

Liebe Leserinnen und Leser,

heute ein kleiner Ausflug zum Thema **Aufmerksamkeit für andere ...** und deren Wirkung.
Was bewirkt, wenn wir uns von anderen wahrgenommen werden oder besser: uns wahrgenommen fühlen?

Eine wahre Geschichte:

Wir schreiben das Jahr 1924. Bei der amerikanischen Firma General Electric (GE), die u.a. Glühbirnen herstellt, fragen sich die Manager, wie sie den Umsatz ankurbeln können. Die gute Idee: Wenn sich nachweisen ließe, dass bessere Beleuchtung die Leistung der Arbeiter in Fabriken steigert, könnte man mit Glühbirnen riesige Gewinne machen.

Die Idee wird in die Tat umgesetzt. Wissenschaftler werden beauftragt, einen entsprechenden Nachweis zu erbringen.

Das daraus resultierende Experiment wird in den Fabrikhallen der Hawthorne-Werke in Illinois durchgeführt. (Das ganze Experiment wird später als „**Hawthorne Effekt**“ in die Geschichte eingehen.)

Zunächst informieren die Wissenschaftler alle Arbeiter darüber, was Sie vorhaben. Die Geschäftsleitung und leitenden Angestellten sind anwesend. Dann wird eine Fabrikhalle durch mehr Beleuchtung heller gemacht und die Produktionsleistung vorher und nachher abgeglichen.

Ergebnis: Die Produktionsleistung steigt.

Die Forscher wiederholen das Experiment. Zusätzliche Lampen in einer Fabrikhalle – das gleiche Ergebnis, die eingesetzten Arbeiter erhöhten ganz offenbar ihre Arbeitsleistung.

Die GE-Manager frohlockten in der Erwartung riesiger Gewinne durch den zu erwartenden vermehrten Verkauf von Glühbirnen, wenn die Kunde im ganzen Land verbreitet würde.

Doch ein Wissenschaftler war skeptisch und bezweifelte, dass Helligkeit im Experiment eine Rolle spielte.

Auf seine Intervention hin wiederholt man das ganze Experiment – wenn auch widerwillig - zum dritten Mal. Die Arbeiter werden wieder informiert, Geschäftsleitung ist anwesend – nur werden diesmal keine zusätzlichen Lampen installiert.

Zur großen Verwunderung bleibt das Ergebnis gleich: Die Produktivität steigt trotzdem – mit Helligkeit hatten die ersten Ergebnisse offensichtlich nichts zu tun.

Was sich heute noch als Hawthorne-Effekt in einschlägiger Literatur wiederfindet, ist das Phänomen, dass Menschen, die das Gefühl haben „beachtet“ zu werden (hier durch das Interesse der Forscher und Betriebsleiter), ihr Verhalten ändern.

Was könnten wir im Zusammenhang mit Covid-19 daraus lernen?

Das bloße Interesse am Tun anderer bewirkt etwas und es können Kräfte geweckt werden, die zwar vorhanden, aber nicht eingesetzt werden.

Im Bereich der Gesundheitsförderung findet sich dieser Aspekt in der Empfehlung wieder, persönliches Interesse für andere zu entwickeln und durch entsprechendes Verhalten zu signalisieren.

Dabei geht es natürlich nicht primär um Leistungssteigerung – das ist nur ein häufiger Nebeneffekt, wenn Menschen sich in ihrer (Arbeits-) Umgebung wohl fühlen.

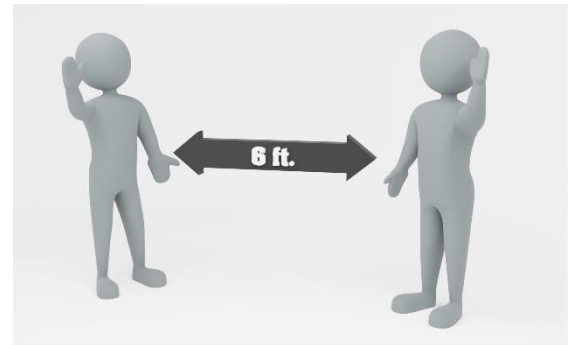
Wohlwollende Aufmerksamkeit tut anderen gut!

Das richtet sich nicht nur an Führungskräfte, sondern gilt in jedem kollegialen Verhältnis. Zu signalisieren, dass es mir nicht egal ist, was der andere tut oder wie es ihm geht, schafft Nähe und Vertrauen – gerade in schwierigen Zeiten. Nähe und Vertrauen wirken stabilisierend, ermutigend und ermöglichen einen besseren Zugang zu den eigenen Fähigkeiten.

Jeder von uns weiß, wie er Interesse am anderen zeigen kann... ob wir es immer und beständig tun, hängt von vielen Faktoren ab.

Manchmal ist es gut, sich wieder daran zu erinnern.

Manches muss aktuell auch „neu erfunden“ werden, weil vertraute Gelegenheiten sich aktuell nicht ergeben ...



Überlegen Sie sich, wie Sie auch auf Distanz Aufmerksamkeit und Interesse für die Menschen in ihrer Umgebung bekunden, als Vorgesetzte, als Mitarbeiter, als Kollegin

- * **Haben Sie im Blick, dass sich die Wirkung von Gestik und Mimik verändert und Anpassungen erfordert**
- * **Signalisieren Sie Aufmerksamkeit und Interesse auch in Zeiten „sozialer Distanz“**
- * **Machen Sie sich klar, wie wichtig kleine Aufmerksamkeiten und Gesten (z.B. mal ein Stück Kuchen ausgeben, eine „persönliche“ Nachricht zu versenden) gerade jetzt sind**
- * **Überlegen Sie, wie sie bewährte Rituale unter neuen Bedingungen „neu erfinden“ oder verändern können**
- * **Halten Sie intensive „Smalltalks“ trotz Abstand, scheuen Sie sich nicht, auch auf Distanz Fragen zu stellen, die ihr Interesse am anderen bekunden**
- * **Machen Sie sich klar, wie viel Information in Telefonkonferenzen durch Wegfall der visuellen Eindrücke wegfallen – überlegen Sie, wie Sie das sprachlich ausgleichen können, fragen sie nach, verbalisieren Sie ihre Gedanken und Eindrücke**
- * **Überwinden Sie die Unsicherheit, dass sich Rahmenbedingungen vertraulicher Gespräche verändert haben.**

Ihr Team des Dezernatsteiles 13.4