

37. Resonanz und Harmonie Im Gleichklang schwingen

Die Lauffreunde Leuchtholzwinkel freuten sich über die große Resonanz ihres Volkslaufes, es waren 432 Teilnehmer gekommen. Der Schirmherr wünschte am Ende der Begrüßung einen harmonischen Verlauf. Resonanz bedeutet, dass ein schwingungsfähiges System angeregt wird und verstärkt mitschwingt. Dämpfung wirkt diesem Prozess entgegen. Sie, der Leser, tragen einen vollen Teller Suppe zum Tisch und schon schwappt sie über oder am Ende des Schleudergangs befürchten Sie, dass die Waschmaschine Schaden nimmt. Wenn Ihr youtube-Video starke Resonanz erfährt, können Sie berühmt werden oder Ihre Geburtstagsparty artet nach einem Facebook-Aufruf in ein Massenereignis aus.

Es gibt Resonanzgesetze, deren Auswirkungen unglaublich stark werden können. Brücken kommen zum Einsturz, Regierungen treten zurück und aus einer kleinen Melodie wird ein millionenfach gehörter Ohrwurm. Die Wikipedia schreibt: „Am 12. April 1831 marschierten 74 britische Soldaten über die Broughton Suspension Bridge. Die Brücke stürzte durch Schwingungen ein; 40 Soldaten fielen in die Irwell, 20 von ihnen wurden verletzt, sechs schwer. [1] Um diese Gefahr zu unterbinden, ist es vielfach untersagt und in Deutschland nach § 27 (6) StVO verboten, im Gleichschritt über eine Brücke zu marschieren.“

Wenn ich bei einer Laufveranstaltung wie dem Regensburg-Halbmarathon teilnehme, gibt es immer wieder diese Brückenüberquerungen, bei denen ich eine seltsame Beklemmung bekomme. Da bei einer Massenveranstaltung immer Gleichschnelle beieinander laufen, ergibt sich oft ein einheitlicher Schrittrhythmus. Manchmal spielt noch eine Sambaband am Straßenrand. Die Musik trägt erheblich zur Harmonisierung der Läufer bei, Gleichschritt entsteht fast unweigerlich. Wenn jetzt viele Läufer gleichzeitig und im selben Takt über die Brücken laufen, wird diese manchmal in unangenehme Schwingungen versetzt. Brücken sind stets nur für statische Belastungen ausgelegt, niemals für dynamische Belastungen, wie sie auftreten können, wenn bewegte Objekte auf sie einwirken.

Tief in unseren Genen steckt ein starker Drang zur Harmonie. Wenn eine Mutter mit ihrem Baby spricht, versteht dieses die Worte noch lange nicht,

aber an der Stimmlage kann es fühlen, welche Bedeutung Mutters Worte haben. Die Mahnungen: Finger weg von der Steckdose, lass das Messer liegen oder nicht aufs Geländer klettern, sind überlebenswichtig. Menschen haben nur überlebt, weil sie sich in Gruppen organisierten, um zu jagen, Nahrung zu suchen und um diese dann gemeinsam zuzubereiten. Wer früher nicht mit der Gemeinschaft harmonierte, wurde ausgestoßen, was in der rauen Welt ein schweres Los, wenn nicht den Tod bedeutete.

Ein einfaches Resonanzgesetz lautet: Die stärkere Resonanz setzt sich durch. Nehmen Sie eine Stimmgabel, in der Regel Kammerton A (440 Hertz), schlagen Sie diese an und halten Sie sie an ein Klavier oder eine Gitarre. Die Instrumente nehmen den Ton an, selbst ein einfacher Holztisch erklingt. Wenn Sie die Gitarre anzupfen und auf das Klavier legen, wird dieses den Ton der Gitarre annehmen. Wo viele Menschen zusammenkommen, harmonisieren diese sich. Auf einer Beerdigung sind alle traurig, spätestens wenn die Geige das *Avemaria* spielt. Bei der Büttensrede lachen alle herzlich, im Theater gibt es Standing Ovationen, gemeinsame Buhrufe oder verhaltenen Applaus. Beim Fußball jubelt mindestens die Hälfte der Zuschauer beim Tor und im Festzelt schunkeln alle zusammen oder tanzen auf den Tischen.

