



norman alexander

# MIIND HACKING

Wie Sie mit Beobachtung, Menschen-  
kenntnis und Intuition die Gedanken  
Ihrer Geschäftspartner entschlüsseln

Econ



norman alexander

# MIND HACKING

Wie Sie mit Beobachtung, Menschen-  
kenntnis und Intuition die Gedanken  
Ihrer Geschäftspartner entschlüsseln

Econ



Norman Alexander

# **MIND HACKING**

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

Econ

Besuchen Sie uns im Internet:  
[www.ullstein-buchverlage.de](http://www.ullstein-buchverlage.de)

In diesem E-Book befinden sich Verlinkungen zu Webseiten Dritter. Bitte haben Sie Verständnis dafür, dass sich die Ullstein Buchverlage GmbH die Inhalte Dritter nicht zu eigen macht, für die Inhalte nicht verantwortlich ist und keine Haftung übernimmt.

ISBN 978-3-8437-0591-2

© der deutschen Ausgabe  
Ullstein Buchverlage GmbH, Berlin 2013

Alle Rechte vorbehalten.  
Unbefugte Nutzungen, wie etwa Vervielfältigung,  
Verbreitung, Speicherung oder Übertragung  
können zivil- oder strafrechtlich  
verfolgt werden.

eBook: [LVD GmbH](#), Berlin

## 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 unbekanntem 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.

# TEIL I

## Aufmerksamkeit gewinnen und halten

Um die Gedanken des Gesprächspartners zu entschlüsseln, kommt es zunächst darauf an, seine Aufmerksamkeit zu gewinnen. Dabei ist es wichtig, zuerst einen Zugang zum Gegenüber zu finden, und mehr noch, man muss diese Aufmerksamkeit auch behalten. Nichts ist schlimmer als ein Gesprächspartner, der sich gelangweilt abwendet. Wenn man jedoch seine Aufmerksamkeit gefesselt hat, dann schafft man eine intensive Beziehung zwischen zwei Menschen, die sich miteinander verbunden fühlen.

## Der erste Eindruck zählt oder wie die Gedanken unser Handeln beeinflussen

Jeder hat es schon einmal erlebt: Wenn man einer Person zum ersten Mal begegnet, ordnet man sie in Sekundenschnelle ein. Es reichen schon die ersten drei bis vier Sekunden, um unbewusst zu entscheiden, ob uns jemand sympathisch oder unsympathisch ist. Aber nicht nur wir selbst, sondern auch unser Gegenüber urteilt blitzschnell darüber, ob wir vertrauenswürdig sind oder nicht. Schnell steckt man in einer Schublade, eine zweite Chance auf den ersten Eindruck gibt es leider nicht. Um diese ersten Sekunden positiv zu beeinflussen, ist es wichtig, Ernsthaftigkeit, Vertrauenswürdigkeit und Sicherheit auszustrahlen.

Eine Möglichkeit ist es, sich klar zu machen, welche Körpersignale ausgesandt werden müssen, damit der Gesprächspartner einen positiven Eindruck von uns bekommt. Dabei besteht das Problem darin, dass wir die Körpersprache nicht bewusst steuern können, da sie sehr komplex ist und aus vielen einzelnen kleinen Muskelbewegungen besteht. So kann man zum Beispiel ein echtes von einem falschen Lächeln schnell unterscheiden, da beim echten viel mehr Muskeln bewegt werden. Um den ersten Eindruck bewusst zu steuern, müsste man also in Sekundenbruchteilen eine Fülle von richtigen Signalen bewusst setzen. Dies ist so gut wie unmöglich. Fehlt auch nur ein Signal oder ist nicht vollständig kongruent mit den anderen, so wirkt das Auftreten nicht authentisch, sondern geschauspielert, und man würde an Sympathie und

Vertrauen verlieren. Der Gesprächspartner merkt dann schnell, dass etwas nicht stimmt.

