

Galatea-Effekt

„Hervorbringen und nähren; haben, ohne zu besitzen; handeln ohne zu erwarten; führen, ohne zu herrschen... Das ist die höchste Tugend.“

Lao-Tse (6. Jahrhundert v. Chr.), chinesischer Philosoph

Was ist der Galatea-Effekt?

Der Galatea-Effekt ist eine Unterkategorie des Rosenthal-Effekts, also der „sich selbst erfüllenden Prophezeiung“. Beim Rosenthal-Effekt ging dieser Impuls jedoch von anderen aus, beim Galatea-Effekt geht die „selbsterfüllende Prophezeiung“ von Ihnen selbst aus.

Zurückführen lässt sich der Effekt auf Dov Eden, welcher sich mit der Übertragung des Rosenthal-Effektes auf einen innerbetrieblichen Konflikt beschäftigte. Eden ging davon aus, dass die Erwartungen, die Vorgesetzte und Geschäftsführer bezüglich ihren Angestellten haben, deren Leistungen und Vorankommen unbewusst beeinflussen.

Zudem lässt sich auch ein Effekt der Erwartungen, Hoffnungen und Überzeugungen der Vorgesetzten auf die Erwartungen, Hoffnungen und Überzeugungen der Mitarbeiter und Kollegen bezüglich ihrer eigenen Fähigkeiten finden. Es lässt sich daher folgende Erkenntnis ableiten...

„Bei positiven Erwartungen des Vorgesetzten steigt die eigene Selbstwirksamkeitserwartung. Ist diese besonders hoch und anspruchsvoll, entwickeln sich Situationen, Personen und Aktionen hin zur sich selbsterfüllenden Prophezeiung.“

Dieser in vielen Doppelblindstudien erforschte Zusammenhang wird im wissenschaftlichen Bereich als Galatea-Effekt bezeichnet. Im Gegensatz zum Rosenthal-Effekt stehen hier die eigenen Erwartungen im Vordergrund. Der Galatea-Effekt ist jedoch auch ohne einen Rosenthal-Effekt denkbar, indem die Erwartungen bei den Mitarbeitern und Kollegen gegenüber sich selbst erhöht werden.

Das heißt: Wenn Sie bei Ihren Mitarbeitern, Kollegen, Kooperationspartnern, aber auch Lesern, potenziellen und bestehenden Kunden eine hohe Erwartungshaltung in Bezug auf Ihre Person, Ihrer Produkte oder Dienstleistungen „schüren“, dann wird sich aufgrund der „Selbstwirksamkeitserwartung“ das Ansehen zu Ihrer Person und die wahrgenommene Qualität Ihrer Produkte steigern! („Zeigen Sie, dass Sie „gut“ sind... und Sie SIND „gut“! (Wahrnehmungseffekt))



Selbstwirksamkeit ist die Einstellung, die wir in uns selbst erzeugen oder beim Gegenüber bewusst aufbauen. Beim Galatea-Effekt geht also darum, wie die eigenen Erwartungen sich selbst gegenüber sind.

Welche Erwartungen von anderen auf einen selbst projiziert werden, ist dabei ebenso wichtig, wird jedoch eher dem Rosenthal-Effekt zugerechnet. Der Wirksamkeit der beiden Phänomene tut dies jedoch keinen Abbruch!

Menschen mit einer niedrigen Selbstwirksamkeitserwartung begeben sich (häufig unbewusst) in die „Opferrolle“. Sie sind davon überzeugt, dass sie mit ihren Fähigkeiten und ihrem Verhalten nicht viel ausrichten können. Sie glauben daran, dass ihr Leben von äußeren Umständen, anderen Personen, vom Schicksal, von der Politik oder von Gott bestimmt ist („Die anderen sind schuld!“).

„Menschen mit hoher Selbstwirksamkeitserwartung glauben daran, dass sie selbst etwas bewirken können, dass sie es selber in der Hand haben, etwas aufzubauen... und dies auch erreichen können!“

Menschen mit diesen Glaubenssätzen und Überzeugungen haben das „gewisse Etwas“... eine Ausstrahlung, was als Charisma, Aura oder Nimbus wahrgenommen wird. Zudem besitzen sie eine gehörige Portion Optimismus, eine positive Grundeinstellung und große Ausdauer & Kontinuität.