Wenn Sie zur Arbeit gehen und Sie wissen, dass in dem Raum, den Sie gleich betreten werden, sich fünf schlecht gelaunte Menschen befinden, so werden Sie wahrscheinlich in zehn Minuten auch schlechte Laune haben, es sei denn Sie können die stärkste Resonanz von allen ausstrahlen. Wenn es Ihnen gelingt, den am wenigsten schlecht gelaunten Mitarbeiter auf Ihre positive Seite zu ziehen und Sie dann noch ein oder zwei Kollegen mit Ihrer Fröhlichkeit anstecken können, kann es noch ein entspannter Tag werden. Es gibt Menschen, die verbreiten immer gute Stimmung, manche wenn sie kommen, andere wenn sie gehen. Gehen Sie mit einem Lächeln in die Welt und die Welt lächelt zurück. Der Volksmund ist wie immer sehr weise: Wie man in den Wald hineinruft, so hallt es heraus.

Die Welle, ein deutsches Filmdrama aus dem Jahr 2008, zeigt ein Sozialexperiment mit Aufschaukelung.[2] Oder denken Sie einfach an das Dritte Reich. Jeder Militäraufmarsch, jede Großveranstaltung hat ihre eigenen

Resonanzgesetze. Im Zeitalter des Internets kann Resonanz auch im Netz entstehen: Wer kennt „Schnie, schna, schnappi, das kleine Krokodil“?

Wie bringt man ein System in Resonanz? Zunächst muss das System schwingungsfähig sein. Schwingungsfähigkeit entsteht, wenn Menschen die gleiche Quelle beobachten, zum Beispiel das gleiche Sportereignis betrachten oder die gleichen Musiker oder Schauspieler hören. Die Anregungsfrequenz muss in der Nähe der Resonanzfrequenz sein. Nicht jeder kann über Dick und Doof lachen. Und das System darf keine Dämpfung besitzen. Sie kennen das mit der Spaßbremse, die die ganze Party runterzieht.

Gute Führung, zum Beispiel von Chef und Mitarbeiter, hat immer etwas mit sichfinden, zusammenschwingen und Achtsamkeit füreinander zu tun. Miteinander in Resonanz stehen. Stellen Sie sich ein Paar vor, das tanzt. Gute Partner stellen sich stark aufeinander ein. Das muss man zulassen und dafür braucht es Vertrauen und Achtung. Oft gibt es mehrere Lösungswege. Das Tanzpaar muss sich darauf einigen, auf das Lied Jive oder Foxtrott zu tanzen.

Fazit: Resonanz ist etwas sehr Reales. Auch Sie unterliegen ständig den Resonanzgesetzen. Ihr Verhalten, Ihr Auftreten wird oft von der Welt gespiegelt und kommt zu Ihnen zurück. Sie können aktiv eingreifen, um Resonanz zu verstärken oder zu dämpfen. Das braucht etwas Verstand und Geschick.

**„Nützen Sie die Resonanzgesetze
zu Ihrem Vorteil.“**

Mein Rat

Literatur

[1] http://de.wikipedia.org/wiki/Resonanzkatastrophe#cite_note-3

(Abruf: 13. Februar 2014)

[2] http://de.wikipedia.org/wiki/Die_Welle_%282008%29

(Abruf: 29. Juli 2014)

Spannungen, Abweichungen von der Harmonie

Antrieb verstehen

Sie befinden sich im Ist-Zustand, zum Beispiel haben Sie Hunger. Ihr Zielzustand ist klar, Sie wollen satt sein. Der Unterschied zwischen beiden Zuständen erzeugt eine Spannung, welche die Menschen ausgleichen wollen. Je höher die Spannung ist, desto mehr Motivation besteht, etwas zu tun. Hier ist der Lösungsweg klar; Sie essen etwas. Wenn Sie dienstlich gestresst sind, möchten Sie vielleicht nicht gleich entspannt sein, aber wenn Sie souverän Ihrem Job nachgehen könnten, wäre das schon sehr gut. Haben Sie hier eine Strategie, die funktioniert? Wenn nicht, haben Sie einen Engpass. Solange Sie gestresst sind, werden Sie keine optimalen Leistungen erbringen. Wussten Sie, dass ich an einem Buch über „Stress, dessen Bewältigung und die Wandlung der negativen in positive Energie“ arbeite? Weil es diesen eleganten Ansatz so nur bei mir gibt, könnten Sie auf die Idee kommen, bei mir nachzufragen, ob ich Ihnen helfen würde. Ich würde Ihnen anbieten, Ihnen beizubringen, wie Sie es anstellen, dieses Problem zu lösen – nein, sogar wie Sie die Kraft der Spannungszustände nützen könnten, um erfolgreicher zu werden.