Eine bessere Möglichkeit, unsere Ausstrahlung zu beeinflussen, bieten dagegen die eigenen Gedanken. Denn alles, was wir denken, drücken wir sofort unbewusst über unsere Körpersprache aus. Nur positive Gedanken führen zu einer positiven Einstellung und somit zu einer positiven Ausstrahlung auf andere. Die Grundeinstellung bestimmt ganz entscheidend die Wortwahl und die Sprechweise eines Menschen. Besonders Mimik und Körpersprache werden durch Gedanken gesteuert. Das bedeutet, dass die Gedanken entscheidend dafür sind, wie man sich dem Gegenüber präsentiert. Denn alles, was einen selbst im Inneren bewegt oder was gegenüber dem Gesprächspartner, in einer Situation oder an einem Ort empfunden wird, das wird ausgestrahlt. Wenn man gedanklich in einer bestimmten Stimmung verhaftet ist, verfällt der Körper automatisch in die Verhaltensmuster, die zu dieser Grundeinstellung passen. Stellt man sich einmal etwas Trauriges so lange vor, bis man ein intensives trauriges Gefühl spürt, dann kann man in dieser Gefühlslage keine Freudensprünge machen. Ähnlich ist es umgekehrt: Ein intensives, freudiges Glücksgefühl lässt uns keine Möglichkeit, die Schultern hängen zu lassen und deprimiert in den Sessel zu rutschen. Man hat also nur dann Einfluss auf die eigene Ausstrahlung, wenn man auch die eigenen Gedanken kontrollieren kann.

Unsere Grundeinstellung und unsere Gedanken steuern den Körper. Und je intensiver die Gedanken in eine Richtung fokussiert werden, umso stärker werden die Änderungen in Mimik und Körpersprache feststellbar.

Sehr wahrscheinlich erleben die meisten Menschen genau das bewusst oder unbewusst täglich in den verschiedensten Situationen. Nehmen wir zum Beispiel an, Sie bekommen Post vom Finanzamt und sind verärgert, weil Sie schon wieder Steuern nachzahlen müssen. Kurz

darauf findet ein Meeting mit einem Geschäftspartner statt, und Sie nehmen genau dieses Gefühl mit ins Gespräch hinein. Die schlechte Nachricht vom Finanzamt führt zu negativen Gedanken, die für das Gespräch nur hinderlich sind. Denn genau diese negativen Gedanken spiegeln wir in unserem Verhalten und unserer Sprache wider.

Wir müssen eine negative Situation wie die mit der Steuernachzahlung aber gar nicht real erleben. Allein die Vorstellung davon reicht aus, um die entsprechenden Gefühle zu wecken. Denn unsere Vorstellungskraft ist eine unserer stärksten Kräfte. Allein durch unsere Gedanken können wir Bilder, Geräusche, Gerüche, Geschmäcker und vor allem Gefühle entstehen lassen und durchleben. Diese Vorstellungskraft ist so stark, dass die Gedanken zur Realität werden, da unser Unterbewusstsein nicht zwischen Phantasie und Wirklichkeit unterscheiden kann.

Um sich diesen Mechanismus in der Kommunikation zu Nutze zu machen, sollte zuerst folgende Frage beantwortet werden: Was soll im Gespräch erreicht werden? Denn genau hier liegt das Problem der meisten Menschen. Viele wissen nicht, was sie wollen, sondern nur, was sie nicht wollen. Es ist ein Unterschied, ob man denkt: »Ich will nicht, dass mein Gesprächspartner verärgert und unzufrieden ist« oder »Ich will meinen Gesprächspartner glücklich machen«. Wenn das Ziel bekannt ist, kann man sich genau überlegen, mit welcher Grundeinstellung es am besten zu erreichen ist.

