

MIND HACKING FOR LEADERSHIP

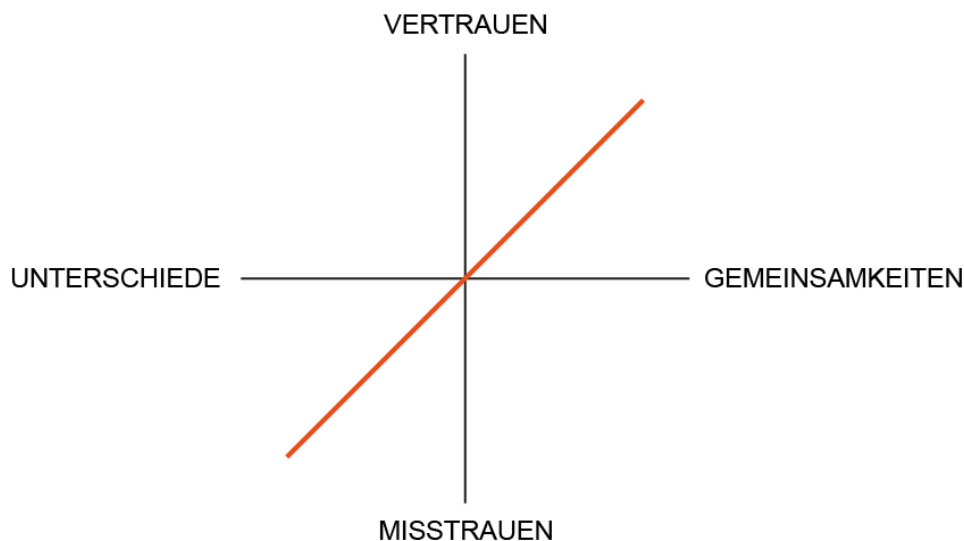
Unternehmensführung ist Menschenführung

Was wäre, wenn Sie Gedanken entschlüsseln könnten?

Wenn wir wissen, was unser Gegenüber denkt, wie er tickt und was er wirklich will, können wir darauf eingehen. Sobald wir die Wünsche und Bedürfnisse, aber auch die Probleme, Sorgen und Bedenken des Gesprächspartners verstehen und ernst nehmen, fühlt er sich verstanden. Er erhält den Eindruck „Der ist ja wie ich. Der tickt wie ich. Der denkt wie ich.“ Es entstehen Gemeinsamkeiten.

Gemeinsamkeiten schaffen Vertrauen

Wir alle möchten mit Menschen zusammen sein, die uns ähnlich sind und unsere Interessen teilen. Denn Menschen, die sich ähneln, neigen dazu, einander zu mögen und können eine vertrauensvolle Beziehung zueinander aufbauen. Dagegen werden die Menschen, die sehr unterschiedlich sind, sich eher misstrauen.



Vertrauen ist die Grundlage erfolgreicher Kommunikation

Niemand macht gerne Geschäfte mit Menschen, denen er nicht vertrauen kann. Daher ist es egal, wie gut Sie auf Ihrem Fachgebiet sind, wie toll Ihr Produkt ist oder wie genial Ihre Idee ist, von der Sie andere überzeugen wollen. Sie müssen immer erst Vertrauen aufbauen. Menschen, denen wir Vertrauen, den glauben wir auch, was sie sagen, denen hören wir gerne zu und von denen lassen wir uns auch gerne überzeugen.

Gedanken entschlüsseln – Gemeinsamkeiten schaffen – Vertrauen aufbauen

In dem wir die Gedanken unseres Gegenübers verstehen und darauf eingehen, also aussprechen, was ihn gedanklich bewegt, schaffen wir Gemeinsamkeiten und bauen eine vertrauensvolle Beziehung auf.

***Erkenne, was Menschen denken,
und du bekommst, was du willst.***

In der Folge wird sich der Gesprächspartner öffnen. So finden wir heraus, was das Gegenüber wirklich will und haben es um ein Vielfaches leichter, Zustimmung zu erzeugen.

