



Daniela & Claus Blickhan

Denken, Fühlen Leben

Vom bewußten Wahrnehmen
zum kreativen Handeln
mit NLP

mvgverlag 

Daniela und Claus Blickhan

Denken, Fühlen, Leben

Daniela und Claus Blickhan

Denken, Fühlen, Leben

*Vom bewussten Wahrnehmen
zum kreativen Handeln*

mvgverlag 

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie. Detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Für Fragen und Anregungen:
blickhan@mvg-verlag.de

8. Auflage 2013

© 2007 by mvg Verlag, ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH

Nymphenburger Straße 86

D-80636 München

Tel.: 089 651285-0

Fax: 089 652096

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Umschlaggestaltung: Münchner Verlagsgruppe GmbH

Abbildungen: Sandra Blickhan

Satz: J. Echter, Redline GmbH

Druck: Books on Demand GmbH, Norderstedt

ISBN Print 978-3-86882-305-9

ISBN E-Book (PDF) 978-3-86415-041-8

Weitere Informationen zum Verlag finden Sie unter

www.mvg-verlag.de

Beachten Sie auch unsere weiteren Verlage unter
www.muenchner-verlagsgruppe.de

Inhaltsverzeichnis

Vorwort zur ersten Auflage 1988	9
Vorwort zur erweiterten Auflage 2000	11
Vorwort zur aktualisierten und erweiterten Auflage 2007	13
Statt einer Einleitung: Gebrauchsanweisung	15
1. Kapitel	
Die Welt, in der wir leben oder: Wie wir die Welt wahrnehmen und was wir daraus machen	17
Unsere fünf Sinne	19
<i>Übung: Wahrnehmung</i>	<i>22</i>
Die Sinneskanäle in der Wahrnehmung	24
<i>Übung: Welcher Kanal ist gerade aktiv?</i>	<i>25</i>
Unser Bild der Welt: Wahrnehmung und Repräsentationssysteme	30
Woran Sie erkennen, wie Ihr Gesprächspartner denkt	34
<i>Übung: Hören Sie auf die Sprache Ihres Partners –</i> <i>Spricht er eine Seh-, Hör- oder Fühlsprache?</i>	<i>37</i>
Missverständnisse und wie man sie vermeidet	37
<i>Übung: Ergänzen Sie!</i>	<i>41</i>
Wörterbuch	42
2. Kapitel	
Die Sprache des Körpers oder: Wie ich mich bewege, so bin ich	45
Wie unsere Körperhaltung uns beeinflusst	47
<i>Übung: Körperhaltung.</i>	<i>47</i>

Was Körpersprache über Kontakt aussagt.	53
<i>Übung: Der Atem</i>	56
Spiegeln	58
<i>Übung: Spiegeln</i>	63
Mimik und Gestik gezielt wahrnehmen.	67
1. <i>Vorübung</i>	67
2. <i>Vorübung</i>	69
<i>Variante</i>	71
<i>Übung: Gedankenlesen</i>	72
Was die Augen verraten.	77

3. Kapitel

Unsere Sprache oder: Wie Worte wirken	85
Das Gleiche sagen, Unterschiedliches meinen	87
<i>Übung: Den Partner „abholen“</i>	87
<i>Die Metapher vom dunklen Zimmer</i>	92
Effektive Kommunikation.	93
1. <i>Oft fehlt gerade das Wichtigste im Satz</i>	94
<i>Übung: Vieles bleibt ungesagt</i>	94
2. <i>Selbstaufgelegte Einschränkungen</i>	99
3. <i>Verformungen</i>	105
Hilfe, Kreuzverhör!.	111

4. Kapitel

Botschaften der Gefühle	
oder: Was Gefühle uns sagen können	115
Gefühlen nachspüren	117
Gefühl und Verhalten	119
Wie gehe ich mit Gefühlen um?	123
<i>Dazu ein kleiner Test</i>	124
Botschaften der Gefühle	125
<i>Übungen: Kreatives Gestalten</i>	130
<i>Übung: STOPP!</i>	131

