

Wer spricht hier?

Jeder Mensch denkt, fühlt und handelt anders. Wie Sie mithilfe des „Structogram“ erkennen können, wer Ihnen gegenüber sitzt, und wie Sie ihn am besten mit Worten erreichen, verrät **Mag. Ursula Autengruber**.

„... ich habe das Gefühl, heute wird ein schöner Tag!“ Würden Sie diesen Satz so sagen oder würden Sie es eher so formulieren: „Das Thermometer zeigt schon 22 Grad, es ist wolkenlos und der Luftdruck ist hoch.“ Beide Aussagen sind richtig und doch sind sie sehr unterschiedlich.

Heutzutage wird so viel kommuniziert, wie nie zuvor, sei es via Facebook und Twitter, in Blogs oder mit dem Handy. Meist ist diese Kommunikation oberflächlich. Wir „verarmen“ immer mehr, was die persönlichen Kontakte betrifft. Viele Missverständnisse entstehen, die, so sie nicht aufgelöst werden, zu Konflikten werden. Kommunikation (lat. *communicare*) bedeutet den Austausch von Informationen und bedingt somit mindestens zwei Personen. Entscheidenden Einfluss auf die Art und Weise, wie diese kommunizieren, haben einerseits externe Faktoren, wie Erziehung, Umwelt und Ausbildung, aber auch die genetische Grunddisposition, die sie von Natur aus mitbringen

und die nicht verändert oder trainiert werden kann.

Kenne ich meine Grunddisposition, also meine persönliche Biostruktur, verstehe ich mein Verhalten und die Art und Weise, wie ich kommuniziere. Und wenn ich das Grundprinzip dahinter verstehe, dann kann ich auch die Biostruktur meiner Gesprächspartner erkennen und kann sowohl mir selbst als auch ihnen die Kommunikation mit mir erleichtern.

Was wir sagen und wie wir es sagen, wird in unserem Gehirn gesteuert. Die neuronalen Wirkmechanismen werden von uns permanent, d. h. auch im Business genutzt und können das Zusammenleben in einer Organisation erleichtern (Kommunikation zwischen Führungskräften und Mitarbeitern, Teammitgliedern, ...) und die Kommunikation mit den Kunden im direkten Kontakt oder am Telefon verbessern.

Forschungsergebnisse haben bewiesen, dass wesentliche Persönlichkeitsmerkmale eines »

Menschen von der individuellen Arbeitsweise des Gehirns abhängen. Der amerikanische Hirnforscher Professor Dr. Paul D. MacLean hat nachgewiesen, dass unser Gehirn aus drei Bereichen besteht, die sich im Laufe der Evolution entsprechend der Umweltbedingungen entwickelt haben und die jeweils unterschiedliche Funktionen wahrnehmen. Diese drei so verschiedenartigen Gehirne arbeiten im „dreieinigen Gehirn“ (Triune Brain) zusammen und verständigen sich permanent untereinander. Dabei behält aber jedes Gehirn seine ganz spezifischen Spielregeln bei.

Das instinktiv-gefühlsmäßige Stammhirn (über 250 Mio Jahre alt)

Wichtig ist: Kontakt, Gemeinschaft, Tradition, Erfahrungen, Gewohnheit, Gespür

Das impulsiv-emotionale Zwischenhirn (Limbisches System – ca. 100 Mio Jahre)

Wichtig ist: Überlegenheit, Anerkennung, Wettbewerb, Autonomie, Status, Aktivität, Dynamik

Das kühl-rationale Großhirn (Neokortex)

Wichtig ist: Individualität, Rückzugsmöglichkeit, Erkenntnis, Vorausschau, Perfektion, Vernunft

Bei jedem Menschen ist das genetisch veranlagte Einflussverhältnis der drei Gehirne unterschiedlich. Die „individuelle Biostruktur“ beschreibt die wesentlichen Persönlichkeitsmerkmale und drückt sich auch im Kommunikationsverhalten und in der Sprache aus. Sie ist sowohl im Beruf als auch im Privatleben beobachtbar.