1. Fähigkeit: Beobachtung

Augen und Ohren offen halten

Mentalisten achten auf die kleinen Details, die den Unterschied ausmachen, um das zu sehen, was andere übersehen.

Jedoch sind wir in der heutigen Zeit sehr stark auf uns selbst fixiert. Wenn man in ein Gespräch hineingeht, beschäftigen sich die meisten Menschen erst mal mit sich selbst. Sie fragen sich „Wie wirke ich?“, „Stimmt mein Auftritt“ oder gehen die Argumente nochmal durch. Der gesamte Fokus liegt auf uns selbst und wir verlieren damit den Blick für das Gegenüber.

Wenn wir aber unser Gegenüber überzeugen, ihn für uns gewinnen oder ihm etwas verkaufen wollen, müssen wir den Fokus von uns selbst auf ihn richten.

MIND HACKING bedeutet, mit den Augen des Gegenübers zu sehen.

Erweitern Sie Ihr Blickfeld und setzen Sie alle ihre Sinne ein, um ihr Gegenüber und auch die gesamte Gesprächssituation im Blick zu haben. Dadurch gewinnen Sie Informationen, können darauf eingehen und effektiv kommunizieren.

Aus Situationen schlussfolgern

Oftmals kann man aus der Situation heraus ableiten, was der andere gerade denkt. Stellen Sie sich immer wieder die Frage: „Welche Gedanken gehen meinem

Gegenüber gerade durch den Kopf?“ Wenn Sie ihr Gegenüber beobachten und sich in ihn hineinversetzen, werden Sie bemerken, dass Sie auf die Gedanken kommen.

Beispiel: Sprechen Sie eine fremde Person an, wird diese sich fragen, wer Sie sind und was Sie von ihr wollen. Damit kennen Sie schon die ersten Gedanken im Gespräch und können direkt zum Gesprächseinstieg folgendes sagen: „Vermutlich ist Ihnen mein Name noch unbekannt und Sie werden sich fragen, was ich von Ihnen will.“

Informationsbeschaffung

Beginnen Sie mit dem Beobachten schon vor dem Gespräch und überlegen Sie sich in Vorbereitung darauf mindestens drei Gedanken, die ihr Gegenüber haben könnte. Diese sprechen Sie dann an.

Nutzen Sie alle Möglichkeiten, um Informationen über Ihr Gegenüber zu bekommen, denn dann sind Sie besser vorbereitet und können auch besser auf Ihren Gesprächspartner reagieren.

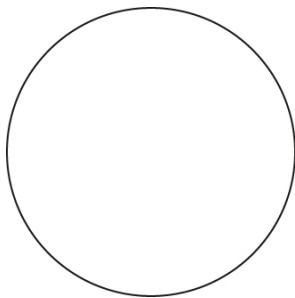
2. Fähigkeit: Menschenkenntnis

Die zweite Komponente, um hinter die Gedanken des Gegenübers zu kommen, liegt in der Menschenkenntnis. In der Kommunikation kommt es darauf an zu wissen, wie man auf die verschiedenen Charaktere eingeht.

Die Kunst besteht darin, die Menschen im Inneren zu berühren, um in ihren Kopf zu gelangen.

Wahrsager machen genau das. Sie schaffen es dadurch schnell ihr Gegenüber zu öffnen und gewinnen Informationen.

Universelle Aussagen



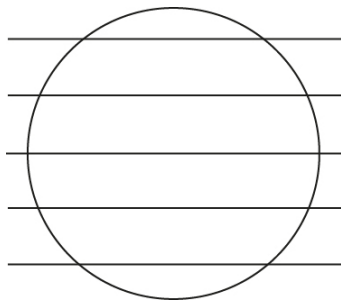
Universelle Aussagen sind Aussagen, die auf fast jeden Menschen zutreffen. Diese ermöglichen es, scheinbar viel über unser Gegenüber zu wissen, obwohl wir aber eigentlich nicht wirklich etwas wissen müssen.

Universelle Aussagen sind einfache Aussagen, die auf einen Menschen sehr charakteristisch und einzigartig wirken. In Wirklichkeit aber sind sie sehr allgemein und oft zweideutig gehalten und sind dadurch auf jede x-beliebige Person anwendbar.