Woher kommen Gefühle?	132
Anker als Helfer.	136
Anker als Kraftquellen (Ressourcen)	139
<i>Übung: Meine persönliche Kraftquelle</i>	144
Doppelt hält besser	149
Warum überhaupt Anker?	150
Funktioniert das wirklich?	152
Wenn Anker allein nicht ausreichen	153
Liebblingsgefühle.	154
<i>Übung: Umgang mit</i> <i>„Lieblings-schlechten-Gefühlen“</i>	156

5. Kapitel

Alles hat eine positive Seite

oder: Wie sich gute Absichten verwirklichen lassen	161
Alles hat eine positive Seite	163
Unvermögen ist auch eine Fähigkeit	169
Jedes Problem ist eine Chance	169
<i>Vorübung: Umdeuten (I)</i>	172
Die verschiedenen Seiten unserer Persönlichkeit	174
<i>Übung: Umdeuten (II) – neue Lösungen</i>	181
Interne Problemlösungskonferenz	188
<i>Übung: Umdeuten (III) – Verhandlung</i>	189

6. Kapitel

Positiv denken – positiv leben

oder: Wie man Ziele erreichbar macht	193
Positives Denken	195
Wie denkt man positiv?	200
Denken mit allen Sinnen	201
Was ist eigentlich negativ?	204
Der positive Zielrahmen	206
<i>Übung: Ziele erreichen</i>	219

7. Kapitel

Die Kreativitätsstrategie von Walt Disney	
oder: Wie man Ziele in die Tat umsetzt	225
Ziele erreichen	227
Was sind Strategien?	227
<i>Sehen (visuelle Repräsentationen)</i>	230
<i>Hören (auditive Repräsentationen)</i>	230
<i>Fühlen (kinästhetische Repräsentationen)</i>	231
Die Disney-Kreativitätsstrategie	232
Das kreative Team: Die Rollen in der Disney-Strategie	232
1. <i>Der Träumer</i>	233
2. <i>Der Macher</i>	234
3. <i>Der Qualitätsmanager</i>	235
Disneys Strategie im Überblick	238
Gelebte Kreativität: Die Disney-Strategie in der Praxis	239
<i>Die Kreativitätsstrategie in Aktion – ein Beispiel</i>	241
Walt Disneys Beitrag zum Familienleben: Mehr als nur Zeichentrickfilme!	243
<i>Familienalltag 1:</i>	
<i>Gemeinsam oder gegeneinander?</i>	245
<i>Familienalltag 2:</i>	
<i>Wie sag ich's meinem Kind?</i>	251
 Nachwort	 255
Wege in die Praxis	259
Wollen Sie mehr lesen?	261
Stichwortverzeichnis	263
Über die Autoren	271

Vorwort zur ersten Auflage 1988

Bei beruflichen Weiterbildungen kamen wir zu der Einsicht, dass die psychologischen Erkenntnisse und Forschungsergebnisse, mit denen wir arbeiten, nicht nur für unsere Klienten und Seminarteilnehmer nützlich und wertvoll sind, sondern gerade auch für das alltägliche Leben, für Nicht-Psychologen.

Das gilt besonders für eine psychologische Schulrichtung, mit der wir in den letzten Jahren verstärkt arbeiten: das „Neurolinguistische Programmieren“ (NLP)*. Deshalb haben wir dieses Buch geschrieben. Bisher wurden die Neuentwicklungen des NLP nur in Fachbüchern behandelt – unser Ziel war es, ein allgemein verständliches Buch darüber zu schreiben, das keine Fachkenntnisse in Psychologie oder Pädagogik voraussetzt. Deshalb kommt der Begriff NLP im Folgenden in diesem Buch auch nicht mehr vor.

Psychologie beschäftigt sich mit dem Erleben und Verhalten des Menschen. Mit diesem Buch wollen wir Ihnen Wege zeigen, wie Sie Ihr Erleben reicher und Ihr Verhalten flexibler und erfolgreicher gestalten können. Das ist ein hoch gestecktes Ziel. Aus unserer eigenen Erfahrung können wir sagen: Wir glauben, dass es erreichbar ist und den Versuch lohnt.

