

Neurokommunikation in der Praxis

Glauben Sie nicht alles, was Sie denken!



INHALTE

LIMBISCHE BAUSTEINE

Unser Keynote startet mit den neuen Erkenntnissen der modernen Hirnforschung und deren Bedeutung in der Kommunikation. Wie funktioniert eigentlich Überzeugung? Mit dieser Frage tauchen wir in die Welt der Emotionen und Entscheidungen ein.

Aus Sicht des Arbeitsschutzes bewerten wir die wichtigsten neurobiologischen Grundlagen, die zu Verhalten führen und welche Bedeutung Gewohnheiten für reale Handlungen haben.

Im Fokus aller Betrachtungen steht die zentrale Frage unserer Mitarbeitenden: „What’s in it for me?“



DIE BEDEUTUNG VON WANTING-EFFEKTEN

Diese Keynote von Jürgen Wieser fokussiert die Bedeutung von emotionaler Relevanz in der Kommunikation des Arbeitsschutzes. Ziel ist es, durch Neurokommunikation die Wahrscheinlichkeit gewünschter Verhaltensweisen zu erhöhen.

- Setzen Sie immer auf die Reihenfolge: PROBLEM-PROZESS-LÖSUNG.
- Vergessen Sie den Appell an die Einsicht!
- Nutzen Sie Motive und Denkstile Ihrer Gesprächspartner.
- Achten Sie auf Visualisierungen, damit Sie Ihr Gegenüber nicht durch zu viele verbale Erklärungen und Text überfordern.
- Bei Präsentationen brauchen Sie eine limbische Dramaturgie.
- Wenn Sie mit „Gegenwind“ konfrontiert sind, filtern Sie Vorwände heraus und lösen Sie durch Kommunikation den zentralen Einwand heraus.
- Vergessen Sie nicht auf proaktive Fragen und Feedback.
- Nutzen Sie einfache Sprache und beantworten Sie die ständig präsente mentale Frage „Was bringt mir das?“ aus Sicht Ihrer Zielgruppe.

“Neurokommunikation führt uns deutlich vor Augen, dass wir den Arbeitsschutz aus einer neuen Perspektive betrachten müssen. Menschliches Handeln braucht WANTING-Effekte mit Motivationsturbos bei Unterweisungen und Sicherheitsschulungen”



Dr. Jürgen Wieser
Coach für Neurokommunikation

BASICS



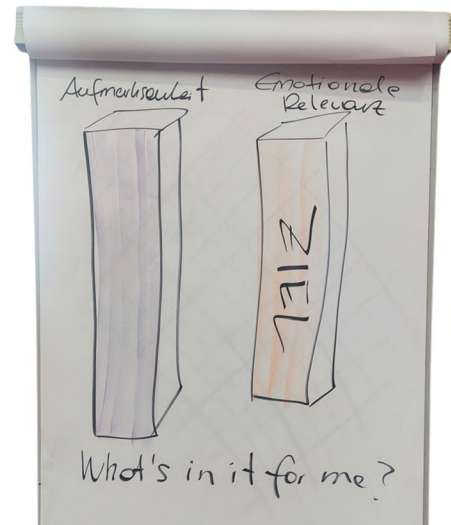
NEUROKOMMUNIKATION

Rendezvous mit dem Unbewussten

Neurokommunikation nutzt die modernen Erkenntnisse der Hirnforschung zur Optimierung und Verbesserung der menschlichen Kommunikation. Im Fokus steht dabei die Informationsverarbeitung des Menschen.

Neue Forschungsergebnisse zeigen:

Wir müssen unsere klassische Sicht auf Emotionen entthronen, die sich bis heute hartnäckig in allen Bereichen unserer Gesellschaftswelt hält.



2 ZENTRALE FAKTOREN

Achten Sie auf zwei Säulen

Gestalten Sie alle Ihre Gespräche & Präsentationen nach diesen zwei wichtigen Säulen. Achten Sie permanent darauf, dass Sie hohe Aufmerksamkeit erzeugen. Bleiben Sie daher nie zu lange auf einem Thema mit vielen Details drauf. Sorgen Sie für Abwechslung, nutzen Sie Übergangsfolien, große Bilder und kurze Videoimpressionen und "teasern" Sie Themen mit spannenden Fragen an. Zwischendurch können Sie selbstverständliche Teile bringen, die in der Tiefe Zusammenhänge darstellen, aber achten Sie auf den "Spurwechsel" zur emotionalen Relevanz.