Die Selbstwirksamkeitserwartung ist der zentrale Kernpunkt erfolgreicher Persönlichkeiten. Kurz: Sie glauben einfach an sich. Egal was kommt! Der Galatea-Effekt wird dabei permanent bewusst oder unbewusst „ausgestrahlt“.

„Selbstsucht hingegen bedeutet nicht, zu leben wie man es wünscht, sondern von anderen zu verlangen, dass sie leben, wie man es erwartet. Die Ironie dabei... auch hier wirkt der Galatea- und Rosenthal-Effekt... Nur eben nicht so, wie man es sich wünscht.“

Der Galatea-Effekt besagt auch, dass Menschen, die von sich selbst, ihren Kompetenzen, Fähigkeiten und Möglichkeiten überzeugt sind, ihre Ziele viel leichter erreichen („Das schaff ich schon... Ist nur eine Frage der Zeit!“). Diese Menschen stecken sich höhere Ziele, suchen sich größere Herausforderungen & sind nicht zuletzt davon überzeugt, diese Herausforderungen auch zu bewältigen.

Menschen mit positiver Selbsterwartung und ausgeprägtem Selbstbewusstsein sind ebenso dem Galatea-Effekt „erlegen“, wie Menschen mit starken Selbstzweifeln und gelebter „Opferrolle“. Wer zweifelt, wirkt „schwach“, wer motiviert, wirkt „stark“ und steht im Beruf fast immer auf der Gewinnerseite. Kunden orientieren sich ausschließlich an Gewinnern, an Leadern und an „Alpha-Menschen“. Oder investieren Sie etwa in „Verlierer“ und „Naja-geht-so-Rodukte“? Natürlich nicht!



Da stellt sich nun die Frage, ob man den Galatea-Effekt auch erlernen und für das eigene Marketing gezielt einsetzen kann! Nun ja, es ist möglich! Jedoch nicht von heute auf morgen. Es braucht manchmal seine Zeit und kleine Schritte, denn alles beginnt im Kopf („All Game is Inner Game!“).

Verändern kann man sich nur, wenn man über die gewohnten Grenzen des Handelns hinaus geht. Wer sich einmal anders präsentiert und dafür gutes Feedback und Lob erhält, stärkt sein Selbstbewusstsein und verändert damit sein Denken. Denn... Ziel eines jeden Menschen ist es, Anerkennung und Zuspruch zu bekommen. Es ist die Grundlage menschlichen Daseins.

Selbstwirksamkeitserwartung ist nicht mit Selbstüberschätzung zu vergleichen. Selbstüberschätzung finden wir zum Beispiel häufig in den Anfangsfolgen von „Deutschland sucht den Superstar“: Menschen mit verzerrtem Selbstbild! In diesem Fall führt die völlig unnatürlich überhöhte Selbsterwartung nicht zum Erfolg, sondern zum einem peinlichen Auftritt, bei dem ganz Deutschland lacht.

Die Selbstwirksamkeitserwartung muss auf einem gesunden Seelenboden gewachsen sein, so dass man davon auch langfristig profitieren kann. Wichtig ist hierbei die Erkenntnis: Wenn wir davon überzeugt sind, unser Leben selbst beeinflussen zu können, reagieren wir weniger ängstlich, verlieren seltener die Hoffnung und haben ein größeres Durchhaltevermögen („Ich schaffe das schon!“).

Erkennen Sie auch hier wieder den Zusammenhang? Erfolgreiche Menschen haben einen „langen Atem“, sie „ziehen es einfach durch“. Warum? Weil sie eine gesunde und natürliche Selbsterwartung haben... sich selbst und anderen gegenüber („Das bekomme ich schon hin, das ist nur eine Frage der Zeit!“). Und genau darum schaffen es diese Menschen dann auch! Immer wieder und immer wieder! Sie trauen sich mehr zu (und erreichen auch deswegen mehr), als Menschen mit geringer Selbstwirksamkeitserwartung. Der Glaube an sich und sein Produkt versetzt hier Berge!

