



Neue Neurowissenschaften enthüllen 4 Geheimnisse, die Sie zum Abnehmen bringen werden. Und warum Achtsamkeit der Schlüssel ist

Lesedauer 14 Minuten

Ich hoffe, Sie sind gut ins neue Jahr gekommen. Es ist wieder die Zeit für gute Vorsätze, dazu gab es schon einige BrainCandies. In der Nummer 49 habe ich das damals neue Buch von James Clear vorgestellt: Atomic Habits. Das später unter dem Titel [Die 1% Methode](#) ein Bestseller in Deutschland wurde. Es lohnt sich es noch einmal zu lesen. Einfach mit #49 auf diese Email antworten, dann kommt das BrainCandy per email.

Diesmal fokussiere ich mich auf Essen. Im November blogg des Bestsellerautors Eric Barker ging es um das Thema [Gewichtsabnahme](#) und die Logik war so bestechend einfach, dass ich Euch die Erkenntnisse gerne weitergebe. Eric schreibt herrlich überdreht, sieht in allen Fakten die Chance einen schnellen Witz zu platzieren. Ich habe das ein wenig reduziert, damit die zentrale Botschaft nicht zu sehr überlagert wird. Los geht's:

Essen. Es ist das Grundbedürfnis des Menschen. Aber wir alle neigen dazu, es zu übertreiben, vor allem um die Feiertage herum, wenn die Redewendung "mehr abbeißen, als man kauen kann" keine Metapher, sondern selbstverschuldete Realität ist.

Wenn die Gewichtszunahme sofort einträte, würden wir unsere Gewohnheiten ändern. Aber es gibt diese unheimliche Verzögerung. Man merkt es erst Wochen oder Monate später. Der Gürtel wird weniger zu einem Accessoire als vielmehr zu einer Klammer. . Lassen Sie sich nicht beirren - Übergewicht ist nicht gut. Rauchen ist immer noch die Hauptsache für vermeidbare Todesfälle in den Vereinigten Staaten, aber Fettleibigkeit ist auf den zweiten

zweiten Platz gewatschelt.

Damit sind wir wieder bei den Diäten, die niemand liebt. Das ist der Punkt, an dem wir etwas so allgemein Geliebtes wie das Essen nehmen und es wie eine Masterarbeit erscheinen lassen. "Zeit, dein Abendessen zu protokollieren!" Mein Essen protokollieren? Ja, nichts schreit so sehr nach "Ich lebe mein bestes Leben", als wenn man das Abendessen in eine Dateneingabe verwandelt.

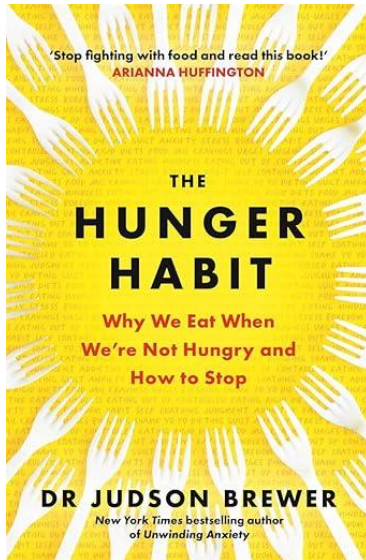
Gibt es nicht einen besseren Weg? In der Tat, ja. Jud Brewer, Professor an der Brown University, entwickelte eine Methode, um Menschen bei der Raucherentwöhnung zu helfen, die fünfmal wirksamer war als die bisherige Goldstandard-Therapie. Und dieses System hatte einen merkwürdigen Nebeneffekt...

Die durchschnittliche Person, die mit dem Rauchen aufhört, nimmt dabei 10-15 Pfund zu. Aber die Menschen, die [Juds Methode](#) anwendeten, taten das nicht. Sie haben sogar Gewicht verloren. Dieselbe Methode, die seinen Versuchspersonen half, das Nikotin loszuwerden, half ihnen auch, dem übermäßigen Essen zu widerstehen. Und eine Folgestudie von Ashley Mason an der UCSF zeigte, dass dieses System das mit Heißhunger verbundene Essen um satte 40 Prozent reduzierte.

