



YVONNE DE BARK

# Wirke, wie du willst!

Wie du deine **Körpersprache** gezielt einsetzt  
**Sicheres Auftreten**, wenn es darauf ankommt



**humboldt**

YVONNE DE BARK

# Wirke, wie du willst!

Wie du deine **Körpersprache** gezielt einsetzt  
**Sicheres Auftreten**, wenn es darauf ankommt

# INHALT

## Vorwort

8

Was dich in diesem Buch erwartet .....	10
„Hallo wach“ in jeder Situation .....	12

## Echt authentisch!

15

<b>Sei, wie du bist – oder lieber nicht?</b> .....	16
Der Begriff „authentisch“ .....	17
Muss ich emotional sein, um authentisch zu wirken? .....	17
Wirke ich authentisch, wenn ich Fehler mache? .....	18
Warum authentisch sein nicht immer angebracht ist .....	19
Die Authentizität der Situation anpassen .....	20
<b>Wie die Evolution uns prägt</b> .....	20
Teil des „Stammes“ werden .....	21
Das Distanzbedürfnis einschätzen .....	23

## Mit Emotionen berühren

27

<b>Ohne Empathie geht es nicht</b> .....	28
Wie du Empathie übst .....	30
Mit Empathie Sprachbarrieren überwinden .....	31
<b>Steuere deine Emotionen</b> .....	32
Grundemotionen aktiv hervorrufen .....	33

## Körpersprache richtig deuten

39

<b>Signale erkennen</b> .....	40
In welchem Umfeld agiere ich? .....	41
Die Tageszeit berücksichtigen .....	41
Wer ist anwesend, wer kommt dazu? .....	42
Fehlinterpretationen sind erlaubt .....	43

Stress erkennen .....	44
Angewohnheiten entlarven .....	45
<b>Every motion is emotion</b> .....	46
<b>Hast du 'ne Macke?</b> .....	48
Was ist eine Macke überhaupt? .....	48
Auch Macken haben Wirkung .....	50

### Hinter die Maske sehen 55

<b>Der Wahrheit auf die Spur kommen</b> .....	56
Mikroexpressionen .....	58
<b>Erkenne, woran du bist</b> .....	61
Hals .....	61
Bauch und Oberkörper .....	63
Arme .....	64
Füße .....	65
<b>Emotionen ohne Mimik – geht das?</b> .....	66

### Beim ersten Mal beeindrucken 71

<b>Der erste Kontakt entscheidet</b> .....	72
Es beginnt mit der Haltung .....	75
Mit Ankern arbeiten .....	78
Der Türrahmentrick .....	80
<b>Die Macht der Berührung</b> .....	82
Der richtige Händedruck .....	86
Umarmen für Fortgeschrittene .....	89
<b>Blickkontakt richtig dosieren</b> .....	91
<b>Nervosität reduzieren</b> .....	94
Gesichter merken .....	95

<b>Gemeinsamkeiten schaffen</b> .....	96
Unperfekt macht sympathisch .....	97
Höhergestellten begegnen .....	97
<b>Schwierige Menschen gekonnt abholen</b> .....	99
Wenn dich vor dem anderen gruselt .....	101

## **Souverän und kompetent im Gespräch** 103

<b>Eine gute Gesprächsatmosphäre schaffen</b> .....	104
<b>Die Signale des Gegenübers deuten</b> .....	106
Ablehnung oder Missfallen .....	107
Zuwendung und Aufmerksamkeit .....	111
<b>Fragen stellen, aber wie?</b> .....	113
<b>Im Gespräch Kontra geben</b> .....	115
Nein sagen hat seine Wirkung .....	116
Hol dir deine Redezeit .....	116
Was du lassen solltest .....	118
<b>Selbstsicherheit bewahren</b> .....	122
Negative Gedankenschleifen durchbrechen .....	123
Wenn es mal nicht so läuft .....	124
Deine Magic-moment-Haltung .....	127
<b>Charisma – nicht nur für Stars</b> .....	128
Was macht charismatische Menschen aus? .....	128
Auch du kannst Charisma .....	129
Lächeln – die kürzeste Verbindung zwischen zwei Herzen .....	130

## **Partynetzwerkprofi werden** 133

<b>Die richtige Kleidung</b> .....	134
<b>Der beste Platz im Raum</b> .....	134
<b>So kommst du schnell ins Gespräch</b> .....	136
<b>So bleibst du in Erinnerung</b> .....	138

## Präsentationen gekonnt meistern 141

<b>Lampenfieber: ganz normal</b> .....	142
Akute Hilfe bei Auftrittsangst .....	143
<b>Vorbereitung ist das beste Mittel</b> .....	144
Am Abend vorher .....	147
Wenn du noch Zeit für dich hast .....	148
Kurz bevor es losgeht .....	149
Letzte Option: die Ohrfeige .....	152
<b>So wirst du zum Präsen-Tier</b> .....	153
Der gelungene Einstieg .....	154
Gestikulieren, aber richtig .....	156
Lebendig und fesselnd vortragen .....	159
<b>Wenn etwas schiefgeht</b> .....	162
No-Gos .....	164
Unterschätze nie dein Publikum .....	165

## Die Stimme, dein Instrument 167

<b>Lockerungsübungen für die Stimme</b> .....	168
<b>Erste Hilfe bei Heiserkeit</b> .....	171

## Auf Fotos gut aussehen 175

<b>Bitte recht freundlich!</b> .....	176
Der günstigste Winkel .....	176
Blick und Kopfhaltung .....	177
Das strahlende Lächeln .....	178
Körperspannung .....	179
Lebendigkeit .....	179
Arme und Beine .....	180
Im Sprung .....	180

Der richtige Hintergrund .....	180
Stop, move, click .....	182
Die Hand am Gesicht .....	182
Das passende Licht .....	184
Lange Beine .....	184
Das richtige Make-up .....	185
Die Frisur .....	185
Die Lippen .....	187
Deine Schokoladenseite .....	187
Gruppenfotos .....	189
Mach dich unvergesslich .....	189

## Vor der Kamera glänzen

191

<b>Film ab!</b> .....	192
Den richtigen Bildausschnitt wählen .....	192
Die Kopfhaltung .....	194
Das richtige Getränk .....	194
Die Kleidung .....	194
Die Frisur .....	195
Das geeignete Make-up .....	196
Allein oder zu zweit vor der Kamera .....	196
Unterschiedliche Körpergrößen ausgleichen .....	196
Das Keylight suchen .....	196
Den Boden markieren .....	197
Der Blick in die Kamera .....	197
Den Gesprächspartner positionieren .....	197
Bewegungen kontrollieren .....	198
Lächeln .....	198

Deine Botschaft sicher anbringen .....	199
Knackig und ohne Fachjargon reden .....	199
Frei sprechen .....	199
Das Publikum im Kopf behalten .....	200
Für den Schnitt Vor- und Nachlauf lassen .....	200
Ruhe bewahren .....	200
<b>Videokonferenzen</b> .....	201

<b>Schlusswort</b> .....	<b>203</b>
--------------------------	------------

<b>Anhang</b> .....	<b>204</b>
---------------------	------------

<b>Checkliste: Körpersprache lesen</b> .....	<b>204</b>
--	------------

<b>Checkliste: Verhandlungen</b> .....	<b>204</b>
--	------------

<b>Lesetipps</b> .....	<b>205</b>
------------------------	------------

<b>Danksagung</b> .....	<b>207</b>
-------------------------	------------

# VORWORT



Wenn wir klein sind, strecken wir unseren Bauch raus, schneiden Grimassen und betrachten in Forschermanier unseren Popel. Irgendwann sagt jemand auf dem Schulhof zu uns, dass wir doof sind, uncool, Streber oder Loser. Und wir hören darauf. Wir lassen es zu, dass uns jemand bewertet. Und wir werden zu dem, was die anderen von uns erwarten. Um dazuzugehören, passen wir uns an.

