



Das aktuelle Fachthema
vorgestellt von

Dr. Melanie Cordini

systemischer Management Coach
Expertin für Führung und
Kommunikation
www.fuehrunggeber.de

Kontakt:
cordini@fuehrunggeber.de



Über taub-blinde Mitarbeiter und andere Sprachhürden

Vielleicht kennen Sie das auch: Sie haben etwas mehrfach erklärt, aber Ihr Gegenüber kann es trotzdem nicht umsetzen. Oder Sie stellen nach einer Präsentation fest, dass nur wenig beim Publikum hängen geblieben ist. Sind solche Menschen blind oder taub oder vielleicht beides?

Möglich – wahrscheinlicher ist allerdings, dass Sie einfach auf dem falschen Kanal unterwegs waren. Grundsätzlich stehen uns drei Wahrnehmungskanäle zur Verfügung, auf denen wir Informationen empfangen und speichern können: sehen, hören oder fühlen. Diese drei Kanäle können allerdings bei jedem Menschen unterschiedlich „befahrbar“ sein. Wer den falschen Kanal benutzt, muss damit rechnen, dass beim Gegenüber weniger ankommt, als gewünscht. Daraus folgt, dass nicht verstanden, nicht umgesetzt oder nicht gelernt wird. Dieses Risiko können Sie ausschalten, wenn Sie wissen, welches Verhalten unterschiedliche Wahrnehmungstypen am besten anspricht. Was heißt das für Ihre Praxis?



Menschen mit starkem Seh-Kanal

Visuelle Menschen brauchen Bilder, um Informationen optimal aufnehmen zu können. Nur Text und Worte werden ihnen in einer Präsentation nicht reichen. Graphiken, Bilder oder Diagramme sind in diesem Fall besonders wichtig. Eine bildhafte Sprache unterstützt die Botschaft für Visuelles ebenfalls. Glas-klar, oder? Bei der Einarbeitung neuer Mitarbeiter kann es hilfreich sein, Vorgänge einfach aufzumalen.



Menschen mit starkem Hör-Kanal

Bei auditiven Menschen spielen Text und Sprache eine große Rolle. Mit auditiven Kindern können Sie Vokabeln gut durch Abfragen und Buchstabieren lernen, das Sehen der Worte ist nicht unbedingt notwendig. Ein auditiver Zuhörer wird viel genauer auf Ihre Formulierungen achten und möglicherweise ganze Sätze in Erinnerung behalten, während der Visuelle wahrscheinlich eher mit einem Bild im Kopf nach Hause geht.



Menschen mit starkem Fühl-Kanal

Zehn Mal gehört und nicht umgesetzt, aber einmal selbst gemacht und sofort gelernt. Kinästheten lernen am besten über die eigene Erfahrung. Eine Einarbeitung, die auf Zuschauen und Danebensitzen besteht, wird in diesem Fall am Ziel vorbei laufen. Kinästhetische Zuhörer freuen sich, wenn sie Informationen über anschauliche Beispiele „erleben“, Kunden lassen sich

begeistern, wenn sie Produkte in die Hand nehmen dürfen, Mitarbeiter, wenn sie einfach machen können.

Da Sie zu Beginn die Stärken des anderen nicht unbedingt kennen, ist die sichere Lösung, die Ansprache aller drei Kanäle. Sie werden sich wundern, wie unterschiedlich diese bei Ihren Ansprechpartnern verteilt sind. Stellen Sie sich vorab folgende Fragen:

1. Welche Bilder unterstützen das, was ich sagen will?
2. Habe ich Material, das ich meinem Gegenüber an die Hand geben kann?
3. Gibt es Ideen, was gleich vor Ort umgesetzt oder getestet werden kann?
4. Gibt es anschauliche Beispiele, die meine Aussagen mit mehr Leben füllen?
5. Für welche Sprache und Wortwahl ist mein Gegenüber am empfänglichsten?

Wissen Sie eigentlich, welchen Kanal Sie selbst bevorzugen, wenn Sie Informationen speichern? Die meisten Menschen senden gerne auf dem Kanal, auf dem sie selbst am besten empfangen. Machen Sie Ihr eigenes Wahrnehmungs-Experiment! Probieren Sie einmal aus, ob Sie sich Dinge auf allen drei Kanälen gleich gut merken können.

Kleines Mitmach-Experiment:

Sie brauchen: fünf verschiedene kleine Gegenstände mit unterschiedlicher Form (z. B. Geldstück, Stift ...), Sichtschutz (z. B. Aktendeckel), einen Übungs-Partner.

In drei Durchgängen legt Ihr Partner fünf Gegenstände in jeweils unterschiedlicher Reihenfolge in einer Reihe vor Ihnen auf den Tisch, ohne dass Sie das sehen. Ihr Partner übermittelt Ihnen die Reihenfolge auf verschiedene Weise. Sie versuchen, diese im Anschluss aus der Erinnerung aufzuzählen.

Runde 1: Ihr Partner sagt Ihnen die Reihenfolge der Gegenstände.

Runde 2: Ihr Partner lässt Sie nacheinander hinter dem Sichtschutz jeden Gegenstand ertasten.

Runde 3: Ihr Partner zeigt Ihnen die Anordnung der Gegenstände für vier Sekunden.