

DREI TIPPS, WIE SIE MENSCHEN LESEN

Was denkt mein Gegenüber? Was bewegt ihn? Und welche Knöpfe muss ich drücken, damit er tut, was ich will? Diese Fragen beschäftigen uns immer wieder in den verschiedensten Gesprächssituationen. Antworten darauf bekommen Sie, wenn Sie Menschen lesen können. Mit diesen drei Tipps gelingt es Ihnen, einen Blick in den Kopf Ihres Gegenübers zu werfen.

von Norman Alexander



1. TIPP

Trainieren Sie Ihre Wahrnehmung!

Die meisten Menschen beschäftigen sich in wichtigen Gesprächen eher mit sich selbst anstatt mit dem Gegenüber. Wir denken darüber nach, wie wir auf den anderen wirken, ob wir uns sicher fühlen und welche Argumente wir in der richtigen Reihenfolge bringen sollten. Dabei wollen wir doch unser Gegenüber überzeugen. Daher sollten wir unsere Wahrnehmung weg von uns und ganz auf den Gesprächspartner richten. Wenn wir ihn wirklich wahrnehmen und die Gesprächssituation im Blick haben, werden wir mehr Informationen gewinnen, können darauf eingehen und erfolgreich kommunizieren. Wenn Sie Menschen lesen wollen, sollten Sie daher ganz bewusst auf die kleinen Details achten, um das zu sehen, was andere übersehen. Jeder Mensch sendet Informationen über sich aus. Dies beginnt bei der Art sich zu kleiden, zu sprechen, Auffälligkeiten an den Händen, der Haut und den Haaren, Symbolen und vielem mehr. Erkennen Sie diese Hinweise, erfahren Sie mehr über Ihr Gegenüber. Wenn Sie regelmäßig bewusst auf diese Details achten, schärfen Sie automatisch Ihre Wahrnehmung.

2. TIPP

Achten Sie auf die Veränderungen in der Körpersprache!

Beim Lesen von Menschen denken die meisten sofort an das Thema Körpersprache. Das ist auch richtig, da sie wertvolle Hinweise liefert. Aber Achtung: Nicht jedes Signal hat eine eindeutige Botschaft. So werden verschränkte Arme oft mit Ablehnung in Verbindung gebracht, obwohl dies für die Person auch nur eine angenehme Haltung sein kann. Es gibt lange Listen zur Deutung der Körpersprache. Der Wunsch, ein Signal zu erkennen und sofort zu wissen, was der andere denkt, ist groß. In der Realität funktioniert es auf diese Weise nicht. Es sollten immer drei oder mehr Signale im Gesamtzusammenhang gedeutet werden, um mit einer hohen Wahrscheinlichkeit eine Aussage darüber treffen zu können. Beim Lesen der Körpersprache kommt es vor allem auf das Wahrnehmen der Veränderungen vom Normalverhalten an. Beobachten Sie also das Verhalten Ihres Gegenübers von Gesprächsbeginn an. Dadurch lassen sich Abweichungen im späteren Verlauf leicht erkennen. Ändert Ihr Gegenüber plötzlich sein Verhalten, sollten Sie genau hinsehen. Es kann sehr gut sein, dass er gerade versucht, Ihnen etwas zu verheimlichen oder die Wahrheit zu verbiegen.

3. TIPP

Machen Sie bewusst Pausen!

Oft werde ich gefragt, was man sagen muss, um jemandem Information zu entlocken. Meine Antwort darauf überrascht: Erzählen Sie wenig und machen Sie bewusst Pausen. Gerade dann, wenn wir jemanden überzeugen wollen, neigen wir dazu, viel zu viel zu reden. Wir führen dann sämtliche Argumente auf, da wir von der Idee oder dem Produkt extrem überzeugt sind und der andere doch selbstverständlich erkennen muss, dass unser Vorschlag der beste ist. Doch das Gegenteil wird erreicht. Auf der Beziehungsebene entfernen wir uns immer weiter vom Gegenüber. Wenn Sie Ihren Gesprächspartner lesen wollen, dann schweigen Sie und geben Sie ihm viel Zeit und Raum zum Erzählen. Achten Sie darauf, dass der Gesprächsanteil der anderen Person wesentlich höher ist als der eigene. Sprechen Sie die verschiedenen Themen geschickt an und machen dann bewusst Pausen, um die Gedankenwelt des Gegenübers zu ergründen. Das bewusste Setzen von Pausen erzeugt beim Gegenüber einen leichten Druck. Dieser wird immer größer, je länger die Pause andauert, und bringt den anderen dazu zu reagieren bzw. zu antworten. Damit liefert er Ihnen automatisch weitere Informationen, die Sie direkt aufgreifen, um das Gespräch zu lenken. ●

Norman Alexander

ist Mind Hacker, Wirtschafts-
mentalist, Top-Speaker und
Bestsellerautor. Er entwickelte
die Kommunikationsstrategie
Mind Hacking, mit der man
herausfindet, was der Geschäfts-
partner denkt und wie er tickt,
und damit eine vertrauensvolle
Beziehung zu ihm aufbaut. Im
Econ Verlag ist dazu sein Bestseller
„MIND HACKING“ erschienen.
Er hält Vorträge, berät und coacht.
Zu den Unternehmen, die bereits
von seinem Know-how profitiert
haben, gehören die Allianz AG,
Liebherr, Siemens, Horváth &
Partners, SAT1 u.v.a. Außerdem
ist er Mitglied beim Club55 –
European Community of Experts
in Marketing and Sales.
info@norman-alexander.com
www.norman-alexander.com