Ich war als Kind zu laut für meine Umgebung, ich war zu hektisch, und man gab mir das auch zu verstehen. Mein Schauspielagent hat einmal zu mir gesagt: „Wenn ich dich Regisseuren oder Produzenten vorstelle, gibt es nur eine Möglichkeit: Entweder sie lieben dich oder sie finden dich furchtbar. Dazwischen gibt es nichts.“ Heute weiß ich, warum. Ich bin eigentlich introvertiert, aber situationsbedingt extrovertiert. Wenn es damals in wichtigen Gesprächen darauf ankam, gab ich aber leider Vollgas. Vor allem, wenn ich mich besonders unwohl fühlte, kompensierte ich meine Unsicherheit mit

Aufgedrehtsein. Vor lauter „gut wirken wollen“ schoss ich regelmäßig über das Ziel hinaus, machte blöde Witze, die niemand lustig fand und trat den Leuten dadurch, dass ich mein Herz auf der Zunge trage, gerne mal metaphorisch mit dem High-Heel-Absatz auf den nackten großen Zeh. Aber ich habe dazugelernt: Ich weiß mittlerweile, mit welchem Verhalten ich Leute erschrecke und wie ich stattdessen eine wunderbare Wellenlänge schaffen kann.

Durch meine Arbeit als Körpersprachecoach habe ich die evolutionären Trigger gelernt, auf die Menschen reagieren. Heute stehe ich auf der Bühne und bringe Menschen bei, wie sie so wirken können, wie sie wirken wollen, ohne sich zu verbiegen. Das Wichtigste ist, dass sie dabei bei sich bleiben und aus dem schöpfen, was ihnen ihre Lebenserfahrung und ihre Gene mitgegeben haben. Denn jeder ist wunderbar, so wie er ist.

Ich möchte mit diesem Buch keine opportunistischen Zombies erschaffen. Ich möchte, dass du so bleibst wie du bist, aber ich möchte, dass du so wirken kannst, wie du es selber möchtest. Dein Freund, deine Freundin, dein Partner oder deine Partnerin lieben dich genau so, wie du bist. Deine Kunden, Geschäftspartner oder Mitarbeiter lieben dich noch nicht? Das müssen sie auch nicht alle. Aber ich möchte dir zeigen, was du tun kannst, damit du in der Kommunikation mit deinen Mitmenschen das erreichst, was du erreichen möchtest.

## Was dich in diesem Buch erwartet

Ich bin ausgebildete Schauspielerin und stehe seit meinem 18. Lebensjahr vor der Kamera. Mittlerweile gebe ich seit vielen Jahren Seminare und halte Vorträge über Körpersprache und Auftreten. Hin und wieder mache ich auch ein Einzelcoaching. Ich habe festgestellt, dass die Wirkungsarbeit dem Wirkungswissen bei Weitem vorgezogen wird. Evolutionäre Hintergründe sind nett zu wissen, aber wie kann das auf die eigene Außenwirkung umgesetzt werden? Deswegen habe ich mich entschlossen, nicht zu schwafeln. Ich biete dir knallharten Input: ein wertvolles Wirkungsnugget nach dem anderen.

Menschen zu verstehen wird nicht in der Schule gelehrt. Leider. Die Körpersprache gibt noch vor dem Wort wichtige Hinweise, wie sich jemand fühlt. Das ist ein wertvoller Schatz, der den Umgang und die Kommunikation mit anderen großartig macht. Dann noch zu wissen, wie du auf das, was du beim anderen beobachtet hast, reagieren kannst, ist nicht nur für deinen Geldbeutel, sondern auch für dein eigenes Wohlbefinden Gold wert.

Nach der Lektüre dieses Buches wirst du erkennen, ob sich jemand unwohl oder wohlfühlt. Du wirst wissen, was du tun musst, wenn du bestimmte körpersprachliche Signale siehst, und vor allem, wie du mit deiner eigenen Wirkung das erreichen kannst, was du möchtest. Das muss nicht immer positiv sein. Manchmal wollen wir einfach nur Kontra geben und emotional sein, und auch hier solltest du wissen, was du mit deinem Verhalten bewirkst. Was du von diesem Buch erwarten kannst:

- Du wirst lernen, wie du vom ersten Augenblick strahlst, wie du charismatisch wirkst und wie du Menschen für dich begeistern kannst.
- Du wirst mehr Selbstbewusstsein haben, kompetent wirken und überzeugend auftreten.

- Du wirst einen bleibenden Eindruck hinterlassen und den Personen, die du triffst, in Erinnerung bleiben. Das hat nicht nur mit Körpersprache zu tun, sondern mit deinem gesamten Auftreten, das sich gegenüber Kunden, Kollegen und Freunden ändern wird.
- Du wirst feststellen, dass du in Verhandlungen sicherer und souveräner wirst, dass du in deiner privaten und beruflichen Umgebung positiver wahrgenommen wirst.
- Du wirst auf Netzwerkveranstaltungen keine Probleme haben, die richtigen Kontakte für dich zu begeistern.
- Du wirst in deiner täglichen Kommunikation Missverständnisse reduzieren.
- Du wirst deine eigene Authentizität finden und wissen, wie du im Kern bist und was davon auf dein Gegenüber wirkt.
- Du wirst deine Wahrnehmung schärfen und wissen, wie du auf das, was du wahrgenommen hast, so reagieren kannst, dass du das bewirkst, was du bewirken möchtest.

Deine Körpersprache ist mit dir gewachsen. Sie zeichnet dich aus. Was ich dir hier mitgebe, sind Hacks, Tipps, Übungen und Ideen, wie du mögliche Wünsche in deinen zwischenmenschlichen Interaktionen erfüllen kannst, um das zu erreichen, was du willst, egal ob mehr Geld, Anerkennung, Liebe oder Sicherheit.

Du bist, wer du bist, und genau von dieser Position aus kannst du werden, wie du willst. Wenn du weißt, was du kannst und wo du stehst, weißt du auch, was du erreichen kannst und was nicht. Ein Fußballspieler, der auf der Position des Stürmers spielt und dort brillant ist, wird nie ein Torwart werden. Ich werde in meinem Leben nie eine gute Verkäuferin werden, weil ich einfach keinen Drang verspüre, jemandem etwas zu verkaufen. Andere wiederum brennen dafür und sind richtig gut darin.

**TIPP**

Auf meiner Seite [www.yvonedebark.de](http://www.yvonedebark.de) findest du den Mikromimiktest, bei dem du herausfindest, wie gut deine Wahrnehmung bereits ist.



<https://yvonedebark.de/wirke-wie-du-willst/>

## „Hallo wach“ in jeder Situation

Der erste Input, den ich dir geben möchte, ist eine Übung, die du vor jedem wichtigen Termin und vor jeder Präsentation machen kannst, um fokussiert zu sein. Die Übung vernetzt die rechte und linke Gehirnhälfte, sie weckt dich auf und aktiviert für alles, was du danach leisten musst. Ich mache diese Übung mit meinen Teilnehmern, bevor wir ein Tagesseminar starten. Die rechte Gehirnhälfte steuert die linke Körperhälfte, und die linke Gehirnhälfte die rechte. Also werden wir eine Übung machen, bei der jede Gehirnhälfte auf seine Kosten kommt.

### ÜBUNG

- Stell dich gerade hin. Beide Arme hängen locker herunter.
- Der rechte Arm macht nur eine Auf- und Abwärtsbewegung. Strecke den rechten Arm gerade nach oben. Dann führe die Hand herunter zur Schulter und weiter bis ganz nach unten. Dann wieder nach oben. Der rechte Arm geht also nur vertikal von oben nach unten.

- Der linke Arm hat noch eine Seitwärtsbewegung dazwischen. Die Hand geht also auch von oben herunter an die Schulter, wird dann waagrecht zur Seite gestreckt, dann wieder zurück an die Schulter und dann nach unten.
- Das Wichtige ist jetzt, dass die Hand nach der Abwärtsbewegung wieder nach ganz oben geht.