**„Fordere viel von dir selbst und erwarte wenig von anderen.
So bleibt dir mancher Ärger erspart.“**

Welche Rolle spielt nun der Galatea-Effekt im Marketing, und was sind die Konsequenzen für unsere Kunden und Produkte? Die Selbstwirksamkeitserwartung hat großen Einfluss auf unsere Botenstoffe und Neurotransmitter im Gehirn. Diese bestimmen unsere Emotionen und Gefühle (und die des Kunden). Sie steuern damit unser Verhalten, unsere Handlungen & letztendlich den Kaufimpuls.

Sorgen Sie also für zwei Dinge: Erstens für eine hohe Erwartung im Kopf des Kunden... Ihnen und Ihren Produkten gegenüber ...und Zweitens... für eine hohe Erwartung in Ihrem eigenen Kopf... Ihren Erfolgen, Zielen und Ergebnissen gegenüber! Stichwort: Selbsterfüllende Prophezeiung.



Checkliste für die Praxis

Um den Galatea-Effekt gewinnbringend in Ihrem eigenen Business einzusetzen, nutzen Sie die Anregungen auf der folgenden, sorgfältig zusammengestellten Checkliste...

- Der Galatea-Effekt besagt, dass jene Dinge, welche Menschen über sich selbst denken und glauben (innerer Dialog mit sich selbst), zur selbsterfüllenden Prophezeiung führt. Außerdem beschreibt der Effekt Zusammenhänge zwischen potenziellen Kunden und deren Erwartungshaltung gegenüber fremden Informationen, Personen, Dienstleistungen und Produkten.
- Sorgen Sie daher dafür, dass potenzielle Kunden eine hohe und positive Erwartungshaltung Ihnen sowie Ihren (neuen) Produkten und Dienstleistungen gegenüber haben. Wenn Menschen davon überzeugt sind, dass Sie „Qualität“ bieten, wird sich das auch auf Ihre eigene Selbstwirksamkeitserwartung positiv auswirken („Klar biete ich Qualität!“). Ihre bewussten und unbewussten Handlungen werden sich so immer mehr auf Qualität ausrichten.
- Geben Sie den Menschen die Idee, wie sie Ihr Produkt gewinnbringend einsetzen und nutzen können. Das erhöht die Erwartung an Ihr Produkt und damit die Kaufabsicht. Wenn Sie ihnen zeigen, wie Ihr Produkt funktioniert und „wirkt“, entwickeln die potenziellen Kunden eine „Wirksamkeitserwartung“, welche dann zu großen Teilen auch eintritt. Nutzen Sie dafür Tutorials, Anleitungen, Screenshot-Videos, Workshops, Trainings, Beratungen, etc.)
- Sorgen Sie für eine hohe Erwartung in den Köpfen der Kunden Ihnen und Ihren Produkten gegenüber. Je höher die Erwartung, desto höher der Wert. Und je höher der Wert, desto größer die Kaufbereitschaft! Kunden kaufen nicht von „Verlierern“, Kunden kaufen nur von „Siegern“. Sorgen Sie dafür, dass man Sie und Ihre Produkte entsprechend wahrnimmt.
- Schüren Sie bewusst hohe Erwartungen in Ihrem eigenen Kopf... Ihren Erfolgen, Zielen und Ergebnissen gegenüber! Gestärkt wird Ihre eigene Selbsterwartung, und damit die unbewusste Ausstrahlung in Ihre Umwelt ...„Ich schaff das schon!“... dadurch, dass Sie schwierige Situationen immer wieder meistern (Kontinuitätsprinzip). Beobachten Sie andere Menschen und suchen Sie sich Vorbilder. Lernen Sie von Top-Leuten, lassen Sie sich von diesen Menschen regelmäßig coachen und lesen Sie Biografien erfolgreicher Unternehmer. Dies erhöht Ihre eigene Selbstwirksamkeitserwartung, was wiederum auf die Erwartungshaltung der Menschen und Kunden in Ihrem Umfeld ausstrahlt! Werden Sie ein „Leader“!

