



Die drei dominanten Wahrnehmungstypen im Kanzleimarketing

Wie Sie die Wahrnehmungsgewohnheiten Ihrer Mandanten erkennen und bedienen

busmann training@ - Johanna Busmann
www.busmann-training.de --- www.anwalts-akquise.de --- www.anwalts-coach.de



Selektive Wahrnehmung und damit alle Arten von „Störungen“ der **Wahrnehmung** sind eine normale Folge eines gehirnphysiologisch unerlässlichen Filters im Kopf eines jeden geistig gesunden Menschen: Die Ordnungskriterien sind Ihre **fünf Sinne**: Manche **sehen** (visuelle Dominanz), andere **hören** (auditive Dominanz), wieder andere **fühlen** (kinästhetische Dominanz) den größten Teil ihrer Welt.

Starke Akquise: Ich gebe, wie es der Mandant benötigt!

Diese Fragen stellten Sie sich doch immer schon:

- Wie kommt es, dass mein Kollege mit diesem Mandanten **so gut auskommt**, und mich treibt derselbe Mensch in den Wahnsinn?
- Wieso kann ich diesen Menschen **so gut leiden**, obwohl ich ihn gar nicht kenne?
- Wieso macht ein Redner **hinter einem Rednerpult** eine starke Figur, während ein anderer an demselben Ort kläglich dahindümpelt?
- Wie ist zu erklären, dass ein Mandant bei derselben Art meiner Erklärung nervös wird und ein anderer mich begeistert anstrahlt?
- Wie ist zu erklären, dass manche Redner **Zwischenrufe und Einwände fürchten** wie der Teufel das Weihwasser und andere durch die gleiche Publikumsaktion zur Höchstform auflaufen?
- Und wieso empfiehlt ein Mandant seinen Anwalt aktiv weiter, obwohl der einen Fehler gemacht hat, während ein anderer die ganze Zeit nur nörgelt und kritisiert?

Inhalt:

- I. Die drei Wahrnehmungstypen - eine Herleitung
- II. Rückblick: In der Grundschule
- III. Ihre Wahrnehmungspräferenzen - ein Test
- IV. Wie können Sie das nutzen?
- V. Verbale Zugangshinweise zu Wahrnehmungspräferenzen
- VI. Präsentationstypen bei Vorträgen - Tipps!
- VII.

1. Die drei Wahrnehmungstypen – Eine Herleitung:

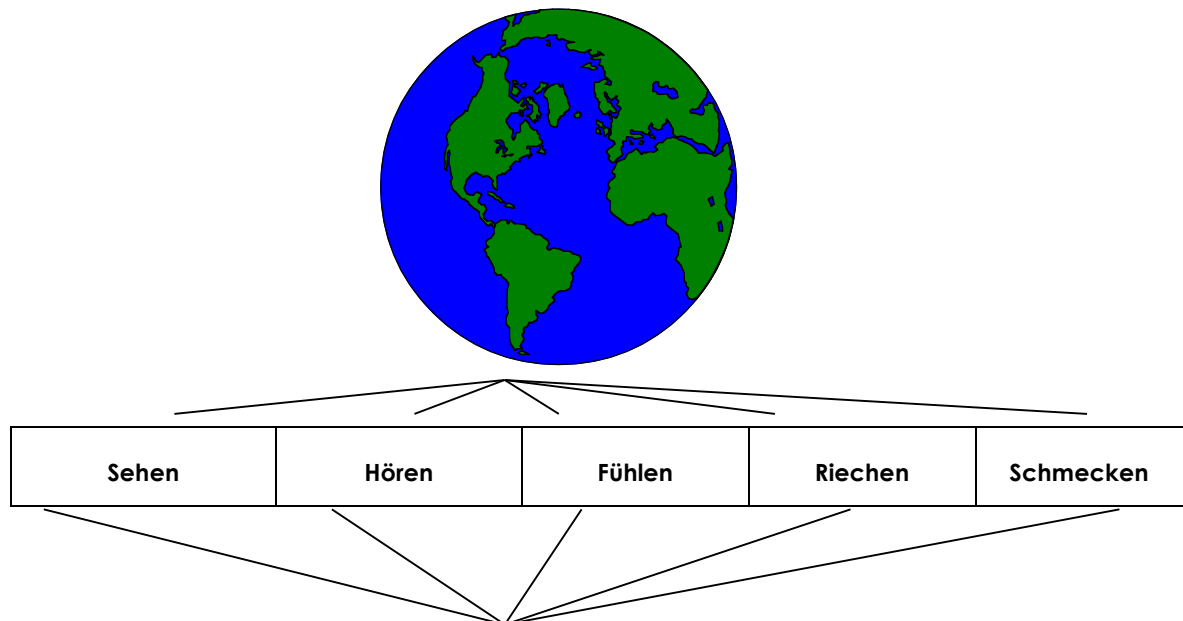
Unterscheidbar sind Präsentatoren nicht etwa nur durch ihre Ausbildungen, Erfahrungen oder Angewohnheiten, sondern auch durch ihre **eigenen Wahrnehmungs-Präferenzen: Visuelle, auditive und kinästhetische Redner** unterscheiden sich sowohl in **Vorbereitung** und bevorzugter **Methodik** als auch im **Umgang mit Schwierigkeiten** und Wissensstoff.

Durch die folgenden Ausführungen können Leser verstehen, **zu welchem Präsentationstypus sie am ehesten gehören und wie sie das nutzen können**. Die drei Typen werden vorgestellt mit ihren Stärken und Schwächen

Ihre Umwelt übt **Reize** auf Sie aus. Diese **Reize** werden in Ihrem Gehirn nach Ihren **ureigenen Präferenzen** geordnet, wahrgenommen, untergeordnet oder eben ganz verdrängt. Würde Ihr Gehirn 100 % Ihrer Welt wahrnehmen, würde es platzen. Insofern sorgen Ihre **Wahrnehmungsfilter** für einen händelbaren Umgang mit dem Alltag.