Claus und Daniela Blickhan, 1988

* Der Name „Neurolinguistisches Programmieren“ weist auf die Zusammenhänge zwischen körperlichen (neurophysiologischen) Strukturen, Sprache (Linguistik) und innerer Verarbeitung (Denkprogramme und -strukturen) hin.

Vorwort zur erweiterten Auflage 2000

Als dieses Buch in der ersten Auflage erschien, war NLP in Deutschland noch kaum bekannt. Die wenigen Veröffentlichungen, die es gab, waren hauptsächlich Übersetzungen von Seminar-Transkripten aus dem Amerikanischen.

Das Bild hat sich in den vergangenen Jahren grundlegend gewandelt:

NLP ist in Deutschland längst kein Fremdwort mehr. Die Methode wird in vielen Bereichen mit Erfolg angewendet. Es lässt sich überall dort einsetzen, wo Menschen miteinander zu tun haben: in der Schule, im Berufsleben, in der Ausbildung, in der Psychotherapie und natürlich auch im Alltag.

Das Buch „Denken, Fühlen, Leben“ hat sich in den fast 15 Jahren, die es mittlerweile auf dem Markt ist, als praxisnahe und verständliche Einführung in NLP bewährt und zu einem Klassiker entwickelt. Grund genug, es nun in einer erweiterten Auflage herauszubringen.

Gleich geblieben sind die Grundlagen: Wahrnehmung und Sprache, Denken und Gefühl. Für das zielgerichtete Handeln wollen wir Ihnen konkrete Unterstützung anbieten: mit einem neuen Kapitel über Ziele und Kreativität.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen und vor allem beim praktischen Umsetzen der Ideen in diesem Buch.

Claus und Daniela Blickhan, 2000

Vorwort zur aktualisierten und erweiterten Auflage 2007

Auch nach 20 Jahren ist dieses NLP-Einführungsbuch nach wie vor aktuell. Heimlich, still und leise hat es sich zu einem der bestverkauften NLP-Bücher entwickelt. Die neue Auflage wurde komplett überarbeitet und aktualisiert. Wir verzichten auf die stark vereinfachende Theorie des „Lieblingskanals“ aus früheren Jahren und integrieren stattdessen die aktuellen Ergebnisse aus Forschung und Praxis, die zeigen, dass wir flexibel zwischen unseren Sinneskanälen wechseln können, je nach den Erfordernissen der Situation.

Ergänzt haben wir außerdem das Modell des erweiterten Zielrahmens im 6. Kapitel, mit dem in den letzten 20 Jahren bereits viele Ausbildungsteilnehmer erfolgreich an ihren persönlichen Zielen gearbeitet haben. Wir fassen hier die wesentlichen Aspekte zusammen, die Sie beim Erreichen Ihrer Ziele unterstützen können.

Neue Abbildungen bringen zusätzlichen frischen Wind ins Buch. Wir wünschen Ihnen eine erfrischende Lektüre!

Claus und Daniela Blickhan, 2007

Statt einer Einleitung: Gebrauchsanweisung

Gelesen ist noch nicht verstanden –
verstanden ist noch nicht behalten –
behalten ist noch nicht geglaubt –
geglaubt ist noch nicht angewendet ...

Auch wenn wir diesen Faden nicht weiterspinnen: Sie sehen schon, das Lesen dieses Buches ist nach unserer Auffassung nur der erste Schritt. Dabei beschäftigen Sie sich mit dem Inhalt. Und bei diesem Inhalt geht es darum, wie wir mit uns selbst und mit anderen Menschen umgehen.

Wenn wir unsere heutige Umwelt betrachten, so sind zwar unsere technischen Errungenschaften auf dem neuesten Stand, der Umgang mit uns selbst und anderen scheint jedoch in vielen Bereichen noch sehr entwicklungsbedürftig. Das muss nicht so bleiben. Viel ist gedacht und geschrieben worden – aber Sie wissen ja, „Gelesen ist noch nicht ...“

Deshalb laden wir Sie ein, mit- und weiterzudenken, Neues auszuprobieren und Ihre ganz persönlichen Erfahrungen damit zu machen.

