



PRESSEMITTEILUNG

Gute Gewohnheiten statt guter Vorsätze

Warum nachhaltige Verhaltensänderung meist anders funktioniert als gedacht und was Führungskräfte daraus lernen können

01.07.2026 / Bonn - Wer durch soziale Netzwerke scrollt, könnte den Eindruck gewinnen, dass erfolgreiche Menschen eine große Gemeinsamkeit hätten: perfekte Routinen. Noch vor dem ersten Kaffee wird meditiert, trainiert, kalt geduscht und die tägliche Dankbarkeit praktiziert. Selbstverständlich begleitet von Empfehlungen für die optimale Morgen-, Fitness- oder Produktivitätsroutine. Doch während Millionen Menschen Videos über bessere Gewohnheiten konsumieren und sich dabei bereits ans Ziel ihrer Träume visualisieren, scheitern sehr viele an ihren Vorsätzen. Und das nicht nur an Neujahr!

„Die meisten Menschen überschätzen die Bedeutung großer Entscheidungen und unterschätzen die Wirkung kleiner Verhaltensweisen, die sie jeden Tag wiederholen“, sagt Prof. Dr. Daniel Keller, Gründer und Geschäftsführer von KellerPartner.

Und darin liegt nach Einschätzung des Managementberaters einer der häufigsten Denkfehler moderner Selbstoptimierung. Keller weiter:

„Wir gehen häufig davon aus, dass nachhaltige Veränderung vor allem eine Frage von Motivation, Disziplin oder Willenskraft ist. Die Forschung zeichnet jedoch ein anderes Bild. Eine Änderung des Verhaltens entsteht selten aus guten Absichten. Sie entsteht aus den Bedingungen, unter denen Menschen handeln.“

Warum Motivation überschätzt wird

Wer sein Verhalten verändern möchte, beginnt meist mit einem Ziel. Klassiker sind zum Beispiel mehr Bewegung, mehr Fokus und - gerade im Management ein häufig geäußertes Vorhaben - auch mehr Zeit für die wirklich wichtigen Aufgaben.

Die Erfahrung im (Berufs-)Alltag zeigt jedoch, dass Motivation keine verlässliche Ressource ist. Sie kann zwar hilfreich sein, um ins Tun zu kommen, doch sie schwankt mit Belastung, Stress und den Anforderungen des täglichen Lebens.

„Wer dauerhaft auf Motivation setzt, baut auf Sand. Gute Gewohnheiten entstehen nicht durch Willenskraft, sondern durch klug gestaltete Rahmenbedingungen.“

Genau deshalb sprechen Verhaltensforscher heute zunehmend von Systemen statt von Selbstdisziplin.

Was Unternehmen von Gewohnheiten lernen können

Die Erkenntnisse der Wissenschaft reichen weit über persönliche Entwicklung hinaus. Gerade für Führungskräfte und Organisationen sind sie von großer Bedeutung. Denn viele Unternehmen investieren erhebliche Ressourcen in Veränderungsprogramme, Kulturinitiativen oder neue Führungsleitbilder. Gleichzeitig bleibt die erhoffte Verhaltensänderung häufig aus.

„Ein Leitbild verändert noch keine Kultur. Entscheidend ist, welches Verhalten am Montagmorgen tatsächlich leichter gemacht wird“, erklärt Keller.

Wer beispielsweise eine stärkere Feedbackkultur etablieren möchte, benötigt mehr als gute Absichten. Entscheidend sind konkrete Verhaltensanker, wiederkehrende Gelegenheiten und Strukturen, die gewünschtes Verhalten im Alltag unterstützen. Ähnliches gilt für Zusammenarbeit, Lernen, Innovation oder den Umgang mit Verantwortung.

Kleine Veränderungen, große Wirkung

Nachhaltige Veränderung beginnt nach Ansicht von Keller selten mit radikalen Umbrüchen. Häufig sind es kleine, konsequent wiederholte Verhaltensweisen, die langfristig den größten Unterschied machen.

„Wir erzählen unser Leben meist anhand großer Entscheidungen. Tatsächlich wird es jedoch von kleinen Wiederholungen geprägt“, so Keller. *„Gute Gewohnheiten wirken oft unspektakulär. Gerade deshalb sind sie so wirkungsvoll.“*

Nachhaltige Verhaltensänderung entsteht nicht durch einen starken Vorsatz. Sie entsteht durch Gewohnheiten, die so selbstverständlich werden, dass sie keine Entscheidung mehr benötigen.

Genau darin liegt ihre Stärke, sowohl im Privatleben als auch in Unternehmen.

Über KellerPartner

KellerPartner ist eine Beratung für Organisationsentwicklung und moderne Führung. Das Unternehmen unterstützt Organisationen dabei, ihre Strukturen, Führungsmodelle und Formen der Zusammenarbeit an die Anforderungen einer sich wandelnden Arbeitswelt anzupassen.

Mehr Themen finden Sie auf unserer Website in den „**KP Insights**“
www.keller-partner.de/veroeffentlichungen

Für Interviewanfragen, Expertenmeinung und weiteren Fragen stehen wir Ihnen gern telefonisch oder per E-Mail zur Verfügung.

Experte



Prof. Dr. Daniel Keller
CEO
dk@keller-partner.de
[linkedin.com/in/prof-dr-daniel-keller](https://www.linkedin.com/in/prof-dr-daniel-keller)

Koordination

Für Ihre Fragen
und die
Koordination



Katja Kranz
Managerin Sales & Marketing
kkr@keller-partner.de
Tel.: 0228 - 387 580 267

KellerPartner GmbH
Adenauerallee 121
53113 Bonn
www.keller-partner.de