Es ist also weder gut noch schlecht, dass etwas "durch die Maschen fällt", sondern **üblich und normal**. **Selektive Wahrnehmung** und sogenannte "Wahrnehmungsstörungen" sind also an der Tagesordnung und selbstverständliche Begleiter. **Die Ordnungskriterien sind Ihre fünf Sinne:**

Sie **sehen** (visuelle Dominanz), **hören** (auditive Dominanz), **fühlen** (kinästhetische Dominanz), **riechen** (olfaktoische Dominanz) und **schmecken** (gustatorische Dominanz) Ihre Welt:



Daraus entsteht Ihre "Landkarte", Ihre Welt:

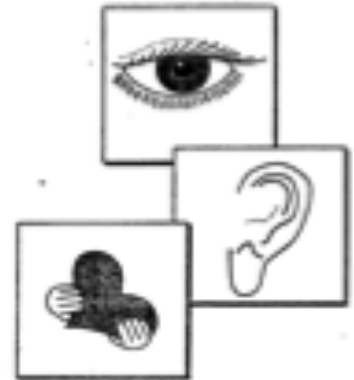
Ihre subjektive Welt hat eine eigene Ordnung. Sie ist **niemals ein genaues Abbild der "Realität"**. Die Inseln, Kontinente, Meere sind nach Gusto verteilt. Zeichnen Sie "Ihre" Inseln und Kontinente ein:

II. Rückblick: In der Grundschule

Welcher Wahrnehmungstyp ist ihr Gesprächspartner? Und welcher sind Sie?

Grob könnten Sie die Wahrnehmungspräferenzen Ihrer Gesprächspartner (und Ihre eigenen natürlich auch!) in drei Kategorien unterteilen, nämlich in die Visuellen (sehen), die Auditiven (hören) und die Kinästheten (fühlen)

Schon in der Schule traten sie deutlich zutage:



VISUELLE:

Lernt durch Sehen. Hatten geordnete Hefte, eine saubere Handschrift und ordentliche Kleidung. Regten sich auf über unordentliche, „unübersichtliche“ Tafelbilder, hatten fotografisches Gedächtnis („das stand das unten rechts auf der Seite...“), gute Seiteneinteilung, schrieben fast alles mit. Waren abgelenkt durch Unordnung im Klassenzimmer, Bewegung um sie herum und „unübersichtliche“ Tafelbilder. Genervt bei zu dunklem oder zu hellem Licht. Lasen mit beim Vorlesen. Machten gern Listen (für Hausaufgaben etc.).

Fuhren ab auf Bilder, Fotos, Comics. Hassten engbedruckte Seiten ohne Bilder. Malten beim Erklären. Symbolisierten Zusammenhänge durch Grafiken. Nie Eselsohren im Heft.

AUDITIVE:

Lernt durch Hören. Hatten Spaß an Sprache. Machten alle Sätze zuende. Sprachen mit beim Lernen. Lernten laut Vokabeln. Entwickelten Gedanken und Lösungen beim (eigenen oder fremden) Sprechen. Sprachen überhaupt immer. Beurteilten Sprachen, Argumentationen und auch Menschen danach, ob sie sich gut anhörten.

Schätzten Lehrer mit guter Stimme und gutem Wortschatz. Waren genervt und abgelenkt durch Geräusche (Brotpapierrascheln, Nuscheln, Husteln).

Konnten immer verbalisieren, was sie störte. Konnten unbegrenzt konzentriert zuhören. Konnten in Fremdsprachen Wörter behalten, ohne deren Sinn zu verstehen. Wollten generell über alles reden.

KINÄSTHETEN:

Lernt durch selber tun. Konnten nicht stillsitzen. Konzentration ohne Bewegung undenkbar. Sprangen über die Tische, waren „unaufmerksam“ und galten bei Lehrern meistens als „schwierig“.

Brauchten viel mehr Bewegung als andere. Haßten lange Beschreibungen ohne „action“, langes Zuhören und Diktate. Beschrieben ihre Pläne nicht, sondern setzten sie um. Machten sich gern zum „Klassenkasper“ und galten als „Zappelphilipp“.

Wackelten immer auf dem Stuhl. Waren oft sportlich, aber nicht ausdauernd. Hatten immer Eselsohren im Heft und drückten stark auf beim Schreiben.

Wollten alles ausprobieren. Reagierten auf Ärger durch Bewegung. Rausrennen, mit den Armen fuchteln, auf den Tisch hauen, Gegenstände vor sich immer in Bewegung: Stifte, Hefte, Bücher. Fassten andere gern an, traten gern nah heran

III. Ihre eigenen Wahrnehmungspräferenzen – ein Test

Bitte antworten Sie ohne nachzudenken auf die Fragen Ihres Interviewpartners:

	Visuell sehen	Auditiv hören	Kinästhetisch fühlen, tasten	Olfaktorisch riechen	Gustatorisch schmecken
Küche					
Telefon					
Spargel					
Frisches Brot					
Schule					
Auto					
Streit					
Holz hacken					
Sex					
Kanzlei					
Sommer					
Sportlehrer					
Schach					
Wasser					
Die FAZ					
SUMME					

VIII. Wie können Sie das nutzen?

Manche Mandanten sind schwierig, sagen Sie. Sie "hören nicht zu und machen sich die ganze Zeit Notizen" oder „wollen mitlesen, was ich gerade schreibe, statt den Fall zu besprechen“, andere "zappeln herum, kommen zu spät, nesteln an der Kleidung, springen vom Stuhl auf, sind unruhig", wieder andere "schreiben gar nichts mit, wollen nicht mal den Vertrag sehen, sondern möchten die kritischen Punkte vorgelesen kriegen, am liebsten alles am Telefon besprechen".

Alles Verrückte, sagen Sie vielleicht.

Doch was Sie täglich als Schwierigkeit empfinden, ist vermutlich nichts weiter als die Auswirkung eines Wahrnehmungssystems, das Sie selbst nicht oder nicht hauptsächlich verwenden.

Im Folgenden stelle ich Ihnen in der folgenden Tabelle detailreich die **Auswirkung der drei Wahrnehmungssysteme** anhand von vielen Alltagssituationen vor.

Sie können dadurch nicht nur ermitteln, zu welchem Typus Sie sich selbst am ehesten zählen würden, sondern auch, welcher Typus Ihnen wodurch am meisten **Schwierigkeiten** bereitet und was Sie demzufolge tun sollten...

