

Gesundheitsprävention

Kommunikation: Entspannt Verstehen und Verstanden werden

Als UnternehmerInnen sind wir essenziell auf positive Ergebnisse unserer Gespräche angewiesen. Kundengespräche, Telefonate, Akquise, Get-together's, Konfliktgespräche mit Partnern und in Teams – wir sprechen viel und müssen häufig überzeugen. Vor allem EinzelunternehmerInnen vertreten ihr Unternehmen durch die eigene Person und tragen somit durch die Art ihrer Kommunikation ein besonders hohes Maß an Verantwortung.

Kommunikation zwischen Menschen ist ein komplexer Vorgang.

Nur ein Teil dessen, was in einem einfachen Gespräch gesagt wird, ist wirklich bewusst. Wir reden mit „vier Mündern“ und hören mit „vier Ohren“. Es geht um Sachinhalte, Beziehungsgestaltung, Selbstoffenbarungen und Appelle. All das formulieren wir nicht nur in Sprache, Tonfall und Inhalt, sondern vor allem in unserer Körpersprache, inneren Haltungen und Absichten.

In Mimik, Gestik und Modulation der Stimme sind vielfältige Informationen auf psychosozialer Ebene enthalten: Ängste, Unsicherheiten, Wünsche, Gefühle, Bedürfnisse, Zwänge, Normen, Werte, Tabus, alte Geschichten, Erfahrungen. Alles bildet sich ab – unbewusst natürlich. Wollten wir diese Menge an unterschiedlichen Informationen kontrollieren, wären wir schlichtweg überfordert.

So beschränkt man sich, bei der Idee Kommunikation zu verbessern, in den klassischen Theorien größtenteils darauf zu trainieren, wie man mit bestimmten Techniken ein Gespräch führt. Diese

schließen zum Teil auch das Bewusstsein der genannten psychosozialen Faktoren mit ein, stoßen aber auch bald an ihre Grenzen. Eine Verbesserung und Verfeinerung des persönlichen Stils tritt ein, Authentizität entsteht dabei als Nebenprodukt.

Eine neue Sichtweise auf Kommunikation ist es, sie als die permanente Interaktion zweier oder mehrerer autonomer Nervensysteme zu betrachten. Mithilfe der Neurozeption, die ein ständiges Abscannen der Umgebung nach Bedrohung und Sicherheit darstellt, entscheidet unser Nervensystem, ob eine Situation, in der wir uns innerlich und äußerlich befinden, sicher, gefährlich oder gar lebensgefährlich ist. Je nach Einschätzung werden verschiedene körperliche, emotionale und mentale Zustände eingeleitet: gespanntes Dasein mit sozialer Interaktion, Stressreaktionen mit Mobilisierung von Kampf- und Flucht-Reflexen oder ein Totstell-Reflex.

Wollen wir also wirklich erfolgreich kommunizieren, müssen wir uns dieser Dimension des Austausches bewusst sein und sie zu unserem Vorteil nutzen. Dabei geht es in erster Linie darum, mit dem eigenen autonomen Nervensystem selbst in einem Zustand von Entspannung zu sein und zu bleiben. Denn erst dieser Zustand macht uns wirklich versteh- und annehmbar für unser Gegenüber. Stehen wir unter Stress, reagiert das Nervensystem des Kommunikationspartners ebenfalls mit Stress – und sei es noch so subtil. Gleiches gilt natürlich auch andersherum.

Vor und während Gesprächen ist es daher ein Vorteil, ein „Mehr“ an innerer

Regulation zur Einflussnahme auf das autonome Nervensystem zur Verfügung zu haben. Denn dann lassen sich wirklich gute Ergebnisse erzielen.

Um an dieses „Mehr“ zu gelangen ist es sinnvoll, zunächst eine Standortbestimmung mittels computergesteuerter Messtechnik vorzunehmen. Je nach Ergebnis lassen sich im Anschluss individuelle Strategien ermitteln, die den autonomen Zustand fördern. Nach und nach tritt dann mehr Gelassenheit ein.

Ich wünsche Ihnen entspanntes Verstehen und verstanden werden! ■



Sylvia Nogens
Liquid Balance®
Entspannung und Vitalität
Gesundheitspraktikerin BfG/DGAM

Praxisräume im „pur natur!“
Gesundheits-Zentrum Kessenich
Mechenstraße 57
53129 Bonn

Kontakt:
Liquid Balance®
Bachstraße 12
53819 Neunkirchen-Seelscheid
Tel. 02247-745701
info@liquid-balance.de
www.liquid-balance.de