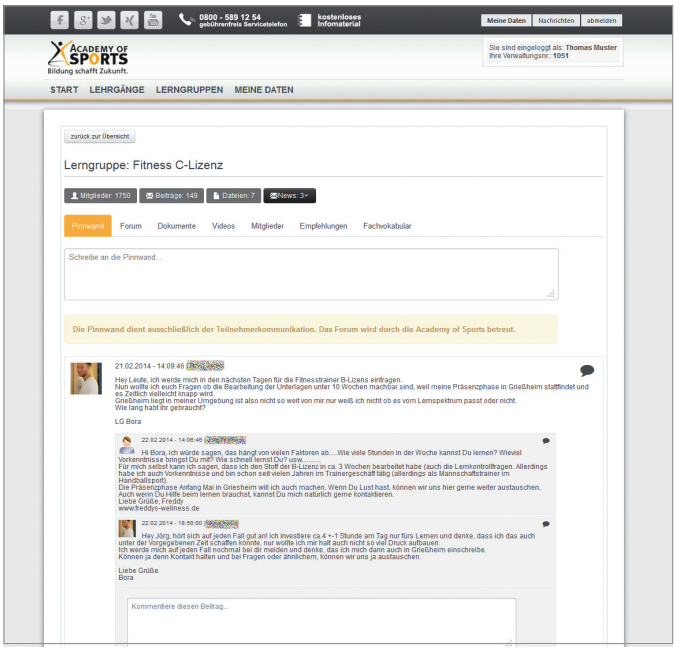
Alleine Lernen? Nicht an der Academy of Sports!



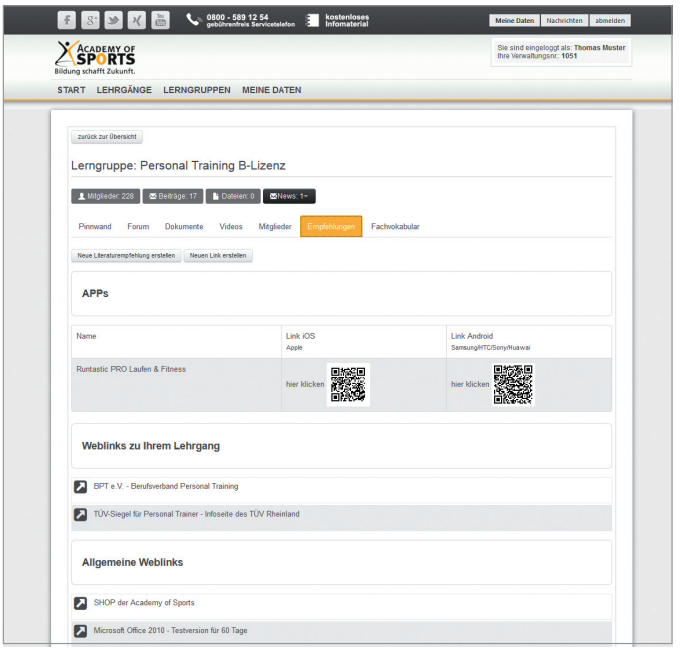
Campus-Startseite



Campus-Studienverlauf



Campus-Lerngruppen



Campus-Apps

Kapitel 2

Kapitel 2 – Anforderungen an die Ernährung

2.1 Bedeutung der Ernährung für Gesundheit, Umwelt, Wirtschaft und Gesellschaft

2.1.1 Gesundheitliche Aspekte der Ernährung

2.1.2.Ernährungsbedingte Erkrankungen

2.2 Säure-Basen-Haushalt

2.2.1 Der pH-Wert (Potentia Hydrogenii)

2.2.2 Mechanismen zur Regulation des pH-Wertes

2.2.3 Ernährung für einen ausgeglichenen Säure-Basen Haushalt

2.3 Fasten

2.4 Ernährungsformen

2.4.1 Vollwerternährung

2.4.2 Vegetarismus

2.5 Ernährung bei Erkrankungen

2.5.1 Rheumatische Erkrankungen

2.5.2 Osteoporose

2.5.3 Allergien und Unverträglichkeiten

2.5 Trinken

Leseprobe

Lernorientierung

Nach Bearbeitung dieses Kapitel werden Sie:

- Definition und Erläuterung der Vollwerternährung und deren gesundheitliche Auswirkungen verstehen,
- häufige ernährungsbedingte Krankheiten und deren Entstehung kennen,
- Definition von Säuren und Basen, deren Aufgaben und mögliche Ernährungsstrategien für einen ausgeglichenen Säure-Basen Haushalt kennen und verstehen.