1. Räume und Erotik:

Beobachten wir jetzt, wie die typischen Räume und erotischen Inszeierungen der unterschiedlichen Typen funktionieren:

Der Visuelle:

Der Auditive:

Der Kinästhet:

Der Visuelle:	Der Auditive:	Der Kinästhet:
<p>Räume: Wenig Bilder an der Wand, wenig Gegenstände im Raum, kein sichtbares Chaos. Wenig Farben, jedoch Farb-Akzente. Gardinen weg, passendes Licht zu jedem Anlass, sichtbare Ordnung auf dem Schreibtisch und in der Wohnung.</p> <p>Tür auf, „dann sieht es großzügiger aus“, Tür zu, dann „muss ich das Chaos nicht sehen“.</p> <p>Fleckenfreie Glasflächen, kaum Asymmetrisches, Unpassendes nicht sehen. Farbkombinationen entscheiden über Kunst- und Autokauf, Kunstwerke sind immer zum Anschauen, oft in Vitrine, oft auch angestrahlt.</p> <p>Störung durch zu viele oder "unpassende" Farben, durch zu dunkle oder zu helle Situationen, Asymmetrien.</p>	<p>Hohe Aufmerksamkeit auf ruhiges Büro, keine Dielen knarren, keine Hintergrundmusik, keine Hintergrundgespräche, keine Hintergrundgeräusche, kein Rascheln, Knistern, Husten, keine ungewöhnlichen Töne. Jede ungewollte, hörbare Ablenkung ist ausgeschaltet.</p> <p>Tür auf, dann "kann ich mithören", dann ist "angenehmes Gemurmel. Tür zu, dann "höre ich die nicht mehr".</p> <p>Dreifachverglasung gegen Straßenlärm. Kunstgegenstände sind gemalte oder photographierte Gespräche oder Worte, vielleicht Klanginstallationen.</p> <p>Auditive kennen und akzeptieren keine Nebengeräusche.</p> <p>Störung durch Lüftung, Klimaanlage, Computer, Wassertropfen, Schlüsselbunde, Türenklappen, "unangenehme" Stimmen</p>	<p>Passende Raumtemperatur, Schreibtisch ist oft Raum greifend platziert, Schreibtischstuhl ist bequem und beweglich. Möbel und Bilder haben ideellen Erinnerungswert, sind nach persönlichem Bezug ausgesucht. Kunstgegenstände dreidimensional, zum Anfassen, Skulpturen.</p> <p>Tür auf, sonst "fühle ich mich eingeeengt", Tür zu, sonst "ist es mir zu weitläufig".</p> <p>Viel eigene Bewegung, viel fremde Bewegung, den Raum oft verlassen, Bewegen beim Denken, beim Arbeiten. Gern andere Menschen im eigenen Raum, um sich herum. Äußere Lebhaftigkeit gewünscht.</p> <p>Störungen durch zu wenig Menschen, zu viel Technik, zu viel Organisation, zu wenig Möglichkeiten zum Träumen und Bewegen.</p>

<p>Erotik: Hinsehen, Augen auf, Augen verbinden, zusehen, ansehen, Voyeurismus, Liebeserklärungen durch Geschriebenes, Wunschzettel, sich selber und andere im Spiegel sehen, mögen, wie man aussieht, Phantasien durch Bilder, Filme, sich "einen Film vorstellen", Fotos, Filme machen, etwas zeigen und gezeigt bekommen</p>	<p>Sprechen, Stimmen, flüstern, Lachen, Atmen, Wünsche aussprechen. Sagen, was man fühlt und fühlen, was man sagt. Telefonsex, dieselbe Tonhöhe, hochwirksame auditive Anker, Liebeserklärungen geflüstert, verbal geäußert, Fantasien durch Gefühlsausbrüche durch Gehörtes, Gesagtes.</p>	<p>Anfassen, Fühlen, Tasten, Berühren, Hautkontakt, Spüren, Druck, erotische Themen: heiß und kalt, bewegen und nicht bewegen, schwer und leicht, aktiv und passiv, heftige Gefühlsausbrüche auch in Form von totalem Rückzug, Spaziergänge, gemeinsame Aktivitäten, sich gemeinsam zurückziehen, Wunsch nach Symbiose, Verschmelzung</p>
---	---	---

Hausaufgabe: Wie kann ich meine Umgebung überzeugen?

Teilen Sie hier Ihre Umgebung (Kanzlei oder Privat) ein nach den von Ihnen beobachteten Verhaltensweisen.

Definieren Sie ein Ziel und markieren Sie Indizien für eine der drei dominanten Wahrnehmungs

Name	Ziel	Verhalten
Meine Assistentin Frau Bergmann	Ich will, dass sie ab und zu auch mal nach Feierabend für mich arbeitet.	Sie hat die perfekte Ordnung auf ihrem Schreibtisch und markiert Fristen überall rot. Ich werde folgendes visuelles Verhalten an den Tag legen, um sie zu überzeugen:

2. Auswirkungen im Mandantengespräch (Fall und Körpersprache)

Der visuelle Mandant:

Der auditive Mandant:

Der kinästhetische Mandant:

<p>Der Fall:</p> <p>Dominant visuelle Mandanten „sehen“ die Beteiligten an ihrem Rechtsstreit immer vor sich. Sie berichten von ihrem Fall zunächst das, was sie gesehen haben oder erinnern sich an Bilder. Sie berichten vom Geschehen immer über die visuelle Erinnerung: „Ich sehe das noch genau vor mir“ oder: „Ein einziger Blick in die Bücher zeigte mir...“ oder: „Ich konnte ihm schon ansehen, dass...“</p> <p>Körpersprache:</p> <p>Sie halten den Blickkontakt und sind verwirrt, wenn der Anwalt das nicht auch so macht. Sie wollen immer gegenüber sitzen, um alles zu sehen und unterstützen Gesprochenes durch zeitgleich sichtbar gemachte Skizzen, Textzeilen oder Protokolle.</p> <p>Sie malen und markern beim Sprechen, symbolisieren ihren eigenen Fall durch Zeichnungen, bevorzugen "alles schriftlich", schweifen ab bei nicht-visualisiertem Zuhören, sie merken sich Gesehenes und wollen immer unterstreichen.</p> <p>Sie wollen Listen sehen und haben ein Gefühl der Befriedigung beim "Abhaken" erledigter Arbeiten. Sie bitten um e-mails, falls sie etwas erledigen müssen.</p>	<p>Dominant auditive Mandanten zitieren Beteiligte wörtlich während der Schilderung ihres Falles: „Dann sagte er: Ich will das so nicht mehr - und ging einfach weg.“ Sie erinnern sich präzise an Gesagtes und entwickeln Glücksgefühle, wenn wörtliche Zitate auch beim Anwalt vorkommen. Sie formulieren gern anwaltliche Schriftsätze vor. Auditive haben klassischerweise Probleme im Vertragsrecht, denn sie glauben alles, was man ihnen erzählt ohne schriftliche Bestätigung.</p> <p>Sie „leihen ihrem Anwalt ihr Ohr“, neigen dabei den Kopf zur Seite und vermeiden dabei Blickkontakt mit dem Anwalt. Sie wollen gern in der Nähe von Ihnen sitzen, um besser zu hören.</p> <p>Sie sprechen leise mit und wiederholen laut wichtige Worte, um sie sich zu merken. Falls sie überhaupt mitschreiben, tun sie das scheinbar willkürlich und ohne Zwischenüberschriften.</p> <p>Eigene Schreibunterlagen haben sie oft vergessen oder sehr unordentlich.</p> <p>Wenn sie sich sehr konzentrieren, fallen in eine äußere Starre und bewegen sich nicht mehr. Sie sprechen wichtige Notizen und Hausaufgaben in ihr I-Phone und möchten angerufen werden, falls sie etwas erledigen müssen.</p>	<p>Dominant kinästhetische Mandanten erleben ihren Fall als „Ungerechtigkeit“. Während der Schilderung des Falles dominiert das Gefühl, das aus dem Problem resultiert, nicht das Problem selbst. Sie haben oft missionarischen Eifer und wollen „vor das höchste Gericht“. Sie wollen „Gerechtigkeit um jeden Preis durchsetzen“, und empfinden ihren Anwalt als Retter, als Helfer oder als Freund.</p> <p>Sie neigen zur Betonung von körperlicher Aktivität und haben eine lebhafteste Gestik und Mimik. Sie kommen mit ihrem Stuhl auf die Anwaltsseite des Schreibtisches, wenn es was zu lesen gibt.</p> <p>Sie bewegen beim Sprechen Kopf und Füße, rutschen auf dem Stuhl hin und her, klackern mit Kugelschreiber, spielen mit Büroklammern und blättern geräuschvoll in den Akten.</p> <p>Sie schütteln bei der Begrüßung lange die Hand und greifen an den Arm des anderen. Sie lieben es, vom Anwalt „selbst“ aus dem Wartezimmer oder vom Flughafen abgeholt zu werden und schließen Geschäfte gern beim Lunch oder in anderer Gemeinschaft.</p>
--	--	---

