

MIND HACKING – Wissen, was Menschen denken, wie sie ticken und was sie wollen

Jeder hat sich schon mal gewünscht, Gedanken lesen zu können. Wer weiß, was der Chef, die Mitarbeiter und Kunden denken, hat mehr Erfolg bei der Führung von Mitarbeitern sowie bei Verhandlungen und im Verkauf. Wenn Sie einen Experten zu den Themen Gedankenlesen, Verhandeln, Führung, Verkauf oder Selbstoptimierung suchen, gibt Ihnen Norman Alexander gerne einen Einblick in die Werkzeugkiste der Mentalisten.

Sein im Econ Verlag erschienenes Buch *MIND HACKING – Wie Sie mit Beobachtung, Menschenkenntnis und Intuition die Gedanken Ihrer Geschäftspartner entschlüsseln* gibt Schritt für Schritt eine Anleitung, wie man herausfindet, was das Gegenüber denkt und seine Motive und Bedürfnisse erkennt.

Norman Alexander verrät darin Strategien, mit denen die Leser die Gedanken ihres Gegenübers entschlüsseln können. Zum ersten Mal wurde dazu das Thema Gedankenlesen speziell für die Business-Kommunikation aufbereitet. Egal ob Mitarbeiter, Führungskraft oder Verkäufer – wer versteht, was dem Gegenüber wichtig ist, lenkt die Kommunikation und damit auch seinen Erfolg.

MIND HACKING ist ein neuer Kommunikationsansatz fürs Business. Deshalb hat die renommierte Wirtschaftspresse, wie die Wirtschaftswoche, CIO, Capital und die Frankfurter Allgemeine, über MIND HACKING geschrieben.

Norman Alexander hackt Gedanken, wie andere einen Computer. Ausgelöst durch seine Urgroßmutter, der nachgesagt wurde, sie könne in die Gedanken anderer Menschen schauen, beschäftigt er sich nun schon seit über einem Jahrzehnt mit den Techniken der Mentalisten. Als studierter Ökonom und medizinischer Hypnosecoach hat er diese auf die Berufswelt übertragen. Er gibt sein Know-how in Vorträgen sowie Workshops weiter und coacht Führungskräfte und Verkäufer. Damit ist er in verschiedenen Ländern wie Deutschland, Österreich, Schweiz und Spanien zu Gast.

Norman Alexander ist ein faszinierender Medien-Gast, der als Meister seines Fachs mit spannenden Experimenten aufzeigt, wie MIND HACKING funktioniert. So war er u.a. auf Sat1 zu sehen.

Mögliche Themen

Wirtschaftsfaktor Empathie

In der heutigen Zeit sind wir alle sehr auf uns selbst fokussiert. In einem Gespräch machen wir uns mehr Gedanken, wie wir selbst gerade wirken, als darüber, was unser Gesprächspartner denkt und fühlt. Wollen wir ihn aber für uns gewinnen und überzeugen, braucht es einen Perspektivwechsel. Norman Alexander erklärt den Weg vom Exzentriker zum empathischen Menschen.

Wie man Gedanken hackt

Norman Alexander gibt einen Einführungskurs, wie jeder die Gedanken seines Gegenübers mit leicht erlern- und anwendbaren Techniken entschlüsseln kann. Wer Gedanken hacken kann, sieht, was andere nicht sehen.

Wer weiß, was dem Kunden wichtig ist, verkauft

Enorme Fachkompetenz sowie ein hoher Nutzen des Produkts allein reichen nicht aus. Ohne Vertrauen begibt sich der Kunde im Verkaufsgespräch in eine Abwehrhaltung. Norman Alexander zeigt auf, wie Verkäufer die Motive und Bedürfnisse des Kunden erkennen, eine vertrauensvolle Beziehung aufbauen und sich damit dem Verkaufserfolg einen entscheidenden Schritt nähern.

Menschenkenner sind die besseren Führungskräfte

Führungskräfte müssen einerseits Unternehmensinteressen vertreten, andererseits Mitarbeiter führen und deren unterschiedliche Motive und Bedürfnisse berücksichtigen. Unternehmensführung ist Menschenführung und Kommunikation dabei das wichtigste Tool. Norman Alexander erklärt, wie sich Führungskräfte mit Empathie zahlen- und menschenorientiert durchsetzen.

Blockaden von der Festplatte Gehirn löschen

Unsere Gedanken spiegeln sich in unserem Verhalten wieder. Daher ist die Angst, zu versagen oder abgelehnt zu werden, eine Blockade, die eine empathische Kommunikation verhindert. Norman Alexander erklärt, wie man diesen „Gedankenvirus“ löscht, um mit voller Ausstrahlung zu überzeugen.