Wie funktioniert das? Indem wir Achtsamkeit als Waffe einsetzen. Dieses trendige, sanft glitzernde Therapiekonzept, mit dem wir den Kauf von teuren Duftkerzen rechtfertigen. Achtsamkeit ist das Schlagwort des Jahrzehnts,



bei dem man in Marketing mit den Augen rollt. Aber es funktioniert. Bereit, ein paar Pfunde zu verlieren?



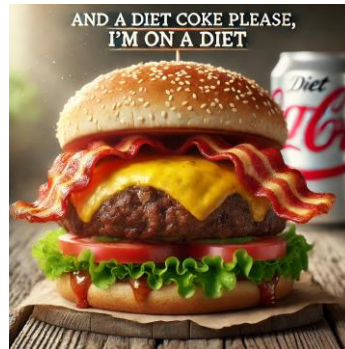
Sind Sie wirklich hungrig?

Für die meiste Zeit der menschlichen Existenz war Hunger ein einfaches, biologisches Signal. Der Magen knurrte, und man aß etwas, zu dem es kein Spielzeug gab. Aber jetzt, wo Lebensmittel im Überfluss vorhanden und billig sind, haben wir das Gefühl für unseren Körper verloren. Beim Essen geht es oft nicht mehr um Hunger, sondern um Genuss.

"Füttere mich!", fordert der Magen. Aber spricht da wirklich dein Magen? Jud sagt, wir sollten skeptisch sein. Richten Sie Ihr Bewusstsein auf Ihren Bauch und stellen Sie sich eine einfache Frage: "Habe ich wirklich Hunger?" Sie werden oft feststellen, dass der Heißhunger nicht von einem knurrenden Magen kommt. Sie kommen von Ihrem Kopf. Ihr Bauch sagt nicht "hungrig", sondern Ihr Gehirn sagt "lecker".

Möchten Sie einen Beweis? Versuchen Sie den "Brokkoli-Test". Wenn Sie das nächste Mal schwören, dass Sie hungrig sind, fragen Sie sich: "Würde ich jetzt einfachen Brokkoli essen?"

Wenn Sie wirklich hungrig wären, würden Sie das natürlich tun. Aber wenn Sie bei dieser Frage die Nase rümpfen, wollen Sie nicht satt werden, sondern lecker.

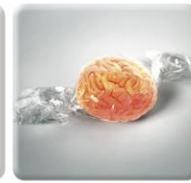


Willenskraft ist unzuverlässig. Belohnungswert ändern.

Der orbitofrontale Kortex (OFC) ist der Teil des Gehirns, der im Grunde ein interner Chronist für die Erfahrungen des Lebens ist. Er bewertet alles, was uns widerfährt, und gibt ihm eine Note. Wenn Sie entscheiden müssen, was Sie tun sollen, prüft der OFC seine Datenbank und sagt: "Brokkoli? Daumen runter. 2 von 10. Pommes frites? Verdammt ja. 11 von 10. Nimm mit Mayo."

Aus diesem Grund versagt Willenskraft oft. Wir kämpfen ständig gegen die Buchhaltung des OFC an, und es wird alle Instinkte und Emotionen aufbieten, um uns dazu zu bringen, die höherwertige Belohnung zu wählen. Wenn man dem OFC Kuchen oder Selleriestangen anbietet, ist das so, als hätte man die Wahl zwischen Hundert-Euro-Scheinen und Steinen. "Ich denke, ich nehme die Hundert-Euro-Scheine, danke."

Die meiste Zeit laufen wir auf Autopiloten, was bedeutet, dass wir ohne nachzudenken die Wertung des OFC übernehmen. Die einzige Möglichkeit, unser Verhalten langfristig zu ändern? Ja, wir müssen da reingehen und die kleine Excel-Tabelle der OFC ändern, damit die Belohnung nicht mehr so lukrativ ist.



Wie machen wir das?