Unterschiedliche Worte – gleicher Sachverhalt. Ähnlich wie unsere drei Gehirnbereiche

Unterschiedliche Worte – gleicher Sachverhalt. Ähnlich wie unsere drei Gehirnbereiche unser Verhalten beeinflussen, wirken sie sich auch auf unser Kommunikationsverhalten aus.

Mag. Ursula Autengruber

unser Verhalten beeinflussen, wirken sie sich auch auf unser Kommunikationsverhalten aus. Mit der Bio-Kommunikation verstehen wir, warum Menschen unterschiedliche Worte für den gleichen Sachverhalt verwenden.

Drei Personen haben die gleiche Uhr und sind stolz darauf. Jeder von ihnen, präsentiert sie aber auf unterschiedliche Weise:

» „Meine Uhr habe ich zum Geburtstag von meinen Eltern bekommen, es war ein schönes Fest“. (Stammhirn-Dominanz: hier steht die Erinnerung im Vordergrund, die mit der Uhr verbunden ist, sowie der Bezug zu anderen Menschen)

» „Meine Uhr ist total cool, sie ist aus einer limited Edition, es war gar nicht so einfach,

diese zu ergattern!“ (Zwischenhirn-Dominanz: hier steht das Besondere im Mittelpunkt)

» „Meine Uhr geht ganz exakt und ich kann sie mit dem Pulsmesser kombinieren und dann mein Training gleich über den PC auswerten.“ (Großhirn-Dominanz: Hier geht es um die technischen Möglichkeiten)

Die individuelle Biostruktur wirkt bis in die Wortwahl und die Art der Vermittlung, sie hat Einfluss auf die kleinsten Details in unserem Leben.

Nun wissen Sie, dass unterschiedliches Kommunikationsverhalten auch genetisch bedingt ist und mittels Biostruktur-Analyse lernt man die Hintergründe und Verhaltensweisen (von mir und anderen) kennen und verstehen. Die

Stammhirn	Zwischenhirn	Großhirn
redselig	emotional	sachlich
ist gesellig und kontaktfreudig	handelt bestimmend	handelt bedächtig und still
wirkt gemütlich	wirkt dynamisch	wirkt distanziert
drückt sich diplomatisch aus, will niemanden verletzen	sagt direkt, was ihm einfällt, ohne Blatt vor dem Mund	überlegt genau und formuliert exakt
lange, unstrukturierte Sätze,	kurze Sätze,	lange Sätze, stilischer und grammatikalisch richtig
spricht gefühlvoll	spricht impulsiv	argumentiert sachlich mit Zahlen-Daten-Fakten

Unterschiedliches Kommunikationsverhalten / © Structogram Österreich

Einsatzbereiche in den Unternehmen sind vielfältig.

Ihr Gesprächspartner mit „**Stammhirn-Dominanz**“ drückt sich eher kompliziert aus und redet sehr viel. Er erzählt Ihnen sämtliche Erlebnisse, die er mit Ihrem Produkt hat und möchte Hilfe. In diesem Fall können Sie mit gezielten Fragen den Redefluss freundlich aber bestimmt stoppen und den Kunden mit strukturierter Gesprächsführung leiten. Er wird Ihnen dafür dankbar sein, das Gespräch wird positiv beendet.

Bei einem Gesprächspartner mit „**Zwischenhirn-Dominanz**“ werden Sie vielleicht mit Emotionen überschüttet. Es gilt ruhig zu bleiben bis diese abgekühlt sind und dann konkrete Lösungsvorschläge zu machen.

Ein Gesprächspartner mit „**Großhirn-Dominanz**“ drückt sich sachlich aus, knapp und exakt. Hier müssen Sie keine Struktur für das Gespräch beisteuern, offene Fragen sind angebracht, um Zusatzinformationen zu bekommen. Sie sind als Experte gefordert.

Achtung: Gießkannenprinzip hilft Ihnen nicht weiter. Menschen wollen individuell angesprochen werden, nützen Sie das. Gestalten Sie Ihre Kommunikation entsprechend der Biostruktur, kommen Sie leichter zum Ziel. ■

Mag. Ursula Autengruber ist Unternehmensberaterin, Wirtschaftstrainerin und Coach. Seit 1990 ist sie Structogram-Mastertrainerin für Österreich.

 **Klick! www.structogram.at**
 **Klick! www.autengruber-consulting.at**