Um eine positive Grundeinstellung widerzuspiegeln, kann man sich selbst darauf konditionieren. Dazu wird ein vorher festgelegter Auslöser benötigt. Das kann eine Berührung von Daumen und Zeigefinger oder ähnliches sein. Als Nächstes sucht man nach einem positiven Gedanken, einer Assoziation, die hilfreich sein könnte, um auf eine Person zuzugehen. Sind diese ersten beiden Schritte getan, geht es darum, sich die jeweilige Situation bildlich auszumalen. Das macht man am besten mit

geschlossenen Augen, da man sich so besser konzentrieren kann. Je intensiver man sich die Situation vorstellt, umso besser kann man Bilder, Geräusche und Gefühle wahrnehmen. Es ist hilfreich, dabei die eigene Sinneswahrnehmung zu hinterfragen, um auch kleine Details zu erkennen. Wenn nun die Situation im Geiste erlebt wird, können die Bilder, Geräusche und Gefühle verstärkt und mit dem Auslöser verankert werden. Damit ist die positive Grundeinstellung im Gehirn abgespeichert und kann jederzeit durch Betätigung des Auslösers abgerufen werden, so dass sich die persönliche Ausstrahlung sofort verbessert.

# Die ersten Schritte der Kontaktaufnahme

## *Offenheit*

Eine offene Körpersprache signalisiert dem Gegenüber, dass es willkommen ist. Verschränkte Arme wirken dagegen wie eine Art Barriere, die Abweisung ausstrahlt. Gleiches gilt für Hände, die in den Hosentaschen stecken.

Offenheit vermittelt ein gewisses Maß an Selbstsicherheit und verstärkt die eigene Ausstrahlung. Aber auch hier gilt: Es bringt nichts, Offenheit zu spielen oder sich verkrampft aufgeschlossen zu geben.

Wenn man im Schritt zuvor die richtige Grundeinstellung gefunden hat und jetzt aktiviert, wird sich die Körperhaltung von ganz allein öffnen. Nach oben gedrehte Handflächen oder ein kleiner Schritt in Richtung des Gesprächspartners sind Gesten einer offenen Körpersprache.

## *Blickkontakt*

Viele Menschen scheuen sich davor und fühlen sich unwohl, wenn sie einer Person direkt in die Augen schauen. Dabei zeigt ein Blick in die Augen des Gesprächspartners, dass wir aufmerksam sind und ihn beachten.

Da es unmöglich ist, in beide Augen gleichzeitig zu schauen, blickt man am besten auf die Nasenwurzel zwischen den Augen. Man kann ebenso versuchen herauszufinden, welche Augenfarbe das Gegenüber hat. Dadurch zwingt man sich selbst, dem anderen in die Augen

zu schauen, und wird automatisch den Blickkontakt suchen.

Über die Augen vermitteln wir neben unseren Stimmungen und Absichten auch unsere Grundeinstellung und machen sie für unser Gegenüber wahrnehmbar. Das Gegenüber fühlt sich angesprochen und wird darauf reagieren.

Erwidert man den Blick des Gegenübers nicht, wird man als desinteressiert oder schüchtern wahrgenommen. Suchen Sie ruhig als Erster den Blickkontakt. Das zeigt Initiative. Je länger der Blickkontakt gehalten wird, umso intensiver ist er. Fast überflüssig zu sagen: Ein länger anhaltendes Starren wird als unangenehm empfunden.

Übrigens kann man an den Augen auch erkennen, ob jemand wirklich interessiert ist. Die Erweiterung der Pupillen ist ein echtes Zeichen der Zustimmung. Es gibt verschiedene Gründe, warum sich Pupillen erweitern: Entweder ist zu wenig Licht vorhanden oder aber die Person wird durch etwas, was gerade passiert, gereizt. Wenn man also bemerkt, dass die Pupillen des Gesprächspartners sich erweitern, kann man daraus schlussfolgern, dass bei ihm starkes Interesse besteht. Die Pupillenerweiterung ist ein unbewusster Prozess und nicht manipulierbar.

### *Begrüßung*

Bei Geschäftsterminen und anderen offiziellen Anlässen ist der Händedruck die übliche Begrüßungsform. Wichtig dabei ist, dass auch der Tonfall freundlich ist und dass dem Gegenüber weder die Hand gebrochen wird, noch sollte er das Gefühl haben, nach einem toten Fisch zu greifen. Das Händeschütteln sollte respektvoll und fest sein. Damit rechnen die meisten Menschen bei der Begrüßung. Fällt sie

anders aus als erwartet, dann hat der Gesprächspartner intuitiv das Gefühl, dass etwas nicht stimmt.

