

Die verblüffende Macht der *Sprache*

**Ein Gespräch mit André Roggli,
*selbstständiger Trainer
für Neurokommunikation.***

Neurokommunikation: Einzig das Wort an sich strahlt schon eine gewisse Anziehungskraft aus. Tatsächlich. Spreche ich André Roggli, selbstständiger Trainer für Neurokommunikation, auf die Bedeutung dieses Begriffes an, antwortet er wie aus der Pistole geschossen: «Neurokommunikation ist Faszination».

Ich lerne, dass Neurokommunikation eine Erkenntnis der Funktionsweise des Gehirns ist. Der Art und Weise, wie das Gehirn in kurzer Zeit Worte und Gespräche aufnimmt, diese verarbeitet und speichert. Dank der modernen Gehirnforschung erhalten wir Einblick, welche Datenmenge in welchem Tempo und in welcher Komplexität unser Gehirn verarbeitet, während wir kommunizieren.

Für den praktischen Alltag ist Neurokommunikation deswegen ein wichtiger Schlüssel zu einem glücklicheren Leben. Wie? André Roggli schwelgt immer noch in «Faszination», während er mir weiteren Einblick in diese wissenschaftliche Betrachtungsweise schenkt. Im Wesentlichen ist unsere Kommunikation im Alltag überwiegend problemorientiert und negativ behaftet. Untersuchungen zeigen, dass dadurch im Unterbewusstsein schädliche Reaktionen ausgelöst werden. Einzig durch negative Worte werden Stresshormone ausgeschüttet, Unbehagen macht sich breit und negative Emotionen steigen hoch. All das geschieht, subtil, im Unterbewusstsein.

Lernen wir hingegen, negative Ausdrücke mit positiven zu ersetzen, dann fühlen wir uns tatsächlich glücklicher. Positive Wörter wie «wundervoll» oder «Liebe» stimulieren in der Regel die Ausschüttung der Glückshormone Oxytocin, Serotonin und Dopamin. Dadurch gelangen wir in einen Zustand der Entspannung und Zufriedenheit. Die verblüffende Macht der Sprache. Jetzt verstehe ich Rogglis Faszination.

Wenn dem tatsächlich so ist, und wir einzig durch den Austausch von negativ behafteten Ausdrücken durch positive ein zufriedeneres und entspannteres Leben führen können, warum wird dies kaum praktiziert? Der erfahrene Kommunikationstrainer



macht mir klar, dass gerade die deutsche Sprache *enorm* «negativ» behaftet ist. Und wie die meisten von uns wissen, brauchen Muster und Gewohnheiten, welche wir ein Leben lang praktiziert haben, *einiges* an Willen und Übung zur Umpolung. Diese Tatsache scheint den sympathischen Experten jedoch nicht aus der Ruhe zu bringen. Überhaupt, dieser Mann strahlt eine unglaubliche Gelassenheit und stetige Ruhe aus. Ob sein Geheimnis im Konzept der «positiven» Wörter liegt? Ob er es tatsächlich geschafft hat, einzig solche zu nutzen?

Durch seine klare Stimme aus diesen Gedanken herausgerissen, lerne ich, dass eine solche neue Angewohnheit *mithilfe kleiner Schritte* erfolgreich umgesetzt werden kann. Praktisch gesprochen, *wenn* wir uns auf eine gewohnte negativ behaftete Aussage fokussieren. Zum Beispiel versuchen, das Wort «Problem» täglich durch das Wort «Gelegenheit» oder «Herausforderung» zu ersetzen. Sobald der neue Begriff in unserem Wortschatz verankert ist, fokussieren wir uns auf einen weiteren Ausdruck. Und so, Schritt für Schritt, kommunizieren wir uns buchstäblich in ein glücklicheres Leben.

Neurokommunikation setzt also den Fokus neu. Und dies nicht *nur* bei der An-

wendung von Wörtern, sondern auch in der Wahrnehmung des Gegenübers. Menschen neigen tendenziell dazu, sich primär mit sich selbst zu beschäftigen und sich um die eigenen Bedürfnisse und Wünsche zu kümmern. Lernen wir, das Gegenüber öfter wahrzunehmen und uns in dessen Lage zu versetzen, verbessert sich die Qualität der Kommunikation in kurzer Zeit.

Lasst uns mal kurz träumen: Was wäre, wenn man den Menschen ihre Bedürfnisse offensichtlich ansehen könnte? Welche Auswirkungen hätte dies auf Klienten? Diese könnten um einiges «kundenzentrierter» angesprochen werden, lerne ich von Roggli. Man könnte den Klienten genau dort abholen, wo er aktuell steht – in allem, bis ins Detail. Wenn dieser zum Beispiel das Bedürfnis für kurze und schnelle Informationen hat, kann man ihm effektiv begegnen, indem man kürzere und schnellere Aussagen macht. Auch für Teamarbeit wäre ein solcher Sachverhalt Gold wert. André Roggli deutet da auf die unterschiedlichen Verhaltensweisen hin. Vom dominanten Führer, über den ruhigen Stetigen, den turbulenten Initiativen bis hin zur gewissenhaften Persönlichkeit funktioniert jeder unterschiedlich. Würde man nun von Anfang an wissen, wie ein Mit-

arbeiter eines anderen Typus die aktuelle Lage beurteilt und einschätzt, gäbe es deutlich weniger Missverständnisse. Gäbe es aber auch Gefahren, wenn man dem Gegenüber Wünsche und Bedürfnisse direkt ansehen könnte? «Manipulation», antwortet der Kommunikationsexperte. «Man könnte viel einfacher Menschen versuchen zu steuern.»

Im Grossen und Ganzen ist André Roggli jedoch überzeugt, dass wir eine glücklichere Gesellschaft wären, könnte man effektiv dem Gegenüber die Bedürfnisse ansehen. Vorausgesetzt, wir *wollen* das Gegenüber verstehen. *Interessant*, dass Letzteres auch *ohne* klare Sicht in die Gedanken des Gegenübers möglich ist. Es braucht etwas mehr an Effort und Zeit, ist jedoch möglich. Dann, wenn wir anfangen, uns für die Sichtweise des anderen zu interessieren, wenn wir anfangen, bewusst zu verstehen, wie das Gegenüber funktioniert. Dann werden Lösungen und Erfolge viel schneller ersichtlich. Lasst uns anfangen. Jetzt. Lasst uns anfangen, nach «ausen» zu schauen und lasst uns anfangen, «positiv» zu reden, jeden Tag ein bisschen mehr. Und die Welt wird ein besserer Ort. Ein Stück Paradies kehrt zurück.



«Lernen wir, das Gegenüber öfter wahrzunehmen, verbessert sich die Qualität der Kommunikation in kurzer Zeit.»