INFORMATIONSVERRARBEITUNG

40 bits Effekt

Auf das menschliche Gehirn strömen über alle Sinne in einer Sekunde ca. 11 Millionen bits ein. Bedenken Sie daher, dass Ihr Gegenüber davon nur 0,0004% bewusst verarbeiten kann. Die Verarbeitungsgeschwindigkeit des bewussten Denkens beträgt also lediglich 40-60 bits pro Sekunde. Das entspricht einem Tropfen auf 13 Litern Wasser oder anders ausgedrückt sind das 28 cm auf einer Strecke von 70 km. Die Augen verarbeiten davon 10 Millionen bits pro Sekunde. Vergessen Sie daher nicht: Weniger ist oft mehr!

Das Spiel der Sinne

SEHEN	TASTEN	RIECHEN	HÖREN	SCHMECKEN
visuell	taktil	olfaktorisch	akustisch	gustatorisch
10.000.000 bits/s	1.000.000 bits/s	100.000 bits/s	100.000 bits/s	1.000 bits/s

LIKING & WANTING



LIKING

Gefallen & Sympathie

Wie wichtig ist das persönliche Gefallen („Liking“) für die Wirkung auf ein Verhalten wirklich? Entscheiden sich Menschen für Projekte nur, wenn sie diese mögen? Das Mögen ist nicht immer der entscheidende Handlungstreiber. Liking ist also nicht die kausale Grundlage für Handlungen. Es stellt sich ein, wenn das Ziel erreicht ist. Im menschlichen Gehirn werden dabei Opiode ausgeschüttet.



WANTING

Haben Wollen

Das WANTING können wir als den wirklichen Treiber für Handlungen sehen. Denn diese Effekte im menschlichen Gehirn lösen Motivation aus, etwas zu tun, zu unterstützen oder wirklich zu kaufen. Es ist so mächtig, weil es Verhalten direkt beeinflusst. WANTING basiert auf der Erwartung einer Belohnung und wird von Dopamin reguliert. Zahlreiche Studien belegen eindrucksvoll, dass das WANTING den Erfolg einer Kommunikationsmaßnahme viel besser vorhersagt, als das LIKING.



LIMBISCH PRÄSENTIEREN



DRAMATURGIEKURVE

Anfang, Ende und Kontraste

Nutzen Sie für Ihre Präsentationen die limbische Dramaturgiekurve. Setzen Sie kurz nach Beginn ein emotionales Highlight ein und auch kurz vor dem Ende erneut. Dazwischen lassen Sie die relevanten Inhalte durch Kontraste, also Gegensätze, der ZuhörerInnen spüren. Bleiben Sie nicht zu lange in Detailerklärungen hängen, denken Sie an Abwechslungen und enden Sie niemals mit "Danke für Ihre Aufmerksamkeit!".



LESEN & ZUHÖRER

Konflikt im Gehirn

Sie kennen das: Eine vortragende Person zeigt textlastige Powerpointfolien und spricht dazu. Für die ZuhörerInnen ist das kognitiver Stress, denn wir können nicht sehr gut gleichzeitig von den Folien lesen und der Person aktiv zuhören. Es kommt dabei zu einer Konkurrenzsituation in Hirnregionen, die Sprache und den Leseprozess verarbeiten.

Beides gleichzeitig kann also in der Praxis nicht gut funktionieren. Die Lösung: Visualisierung der Folien und Text reduzieren. Texte gehören in ein Handout.

ÜBERZEUGENDE PRÄSENTATIONEN BRAUCHEN ...

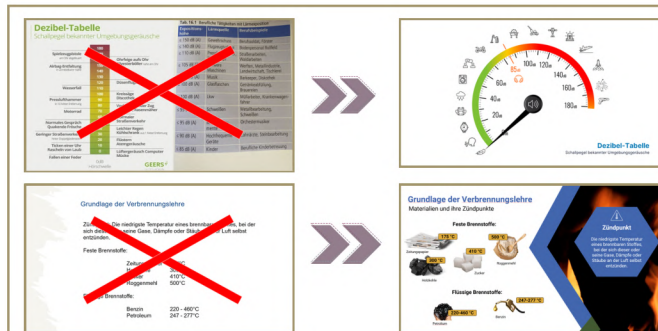
4 Kernpunkte

Egal ob wir unser Publikum schulen, trainieren oder überzeugen müssen, unser Job ist es, im Rahmen einer Präsentation die Wirkung von Informationen zu beeinflussen. Es reicht nicht, nur Folien zu zeigen und sie ein bisschen zu erläutern. Die Gehirne unserer ZuhörerInnen brauchen "emotionales Futter", damit sie die Informationen verarbeiten und vernetzen können.