Um nun beide Gehirnhälften zu vernetzen, übe die Bewegungen gleichzeitig aus. Beide Hände starten oben. Um die Übung zu erleichtern, mache jeweils einen Zwischenstopp an der Schulter. Sieh dir dazu auch mein Video „Teste dein Gehirn – wie ticken deine grauen Zellen?“ an.



<https://yvonnedebark.de/wirke-wie-du-willst/>

So, nun bist du wach und konzentriert. Es kann losgehen!  
Ich wünsche dir viel Erfolg!

Deine

Yvonne de Bark



# ECHT AUTHENTISCH!

*Authentizität – ein viel zitierter Begriff. Doch was verbirgt sich eigentlich dahinter? Und ist es nun gut oder eher schlecht, authentisch zu sein? Wann es sich lohnt, sich authentisch zu zeigen, und wann du besser damit hinter dem Berg hältst, erfährst du in diesem Kapitel.*

„Sich wirklich zu zeigen, erfordert Mut.“

## Sei, wie du bist – oder lieber nicht?

Die Bremsleuchten der vor dir fahrenden Autos leuchten plötzlich hell auf. Du steigst in die Bremse, so wie sämtliche Autos vor und nach dir. Es kommt zum absoluten Stillstand auf vier Spuren. Die Fahrbahn nadelöhrt sich an dieser Stelle geschmeidig in eine Baustelle, und der Fahrfluss stoppt beim unregelmäßigen Einfädeln so vieler Autos komplett. Deine großzügig kalkulierte halbe Stunde Puffer frisst sich zweiseitig vor sich hinschleichend Minute für Minute auf. Du beobachtest die Schnecken am Wegesrand, die dich im raschen Vorbeikriechen hämisch angrinsen. Dann geht es auf den zwei Baustellenspuren endlich weiter. Erstaunlicherweise hast du jetzt nahezu freie Bahn auf der linken Spur. Du drückst ein wenig auf die Tüte und freust dich an der sich rasch nach rechts bewegenden Tachonadel und den vorbeifliegenden Baustellenbegrenzungspfosten, die dir eine entspannende visuelle Rückmeldung über die wenigstens minimal aufgeholte Zeit geben.

Ein plötzlicher greller, roter Blitz vom Wegesrand kündigt an, dass du dich aber bald nur mehr über übertriebene Fahrdienste oder schlecht präparierte Radwege beklagen wirst können: Geblitzt. Erwischt. Führerschein ade. Gestresst, genervt und mit adretten Schweißflecken im Hemd betrittst du wenig später den Meetingraum, in dem der wichtigste Termin des Tages schon wartet und bei deinem Erscheinen einen unmissverständlich vorwurfsvollen Blick auf die Uhr wirft.

Was wirst du tun? Wirst du authentisch sein? Wirst du so sein, wie du bist? Nicht inszeniert, ganz ehrlich an deine momentanen Gefühle angeschlossen und völlig echt? Das bedeutet: Du knallst deine Unterlagen auf den Tisch, verfluchst in unflätiger Weise „diese Abzocker von Bullen“ und brichst dann schluchzend in den Armen deines Termins zusammen, weil du nicht weißt, wie du die nächsten Monate ohne Auto bewerkstelligen sollst.

Das wäre wahrscheinlich die authentischste Variante. Aber du wirst sie nicht wählen, denn du bist dir deiner Rolle bewusst: Deinen Termin interessiert nicht, welchen Kiesel du im Schuh hast.

## Der Begriff „authentisch“

Authentisch bedeutet im Wortsinn „echt“, „als Original befunden“. Authentisch ist alles, was nicht inszeniert ist. Wir fühlen instinktiv, wenn an dem anderen etwas nicht stimmt. Wir spüren, dass er uns etwas „vorspielt“. Dann sprechen wir davon, dass er nicht „authentisch“ ist. Und das schreckt uns ab. Ein wichtiges psychologisches Grundbedürfnis eines Menschen ist, zu wissen, woran er ist.

Viele behaupten, Mario Barth beispielsweise sei sehr authentisch auf der Bühne. Glaubst du wirklich, dass Mario Barth zu Hause genauso ist wie auf der Bühne? Wir spielen die Rolle, die uns in der jeweiligen Situation zugeteilt ist oder die wir freiwillig angenommen haben. Mit jeweils einem anderen Ziel. Wir spielen unterschiedliche Rollen, die jede für sich eine eigene Authentizität erfordert. Erst wenn Außen und Innen zusammenpassen, dann wirken wir echt.

Als ich einmal von der Bühne herunterkam und mich unter die Leute mischte, klopfte mir jemand auf die Schulter und sagte: „Das ist so toll, wie Sie das machen. Sie wirken so total authentisch!“ Ich dachte nur: „Das ist schön, aber Sie sollten mich mal authentisch sehen, wenn mein Mann den Müll nicht rausgebracht hat ...!“

## Muss ich emotional sein, um authentisch zu wirken?

Ja und nein. In ausgeprägten emotionalen Zuständen sind wir unter keinen Umständen fähig, die Mimik zu kontrollieren, unsere Atmung zu steuern oder unser Verlangen nach Schutz körpersprachlich zu unterbinden. Aus evolutionärer Sicht muss das auch so sein.

Unsere Emotionen, die wir nach außen zeigen, liefern dem Gegenüber wichtige, existentielle Informationen über die aktuelle Situation. Uns ist die Angst ins Gesicht geschrieben, wenn der Säbelzahniger im Gebüsch raschelt. Wir zeigen mimische Ausdrücke von Überraschung, wenn etwas Unvorhergesehenes geschieht. Und wir zeigen Signale der Freude, wenn alles entspannt ist. Je intensiver wir fühlen, desto authentischer wirken wir nach außen. Das heißt aber nicht, dass eine Person nicht authentisch ist, wenn sie nicht emotional ist.

Eine der häufigsten Anforderungen an mich als Coach für Außenwirkung ist: „Liebe Frau de Bark, ich möchte nicht, dass die anderen meine Emotionen in der Körpersprache lesen können.“ Ich antworte: „Dann wandeln Sie die Emotion doch einfach um. Wenn Sie wütend sind und es nicht sein wollen, akzeptieren Sie es kurz, atmen Sie aus und schütteln Sie es dann ab. Lassen Sie für den Moment, in dem Sie nicht wütend sind, die Wut Wut sein und pushen sich mit guten Erinnerungen, Gefühlen und Gedanken. Wütend sein können Sie später immer noch. Und noch etwas: Es gibt Situationen, in denen es durchaus angemessen ist, wenn das Gegenüber merkt, was in Ihnen vorgeht.“

### **Wirke ich authentisch, wenn ich Fehler mache?**

Ja! Wir alle machen Fehler. Und deswegen lieben wir es, wenn wir kleine Fehler am anderen erkennen. Es beruhigt uns. Perfektion macht uns unsicher, weil sie unnatürlich ist. Sie ist zu glatt. Und auf einer glatten Oberfläche kann man ausrutschen. Wir mögen diese Menschen nicht, bei denen alles irgendwie perfekt ist. Stell dir vor, du betrittst die Wohnung eines Bekannten zum ersten Mal. Grillfest. Die Wohnung ist toll eingerichtet, der Garten akkurat getrimmt. Dein Bekannter stellt dir seine Frau vor. Die beiden könnten in einem Möbelkatalog auf der Titelseite als „Wir haben nicht nur uns, sondern auch unser Traumhaus gefunden“-Paar abgebildet sein.

Du wirfst einen verzweifelten Seitenblick zu deinem Partner, der sagt: „Hauptsache, wir lieben uns.“ Es fehlt nur noch ... und just in diesem Moment kommt ein perfekt gepflegter Golden Retriever mit glänzendem Fell um die Ecke, um dich wohlherzogen zu begrüßen. Gerade berechnest du, wie viele Bier du in welcher Zeit trinken musst, um diese Perfektion zu ertragen, da erscheint eine gepiercte, ganzkörper-tätowierte junge Frau mit halb rasiertem Schädel und Ratte auf der Schulter auf der Terrasse, „Hi Paps!“, schnappt sich ein Bier und ver-schwindet.

