

Zum Thema „Verlust“



„Unser Schmerz über einen Verlust ist größer, als unsere Freude über einen Gewinn“

Daniel Kahnemann



www.wolfgangheinrichs.de

Mit dieser Erkenntnis trifft der im letzten Jahr gestorbene israelisch-US-amerikanische Psychologe, Hochschullehrer und Nobelpreisträger einen wunden Punkt.

Neurowissenschaftliche Studien bestätigen: Ein Verlust aktiviert in unserem Gehirn Areale, die mit physischem Schmerz verbunden sind; ein Gewinn hingegen stimuliert (nur) das Belohnungszentrum.

Das als „Verlustaversion“ bezeichnete Phänomen spielt sowohl in der Psychologie, als auch in der Wirtschaft eine wichtige Rolle (z.B. beim Investitionsverhalten von Anlegern, im Marketing, bei Verhandlungen und besonders bei Veränderungsprozessen).

? Warum ist dieses Wissen so relevant für Change-Prozesse?

Veränderung bedeutet, Gewohntes loszulassen, und damit subjektiv einen Verlust zu erleiden. Auch wenn der Nutzen offensichtlich ist, reagiert unser Gehirn zunächst mit Widerstand. Das limbische System (unser emotionales Alarmsystem) „springt an“, lange bevor der präfrontale Cortex die rationale Chance erkennt. Das erklärt, warum selbst sinnvolle Veränderungen oft auf Skepsis oder sogar Ablehnung stoßen.

? Was bedeutet das für Change Leader?

- ➔ Gute Change Leader erkennen die emotionale Seite des Wandels an.
- ➔ Gute Change Leader sprechen nicht nur über Vorteile, sondern benennen konkret auch das, was Menschen verlieren könnten.
- ➔ Gute Change Leader geben im Veränderungsprozess Sicherheit und Zeit zur Neuorientierung.

! Wer Wandel erfolgreich gestalten will, darf es nicht bei rationalen Argumenten belassen, sondern muss vor allem Emotionen begleiten und Vertrauen schaffen.