3. Auswirkungen im Mandantengespräch (Vertrauen & more)

Der visuelle Mandant: Mandant:

Der auditive Mandant:

Der kinästhetische

<p>Vertrauen: Vertrauen entsteht bei ihnen durch Visualisierungen aller Art: Hausaufgaben-Listen, Protokoll-e-mails, transportable Kopien, gut designte Briefköpfe, vorgelochte Anwaltspost.</p> <p>Herausforderungen: Visuelle wollen immer Gesprächsnotizen vor Augen haben oder solche erstellen und glauben nur, was sie sehen. Sie machen Zeichnungen und Symbole, um das Geschehen zu erläutern. Für komplizierte Sachverhalte brauchen sie vom Anwalt Visualisierungen (z.B. an den Fingern aufgezählte Punkte), um sich etwas zu merken.</p> <p>Glück: Sie flippen aus vor Glück, wenn ihr Anwalt mit verschiedenen Farben den Fall auf einem Flipchart symbolisiert; bereits der Anblick von verschieden farbigen Magneten auf einem board stimuliert sie.</p> <p>Skuril: Sie begradigen schief hängende Bilder im Wartezimmer, wissen, welches Auto Sie fahren und identifizieren auf den ersten Blick den Designer des Jacketts Ihrer Empfangsassistentin.</p>	<p>Vertrauen entsteht dadurch, dass ihr Anwalt alle seine Sätze beendet, kurz hält, nicht wiederholt und vor Ort in das Diktiergerät spricht. Sie hören furchtbar gern ihren Nachnamen.</p> <p>Auditive sind jahrelang gekränkt, wenn ein gehörtes Versprechen gebrochen wird, besonders Rückrufversprechen. Sie glauben nur, was sie hören. In Protokollen erscheinen oft wörtliche Dialoge, häufig jedoch ohne innere Zusammenhänge.</p> <p>Sie wollen oft Wörter definieren („Was heißt genau Vertrag?“) und legen jedes Wort auf die Goldwaage.</p> <p>Sie flippen aus vor Glück, wenn ihr Anwalt alles in ihrer Sprache kurz zusammenfasst und in ihrer Gegenwart das Diktiergerät einsetzt.</p> <p>Sie geraten in intellektuelle Turbulenzen, wenn der Anwalt die Wörter „zeitgleich“ und „gleichzeitig“ verwechselt und können vom ersten Tag an den kasachischen Namen Ihrer Empfangsassistentin fehlerfrei aussprechen.</p>	<p>Vertrauen entsteht durch das „Wir-Gegen-Den-Rest-Der-Welt“ - Gefühl. Kinästheten wollen durch ihren Anwaltbesuch das Gefühl von Entlastung, Aufgehobenheit und das Gefühl einer Allianz mit ihrem Anwalt erleben.</p> <p>Kinästheten können Erlebtes oft nicht in Worte fassen, geben nicht freiwillig fremden Strukturen (z.B. Termine vereinbaren und halten!) nach und verzetteln sich gern.</p> <p>Kinästheten lassen gern Zeit verstreichen, bevor sie sich an einen Anwalt wenden und sind daher in Frist-sachen oft nicht leicht zu führen.</p> <p>Sie flippen aus vor Glück, wenn ihr Anwalt sie tröstet, Gemeinheiten auch als solche bezeichnet und sie der Assistentin persönlich vorstellt.</p> <p>Sie antworten gern auf nicht-gestellte Fragen („Was wurde gesprochen?“ „Es war eigentlich eine ziemlich gute Atmosphäre“) und wissen, welche Krankheit der Sohn der Empfangsassistentin gerade überwunden hat.</p>
---	--	--

4. Auswirkungen im Mandantengespräch (Vertrauen & more)

Der visuelle Mandant:
Mandant:

Der auditive Mandant:

