



35. Visuelle und auditive Typen Adler und Fledermaus

„Das **sieht** man doch, wie *blind* muss man sein!“ „Davon habe ich noch nie **gehört**, sag es halt *deutlich*.“ „Tut das *weh*, dabei kriege ich *Gänsehaut*, ich **fühle** mich *schlecht* dabei.“ Vater Maurus (Seher), Mutter Samantha (Hörende) und Tochter Eleonor (Mitfühlende) leben in einem Haus mit Garten. Sie verstehen sich prächtig, solange keiner etwas sagt. Jeder Mensch hat einen führenden Sinn. Wenn Sie darauf achten, werden Sie schlechte Beziehungen deutlich verbessern können.

Vater Maurus ist ein Augentier. Maurus, der Seher. Er denkt in Bildern, dies mit rasender Geschwindigkeit. Mit Sprache beschreibt er diese Bilder. Er verwendet Wörter wie: schauen, zeigen, dämmern, klar oder neblig, vorstellen oder erkennen. Dabei spricht er sehr schnell, seine Atmung ist flach und seine Augen sehen oft nach links oder rechts oben. Seine Frau ist schön, sein Auto schick und er erkennt kleinste Details.



Mutter Samantha, die Hörende, ist immer ganz Ohr. Sie kann gut zuhören, auch ihrer inneren Stimme. Für Geräusche ist sie sensibel. Ihre Augen sehen oft gerade aus nach vorn. Sie spricht ruhig und langsam, achtet auf Wortwahl und Satzbau. Gesichter merkt sie sich schlecht, blickt beim Gespräch oft weg, was ihn ärgert. Sie kennt den Unterschied zwischen das Gleiche und das Selbe und das sagt sie ihm auch. Sie ist im Gespräch anspruchsvoll, hört auf feine Betonungen und hat einen enormen Wortschatz.

Tochter Eleonor, die Mitfühlende, lebt in ihrer Gefühlswelt. Die Atmung ist tief im Bauch, die Augen sind oft nach unten gerichtet. Sie spricht langsam und erscheint eher passiv. Von ihr werden Sie herzlich umarmt. Gefühlsmenschen haben einen auffälligen Händedruck. Sie treibt gern Sport, dabei ist sie eher still, will dabei anpacken und tun. Sie sagt gern: Alles im Griff; den Daumen drauf haben; auf die Palme bringen; auf dem Teppich bleiben; etwas auf dem Herzen haben. Etwas bereitet ihr Kopfschmerzen oder sie kann nicht folgen. In der Schule hat sie es schwer, ihr starker Kanal wird selten bedient, weil der Tafelanschrieb, die Schulbücher und der Hefteintrag geschrieben sind, der Lehrer zeigt und spricht. „Learning by doing“ ist gut für sie. Tanzen oder Windsurfen lernt sie leicht.

Natürlich gibt es Mischtypen, aber dennoch ist jeder Typ auf seinem Leitkanal gut empfänglich und zwar fast nur auf diesem. Wie gehen Sie vor? Als Erstes beobachten Sie sich. Notfalls lassen Sie sich helfen. Was für ein Typ sind Sie selbst? Dann beobachten Sie Ihre Zielperson: Welcher Typ ist sie? Versuchen Sie bitte zunächst nicht, den anderen zu belehren oder aufzuklären. Ändern können Sie nur sich selbst. Wenn Sie etwas sagen, dann übersetzen Sie es in seinen Kanal. Mit dieser Methode erreichen Eltern plötzlich ihre pubertierenden Kinder, nur weil sie nun denselben Kanal verwenden. Sie müssen nur andere Worte wählen. Sprechen Sie seinen Modus an. Wenn Sie zuhören, übersetzen Sie umgekehrt seine Worte in Ihren Kanal.

Für sich selbst empfehle ich Ihnen: Werden Sie universell! Wenn Sie der Natur ihren Lauf lassen, werden Sie wahrscheinlich auf einen der drei Typen immer weiter geprägt. Sie können aber auch lernen, üben und diesbezüglich „mehrsprachig“ werden. Das funktioniert genauso wie Fremdsprachen lernen. Es ist leichter, weil der Umfang geringer ist als bei Sprachen. Nehmen Sie sich 14 Tage Zeit dafür, täglich drei mal zehn Minuten, das reicht. Sie werden mit Lebensqualität belohnt, mehr Genuss, weniger Verdross.

„Haben Sie Kunden? Ihren Brief habe ich mir *angeschaut*, das Problem *sehe* ich so. Ich sende *Fotos*, damit Sie sich ein *Bild* machen können. Auf *Wiedersehen*.“

„Wie am Telefon *besprochen*, schicke ich die *Audio-CD*. Bei unserer Entwicklungsabteilung habe ich *vorgesprochen* und Ihr Anliegen *deutlich* gemacht. Ich freue mich von Ihnen zu *hören*.“

„Lieber Herr Müller, es hat mich *gefremt*, dass Sie mich *besucht* haben. Jetzt kann ich Ihnen *nachfühlen*, mich in Ihr Problem *hineinversetzen*. Beim nächsten *Besuch* können Sie Ihr *Herz ausschütten*, bis dahin alles *Gute*.“

Manche Menschen werden schwerhörig oder die Sehkraft lässt nach. In diesen Lebensphasen kann es deutliche Auswirkungen auf deren Verhalten haben. Nehmen Sie bitte Rücksicht. Erst wenn Sie jemanden nicht

mehr riechen können, dann wird es ernst. Wir haben nicht nur die drei Sinne Auge, Ohr und Haptik, sondern auch noch Nase und Geschmack. Der Geruchssinn ist evolutionär am stärksten mit unseren Emotionen gekoppelt. Paarbindungen werden über die Nase bestimmt. Beim Küssen machen wir einen Geschmackstest. Die Pille und der Monatszyklus verändern die Pheromonausschüttung (Sexualduftstoff) der Frauen. Verlieben hat immer etwas mit der Nase zu tun. Ein kleiner Hinweis: Selbst der Verdauungstrakt besitzt Rezeptoren für Geschmack. Manche Menschen vertragen deshalb Nahrungsmittel mit künstlichen Aromen nicht, weil der Darm die geeignete Verdauung nur auf natürliche oder naturidentische Aromastoffe einstellt.

Das war ein kleiner Ausflug in die Welt des neurolinguistischen Programmierens, kurz NLP. Gregory Bateson hat frühe Ideen gehabt, Anthony Robbins ein Standardbuch geschrieben. Sie lernen aus Augenbewegungen zu lesen oder Anker zu setzen. Reframing ist nicht nur beim NLP, sondern auch bei Wirtschaftsnobelpreisträger Daniel Kahneman ein Thema. Also, Sie sehen, auch hier hängt alles mit allem zusammen.

„Bleiben Sie neugierig, nichts ist spannender als Menschen und das Leben.“

Mein Rat

Literatur

Anthony Robbins, Grenzenlose Energie – Das Power Prinzip, Berlin, (Ullstein), 2004