Der erste Schritt besteht darin, aus dem Autopiloten auszusteigen und wirklich **aufmerksam** zu sein. Wenn Sie beim Essen aufmerksam sind, müssen Sie der Wahrheit ins Auge sehen. Sie essen nicht, weil Sie hungrig sind, sondern weil Sie sich langweilen, gestresst sind oder weil es einfach da ist. Je mehr wir unseren schlechten Gewohnheiten Aufmerksamkeit schenken, desto unzufriedener werden wir. Und je unzufriedener wir werden, desto leichter fällt es uns, sie loszulassen.

Fragen Sie sich: "Warum greife ich gerade jetzt nach Essen? Bin ich hungrig - oder nur gelangweilt oder traurig?" Das kann uns helfen, nicht zu naschen, wenn wir es nicht müssen.

Aber vielleicht haben Sie Hunger - und wenn Sie einmal angefangen haben, übertreiben Sie es. Schnell geht es nicht mehr darum, den Hunger zu stillen, sondern nur noch darum, uns zu vergnügen. Sie fangen an, etwas zu essen - sagen wir, einen Cheeseburger. Der erste Bissen? Unglaublich. Es ist ein Feuerwerk, der Grund, warum wir Geschmacksknospen erfunden haben. Der zweite Bissen? Immer noch genial. Dritter Biss? Es ist wie, Okay, ich hab's verstanden. Du bist ein Burger. Aber weil die meisten von uns nicht aufpassen, schaufeln wir weiter. Wir merken gar nicht, dass unsere Geschmacksknospen schon beim vierten Bissen aufgegeben haben.

In der Zwischenzeit sendet Ihnen Ihr Magen höfliche Botschaften wie: "Hey, wir sind hier unten voll. Vielleicht sollten wir stoppen?" Aber das Gehirn sagt: "IGNORIEREN SIE DIESEN LOSER. WIR SIND KEINE DRÜCKEBERGER." Und ehe man sich versieht, hat man die Grenze von angenehm voll zu "Warum habe ich mir das nur angetan?" überschritten.

Wenn man es wirklich langsam angehen lässt, merkt man schnell, dass Essen keinen Spaß mehr macht. Und trotzdem haben Sie, weil Sie nicht

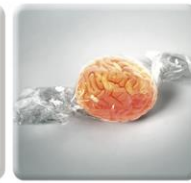
aufgepasst haben, alles aufgegessen und liegen jetzt auf der Couch und fühlen sich wie gestrandet. Nehmen Sie sich eine Sekunde Zeit, um dieses Ergebnis wirklich zur Kenntnis zu nehmen.

Jetzt wird Ihr OFC sein Buch nicht mehr aufgrund einer einzigen Mahlzeit aktualisieren. Es ist, als wäre Ihr Gehirn ein gerissener Anwalt, der immer gegen die negativen Erinnerungen Einspruch erhebt. "Euer Ehren, lassen Sie zu Protokoll nehmen, dass die Pizza köstlich war und wir uns nicht an spätere Magenschmerzen oder Schwüre erinnern können, für den Rest der Woche nur noch Salat zu essen."

Bleiben Sie dran. Achten Sie beim Essen darauf, wann die Belohnung nachlässt. Achten Sie auch darauf, wie Sie sich nach dem Essen fühlen. Sie wollen die Zeitspanne der Bewertung verlängern. Ja, der erste Burrito war wunderbar. Nach dem vierten Burrito auf der Couch zu liegen und sich den Bauch zu halten und zu denken: "Das Leben ist schmerzhaft", war nicht wunderbar. Das Problem ist, dass Ihr OFC diesen Teil der Erfahrung nicht zu erfassen scheint. Passen Sie deshalb auf. Beachten Sie.

Mit der Zeit funktioniert das. Jud hat dies mit über tausend Menschen untersucht und festgestellt, dass sich die Belohnungswerte verschieben, wenn wir aufmerksam sind. Der OFC aktualisiert seine Kalkulationstabelle. Man muss nur dranbleiben. Die Forschung zeigt, dass die Belohnungswerte nach 10 bis 15 Mal aufmerksamen Beobachten und Notieren gesunken sind.