Der kinästhetische

<p>Vertrauen: Vertrauen entsteht bei ihnen durch Visualisierungen aller Art: Hausaufgaben-Listen, Protokoll-e-mails, transportable Kopien, gut designte Briefköpfe, vorgelochte Anwaltspost.</p> <p>Herausforderungen: Visuelle wollen immer Gesprächsnotizen vor Augen haben oder solche erstellen und glauben nur, was sie sehen. Sie machen Zeichnungen und Symbole, um das Geschehen zu erläutern. Für komplizierte Sachverhalte brauchen sie vom Anwalt Visualisierungen (z.B. an den Fingern aufgezählte Punkte), um sich etwas zu merken.</p> <p>Glück: Sie flippen aus vor Glück, wenn ihr Anwalt mit verschiedenen Farben den Fall auf einem Flipchart symbolisiert; bereits der Anblick von verschieden farbigen Magneten auf einem board stimuliert sie.</p> <p>Skuril: Sie begradigen schief hängende Bilder im Wartezimmer, wissen, welches Auto Sie fahren und identifizieren auf den ersten Blick den Designer des Jacketts Ihrer Empfangsassistentin.</p>	<p>Vertrauen entsteht dadurch, dass ihr Anwalt alle seine Sätze beendet, kurz hält, nicht wiederholt und vor Ort in das Diktiergerät spricht. Sie hören furchtbar gern ihren Nachnamen.</p> <p>Auditive sind jahrelang gekränkt, wenn ein gehörtes Versprechen gebrochen wird, besonders Rückrufversprechen. Sie glauben nur, was sie hören. In Protokollen erscheinen oft wörtliche Dialoge, häufig jedoch ohne innere Zusammenhänge.</p> <p>Sie wollen oft Wörter definieren („Was heißt genau Vertrag?“) und legen jedes Wort auf die Goldwaage.</p> <p>Sie flippen aus vor Glück, wenn ihr Anwalt alles in ihrer Sprache kurz zusammenfasst und in ihrer Gegenwart das Diktiergerät einsetzt.</p> <p>Sie geraten in intellektuelle Turbulenzen, wenn der Anwalt die Wörter „zeitgleich“ und „gleichzeitig“ verwechselt und können vom ersten Tag an den kasachischen Namen Ihrer Empfangsassistentin fehlerfrei aussprechen.</p>	<p>Vertrauen entsteht durch das „Wir-Gegen-Den-Rest-Der-Welt“ - Gefühl. Kinästheten wollen durch ihren Anwaltbesuch das Gefühl von Entlastung, Aufgehobenheit und das Gefühl einer Allianz mit ihrem Anwalt erleben.</p> <p>Kinästheten können Erlebtes oft nicht in Worte fassen, geben nicht freiwillig fremden Strukturen (z.B. Termine vereinbaren und halten!) nach und verzetteln sich gern.</p> <p>Kinästheten lassen gern Zeit verstreichen, bevor sie sich an einen Anwalt wenden und sind daher in Fristen sachen oft nicht leicht zu führen.</p> <p>Sie flippen aus vor Glück, wenn ihr Anwalt sie tröstet, Gemeinheiten auch als solche bezeichnet und sie der Assistentin persönlich vorstellt.</p> <p>Sie antworten gern auf nicht-gestellte Fragen („Was wurde gesprochen?“ „Es war eigentlich eine ziemlich gute Atmosphäre“) und wissen, welche Krankheit der Sohn der Empfangsassistentin gerade überwunden hat.</p>
--	---	--

5. Auswirkungen im Mandantengespräch (Begeisterung)

Der visuelle Mandant: Mandant:

Der auditive Mandant:

Der kinästhetische

<p>Sie begeistern ihn durch:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ausreichenden Abstand zu Ihnen • permanenten Blickkontakt • das zeitgleiche Lesen in demselben Text • einen Schreibblock mit Logo • eigenes Mitschreiben • sauber aufbereitete Materialien • visuelles Vokabular („schauen Sie mal...“) • ein flipchart mit funktionierenden Filzstiften • visuelle Ordnung im Büro • Platz für Unterlagen • lap-top zum Display-Schauen • symmetrische Anordnung des Raums • eine Bestätigungs-e-mail als Protokoll 	<ul style="list-style-type: none"> • einfachste, kurze Sätze, vor dem Sprechen durchdacht • die unbedingte Einhaltung mündlicher Versprechen, besonders Rückrufe! • leichte, eindeutige und störungsfreie Grammatik • korrekte Aussprache des Nachnamens • gleich diktieren, nicht mitschreiben • einen echofreien Raum, nicht zu niedrigen Raum • gemeinsames Lachen • gesprochene Zusammenfassungen • leise Umgebung (Beamer, Baustelle, Nebenraum...) • viele Telefonate statt einiger Live-Gespräche • Verzicht auf Geräuschquellen fremder Herkunft 	<ul style="list-style-type: none"> • die gefühlsmäßige Bindung an Sie • Informationen, was Sie persönlich mögen • das Gefühl der Einzigartigkeit und persönlichen Sympathie • eine Möglichkeit zum hin und her gehen • verstehen und „teilen“ der Gefühle des Mandanten • einen Erfahrungsaustausch zu Beginn • eine eher „intuitive“ Führung durch das Mandat • die gemeinsame Anfertigung des ersten Schriftsatzes • persönliches Vorstellen der Assistentin • persönliche Betreuung in der Wartezeit <p>small-talk über Kinder, W Straßenverhältnisse ..</p>
---	---	---

V. Verbale Zugangshinweise zu Wahrnehmungspräferenzen

"Das sehe ich anders." "Hört sich nicht gut an." "Das passt mir nicht in den Kram." Inhaltlich fast dieselbe Aussage, ausgedrückt auf **drei unterschiedlichen Wahrnehmungskanälen**. Was sagen Sie selbst am ehesten, wenn Sie ausdrücken, dass Ihnen etwas nicht gefällt?

Sie können hören, auf welchem der **Wahrnehmungskanäle** ein Mensch gerade sendet (spricht) und dementsprechend wissen Sie, auf welchem Kanal Sie ihn ansprechen können, damit Sie seine Merkfähigkeit und Ihren Kontakt zu ihm gleichermaßen steigern. Sie können, mit einiger Übung, **auf den Kanal des Sprechers einsteigen**.

Es ist eine subtile und sehr stark positiv wirkende Art, den **Kontakt zu halten**. Umgekehrt sorgt die Wahl des falschen Kanals für Missverständnisse und schwer durchschaubare **Unebenheiten in der Kommunikation** mit diesem Menschen.

Üben Sie die folgenden **Redewendungen wie Vokabeln**, damit Sie sie parat haben und spielen Sie mit der Sprache:



Fühlen

Das begreife ich.
Können Sie das nachvollziehen?
Passt.
Jetzt begreife ich's.
Etwas ballt sich zusammen.
Es gibt noch Stolpersteine.
Da hat man das Gefühl, dass...
Ich will damit belegen, dass...
Es gibt verschiedene Standpunkte...
Nicht zu fassen!
begreiflich machen
Gefühlsmäßig ist es das gleiche, als...
Schieß mal los!
Das kratzt mich wenig.
Nach meinem Gefühl...
Das zieht mir den Boden
unter den Füßen weg.

Sehen

Das ist mir klar.
Wie sehen Sie das?
Sieht gut aus.
Jetzt sehe ich's ein.
Da sehe ich schwarz.
Etwas fügt sich nicht ins Bild.
Das sieht so aus, als wenn...
Ich will damit zeigen, dass...
Es gibt verschiedene Blickwinkel...
Sehe ich recht?
aufzeigen
Scheint so, als...
Lass mal sehen!
Das sehe ich locker.
Meiner Ansicht nach...
Ich blicke nicht mehr durch.

