

Durch genaues Beobachten zum Ziel

BZ-WISSENSFORUM: Norman Alexander demonstriert in einer unterhaltsamen Show Techniken für erfolgreiche Gesprächsführung

Von Dierk Knechtel

RUST. Kann man Gedanken lesen? Ja, meint Norman Alexander und nennt es „Mind Hacking“. Wie das funktioniert, zeigte der Vortragsredner und Buchautor am Mittwoch im Europa-Park. Sein Vortrag im Hotel Colosseo war der Auftakt einer BZ-Seminarreihe rund um das Thema Persönlichkeitsentwicklung. Bis Juli 2020 sind 14 Abende geplant.

Das englische „Hacking“ steht seit den 80er Jahren weltweit für die Manipulation fremder Computer ohne Wissen und Einverständnis der Eigentümer. Ist darum „Mind Hacking“, wie Norman Alexander Buch und Vortrag unumwunden betitelt, als geheimes Eindringen in die Köpfe anderer Menschen zu verstehen? In jedem Fall geht es um persönlichen Vorteil. Alexander drückt es so aus: „Ich bekomme, was ich will, wenn ich weiß, wie der Andere denkt.“ Die Zielrichtung fügt sich ins Konzept der Vortragsreihe, die unter dem Motto „Vorsprung durch Wissen“ steht.

„Menschen sind intuitiv besser zu lesen.“

Norman Alexander

Die Gestik ist elegant-suggestiv, die Rhetorik geschliffen. Im Stil eines Mentalisten nutzt Alexander die gesamte Bühne, holt mehrfach Zuschauer zu sich für verblüffende Experimente. Doch gleich zu Beginn stellt der Göttinger klar: Er werde keine übersinnlichen Fähigkeiten demonstrieren, sondern wissenschaftlich fundierte Techniken, die jeder erlernen könne. Diese basierten auf der Erkenntnis, dass Beziehungen zwischen Personen aufgrund von Gemeinsamkeiten, nicht Gegensätzen, gelingen. Wer ein Gespräch erfolgreich gestalten will, solle beim Erogenüber das Gefühl hervorrufen, ähnlich zu ticken. Dann könne Vertrauen entstehen, das für Erfolg unerlässlich sei.



Unter welcher Papierrolle hat der Freiwillige aus dem Publikum das Messer versteckt: Norman Alexander (links) spürt anhand seiner Reaktion, wo die Gefahr lauert.

FOTO: OLAF MICHEL

Mind Hacking setzt nach Alexander drei grundlegende Fähigkeiten voraus. Erstens: Beobachtung. Dazu müsse die Aufmerksamkeit weg von den eigenen Gedanken hin zum Gegenüber wechseln. Der Referent drückt einer Probandin eine Tüte mit verschiedenfarbigen Kugeln in die Hand. Sie soll eine herausnehmen und in der geschlossenen Hand lassen. Er werde nun die Farben einzeln aufzählen. Bei der betreffenden Farbe solle sie „Stop!“ denken. Gesagt, getan – Alexander entscheidet sich für schwarz und liegt richtig. Warum? Sie habe bei „schwarz“ unwillkürlich den Kopf gehoben, weil er zuvor beim Wort Stop die Arme gehoben habe. Viele körpersprachlichen Signale zeigen mit hoher Wahrscheinlichkeit bestimmte innere Zustände an. Es gelte, auf diesen Zustand einzugehen, wie etwa bei zusammengepressten Lippen (Anspannung, Widerspruch): „Vermutlich können Sie mir gerade nicht zustimmen?“

Zweitens: Menschenkenntnis. Alexander demonstriert mit einer Zuschauerin den aus der Psychologie bekannten Barnum-Effekt. Er beschreibt ihren Charakter mit einer Reihe scheinbar persönlicher Details, sie stimmt rundherum zu. Tatsächlich handelt es sich um universelle Bilder, die auf jeden passen. Menschen neigen dazu, vage und allgemeingültige Aussagen über sich als zutreffend zu empfinden. Ein Mittel, um im Gespräch Gemeinsamkeit herzustellen. Ein anderes Beispiel ist der unterschiedliche Umgang der Geschlechter mit Problemen. Während Frauen eher darüber reden, ziehen sich Männer eher in sich zurück. Auch gäbe es für jedes Lebensalter typische Dinge, die Menschen beschäftigten. Während ein 25-Jähriger darauf aus sei, Erfahrungen zu sammeln, sei ein Mittfünfziger eher bedacht, sein Wissen weiterzugeben. Darauf könne man thematisch eingehen.

Drittens: Intuition. Diese stehe noch vielfach im Ruf, gefühlsmäßig zu sein (Stichwort: Bauchgefühl). Alexander beschreibt sie als permanenten Austausch zwischen Erfahrungsgedächtnis und den Anforderungen des Hier und Jetzt. Ein Automatismus, der schnelles, situativ angepasstes Handeln erlaubt. Je mehr jemand die Techniken des Mind Hacking anwendet, desto mehr speisen sie seine Intuition, werden verinnerlicht. „Menschen sind intuitiv besser zu lesen“, beschließt Alexander seinen Vortrag.

▶ BZ-Wissensforum: Vortragsreihe zum Thema Persönlichkeitsentwicklung, acht Vorträge im Ballhaus Freiburg, sechs Vorträge im Europaparkhotel Colosseo. Vortragspreise für BZ-Abonnenten: Einzelkarte 39 Euro, Arrangement 273 Euro für die Freiburger Reihe, 205 für die Reihe in Rust. Informationen im Netz unter mehr.bz/bz-wissensforum-freiburg.