

Leseprobe

Ernährungscoach (IST)

Studienheft

Professionelles Ernährungscoaching

Autorin

Dr. Brigitte Bäuerlein

Dr. Brigitte Bäuerlein ist Diplom-Oecotrophologin. Neben ihrer selbstständigen Tätigkeit als Ernährungsberaterin und -therapeutin mit eigener Praxis ist sie seit vielen Jahren für das IST-Studieninstitut als Autorin und Dozentin tätig sowie als Modulbeauftragte an der IST-Hochschule für Management.

Sylvia Herberg

ist Diplom-Oecotrophologin und staatlich anerkannte Diätassistentin. Neben ihrer selbstständigen Tätigkeit als Ernährungsberaterin und -therapeutin mit eigener Praxis ist sie seit vielen Jahren für das IST-Studieninstitut als Autorin und Dozentin tätig.

3.6 Wahrnehmung des Beraters und des Ratsuchenden

3.6.1 Die Repräsentationssysteme – das Gegenüber besser wahrnehmen

Als Berater ist es sehr wichtig, sich darüber bewusst zu sein, wie wir selber und der andere am meisten wahrnehmen. So ist es einfach, sich auf den anderen einzustellen. Wenn wir wissen, auf welchem Wahrnehmungskanal der andere eventuell am meisten unterwegs ist, können wir uns ihm leichter angleichen und schneller eine gute Beziehung zum Gegenüber aufbauen.

Unsere Wahrnehmungskanäle:

VAKOG

(visuell – auditiv – kinästhetisch – olfaktorisch – gustatorisch)

V Visuell (mit dem Sehsinn, d. h. mit den Augen)

A Auditiv (mit dem Hörsinn, d. h. mit den Ohren)

K Kinästhetisch (spüren, d. h. mit allen Teilen des Körpers)

O Olfaktorisch (mit dem Geruchssinn, d. h. mit der Nase)

G Gustatorisch (mit dem Geschmackssinn, d. h. mit dem Gaumen)

In der Regel werden ein oder zwei Sinneskanäle bevorzugt verwendet. Hierbei handelt es sich häufig um visuelle und akustische oder kinästhetische und visuelle Repräsentationen. Durchschnittlich erreichen uns pro Sekunde ca. 12 Millionen Bits an Eindrücken über die Sinneskanäle, davon sind:

Visuell: ca. 10 Millionen

Auditiv: ca. 1 Million

Kinästhetisch: mehrere 100.000

Olfaktorisch: mehrere 100.000

Gustatorisch: mehrere 100.000

3.6.2 Genauere Beschreibung der Wahrnehmungs- bzw. Lerntypen

Der visuelle Lerntyp

- Der visuelle Lerntyp verlässt sich auf das, was er sieht.
- Er nimmt Informationen gut auf, indem er ein Bild malt oder ein vorhandenes studiert.
- Man erkennt ihn daran, dass er sich häufig Notizen macht oder Skizzen anfertigt.
- Fragt man ihn, wo etwas geschrieben steht, muss er nicht lange überlegen, um mit den exakten Angaben aufzuwarten.
- Die Sprache und die Träume von visuellen Lerntypen sind meist bilderreich, farbig und voller Details.

Der auditive Lerntyp

- Der auditive Lerntyp erfasst das Wissen am besten durch Hören.
- Man erkennt ihn daran, dass er beim Lernen häufig die Lippen bewegt.
- Er liest sich die Texte oft laut vor, führt Selbstgespräche und lernt besonders gut, wenn er jemandem zuhören kann.
- Auch Gedichte oder Melodien prägen sich ihm schnell ein.
- Er hat eine gute und schnelle Auffassungsgabe, hört aufmerksam zu, erzählt hervorragend nach und kann gut kombinieren.

Der kinästhetische Lerntyp

- Der kinästhetische Lerntyp lernt am besten dadurch, dass er selbst etwas tut – z. B. durch Ausprobieren, Rollenspiele, Übungspräsentationen oder Gruppenaktivitäten.
- Der kinästhetische Lerntyp ist ein Anpacker – keiner, der lange zögert oder nachdenkt.
- Er lässt sich in starkem Maße von seinen Gefühlen leiten und setzt innere und äußere Impulse sofort tatkräftig in Aktionen um.
- Man erkennt ihn daran, dass er beim Erzählen auch seine Hände benutzt und den ganzen Körper sprechen lässt.