Leseprobe

2.2 Säure-Basen-Haushalt

Der Säure-Basen-Haushalt reguliert in erster Linie die Konzentration von Wasserstoffionen. Diese sind sehr reaktiv, und eine kleine Veränderung ihrer Konzentration kann den Ablauf von biochemischen Reaktionen und physiologischen Prozessen beeinflussen und dadurch auch die Vitalfunktionen des Organismus stören.

Für den leichteren Umgang mit so geringen Konzentrationen, wurde der Begriff *pH-Wert* eingeführt. Der Normbereich liegt zwischen 7,36 und 7,44. Der pH-Wert der intrazellulären Flüssigkeiten lässt sich nicht exakt bestimmen. Als Durchschnittswert wurde bei den meisten Methoden ein pH-Wert von 6,9 bestimmt.

Damit die ständig laufenden chemischen Prozesse der Stoffwechselvorgänge reibungslos funktionieren, ist ein gleichmäßiges Milieu notwendig. Stoffwechselaktivitäten benötigen ein exaktes Verhältnis von Säuren und Basen in den Körperzellen. Der Säuregrad im Blut darf sich jedoch nur in einem sehr engen Bereich verändern.

Was sind Säuren, was sind Basen?
Ein Molekül, das H+-Ionen abgeben kann, wird als *Säure* bezeichnet. Ein Molekül, das H^--Ionen aufnehmen kann, wird als *Base* bezeichnet.

Im normalen Stoffwechsel werden ständig Säuren produziert. Bei einer gemischten Diät fallen mit einem Eiweißgehalt von 1-2 g/kg Körpergewicht 40-80 mval Wasserstoffionen aus nichtflüchtigen Säuren an.

2.2.1 Der pH-Wert (Potentia Hydrogenii)

Der pH-Wert (Wirksamkeit des Wasserstoffions) ist das Maß für die Konzentration in einem Liter Lösung. *Die Skala des pH-Wertes erstreckt sich von:*

pH 1 = stark sauer über
pH 7 = neutral bis
pH 14 = stark basisch.

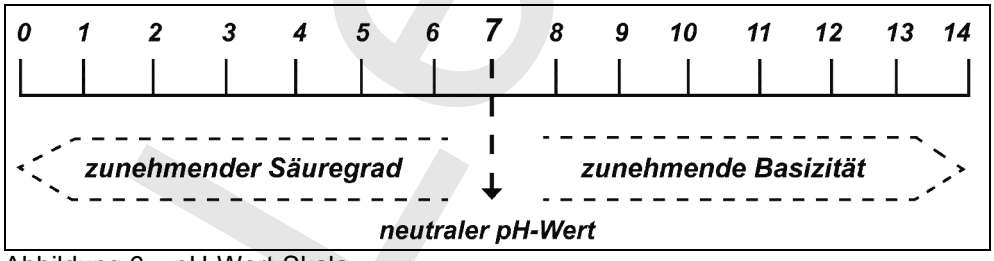


Abbildung 6 – pH-Wert-Skala
(eigene Darstellung)

Leseprobe

Der neutrale pH-Wert 7 bezeichnet eine Lösung mit gleicher Menge an sauren und basischen Teilchen, deren Wirkungen sich ausgleichen. Der pH-Wert im Blut muss konstant bei 7,4 liegen, da Blut das Haupttransportmittel für chemische Substanzen in unserem Körper ist. Kommt es hier zu Veränderungen, wird der pH-Wert wieder angeglichen.

Information

Der pH Wert ist im ganzen Körper unterschiedlich, hautneutral bedeutet z. B. sauer. Die Haut hält so den Säuremantel aufrecht.

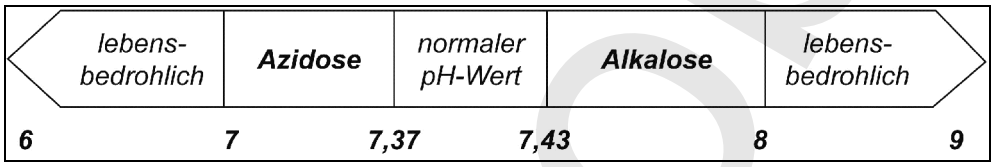


Abbildung 7 – Interpretation der pH-Werte im Blut
(eigene Darstellung)

Der Säuregrad im Organismus wirkt sich auf die Beschaffenheit der Eiweißmoleküle, die Struktur der Zellbestandteile und die Durchlässigkeit der Membranen an den Körperzellen aus. Er ist außerdem zuständig für die Wirksamkeit von Enzymen und Hormonen, für die Verteilung der Elektrolyte, der elektrisch geladenen Teilchen in unserem Organismus sowie Aufbau und Funktionen der Bindegewebe zwischen den Zellen.