- Wenn Sie manches vielleicht schon kennen, was wir schreiben – fassen Sie es als Bestätigung auf.
- Wenn Sie in einigen Punkten anderer Ansicht sind als wir – widersprechen Sie und schreiben Sie uns!
- Wenn Sie etwas langweilig finden – lassen Sie es weg.

- Wenn Sie vieles interessant finden – probieren Sie es aus!

Was immer Sie tun: Es ist besser, etwas zu tun als nur darüber nachzudenken oder zu reden. Der Wert dieses Buches liegt für Sie in dem, was Sie daraus machen.

Wenn Sie das Buch nur lesen, wird sich dadurch möglicherweise nicht viel verändern. Wenn Sie die einzelnen Übungen aber ausführen, in Ihren Alltag einbauen und die Worte so zum Leben erwecken, werden Sie überrascht sein, welche Veränderungen Sie an sich und Ihren Mitmenschen entdecken!

1. KAPITEL

DIE WELT, IN DER WIR LEBEN
ODER: WIE WIR DIE WELT WAHR-
NEHMEN UND WAS WIR DARAUS
MACHEN

Unsere fünf Sinne

Die Welt, in der wir leben, wird uns erst durch unsere Sinne zugänglich. Dabei haben wir mehrere Möglichkeiten, die Informationen um uns herum aufzunehmen. Mit unseren fünf Sinnen können wir die Umwelt sehen, hören, fühlen, schmecken oder riechen. Die ersten drei Kanäle sind dabei am wichtigsten: die Augen, Ohren und der Tastsinn der Haut. Durch sie nehmen wir im Durchschnitt 95 Prozent der Information auf, die uns bewusst ist. Der Geschmacks- und Geruchssinn spielen im Vergleich dazu seltener die Hauptrolle – obwohl es auch Bereiche gibt, in denen diese Sinneskanäle durchaus ihre Bedeutung bekommen. „Den kann ich nicht riechen“ ist zum Beispiel ein Urteil, das die Beziehung zu der gemeinten Person schwerwiegend beeinflussen wird.

Warum beschreiben wir die fünf Sinne am Anfang dieses Buchs?

Die Welt, in der wir leben und mit der wir leben, ist unsere eigene, unverwechselbare Welt. Was wir denken und fühlen, wie wir reagieren und handeln, hängt sehr stark davon ab, wie wir unsere Situation wahrnehmen.

Wenn wir etwa im Nebenzimmer Schreie und Schüsse hören, werden wir das anders einschätzen, als wenn von nebenan nur gemütliches Gemurmel kommt. (Welche Rolle es dabei spielt, ob wir wissen, dass im Nebenzimmer ein Fernsehgerät steht und zurzeit ein Westernfilm läuft, werden wir im zweiten Kapitel genauer behandeln.)

Bevor wir uns also mit komplexeren Verhaltensweisen beschäftigen, geht es zunächst um unsere Wahr-

nehmung. Wahrnehmung ist hier ganz im wörtlichen Sinn zu verstehen: was wir für wahr nehmen. Dabei sieht jeder durch seine eigene „Brille“, hört mit seinem eigenen „Hörrohr“ und spürt sozusagen durch seine persönlichen „Handschuhe“.

Was wir wahrnehmen, ist kein objektives Abbild der Welt draußen, sondern unsere subjektive Realität. Subjektiv bedeutet, dass jeder Mensch auf seine individuelle Art und Weise wahrnimmt. Und dabei kann es zu erheblichen Unterschieden kommen, selbst wenn das Reizangebot der Umwelt dasselbe ist.