3. Kommunikation in der Ernährungsberatung

Der kommunikative Lerntyp

- Der kommunikative Lerntyp ist ein guter Redner und ein noch besserer Zuhörer.
- Bei Trainern und Seminarleitern ist er besonders beliebt, weil er das Meeting durch seine Mitarbeit aktiv mitgestaltet.
- Sein sympathisches Wesen kommt auch bei Kollegen gut an.
- Häufig wird er um Rat gefragt oder er bringt sich bei Streitigkeiten als Schlichter ein. Der kommunikative Lerntyp lernt gerne und gut im Austausch mit anderen.

Der personenorientierte Lerntyp

- Der personenorientierte Lerntyp ist in hohem Maße auf eine sympathische und fähige Lehrkraft angewiesen.
- Am liebsten wäre ihm Einzelunterricht.
- Wenn er einen guten Draht zu dem Trainer oder Dozenten hat, lernt er so gut wie alles.
- Ist das Verhältnis zum Trainer oder Dozenten jedoch problematisch, kann er nicht sein volles Potenzial entfalten.
- Der personenorientierte Lerntyp neigt daher zu Leistungsschwankungen und Selbstzweifeln.

Der medienorientierte Lerntyp

- Der medienorientierte Lerntyp lernt gut mit technischen Hilfsmitteln.
- Im Grunde braucht er keinen Lehrer, weil er in der Lage ist, sich die meisten Inhalte selbst zu vermitteln.
- Man erkennt diesen Lerntyp an seiner andauernden Begeisterung für technische Neuerungen und Zusammenhänge.
- Dadurch entwickelt er ein hohes Maß an Eigenmotivation und muss selten zum Lernen angehalten werden.

Fazit

- Eine absolute Abgrenzung der einzelnen Lerntypen voneinander ist so gut wie unmöglich.
- Kein Mensch ist in der Lage, nur auf eine Weise zu lernen.
- In der Regel ist ein Wahrnehmungskanal stärker ausgeprägt als die anderen und wird deshalb auch im Lernprozess überproportional beansprucht.
- Über die eigene Veranlagung Bescheid zu wissen, ist daher sehr wichtig, denn sie ist entscheidend dafür, ob und wie wichtige oder schwer erlernbare Inhalte von unserem Gehirn verarbeitet werden.
- Wird die eigene Veranlagung durch geeignete Lernmethoden unterstützt, ist fast alles möglich!

(aus dem Basisseminar der Akademie für neurowissenschaftliches Bildungsmanagement)

Als Berater haben Sie einen enormen Vorteil, wenn Sie schneller erkennen, auf welchem Kanal der Ratsuchende vorwiegend unterwegs ist. Während des Beratungsgesprächs können Sie nachhören, wie sich Ihr Gegenüber ausdrückt und welche Wörter Ihr Gegenüber benutzt. Finden Sie heraus, dass er sehr viele Umschreibungen aus der visuellen Welt äußert, so können Sie sich ihm angleichen (pacen). Dies führt dazu, dass Ihr Gegenüber sich viel schneller unbewusst angenommen und verstanden fühlt.

**Anmerkung**

Dies hat nichts mit Manipulation zu tun. Hier geht es ausschließlich darum den anderen noch besser da abzuholen wo er grade steht um einen Beratungserfolg auf möglichst vielen Ebenen herzustellen.

