

# DER AMADEUS-EFFEKT

Eigentlich wollten Sie nur einen günstigen Landwein erstehen - nun kommen Sie mit einem sündhaft teuren Rothschild nach Hause. Ach, Sie meinen, das könnte Ihnen nie passieren?

Heiliger Strohsack! Kurz vor Ladenschluss fällt Ihnen ein, dass Sie dringend ein Gastgeschenk brauchen. Zum Glück hat der kleine Weinladen an der Ecke noch offen. Sie treten ein mit dem festen Vorsatz, einen soliden Mittelklassewein zu erwerben. Doch drinnen bekommen Sie auf einmal Lust auf etwas Erlesenes und fühlen sich von den Regalen mit den „großen“ Weinen geradezu magisch angezogen. Schließlich wählen Sie einen Chateau Lafite-Rothschild, Jahrgang 1985. Was hat Sie nur dazu bewogen, derart tief in die Tasche zu greifen. Ist Ihnen vielleicht die sanfte Musik im Hintergrund aufgefallen - die leise aus den Lautsprechern perlt - etwa ein Klavierkonzert von Mozart. Und das kann Sie teuer zu stehen kommen. Wie kommt es zu dieser absatzfördernden Allianz von Mozart und Rothschild? Tatsächlich wissen Forscher schon länger um die „Verführungskünste“ klassischer Komponisten. Charles Areni und David Kim von der australischen James Cook University ließen bereits 1993 in diversen Weinhandlungen mal Popmusik, mal Klassik erklingen und verglichen dann die Verkaufszahlen. Ergebnis: Mozart und Kollegen erhöhen den Umsatz



verglichen mit Popcharts um das Zweieinhalbfache! Dabei nahmen die Kunden insgesamt zwar nicht mehr Flaschen, aber teurere. Auch beim Golfen erkennen wir ein ähnliches Phänomen. Die Art der Musik, die Sie zum Beispiel während der Anreise zum Golfplatz hören, im Clubhaus oder im Pro-Shop wahrnehmen bestimmt maßgeblich Ihre Motorik ihr Wohlbefinden und auch Ihre Schwungdynamik. Wenngleich auch für die meisten unter uns unbewusst. Erst kürzlich entdeckte der japanische Neuropsychologe Makoto Iwanaga von der Universität Hiroshima, dass die 70er-Taktfrequenz Homo sapiens quasi im Blut liegt: Versuchspersonen hörten über Kopfhörer Musik, deren Geschwindigkeit sie selbst regeln sollten. Im vergangenen Jahr stellte Iwanaga fest, dass sie das Tempo häufig dem Rhythmus des eigenen

Herzens angingen, das in Ruhe normalerweise etwa 70-mal pro Minute schlägt. Bei schnellerem Takt beschleunigt sich auch der Herzschlag, was sich sofort im Verhalten widerspiegelt. So hängt also die Geschwindigkeit mit der man zum Golfschwung ansetzt oder den Ball mit dem Schlägerschaft berührt, direkt mit dem Tempo der Umgebungsmusik zusammen - seien es Autobahn, Flugzeuggeräusche oder friedvolles Vogelgezirpe.

Text: Petra Augustyn



Geprägt wurde der Begriff „Mozart-Effekt“ 1993 von Journalisten der Herold Tribune in New York und einem Musikpädagogen.

Von 1.- 4. Oktober 2006 fand in Baden bei Wien der erste Kongress Mozart&Science statt. Ziel war es einen Dialog zwischen Wissenschaft und Kunst über die Wirkung von Musik möglich zu machen und die subtilen Zusammenhänge zwischen Körper und Psyche, Musikwirkung, ja sogar ästhetische Erziehung insgesamt, für gesellschaftliche Fragestellungen einzusetzen. Da Künste noch nie ein hedonistischer Event gewesen sind, hat die I.M.A.R.A.A. mit diesem Kongress einer verneigneten Tradition wieder zum Leben verholfen.

[www.mozart-science.at](http://www.mozart-science.at)