

9.1. Verhaltenshinweise auf inneres Erleben



Hinweise auf visuelle Aufmerksamkeit:

Atmung: Hoch und flach in die Brust atmend, mit kurzen Unterbrechungen

Körperhaltung und Bewegung: Nach oben gerichtete Bewegungen, Arme bewegen sich oberhalb der Schulterhöhe, Tendenz zu verspannten Schultern und angespanntem Bauch

Kopfhaltung: Nach oben gerichtet, Augen schauen über der Horizontalen oder geradeaus

Stimme: Hohe Stimmlage mit schnellem Sprechtempo.



Hinweise auf auditive Aufmerksamkeit

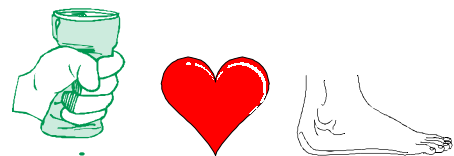
Atmung: Regelmässiges Atmen mit Zwerchfell oder der ganzen Brust, oft begleitet von betontem Ausatmen (als ob sprechend), begleitet inneren Dialog.

Körperhaltung und Bewegung: Aktivierung des Körpers zwischen Brust und Hüfte.

"Fragezeichenhaltung" im Profil: Gedreht, damit ein Ohr zum Sprecher gerichtet ist. Becken vor, Brust zurück, Schulter vor. Deutliche Handbewegungen zwischen Brust und Hüfte. Gewicht auf einem Bein, im Sitzen eine Gesässhälfte. Telefonposition, Kinn streichelnd, Kopf aufstützen. Finger benutzen, klopfen, summen.

Kopfhaltung: Kopf leicht geneigt, Augen nach rechts oder links.

Stimme: Klare Mittellage, gleichmässiges rhythmisches Tempo, klare Aussprache, Tonfall monoton.



Hinweise auf kinästhetische Aufmerksamkeit

Atmung: Tiefes, volles Atmen in den Bauch hinein.

Körperhaltung und Bewegung: Generelle Muskelentspannung, fallende Schultern, Wenn Gefühle intensiv, verstärkte Bauchatmung und heftige Gesten im unteren Bereich. Aufmerksamkeit auf körperliche Empfindungen.

Kopfhaltung: Kopf solide auf Schultern. Blickrichtung nach unten. In sich hinein horchend.

Stimme: Langsames Tempo mit Pausen, tiefe und oft angeatmete Qualität.

9.2. Nutzenanwendungen

Wertschätzung:

Rapport aufnehmen (spacing) im Repräsentationssystem des Kunden:

Der Kunde schaut nach oben - der Coach nimmt körperlich Rapport auf, zeigt ev. in die Blickrichtung und formuliert: Manchmal zeigen sich unsere Gedanken in Bildern ..
. Kann es sein, dass Ihnen in dieser Angelegenheit ein guter Überblick wichtig ist?

Führen in Richtung Ziel:

Rapport aufnehmen (spacing) und in ein anderes Sinnessystem führen (leading):

Für Entscheidungen spielt das kinästhetische System (das Gefühl) eine grosse Rolle. Der Kunde zeigt durch seine Körperhaltung, dass er im auditiven System oder im inneren Dialog steckengeblieben ist und in Selbstgespräche verstrickt ist.

Der Coach nimmt körperlich auch die 'Telefonhaltung' ein, und formuliert: Für mich ist es jeweils wichtig, auf meine innere Stimme zu horchen (nun ändert der Coach die Körperhaltung) und dem Gefühl dazu grosse Aufmerksamkeit zu schenken.

In der Kommunikation, in Beziehungen:

Mute dem **visuellen Typ** keine schiefhängenden Bilder zu und vermeide, dass irgendwo an Deiner Kleidung ein Knopf offen ist. Stell Dich nicht näher als einen Meter vor die Person und setze Dich nicht tiefer als sie. Achte in ihrer Umgebung auf Ordnung und iss mit geschlossenem Mund.

Mute dem **auditiven Typ** keine sich wiederholende Geräusche wie Schnippen mit den Fingern, Klopfen mit dem Stift oder Husten zu. Mach keine langen Pausen mitten im Satz. Beende auch jeden Satz, den Du beginnst und höre zu, was diese Person sagt. Sprich klar und deutlich. Bestrafe diese Personen nicht mit Schweigen!

Mute dem **kinästhetischen Typ** keine ausführlichen Fragen zu. Du darfst/sollst ihn berühren. Würdige seine bequeme Kleidung. Lass selber in seiner Gegenwart Deine Gefühle zu. Atme hie und da geniesserisch tief. Rede nicht nur sonder tue auch etwas, bewege Dich. Lass auch Stille zu, damit die Gefühle gespürt werden können.