3. Kommunikation in der Ernährungsberatung

VAKOG-Vokabelliste

Visuell:
Sehen – schauen – vorstellen
Einblick – Ansicht – Vorstellung
Klar sehen – klären – fokussieren
Perspektive – Blickwinkel – Blickpunkt
Verschwommen – hell – leuchtend
Aus meiner Sicht der Dinge...
Licht in die Angelegenheit bringen – mir geht ein Licht auf
Trübe Aussichten haben – schwarzsehen – rotsehen
Überblick – Durchblick
Jemandem die Augen öffnen – jemanden hinteres Licht führen
Zur Einsicht kommen
Einen blinden Fleck haben
Ein X für ein U vormachen
Darüber hinweg sehen – das Nachsehen haben
In Augenschein nehmen – zu Gesicht bekommen
Undurchsichtig – bei näherer Betrachtung
Etwas Unvorhergesehenes
Durch die rosarote Brille gucken
Es erscheint mir... - Kannst du dir vorstellen...
Getrübler Blick – vor meinem geistigen Auge
Eine strahlende Zukunft
Auditiv:
Hören – zuhören – überhören – klingen
Anrufen – sich verabreden – einverstanden sein
Verständnis haben – Einspruch erheben
In Harmonie sein – im Gleichklang – in Resonanz – in Hochstimmung
Auf der gleichen Wellenlänge – den Groschen fallen hören
Einstimmen – zustimmen – nachfragen
Sich von etwas los sagen – ein gutes Wort einlegen
Viel Tamtam – viel Lärm um nichts
Es rauscht an mir vorüber – zum einen Ohr rein, zum anderen raus
Taub sein für gute Ratschläge – nur mit halbem Ohr hinhören
Es klingelt mir in den Ohren – das kommt nicht infrage
Jemandem sein Ohr leihen – ein offenes Ohr haben
Den richtigen Ton anschlagen – sich Gehör verschaffen
Das ist Musik in meinen Ohren – das kommt mir spanisch vor
Ist das stimmig für dich – missgestimmt – verstimmt
Wortwechsel – Krach haben – Missklänge
Unstimmigkeiten – sprachlos sein – kleinlaut werden

3. Kommunikation in der Ernährungsberatung

Wortkarg – wortwörtlich – unerhört! – unmissverständlich
Seine Zunge im Zaum halten – Ton angehend
Etwas laut und deutlich sagen – taktvoll sein
Sang- und klanglos verschwinden – ich glaub, ich hör nicht richtig
Kinästhetisch:
Fühlen – berühren – anrühren
Greifen – zugreifen – begreifen
Bewegend – warmherzig – dickfellig
In Balance – Schwingungen
Hart – scharf – weich – rau – gewichtig
Warm – kalt – feucht – glatt
Spannend – gespannt – gebunden
Unter Druck sein – geknickt sein – Beklemmungen haben
In Kontakt kommen – jemandem beistehen
An der Oberfläche kratzen – seinen Standpunkt vertreten
Rückschläge – Schlagabtausch
Aus der Rolle fallen – sich in die Nesseln setzen
Mit der Tür ins Haus fallen – jemandem aufs Dach steigen
Auf Händen tragen – auf Rosen gebettet
Anhänglich – zusammenhalten – am gleichen Strang ziehen
Standfest – standhaft – aus dem Gleichgewicht sein
Sich zusammenreißen – sich zurückhalten
Aus der Haut fahren – in die Luft gehen
Aufbrausen – cool bleiben
Olfaktorisch/gustatorisch:
Bitter – scharf – schal – ich bin sauer – sie ist süß
Eine faule Sache – eine bittere Pille – verbittert sein
Frisch wie der Morgen – das süße Leben
Das schmeckt mir nicht – das stinkt mir – reinriechen
Die Schnauze/Nase voll haben – einen Riecher haben
Ganz nach meinem Geschmack – ein Leckerbissen
Ein gefundenes Fressen – Schnupperkurs

(in Anlehnung an FÖSGES, NLP-Lehrtrainerin)



3.6.3 Beobachtungen/Wahrnehmungen anbieten (zurückspiegeln)

Ein positives Feedback ist immer wertvoll!

Der Berater darf seine eigenen Beobachtungen oder Empfindungen anbieten. Oftmals handelt es sich hierbei um Dinge, die dem Gegenüber nicht bewusst sind und die als wertvolle Anregungen dienen können. Allerdings sollte darauf geachtet werden, dass die eigenen Äußerungen auch tatsächlich das weitere Gespräch voranbringen und eine Hilfestellung bieten. Außerdem sollte immer nachgefragt werden, ob ein Feedback von Seiten des Ratsuchenden erwünscht ist.

