

soul

Sinn(en)volles Tiefenerleben

Schafft man es, ein Erlebnis mit allen fünf Sinnen zu erleben, besteht die Möglichkeit, den Moment in seiner vollen Tiefe lange im Unterbewusstsein zu behalten – und jederzeit wieder in der gleichen Intensität abrufen zu können.

VON DR. AXEL MITTERER

Um dies zu ermöglichen, müssen im Rahmen eines Erlebnisses alle fünf uns zur Verfügung stehenden Sinne befriedigt werden. Erst durch das Zusammenspiel der gesammelten Eindrücke kann Erlebtes lange im Unterbewusstsein gespeichert und in weiterer Folge immer wieder und in ähnlicher Intensität ins Bewusstsein zurück geführt werden. Ein Beispiel: Der letzte Urlaub in Griechenland war sensationell entspannend, kurzweilig und von intensiven Momenten geprägt. Es macht daher durchaus Sinn, diese angenehmen Erinnerungen über das ganze Jahr zu retten, z.B. im kühl-nassen Herbst oder nach aufreibenden Tagen im Büro. Und das Ganze unter Berücksichtigung unserer fünf Sinne – nach der VAKOG-Methode:

- V = Visuell** = Sehen
- A = Auditiv** = Hören
- K = Kinästhetisch oder Taktil** = Fühlen, Spüren
- O = Olfaktorisch** = Riechen
- G = Gustatorisch** = Schmecken

„Ich gehe barfuß am Strand spazieren. Ich spüre den warmen Sand unter meinen Füßen, und wie die Sonne meine Haut und das darunter liegende Gewebe wärmt. Ich höre, wie die Wellen brechen und sich überschlagen, um dann am Strand auszulaufen. Ich schmecke das Salz des Meeres auf meinen Lippen. Der Wind streicht mir über das Gesicht und zerzaust meine Haare.“

Je intensiver dieser Spaziergang in echt genossen und in das eigene Unterbewusstsein aufgenommen werden konnte, desto besser kann die reine Vorstellung dessen wirken. Die enorme Intensität der Erinnerung kann sehr rasch eine

totale Entspannung in einem selbst begünstigen – geistig und körperlich. Umgemünzt auf den Golfsport, könnte ein ideales Erlebnis in etwa so aussehen:

„Ich spüre die tiefe Sicherheit ob des zu schlagenden Balles und der eigenen Bewegungen. Ich weiß, wohin ich schlagen will, und habe den Ballflug genau visualisiert vor mir. Mein begeisterter Blick, wenn der Ball zuerst flach abzieht, um dann in die richtige Richtung emporzusteigen. Der Geruch des gemähten Rasens, der Luftzug des leichten Windes im Gesicht; das Gefühl, den Ball optimal getroffen zu haben. Der Genuss des verdienten Schluckes aus der Wasserflasche, das ploppende Geräusch, wenn der Ball ins Loch fällt.“

Ideal ist es, wenn man es selbst als vollends von Herausforderungen umgebener Mensch schafft, sich ab und an eine Stunde Zeit für sich selbst zu nehmen. Und zur Entspannung dann etwa ein Vollbad zu genießen. Im Sinne der VAKOG-Methode könnte dies so organisiert sein:

- » Schotten Sie sich von allem Störenden ab.
- » Verwenden Sie einen besonderen, gut auf der Haut spürbaren Badezusatz mit viel Schaum. **(K)**
- » Schaffen Sie einen wunderschön-stimmigen Rahmen mit Kerzen. **(V)**
- » Lassen Sie sich von fein ins Ohr gehender Musik umfließen. **(A)**
- » Gönnen Sie sich ein oder zwei Lachsbrötchen und ein Gläschen Prosecco, um dem Ganzen eine geschmackliche Note zu verleihen. **(G)**
- » Als olfaktorischer Höhepunkt sollte der Badezusatz auch gut duften. **(O)**

VERKAUFS-TECHNIK NACH „VAKOG“

Auf gänzlich andere Art wird das Wissen um diese Sinne im Verkaufstraining angewandt. „Verkaufen nach VAKOG“ bedeutet, Verkäufern zu erklären und mit ihnen zu trainieren, wie man herausfindet, welcher Sinn eines Kunden am dominantesten ausgeprägt ist.

So wird man visuellen Typen Produkte zeigen, die dann alleine durch ihre Optik wirken. Ein auditiver Typ würde sich gerne die Produktvorteile erklären lassen, während der kinästhetische Typ die Ware vor allem anfassen möchte.

Dementsprechend kann man sich vorstellen, wie sich die Kauftendenz eines Kinästheten verändert, wenn er vom Verkäufer vollgequatscht wird. Erfolgreiche Verkäufer hingegen behandeln ihre Kunden deren Wahrnehmung entsprechend.



DR. AXEL MITTERER
ist Akademischer Mental-Coach für
Business & Sport und lebt in Innsbruck.
axelmitterer.at