Es gibt sogenannte *Puffersysteme*, die pH-Entgleisungen in den Körperflüssigkeiten und Zellen nach oben oder unten – das heißt in den basischen oder sauren Bereich – ausgleichen. Zu diesen Puffersystemen gehören das *Hämoglobin,* die *Bluteiweißkörper* und bestimmte *Zelleiweißkörper,* die Säuren abfangen.

Für den Ausgleich von Säuren und Basen sind *Lunge* und *Nieren* am wichtigsten.

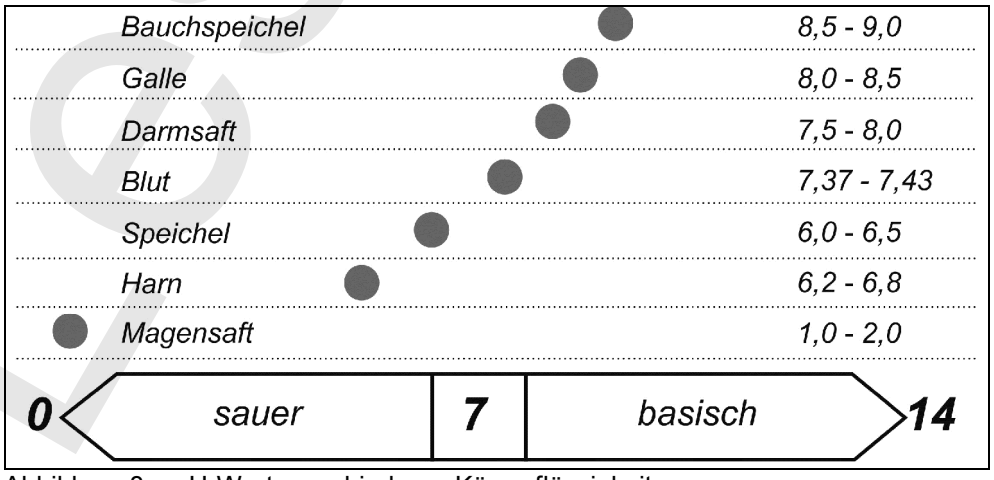


Abbildung 8 – pH-Wert verschiedener Körperflüssigkeiten
(eigene Darstellung)

Leseprobe

2.2.2 Mechanismen zur Regulation des pH-Wertes

Säuren entstehen im Körper durch den enzymabhängigen Nahrungsabbau. Die Salzsäure im Magen ist die einzige frei vorkommende Säure in unserem Körper.

Bei einem Nahrungsabbau könnten aus Schwefel, Stickstoff und Phosphor auch Schwefelsäure, Salpetersäure und Phosphorsäure entstehen, was für den Körper mehr als katastrophal wäre. Der Körper wendet daher zum Schutz einen chemischen Trick an: Jede Säure wird an eine Base gebunden. Dadurch entstehen neutrale Salze.
Somit wird der Stickstoff anstatt in aggressive Salpetersäure in harmlosen Harnstoff, der Phosphor in Phosphat und das Chlor in Chlorid umgewandelt.

Wie wir wissen, sind Säuren und Basen Gegenspieler und können sich gegenseitig neutralisieren.

Der größte Schutz des Körpers ist sein Neutralisationssystem, auch *Puffersystem* genannt.

Nähr- und Wirkstoffe werden im Körper durch das Blut und/oder durch Köperflüssigkeiten transportiert. Beide Transportsysteme besitzen dieses Puffersystem, um den pH-Wert konstant zu halten. Somit kann immer nur eine bestimmte Menge eines Stoffes im Blut vorhanden sein. Sollte die Menge doch einmal größer sein, so wird umgehend der Gegenspieler mobilisiert, um den pH-Wert auszugleichen.

Puffersysteme
- Natriumkarbonat-Puffer
- Hämoglobin-Puffer
- Eiweiß-Puffer
- Phosphat-Puffer

Funktionen einzelner Elemente
- die Nieren scheiden die neutralen Salze aus.
- die Haut und der Darm scheiden Säuren und Basen aus.
- die Lungen atmen Kohlensäure ab.
- das Bindegewebe speichert Stoffwechselprodukte.

Abbildung 9 – Zusammenhang von Säuren und Basen (eigene Darstellung)

Leseprobe

2.2.3 Ernährung für einen ausgeglichenen Säure-Basen-Haushalt

Die heutige Gesellschaft begünstigt eine ständige Säureüberflutung des Körpers. Die Ernährung spielt neben der Regulation durch Blut, Lunge und Nieren wohl die wichtigste Rolle im Säure-Basen-Haushalt.

Lebensmittel werden in Säure- und Basenbildner aufgeteilt, je nachdem, ob nach ihrer Verarbeitung im Körper ein basisches oder ein saures Endprodukt anfällt. Mineralstoffe und Spurenelemente wirken basisch, während Eiweiße und Kohlenhydrate die Säurebildung verstärken. Tierisches Eiweiß führt im Magen zu noch stärkerer Salzsäureausschüttung als pflanzliches.