Beispiele:

- Sie wirken ... (ungeduldig, berührt,...)
- Ich habe den Eindruck, dass ... (Sie sich bereits auf eine Vorgehensweise festgelegt haben,...)
- Ich sehe, Sie ... (wippen mit dem Fuß, verdrehen die Augen, beißen sich auf die Lippe)

Wichtig ist, dass sich der Angesprochene bei diesen Äußerungen nicht „ertappt“ fühlt, weswegen solche Beobachtungen nur wohlüberlegt und wohl-dosiert weitergegeben werden sollten. Es ist beispielsweise wenig Ziel führend, lediglich die Beobachtung: „Sie haben rote Flecken im Gesicht.“ anzubieten. Von entscheidender Bedeutung ist die Darstellung dieser Beobachtungen und Wahrnehmungen als eigene, zum Beispiel:

Korrigieren Sie mich, wenn ich das falsch verstanden habe, aber bei mir kommt das so an, dass....

Darüber hinaus sollten auch stets die allgemeinen Regeln des Feedback-Gebens beachtet werden:

- Feedback nur als Ich-Botschaft aussprechen
- Wahrnehmungen, Gefühle und Reaktionen beschreiben, nicht interpretieren
- Feedback nur auf konkrete und aktuelle Situation beziehen

Hiervon zu trennen sind Stellungnahmen zur Situation selbst, in denen die Rolle des Beraters bei fachlichen Aspekten angesprochen wird. Allerdings sollte auch hier konkret nachgefragt werden, ob ein fachlicher Ratschlag erwünscht ist.

Studienheft

Business und Selbstständigkeit im Ernährungscoaching

Autor

Dirk Ganter

Dirk Ganter ist Diplom-Oecotrophologe. Neben seiner selbstständigen Tätigkeit als Ernährungsberater, Referent und Gesellschafter der ISB Hamburg GmbH ist er als Autor und Dozent für das IST-Studieninstitut tätig.

2. Leistungsspektrum

Lernorientierung

Nach Bearbeitung dieses Kapitels sind Sie in der Lage,

- das Leistungsspektrum definieren und strukturieren zu können..

Kernstück des Businessplans

Ein Kernstück des Businessplanes ist das Leistungsspektrum und besteht in der Vorstellung eines bestimmten Angebotes und Sortimentes. (COLLREPP, F., Handbuch Existenzgründung, Schäffer-Poeschel-Verlag)

Aus der Ausbildung zum Ernährungscoach ergibt sich eine Zugehörigkeit nahezu von selbst. Allerdings könnte und sollte das Angebot klar definiert und strukturiert sein.

Im Folgenden werden Hintergrundinformationen unter anderem auf Basis der Handlungsleitlinien der Spitzenverbände der Krankenkassen gegeben.

2.1 Ernährungscoaching

Alle ernährungsbezogenen Aktivitäten gemäß dieser Rahmenvereinbarung sind in Primärprävention und Gesundheitsförderung eingebunden und zielen auf eine bessere Gesunderhaltung breiter Bevölkerungskreise.

Hierbei geht es auch um den Erwerb von Alltagskompetenzen im Bereich der Ernährung. Dabei orientiert sich Primärprävention am Modell der Krankheitsvorbeugung und -vermeidung.

Gesundheitsförderung

Gesundheitsförderung soll vorrangig die individuellen Ressourcen stärken. Das Individuum soll bei allen Maßnahmen befähigt werden, persönlich in seinem Lebensumfeld und mit seinen eigenen Ressourcen zu seiner Gesundheit etwas beitragen zu können (Verhaltensprävention). Des Weiteren wird eine Verbesserung des Lebensstils im Bereich der Ernährung angestrebt.

Im Zuge der Verhältnisprävention ist nicht zuletzt auch die Gesellschaft bzw. der Gesetzgeber dafür verantwortlich, solche Lebensbedingungen zu schaffen, die es ermöglichen, die Gesundheit der Menschen zu sichern.

Alle Aktivitäten sind an Gesichtspunkten einer bedarfsgerechten gesundheitsfördernden Ernährung ebenso ausgerichtet wie an den speziellen Bedürfnissen, Wünschen und Lebensbedingungen des Einzelnen und damit an der Umsetzbarkeit im Lebensalltag.

Neben einer kognitiven Wissensvermittlung und/oder verhaltenstherapeutisch orientierten Maßnahmen sind in dem viele Lebensbereiche umspannenden Gebiet der Ernährung auch Maßnahmen zum Kompetenzerwerb in Ernährungsumsetzung notwendig.