Dein Bekannter blickt dich peinlich berührt an. Und das ist der Moment, in dem sich alles in dir entspannt, dein Atem ruhiger wird und du beginnst, deinen Bekannten für diese Unperfektheit zu lieben.

### Warum authentisch sein nicht immer angebracht ist

Authentizität ist ein hohes Gut, aber die Welt ist eine Bühne, und wir sind ihre Schauspieler. Zur richtigen Zeit, am richtigen Ort und mit der richtigen inneren Haltung wirken wir echt. Und manchmal können und wollen wir es kontrollieren. Weil wir es müssen.

Ich saß mit meiner Begleitung in einem Restaurant und freute mich auf das Essen. Doch die Kellnerin war schlecht gelaunt und scherzte nicht wie sonst mit mir. Dass sie nicht die Karte auf den Tisch knallte, war ein Wunder. Sie schien völlig authentisch, denn sie ließ alles raus, was sie im Inneren fühlte. Alles stimmte an ihr, so wie sie sich gab. Allerdings fiel sie aus ihrer Rolle der Dienstleisterin, und ihre Stimmung übertrug sich auf uns, und das ist ein No-Go. Wenn ich auf der Bühne stehe oder vor der Kamera, dann gibt es keine Frage, ob ich Sorgen habe oder nicht. Dann zählt nur, die Rolle zu erfüllen.

## Die Authentizität der Situation anpassen

Auf einem Kongress lernte ich einen Auftraggeber für meinen Vortrag kennen. Er war CEO in einem großen Unternehmen, das knapp 2,5 Milliarden Euro Umsatz im Jahr machte. Er wirkte auf mich ausgesprochen freundlich. Auch als Mitarbeiter zu unserem Gespräch hinzukamen, bemerkte ich einen sehr freundschaftlichen Umgang. Die Stimmung war wunderbar locker, und man spürte, dass sich alle mit ihrem Chef wohlfühlten. Nach dem Mittagessen erblickte ich ihn, wie er auf einen Mitarbeiter zuging. Seine Körpersprache war jetzt völlig verändert. Er wirkte zielstrebig und ernst. Der gleiche Mensch, aber mit einem anderen Ziel. Ein Mensch, der sehr genau wusste, was er wollte. Ich hörte ihn mit fester Stimme zu dem Mitarbeiter sagen: „Komm mal bitte mit, ich muss was mit dir besprechen.“ An der Körpersprache des Mitarbeiters wurde klar, dass es nicht um die Planung eines Kindergeburtstags gehen würde. Ich war zu tiefst beeindruckt, wie schnell der CEO seine Authentizität der Situation anpassen konnte, so dass er genau die Wirkung erzielte, die er wollte.



### TIPP

Dein Fokus verändert deine Körpersprache. Wenn du weißt, was du willst, wirst du automatisch durchsetzungsfähig wirken.

## Wie die Evolution uns prägt

Wenn man bedenkt, dass wir uns über Jahrtausende unserer Evolutionsgeschichte durch Körpersprache verständigt haben und die Sprache, so wie wir sie kennen, eine relativ junge Entwicklung ist, ist es keine Überraschung, dass unser Gehirn immer noch auf evolutionäre Trigger reagiert. In der Steinzeit mussten wir schnell erkennen, ob wir

wegrennen mussten oder bleiben konnten. Die Fähigkeit, Körpersprache lesen zu können, hat sich für unser Überleben als überaus nützlich erwiesen. Zeigte ein Gruppenmitglied Signale der Angst, wussten wir unbewusst, dass wir uns zum Rennen bereit machen mussten. Zeigte ein Gruppenmitglied Kooperationsbereitschaft oder vielleicht sogar die Bereitschaft zur Reproduktion, konnten wir bleiben und genießen. Unser Gehirn erkannte schnell, ob wir Freund oder Feind vor uns hatten oder Gefahr drohte, wenn z. B. ein Jagdkollege neben uns erstarnte, wenn er ein Raubtier im Gebüsch entdeckt hatte.

Heutzutage ist es in unserer Kultur nicht mehr nötig, solche existenzbedrohenden Gefahren zu erkennen: Es laufen einfach viel weniger Menschen mit Speeren oder Knüppeln durch die Gegend, die ihren Stamm verteidigen wollen. Dennoch reagiert unser Gehirn stark auf Signale, die vermitteln, dass wir jemanden vom gleichen Stamm vor uns haben. Denn in der Gruppe sind wir sicher. Die Gruppe gibt uns Schutz vor Feinden tierischer Art oder auch vor feindlichen Stämmen.

### Teil des „Stammes“ werden

Wie wichtig das ist, habe ich am eigenen Leib erfahren. Ich war in einer Eventarena vom Geschäftsführer zu einem Konzert eingeladen worden. Ich freute mich sehr. Als ich die Loge betrat, waren dort schon einige andere Gäste. Ein paar davon drehten sich zu mir um. Ich nickte ihnen freundlich zu und sagte: „Hallo.“ Die Gäste aber blickten mich ausdruckslos an und grüßten nicht zurück. „Okay“, dachte ich, „das kann ja heiter werden.“ Ich stellte mich an einen freien Stehtisch und hielt mich befremdet an meinem Glas Weißwein fest. Es war noch Zeit, bis das Konzert begann, also ging ich noch auf die Toilette, und als ich den Türgriff berührte, hatte ich das Gefühl, dass sich irgendetwas in meinem Rücken tat. Ich blickte mich um und sah, dass ein Mann aus der Gruppe mich mit seinem Smartphone fotografierte. Irritiert ging ich auf die Toilette und stellte mich wenige

Minuten später wieder an meinen Tisch. Kurz vor Beginn des Konzerts öffnete sich die Tür zur Loge, und der Geschäftsführer trat ein. Er kam zu mir an den Tisch: „Hallo, Frau de Bark, wie schön, dass Sie es geschafft haben. Wie gefällt es Ihnen?“ Ich versuchte nicht allzu gequält zu lächeln: „Gut, gut.“ In diesem Moment trat der Mann, der das Foto gemacht hatte, zwischen uns, ignorierte mich vollständig und sagte zu dem Geschäftsführer: „Was macht die denn hier?“ Ich konnte jedes Wort hören, das er sagte. Der Geschäftsführer antwortete: „Das ist mein Gast.“ Der Silberrücken beugte sich noch weiter zu ihm und raunte grimmig: „Sie müssen schon verstehen, wir haben unsere Wertgegenstände und Jacken hier.“ Dann wandte er sich um und ging. Ich blickte den Geschäftsführer fragend an. Der winkte nur ab, dann klingelte sein Handy. Ich verließ fünf Minuten später die Loge. Auf das Konzert hatte ich keine Lust mehr, und auf der Fahrt nach Hause rannen mir Tränen die Wangen herunter: Noch nie hatte ich mich so gedemütigt gefühlt.

Als mich zu Hause meine damals 12-jährige Tochter empfing und mein aufgelöstes Gesicht sah, erzählte ich ihr, was vorgefallen war. Sie nahm mich in den Arm und sagte ruhig: „Mama, das ist, weil du nicht Teil der Gruppe warst. Und weil du alleine warst, warst du wie ein angeschossenes Tier, auf das sie losgehen konnten. Sie hatten Angst vor dir.“ So wurde mir bewusst, wie wichtig es ist, ein Teil des Stammes zu sein.

**TIPP**

Es ist wichtig, Teil des „Stammes“ zu sein. Wenn du von einer Gruppe akzeptiert werden möchtest, achte darauf, wie die Gruppenmitglieder gekleidet sind, wie sie sprechen und wie sie sich verhalten. Gib ihnen die Gelegenheit, dich so lange zu beschnuppern, bis sie sicher sind, dass du keine Gefahr darstellst. Erzähle ihnen von dir, damit sie dich einschätzen können.