Hören

Das verstehe ich.
Stimmt das?
Hört sich gut an.
Jetzt stimmt' s.
Hört sich nicht gut an.
Etwas ist nicht harmonisch.
Das klingt so, als wenn...
Ich will damit sagen, dass...
Es gibt verschiedene Stimmen.
Unerhört!
erläutern
Hört sich so an, als...
Lass mal hören!
Das bringt mich nicht aus dem Takt.
Nach meinem Verständnis...
Ich weiß nicht, was ich sagen
soll.

Die Navigation durch fremde Gewässer: Finden Sie für "Redensarten" eine sprachliche Entsprechung:

Das sind ja **trübe** Aussichten.

Ich **sehe** schwarz.

Das **geht** mir auf die Nerven.

Das **zieht** mich runter.

Ich **halte** den **Druck** nicht mehr aus.

Ich **blicke** nicht mehr durch.

Ich will keinen **Krach** riskieren.

Das **liegt** mir **schwer** im Magen.

Klingt nicht gut.

Es gibt verschiedene **Standpunkte**.

Gefühlmäßig ist das was anderes.

Wie können wir die Sache **klären**?

Wie kriegen wir **Farbe** rein?

Was **täte** Ihnen gut?

Kann ich mir gut **vorstellen**. Was tun?

Nehmen Sie's auf die **leichte** Schulter.

Wie kriegen wir **Klarheit**?

Vielleicht kommt die Lösung auf **leisen** Sohlen.

Leicht ist das sicher nicht zu **verdauen**.

Was wäre **stimmig**?

Welcher **passt** am besten für Sie?

Welche **Vorgehensweise** wäre **greifbar**?

Meiner Ansicht nach gibt es noch mehr.	
Ich begreife nicht, wie es gehen soll.	
Ich sehe noch Lücken im Entwurf.	
Wir werden überstimmt in dieser Frage	
Wir stellen sie vor vollendete Tatsachen	
„Das sehe ich nicht so“	
„Das kommt mir merkwürdig vor “	
„Das klappt bei uns nicht!“	

VI. Präsentationstypen bei Vorträgen - Tipps!

Visuelle lernen und präsentieren durch Sehen



Dominant visuelle Redner „sehen“ die anwesenden Teilnehmer als „Zuschauer“, wollen während der Präsentation tolle Bilder, Folien und sich selbst zeigen. Sie lernen selbst durch Sehen.

Vorbereitung

Visuelle haben ein Rednerpult mit kleinem Tisch für den lap-top eingerichtet, die ersten **Folien** noch mal angeschaut und die **Fernbedienung** getestet.

Sie haben ihre eigenen Folien ausgedruckt am Rednerpult („Falls die Technik versagt“) bzw Notizeseiten oder **Karteikarten** aus powerpoint hergestellt. Sie haben fast immer das **Raumlicht** getestet und angepasst (vorn im Raum dunkler als hinten während der Präsentation), die Tische ininigem Abstand zum Rednerpult **symmetrisch** gestellt, Vortragsmaterialien **ordentlich** auf jeden Platz gelegt, Namensschilder aufgestellt, selbst eins angesteckt, die eigene **Kleidung** überprüft, die suboptimale Krawatte des Hotelangestellten innerlich kritisiert und die **Gesichter der Gäste** zu erkennen versucht.

Sie haben **visuelle Krankmacher** aus dem Vortragsraum entfernt (Plastikblumen, Bilder, Gardinen, überflüssige Ablagetische) und die kleinste Buchstabengröße auf der Folie aus der letzten Reihe kritisch auf **Lesbarkeit** geprüft.

Stärken

Sie **visualisieren freiwillig** Gesprochenes, auch in spontanen Skizzen, vorbereiteten Charts oder anhand der Finger, die sie bei Aufzählungen in die Luft halten.

Metaphern fallen ihnen leicht. Sie beginnen und schließen ihren Vortrag gern durch **dasselbe Bild** und agieren überhaupt sehr **strukturiert**.

Visuelle lieben power-point und andere **Strukturmittel** wie etwa sichtbare Listen, Spiegelstriche und mind-maps. Sie bleiben während des gesamten Vortrags vorn, auch gern hinter einem Rednerpult, denn sie wollen das **Publikum „im Blick behalten“**. Sie **sehen selbst toll aus**, perfekt gekleidet, farblich und stilistisch immer sicher und Anlass angemessen.

Ihnen sind „c.i“, Kanzleifarben und Logos auf Folien sehr wichtig. Visuelle lieben es, das Publikum durch **Bilder** zu überraschen, zu führen – und zu verführen! Ihre Startfolie zeigt im Verkehrsrecht das **Photo** einer Massenkarambolage - zusammen mit einer provokanten Frage.

Auch trainierte Visuelle brauchen immer eine **Mittesemöglichkeit** und richten sich neben dem Pult einen kleinen Tisch für ihren lap-top ein.

Sie lieben Rednerpulte aus **Glas**, in denen der laptop auf der ersten Etage steht oder Touch-Screens, die in den Tisch eingelassen sind. Ihre Folien zeichnen sich aus durch sorgfältig verkürzte Überschriften und nacheinander ins Bild eingespielte Unterpunkte, die für sie selbst als **sichtbare Stichwörter** und Gedächtnisstütze fungieren.

Dadurch erreichen sie innere Sicherheit. Visuelle arbeiten sehr geschickt mit **visuellen „Ankern“** („Stehen, wenn sie ZUM Publikum sprechen und Sitzen, wenn sie MIT dem Publikum sprechen“) und dem **Blickkontakt**, den sie durchaus auch zu einzelnen „Zuschauern“ aufnehmen und halten.

Schwächen

Visuelle neigen zur **Überbetonung der Visualisierung**. Sie glauben, dass sie sechzig Folien in dreißig Minuten brauchen, denn auf den Folien steht ja, was sie sagen wollen.

Sie haben viel zu viele Folien, und jede Folie hat **viel zu viel Text**.

Sie sprechen oft zu schnell und **folgen Bildern**, die allein sie im Kopf haben. Visuelle glauben **nur das, was sie selber sehen** und wirken besonders unerfahren, wenn sie sich zur Leinwand hinter ihnen umdrehen, dabei weiter reden und mit der Fernbedienung beim Weiter-Drücken auf die Leinwand zielen.