Die Beratungsmethodik bzw. die Methodik der pädagogisch-didaktischen Maßnahmen sollten wissenschaftlich anerkannten Standards Rechnung tragen.

Dies gilt auch für Bildungsmaßnahmen aus der Erwachsenenpädagogik bzw. der Pädagogik der jeweiligen Altersstufe bei Kindern.

Zur praxisorientierten Umsetzung dienen folgende Teilbereiche der Qualitätssicherung von Quethop e. V., Institut für Qualitätssicherung in der Ernährungstherapie und Ernährungsberatung in Anlehnung an die Handlungsfelder und Kriterien des GKV-Spitzenverbandes zur Umsetzung von §§ 20 und 20a SGB V vom 10. Dezember 2014:

1. Professionalisierung
2. Geregelte, kontinuierliche und dokumentierte Fortbildung
3. Fachwissenschaftliche/Fachliche Standards
4. Beratungsmethodische und/oder pädagogische Standards
5. Prozessorientierte Standards
6. Sicherung der Ergebnisqualität durch Dokumentation und Evaluation
7. Ausschluss von Produktwerbung und/oder Kopplung an einen Produktverkauf bzw. Handel oder Vertrieb von Produkten (Ausnahme Fachmedien)

1. Professionalisierung

Da die Bezeichnung Ernährungsberater oder Ernährungscoach kein geschützter Begriff ist, sollte auf eine entsprechende Ausbildung hingewiesen werden. Denn es besteht die Möglichkeit, auch ohne ernährungswissenschaftliches Studium oder Ausbildung zum Diätassistent, eine Anerkennung zum sogenannten qualifizierten Ernährungsberater zu erhalten. Insbesondere wenn auf eine langjährige Beratungstätigkeit hingewiesen werden kann: „Als Ausnahme kann im Einzelfall für eine Ernährungsfachkraft... auch eine von der Erstqualifikation unabhängige Kompetenz nachgewiesen werden...“: Rahmenvereinbarung zur Qualitätssicherung in der Ernährungsberatung und Ernährungsbildung – Fassung von 2014

Qualitätssicherung



2. Geregelte, kontinuierliche und dokumentierte Fortbildung

Für die Qualitätssicherung in der Fortbildung dieser Ernährungsfachkräfte sorgen die jeweiligen Arbeitgeber, die Berufsverbände bzw. wissenschaftlichen Fachgesellschaften oder Institutionen. Eine geregelte, kontinuierliche und nachgewiesene Fortbildung ist für die Ernährungsfachkräfte unabdingbar. Generell müssen innerhalb von drei Jahren festgelegte, dokumentierte Fortbildungsmaßnahmen nachgewiesen werden. Die Kriterien für die Fortbildungsstandards werden vom Koordinierungskreis festgelegt.

3. Fachwissenschaftliche/Fachliche Standards

Qualifizierte Ernährungsberatung und Ernährungstherapie erfolgen gemäß wissenschaftlich gesicherter Aussagen, den Beratungsstandards der Deutschen Gesellschaft für Ernährung e. V. (DGE) und den evidenzbasierten Leitlinien einschlägiger ernährungswissenschaftlicher, medizinischer und anderer wissenschaftlicher Fachgesellschaften. Die ernährungswissenschaftlichen Standards, vorrangig ausgerichtet an ernährungsphysiologischen Grundlagen, werden außerdem begleitet von ernährungsökologischen und -ökonomischen und den gesundheitlichen Verbraucherschutz berücksichtigenden Gesichtspunkten. Dabei umfasst der Begriff „ernährungsökologisch“ neben dem Aspekt der Gesundheitsverträglichkeit auch die Aspekte der Sozial- und Umweltverträglichkeit. Rahmenvereinbarung zur Qualitätssicherung in der Ernährungsberatung und Ernährungsbildung – 10.12.2014.

Ernährungsökonomie bezieht wirtschaftliche Gesichtspunkte bei der Lebensmittelproduktion und bei der Ernährungsversorgung von einzelnen Personen, Haushalten und Familien mit ein. Der gesundheitliche Verbraucherschutz schafft Transparenz auf dem Lebensmittelmarkt und dient dem Schutz vor Irreführung und Täuschung.