Sind gleich mehrere Personen gleichzeitig zu begrüßen, ist es wichtig, jetzt schon auf den Namen des Gegenüber zu achten. Am einfachsten prägt man sich den Namen ein, wenn man zu Beginn des Gesprächs versucht, ihn ein paar Mal zu wiederholen. Aber nicht: »Herr Müller, Herr Müller, Herr Müller«, sondern: »Hallo Herr Müller, ich freue mich, Sie kennenzulernen. Setzen Sie sich doch, Herr Müller.« Dabei kann man sich etwas nach vorn neigen, was die offene Körpersprache nochmals unterstreicht.

Auch der Gesprächspartner sendet bei der ersten Begegnung Signale. So erhält man zum Beispiel sofort einen ersten Eindruck davon, in welcher Stimmung er sich gerade befindet. Alles, was man jetzt wahrnimmt, kann später beim Entschlüsseln der Gedanken von Vorteil sein.

Wenn man vor einer Gruppe spricht, dann kann man nicht jedem die Hand schütteln. Trotzdem sollte man versuchen, eine Bindung zu allen aufzubauen. Diese Situation erlebe ich auch auf der Bühne. Eine gute Möglichkeit ist es, sich vorzustellen, man würde Fäden von sich zu jedem einzelnen spannen. Das tut man, indem man die Personen einzeln nacheinander anschaut. Dabei geht man aber keinesfalls der Reihe nach vor, sondern beginnt an irgendeiner Stelle und ändert dann immer wieder die Richtung, also zum Beispiel erst nach links hinten, dann nach rechts vorn und dann in die Mitte usw. Man spannt die imaginären Fäden in so viele Richtungen wie nur möglich. Durch die ständigen Richtungswechsel erreicht man, dass sich gleich mehrere Personen im Raum angesprochen fühlen, und man kann die Situation besser beobachten.

Man muss nur darauf achten, diese Fäden zu halten. Wenn ein Faden reißt, also die Verbindung und somit auch die Aufmerksamkeit schwindet, spannt man gleich einen

neuen Faden. So hat man ständig einen »guten Draht« zu den Zuhörern und zieht sie in seinen Bann.

## Menschen-Magnet

Das Wort Charme kommt aus dem Französischen und bedeutet »faszinieren« oder »bezaubern«. Wer Charme besitzt, erlebt, wie sich andere Menschen zu ihm hingezogen fühlen. Charme stellt also eine Art magnetische Anziehungskraft dar, die andere in den Bann zieht. Natürlicher Charme vereinfacht die Kommunikation. Charmanten Menschen fällt es deutlich leichter, zu anderen Kontakt aufzunehmen. Doch charmantes Verhalten ist auch erlernbar.

### *Äußeres Erscheinungsbild*

Das äußere Erscheinungsbild wird als Erstes wahrgenommen. Auch wenn es oft heißt, dass die inneren Werte entscheidend seien, lassen wir uns häufig von Äußerlichkeiten beeinflussen. Würde Sie Ihr Bankberater in zerrissenem Hemd und dreckiger Hose empfangen, würden Sie ihm dann wirklich Ihr Geld anvertrauen? Das richtige Outfit entscheidet darüber, wie wir wahrgenommen werden.

Aus der Sozialpsychologie ist der Halo-Effekt bekannt. Dieser besagt, dass der Gesamteindruck, den wir von einer Person haben, durch ein einziges positives Merkmal bestimmt wird. Andere Merkmale treten in den Hintergrund. Zusätzlich werden der Person weitere positive Eigenschaften, die mit dem dominanten Merkmal scheinbar in Verbindung stehen, automatisch zugeschrieben. Schöne oder wohlhabende Menschen

werden deswegen schneller für klug gehalten als weniger schöne oder weniger wohlhabende.