Sie sprechen oft nur das, was **zu lesen ist** und warten mit dem Sprechen, bis es zu lesen ist.

Sie überladen die Gehirne der Teilnehmer durch vollgemüllte Folien, die sie abarbeiten, ohne bekannt zu geben, bei welchem Punkt sie gerade sind.

Sie glauben, sie müssten aus ihrem **Manuskript vorlesen**, und sie glauben, das Publikum wolle während dessen auch im **Manuskript mitlesen**.

Visuelle arbeiten freiwillig ihre Vorträge wörtlich aus, denn sie gehen davon aus, dass jeder „zu Hause nachlesen“ wolle. Sie haben nie einen Tontest durchgeführt, den Raumklang probiert oder gar Rummikrofone bestellt.

Optimierungen

Visuelle trainieren hauptsächlich:

- das lockere Variieren eines nur durch Stichwort visualisierten Themas
- die taktische Einrichtung von Sprechpausen
- drastische Reduktion der Anzahl von Folien
- Entmüllen der einzelnen Folien
- das Splitten des Vortragsmaterial (ein Drittel des Vortrags nur im Handout!)
- hinter dem Rednerpult stehen (= Monolog), neben dem Rednerpult stehen (=Dialog)

Auditive lernen und präsentieren durch Hören!



Dominant auditive Dozenten erleben die anwesenden Teilnehmer als „Zuhörer“. Sie wollen während der Präsentation selbst toll reden und viele Teilnehmer reden hören – allerdings nacheinander! Sie lernen selbst durch Hören.

Vorbereitung

Auditive testen immer die **Tontechnik** im Raum sowie die Batterieersatzmöglichkeit für ihr **Mikrofon**, am besten mit einem **Tontechniker**.

Sie haben den Raumklang ausprobiert und ein **Kragenmikrofon** bestellt. Zur Vorbereitung von Großveranstaltungen stellen sie sechs Monate vorher sicher, dass die Kragenmikrofone auf keinen Fall eine **Rückkopplung** mit den zeitgleich betriebenen Rummikrofonen verursachen dürfen.

In einem Raum mit Teppich verlangen sie bereits ab zwanzig Personen ein Mikrofon, um ihre **Stimme zu schonen** und beantragen **wegen der hohen Geräuschbelastung** Beamer in der Decke oder besonders geräuschlos – oder bringen ihren eigenen mit, der immer besonders leise ist (Kaufkriterium).

Sie sorgen für die **passende musikalische Untermalung** zum Vortragsbeginn. Die CDs bringen sie selbst mit; auch da überlassen sie **nichts Gehörtes dem Zufall**.

Liegt der Vortragsraum an einer lauten Straße, betreiben sie vor Vortragsbeginn „Schocklüften“, damit erst wieder zur Pause **Störgeräusche** eindringen.

Stärken

Auditive sind Sprachspieler. Für Auditive beginnt das Seminar typischerweise durch möglichst viele **Einzelgespräche** und small-talk vor dem Seminar.

Alle dort gewonnenen Informationen werden – nach Genehmigung - im Seminar **zitathaft** verwandt und führen zu gefühlter Individualität der Zuschauer. Auditive **sprechen locker einzelne Zuhörer an** und reagieren ebenso locker auf deren Antwort. Sie lieben **kurze, prägnante Sätze**, die plakativ oder sogar provokant ankommen können.

Die dadurch entfachte **Debatte** brauchen und lieben sie. Sie lieben Zwischenrufe, denn **Stichwörter sind Startschüsse**: Auditive machen **jeden Monolog zum Dialog**, um sich selbst und das Publikum nicht zu langweilen. Dadurch erreichen sie innere Sicherheit. Sie arbeiten stark mit ihrer **Modulation**, vergessen nie Gesprochenes und Gehörtes und sind extrem zuverlässig in Sachen Wiederaufnahme **verschobener Wortbeiträge**.

Sie haben viele **Zitate** aus dem small-talk mit den Teilnehmern auswendig gelernt und präsentieren sie immer zwischendurch. Sie sind in der Lage, komplexe Situationen **in einem Satz** zusammen zu fassen und sehr stark darin, lange Wortbeiträge der Teilnehmer **auf den Kern zu reduzieren**.

Sie halten **Versprochenes wörtlich ein** und erwarten das auch von den Teilnehmern. Wenn Auditive sagen: „Weiter geht es um 14.16 Uhr meine Damen und Herren“, dann wartet der Gast um 14.15 Uhr vergeblich auf den Beginn.

Im Umgang mit unsachlich geäußerten Einwänden können sie allein durch ihre **sprachliche Präzision** und **Ruhe in der Fragestellung** den Einwand neutralisieren.

Auditive könnten die Erfinder kurzer Mitmachsequenzen des Publikums sein: jede Art von **hörbarer Beteiligung** motiviert sie zu Höchstleistungen, auch die laute Kritik.

Schwächen

Auditive neigen zur Überbetonung der Worte. Was nicht expressis verbis ausgedrückt wird, wird nicht oder nicht richtig wahrgenommen.

Wenn sie erstmal anfangen, **gibt es kein Halten mehr**. Sie könnten unbegrenzt reden, vorausgesetzt, die Teilnehmer sind hörbar, **rufen dazwischen**, bringen Beispiele oder protestieren. Auditive **vergessen Pausenzeiten** sogar dann, wenn diese permanent auf dem flipchart zu sehen sind und benötigen einen time-assistant, der ihnen fünf Minuten vor der Pause ein Zeichen gibt; Auditive werden **durch Reden wach** und brauchen **selbst keine Pause**.

Sie verwenden nicht freiwillig Visualisierungen; falls doch, sind diese oft farblich, quantitativ oder formell **intolerabel**.

Sie reden deutlich mehr als das, was zu lesen ist und weiten ihr Vortragsthema fahrlässig aus. Sie vergessen, in powerpoint mit ihrer Fernbedienung das Bild weiter zu schalten, wodurch sie wiederum öfter die zum Gesprochenen passende Folie suchen müssen – oft vergeblich.

Sprachlich ufern sie gern aus und **zitieren sich selbst**. Sie können dadurch **selbstgefällig** und **arrogant** wirken.

Auditive müssen zu Konzentrations- und Kontrollzwecken immer das **ungeteilte Zuhören** sicherstellen. Bei einem getuschelten Gespräch im Publikum **verstummen** sie ebenso wie bei Kugelschreiberklackern, fortgesetztem Hüsteln und geräuschvollem Blättern im Skript. Sie warten mit ihren Ausführungen, denn Auditive **kennen und akzeptieren keine Nebengeräusche**.