Wenn Sie skeptisch sind, sollten Sie bedenken, dass Sie das schon einmal gemacht haben - nur nicht absichtlich. Wenn Sie zu lange aufgeblieben sind oder zu viel getrunken haben, hat Ihr OFC irgendwann angefangen, den Kater oder die Erschöpfung des nächsten Tages in seine Bewertung einzubeziehen. Und dann haben Sie angefangen zu sagen: "Nö. Nur ein Drink. Das macht keinen Spaß mehr."



Wir kennen also das Geheimnis, und wir wissen, dass es funktioniert. Aber da ist immer noch eine Lücke. Eine Leere. Wir wollen etwas. Das ist natürlich. Wir müssen die Lücke schließen...

Ein besseres Angebot machen

Okay, Sie haben den Punkt erreicht, an dem Sie wissen, dass es sich nicht lohnt, eine ganze Packung Prinzenrolle zu essen. Aber wie bringen wir unser Gehirn dazu zu denken, dass ein Teller Quinoa und gedünsteter Brokkoli das kulinarische Äquivalent einer frittierten Pizza ist?

Die gute Nachricht ist, dass Sie die harte Arbeit bereits hinter sich haben. Die Enttäuschung hat das Verlangen, weiter zu essen, als Sie es brauchen, verringert. Aber die Standardreaktion Ihres OFC auf Obst ist wahrscheinlich: "Meh, zwei Sterne. Schmeckt wie Hausputz." Aber das können Sie ändern.

Was brauchen Sie jetzt? Mehr Aufmerksamkeit. Anstatt zu murren, wenn Sie Obst statt Donuts verschlingen, sollten Sie die Süße der Orange wahrnehmen. Sie haben das Bedürfnis nach Junk Food heruntergeschraubt, jetzt steigern Sie die Wertschätzung für hochwertige Kalorien. Und auch hier gilt: Achten Sie darauf, wie Sie sich nach dem Verzehr von Obst fühlen. Haben Sie jemals eine Mango gegessen und gedacht: "Wow, das bereue ich"? Nein, denn das kommt nicht vor.

Zusammenfassung

So können Sie mit Achtsamkeit abnehmen...

Sind Sie wirklich hungrig? Wir haben unsere Mägen in emotionale Müllcontainer und Amateur-Therapeuten verwandelt. Zu jeder Stimmung gibt es jetzt ein passendes Essen. Wir müssen die Botschaften, die von unserem Gehirn kommen, von denen unterscheiden, die von unserem Magen kommen. Fragen Sie sich: "Würden Sie Brokkoli essen?"

Willenskraft ist unzuverlässig. Belohnungswert ändern: Gesundes Essen? Für Ihren orbitofrontalen Kortex ist das so, als würde man einem Metallica-Fan eine Eintrittskarte für ein Helene Fischer-Konzert anbieten. Sie müssen den Belohnungswert von Lebensmitteln ändern, wenn Sie wollen, dass dieser Prozess einfach und automatisch abläuft.

Aufpassen: Essen ist kein Wettlauf, und Ihr Teller versucht nicht zu entkommen. Machen Sie langsam. Seien Sie aufmerksam. Halten Sie das gesamte Ergebnis in Ihrem Gedächtnis fest - nicht nur den Geschmack der Pizza, sondern das gesamte Erlebnis, einschließlich des Teils, in dem Sie sich wie eine Python fühlen, die einen Wasserball verschluckt hat.

Ein besseres Angebot machen: Sobald Sie akzeptiert haben, dass Junk Food nicht so ist, wie Sie dachten, sollten Sie darauf achten und feststellen, dass gutes Essen auch... ziemlich gut schmecken kann. Das ist kein kulinarisches Stockholm-Syndrom, sondern eine Rekalibrierung Ihres OFC durch Aufmerksamkeit. Machen Sie daraus ein besseres Angebot und schließen Sie den Kreis zur gesunden Ernährung.

Juds Lösung? Erkennen, Zulassen und Akzeptieren, Untersuchen und Bemerkten.

