

# Wie man hinter die wahren Gedanken seines Gesprächspartners kommt

**FLENSBURG** Er hackt sich in die Köpfe seiner Gesprächspartner wie andere ganze Computersysteme hacken. „Mind Hacking“ nennt sich folgerichtig seine „Disziplin“ – die Kunst, die Gedanken des Gegenübers zu entschlüsseln. Wahrnehmungsexperte Norman Alexander bestreitet den Auftakt einer achtteiligen Vortragsreihe, die der Schleswig-Holsteinische Zeitungsverlag (sh:z) mit seinem Partner Itzehoer Versicherungen anbietet. Wir sprachen mit ihm über die Geheimnisse seines Jobs.

**Herr Alexander, der Begriff „Mind Hacking“ suggeriert ja zunächst einmal etwas Bedrohliches. Können sich Ihre Gesprächspartner überhaupt noch normal verhalten, wenn Sie in Ihre Fähigkeiten eingeweiht sind?** Seien wir mal ehrlich. Oftmals hat sich doch schon jeder von uns gewünscht zu wissen, was unser Gegenüber denkt und wie er tickt. Ob im Alltag, Business oder Privatleben: Wer heute erfolgreich kommunizieren will, braucht Empathie und Menschenkenntnis. Wer weiß, was Menschen denken und was sie wollen, hat es leichter, Vertrauen zum Gesprächspartner aufzubauen, ihn zu verstehen. Empathische Führungskräfte erkennen Stärken, die es zu unterstützen gilt und Herausforderungen, die gemeistert werden wollen.

**Mit welchen Mitteln entschlüsseln Sie die vermeintlichen Gedanken Ihres Gegenübers?**

Zunächst – nichts ist übernatürlich. Jedoch gibt es Mechanismen mentaler Kommunikation, die jeder nutzen kann – nicht nur Körpersprache, sondern vielmehr Beobachtung. Menschenkenntnis und Intuition ermöglichen es, hinter die wahren Gedanken seines Gesprächspartners zu kommen. Das scheint zunächst selbstverständlich. Aber gerade, weil es so selbstverständlich ist, vergisst man vielleicht aus Kleinigkeiten beim

Gegenüber Schlussfolgerungen für die Kommunikation zu ziehen. Da ist beispielsweise seine Kleidung, Frisur, Figur. Stellt man sich dazu drei einfache Fragen, kann man einiges über die Gedankenwelt des Gesprächspartners erfahren: An wen erinnert mich mein Gegenüber? Warum trägt er, was er trägt? Was sagt das über ihn aus?

**Welche Rolle spielt die Körpersprache in unserem Alltag?**

Immer wieder wird durch Bücher und vermeintliche Experten der Mythos verbreitet, man könne anhand einer körpersprachlichen Geste und „ohne Worte“ sofort erkennen, was der andere denkt. Wenn ich mit den Teilnehmern meiner Vorträge und Workshops das erste Mal über Gedankenlesen spreche, denken die meisten an das Beobachten und Deuten von Körpersprache. Eine Vielzahl an Büchern verspricht, das Denken des Gegenübers durch Mimik und Gestik zu entlarven. Und auch die Medien verbreiten diesen Irrglauben häufig. Körpersprache wird aber oft überschätzt. Unsere Körpersprache ist viel komplexer. Eine schematische Einordnung und Deutung ist daher so gut wie unmöglich. Ein typisches Beispiel dafür sind die verschränkten Arme. Sie können Ablehnung vermitteln, aber auch einfach damit zusammenhängen, dass diese Haltung für das Gegenüber angenehmer ist als die Arme hängen zu lassen. Vielleicht ist ihm auch kalt, und er möchte sich dadurch wärmen. Möglicherweise weiß er einfach nicht, wohin mit seinen Armen und verschränkt sie deswegen. In einem Punkt sind sich allerdings alle Experten einig: Wenn es einen Unterschied zwischen den gesprochenen Worten und den körpersprachlichen Signalen beim Gesprächspartner gibt, wirkt sein Gesagtes ungläubig und es ist Zeit, hellhörig zu werden.

Mein Interesse für das Lesen und Beeinflussen von Gedanken kam nicht von ungefähr. Es wurde durch meine Urgroßmutter geweckt, deren Tagebuch ich auf dem Dachboden fand. Ihr wurde nachgesagt, dass Sie in die Köpfe anderer Menschen schauen konnte. Ich bin aber der Überzeugung, dass sie keine übersinnlichen Kräfte besaß, sondern eine gute Beobachterin und Menschenkennerin war und unbewusst psychologische Techniken nutzte.

„Wenn es einen Unterschied zwischen den gesprochenen Worten und den körpersprachlichen Signalen beim Gesprächspartner gibt, wirkt sein Gesagtes ungläubig.“

**Die Techniken der Mentalisten sind ja auch schon mehrfach in Fernsehserien thematisiert worden. Wie wirklichkeitsnah sind diese Darstellungen Ihrer Meinung nach?**

Fernsehserien sind zur Unterhaltung der Zuschauer gemacht. Da gibt es ein Drehbuch, das bei allen Akteuren bekannt ist, und die Schauspieler wissen, was in der jeweiligen Szene kommt. Allerdings, es wird damit gezeigt, wie man mit Beobachtung, Menschenkenntnis und Intuition die Gedanken von anderen Menschen entschlüsseln kann. Das ist schon sehr wirklichkeitsnah.

**Können Sie auch etwas über Ihre Gesprächspartner am Telefon sagen oder ist körperliche Präsenz Voraussetzung?**

Dem Gesprächspartner gegenüber sitzen zu haben, ist schon besser. So lässt sich mehr beobachten. Jedoch sind in vielen Situationen die Gedanken der Menschen größtenteils voraussehbar. Auch kann man zahlreiche Aussagen über Menschen treffen, die allgemein gehalten sind, aber doch sehr charakteristisch wirken.

**Was dürfen die Besucher von dem Abend in der Europa-Universität erwarten?**

In meinem Vortrag werde ich Strategien aufzeigen und Tipps geben, mit denen man die Gedanken des Gegenübers entschlüsseln kann, um damit Kommunikation positiv zu beeinflussen. Eine Fähigkeit, die gerade im digitalen Zeitalter von hohem Wert ist. Dazu erleben die Zuhörer faszinierende Experimente, die aufzeigen, was man alles mit Mind Hacking machen kann. Sie dürfen gespannt sein.

*Interview:  
Gunnar Dommasch*

> Alle Vorträge beginnen um 19.30 Uhr (Einklass ab 19 Uhr), Vortragsort ist immer das Auditorium in der Thomas-Fincke-Straße in Flensburg. Die Kosten betragen 55 Euro für die Einzelkarte und 379 Euro für das 8er Abonnement. Abonnenten zahlen nur 45 beziehungsweise 299 Euro. Die Referenten stehen am Büchertisch für Signierungen und Gespräche zur Verfügung.

> Buchungen bei info@sprecherhaus.de oder telefonisch unter 02561 69566170.



**Analysiert Menschen und erschließt ihre Motive:** Mentalist und Wirtschaftswissenschaftler Norman Alexander. NORMAN ALEXANDER COMMUTAINMENT

**Erzählen Sie bitte etwas über Ihre Urgroßmutter...**