Auch manche **Dialekte** werden als „Nebengeräusche“ eingeordnet und behindern die Konzentration.

Optimierungen

Auditive trainieren hauptsächlich:

- die Arbeit mit visuellen Anker (hinsetzen bei Dialog, wieder aufstehen bei Monolog)
- die taktische Einrichtung von Spontanvisualisierungen
- das Weiterleiten von Fragen an andere Teilnehmer
- den Moderatorenstatus
- „Bild folgt Wort“, also: eine Folie anzukündigen, bevor sie sichtbar ist

Kinästheten lernen und präsentieren durch Fühlen/Erleben



Dominant kinästhetische Dozenten erleben die anwesenden Teilnehmer als „Emotionsauslöser“ (Angst, Euphorie...) und wollen während der Präsentation toll „ankommen“. Sie selbst lernen durch Tun und Ausprobieren.

Vorbereitung

Für Kinästheten beginnt das Seminar typischerweise durch möglichst viele Einzelkontakte und sehr viel Händeschütteln vor dem Seminar, wobei sie üblicherweise eine „passive Radius-Arbeit“ betreiben: Sie stehen bei Bekannten und freuen sich, wenn jemand dazu kommt.

Sie haben immer für einen „Wanderweg“ durch das Publikum gesorgt, denn sie sind konzentriert, solange sie sich bewegen. Starre Inszenierungen (Rednerpult, Standmikrofon vorne) räumen sie gern beiseite.

Sie haben für Gruppenarbeiten, Fallbearbeitungen und Publikumsbeteiligung gesorgt, denn **Teamaktivität** ist für sie an sich schon ein Erfolg.

Stärken

Kinästheten sind die „Fühltypen“ unter den Präsentatoren. Ihre **Empathie** ist legendär. Sie können eine beliebige Anzahl von schwer genervten Teilnehmern eines Fachanwaltslehrgangs in fünf Sekunden auf ihre Seite ziehen, indem sie deren **Gefühl schnörkellos ausdrücken** („Ich weiß schon, wie es Ihnen geht nach drei Tagen Verwaltungsrecht und so kurz vor der Prüfung. Ich erinnere mich selbst gut an...“).

Sie benötigen **Bewegung**, um konzentriert zu sein.

Durch **bewegliche Bürostühle**, **Telefone ohne Schnur** und **eigenhändiges Aktentragen** dokumentieren sie das in der Kanzlei, durch „Wandern“ im Vortrag. Sie sind überall im Raum zu finden und ständig in Bewegung. Sie wirken sehr **aktiv und engagiert**.

Sie lieben Gruppenarbeiten und arbeiten gern mit Teamaufgaben. Katastrophen können sie beflügeln, wenn ihre „**spontane Über-Aktivität**“ in Verbindung mit Allianzen zum Publikum eine Lösung verspricht. („Meine Damen und Herren, wir haben im Hotel einen Stromausfall. Kein Bild, kein Ton! Ich habe veranlasst, dass die Pausensnacks zusammen mit Kaffee und Tee jetzt schon gereicht werden. Wir rücken hier im Raum alle zusammen. Lassen Sie den hinteren Teil des Raums ungenutzt und kommen Sie alle mit den Stühlen nach vorn. Wir lassen uns doch durch so etwas nicht unterkriegen!“)

Kinästheten sorgen immer und **leicht für eine gute „Chemie“** unter den Beteiligten. Der zweite Vortrag vor demselben Publikum gerät typischerweise besser als der erste, da „**man sich schon kennt**“.

Schwächen

Kinästheten neigen zur **Überbetonung von körperlicher Aktivität**: Sie können nicht still stehen, schon gar nicht ruhig sitzen, wenn sie sich konzentrieren müssen. Außerhalb der fachlichen Konzentration bewegen sie sich dagegen gar nicht und „harren der Dinge, die da kommen“. Sie „**vergessen**“ **Seminar-Ansagen** organisatorischer Art (Pausenzeiten, Umgang mit Skript, Methodenauswahl) und geben weder freiwillig das **Ziel noch die Struktur ihres Vortrags** bekannt, denn sie agieren gern **prozesshaft** („Mal sehen, wie weit wir kommen“). Kinästheten **mögen Konflikte nicht** und **provizieren sie dennoch**: Sie reagieren **viel zu duldsam** auf Endlosbeiträge, Störungen und inhaltliche Fehler. Sie neigen dazu, Gruppenarbeiten **keinen eindeutigen Auftrag** und keine **Zeitbegrenzung** zu geben und verhalten sich zu wenig stringent beim Einsammeln der Ergebnisse. Durch Nicht-Ansagen oder Nicht-Einhalten der Ansagen verärgern oder **verwirren sie die Teilnehmer**. Erfolg und Misserfolg eines Vortrags begründen sie gern durch die Teilnehmerstruktur („Das Publikum heute war sehr nett.“ Oder „Heute war das Publikum aber sehr ungeduldig“). Die **Nähe zum Publikum** ist ihnen doppelt wichtig: räumlich und persönlich. Kinästheten treten **viel zu nah** an Teilnehmer heran und legen wildfremden Menschen die Hand auf die Schulter. Sie **überbewerten ihre Nervosität**. Introvertierte unter ihnen warten vor dem Vortrag reglos an ihrem Platz oder hinter dem Rednerpult, wo sie den Eindruck des berühmten „Kaninchens vor der Schlange“ machen. Sie bleiben unbewegt, bis alle Teilnehmer im Raum sind und ergehen sich dann in **unglaublichen Allgemeinplätzen** („Ich freue mich, dass Sie heute so zahlreich erschienen sind...“). Sie füllen Pausen durch „ähm“, mögen keine kurzen Sätze („zu hart“) und unterstreichen alles, was sie sagen, durch **sehr viel Gestik**. Sie verzetteln sich gern in Details, finden **nicht stringent zum Punkt** zurück und haben

Abgrenzungsschwierigkeiten zu kritischen Geistern im Publikum, besonders wenn diese sich durch Detailfragen in den Vordergrund spielen möchten. Wiederholt tappen sie in die „**Dialogfalle**“.

Optimierungen

Kinästheten trainieren hauptsächlich:

- kurze Sätze, Strukturieren und Kürzen komplexer Botschaften in eigener Sprache und in power-point
- die Einleitung (oft hilft ihnen Auswendig lernen, obwohl sie das „nicht mögen“!)



Ich freue mich auf Ihre Fragen!

johanna busmann
busmann training®, hamburg

www.anwalts-akquise.de
www.anwalts-coach.de

tel. 040 892722
info@busmann-training.de