- Fleisch, Wurstwaren, Fleischextrakt, Geflügel, Fisch
- Eier und Eierprodukte
- tierische Fette und Öle
- Erdnussöl, gehärtete oder raffinierte pflanzliche Öle
- Brot, Teigwaren, Flocken und andere Nahrungsmittel auf der Basis raffiniertem Getreide (Weißmehl)
- raffinierter weißer Zucker
- Süßigkeiten: Schokolade, Bonbons, Konfitüre, kandierte Früchte, Sirup, geschwefeltes Dörrobst
- Kaffee, Tee, Wein, gesüßte Getränke, Spirituosen

Abbildung 10 – Übersicht säurebildender Lebensmittel

- grünes Gemüse, gekocht oder roh: z. B. Blattsalat, grüne Bohnen, Kohl, Gurken, Zucchini
- anderes Gemüse: z. B. Sellerie, Karotten, Randen, Kartoffeln, Sojabohnen und deren Produkte, Pilze, Kürbis
- rohe Milch, Milchpulver, Rahm, Quark, Molke*, Hefe*
- Bananen, Feigen, frisch gepresste Fruchtsäfte, Sultaninen
- Mandeln, Kastanien, Paranüsse
- reife Früchte, ungeschwefelte Dörrfrüchte
- basische Mineralwasser, Getränke auf der Basis von Mandeln, Kräutertee
- milchsauer vergorene Gemüse und Gemüsesäfte

Abbildung 11 – Übersicht basenbildender Lebensmittel

Auf unserem Speiseplan stehen zu viele säurebildende Kohlenhydrate und Eiweiße und zu wenige basenbildende Gemüse- und Obstsorten. Die täglich verzehrte Menge an Zucker, Weißmehl und Fleisch steht meist im Missverhältnis zu der Menge an Gemüse und Obst.

Neben der Eiweiß- und Kohlenhydratüberernährung tragen Genussmittel wie Alkohol, Kaffee, schwarzer Tee, Nikotin und koffeinhaltige Limonaden zusätzlich zur chronischen Übersäurerung bei.

Über die Lunge werden Säuren in Form von Kohlendioxyd abgeatmet.

Auch die Niere spielt bei der Ausscheidung von Säure eine zentrale Rolle:

- Sie arbeitet basensparend, indem sie bei körperlicher Übersäuerung weniger Basen in Form von Bicarbonat ausscheidet.
- Wenn der pH-Wert im Urin unter 6,0 sinkt, können zum Ausgleich organische Säuren oder saure Stickstoffverbindungen ausgeschieden werden.
- Sie kann übermäßig anfallende Säuren in Form von H+-Ionen vermehrt gegen Natrium- und Kalium-Ionen austauschen.

Für ein ausgeglichenes Säure-Basen-Verhältnis sollte man täglich mindestens 1,5 Liter Flüssigkeit zu sich nehmen. Die meisten Menschen unterschreiten diesen Wert massiv, und die Niere ist deshalb gar nicht in der Lage, die anfallenden Stoffe auszuschwemmen.

Die Flüssigkeitszufuhr sollte in Form von Wasser (möglichst ohne Kohlensäure), verdünnten Fruchtsäften oder Kräutertees erfolgen.

Wie messe ich den pH-Wert?

Der genaue pH-Wert in direkter Umgebung und innerhalb der Zellen kann nur mit komplizierten Messungen festgestellt werden. Messungen im Labor sind sehr schwierig und zeitaufwändig und ausschließlich bei einer schweren Entgleisung des Säure-Basen-Haushaltes erforderlich.
In der Apotheke gibt es Teststreifen zur Urin-pH-Messung. Diese sind sehr einfach in der Handhabung, wenn sie auch etwas weniger genau sind. Der Teststreifen sollte einen pH-Bereich von 5,0 bis 8,0 abdecken. Beim Kauf der Teststreifen ist darauf achten, dass die verschiedenen pH-Stufen durch deutliche Verfärbung des Papiers gut erkennbar sind.

Leseprobe

Bitte beachten

Bei schweren Nierenfunktionsstörungen dürfen Sie nur mit ärztlicher Zustimmung in Stoffwechselvorgänge und die Säure-Basen-Balance eingreifen.

Wird wegen Blutgerinnungsstörungen ein Blutverdünnungsmittel, zum Beispiel Marcumar, eingenommen, sollten die Ernährungsgewohnheiten nur auf ärztlichen Rat geändert werden.

Liegen schwere psychische Erkrankungen vor, etwa Magersucht, Bulimie, andere Essstörungen, Depressionen oder momentane starke psychische Belastungen, fragen Sie auch einen Therapeuten um Rat.