„Sie sind jemand, der die Dinge kritisch hinterfragt und nicht alles einfach unbewiesen hinnimmt.“ ist ein Beispiel dafür.

Universelle Aussagen funktionieren aufgrund des Barnum-Effekts. Dieser besagt, dass Menschen allgemeingültige Aussagen über die eigene Persönlichkeit als zutreffende Beschreibung akzeptieren. Daher bieten die universellen Aussagen eine Möglichkeit sehr leicht Treffer bei fast allen Menschen zu erzielen.

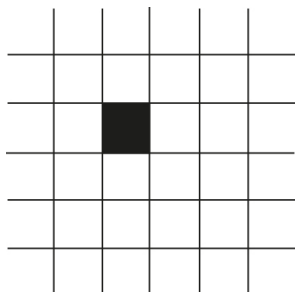
Lebensphasen



Neben der Unterscheidung zwischen Männern und Frauen, kann man auch anhand des Alters Aussagen darüber treffen, was den Gesprächspartner derzeit gedanklich bewegt.

Einen 20-jährigen beschäftigen ganz andere Dinge als einen 50-jährigen. Der 20-jährige will Erfahrungen sammeln und Neues ausprobieren. Ein 50-jähriger hat hingegen schon sehr viel erlebt und konnte sich somit einen großen Erfahrungsschatz aufbauen. Wenn ich die beiden nun für ein Projekt begeistern will, haben sie ganz unterschiedliche Motive und Bedürfnisse, um dabei zu sein.

Raster-Technik



Die Faktoren Geschlecht und Alter sind nur eine Möglichkeit, um ein Raster zu entwerfen. Wenn Sie beispielsweise Ihre Kunden besser einschätzen wollen, überlegen Sie sich, welche unterschiedlichen Kundentypen in Ihrem Business vertreten sind. Ordnen Sie diesen weitere Eigenschaften, die Ihnen auffallen zu. Ergänzen Sie auch verschiedene Gedanken bzw. Fragen, die in Gesprächen häufiger auftauchen.

Wer die Individuellen Bedürfnisse der Menschen erkennt und darauf eingeht, gewinnt sie für sich.

Sie erhalten dadurch einen großen Pool an Informationen, mit denen Sie es im Gespräch einfacher haben, Ihr Gegenüber einzuschätzen und individuell auf ihn einzugehen. Umso mehr Informationsquellen Ihnen zur Verfügung stehen, umso besser erkennen Sie die Details, die jeden einzigartig machen.

3. Fähigkeit: Intuition

Die dritte Fähigkeit, die Sie brauchen, um Gedanken zu entschlüsseln, ist Intuition.

Intuition ist zum einen ein bewusstes Urteil. Zum anderen ist es ein unbewusst ablaufender Prozess.



In unserem Erfahrungsgedächtnis werden alle Erfahrungen, die wir im Leben sammeln abgespeichert. Diese Informationen werden dann unbewusst mit dem, was wir gerade erleben, abgeglichen. Das Ergebnis daraus ist die Intuition, die wir bewusst als Bauchgefühl wahrnehmen. Daher ist eine intuitive Entscheidung eine Entscheidung, die auf unseren Erfahrungen beruht.

Wenn wir z. B. einen Ball fangen, dann greifen wir einfach zu. Wir würden nicht erst überlegen, wie genau und mit welcher Geschwindigkeit der Ball auf uns zu fliegt. Auch berechnen wir nicht die Flugbahn. Wir fangen ihn einfach. Ganz intuitiv.

In der Kommunikation ist es das gleiche:

Vertrauen wir auf unsere Intuition, dann können wir Menschen und Situationen besser einschätzen.

Machen Sie in Gesprächen folgendes: Stellen Sie sich Fragen über Ihren Gesprächspartner und hören Sie dabei auf Ihr Bauchgefühl. Der erste Eindruck, den Sie dabei erhalten, ist meistens der richtige. Wenn Sie das immer wieder tun, werden Sie feststellen, dass Sie mit Ihrer Intuition immer öfter richtig liegen werden.