Norman Alexander

MIND HACKING

Wie Sie mit Beobachtung,
Menschenkenntnis und Intuition
die Gedanken
Ihrer Geschäftspartner
entschlüsseln

Econ

Econ ist ein Verlag
der Ullstein Buchverlage GmbH

ISBN 978-3-430-20149-0

© der deutschen Ausgabe
Ullstein Buchverlage GmbH, Berlin 2013
Alle Rechte vorbehalten
Gesetzt aus der Caslon
Satz: LVD GmbH, Berlin
Druck und Bindearbeiten: Friedrich Pustet, Regensburg
Printed in Germany

INHALT

Einleitung 9

TEIL I
AUFMERKSAMKEIT GEWINNEN UND HALTEN 13

Der erste Eindruck zählt oder wie die Gedanken unser Handeln beeinflussen 15
Die ersten Schritte der Kontaktaufnahme 19
Offenheit 19
Blickkontakt 19
Begrüßung 20
Menschen-Magnet 22
Äußeres Erscheinungsbild 22
Wahrnehmung der Persönlichkeit 24
Geschäfte mit Freunden 27
Gemeinsamkeiten schaffen 30
Körperhaltung und -bewegungen 32
Stimme und Sprache 33
Atmung 35
Stimmungen 35
Meinungen 36
Die Führung übernehmen 37
Die innere Wahrnehmung 39
Visuelle Menschen 40

Auditive Menschen 41
Kinästhetische Menschen 42
Was uns die Augen verraten 45

TEIL II
GEDANKEN ENTSCHLÜSSELN 49

Beobachten und Schlussfolgern 51
Augen und Ohren offen halten 52
Sinne schärfen 55
Aus Situationen schlussfolgern 57
Körpersprachliche Signale 59
Angeln 65
Feedback provozieren 66
Feedback erhalten 68
Feedback nutzen 71
Fragetechniken 74
Die direkte Frage 75
Die beiläufige Frage 76
Die verschleierte Frage 78
Die Referenz-Frage 79
Die Treffer-Frage 80
Informationsbeschaffung 83
Gefühle deuten 90
Überraschung 92
Angst 94
Trauer und Verzweiflung 95
Ekel 96
Verachtung 98
Wut, Zorn und Ärger 99
Freude 100
Nutzen mimischer Informationen 101
Universelle Aussagen 106
Das Experiment von Professor Forer 110

Einleitung

Stellen Sie sich einmal vor, es kommt ein Fremder auf Sie zu, und nur wenige Augenblicke später bemerken Sie erstaunt, dass dieser Jemand Sie besser kennt als Ihre Eltern, Ihr Lebenspartner oder Ihre besten Freunde – ja, vielleicht sogar besser als Sie sich selbst kennen. Es fühlt sich an, als ob dieser Fremde Sie schon Ihr ganzes Leben lang begleitet hätte.

Was könnte Ihnen nun dieser fremde, aber doch so vertraut wirkende Mensch über Ihr wahres Ich erzählen? Er weiß, was Sie lieben, kennt Ihre tiefsten Geheimnisse und weiß über Ihr inneres Erleben Bescheid, wie Sie es eigentlich nur selbst können.

Sie fragen sich erstaunt, wie dieser Mensch so viel über Sie wissen kann, und sind fasziniert von seiner Persönlichkeit.

Das Geheimnis ist Mind Hacking. Für manche wird dieser Begriff sehr hart klingen. Mind Hacking ist jedoch eine Kommunikationsstrategie, die auf einem höheren Level abläuft und die mit Beobachtung, Menschenkenntnis und Intuition die Gedanken des Geschäftspartners entschlüsselt.

Mind Hacking ist also weder Parawissenschaft noch Zaubertrick. Im Gegenteil, Mind Hacking besteht aus einer Kombination aus dem Know-how der Mentalisten, gepaart mit Erkenntnissen der Psychologie, mit dem Ziel, mehr über die Bedürfnisse und das Verhalten von Geschäftspartnern zu erfahren, Zustimmung und Respekt zu erzeugen und so das Business zu erleichtern.

Wäre es denn nicht hilfreich, wenn wir zu völlig unbekannten Menschen schnell Vertrauen aufbauen könnten und wenn diese den Eindruck bekämen, dass wir sie schon lange kennen? Wenn wir wüssten, welche Gefühle sie bewegen, wenn sie Entscheidungen treffen? Wenn wir ihre eigentlichen Gedanken, Motive und Bedürfnisse entschlüsseln könnten?

Dies sind nur einige Beispiele dafür, was Mind Hacking tatsächlich ermöglicht und welche beeindruckenden Ergebnisse erzielt werden.

