

Ausgezeichnete Arbeitgeber



Club der Besten

Ihre Arbeitskultur wird gelobt.
Deutsche Top-Arbeitgeber
bieten exzellente
Perspektiven
und
erstklassige
Arbeitsbedingungen.

Die Kunst der Verführung

Er beeinflusst Gedanken und errät sogar das Geburtsdatum. Florian Ilgen verwischt in seinen Shows die Grenze zwischen Realität und Illusion. Im Interview offenbart der Mentalkünstler, wie man mit

Rhetorik und raffinierter
Psychologie Entscheidungen
lenken kann.



! Sie nennen sich selbst „Gedankenverführer“. Stecken diese Fähigkeiten in jedem Menschen? **Florian Ilgen:** Grundsätzlich ja. Evolutionstechnisch bedingt sind ja bereits Kinder Meister der Manipulation. Ihre Stimmen und das unbeholfene Verhalten wecken Beschützerinstinkte. Doch auch Erwachsene entwickeln im Laufe der Jahre unterbewusst Techniken, mit denen sie erfolgreich ihren Willen durchsetzen können.

! Kann ich das Unterbewusstsein meines Gegenübers auch in einem Jahres- oder Vorstellungsgespräch steuern? **Florian Ilgen:** In gewisser Weise natürlich. Die Voraussetzung für jede gute Kommunikation ist Vertrauen. Und Vertrauen entsteht aus Sympathie. Doch die meisten Menschen haben bewusst kaum Strategien entwickelt, um zu anderen Menschen Sym-

pathie aufzubauen. Eine Möglichkeit: Man stellt eine Beziehung zum Gegenüber her, indem man ihn spiegelt, sich also in Haltung, Gestik, Vokabular und Sprechtempo angleicht. Man nennt dieses Konzept auch „Pacing“. Das ist natürlich höchst manipulativ, aber es funktioniert – sofern es nicht aufgesetzt wirkt. Abgesehen davon gibt es psychologisch nichts Stärkeres als ein ehrliches Kompliment oder aufrichtiges Zuhören. Vertriebler setzen solche Vertrauen aufbauenden Maßnahmen ja ganz aktiv ein.

! Wie kann ich ein Gespräch noch drehen, wenn es zu kippen droht? **Florian Ilgen:** Ein kleiner, aber sehr wirkungsvoller Kommunikationstrick ist die so genannte Musterunterbrechung. Wenn ein Gespräch festgefahren ist, hilft es, das Gegenüber mit Namen anzusprechen und mit dem Satz „Die Frage ist doch, ob...“ ein neues Thema anzuschneiden. Auch sich anders hinzusetzen oder den Stuhl etwas zu verrücken, ist eine Zäsur. Beim Streit mit dem Partner kann man auch mal ein Glas Wasser verschütten. Das lenkt ebenfalls gut ab.

! Wie erkenne ich, ob jemand schwindelt? **Florian Ilgen:** Wenn die Person kein gutes Bauchgefühl bei einem hinterlässt, sollten die Alarmglocken schrillen. Die Intuition wird heute viel zu sehr unterschätzt. Außerdem kann man durch Nachbohren Stress aufbauen. Ein Schwindler wird versuchen, Zeit zu gewinnen, denn er kann ja nicht auf Erinnerungen zurückgreifen, sondern muss sich in einem Lügengebilde zurechtfinden.

! Ihr Tipp für das Bewerbungsgespräch? **Florian Ilgen:** Visualisieren Sie den Gesprächsverlauf: Ich bin selbstsicher. Ich überzeuge. Ich höre interessiert zu. Ich sage, was ich will. Ich traue mir neue Herausforderungen zu etc. Je besser die mentale Vorbereitung ist, umso entspannter und lockerer wird man sein. Dann kann man auch unangenehme Situationen viel einfacher umschiffen. Ich selbst rufe auch vor jeder Show gewisse Bilder in meinem Kopf ab, sehe die Gesichter der begeisterten Menschen, sehe, wie sie an meinen Lippen hängen, höre den Applaus.

! Sie haben schon in vielen Köpfen gelesen: Was haben Sie über die Menschen gelernt? **Florian Ilgen:** So unterschiedlich wir alle sind, so drehen sich unsere Bedürfnisse, Fragen und Sorgen immer um das Gleiche: Wir brauchen Zuneigung, suchen Anerkennung, wollen verstanden werden und uns im Rahmen unseres Sicherheitsdenkens selbst verwirklichen. Wer das beherzigt, hat als Führungskraft schon gewonnen. KARIN MICHAELIS

**Ein ehrliches
Kompliment oder Lob
ist psychologisch immer
ein Volltreffer.**

Weitere Informationen unter:
www.florianilgen.de