## Das Distanzbedürfnis einschätzen

Unser Körper sendet Signale durch Körperhaltung, Gesten, Mimik, Stimme und Geruch. Im weiteren Verlauf des Buches wirst du noch viele Tipps zu den einzelnen Signalen bekommen, ich möchte hier auf ein Signal eingehen, das häufig vernachlässigt wird, meiner Erfahrung nach aber zu einem der einfachsten und wichtigsten Signale gehört, die unser Körper senden kann: das Distanzverhalten.



*Lass die Person auf dich zugehen und die Distanz verringern. Bitte sie, stehen zu bleiben, sobald du laut „Stopp!“ sagst.*

Jeder hat ein individuelles Distanzbedürfnis. Manche können Nähe besser ertragen, andere fühlen sich unwohl, wenn sie näher als auf Armlänge bei jemandem stehen müssen. Dabei kommt es natürlich auf kulturelle Unterschiede an sowie darauf, wie gut wir die Personen kennen. Um dein ganz persönliches Distanzbedürfnis zu bestimmten Personengruppen herauszufinden, kannst du folgende Übung machen.

## ÜBUNG

Ein Kollege, ein Freund oder eine Freundin stellt sich ca. drei bis vier Meter entfernt vor dich hin. Bitte die Person, auf dich zuzugehen und die Distanz zu verringern. Sobald du laut „Stopp“ sagst, bleibt sie stehen. Jetzt betrachte den Abstand. Strecke deinen durchgestreckten Arm (die Hand macht eine leichte Faust) in Richtung seines Gesichtes aus. Würdest du ihn berühren? Dann besteht ein gutes Vertrauensverhältnis zwischen euch. In unserer Kultur hat sich eine Distanz von einer Armlänge Abstand als nützlich erwiesen, damit wir uns im Gespräch mit anderen wohlfühlen.

Nun kennst du dein Distanzbedürfnis bei dieser Person. Spannend wird es, wenn du auf fremde Personen triffst. Das kannst du in Wartebereichen, am Bahnhof oder im Supermarkt testen. Im Winter ist das Distanzbedürfnis übrigens geringer, weil wir alle dicke Kleidung tragen. Da ist es nicht so schlimm, wenn sich in der S-Bahn mal eine Daunenjacke spürbar an uns vorbeischiebt. Die Kleidung wirkt in diesem Fall wie ein Schutz. Im Sommer dagegen würden wir erschrocken zusammenzucken, wenn uns plötzlich nackte Haut auf nackter Haut streift.

Es ist erstaunlich, wie unbewusst Menschen darauf reagieren, wenn ihr Territorium von Fremden betreten wird. Ich teste das manchmal an der Ampel oder im Aufzug, indem ich mich nur wenige Zentimeter in das Territorium einer anderen Person hineinbegebe. Sie weicht aus, indem sie ihr Gewicht auf das andere Bein verlagert, oder schützt ihre „Wohlfühlblase“, indem sie ihre Tasche höher nimmt.

Es gibt noch eine Besonderheit bei den unterschiedlichen Distanzbedürfnissen. Die Körpergröße spielt eine nicht ganz unwichtige Rolle. Besonders große oder besonders kleine Menschen haben das Bedürfnis, ein wenig weiter weg zu stehen, wenn sie sich unterhalten. Das liegt daran, dass sie dann mehr von dem anderen sehen.

**TIPP**

Du kannst durch das Zurücklehnen auf einem Stuhl oder durch das Zurückweichen im Stehen ein ganz klares Signal an das Unterbewusstsein des anderen senden: „Ich brauche Raum für mich.“ Jetzt wird es spannend, ob der andere versucht, dein Interesse zurückzugewinnen, oder ob er wie eine Dampfwalze einfach weiter an dem festhält, was dich gerade ohnehin nicht interessiert. Oder ob er vielleicht sogar nachrückt, weil er spürt, dass er dich verliert.

Sollte Letzteres der Fall sein, kannst du Mäuerchen bauen. Verschränke deine Arme vor der Brust, klappe dein Laptop auf oder wende deinen Oberkörper aus der Konfrontation.



*Vermeide Mäuerchen wie z. B. ein geöffnetes Laptop oder setze es bewusst ein, um Abstand zu bekommen.*

Es gibt Menschen, die überhaupt kein Distanzgefühl haben. Sie reden mit dir auf einer Party und rücken immer mehr nach, je mehr du versuchst, deine Wohlfühldistanzzone zu bewahren. Das geht manchmal so weit, dass sie dich buchstäblich an die Wand reden. In diesem Fall kannst du einen Fuß nach vorne stellen, so dass der andere nicht noch näher herankommen kann. Eine Möglichkeit, die eine große Portion Mut erfordert ist, die Körperhaltung zu straffen und in sein Territorium einzudringen, sprich auf ihn zuzugehen.



# MIT EMOTIONEN BERÜHREN

*Empathie bedeutet zu fühlen, was der andere fühlt. Es bedeutet, aus deinen eigenen Schuhen heraus und in die Schuhe des andern zu schlüpfen. Wenn wir das tun, wirkt unsere Körpersprache automatisch anziehend auf den anderen, denn er fühlt sich verstanden. Aber Empathie ist nicht nur zu versuchen, die Gefühle des anderen zu verstehen, sondern in seine Welt einzutauchen und seine Gefühle mitzufühlen. Wie das geht, erfährst du in diesem Kapitel.*

„Gefühle sind die Fundamente der Erinnerungen.“

## Ohne Empathie geht es nicht

Die schlimmste körpersprachliche Folter in der zwischenmenschlichen Kommunikation ist es, keine Empathie zu zeigen. Dazu gibt es ein spannendes Experiment mit Müttern und ihren Babys. Es heißt *Still Face Experiment*. Dabei wurden Mütter gefilmt, während sie sich mit ihren Babys beschäftigten, lachten und deren Mimik spiegelten. Dann wurden die Mütter gebeten, keine Mimik mehr zu zeigen, die Kinder aber weiterhin anzublicken. Die Babys reagierten unterschiedlich, aber alle irritiert. Das eine versuchte, die Aufmerksamkeit seiner Mutter zurückzubekommen, in dem es laut quietschte. Das andere blickte verwirrt im Raum umher, und ein anderes begann zu weinen.

Das zeigt: Wir brauchen das emotionale Feedback eines Menschen, um zu wissen, woran wir sind, um sicher sein zu können, dass der andere uns versteht. In vielen Experimenten hat man herausgefunden, wie schnell schon die Kleinsten in der Lage sind, Emotionen zu erkennen. Sie teilen ein Spielzeug, wenn sie sehen, dass der andere traurig ist. Sie halten inne, wenn sie sehen, dass die Mutter Angst zeigt. Sie freuen sich, wenn ein geliebter Mensch lacht.

Hast du schon einmal bei einem Film mit dem Protagonisten mitgeweint? Wenn die Situation nachvollziehbar ist, der Komponist auch noch eine herzerreißende Musik unter die Szene legt und dann auch noch Tränen kullern, ist man oft verloren. Als Schauspielerin ist es ja auch meine Aufgabe, das Mitfühlen der Zuschauer anzuregen. Ein Regisseur sagte einmal vor einer traurigen Szene zu mir: „Es müssen nicht unbedingt Tränen fließen. Wenn du es fühlst, wird es auch der Zuschauer fühlen.“ Und so ist es auch.