Wir Menschen nehmen nur unsere spezifisch „menschliche“ Welt wahr, das heißt einen ganz kleinen Ausschnitt der Welt, in der wir leben. Große Bereiche der Realität können wir also überhaupt nicht wahrnehmen. Ein gefährliches Beispiel dafür ist die Radioaktivität: Wir können sie nicht wahrnehmen; dennoch existieren die Strahlen und können uns sogar sehr gefährlich werden. Aus dem ganzen Farbspektrum sehen wir nur Licht von infrarot bis ultraviolett. Wir können nur Töne hören, deren Schwingungen zwischen 20 und 20000 Hertz pro Sekunde liegen – darüber und darunter ist es für uns still. Auch unser Geschmacks- und Geruchsvermögen ist begrenzt. Dies wird besonders deutlich, wenn wir uns mit „Feinschmeckern“ wie den Aalen vergleichen. Wussten Sie, dass Aale in der Lage sind, einen einzigen Tropfen Duftstoff im Bodensee zu identifizieren? Ein anderes Beispiel: Denken Sie einmal an eine Hundepfeife, von der wir Menschen keinen Ton hören, auf deren Laut ein (folgsamer) Hund aber sofort reagiert und herbeigelaufen kommt. Oder denken Sie an Katzen, die auch

dann noch sehen, wenn es für uns stockdunkle Nacht ist.

Wir Menschen nehmen also nur einen kleinen Teil der Welt wahr. Und selbst diese spezifisch „menschliche“ Welt ist nicht für uns alle gleich. Denn jeder Mensch ist anders, und jeder nimmt seine Umwelt auf seine Weise wahr. Diese private Wahrnehmung beeinflusst aber, was wir erleben, fühlen und wie wir uns verhalten.

Außerdem kann sie zur Quelle von Missverständnissen werden, wie die folgende Geschichte zeigt:

Fünf Reisende treffen sich und tauschen ihre Erfahrungen über Neapel aus. Dabei stellt sich heraus, dass alle im Hotel „Miracolo“ gewohnt haben.

Der *Erste* ist ganz begeistert von dem Hotel. Das Essen war phantastisch und das Weinsortiment ausgezeichnet. Auch an den Zimmern hatte er nichts auszusetzen.

Der *Zweite* widerspricht dem heftig. Er kann sich noch gut an das Hotel erinnern, es war fürchterlich laut. Auch im Zimmer fand er keine Ruhe; er kam einfach nicht zum Schlafen. Das Hotel ist seiner Meinung nach eine einzige Katastrophe.

Der *Dritte* ist da ganz anderer Meinung. Er hat ausgezeichnet geschlafen. Verglichen mit den üblichen italienischen Zimmerchen hatte er sehr viel Raum, und das Bett war äußerst bequem. Auch die übrige Einrichtung fand er angenehm und gemütlich, und er hat sich sehr wohl gefühlt.

Der *Vierte* war dagegen ziemlich unzufrieden. Statt gemütlich fand er das Hotel eher schmutzlig – wo man hinsah, Staub und Schmutz. Außerdem war es

überall so dunkel, eng und unübersichtlich. Nein, ihm hat es dort überhaupt nicht gefallen.

Der *Fünfte* schließlich fragt nur: „Und den grässlichen Gestank habt ihr nicht bemerkt? Das Hotel steht genau gegenüber des Fischmarkts. Ich gehe da bestimmt nicht mehr hin!“

Die fünf Reisenden, die sich über das Hotel in Neapel nicht einig werden, machen starke Unterschiede in der Auswahl der Dinge, die sie bewusst wahrnehmen. Für den Ersten ist der Geschmack entscheidend (Essen und Trinken), für den Zweiten was er hört, also die Ruhe. Der Dritte will sich wohl fühlen; ihm sind seine Körpergefühle wichtig. Der Vierte stellt das Sehen in den Vordergrund, und dem Fünften hat der Fischmarkt „gestunken“.

Übung: Wahrnehmung

Während Sie nun diesen Abschnitt weiterlesen, achten Sie einmal bewusst auf die Geräusche um Sie herum. Was hören Sie?

Hören Sie zusätzlich in Ihren Körper hinein, spüren Sie Ihren Atem, wie die Luft beim Ausatmen an Ihren Nasenflügeln vorbeistreicht ...