Herz-Kreislauf-Kranke und Menschen mit zehrenden Erkrankungen, die mit Gewichtsverlust einhergehen, z. B. Krebs oder Aids, müssen ebenfalls individuell therapeutisch beraten und geführt werden.

Abschließend ist zu sagen, dass der Körper durch seine Puffersysteme gute Möglichkeiten hat, die Säure- Basen- Balance aufrechtzuhalten. Es ist immer sinnvoll, sich ausgewogen und mit viel Obst und Gemüse zu ernähren, so dass auch das richtige Verhältnis von Säuren und Basen gegeben ist. Die Ernährung nach dem Säure-Basen-Prinzip ist keine anerkannte Ernährungsweise. Sie wird jedoch von vielen Kunden praktiziert und lässt sich sehr gut mit Empfehlungen für eine ausgewogene Ernährung vereinbaren.

Leseprobe

Kapitel 4

Kapitel 4 – Gesprächsführung in der Ernährungsberatung

4.1 Der Beratungsprozess

4.1.1 Schritt 1: Verhaltensdiagnose

4.1.2 Schritt 2: Zieldefinition

4.1.3 Schritt 3: Zielhierarchie

4.1.4 Schritt 4: Maßnahmenplanung

4.1.5 Schritt 5: Evaluation

4.1.6 Klientenzentrierte Beratung

4.1.7 Die vier Beratungsfunktionen

4.1.8 Die Rolle der Bestätigung

4.2 Kommunikation im Beratungsgespräch

4.2.1 Kommunikationsebenen

4.2.2 Metakommunikation

4.2.3 Nonverbale Kommunikation

4.2.4 Zusammenspiel verbaler und nonverbaler Kommunikation

4.2.5 Der kontrollierte Dialog

4.2.6 Regeln für das Beratungsgespräch

Leseprobe

Lernorientierung

Nach Bearbeitung dieses Kapitel werden Sie:

- Inhalte und Aufbau eines Beratungsgespräches sowie dessen Bedeutung und Aufgabe verstehen,
- den Beratungsprozess beschreiben können,
- die Kommunikation mit Kunden verbessern können.

Leseprobe

4.1.7 Die vier Beratungsfunktionen

Diese vier Beratungsfunktionen werden von *Weisenbach* als entscheidend betrachtet:

Auskunft erteilen

Das Ernährungswissen des Kunden soll verbessert werden. Er erhält Informationen über eine ausgewogene, gesunde Ernährung. Die Wirksamkeit einer informativen Beratung wird wesentlich durch das Informationsbedürfnis des Kunden beeinflusst. Ist der Informationsbedarf hinsichtlich Inhalt und Umfang nicht vorab geklärt, kann dies im schlimmsten Fall dazu führen, dass der Ernährungsberater auf taube Ohren einredet.

Rat erteilen

Im Sinne des Wortes *beraten* steht der *Rat* im Vordergrund. Der Ernährungsberater rät, bestimmte Nahrungsmittel zu meiden oder vermehrt zu essen.

Die Wirksamkeit einer empfehlenden Ernährungsberatung wird bestimmt durch den Wunsch des Kunden nach Rat, Lösung oder Anregung. Die meisten Ratschläge sind gut gemeint, werden jedoch ungebeten erteilt.

Zur Reflexion anregen

Beratung zur reflexiven Besinnung gehört seit jeher zum Verwirklichen von Ideen. Dabei werden nicht nur die Wege zur Verwirklichung eines Ziels, sondern auch das Ziel selbst hinterfragt (z. B. das Idealbild des Kunden von seinem Körpergewicht).

Die Wirksamkeit der Ernährungsberatung hängt wesentlich vom Geschick des Beraters ab, den Kunden durch weiterführende Fragen dazu zu bewegen, über die meist selbstauferlegten Grenzen hinauszudenken und mögliche Folgen einer Entscheidung zu prüfen.

Weiterführende Fragen und Denkanstöße zielen nicht auf rationale Antworten ab, sondern auf das Gewinnen von Einsicht. Erst wenn dem Kunden bewusst wird, dass hinter negativen Einschränkungen („*Da würde meine Familie streiken*“, „*Da bekäme ich aber Krach mit meinem Mann*“ etc.) unreflektierte Verallgemeinerungen stecken, kann er diese auflösen und bewusst prüfen, welche der befürchteten Folgen tatsächlich eintreten.

Zur Aktion anregen

Hierbei geht es um das aktionale Moment, die eigentliche kreative Aufgabe der Ernährungsberatung, die Handhabungsaktivierung des Kunden, die Planung der nächsten Schritte und Maßnahmen.