Sorgen Sie daher konsequent für starke visuelle Eindrücke, inspirierende Stories, zweckmäßige und relevante Daten sowie konkrete und innovative Lösungen.



LIMBISCH PRÄSENTIEREN



2 neue Symbole

Achten Sie in Ihrer täglichen Praxis darauf, dass Sie immer wieder zwei Symbole mental permanent bei sich haben!

Dies sind ein Gefahrensymbol und ein Gebotszeichen:



Vermeiden Sie viel Fließtext auf Ihren Folien, Unterweisungstexten, Betriebsanweisungen oder Folderinformationen. Komplexer Text braucht Zeit zur Verarbeitung und kann schnell zu mentaler Überlastung im Gehirn führen. Die Folge: Menschen hören zwar zu, können aber die Inhalte nicht verankern und damit auch in der realen Gefahrensituation nur schwer abrufen und danach handeln.

VISUALISIERUNG

Schnelle Verarbeitung

Visuelles hilft dem Gehirn sehr, komplexe Strukturen besser zu verstehen und erleichtert es Menschen, Prozesse und Zusammenhänge effektiver zu verankern. Übersetzen Sie daher Ihre Abläufe, Zahlen und Daten in Bildern.

Das Gehirn liebt Muster wie von groß zu klein, von Übersichten zu Details oder Mental Maps, in die man hineinzoom kann, um tiefergehende Inhalte zu erläutern. Infografiken helfen uns auf einer Seite Details und das große Ganze synchron zu erkennen. Auch Abweichungen lassen sich dadurch rascher erkennen.

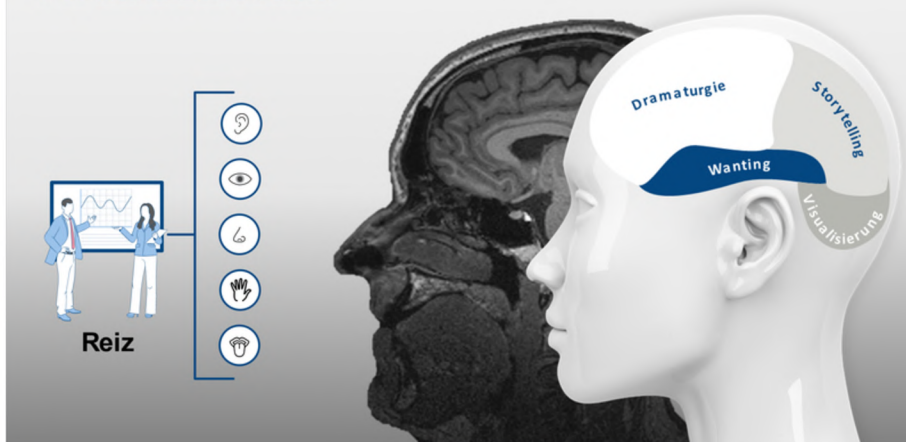
Wenn es komplexer wird, dann helfen uns auch Vergleiche und Analogien.

Powerpointfolien sollten daher keine klassischen Bulletpoints mit Textaufzählungen enthalten. Bei mehr als 4 Aufzählungspunkten geht das Gehirn sehr rasch in eine kognitive Überlastung.



Das menschliche Gehirn funktioniert neurobiologisch so, dass es mit einem Minimum an Energieaufwand, ein Maximum an Belohnung erzielen will. Bilder werden z.B. 60.000 Mal schneller verarbeitet als Text, das schont mentale Ressourcen (Glukoseverbrauch im Gehirn) und ist weniger anstrengend. Geschichten, Bilder, Videos, Infografiken dagegen brauchen wenig Energie zur Verarbeitung.

Das limbische Gehirn



Speziell im Bereich des Arbeitsschutzes ist es essenziell, an die tägliche Arbeitsrealität von Mitarbeitenden anzudocken: Neben wirkungsvoller Visualisierung, der Nutzung von Wanting-Effekte, braucht es auch permanent Storytelling und Analogien, sowie eine nicht vorhersehbare Dramaturgie, also einen Spannungsbogen in Unterweisungen und Sicherheitsschulungen.

