



## MINDLETTER

Der Geiger

## NATÜRLICH ERFOLGREICH

mit der Hartmann-Methode



51

### DER GEIGER

Ort und Tag der Handlung: Die Metro in Washington DC am 12. Januar, 7:51 Uhr. Die Akteure: Ein Geiger und 1.097 Menschen. Die Handlung: Der Geiger spielt in 43 Minuten insgesamt 6 klassische Stücke.

Vor sich den Geigenkasten, mit ein paar mitgebrachten Münzen zum Anfüttern, haucht sich der Musikanter in die Hände und setzt seine Geige an die Halskehle.

Menschen hetzen zur U-Bahn, sie gehen zur Arbeit. Andere steigen aus, kommen von der Arbeit. Die meisten von Ihnen sind bei der Regierun g beschäftigt. Der Geiger führt gedankenverloren seinen Bogen.

Drei Minuten vergehen, als ein Mann mittleren Alters bemerkt, dass ein Musiker spielt. Er verlangsamt seinen Schritt, hält für einige Sekunden an und eilt dann davon, um seinen Zeitplan einzuhalten.

Ein paar Minuten später: Eine Frau wirft ihm einen ersten Dollar in den Kasten, ohne ihre Schritte zu unterbrechen. Der Geiger macht weiter spielend eine Verbeugung des Dankes, die eher wie eine Windung im Rythmus der Musik aussieht.

Kurz darauf lehnt sich ein Mann gegen die Mauer, hört ihm zu. Dann schaut er auf seine Uhr und setzt seinen Weg schnellen Schrittes fort. Dem Anschein nach, muss er sich jetzt beeilen.

Die Akustik ist erstaunlich gut. Die Töne werden weit getragen. Sie erreichen viele Menschen und deren Aufmerksamkeit .



Einigen sieht man innere Konflikte an. Sie würden gerne verweilen, sind aber in einem festen Zeitkorsett gefangen. Andere sehen den Musiker und setzen ihr „Ich-sehe-nichts-ich-höre-nichts-Gesicht“ auf. Der Geigenkasten „schreit förmlich nach Geld“.

Die größte Aufmerksamkeit erfährt der Künstler in diesen 43 Minuten von einem kleinen Jungen.

Er ist gerade mal drei Jahre alt und wird von seiner Mutter an der Hand geführt. Er hält für einen kurzen Moment an und scheint von der Musik fasziniert zu sein. Nun zieht ihn die Frau am Arm mit sich. Der Junge dreht jedoch ständig seinen Kopf. Dieses Verhalten ist auch bei anderen Kindern, die noch folgen, zu beobachten. Aber alle Eltern zwingen sie, ohne Ausnahme, sich weiter zu bewegen.

In den 43 Minuten, die der Musiker spielt, halten 7 Personen an und bleiben für mindestens eine Minute lang stehen. 27 geben Geld, während sie vorbei eilen. So kommen 32,17 \$ zusammen. Als er mit dem „Ave Maria“ von Schubert sein Konzert beendet, gibt es weder Beifall, noch Anerkennung.

„Wenn ich meinen Agenten nicht bezahlen muss, sind 40 \$ Stundenlohn schon okay“, sagt er lachend. Er, Joshua Bell, ist einer der besten Musiker der Welt. Für ein Konzert erhält er bis zu 60.000 \$. Seine von Stradivari 1713 in Handarbeit hergestellte Violine, mit der er immer spielt, wird auf 3,5 Mio. geschätzt.

Er spielte im Auftrag der Washington Post, im Rahmen eines sozialen Experimentes über Wahrnehmung, Prioritäten und öffentlichen Geschmack.

Liebe Leserin, liebe Leser,

dieses Experiment zeigt uns, dass etwas Besonderes auch einen besonderen Rahmen braucht. Qualität ist mehrschichtig und nicht nur auf die Produkt- oder Leistungsqualität beschränkt.

Zur, vom Kunden „wahrgenommenen“, Qualität zählen auch die Prozess-, die Beziehungs- und die Erlebnisqualität. Wir wissen das im Grunde. Warum sonst würden wir uns attraktiv kleiden, zuvorkommend sprechen, anziehend lächeln? Es sind die weichen Faktoren, die entscheiden,

welches Angebot wir annehmen, welches Produkt wir empfehlen, für welchen Mitarbeiter wir uns entscheiden, wo wir verweilen und wo nicht. Daher: Geben Sie sich und dem, was Sie bieten, einen Rahmen. Sie sollen aber nicht schauspielern.

Stellen Sie sich und das, was Sie bieten entsprechend attraktiv und anziehend dar.

Sie wissen doch: Die ganze Natur arbeitet nach dem Gesetz der Attraktivität durch Anziehung!

Beste Grüße - Ihr Reinhold Hartmann - ccsf.de