

Weiterbringende News aus der Neurowissenschaft

Wie Reize und Neurotransmitter unsere Reaktionen innerhalb von Führungsprozessen beeinflussen.

Einleitung

Wenn ein Reiz über unsere Sinnesorgane aufgenommen wird, wird zwangsläufig und unbewusst ein Prozess generiert, diesen Reiz aufgrund von Gedächtnisinhalten zu klassifizieren, zu interpretieren und damit die Auswahl der zugehörigen Reaktion bzw. Handlung zu steuern. Unter einem Reiz versteht man im neurobiologischen Sinn ein Ereignis, das zur Stimulation einer Sinneszelle führt. Bei der Reizübertragung werden chemische Botenstoffe, sog. Neurotransmitter freigesetzt.

Innerhalb zwischenmenschlicher Interaktionen und Kommunikation gibt es verschiedene Reize. Diese Reize können auf verschiedene Ebenen der Wahrnehmung und Verarbeitung im Gehirn wirken und beeinflussen somit das Verhalten, die Gefühle und die Kommunikation zwischen Menschen.

Zu den relevanten Reizen zählen unter anderem:

1. **Verbale Reize**, wie das gesprochene Wort, Tonfall oder die Lautstärke beeinflussen die Kommunikation und haben oft mehr Einfluss auf das Verständnis und den Interaktionsprozess als der Inhalt.
2. **Nonverbale Reize**, wie Körpersprache und Gestik, beeinflussen die Wahrnehmung der interagierenden Personen. Bewegungen, Gesten und Haltungen senden subtile, aber klare Botschaften, die oft unbewusst wahrgenommen werden. Gesichtsausdrücke und Mimik sind starke Kommunikationsmittel, die sofortige emotionale Reaktionen hervorrufen. Augenkontakt schafft entweder Nähe und Vertrauen oder kann als bedrohlich empfunden werden, wenn es unangemessen oder zu intensiv ist. Der physische Abstand, den ein Interagierender zu seinem Gesprächspartner wählt, kann Gefühle der Nähe oder Distanz erzeugen und so die Kommunikation beeinflussen.
3. **Emotionale Reize** umfassen alle emotionalen Ausdrücke, die durch Mimik, Tonfall oder körperliche Reaktionen vermittelt werden. Emotionale Reize haben eine starke Wirkung auf das Gegenüber haben und beeinflussen oft die Stimmung der Interaktion und das Verhalten der Interagierenden.

4. **Biochemische Reize** spielen eine wesentliche Rolle in sozialen Interaktionen und der zwischenmenschlichen Kommunikation. Die Ausschüttung von Neurotransmittern, wie z.B. Dopamin für Motivation und Belohnung, Oxytocin für soziale Bindungen und Vertrauen, Serotonin für die Stimmung und das Wohlbefinden und in Stresssituationen Cortisol und Adrenalin, steuert das Verhalten und die Reaktionen in zwischenmenschlichen Beziehungen.

„Adrenalin, Noradrenalin und deren Vorstufe Dopamin werden als Katecholamine zusammengefasst; zusammen mit Serotonin (5-HAT) werden sie als Monoamine bezeichnet“ (Birbaumer /Schmidt 2003: 135).

5. **Reize**, die durch das soziale Umfeld oder die Gruppendynamik ausgelöst werden, wie etwa Gruppenzwang, soziale Bestätigung oder Ablehnung kann man als soziale Reize zusammenfassen und können je nach Intensität die Interaktion von Teams oder Abteilungen beeinflussen, sowohl leistungssteigernd als auch hemmend.

Schlussfolgerungen

Diese aufgeführten unterschiedlichen Reize beeinflussen, wie Menschen miteinander interagieren, sich verstehen und wie sie aufeinander reagieren. Ein tiefes Verständnis dieser Reize kann zu einer besseren Kommunikation und stärkeren sozialen Bindungen führen. Das könnte eine der wichtigen Aufgaben in Trainings von Führungskräften und Teams sein, neben fachlichen und unternehmensrelevanten Inhalten.

Quellenangabe: Auszug Masterarbeit von Thomas Preisinger zur Erlangung des Titels „Master of cognitive Neuroscience (AON)“:

Persönlichkeit, Verhaltensweisen und zwischenmenschliche Interaktion aus aktueller, neurowissenschaftlicher Perspektive mit Fokus auf Betrachtung von ausgewählten Modellen zur Erklärung menschlichen Verhaltens