Um diesen gewaltigen Einfluss der anderen auf unser Wohlbefinden zu demonstrieren, bitte ich in meinen Seminaren einen Teilnehmer,

zu mir nach vorne zu kommen und mir eine kurze Geschichte zu erzählen, über irgendetwas, das er kürzlich erlebt hat, etwa den letzten Urlaub. Beim ersten Mal höre ich zwar zu, zeige aber keinerlei Regung in der Mimik. Ich nicke nicht einmal leicht, sondern blicke den Erzählenden durchgehend aufmerksam an. Meistens brechen die Erzählenden schon nach ein paar Sätzen frustriert ab: Sie haben plötzlich keine Lust mehr zu erzählen. Als Antwort, warum sie nicht weitererzählen, geben alle an, dass sie das Gefühl haben, ihre Geschichte interessiere mich sowieso nicht.

Wir brauchen das emotionale Feedback des Gegenübers, um sicher zu sein, dass es uns versteht. Bei der zweiten Variante gehe ich emphatisch mit. Ich lächle, wenn etwas Schönes erzählt wird, ich staune, wenn etwas Großartiges erzählt wird, und ich fühle mit, wenn ich höre, dass der Teilnehmer drei Stunden gebraucht hat, um die Ferienwohnung zu finden. Auch bei der Kakerlake unter dem Bett bin ich ganz bei seinem Ekel dabei. Wenn ich danach frage, wie er sich jetzt gefühlt hat, kommt ein Lächeln und: „Guuut!“

#### TIPP



Möchtest du konstruktives Feedback geben, so dass sich danach etwas zum Positiven verändert? Dann geh in drei Schritten vor:

**Schritt 1:** Lobe etwas, das dir wirklich gut gefällt und möglichst konkret ist.

**Schritt 2:** Sage nur, was deine persönliche Meinung ist: „Ich finde, dass ...“, „Für meinen Geschmack ...“, „Meiner Meinung nach ...“ und beziehe deine Kritik auf die Sache, nicht auf die Person.

**Schritt 3:** Sag, was du dir für die Zukunft wünschst: „Ich fände es toll, wenn ...“, „Ich würde mir wünschen ...“

## Wie du Empathie übst

Es gibt Menschen, die von Natur aus nicht in der Lage sind, Gefühle in der Mimik zu lesen oder zu zeigen. Rund zehn Prozent der Deutschen haben dieses Persönlichkeitsmerkmal in unterschiedlich starken Ausprägungen. Es nennt sich Alexithymie und wird auch als Gefühlslegasthenie oder Gefühlsblindheit bezeichnet. Die Ursachen sind noch nicht ganz erforscht. Sicher ist nur, dass die betroffene Person nichts dafür kann und ihr extra viel Empathie und Verständnis entgegengebracht werden sollte. Und dann gibt es andere, denen man jede Stimmungsveränderung sofort ansieht und die selber eine besondere Gabe haben, Gefühle und Stimmungen anderer zu erkennen.

Die erste Voraussetzung, um sich gedanklich und gefühlsmäßig in die Schuhe des anderen zu begeben, ist, ihm zuzuhören. Versuche nicht, schon vor auszudenken, was du als Nächstes sagen könntest, sondern sei ganz bei deinem Gegenüber. Empathie zu zeigen, bedeutet nicht, auf der kognitiven Ebene zu sagen: „Ich verstehe dich.“ Das ist zwar ein gutes Mittel, um dem anderen ein gutes Gefühl zu geben, aber es bleibt an der Oberfläche. Da das mittlerweile jeder Kommunikations-trainer schult und fast jeder schon einmal gehört hat, wird es oft auch schon als manipulative Floskel interpretiert, die eher das Gegenteil erreicht.

Es gibt aber eine Möglichkeit, wie du emphatisch wirken kannst *und* „Ich verstehe dich“ sagen kannst: Such dir ein Detail aus dem, was dein Gegenüber gesagt hat, und paraphrasiere, also wiederhole mit deinen eigenen Worten, was du gehört und verstanden hast. So kann dein Gegenüber sicher sein, dass du inhaltlich völlig bei ihm bist. Da er in seiner eigenen Welt eine Emotion mit seinem Gesagten verknüpft hat, geht er davon aus, dass du das Gleiche empfindest, wenn du das Gleiche sagst.

Beispiel: „Dieser Idiot, ich habe ihm gestern gesagt, dass ich mit den Unterlagen für unser gemeinsames Projekt nicht so schnell fertig werde, und was macht er? Er schwärzt mich beim Chef an, dass ich wieder mal zu langsam bin. Vollidiot!“ „Oje, das kann ich gut verstehen, dass du sauer bist, weil es der Chef ja gar nicht hätte erfahren müssen, dass du es nicht so schnell schaffst.“

## ÜBUNG

Emotionen zeigen sich über die Körpersprache. Die Körpersprache hat aber auch Einfluss auf unsere Gefühle. Probiere es aus: Versuche Mimikausdrücke und Körpersprache im Fernsehen oder von Videos exakt nachzuahmen, und achte darauf, was du fühlst. Unser Gehirn weiß ganz genau, welche Körpersprache zu welcher Emotion gehört.

## Mit Empathie Sprachbarrieren überwinden

Beim Abendessen einer Bekannten war ich begeistert von dem Mann neben mir, wie empathisch er auf mich einging. Bei allem, was ich erzählte, ging er emotional mit. Ich fühlte mich sehr wohl, eines aber irritierte mich: Er schien teilweise schon vorher zu wissen, was ich erzählen würde, denn er zeigte schon vor meinem Satz das passende Gefühl. Später erzählte ich meiner Bekannten meine Beobachtung. Sie lachte und sagte, der Mann höre sehr schlecht und lese stattdessen sehr genau in Gesichtern – und weil er darin so gut war, konnte er die Emotionen spiegeln, noch bevor sie mir bewusst waren.

Umgekehrt kann man das ebenfalls für sich nutzen: Ich sprach in einem Reisebus auf der Fahrt zurück ins Tagungshotel mit einem Franzosen, der nur gebrochen Englisch konnte. Er sprach mit einem Enthusiasmus, der mich vermuten ließ, dass er tolle Geschichten erzählte. Ich wollte nicht unhöflich sein, und in meiner Hilflosigkeit

spiegelte ich seine Gesichtsausdrücke, nickte ab und zu begeistert oder hob die Augenbrauen, wenn seine Erzählung anscheinend eine Wendung annahm. Ich hatte keine Ahnung, was er erzählte, aber sein Kommentar beim Aussteigen: „Das war ein sehr schönes und interessantes Gespräch.“

Wenn du die Empathie völlig außen vor lässt, etwa weil du sehr nervös bist, dann kann es dir gehen wie mir in einem der peinlichsten Momente meines Lebens. Ich hatte die weibliche Hauptrolle in einem Italowestern mit den Filmsöhnen von Bud Spencer und Terence Hill ergattert, und zum Kennenlernen der Crew waren wir bei Bud Spencer, im wirklichen Leben Carlo Pedersoli, zum Spaghettessen eingeladen. Bud saß am Kopfende, mich setzte man direkt an seine rechte Seite. Ich war so nervös – Bud Spencer war der Held meiner Kindheit! Vor lauter Nervosität plapperte ich wie ein Wasserfall, Englisch und Deutsch, wie es eben gerade kam. Carlo lachte ab und zu und hob sein Glas zum Anstoßen. Mein Tischnachbar wollte mir etwas sagen, aber die Gelegenheit, mit „meinem“ Bud Spencer zu plaudern, ließ ich mir durch nichts und niemanden nehmen. Ich erzählte ihm, wie toll ich Italien fand, wie sehr ich mich auf die Dreharbeiten freute und wie sehr ich seine Filme mochte. Er nickte immer sehr freundlich und lächelte. Endlich fasste ich Mut: „Carlo, darf ich mal etwas fragen? Das wollte ich schon immer wissen: Terence und Sie, sind Sie auch im echten Leben Freunde?“ Stille. Carlo blickte mich an und lächelte wieder. Da stupste mich mein Tischnachbar an: „Carlo spricht kaum Deutsch, und Englisch kann er auch nicht.“

## Steuere deine Emotionen

Wann ist es gut, Emotionen zu zeigen und wann nicht? Wer Gefühle zeigt, ist leidenschaftlich, wirkt authentisch und lebendig. Wir lieben es, Emotionen zu sehen. Das gibt uns das Gefühl zu wissen, woran

wir sind. Zeigt jemand keine Emotion, glauben wir, er will etwas verbergen. Erschreckenderweise gilt das auch für negative Emotionen. Das beste Beispiel ist Donald Trump. Er polterte während des Wahlkampfes durch Amerika und wurde dadurch, dass er so offen seine Emotionen zeigte, als ehrlicher wahrgenommen als seine Kontrahentin Hillary Clinton.