Besonders im Geschäftsleben geht es oft um Aufmerksamkeit und darum, Eindruck zu hinterlassen. Was wäre also hilfreicher, als dem Gegenüber zu signalisieren, dass man genau weiß, was er denkt, wie er tickt und was er will?

Sobald man die Gedankenwelt eines anderen Menschen teilt, wird dieser sich öffnen. So erzeugen wir Übereinstimmung und Sympathie. Wir alle fühlen uns nämlich gerne bestätigt und verstanden. Und niemand macht gerne Geschäfte mit Menschen, die er nicht mag.

Auch für den Job kann so ein »guter Draht« zu anderen wichtig sein. Sei es in Business-Gesprächen, in der Büroküche oder bei der Betriebsfeier – häufig werden im Berufsleben private Themen berührt. Man spricht über die Kinder, das Hobby oder den anstehenden Urlaub. Wer einen guten Draht zu seinem Kollegen, Chef, Mitarbeiter oder Geschäftspartner hat, dem fällt auch das rein Geschäftliche leichter. Gerade hier kann man mit Mind Hacking punkten, weil es auf der Beziehungsebene funktioniert. Mit Mind Hacking können Sie zeigen, dass Sie auf die Menschen eingehen wollen, dass Sie sie verstehen und sich für sie interessieren.

Basis für dieses Buch sind meine jahrelangen Erfahrungen als Mentalist und meine Ausbildung als medizinischer Hypnosecoach. Während meines wirtschaftswissenschaftlichen Studiums erkannte ich dann, dass viele Methoden der Mentalisten im Geschäftsleben anwendbar sind.

In meinen Vorträgen bei Wirtschaftsunternehmen, Verbänden und Vereinigungen erleben die Zuhörer die Wirkung von Mind Hacking und sind davon fasziniert und begeistert. Alles funktioniert. Es kommt nur darauf an, es sich anzueignen, zu trainieren und zu nutzen. Manche Mind-Hacking-Technik scheint in ihrer Anwendung fast schon banal zu sein, zum Beispiel das Spiegeln auch des kleinsten Gedankens. Selbst wenn die Gedankengänge des Gegenübers manchmal naheliegend sind, sollte man sich nicht scheuen, sie auch wirklich auszusprechen. So, nämlich indem man die Eindrücke des anderen in Worte fasst, entfaltet sich die Wirkung von Mind Hacking.

Das Buch besteht aus drei Teilen. Im ersten Teil geht es darum, den Zugang zum Gesprächspartner zu finden, indem man seine Aufmerksamkeit erlangt und aufrechterhält. Das ist eine wesentliche Grundlage von Mind Hacking. Im zweiten Teil werden die Möglichkeiten beschrieben, die Gedanken des Gegenübers zu entschlüsseln. Im dritten Teil wird das Puzzle zusammengesetzt, um ein Bild von der Gedankenwelt des Gesprächspartners zu erhalten.

TEIL I Aufmerksamkeit gewinnen und halten

TEIL II Gedanken entschlüsseln

TEIL III Das Puzzle zusammensetzen

Mind Hacking zu erlernen und anzuwenden, ist einfach. Jeder kann es sich aneignen, da es auf den natürlichen Denk- und Handlungsmustern der Menschen basiert.

Manche Kritiker werden mir Manipulation vorwerfen. Jedoch ist es mit Mind Hacking wie mit einem Messer. Man kann es zum Schneiden von Gemüse verwenden oder um Menschen zu verletzen. Es liegt also immer in der Verantwortung des Benutzers, wie er mit den ihm anvertrauten Werkzeugen umgeht.

Nach meinem Verständnis sollte man Mind Hacking in der Kommunikation nur in ehrlichen Win-Win-Situationen anwenden, also in Situationen mit positivem Ausgang für alle Beteiligten. Wenn wir die beschriebenen Methoden in guter Absicht einsetzen, sind sie vollkommen legitim.

Dennoch mache ich mir mit den folgenden Seiten bestimmt nicht nur Freunde. Es gibt Menschen, die die beschriebenen Techniken weiterhin gern als *top secret* einstufen würden. Jedoch bin ich da anderer Ansicht. Dieses Wissen sollte nicht geheim bleiben, und jeder sollte die Möglichkeit erhalten, es sich anzueignen und zu nutzen.

Freuen Sie sich nun auf spannende Erkenntnisse aus der Schatztruhe der Mentalisten. Ich bin sicher, dass Mind Hacking Ihnen in Gesprächen, Präsentationen und Verhandlungen, aber auch in der Alltagskommunikation große Erfolge bescheren wird.