ARBEITSSCHUTZ



BRAIN SWITCH

Das kann mir nicht passieren

Arbeitssicherheit und Unfallverhütung sind oft eine echte Challenge. Vor allem, wenn in der Praxis Sicherheitsmaßnahmen nicht oder nur mangelhaft umgesetzt oder sogar ignoriert werden. Was steckt hier eigentlich dahinter?

Ein genauer Blick hinter die Kulissen des menschlichen Gehirns offenbart uns einen erstaunlichen Zusammenhang. Wenn Menschen im Hier und Jetzt sich befinden, zeigen neuronale Aktivitäten in ihrem Gehirn einen Zustand, den man als ICH-Modus bezeichnen kann. Dies gilt auch für die Vergangenheit. Doch was passiert, wenn wir an die Zukunft denken? Unser Gehirn switch dann plötzlich in einen anderen Modus, in einen Zustand, so als würden wir über eine fremde Person nachdenken. Und Zukunft bedeutet in diesem Fall nicht unbedingt die nächsten Jahre, sondern dies tritt auch schon ein, wenn ein Mitarbeiter in den nächsten 10 Sekunden seinen Schutzhelm nicht aufsetzt.



DAS WESEN VON GEWOHNHEITEN

4 Elemente, die uns antreiben

Eine Gewohnheit ist eine Verhaltensweise, die unter den gleichen Umständen immer wieder in ein und demselben Reaktionsschema ausgeführt wird:

- Sie wird regelmäßig und oft automatisch ausgeführt.
- Wird zu einem festen Bestandteil des Alltags.
- Ist tief im Gehirn verankert, vor allem in den Basalganglien, die für Routinehandlungen zuständig sind.
- Gewohnheiten entstehen durch ständige Wiederholung

Wir können sie ohne viel bewusste Anstrengung ausführen, wodurch wir mentale Ressourcen für andere Aktivitäten freisetzen.

Gewohnheiten, ob gute oder schlechte, bestehen immer aus 4 Phasen: 1: Auslöser, 2: Verlangen, 3: Routine und 4: Belohnung.

GEWOHNHEITEN ETABLIEREN

Transfer in den Arbeitsschutz

Wenn wir den biologischen Prozess schlechter Gewohnheiten verstehen (Rauchen, Süßigkeiten & Co), können wir dieses System auf den Arbeitsschutz wirkungsvoll übertragen. Der Autopilot in uns übernimmt und Energie wird eingespart und wir müssen nicht alle paar Minuten neue Entscheidungen treffen. Essentiell ist dabei im Arbeitsschutz der sogenannte "Gedächtnis-Replay", eine spezielle Art der Wiederholung in Form neurokommunikativer Strategien. Unser Gehirn kann zwischen guten und schlechten Gewohnheiten nicht unterscheiden, da es sich hauptsächlich auf die Gewohnheitsschleife an sich konzentriert, also auf Reiz, Handlung und Belohnung.



Dieser Mitarbeiter benutzt aus Gewohnheit keinen Handlauf

ARBEITSSCHUTZ



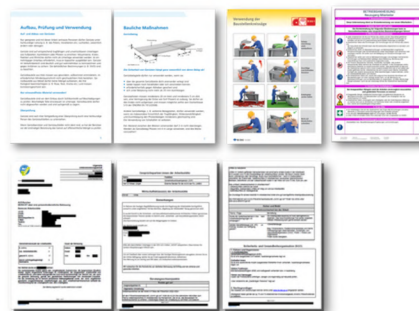
HEMMFAKTOREN

Warum oft wenig hängen bleibt?

Die Safety Clips der LIMBIO Group werden sprachenneutral und gehirngerecht produziert. Sie beinhalten auch ein Testszenario, das als Nachweis einer Unterweisung auch eine wichtige gesetzskonforme Funktion hat.

Neben den Sprach- und Verständnisproblemen sind die Safety Clips auch bei Ablenkungen, Motivationsdefiziten und Hörschwerhörigkeiten eine robuste Alternative zu den klassischen textbasierten Dokumenten. Der Hauptgrund liegt darin, dass die real aufbereiteten Videosequenzen ein "Nebenbei-Lernen" ermöglichen, weil verstärkt unbewusste Informationsverarbeitung erfolgt.

