

So kann jeder Gedanken entschlüsseln

NWZ-IMPULSE Norman Alexander zeigt Mechanismen mentaler Kommunikation auf

VON JÖRG SCHÜRMEYER

OLDENBURG – Egal ob bei geschäftlichen Verhandlungen oder im Alltag: Vermutlich jeder wollte wohl schon einmal wissen, was sein Gesprächspartner gerade denkt. „Gedankenlesen ist möglich“, sagte Norman Alexander am Dienstagabend bei seinem mit vielen Experimenten gespickten Vortrag in der Reihe **NWZ-Impulse** im ausverkauften Kulturzentrum PFL in Oldenburg. „Nichts daran ist allerdings übernatürlich.“

Stattdessen gebe es Mechanismen mentaler Kommunikation, die jeder nutzen könne, um mehr über die Gedankenwelt des anderen zu erfahren, Zustimmung zu erzeugen und sich so eine Entscheidung zu den eigenen Gunsten oder den Geschäftsabschluss zu erleichtern. „Vertrauen ist die Grundlage erfolgreicher Kommunikation“, sagte er.

„Mind Hacking“ nennt Alexander, der sich selbst auch als Mentalist bezeichnet, diese Techniken. Drei Fähigkeiten seien dabei entscheidend: Beobachtung, Menschenkenntnis und Intuition.

Bei der Beobachtung komme es dabei nicht allein auf die Körpersprache an. Nicht jede Geste sei eindeutig, sagte Alexander mit Verweis auf die „Merkel-Raute“. Entscheidend bei der Beobachtung seien vor allem das Gesicht und die Augen. „Jeder Gedanke löst eine körperliche Bewe-



Zeigte Wege auf, wie man Gedanken anderer lesen kann: Norman Alexander BILD: MARTIN REMMERS

gung aus“, sagte er. Diese gelte es zu erkennen und richtig zu interpretieren.

Um in die Gedankenwelt des Gegenübers vorzudringen, helfe es zudem, auf dessen Persönlichkeit und seinen Charakter einzugehen. „Es geht darum, den Menschen im Innern zu berühren, um in den Kopf hineinzugelangen“, sagte Alexander. Dabei gelte es, auf die unterschiedlichen Bedürfnisse, etwa von Frauen und Männern, einzugehen und unterschiedliche Lebensphasen zu berücksichtigen. „Wer auf unterschiedliche Be-

dürfnisse eingeht, gewinnt Menschen für sich“, sagte er.

Intuition wiederum sei nichts anderes als der Rückgriff auf eigene Erfahrungen. Bei einer Gefahrensituation trete ein Autofahrer etwa intuitiv auf die Bremse, ohne sich länger Gedanken über diesen Vorgang und mögliche Reaktionen zu machen. „Wer auf seine Intuition vertraut, kann andere Menschen wesentlich besser einschätzen.“

Egal ob bei geschäftlichen Verhandlungen oder im Alltag: Es sei von Vorteil zu erkennen, was das Gegenüber

denkt und wie es tickt. „Immer wenn Sie andere überzeugen wollen, müssen Sie wissen, was diesen Menschen bewegt“, erklärte Alexander.

Den letzten Impulse-Vortrag 2016 hält der Unternehmer und Autor Edgar Geoffroy zum Thema „Herzenssache Kunde“ am Dienstag, 13. Dezember, 19.30 Uhr, im PFL. Im Jahr 2017 wird die erfolgreiche Reihe fortgesetzt. Karten sind ab sofort erhältlich unter

→ @ www.sprecherhaus.de

→ @ Mehr Artikel unter

www.NWZonline.de/nwz-impulse-vortragsreihe