

# Die Macht der Gewohnheiten: Vermeidungsverhalten lässt sich leichter ändern als Annäherungsverhalten

*Mitteilung: Deutsche Gesellschaft für Psychologie*

Jedes Jahr aufs Neue überlegen sich viele Menschen am Silvesterabend eine Reihe von guten Vorsätzen für das neue Jahr. Sie nehmen sich vor, mit ihren Gewohnheiten zu brechen, also zum Beispiel sich endlich das Smartphone im Schlafzimmer abzugewöhnen oder die Routineuntersuchung beim Zahnarzt nicht wieder von Monat zu Monat aufzuschieben, sondern aktiv einen Termin zu vereinbaren. Aber wie leicht lassen sich solche alten Gewohnheiten verändern? Und fällt es uns leichter, ab sofort Dinge zu tun, die wir bisher vermieden haben oder ist es doch eher umgekehrt? Eine aktuell in der Fachzeitschrift „Journal of Experimental Psychology: General“ veröffentlichte Studie zeigt: Vermeidungsgewohnheiten sind leichter zu verändern als Annäherungsgewohnheiten!

Gewohnheiten sind schwierig zu ändern. Der automatische Griff nach dem Smartphone auf dem Nachttisch und das automatische Verschieben des Zahnarzttermins von Monat zu Monat sind solche alltäglichen Gewohnheiten. Allerdings besteht zwischen den Beispielen ein wichtiger Unterschied: Das Smartphone zu nutzen ist eine Form des Annäherungsverhaltens, denn mit dem Griff zum Smartphone wird aktiv ein positiver Zustand aufgesucht. Den Zahnarzttermin zu verhindern hingegen ist eine Form des Vermeidungsverhaltens: Indem man Monat für Monat wieder keinen Termin vereinbart, vermeidet man einen Zustand, den man sich als unangenehm vorstellt. Christof Kuhbandner, Professor für Pädagogische Psychologie an der Universität Regensburg, hat sich gemeinsam mit seiner Kollegin Julia Haager gefragt: Welche Gewohnheiten sind leichter zu durchbrechen, Annäherungs- oder Vermeidungsgewohnheiten?

## **Zwei Experimente: Erlernen und Umgewöhnen von Verhaltensreaktionen**

Um diese Frage zu beantworten, untersuchten sie in zwei Experimenten das Entstehen und anschließende Verändern von Gewohnheiten bei Annäherungs- und Vermeidungsverhalten. Versuchspersonen sahen vor sich auf einem Bildschirm zum einen eine kleine Figur (die die Versuchspersonen selbst repräsentieren sollte) und zum anderen das Foto eines bestimmten Objekts. Ihre Aufgabe war, sich – also die Figur – über entsprechende Tasten auf der Computertastatur zu manchen Objekten hinzubewegen und von anderen Objekten wegzubewegen. Im ersten Experiment wurden dabei Fotos von Alltagsobjekten gezeigt (z.B. Möbelstücke oder Fortbewegungsmittel), im zweiten Experiment Fotos von Personen, die entwe-

der freundlich oder wütend dreinschauten. Die Versuchspersonen trainierten nun zunächst in einer ersten Phase, sich wiederholt bestimmten Objekten bzw. Personen anzunähern oder aber diese zu vermeiden, bis eine starke Verhaltensgewohnheit geformt war. In einer zweiten Phase sollten sie dann genau diese Verhaltensgewohnheit verändern. Anstatt mit Annäherung mussten sie jetzt mit Vermeidung reagieren und umgekehrt.

Das Forscherteam analysierte die Leistung der Versuchspersonen in beiden Phasen des Experiments. Dabei zeigte sich, dass beim Verändern von Gewohnheiten deutlich mehr Fehler gemacht wurden, wenn Annäherungsreaktionen verändert werden sollten. Beim Wechsel von Vermeidungs- zu Annäherungsreaktionen hingegen unterliefen den Versuchspersonen insgesamt weniger Fehler. In der ersten Phase des Gewohnheitserwerbs zeigte sich außerdem, dass selbst nach sehr intensivem Training Annäherungsreaktionen deutlich schneller gezeigt wurden als Vermeidungsreaktionen. Das Forscherteam sieht hier eine mögliche Erklärung für die Unterschiede in der Leichtigkeit der Gewohnheitsveränderung: Da Annäherungsverhalten offenbar sehr schnell ausgelöst wird, fällt es schwerer, entsprechende Impulse durch gezielte Kontrolle zurückzuhalten.

Christof Kuhbandner zieht insbesondere für soziale Gewohnheiten positive Schlüsse aus seiner Forschung: „Ein bekannter Bibelspruch lautet ja: ‚Liebt eure Feinde und tut denen Gutes, die euch hassen‘. Genau das wäre ja die Durchbrechung einer Vermeidungsgewohnheit. Unsere Befunde legen nahe, dass uns eine solche Art der Gewohnheitsveränderung doch leichter fällt als intuitiv vermutet.“ Übertragen auf die vorherigen Beispiele zeigen die Ergebnisse außerdem: Es scheint tatsächlich schwerer zu sein, ab sofort nicht mehr aus Gewohnheit zum Smartphone zu greifen als endlich den Termin beim Zahnarzt zu vereinbaren.

Referenz der Originalstudie:

Kuhbandner, C. & Haager, J. S. (2016). Overcoming Approach and Withdrawal Habits: Approaching former enemies is easier than withdrawing from former friends. *Journal of Experimental Psychology: General*, 145, 1438–1447.

*Pressemitteilung v. 21.12.2016*

*Dr. Anne Klostermann*

*Pressestelle der DGPs*

*www.dgps.de*