Dadurch steigt die Wahrscheinlichkeit, dass Mitarbeitende in einer realen Gefahrensituation die gelernten und verankerten Verhaltensweisen sicher ausführen.



KLASSISCHE DOKUMENTE

Haben wir immer schon so gemacht

Ob Powerpoint-Folien, Arbeitsabläufe, Sicherheitsanweisungen oder Maßnahmenprotokolle- wir kennen das. Die Auflistung von Texten ist ein sehr einfacher Prozess. Wir müssen nicht über Visualisierung lange nachdenken und auch nicht entscheiden, welches Bild besser den Sachverhalt wiedergibt, wenn wir generell keine Bilder oder Grafiken verwenden.

Ein Overload an textbasierten Dokumenten führt schnell zu kognitiver Überlastung, die Folge sind Müdigkeit, geistiges Abdriften oder Gedankenwandern. Es fehlt meist an visuellen Reizen, räumlichen Informationen und multisensorischen Erfahrungen. Geringe Aufmerksamkeit und schlechte Erinnerungsleistung können unmittelbar als unerwünschte Konsequenz auftreten und zu Lasten sicherheitsrelevantem Verhalten gehen.



LIMBISCHE VIDEOS

Das echte Arbeitsleben abbilden

Nutzen Sie im Arbeitsschutz konkrete, reale Situationen, die Sie mit Bildern oder Videosequenzen festhalten. Die LIMBIO-Group verwendet in ihren Safety Clips konkret folgenden Rahmen:

- Jedes Sicherheits-Thema besteht aus 4 Videos (z.B. Verwendung von Anlegeleitern)
- Jedes Teilvideo hat eine Länge bis zu max. 180 Sekunden
- Der Aufbau der Videos muss einer logischen Kette folgen.

Ein anschließender Selbsttest bildet die Szenen in einem risikolosem Check ab.

AUS DEM VORTRAG

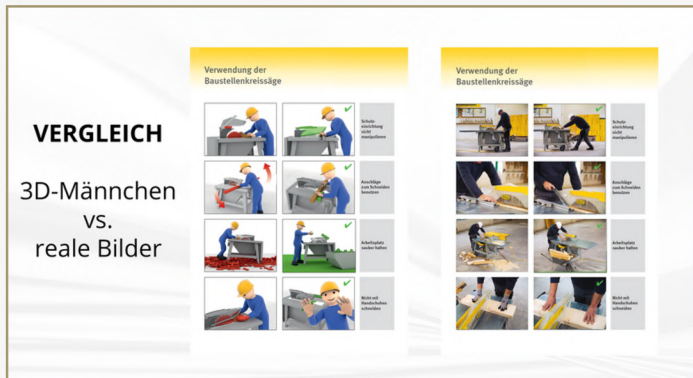




Foto: Alexander Jensko

Der Spezialist für WANTING-Effekte

Als Coach für Neurokommunikation unterstützt Jürgen Wieser seit über 15 Jahren Unternehmen dabei, ihre Kommunikation gezielt auf die Funktionsweise des menschlichen Gehirns abzustimmen. Er ist Herausgeber des Limbio® Magazins und Entwickler der MotionPoints®, einem innovativen Konzept, das den USP im Marketing ersetzt. Seine Expertise in Neuromarketing und der Lernpsychologie ermöglicht es, wirkungsvolle Strategien zu entwickeln, die Unternehmen helfen, ihre Zielgruppen emotional zu erreichen und zu überzeugen.

Weitere Spezialgebiete von ihm sind die Themen "Limbisch Präsentieren" und "Interaktive & digitale Video-Lerntools", die er mit seinem Team für Industriebetriebe und speziell auch für Einrichtungen der Verwaltung entwickelt hat. Dabei fokussieren die LIMBIO-Experten, was am besten funktioniert und nicht das, was sich am einfachsten machen lässt.

Diese höheren Präsentationsstandards orientieren sich an eigenen Hirnscan-Projekten und berücksichtigen, wie das Gehirn Informationen aufnimmt und verarbeitet. Bei Schulungen und in der Weiterbildung setzt LIMBIO dabei Strategien um, die emotionale Relevanz erzeugen und User gezielt darin stärken, Gelerntes in der Praxis erfolgreich anzuwenden.

Neurokommunikation
verbindet die
menschliche Biologie
mit den
Realitäten unserer
Handlungen

