

## Echo-Effekt

An dieser Stelle möchte ich Ihnen einen Prozess vorstellen, den ich als **Echo-Effekt** bezeichne\*\*. Es ist sehr einfach: Stellen Sie sich vor, Sie stehen in einer Warteschlange und entdecken eine ältere Dame, die gerade in diesem Moment "furchtbar" gähnen muß. Was passiert? Sie **sehen** das Gähnen und noch ehe Sie sich darüber klarwerden, was da abläuft, müssen Sie selbst gähnen (oder dagegen ankämpfen). Allein die Tatsache, daß Sie gerade aktiv mitgedacht haben, kann das Bedürfnis, zu gähnen, bereits auslösen. Dies ist eine Reaktion, die wir alle kennen. Nun gibt es einige Parallelen, die uns in der Regel weniger bewußt sind, z.B.:

- **Ein böser Blick:** Peter schaut grimmig und Paul's Züge **werden ebenfalls hart**.
- **Ein unangenehmer Tonfall:** Der Hotel-Rezeptionist spricht mit aggressivem Tonfall und **sofort verschärft sich auch der Tonfall des Hotelgastes**.
- **Ein herzliches Lächeln:** Maria lächelt und Susanne **lächelt zurück**.

Und jetzt stellen Sie sich bitte folgendes vor: Wolfgang und Margarethe wollen ins Kino gehen; Margarethe ist noch nicht ganz fertig und Wolfgang wird ungeduldig. Zwar fragen sein Worte lediglich, ob sie weiß, wie spät es ist, aber sein Tonfall signalisiert Ungeduld und Frust. Margarethe reagiert (unbewußt) per **Echo-Effekt** dementsprechend:

Margarethe (aggressiv!!) Ich komme ja schon!!  
Wolfgang (mit *anklagendem* Tonfall): Das ist wieder typisch. Ich stelle eine sachliche Frage und schon gehst du auf wie ein Hefekuchen!

Erinnert Sie das an ähnliche Situationen in Ihrem Leben? Angenommen, ein Elternteil "schimpft" mit kritischem Blick und Tonfall ein Kind oder eine Lehr-/Führungskraft kritisiert ihr "Opfer" mit bösem Blick und/oder ablehnendem Tonfall - was empfinden die Leidtragenden? Sie müssen übrigens hier wirklich seelisches Leid (er-)tragen!

Wenn auch Sie wissen, daß Sie öfter als Ihnen lieb ist, solche deprimierenden Signale senden, dann könnten Sie diese Neigung mit einer **kleinen Trainings-Aufgabe** verringern: Versetzen Sie sich in die Lage Ihrer Opfers und fragen Sie sich bitte:

**Wie würden SIE sich fühlen, wenn jemand Ihnen genau das antun würde, was Sie dieser Person regelmäßig anzutun bereit sind?**

Oder fragen Sie sich, **wie SIE sich fühlen, wenn jemand die Stimme gegen SIE erhebt?** Setzen Sie jeweils das Signal ein, mit dem Sie Ihren Groll nach außen signalisieren, dies könnte statt der **erhobenen Stimme** auch **verbissenes Schweigen** (beleidigte Leberwurst spielen) oder ähnlich sein oder ein **weinerlicher Tonfall**, mit dem Sie Ihrer Umwelt zeigen, wie "sauer" Sie gerade sind... Prüfen Sie sich. Falls Sie keine Ahnung haben, fragen Sie Menschen in Ihrer Nähe, aber seien Sie gewarnt: Es könnte sein, daß Sie für die Antworten Mut (Zivilcourage) benötigen.

Die **kleine Trainings-Aufgabe** hilft Ihnen, normale Kettenreaktionen zu unterbinden und stattdessen einen **positiven Echo-Effekt einzuleiten**, denn:

---

\*\* Aus dem CD-Kurs MANAGEMENT, MOTIVATION und MENSCHENFÜHRUNG

## **Wir können solche Teufelskreise nur unterbrechen, wenn wir bewußt registrieren, was abläuft.**

Erst dann können wir negative Kettenreaktionen unterbinden und an ihre Stelle einen **neuen, selbst bewußt gewählten, positiven Echo-Effekt** setzen! Bitte stellen Sie sich folgende kleine Szene bildhaft vor:

Sonny streitet sich mal wieder mit Mutter. Das geht schon seit geraumer Zeit: Keiner hört dem anderen zu; jeder will nur seine Botschaften loswerden. Beide klingen sauer, also der ganz normale alltägliche Wahnsinn der beiden. Normalerweise würde es "ewig" in diesem Stil weitergehen, aber plötzlich wird Sonny klar, wie albern diese verbissenen Verbalgefechte eigentlich sind. Er hat in meinem Seminar vom **Echo-Effekt** gehört, aber nicht wirklich geglaubt, daß es so leicht sein sollte. Aber er hat Lust auf ein kleines Experiment. Außerdem kommt er sich fast schon albern vor und auf einmal beginnt ein allererster Ansatz eines Grinsens sein Gesicht zu erhellen.

Die Mutter ist zunächst konsterniert, aber wegen des **Echo-Effekts** beginnt (ähnlich dem Zwang ebenfalls zu gähnen, s. oben) auch ihr Gesicht sich **minimal** zu entspannen, was das Grinsen ihres Sohnes vertieft. Auch auf diese **kleine Eskalation des Fast-schon-Lächelns** "muß" sie wiederum reagieren, dies löst den nächsten Millimeter aus, den Sonny's Mundwinkel sich heben. Jetzt kann die Mutter sich nicht mehr wehren, auch ihre Mundwinkel klettern um den Bruchteil eines Zentimeters. Das Signal bewirkt die nächste Echo-Reaktion im Sohn, also erstaunt es uns nicht, zu hören, daß auch Sonny's Grinsen breiter wird, bis die Mutter doch tatsächlich zu lächeln beginnt, woraufhin Sonny auf einmal in Gelächter ausbricht, in das die Mutter erst zögerlich einstimmt, aber jetzt verstärkt jeder die kleinen **Eskalationen des Lachens** im anderen und am Ende können sie sich kaum noch halten vor Lachen!

Um wieviel schöner als **Eskalationen des Schreckens** (vgl. die Aufrüstungs-Spirale des kalten Krieges) sind solche **Eskalationen positiver Signale, freundlicher Blicke, Hilfsbereitschaft, des Lächelns oder des Lachens?** Jetzt stellen Sie sich bitte folgende zwei Szenen plastisch vor:

**Szene 1:** Ein Restaurant-Gast hat sich geärgert. Er spricht aggressiv mit der Bedienung Linda. Linda erkennt die Gefahren des negativen **Echo-Effekts**. Daher entscheidet sie sich bewußt auf eine positive Variation des **Echo-Effektes** umzuschalten. Also holt sie tief Luft und antwortet sehr bewußt in einer weit ruhigeren Stimme. Sofort wird auch der Tonfall des Gastes ruhiger und kurz darauf besprechen die beiden das Problem ruhig und rational. Merke: **Wenn Linda das kann, dann können Sie das auch!**

**Szene 2:** Harry ist im Begriff das Büro seines neuen Chefs zu verlassen. Weil er jedoch einigermaßen nervös ist, kommt er mit dem Ellbogen an einen Stapel Akten auf der Kante des Chef-Schreibtisches. Fast hätte der Boss eine spitze Bemerkung gemacht, als die Warnglocke in seinem Kopf zu klingeln begann. Vorsicht! **Schaffe einen positiven Echo-Effekt!** Also holt er unauffällig tief Luft und spricht in ruhigem Tonfall zu Harry, dem das entsetzlich peinlich ist, so er seine momentanen akuten Gefühle von Unfähigkeit weit schneller überwinden wird. Merke: **Wenn der das kann, dann können Sie das auch!**

Bitte denken Sie an die eine oder andere Situation in Ihrer Vergangenheit und fragen Sie sich, wie Sie zu einem positiveren Verlauf hätten beitragen können, **wenn** Sie zu jenem Zeitpunkt einmal tief Luft geholt und ein erstes Signal für den positiven **Echo-Effekt** gesendet hätten?

Natürlich kann jede/r von uns lernen,  
positive Echo-Effekte aufzubauen!

Besonders, wenn uns klar wird, **daß unser positives Signal** wegen der **Macht des Echo-Effektes immer positive Reaktionen des Gesprächspartners auslöst**.  
vfb