

Bessere Kommunikation = bessere Ergebnisse

Wir haben die Kommunikation im Arbeitsalltag zum Besseren gewendet

Structogram wird 40 Jahre alt. Es ist eine Methode der Persönlichkeitsanalyse, die bis heute die Kommunikation und die Zusammenarbeit von Menschen in kleinen Unternehmen ebenso wie in multinationalen Konzernen verändert und die die Beziehungen zu Kunden und Lieferanten auf eine neue Grundlage stellt. „Sie helfe, sich selbst und andere Menschen besser zu verstehen, damit der Einzelne auch in der Arbeitswelt authentisch und damit erfolgreich handeln kann“, sagt Peter Stutz. Er ist der Vorstandsvorsitzende des Instituts für Biostrukturanalysen AG (IBSA) in Luzern. Es ist die internationale Zentrale von Structogram.

Etwa 1,5 Millionen Mitarbeiter und Führungskräfte haben die Biostrukturanalyse schon genutzt. „Wir machen davon im Alltag wenig Aufhebens, doch, wenn wir ehrlich sind, haben wir für ungezählte Menschen den Arbeitsalltag verändert, und das wohl meist zum Besseren“, sagt Stutz.

Was vor 40 Jahren als reine Selbstanalyse begonnen habe, sei im Laufe der Jahre zu einem umfassenden und anwendungsorientierten Trainingswerkzeug entwickelt worden. Es helfe, Teamstrukturen zu ver-

stehen und Kunden „menschengerecht“ zu beraten. Damit sei es möglich, eine gemeinsame Inhaltliche Sprache zu finden, sagt Stutz: „Nebst der gemeinsamen inhaltlichen Sprache wenden wir Structogram in 18 Sprachen an, hauptsächlich in der Verkaufs- und Führungsschulung, aber auch in der Burnout-Prävention und in der Partnerwahl, also überall wo Kommunikation wichtig ist.“

Flughafen Hannover wird Service-Champion

Der Flughafen Hannover zum Beispiel nutzt Structogram seit 2013, und für dessen Abteilungsleiter Personal- und Organisationsentwicklung, Benjamin Waßmann, ist es kein Zufall, dass der Flughafen seither in der Studie „Service-Champions Deutschland“ in seiner Größenkategorie den ersten Platz belegt. Die Flughafen GmbH schult ihre Mitarbeiter in umfangreichen Lehrgängen, in denen ein Baustein „Durch Menschenkenntnis zum Erfolg“ überschrieben ist. Die Qualifikation begann mit den Mitarbeitern aus den Arbeitsgebieten „Airport Service Center“ und „Luftsicherheit“. Der Erfolg der Schulung gehe weit über das Berufliche hinaus, berichtet Waßmann.

SIHGA GmbH: „Ein besseres Miteinander und mehr Erfolg im Verkauf“

Auch der größte Spezialist für Befestigungstechnik im Holzbau in Europa setzt auf Structogram. Jane-Beryl Simmer, geschäftsführende Gesellschafterin der SIHGA GmbH, schildert ihre Erfahrung, „dass das Structogram-Training eine wesentliche Hilfe und Erleichterung für alle Teilnehmer unabhängig von der Position im Unternehmen ist. Es steigert das Bewusstsein für die eigene Persönlichkeit und zugleich auch das Verständnis für den Umgang mit allen Mitmenschen. Im Unternehmen bewirkt das eine Verbesserung des Miteinanders und auch mehr Erfolg bei Verkaufsverhandlungen mit unseren Kunden.“

Ein naturwissenschaftlich abgesichertes Modell

Structogram, sagt Stutz, sei keine Weltanschauung, verlange von den Menschen nicht, sich vor anderen seelisch zu entblößen, sondern helfe ganz offenkundig mit wenigen Fragen besser zu verstehen, warum der einzelne so ist, wie er ist. Das Modell, das Structogram zugrunde liegt, führt Stutz auf den deutschen Anthropologen Rolf W. Schirm zurück. Es sei naturwissenschaftlich abgesichert, dass wesentliche Persönlichkeitsmerkmale des Menschen von der individuellen Arbeitsweise des Gehirns abhängen, sagt Stutz: „Der amerikanische Hirnforscher Professor Dr. Paul D. MacLean hat nachgewiesen, dass das menschliche Gehirn aus drei Bereichen besteht, die unterschiedliche Funktionen erfüllen. Das Stammhirn vermittelt Sicherheit und Kontaktfähigkeit,

das Zwischenhirn begründet Überlegenheit sowie Autonomie und das Großhirn erlaubt Rationalität, Erkenntnis und Vorausschau. Jeder Mensch hat ein unterschiedliches, genetisch veranlagtes Einflussverhältnis der drei Gehirne.