Eine Studie über Bewerbungsgespräche von Denise Mack und David Rainey zeigte ebenfalls, wie sehr das äußere Erscheinungsbild bei der Auswahl des Bewerbers eine Rolle spielt. In den meisten Gesprächen hatten diejenigen bessere Chancen, die durch entsprechende Kleidung, Frisur, Make-up und Schmuck eine gute äußerliche Erscheinung besaßen. Die fachliche Qualifikation trat in den Hintergrund, obwohl die Beteiligten das Gegenteil behaupteten.

Dabei muss unser Gegenüber sein Urteil nicht einmal bewusst fällen. Es sind unterschwellige Botschaften, die wir durch unsere Kleidung aussenden. Gleichzeitig hat jeder Mensch gewisse Erwartungen, die er erfüllt sehen möchte. So gehen wir, wenn wir einem Arzt gegenüber treten, davon aus, dass dieser einen weißen Kittel trägt oder zumindest weiß gekleidet ist. Das signalisiert uns: Dieser Mensch ist Arzt, und wir können ihm in medizinischen Fragen vertrauen. Die Kleidung des Arztes ist wie ein Etikett, auf dem geschrieben steht, wer er ist und was er kann. Diese Möglichkeit der Etikettierung kann man für sich nutzen, indem man sich so kleidet, wie man wahrgenommen werden möchte.

Ohnehin ist das Aussehen bei beruflichen Kontakten sehr wichtig. Es kann nie schaden, sich seiner äußerlichen Stärken und Schwächen bewusst zu sein und sie entsprechend zu betonen bzw. zu kaschieren. Für Frauen können dezentes Make-up, figurbetonte Kleidung und hohe Schuhe wirkungsvoll sein, für Männer ein gut geschnittener Anzug oder die richtige Frisur. Betont man jedoch die falschen Attribute, kann man lächerlich wirken.

Ein angenehmer Duft ist ebenso wichtig, denn Gerüche können uns unterschwellig beeinflussen. Parfum sollte so dezent verwendet werden, dass es nur ganz leicht wahrnehmbar ist.

Auch große und kleine Accessoires können helfen, die eigene Botschaft zu vermitteln. So kann beispielsweise ein teures Auto den Status einer Person heben. (Es muss ja keiner wissen, dass es ein Mietwagen ist.) Grundsätzlich kommt es aber auf die Einstellung des Gesprächspartners an. Verspürt der aus irgendwelchen Gründen eine Abneigung gegenüber Luxuswagen, bremst ein solcher eher den Beziehungsaufbau. Das sollte man also unbedingt in Erfahrung bringen, bevor man mit dem teuren Wagen zum Meeting fährt. Bei Geschäften, die in konservativen Branchen abgeschlossen werden und in denen es um viel Geld geht, sind Accessoires wie der richtige Anzug, eine edle Uhr und der eben beschriebene Luxuswagen sicherlich von Vorteil.

Man sollte auch an den Ort denken, an dem das Gespräch stattfindet. Ist es das eigene Büro, kann man die Umgebung selbst gestalten. Heimspiel also. Durch eine entsprechende Ausstattung der Räume sowie dezente, aber aussagekräftige Urkunden und Zertifikate an den Wänden kann eine starke Wirkung auf das Gegenüber erzielt werden. Der Gast wird dadurch größere Kompetenz und bessere Fähigkeiten unterstellen – ein großer Vorteil in der Kommunikation!

### *Wahrnehmung der Persönlichkeit*

Für den ersten Eindruck ist nicht nur die äußere Erscheinung von Bedeutung, sondern auch die Persönlichkeit. Eine große Rolle spielt dabei das Selbstbewusstsein. Es ist wichtig, dass man seine Stärken kennt. Das gibt Sicherheit in der Kommunikation mit anderen. Selbstbewusstsein hat nichts mit Äußerlichkeiten zu tun, sondern ist etwas, was im Kopf entsteht.

Kennt man seine Stärken und weiß sie einzusetzen, sollte man sie weiter ausbauen. Notiert man sich seine