Bleiben Sie bei diesen Wahrnehmungen, und konzentrieren Sie sich zusätzlich auf die Temperatur im Raum und darauf, wie sich Ihre Kleider auf der Haut anfühlen. Wie ist die Temperatur in Ihrem linken Fuß? Und wie halten Sie Ihren Kopf? Ist Ihr Mund vielleicht etwas geöffnet? ...

... Hören Sie jetzt noch immer die Geräusche um Sie herum und fühlen Sie noch Ihren Atem? Wahrscheinlich ist beides längst aus Ihrem Bewusstsein verschwunden.

Wie lässt sich das erklären? Bevor wir Ihnen diese Übung vorgeschlagen haben, waren Sie sich wahrscheinlich nicht bewusst, in welchem Rhythmus Sie atmen oder wie die Temperatur in Ihrem linken Fuß ist. In dem Moment, in dem wir diese Dinge angesprochen haben, konnten Sie sie aber problemlos wahrnehmen. Nachdem Sie dann auf immer mehr Dinge achten sollten, haben Sie Ihre Aufmerksamkeit automatisch auf die letzten konzentriert und die ersten „vergessen“.

Die einfache Übung veranschaulicht, was jeder von uns in jedem Moment seines Lebens tut: Er wählt aus, was er wahrnimmt – bewusst und unbewusst. Jeden Augenblick werden wir mit Tausend verschiedenen Informationen aus unserer Umwelt konfrontiert. Unser Organismus kann davon jedoch nur einen kleinen Teil auf einmal aufnehmen und verarbeiten: Das ist die so genannte „magische Sieben“. Unsere bewusste Wahrnehmung kann in der Regel nur sieben plus/minus zwei Informationseinheiten auf einmal verarbeiten. Das Bewusstsein funktioniert dann wie ein Schieberegister: Sobald wir uns auf mehrere Elemente gleichzeitig konzentrieren wollen, vergessen wir die ersten Informationen wieder. Sie verschwinden also aus unserem Wachbewusstsein – so lange, bis wir unsere Aufmerksamkeit wieder darauf richten.

In der Regel reicht diese Menge an sieben plus/minus zwei Informationen aus, um zu überleben. Wir brauchen nicht in jedem Moment unseren Herzschlag oder die Temperatur unseres kleinen Fingers bewusst wahrzunehmen. Der Großteil unserer lebenswichtigen Körperfunktionen läuft völlig automatisch auch ohne unser Bewusstsein ab. Informationen, die Gefahr signalisieren, dringen dagegen meist sofort in unser Bewusstsein. Auch wenn wir uns gerade auf eine spannende Fernsehsendung konzentrieren (und damit die sieben plus/minus zwei Einheiten schon „besetzt“ sind), werden wir sehr schnell aufmerksam, wenn es aus der Küche brenzlich riecht.

Die Tatsache, dass wir bei unserer Wahrnehmung der Umwelt eine (unbewusste) Auswahl vornehmen, erleichtert uns das Überleben. Andernfalls würden wir von der ungeheuren Menge der ständig auf uns einströmenden Informationen buchstäblich überwältigt werden. Diese lebensnotwendige Auswahl unserer Wahrnehmung beeinflusst aber gleichzeitig unser persönliches Erleben und Verhalten. Damit wollen wir uns im folgenden Abschnitt genauer beschäftigen.

Die Sinneskanäle in der Wahrnehmung

Bei der Auswahl dessen, was sie wahrnehmen, bevorzugen manche Menschen in der Regel bestimmte Kanäle. Vielleicht kennen Sie einen Bekannten, der immer gerne den Durchblick hat und der sehen will, was los ist. Ein anderer dagegen hört sich oder andere gerne reden. Er liebt die Harmonie eines ruhigen Gesprächs, um die Dinge besser zu verstehen. Ein

Dritter will begreifen, was um ihn herum vorgeht, damit er sich in seiner Haut wohl fühlen kann.

