



Norman Alexander in Aktion - hier auf der Bühne im Gespräch mit einer Besucherin.

FOTOS (3): SILVIO KISSON

Der Gedankenleser

MZ-WISSEN.2018 Wie erfahre ich, was gerade in einem anderen vorgeht? Das ist möglich und hat nichts mit übersinnlichen Fähigkeiten zu tun, sagt Norman Alexander.

VON WALTER ZÖLLER

HALLE/MZ - Wer möchte das nicht können? Gedanken lesen. Also zu wissen, was dem Gegenüber gerade durch den Kopf geht. Das würde ein Bewerbungsgespräch erleichtern, Verkäufer hätten weniger Probleme, Kunden von ihrem Produkt zu überzeugen; und auch im Privatleben könnte es nicht schaden, ab und an die Gedanken des Partners zu „entschlüsseln“. Alles reines Wünschdenken? Nein, sagt Norman Alexander. „Gedankenlesen ist möglich“, versichert der „Mind Hacker“. Das habe nichts mit übersinnlichen Fähigkeiten zu tun. Entscheidend seien eine gute Beobachtungsgabe, Menschenkenntnis und Intuition.

„Will etwas Neues lernen“

Norman Alexander hat sich schon als Jugendlicher für das Gedankenlesen interessiert, auch weil seine Großmutter diese Kunst beherrschte. Nach einem wirtschaftswissenschaftlichen Studium machte er sich als Redner und Autor selbstständig. Sein Spezialgebiet: das Gedankenlesen. Alexander ist mittlerweile ein gefragter Referent - unter anderem bei großen Unternehmen.

Sein Auftritt am Mittwochabend im voll besetzten Foylinghausensaal der Franckeschen Stiftungen war der diesjährige Abschluss der Veranstaltungsreihe MZ-Wissen. Die Mediengruppe Mitteldeutsche Zeitung hat seit Februar an acht Abenden mit den Franckeschen Stiftungen als Partner und der Veranstaltungsagentur Sprecherhaus Wissen informiert und gleichzeitig unterhaltend vermittelt.

„Ich will etwas Neues lernen“, beschrieb Astrid Lange aus Zieglroda (Saalekreis) ihre Motivation, an dem Abend teilzunehmen. Ein Gymnasiast hoffte auf eine „Wissenserweiterung“, er hat an der Schule auch das Fach Psychologie. Der Merseburger Alexander Riemer würde gerne an seiner Beobachtungsgabe feilen. „Da sind andere besser.“

Norman Alexander erfüllte diese und viele andere Erwartungen. Er überraschte mit Dingen, die man aus Zaubershows zu kennen glaubt - die aber nichts mit Zauberkits zu tun haben. So fischte eine Zuschauerin auf der



Das Publikum hörte gespannt zu.



Vertrauen und Misstrauen - auch das war ein Thema des „Mind Hackers“.

Bühne mehrfach aus einem Beutel, in dem sechs Würfel mit unterschiedlichen Farben lagen, einen heraus und verberg ihn in ihrer Hand. Alexander konnte den Würfel nicht sehen, nannte dennoch die richtige Farbe.

Ähnlich endete ein Test, bei dem vier Besucher auf einem Zettel je ein Symbol malten - ein Haus, einen Kreis oder ein Strichmännchen. Alexander wusste nicht, wer was gezeichnet hatte, ordnete die Symbole dennoch richtig zu. Kleine Details - eine Veränderung des Blicks oder der Körpersprache - seien entscheidend. So kommentierte er eine Zeichnung negativ. Der Urheber schreckte kaum merklich zusammen - das reichte dem „Mind Hacker“, um ihn zu identifizieren.

Wer richtig hinsieht, kann sich also leichter in den anderen hineinversetzen. Wenn der Chef etwa die Lippen zusammenpresst. Also mit dem, was man gerade sagt, nicht einverstanden ist. Erkennt man einen solchen Konflikt, lasse sich, so Alexander, die Situation mit einer Bemerkung wie „Vermutlich sehen sie das anders“ entschärfen.

„Im Inneren berühren“

Beobachtungsgabe ist das eine, Menschenkenntnis das andere. Die Kunst besteht darin, Menschen in ihrem Inneren zu berühren, um in ihren Kopf zu gelangen“, sagt Alexander. Es sei wichtig zu wissen, wie man auf verschiedene Charaktere eingeht. Dazu sollte man unter anderem vor einem Gespräch möglichst viele Informationen über den Gegenüber einholen. So könne man im Geschäftsleben ein Raster von verschiedenen Kundentypen und deren Eigenschaften anlegen. Das helfe, den Gesprächspartner einzuschätzen und auf ihn individuell einzugehen - fast so, als habe man einige seiner Gedanken zumindest erahnt.

Wichtig ist laut Alexander auch eine gute Portion Intuition, um zu erkennen, wie der andere tickt. Dieses Zusammenspiel aus Erfahrungen und aktueller Reaktion funktioniere durchaus. Wer nach einer Flasche greife, die umzustürzen drohe, mache dies automatisch ohne lange nachzudenken. „Wir kennen die Lösung oft schon und müssen lernen, ihr zu vertrauen.“ In allen Lebenslagen.