

# Love



Juni 24, 2017 durch [Danielle Freude-Hellebrand](#) in [Business](#)

In unserer wissensbasierten Wirtschaft werden wir dafür bezahlt, nachzudenken und zusammenzuarbeiten. Einblicke in die neurologischen Effekte von Verhalten



sind daher sehr nützlich.

Der Neuroökonom Paul J. Zak untersuchte jahrelang das Verhältnis zwischen Oxytocin und Vertrauen sowie dessen Einfluss auf Leistungen von Unternehmen. Große Menschengruppen waren bereit, sich in kurzen Abständen Blut abnehmen zu lassen.

Oxytocin sorgt unter anderem für ein Gefühl von Nähe zwischen Menschen. Für ein Gefühl von Gegenseitigkeit. Das scheint sowohl bei Häftlingen als auch einheimischen Völkern in Papua-Neuguinea, der lokalen Bevölkerung in Kalifornien und im Betriebsleben der Fall zu sein. Was kann man feststellen? Es besteht tatsächlich eine positive Beziehung zwischen dem Oxytocinlevel von Mitarbeitern und den Betriebsergebnissen. Je größer das Gefühl von Verbundenheit, Sinnggebung und Vertrauen, desto besser die Teamleistungen. Je mehr wir einer Person vertrauen, desto größere Mengen des Hormons produzieren wir.

Empathie ist also entscheidend für den Firmenerfolg.

Das Obige in Zahlen: Das Ergebnis ist 70% weniger Stress, 28% mehr Energie, 19% mehr Produktivität, 26% mehr Freude und 27% mehr Sinnggebung. Dies ist nützlich Wissen.

Ich selbst sehe dies noch etwas weitläufiger. Unser Gehirn ist grob auf zwei Dinge eingestellt: einerseits auf das Vermeiden von Gefahr und andererseits auf das Erzielen von Belohnungen. Das Maß, in dem Menschen sich in sozialen Situationen bedroht beziehungsweise belohnt fühlen, steht unter anderem im Zusammenhang mit dem Maß an Sicherheit, Autonomie, Verbundenheit und Sinnggebung, das Menschen erleben.

Alle Informationen, die in unserem Gehirn ankommen, werden zuerst im emotionalen Teil unseres Gehirns verarbeitet. Erst danach gelangen diese in unser kognitives Gehirn. Wir deuten also erst im Nachhinein. Die wichtige Rolle von Emotionen am Arbeitsplatz sollten wir also nicht unterschätzen. Unser emotionaler Zustand hat großen Einfluss auf unser Vermögen nachzudenken, kreativ und innovativ zu sein. Und auf unsere Fähigkeit gut mit anderen zusammenzuarbeiten. Chronischer

Stress blockiert wirklich alles. Ein guter Umgang miteinander hilft dabei, sich wieder zu öffnen.

Diese Studie bestätigt eine Reihe Ideen zu Führerschaft, die schon länger die Runde machen, aber noch nicht überall durchgedrungen sind. Command and Control bewirkt nichts. Mikromanagement genauso wenig. Im Gegenteil. Im Endeffekt möchten wir alle gesehen und gehört werden und einen Beitrag leisten. Ich merke glücklicherweise, dass Neuroleadership es einfacher macht, Menschen im Betriebsleben davon zu überzeugen, dass ein positiver und konstruktiver Umgang miteinander entscheidend ist.

Ich las ein Interview mit Warren Buffett und seine Definition von Erfolg. Er sagte: „Zähle die Anzahl der Menschen, die dich lieben. Und um geliebt zu werden, muss man liebenswert sein.“