Bei der engpasskonzentrierten Strategie (EKS) kommt es auf drei immaterielle Werte an: erstens Spannungen, zweitens Lerngewinne und drittens den Zielgruppenbesitz. Nun läge es für mich nahe, allen gestressten Unternehmern und leitenden Angestellten die Lösung der Spannung durch Lernen anzubieten, um Sie, meine Zielgruppe, als Kunden zu gewinnen. Stress ist ein Problem, welches meine potentiellen Kunden wahrnehmen, und nur deshalb haben diese Personen Wünsche und Bedürfnisse, dieses Problem zu lösen. Ich weiß aber auch, dass Stress nur ein spürbares Symptom einer für die Betroffenen unbekanntem Ursache ist. Wenn jenen die Ursache bekannt wäre, bräuchten sie mich nicht und könnten selbst Ihr Problem in den Griff bekommen. Das ist aber offensichtlich nicht der Fall.

Schmerzen sind spürbare Symptome einer Ursache. Wenn Sie zum Beispiel Zahnschmerzen haben, ist es durchaus sinnvoll, zuerst eine Schmerztablette zu nehmen, um die Schmerzen los zu werden, aber jedem ist klar, er muss zum Zahnarzt, damit dieser die Ursache behebt.

Meine Mitbewerber bekämpfen alle den Stress als Symptom, ich aber könnte Ihren Stress an der Wurzel packen. Das ist ein eindeutiger Wettbewerbsvorteil, den ich nützen könnte, um diese spezielle Zielgruppe in Besitz zu nehmen. Sie würden aber nur Geld für meine Dienstleistung bezahlen, wenn Sie sich deren Bedeutung bewusst wären. Natürlich weiß ich auch, dass alle Menschen, die Stress haben, meine Dienstleistung gut gebrauchen könnten, ich biete Sie aber *nur* Unternehmern und leitenden Angestellten an, weil normale Menschen dafür kein Geld ausgeben, obwohl das natürlich sehr ungeschickt ist. Wenn Ihr Automotor Stress hat (Sie hören ein ungewöhnliches Geräusch), fahren Sie sofort in die Werkstatt. Ihrem Automotor spendieren Sie ja auch ein zehnmal so teures Öl wie Ihrem Salat. Darüber sollten Sie einmal nachdenken. Dauerhafter Stress führt zu hohem Blutdruck (essentiell Bluthochdruck) und der hohe Blutdruck ist ein leiser Mörder. Es geht um Ihr Leben. Solange Sie Stress haben, sind Sie weder effektiv, noch effizient, die beiden Prämissen für Erfolg. Glück stellt sich in dieser Situation auch nicht ein. Beurteilen Sie bitte selbst, was Ihnen die Lösung dieses Problems wert wäre.

Ich helfe Ihnen nicht nur, Ihren Stress abzubauen, sondern gleichzeitig diese negative Energie in positive Energie zu wandeln. Werden Sie sich bitte klar, dass Sie nur dann eine gute Strategie besäßen, wenn Sie keinen Stress hätten. Das bedeutet im Umkehrschluss: Wenn Sie Stress haben, haben Sie dringenden Bedarf an meiner Dienstleistung. Sie könnten viel erfolgreicher sein, als Sie es sind. Sie könnten viel gesünder sein, als Sie es vielleicht sind und Sie könnten auch viel glücklicher sein, als Sie es vielleicht sind. Wenn Sie den Weg kennenlernen wollen, müssen Sie ihn selbst finden oder Sie gehen den bequemen Weg und kommen zu mir. Sagen Sie bitte nicht, ich hätte es Ihnen nicht angeboten und Sie hätten es nicht gewusst.