Möchtest du in manchen Situationen deine Emotionen kontrollieren, weißt aber nicht, wie? Dein Körper hilft dir dabei. Er sendet durch körpersprachliche Signale an das Gehirn, in welcher Emotion er sich befindet. Und das Gehirn schickt die erforderlichen Hormone los, um die Emotion zu unterstützen.

### Grundemotionen aktiv hervorrufen

**Wut und Ärger:** Wut zu zeigen war lange im Business verpönt. Das hat sich gewandelt. Führungskräfte beispielsweise gehen dazu über, ihre Emotionen offener zu zeigen. Ob das immer gut ist, sei dahingestellt, Fakt ist aber: Emotionen verbinden, wenn auch manchmal auf die harte Tour.

Du kannst Wut in dir hervorrufen, wenn du die Stirn runzelst und die Zähne und Lippen aufeinanderpresst.

#### TIPP



Sobald wir die Emotionen des anderen in unserem Gesicht spiegeln, beginnen wir sie ebenfalls zu fühlen. Es gibt aber eine Emotion, von deren Nachahmung ich abrate, die Wut. Spiegelst du jemanden, der wütend ist, kann sich das leicht aufschaukeln. Ist jemand wütend, spiegle nicht wütend, reagiere nicht verächtlich und nicht ängstlich. Reagiere traurig. Damit rechnet niemand, und es sorgt für eine solche Verwirrung, dass die Wut sich etwas legen kann.

**Ekel:** Die Urgrimasse des Ekels ist ein geöffneter Mund und eine herausgesteckte Zunge. Das Überbleibsel des Würgereflexes, der unsere Vorfahren vor giftigen Pflanzen und verdorbenen Speisen geschützt hat. Forscher haben herausgefunden, dass die gleichen Hirnareale wie für Ekel aktiv werden, wenn wir unfair behandelt werden.

Du kannst Ekel in dir hervorrufen, wenn du die Nasenflügel rümpfst und die Stirn nach unten ziehst.

**Verachtung:** Verachtung kann positive oder negative Hintergründe haben. Es kann bedeuten, dass derjenige stolz ist und sich über die andere Person hinweghebt. Oder sie missbilligt ein Verhalten oder eine Information.

Du kannst Verachtung in dir hervorrufen, indem du einen Mundwinkel nach oben ziehst.

**Trauer:** Wenn wir traurig sind, sind unsere Sinne geschärft. Wir können Lügen besser entlarven und Botschaften hinter der Sprache besser erkennen. Das liegt daran, dass wir in negativer Stimmung mit Gefahr rechnen.

Du kannst Trauer in dir hervorrufen, indem du die Mundwinkel nach unten ziehst, deine Stirn in Falten legst und die Augenbrauen zusammen und nach oben ziehst. Schiebe zusätzlich deine Unterlippe nach vorne. Halte das ein paar Sekunden, und die Tränen kommen.

**Angst:** Angst ist die Emotion, die am schnellsten erkannt wird. Sie steht uns sprichwörtlich ins Gesicht geschrieben.

Du kannst Angst in dir hervorrufen, indem du die Augen aufreißt, die Augenbrauen hoch- und die Mundwinkel nach außen ziehst.

**Überraschung:** Überraschung kommt vor Angst oder Freude. Alle Informationsaufnahme Kanäle gehen auf, Augen, Mund, Ohren.

Du kannst Überraschung in dir hervorrufen, indem du die Augen aufreißt, die Augenbrauen nach oben ziehst und deinen Mund öffnest.

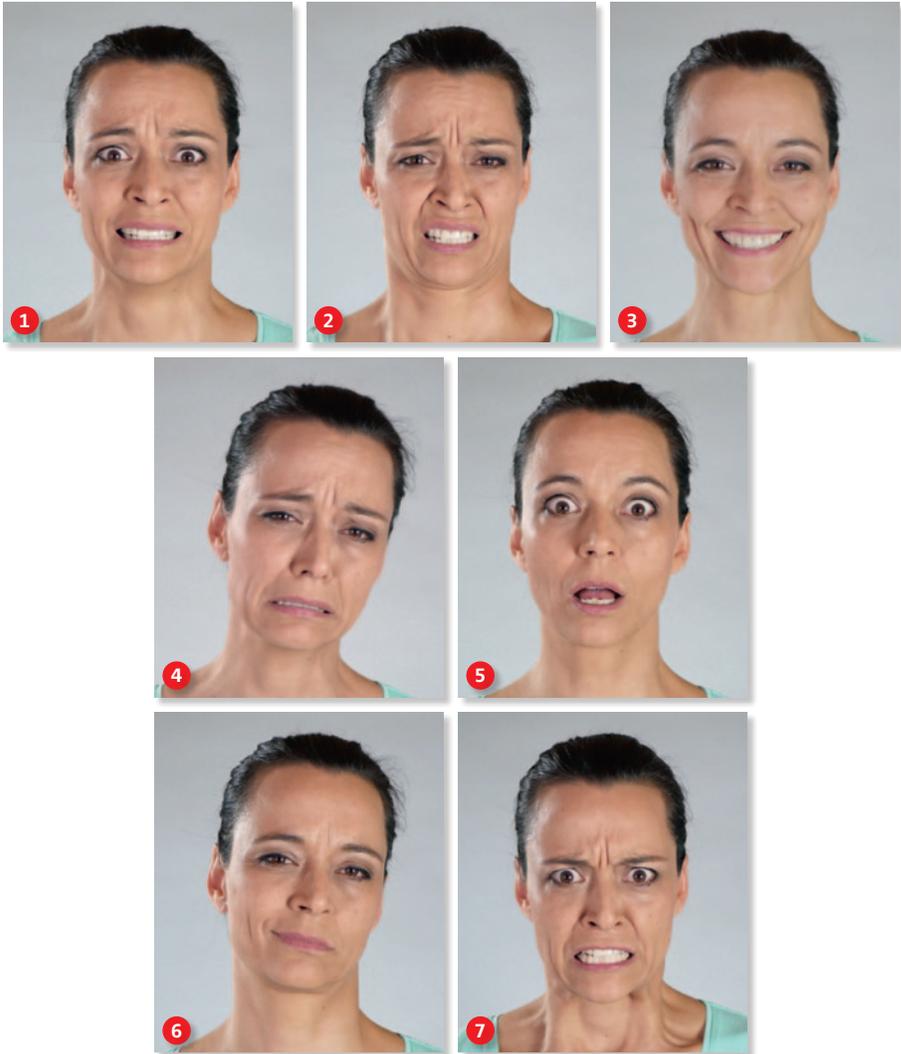
**Freude:** Echtes Lächeln erkennst du, wenn sich kleine Fältchen um die Augen bilden.

Du kannst das Gefühl von Freude in dir hervorrufen, indem du die Mimik des Lächelns nachahmst. Verziehe die Mundwinkel zu einem breiten Grinsen, und nach wenigen Sekunden verspürst du gute Laune.

#### TIPP



Kennst du die Untersuchung, nach der Frauen, die blumige Düfte tragen, sechs Kilo leichter auf Männer wirken? Und Pampelmusenduft soll sogar das Alter um sechs Jahre verringern. Ich habe mit einem zitronigen Parfum den Selbstversuch gemacht, woraufhin mich an der Tankstelle eine Frau ansprach: „Darf ich Ihnen mal was sagen? Sie duften ganz toll!“ Ich glaube, dass frischer, zitroniger Duft uns gute Laune macht. Dann lächeln wir mehr und wirken dadurch leichter.