Die Wirksamkeit der aktionalen Ernährungsberatung ergibt sich aus der Fähigkeit des Beraters, eine Wunschvorstellung entstehen zu lassen, die mit den Zielvorstellungen seines

Kunden übereinstimmt und so attraktiv ist, dass dieser nicht zögert, sich möglichen Widrigkeiten zu stellen.

4.1.8 Die Rolle der Bestätigung

Zu den vier Funktionen von Beratung tritt laut Weisenbach noch eine fünfte hinzu, die im eigentlichen Sinne nicht aus Beratung besteht, da der Kunde sein Problem bereits gelöst hat: *das Bestätigen*.
Von alters her wird Bestätigung zu den Beratungsaufgaben gezählt, *wobei drei Arten von Beratung deutlich voneinander zu trennen sind:*

Zum einen handelt es sich um den Wunsch, eine Entscheidung vor der Ausführung gutheißen zu lassen. Der Kunde hat zum Beispiel einer Illustrierten irgendeine Crash-Diät entnommen, die ihn sehr anspricht und von deren Durchführung er sich einschneidende Veränderungen erhofft.

Ein anderes Mal soll der Ernährungsberater eine bereits getroffene Entscheidung oder ausgeführte Handlung billigen, wobei die wenigsten Kunden dies zu erkennen geben. Oft kommen sie unter dem Vorwand, sie hätten das noch vor sich oder fragten für jemand anderen. Eine solche Suche nach Bestätigung tritt beispielsweise auf, wenn der Kunde eine Beratung abgebrochen hat.

Hinter mancher sachlich klingenden Frage („*Ist Vollkornbrot wirklich so gesund?*“) verbirgt sich der Wunsch nach Bestätigung einer bereits festgelegten Meinung („*So gesund ist Vollkornbrot nun wirklich nicht. Warum soll ich unbedingt etwas essen, was mir nicht schmeckt?“)*

Und schließlich gibt es das Bedürfnis, sich bestätigen zu lassen, dass die vorliegenden Gegebenheiten überhaupt keine Maßnahmen erfordern. Der Kunde ist überzeugt, dass sich sein Ernährungsverhalten nicht wesentlich von dem seiner Mitmenschen unterscheidet und darum auch keine einschneidenden Veränderungen notwendig sind.

Für eine erfolgreiche Führung des Kunden ist es keineswegs erforderlich, ihm durch *Ja*sagen nach dem Mund zu reden. *Dennoch gilt es, seinem Bedürfnis nach Bestätigung Rechnung zu tragen.* Gerade in der Ernährungsberatung muss man davon ausgehen, dass der Kunde bereits mit unterschiedlichen Standpunkten konfrontiert wurde und sich zu seinem momentanen Zustand eine Meinung gebildet hat, von der er ungern ablässt.

Leseprobe

4.2 Kommunikation im Beratungsgespräch

Kommunikation (lat. *communicare* = teilen, mitteilen, teilnehmen lassen, gemeinsam machen, vereinigen) bezeichnet auf der menschlichen Alltagsebene den Austausch von Gedanken in Sprache, Gestik, Mimik, Schrift oder Bild. Menschliche Kommunikation liegt vor, wenn Individuen ihre kommunikativen Handlungen aufeinanderrichten und die allgemeinen Absichten ihrer Handlungen verwirklichen können.
Ziel jeder kommunikativen Aktivität ist die Verständigung.

Richtige Kommunikation ist in einem Beratungsgespräch bzw. im Erstgespräch (Verkauf) sehr wichtig. Wer seine Kunden überzeugen möchte, muss ein gewisses Kommunikationstalent an den Tag legen. Hierbei kommt es weniger auf die Masse als vielmehr auf die Qualität der eigenen Aussagen an („*Fachidiot schlägt Kunde tot!“)*

Für eine kundenorientierte, rhetorisch angemessene Kommunikation muss der Berater auf einige Besonderheiten achten:

- Kunden kann man nur mit klaren und deutlichen Aussagen überzeugen. Besonders Fakten, welche die Entscheidung für eine Beratung erleichtern, sind erfolgversprechend. Dies scheint zunächst selbstverständlich, ist jedoch in der Umsetzung deutlich schwieriger. Bereits einzelne Wörter können die Entscheidung negativ beeinflussen. Hierbei handelt es sich um unpräzise Wörter, die zudem gewisse Zweifel symbolisieren.
  Beispiele hierfür sind Worte/Wendungen wie *oder so*, *gewissermaßen* und *irgendwie*. Diese Wörter geben dem Kunden das Gefühl, dass sich der Berater nicht richtig auskennt oder unsicher ist. Dadurch entsteht beim Kunden ebenfalls das Gefühl der Unsicherheit – mit der häufigen Folge, dass er sich von diesem Berater abwendet.