4. Beratungsmethodische und/oder pädagogische Standards

Räumliche und zeitliche Gegebenheiten sowie die angewandte Methodik bzw. die eingesetzten Medien müssen eine verhaltensorientierte, personenzentrierte bzw. teilnehmerorientierte Beratung ermöglichen. Die professionelle Beratung orientiert sich am Leitbild eines Ratsuchenden/Klienten und/oder Patienten, der eigenverantwortlich handelt und sich entsprechend entscheidet (Leitbild vom humanistischen Menschenbild). Die Ausübung von Beratung basiert auf wissenschaftlich anerkannten Beratungsmethoden sowie auf anerkannten Methoden der Erwachsenenbildung und der Pädagogik bei Kindern und Jugendlichen.

5. Prozessorientierte Standards

Im Bereich der Information, Aufklärung, Praxis und Umsetzung zu gesundheitsfördernder Ernährung geht es um eine Bewusstseinsförderung und um eine praxisorientierte Vermittlung von Inhalten.

6. Sicherung der Ergebnisqualität durch Dokumentation und Evaluation

Bei allen Institutionen sollen einfache und praktikable Dokumentations- und Evaluationsmaßnahmen durchgeführt und auch als interne Controllingmaßnahme genutzt werden. Ein abgestimmtes und weitgehend einheitliches Dokumentations- und Evaluationsverfahren soll für die an der Rahmenvereinbarung mitwirkenden Institutionen entwickelt werden. Damit wäre ein Vergleich innerhalb der Institutionen möglich und ein Instrument zur Sicherstellung eines hohen Standards der Ernährungsbildung geschaffen.

7. Ausschluss von Produktwerbung und/oder Kopplung an einen Produktverkauf

Aktivitäten im Bereich der qualifizierten Ernährungsbildung gemäß dieser Rahmenvereinbarung schließen eine Produktwerbung, Handel oder Vertrieb von Produkten und/oder die Kopplung an einen Produktverkauf aus (Fachmedien ausgenommen).

2.2 Einzelcoaching oder Gruppencoaching

Lebensgewohnheiten zu verändern ist für die meisten Menschen schwierig. Besonders problematisch ist es, die Ernährungsgewohnheiten zu verändern. Gerade dies ist aber Ziel der Beratung. Da Ernährungsgewohnheiten durch viele Faktoren beeinflusst werden, reicht es nicht aus, den Klienten nur mit Speiseplänen oder Verhaltensregeln auszustatten. Der Klient muss die Gelegenheit erhalten, seine bisherigen Einstellungen zu überdenken, neues Wissen zu erlangen und neue Verhaltensweisen zu erproben. Voraussetzung für den Erfolg der Ernährungsberatung ist die Bereitschaft des Klienten für diesen Prozess, aber auch eine professionelle, systematische und klientenzentrierte Vorgehensweise durch den Ernährungscoach.

2. Leistungsspektrum

2.2.1 Aufbau und Umfang von Einzelcoaching

Sehr eindrucksvoll und gut verständlich wurden von Maike GROENEVELD die verschiedenen Stufen eines erfolgversprechenden Ernährungscoaching dargestellt. Sie beginnt mit den grundsätzlichen Eckpunkten für jedes funktionierende Beratungsgespräch.

Für Ernährungscoaching gilt, dass

- der Klient freiwillig nachfragt und er den Rat annehmen oder ablehnen kann
- sie auf gleicher Höhe durchgeführt wird, das bedeutet, dass der Coach und Klient gleichwertig sind
- wenn möglich mehrere Lösungsvorschläge mit ihren Vor- und Nachteilen erarbeitet werden.

Voraussetzung für den erfolgreichen Verlauf einer Beratung ist ein ungestörter Gesprächsablauf. Als Mobiliar eignet sich am besten ein Tisch mit zwei bis drei Stühlen. Ein runder Tisch erlaubt eine zwanglose Begegnung zwischen Coach und Klient, ermöglicht aber auch das Ausweichen eines direkten Blickkontakts.

Eine Coachinggespräch am Schreibtisch baut Distanz auf und verstärkt ein mögliches Unterlegenheitsgefühl beim Klienten.

Die Stühle sollten bequem und auch für stark übergewichtige Personen geeignet sein.