Wer die eigene Biostruktur kennt und akzeptiert, dass jeder Mensch seine eigene hat, der kann sich besser auf andere Menschen einstellen.“

Die individuelle Biostruktur beschreibt die wesentlichen Persönlichkeitsmerkmale, die wiederum im Verhalten der Person ihren Ausdruck finden. Diese individuelle Struktur prägt den Menschen zu jeder Zeit. Sie ist sowohl im Beruf, als auch im Privatleben zu erkennen. „Wer die eigene Biostruktur kennt und akzeptiert, dass jeder Mensch seine eigene hat, der kann sich besser auf andere Menschen einstellen.“ Stutz verweist auf einen ersten großen Anwender der Methode: „Mit Volkswagen fand Schirm in den 1970er einen ersten Kunden, welcher mit viel Engagement der neuen Trainingsmethode Structogram die ersten Schritte erleichtert hat. Hier fand Schirm große Unterstützung, konnte mit etwa 7000 Testpersonen seine Fragen, mit denen er die Biostruktur eines Menschen ermittelt, zuverlässig entwickeln.“

Ralf China wird mit Structogram zwei Mal „Trainer of the Year“ bei Microsoft

Ralf China ist Geschäftsführer von STRUCTOGRAM Deutschland und selbst Trainer. Zwei Mal war er „Trainer of the Year“ bei Microsoft. Aus Erfahrung weiß er,

wo Menschen zusammenkommen, da menschele es. Es eröffneten sich zahlreiche Möglichkeiten für Missverständnisse, die nicht fachlich-sachlicher Art seien, sondern sich einnisteten, weil der eine den anderen für arrogant, zu laut oder für zu redselig halte. „Entscheidend ist nämlich nicht, welche Signale der Sender sendet, sondern was der Empfänger empfängt“, sagt Ralf China. Mit dem Structogram gebe es eine Möglichkeit, sich selbst und andere besser zu verstehen, um besser auf andere Menschen eingehen zu können.

Ursula Autengruber: „Wir helfen Führungskräften, die Talente der Mitarbeiter zu entdecken.“

Ursula Autengruber bildet seit 27 Jahren in Österreich Structogram-Trainer aus. Sie hat sich insbesondere dem Thema „Führung“ zugewandt und sagt, Führungskräfte sollten die Talente ihrer Mitarbeiter erkennen, um danach die Aufgaben richtig zu verteilen und die Teams passend zusammenzustellen. Wenn die Aufgaben nicht zum Individuum passten und das Team falsch zusammengesetzt sei, könne dies im Extremfall zum Burnout führen. Der wäre aber nur die Spitze des Eisbergs: „Unter dieser Spitze liegt weit mehr unerkanntes Konfliktpotential, das die Mitarbeiter belastet und mithin Leistungskraft absorbiert. Viel zu wenige Führungskräfte befassen sich mit solchen Fragen.

Dabei gehört die ‚Sorgfaltspflicht‘ zu ihren Aufgaben. Mitarbeiter, die entsprechend ihrer Fähigkeiten und Ressourcen eingesetzt werden und Freude an der Arbeit haben, tragen auch entscheidend zum Erfolg eines Unternehmens bei.“

Wir verhelfen den Menschen zu Authentizität und damit zum Erfolg

Einer der Klienten der Trainerin, Dr. Josef Buczkowski, MBA, Geschäftsführer der Keplinger GmbH, schildert seine Erfahrung: „Mit dem im Structogram-Training erworbenen Wissen können die Mitarbeiter besser miteinander und untereinander umgehen, weil sie verstehen, dass es kein ‚Besser‘ oder ‚Schlechter‘, sondern nur ein ‚Anders‘ gibt. So können Missverständnisse und daraus resultierende Konflikte vermieden werden. Das Führen von Mitarbeitergesprächen wird dadurch wesentlich – und zwar für beide Seiten – erleichtert, weil man sich vorher ein Bild davon machen kann, welcher Mensch mir gegenüber sitzt und welche Informationen man wie übermitteln soll und kann.“

Autor: Claus Peter Müller-von der Grün

Sie möchten mehr erfahren?

Detaillierte Informationen zu den Structogram-Erfolgsgeschichten aus Sicht von Unternehmen und Trainern erhalten Sie auf unserer Homepage unter:

<https://www.structogram.de>