- Menschen wollen bei einer gekauften Dienstleistung kein Risiko eingehen. Der Kunde möchte von Beginn an sicher sein, das Richtige zu tun. Diese Sicherheit wird zunächst über die Wortwahl des Beraters vermittelt: In einem Kunden-/Beratungsgespräch wird grundsätzlich kein Konjunktiv verwendet. Präzise Formulierungen werden immer in der Wirklichkeitsform gebildet und wirken in dieser auch am überzeugendsten.

- Auch sogenannte *Null-Aussagen* haben in einem Kundengespräch nichts verloren. Wörter wie *vielleicht* und *eigentlich* entstehen oft unbewusst. Mit einer solchen Wortwahl verspielt der Berater jegliche Chance auf den Kundengewinn. Kompetenz und Durchsetzungsvermögen sind gefragt, werden jedoch durch Null-Aussagen ausgehebelt. Ein klassisches Beispiel für eine solche Aussage: „Wir würden gern …“

- Stets positive Aussagen treffen: Grundsätzlich sollten im Gespräch mit Kunden positive Eigenschaften der Dienstleistung in den Vordergrund gestellt werden. Dieser psychologische Aspekt ist für den Erfolg eines individuellen Gespräches entscheidend. Positive Formulierungen (auch so genannte *Guthabenworte*) schaffen beim Kunden ein gutes Gefühl und sorgen für ein angenehmes Gesprächsklima. Das Gespräch soll dem Kunden Spaß machen und ihn begeistern.

Im Beratungsprozess ist es wichtig, sich an klaren Aussagen zur Ernährung zu orientieren.

Die Beratungssprache soll

- konkret,
- knapp,
- einfach,
- erklärend,
- fremdwortfrei,
- gegliedert,
- interessant und
- persönlich

sein.

Leseprobe

Diese Anforderungen werden durch die folgenden Beispiele verdeutlicht. Es ist immer wichtig, zu wissen, wer vor einem sitzt, und in dessen Sprache zu sprechen.

So...

Die Ballaststoffaufnahme bei der typisch deutschen Ernährungsweise ist unter gewissen Voraussetzungen defizitär, was die Obstipation erklärt, ebenso defizitär ist die Zufuhr an essentiellen Vitaminen, die in Zusammenhang gebracht werden kann mit psychischen Befindlichkeitsstörungen. Dieser Zusammenhang ist aber wissenschaftlich noch nicht gesichert, aber es existieren jedoch ernste Hinweise darauf. Ich würde raten, diese Defizite zu kompensieren, da das mögliche Risiko einer Überdosierung durchaus vernachlässigt werden kann.

... oder so?

Sie fühlen sich nicht wohl, nicht leistungsstark? Da können Sie sich helfen! Mit zwei Maßnahmen. Erstens: wenn Sie mehr Pflanzenfasern essen, durch Gemüse, Kartoffeln, vor allem Brot, dann wird Ihre Verdauung besser. Viel Brot und viel Gemüse, dann erleben Sie die Wirkung in wenigen Tagen. Am besten sind vier Scheiben Vollkornbrot am Tag und mittags eine große Portion Gemüse zusammen mit einer Portion Kartoffeln. Pfanzenfasern sorgen nämlich für einen schnellen, reibungslosen Transport durch den Darm. Zweitens: Essen Sie zweimal täglich Obst. Damit essen Sie viel Vitamin C. Sie werden sich besser und leistungsstärker fühlen. Das ist schon alles. Was halten Sie davon?

Abbildung 13 – Beratungssprache
(Pudel/ Westenhöfer, S. 270)

4.2.1 Kommunikationsebenen

All diese Punkte sind jedoch keine Gewährleistung für den Erfolg eines Gespräches. Friedemann Schulz von Thun hat ein Kommunikationsmodell entwickelt *(4-Ohren-Modell oder 4-Seiten-Modell),* welches besagt, dass jede Nachricht vier Botschaften enthält:

Die Sachebene (Worüber ich informiere)

- Die *Selbstkundgabe* (was ich von mir selbst kundgebe)
- Die *Beziehungsebene* (was ich von dir halte und wie wir zueinander stehen)
- Der *Apell* (wozu ich dich veranlassen möchte)