Zeitdruck beeinträchtigt die Qualität der Beratung. Der zeitliche Rahmen sollte daher vor dem Gespräch kurz angesprochen und auch eingehalten werden. Eine Beratungseinheit dauert in aller Regel 60 Minuten.

Beratungsprozess Eine vertrauensvolle Beziehung ist die Grundlage für jeden Beratungsprozess. Verschiedene Prinzipien der klientenzentrierten Gesprächsführung erleichtern den Aufbau einer Beziehung zum Klienten (www.bzfe.de).

Erstgespräch

Das erste Gespräch dient der Herstellung einer Gesprächsbasis und dem Beziehungsaufbau. Dabei muss der Berater die Unsicherheiten und Ängste des Ratsuchenden abbauen, indem er auf ihn zugeht und für eine positive Gesprächsatmosphäre sorgt. Nachdem der Ratsuchende sein Anliegen vorgebracht hat, sollte der Berater unter Einbeziehung des Klienten eine vorläufige Problemdefinition formulieren und eine erste Zielvereinbarung treffen. Bei kostenpflichtigen Beratungen kann auf Wunsch des Klienten ein Kostenvorschlag erstellt werden.

Anamnese

Im Anamnesegespräch werden der allgemeine Gesundheitszustand, die Lebenssituation, die Einnahme von Medikamenten und Präparaten sowie gegebenenfalls Krankheitssymptome möglichst genau ermittelt.

Darüber hinaus kann in der Anamnese phase eine Zieldefinition erfragt und diese gegebenenfalls schriftlich fixiert werden.

Beratungsgespräche

Nach der Ermittlung des Ist-Zustandes und der Definition des Soll-Zustandes besteht die Aufgabe des Ernährungscoachs darin, die Abweichungen zwischen Ist- und Soll-Zustand zu interpretieren und diese dem Klienten deutlich zu machen.

Schritt für Schritt werden gemeinsam Lösungswege für Verhaltensänderungen erarbeitet, die in nachfolgenden Gesprächen wieder aufgegriffen und verbessert werden.

Abschlussgespräch und Evaluation

Ziel des letzten Gespräches ist es, den Beratungsverlauf noch einmal zu rekapitulieren und zu einem positiven Abschluss zu bringen. In diesem Abschlussgespräch besteht auch die Möglichkeit, dem Klienten Gelegenheit zu einer Rückmeldung zum Verlauf des Beratungsprozesses zu geben. Dies kann im persönlichen Gespräch oder mithilfe eines vorbereiteten Evaluationsfragebogens erfolgen (vgl. GROENEVELD, www.bzfe.de).

Zusammengefasst kann ein Beratungsverlauf wie folgt dargestellt werden:

Zusammenfassung

Eine effiziente, zielorientierte Beratung gliedert sich in fünf Stufen. Die Abfolge dient dabei als Leitfaden. Sie ist jedoch nicht im Sinne eines Flussdiagramms zu verstehen, sondern es können im Verlauf des Prozesses Rückkoppelungen zu vorherigen Stufen notwendig sein, um eventuelle Probleme genauer zu beleuchten oder weitere Handlungsalternativen vorzuschlagen.



2. Leistungsspektrum

■ Stufe I: Ermitteln des Ist-Zustandes = Situationsanalyse

1. Schritt:

Gesprächseröffnung, Anfangssituation und Klärung des Anliegens

2. Schritt:

Vorläufige Problemdefinition und vorläufige Zielvereinbarung

3. Schritt:

Beschreiben des Ist-Zustandes (offenes Ernährungsverhalten)

■ Stufe II: Definieren des Soll-Zustandes

4. Schritt:

Auswertung und Interpretation der Daten und Indikatoren des Ist-Zustandes

5. Schritt:

Vorläufige Problemeingrenzung und vorläufige Zielbestimmung

6. Schritt:

Schlussituation und Beendigung des Beratungsgesprächs

■ Stufe III: Realisieren des Soll-Zustandes

7. Schritt: Perspektiven aufzeigen

8. Schritt: Interventionsplan entwickeln

9. Schritt: Ausführen des Interventionsplans

Fortschreitende Problemeingrenzung

Fortschreitende Zielbestimmung

■ Stufe IV: Abschluss der Beratung und Evaluierung

■ Stufe V: z. B. Weiterführung in einer Selbsthilfegruppe

(www.bzfe.de)