



Knowledge is expensive,  
but realise what stupidity can cost you



## Weerstand

Waarom is er vaak zoveel weerstand tegen iets wat toch overduidelijk een verbetering is?

Dat kan verklaard worden vanuit **twee simpele** stellingen:

- Elke verbetering betekent een **“verandering”**.
- Elke verandering is een **“bedreiging van zekerheid”**.

→ → → Het resultaat = **emotionele weerstand**.

**Weerstand** is niet te bestrijden met logica, alleen met een **“sterkere emotie”**.

De emotie waar meestal voor gekozen wordt, is het dreigen met onzekerheid op de langere termijn: **‘er moet nu iets gebeuren, anders zijn we over een tijdje allemaal werkloos...’**.

Zelfs als dat zou werken dan nog is er sprake van erosie: de kracht van dit argument wordt steeds minder. Als het lukt dan treedt de situatie waarmee bedreigd wordt immers niet op!

Echter: de tweede stelling geldt niet voor iedereen; de bedenker van het idee zal alles in het werk stellen om **‘zijn baby’ te beschermen**. **Essentieel is daarom: ownership**, probleem-eigenaarschap.

Zoals gesteld: **mensen willen wel veranderen, maar niet veranderd worden**.  
(tenzij ze dit zelf zouden willen)

Een ander voorbeeld van **logica** versus **emotie**:

Tijdens het hoogtepunt van de Brent Spar-affaire (afzinken boorplatform) kwam Shell met een paginagrote dagbladadvertentie. Hierin werd getracht de weerstand weg te nemen door rationale argumenten aan te voeren.

Tevergeefs. → **Emotionele weerstand laat zich niet wegnemen door argumenten**.

Weerstand

05-05-2008 pag. 1



**Eddy Claesen**

*Family Business Advisor - Mediator*

*Accountant - Tax Consultant*

Kuilenstraat 16 • B-3600 Genk  
tel.: +32 89 32 91 10 • fax: +32 89 32 91 19  
eddy.claesen@claesen.be • www.claesen.be