



Welcher Lerntyp sind Sie?

Die Verarbeitung ein und desselben Stimulus ist bei verschiedenen Menschen nie gleich, das heißt, wir nehmen nie dasselbe wahr.

Fünf Sinne hat der Mensch: Sehen (**visuell**), Hören (**auditiv**), Spüren/Fühlen (**kinästhetisch**), Riechen (**olfaktorisch**), Schmecken (**gustatorisch**).

Alle fünf Sinneskanäle werden daher oft mit „VAKOG“ abgekürzt.

Die wichtigsten (zumindest in unserem Kulturkreis) sind wohl das **Sehen**, das **Hören** und das **Spüren und Fühlen**.

Die meisten Menschen bevorzugen einen oder zwei dieser Sinneskanäle (auch „Repräsentationssysteme“ genannt).

Deshalb ist für wirkungsvolle Kommunikation – z. B. in einem Seminar - die Frage von Bedeutung:

In welchem Sinneskanal liegt meine bevorzugte Wahrnehmung?

Bin ich jemand, für den das Sichtbare besonders wichtig ist - angefangen von den Zeichnungen auf Flipchart über Powerpoint-Folien bis zur Gestaltung von Unterlagen?

Oder erzähle ich gerne und viel und das Gespräch ist eines meiner wichtigsten Lehrmittel?

Vielleicht brauche ich aber auch Bewegung und Handlung und möchte gerne, dass meine TeilnehmerInnen den Stoff "be-greifen" und "er-spüren"?

Wenn ich meine Stärken kenne, dann weiß ich gleichzeitig, welche TeilnehmerInnen ich am besten erreiche, nämlich die mit der gleichen Bevorzugung.

Es lohnt daher zu überlegen, wie ich die ZuhörerInnen auch in **anderen** Sinneskanälen (Repräsentationssystemen) ansprechen kann.

An der Sprache wird erkennbar, welches Repräsentationssystem jemand benutzt. Er gebraucht nämlich Worte und sprachliche Bilder, die aus diesem System stammen.

Der **visuelle Typ** *macht sich ein Bild von etwas, sieht keine Perspektiven oder es geht ihm ein Licht auf. Er will gern Einblick bekommen, obwohl er manchmal schwarz sieht, aber letztlich ist dann doch alles klar und überschaubar.*

Der **auditive Typ** *achtet darauf, ob etwas gut klingt, stimmig ist oder Resonanz findet. Manchmal kommt er aus dem Takt, ist missgestimmt, obwohl ihn vieles anspricht.*

Der **kinästhetische Typ** *möchte die Dinge in den Griff bekommen, etwas anpacken oder begreifen. Er verleiht gern Nachdruck, wenig erschüttert ihn oder bringt ihn aus dem Tritt. Das fühlt sich gut an, nicht?*

Eine Trainerin/ein Trainer wird dann alle ZuhörerInnen erreichen, wenn sie/er alle Repräsentationssysteme verwendet!