Der Erste benutzt also bevorzugt den visuellen Kanal, der Zweite achtet vor allem auf das, was er hört, und der Dritte auf das, was er spürt. Das Gleiche gilt übrigens auch für die fünf Reisenden aus unserem Hotelbeispiel. Jeder von ihnen konzentrierte sich bei der Wahrnehmung seiner Umwelt im Wesentlichen auf einen Bereich. Dies lässt sich an der jeweiligen Wortwahl ablesen: „An ihren Worten könnt ihr sie erkennen“, doch darauf werden wir später noch genauer eingehen.

Zunächst wollen wir Ihnen eine Übung vorschlagen, um herauszufinden, mit welchem Kanal Sie die Erinnerung an Urlaub und Erholung speichern.

Übung: Welcher Kanal ist gerade aktiv?

Stellen Sie sich einmal vor, Sie haben Urlaub und stehen an einem wunderschönen Strand. Der Sand ist ganz fein und leuchtet schneeweiß unter Ihren Füßen. Sie schauen aufs Meer hinaus: Das Wasser ist kristallklar, der blaue Himmel spiegelt sich darin, und Sie können sogar einzelne bunte Fische erkennen. Etwas weiter draußen sehen Sie ein Riff, an dem sich schäumend die Brandung bricht. Ein paar Möwen kreisen am Himmel, und Sie hören ihre heiseren Schreie.

Das Wasser plätschert leise um Ihre Füße. Sie spüren, wie angenehm kühl es ist, während gleichzeitig die Sonne warm in Ihr Gesicht scheint. Ein leichter Wind streicht durch Ihre Haare und kühlt Ihr Gesicht. Sie spielen ein wenig mit den Zehen im Sand. Sie fühlen sich rundum wohl und genießen diesen Augenblick.

Haben Sie beim Lesen dieses Abschnitts das Bild des Strandes deutlich vor sich gesehen, die Geräusche gehört und Sonne, Wind und Wasser gespürt? Vielleicht haben Sie all das oder auch nur Teile davon wahrgenommen. Einige Erfahrungen waren unmittelbar und detailliert, andere vielleicht ungenauer oder entfernt. Eben diese Unterschiede in der Erfahrung können Ihnen zeigen, welches Ihr Lieblingskanal ist.

Wenn Sie viele Teile des Bildes deutlich vor sich gesehen haben, weist dies darauf hin, dass Sie gelernt haben, im Zusammenhang mit Urlaub Ihren visuellen Kanal gezielt einzusetzen. Haben Sie die Geräusche genau gehört, so deutet das auf den auditiven (Hör-) Kanal.

Vielleicht wurden Ihnen die Unterschiede aber auch gar nicht so deutlich bewusst – deshalb geben wir Ihnen nun eine Erkennungshilfe. Vergegenwärtigen Sie sich noch einmal den tropischen Strand und alles, was Sie gesehen, gehört und gefühlt haben. Beantworten Sie dann folgende Fragen:

Was sehen Sie?

Ist das Bild farbig oder schwarz-weiß?
Scharf oder verschwommen?
Nah oder weit weg?
Bewegt wie ein Film oder starr wie ein Foto?
Hell oder dunkel?

Was hören Sie?

Hören Sie Geräusche oder/und Stimmen?
Sind diese laut oder leise?
Hoch oder tief?
Nah oder fern?
In Stereo oder Mono?
Woher kommen die Geräusche bzw. Stimmen?
Wechselt deren Richtung?

Was fühlen Sie?

Ist es heiß oder kalt?
Rau oder glatt?
Schwer oder leicht?
Nass oder trocken?
Spüren Sie die Bewegung?
Spüren Sie den Rhythmus?

Einige dieser Fragen konnten Sie vielleicht spontan leichter beantworten als andere. Diese unmittelbaren Antworten deuten darauf hin, welcher Ihrer Sinneskanäle die Eindrücke Ihres Urlaubs am intensivsten wahrnimmt und auch speichert. Vielleicht waren auch mehrere Kanäle gleichermaßen beteiligt.

Wenn es Ihnen schwer fiel, auf manche Fragen eine Antwort zu finden, sind diese Schwierigkeiten ein