Erkennen Sie es: Lassen Sie nicht zu, dass sich dieses Verlangen in Ihr Gehirn einschleicht, sich dort niederlässt und sich als gültige Idee ausgibt. "Oh, ich bin nur ein kleiner Gedanke über Kuchen. Du kannst mir vertrauen." Nein, das können Sie nicht. Sie müssen das Verlangen bemerken. Wenn Sie sich nur eine Sekunde Zeit nehmen, um es bewusst zu erkennen, nehmen Sie ihm etwas von seiner Macht.

Erlauben und akzeptieren: Versuchen Sie nicht, das Verlangen mit Karateschlägen aus Ihrem Kopf zu vertreiben, denn das macht es nur noch fester, wie eine Zecke mit Meinungen. Erkennen Sie es an und akzeptieren Sie es.



Untersuchen Sie: Werden Sie neugierig auf Ihr Verlangen. Anstatt sich von dem Gefühl überwältigen zu lassen, studieren Sie es wie ein Gemälde in einem Museum. Nehmen Sie wahr, woher das Gefühl in Ihrem Körper kommt (wahrscheinlich aus Ihrem Kopf, nicht aus Ihrem Magen). Wenn Sie es untersuchen, treten Sie aus dem Drama heraus und schlüpfen in die Rolle eines distanzierten Wissenschaftlers. "Oh, du sagst mir also, dass ich mich nach Schokolade sehne, weil ich einen harten Tag hatte? Faszinierend. Aber auch: Nein."

Bemerkungen Sie es: Bringen Sie etwas mentalen Abstand zwischen sich und das Verlangen. Denken Sie nicht: "Ich bin hungrig." Denken Sie: "Da ist ein hungriges Gefühl. Es ist da drüben und versucht, mich zu überreden." Abstrahiere es. Beobachte, wie es versucht, dich zu beeinflussen, wie ein schlechter Verkäufer. "Oh, es sagt mir, dass ich eine Belohnung verdient habe. Netter Trick, Kumpel."

Lassen Sie ein wenig Zeit vergehen und setzen Sie sich mit dem Verlangen auseinander. Seine Macht wird schwächer werden.

Sie werden feststellen, dass Sie die Schaltfläche "Als gelesen markieren" auf dem Verlangen drücken können, als wäre es eine Spam-E-Mail.

Soweit zu Erics Zusammenfassung von Jud Brewers Erkenntnissen. Ein kleiner Tipp von meiner Seite noch. Fast alle sollten inzwischen GLP-1-Rezeptor-Agonisten wie Ozempic gehört haben. Die tatsächlich sehr wirksam sind. Allerdings treten auch Nebenwirkungen wie Übelkeit auf, das verhindert zwar auch Hungergefühle aber ist nicht gerade ein Marker für hohe Lebensqualität. Es gibt einen neuen Trend zum Microdosing von Ozempic. Was das Gewichtsmanagement erleichtern soll, ohne die Nebenwirkungen zu erleiden. Bei Interesse googeln.

Ich wünsche Euch jetzt mehr Achtsamkeit für Eure guten Vorsätze in 2025. Ich selbst kann mit etwas Stolz berichten, dass mein guter Vorsatz aus Januar 2023 gehalten hat: Ich dusche jeden Morgen eine Minute kalt. Es ist Routine, es bräuchte Willenskraft, warm zu duschen.



Buchempfehlung

Von Ralph Ohnemus, Uwe H. Lebok, Florian Klaus:

Context-Marketing

Der Schlüssel zum Verbraucherverhalten zum [Bestellen](#).



Feedback, Anregungen oder Kritik zu diesem Artikel:
braincandy@ka-brandresearch.com

Der Autor

Ralph Ohnemus, CEO. Seit 2001 Vorstand und Hauptanteilseigner von K&A BrandResearch. Vorher war er 15 Jahre Kunde von K&A BrandResearch. Nationale und internationale Marketing- und Vertriebserfahrung in Senior Management Positionen, darunter FMCG, Mode, Medien und Telekommunikation – zuletzt als SVP Consumer Sales verantwortlich für Marketing, Vertrieb und Filialketten bei Viag Interkom O2.

Kontakt: r.ohnemus@ka-brandresearch.com

