

»Mit den Augen des Gegenübers sehen«

Norman Alexander gibt in der Reihe »Denkanstöße« Tipps zum Entschlüsseln von Gedanken

Von Fabian Riesterer

Rottweil. Kann man erkennen, was im Kopf des Gegenübers vorgeht, indem man auf dessen Gestik, Mimik und Reaktionen im Gespräch achtet? »Selbstverständlich«, sagt Norman Alexander. Wichtig sei dabei, den Fokus weg von sich selbst und stattdessen auf das Gegenüber zu richten.

Der »Mind Hacker« und Gedankenexperte war gestern Abend in der Reihe »Denkanstöße«, die vom Schwarzwälder Boten und vom Süddeutschen Verlag Veranstaltungen organisiert wird, zu Gast im Rottweiler Kraftwerk. Dabei stellte er seinen Zuhörern »Mind Hacking« vor: eine von ihm entwickelte Strategie, mit der man herausfinden kann, was ein Gesprächspartner – beispielsweise ein Kunde oder

Mitarbeiter – denkt und will. So solle man sich in der Vorbereitung des Gesprächs über Wünsche und Bedürfnisse, aber auch Sorgen oder Bedenken eines Gegenübers Gedanken machen. »Viele Menschen machen vor einem Gespräch den Fehler, sich zu sehr mit sich selbst zu beschäftigen«, so Alexander. »Mind Hacking bedeutet, mit den Augen des Gegenübers zu sehen.«

Erkenne man nun einige dieser Gedanken im Verlauf des Gesprächs wieder und gehe auf sie ein, schaffe man Gemeinsamkeiten. Und aus Gemeinsamkeiten entstehe Vertrauen, welches die Grundlage für einen erfolgreichen Gesprächsverlauf darstellt. »Man muss dem Gesprächspartner das Gefühl geben, dass man ihn versteht. Nur so wird er sich einem wirklich öffnen.«

Hierbei legt Alexander großen Wert auf Praxisnähe, unterstreicht seine Ausführungen immer wieder anhand von Beispielen: Was bedeutet es, wenn das Gegenüber eine Hand auf die Wange legt? Woran erkennt man, dass der Gesprächspartner unruhig ist?

Auch die Wahl der eigenen Aussagen könne ein wichtiges Mittel zum Zugang in den Kopf einer Person sein. So erreiche man jeden Menschen mit einer universellen Aussage wie: »Sie sind jemand, der die Dinge kritisch hinterfragt und nicht alles einfach unbewiesen hinnimmt.« Man könne die eigenen Standpunkte und Argumente aber auch an das Geschlecht oder das Alter seines Gegenübers anpassen. »Wer die individuellen Bedürfnisse der Menschen erkennt und darauf eingeht, ge-

winnt sie für sich.« Letztendlich müsse man sich im Verlauf eines Gesprächs auf die eigene Intuition verlassen. Der erste Eindruck, den man über Laune oder Einstellung der anderen Person gewinnt, sei meistens auch der richtige. »Sie können schon mind hacken, Sie wissen es nur noch nicht.«

Fortgesetzt wird die Vortragsreihe »Denkanstöße«, die von der Volksbank Rottweil eG und der trend-factory unterstützt wird, am 18. März von Götz Werner. Der Unternehmer und Gründer von dm-drogerie markt spricht zum Thema »Mit Sinnhaftigkeit zum Erfolg«.

WEITERE INFORMATIONEN:

- ▶ <http://denkanstoesse.schwarzwaelder-bote.de>
Telefon: 089/21 83 73 10



Norman Alexander eröffnete gestern Abend im Kraftwerk in Rottweil die Reihe »Denkanstöße« für das Jahr 2015. Foto: Riedlinger