

Karl Kratz

# ABGEKRATZT

... ja, da müsste man sich mal dransetzen und das mal durchdenken und dann umsetzen, aber irgendwie muss das auch beim Datenschutz durch, aber da weiß ich nicht, was die alles brauchen, da mache ich jetzt erst mal nichts ...

Die Abspaltung psychischer Funktionen wie zum Beispiel der Identität eines Menschen auf geistiger Ebene von seinem physischen Körper nennen Psychologen „Dissoziation“: Menschen „spalten sich ab“, um einen Zustand überhaupt noch irgendwie ertragen zu können. In diesem Zustand findet in der Regel kaum eine Entwicklung statt – es geht einfach nur darum, „irgendwie zu überleben“.

Wozu dient dieser Ausflug in die Psychologie, wenn es doch um Online-Marketing geht? Im Online-Marketing lässt sich das Phänomen der „Dissoziation“ Tag für Tag in fast allen Unternehmen und auf verschiedene Arten erleben.

Wenn Mitarbeiter euphorisch mit neuem Wissen aus Online-Marketing-Seminaren zurück ins Unternehmen kommen, klatscht ihnen oft noch am selben Tag die alles vernichtende Welle des Alltagsgeschäfts entgegen. Eventuell wird noch der zaghafte Versuch unternommen, das Gelernte umzusetzen, bevor dieses dann endgültig in der Mail- und Aufgabenflut untergeht. Zurück bleibt ein verstärkter Mitarbeiter mit einem **riesigen inneren Konflikt**, der ja „wüsste, was zu tun ist“ (Geist), dieses aber nicht umsetzen kann (Körper), **weil keine Verabredung über die weiteren erforderlichen Ressourcen getroffen wurde**.

Ein anderes Beispiel: Ganz vielen Online-Marketing-Verantwortlichen ist bewusst, dass „A/B-Split-Testing“ einer der wirksamsten Hebel für kontinuierliches Wachstum ist. Dieses Wissen wird jedoch nicht umgesetzt, „weil es die technischen Systeme nicht können“. Stattdessen wird wider besseres Wissen dauerhaft mehr Budget in konventionelle Kanäle gekippt. Aus diesem Konflikt heraus wird eine kognitive Dissonanz entwickelt, um überhaupt mit dieser Situation umgehen zu können.

Und es gibt Geschäftsführer, die Entscheidungen zur digitalen Strategie treffen müssten. Die Entscheidung bleibt jedoch wie paralysiert zwischen dringend erforderlicher Zukunftsfähigkeit und lieb gewonnenen Vergangenheitsprozessen hängen: Durch eine „Abspaltung“ werden Probleme erträglich und können leicht weggeschoben werden.

Jeder, der diese Website Boosting in der Hand hält, kennt sicher dieses nervige Gefühl – wenn ein Projekt **einfach nicht vorwärtskommt!**

Herzlich willkommen in einer Welt voller Blockierer, Taktierer, Hauptbedenkenträger und Berufsverhinderer. Bitte verdeutliche dir: Realität verändert sich grundsätzlich durch **Handlung**, durch das **Machen**. Und die

Handlung ist der größte Feind der oben genannten Personengruppen.

Es ist manchmal durchaus in Ordnung, zuerst eine Sache zu machen und **danach** um Erlaubnis zu fragen. Oder wenigstens 1 % des Traffics oder der Ressourcen anzufordern, um damit einen Prototyp zu testen.

Die digitale Welt verändert sich nicht durch angepasstes Verhalten. Die Online-Branche wirft gerne mit Fachbegriffen wie AI, „Predictive irgendwas“ oder „Big Data“ um sich. Und versucht dennoch dauernd, Prognosen für die Zukunft aus der Vergangenheit abzuleiten.

Die Erkenntnis, dass sie ihre Prozesse, Portfolio und Unternehmen verändern müssen, hinterlässt oft Menschen, die völlig abgespalten (dissoziiert) hinter ihren Schreibtischen hocken und einfach nichts mehr machen.

Was dagegen hilft? Ich habe kein Patentrezept. Drei Dinge funktionieren in der Praxis jedoch reproduzierbar gut: **Mutig handeln, vernünftig analysieren, datenbasiert verbessern!**

**Vereine** Körper und Geist, d. h. **Chance** und **Handlung** – es lohnt sich!