Leseprobe

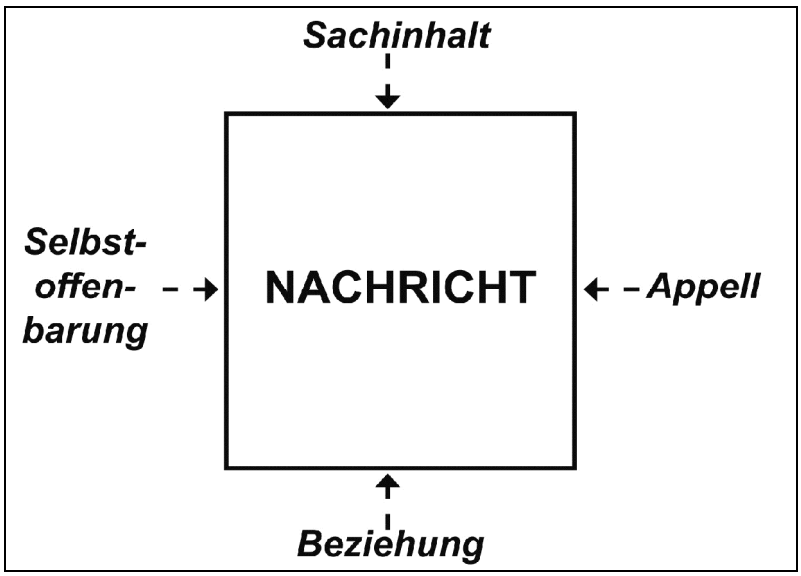


Abbildung 14 – Die vier Seiten einer Nachricht
(eigene Darstellung)

Diese Abbildung zeigt die vier Seiten der Nachricht, nach denen sich Friedemann Schulz von Thun orientiert, wenn er von einem *Sender-Empfänger-Problem* in der Kommunikation spricht. Dieser Seiten muss sich der Berater immer bewusst sein. Nicht alle Sätze, die ein Klient sagt, deuten nur den Sachinhalt!

Abbildung 15 – vierohriger Empfänger
(eigene Darstellung)

Der Sender sendet gleichzeitig vier Botschaften, er spricht also mit vier Schnäbeln. Der Empfänger empfängt gleichzeitig vier verschiedene Botschaften (siehe obere Abbildung), er hört also mit vier Ohren. Die zwischenmenschliche Kommunikation ist jedoch anfällig

Leseprobe

für Störungen: Oft hört und versteht der Empfänger etwas anderes als das, was der Sender gemeint und gesagt hat. Dies führt häufig zu Missverständnissen und Konflikten.

Das folgende Beispiel soll diese Missverständnisse verdeutlichen:
Ein Mann (zunächst Sender der Nachricht) und eine Frau (zunächst Empfängerin) sitzen beim Abendessen.

Sender (Mann) sagt: „*Da ist etwas Braunes in meiner Suppe*."

Sachebene:	Ich sehe etwas Braunes.
Selbstoffenbarung:	Ich weiß nicht, was es ist.
Beziehung:	Du wirst es wissen.
Appell:	Sag mir, was es ist!

Empfängerin (Frau) versteht: „*Da ist etwas Braunes in meiner Suppe.*"

Sachebene:	Er sieht etwas Braunes.
Selbstoffenbarung:	Ihm schmeckt das Essen nicht
Beziehung:	Er hält mich für eine schlechte Köchin.
Appell:	Ich soll künftig nur noch kochen, was er mag.

Die Frau antwortet also: „Wenn es dir nicht schmeckt, kannst du ja selber kochen!"

In diesem Beispiel ist der Unterschied zwischen Sach- und Beziehungsebene auf Sender- bzw. Empfängerseite sehr groß, dementsprechend heftig ist das Missverständnis bzw. die Fehlinterpretation der eigentlichen Botschaft.

Wichtig für gelungene Kommunikation ist immer die Reaktion des Empfängers. Man kann als Berater entscheiden, auf welche Nachricht man reagiert. Meist ist es empfehlenswert, auf den Sachinhalt zu reagieren, um jede Emotionalität aus der Kommunikation zu nehmen.

Das aktive Zuhören und der kontrollierte Dialog (vgl. Kapitel 4.2.4) sind hilfreiche Maßnahmen, solchen Konfliktsituationen aus dem Weg zu gehen.

Die Reaktion der Frau hätte also auch lauten können:
„Was siehst du denn Braunes in der Suppe?"

Diese Reaktion hätte die Emotionalität herausgenommen, und der Mann hätte sich verstanden und angenommen gefühlt. Auf dieser Grundlage wäre kein Konflikt entstanden.

Leseprobe

Herzlichen Glückwunsch!

Sie haben es geschafft.

KONTAKT

Academy of Sports GmbH

Firmensitz: Lange Äcker 2, 71522 Backnang

Telefon: 0800 5891254 (gebührenfrei)
Telefon: +49 7191 90714-30 (aus dem Ausland)
Telefax: +49 7191 90714-50

E-Mail: info@academyofsports.de
Internet: www.academyofsports.de

Social Media

Facebook

Twitter

Google+

Xing

YouTube

ACADEMY OF SPORTS
Bildung schafft Zukunft.