Die Grundemotionen Wut, Ekel, Verachtung, Trauer, Angst, Überraschung und Freude – versuche sie selbst zuzuordnen!

Lösungen: 1 Angst, 2 Ekel, 3 Freude, 4 Trauer, 5 Überraschung, 6 Verachtung, 7 Wut

Wenn du weißt, wie du diese Emotionen hervorrufen kannst, weißt du auch, wie du sie kontrollieren kannst. Nämlich indem du körpersprachliche Signale benutzt, die etwas anderes als die gerade empfundene Emotion ausdrücken.

Dein Körper hat einen machtvollen Einfluss auf deine Emotionen. Probiere es aus:

- Halte den Kopf hoch, und es fällt dir schwer, traurig zu sein. Es gibt sogar die Vermutung, dass ein Computerbildschirm auf Augenhöhe bessere Laune macht und so zu produktiverer Arbeit führt.
- Strecke die Brust raus und stemme die Hände in die Hüfte. Damit fällt es dir schwer, unsicher zu sein.
- Zieh die Augenbrauen gerade nach oben und versuche jetzt, wütend zu sein. Und? Es geht nicht, denn das ist die Mimik der Überraschung, und die ist völlig auf Informationsaufnahme gepolt und auf keine anderen Gefühle.

# SCHLUSSWORT

Du weißt nun, wie du in jeder Situation so wirken kannst, wie du wirken willst. Du hast gelernt, wie du dein Gegenüber besser einschätzen kannst und wie du wirkst, wenn du bestimmte körpersprachliche Signale sendest. Du kannst jetzt kompetent und selbstsicher in Termine gehen oder vor ein Publikum treten. Du hast die Mittel, um elegant auf Verbalattacken zu reagieren. Auf Netzwerkveranstaltungen wirst du das erreichen, was du erreichen willst. Vor der Kamera wirst du strahlen. Aber was du niemals vergessen darfst: Deine Wirkung kann immer nur so stark sein, wie dein Geist dir erlaubt.

Ich höre häufig, dass ich ja in der Schauspielschule gelernt habe, wie ich so wirken kann, wie ich will, für Nicht-Schauspieler sei das aber schwer umzusetzen. Das stimmt nicht. Es geht nur um eines: Fokus. Der Unterschied zwischen einem Schauspieler und einem Nicht-Schauspieler ist, dass der Schauspieler Emotionen an- und ausknippen kann. Diese Fähigkeit benötigst du in deinem Alltag im Umgang mit deinem Gegenüber nicht. Du hast ein viel wertvolleres Werkzeug: dich selbst. Mit all deinen Erfahrungen, Erlebnissen und mitgegebenen Talenten. All das kannst du in dem Moment nutzen, in dem du wirken möchtest. Sei fokussiert auf diesen Moment, denn du erlebst ihn nur ein einziges Mal.

Ich werde in meinen Seminaren regelmäßig gefragt: „Aber darf ich denn nie so sein, wie ich bin?“ Dann antworte ich: „Du darfst immer sein, wie du bist. Denn da bist du wunderbar. Aber du selbst hast es in der Hand, so zu wirken, wie du wirken willst.“

# ANHANG

## Checkliste: Körpersprache lesen

- Beachte den Kontext. Zum Beispiel: Wo befindet sich die zu lesende Person, welche Zeit ist es, wer ist anwesend?
- Benutze das Schneckenprinzip (siehe S. 61), um zu erkennen, ob sich die Person wohl oder unwohl fühlt.
- Suche ein weiteres Signal, das deine Vermutung bestätigt: Mimik, Distanzverhalten, unbeeinflussbare Signale.
- Kalibriere die Person.
- Versuche festzustellen, wie ihre normale Körpersprache ist. Welche Macken oder Angewohnheiten hat sie?
- Bemerke Veränderungen in der Körpersprache.
- Stelle Fragen, um deine Annahme zu prüfen.

## Checkliste: Verhandlungen

### Vor der Verhandlung

- Bring dich in die richtige Stimmung.
- Nutze die Lampenfiebertricks (siehe S. 143), um fokussiert zu sein.
- Kenne dein Ziel.
- Habe zu Sicherheit einen Gesprächsleitfaden, um ihn jederzeit gegen kreative Improvisation austauschen zu können.
- Sei dir deiner Fähigkeiten bewusst.
- Wähle für dich deine innere Haltung.

### Zu Beginn der Verhandlung

- Kontext: Wer ist anwesend? Wessen Territorium ist es?
- Lies die Körpersprache: In welcher Beziehung stehen die Anwesenden zueinander? Wem sind die Oberkörper zugewandt? Wer wird am meisten angelacht? Wie ist der Stresslevel der anderen?

### Während der Verhandlung

- Zeig den anderen, dass du Teil ihres „Stammes“ bist (Haltung, Sprechweise, Wortwahl).
- Gib den anderen das, womit sie sich wohlfühlen, also reagiere auf ihre Persönlichkeitsstruktur (Zahlen, Daten, Fakten, Ergebnisse, Bewunderung etc.).
- Nimm Veränderungen in der Körpersprache der anderen wahr und reagiere.
- Korrigiere deine innere Haltung, wenn notwendig.

## Lesetipps

Wenn du dich noch detaillierter in die Körpersprache vertiefen willst und mehr über ihren Sinn und ihre Funktionen erfahren möchtest, empfehle ich dir die folgenden Bücher:

Yvonne de Bark, Körpersprache einfach nutzen: Eine Schauspielerin verrät die besten Tricks für Alltag, Flirt und Job. Mit Film. humboldt 2014

Yvonne de Bark, 13 ½ Mythen der Körpersprache. Mit exklusivem Filmmaterial. Schwarzbuch 2016

Paul Ekman, Gefühle lesen. Wie Sie Emotionen erkennen und richtig interpretieren, Springer 2016

Heiner Ellgring, Nonverbale Kommunikation. Einführung und Überblick: Wenn du Autor und Titel googlest, findest du diesen Artikel online.

Yuval Noah Harari, Eine kurze Geschichte der Menschheit, Pantheon 2015: In den ersten Kapiteln werden die evolutionären Aspekte des menschlichen Verhaltens spannend erklärt.

Journal of Nonverbal Behavior, [www.springer.com](http://www.springer.com): Wenn du dich für Körpersprache aus Sicht der Forschung interessierst und gut Englisch kannst, empfehle ich dir diese wissenschaftliche Zeitschrift. Unter „read online“ finden sich aktuelle kostenfreie Artikel.

Daniel Kahnemann, Schnelles Denken, langsames Denken, Siedler 2012: Thema dieses Buches ist u. a., wie wir unsere Entscheidungen treffen und was in unserem Gehirn passiert, wenn wir andere Menschen oder Dinge beurteilen.

# DANKSAGUNG

Wenn ihr nicht gewesen wärt, wäre das Buch nicht möglich gewesen. Jeder aus einem anderen Grund.

Allen voran meine Kinder Lara (16) und Dorian (15), weil sie mit mir sonntagmorgens voller Elan und mit mörderisch ehrlichem Feedback neue Übungen für meine Seminare ausprobiert haben.

Mein engelsgeduldiger Sofakuhlenmitbenutzer, der mit mir Talkshows mit abgeschaltetem Ton im Fernsehen angeschaut hat, weil ich so Körpersprache lesen geübt habe.

Die Models, unter anderem Peter Schönberger, die sich für das Buch von mir vor die Kamera zerren ließen und als Gage nichts weiter verlangten als eine Dose Bier. Es wurden dann zwei, drei, vier ...

Alle Seminarteilnehmer, die ich dafür feiere, dass sie sich mir anvertraut haben und wir zusammen eine wirkungsvolle Zeit hatten.

Der Einzelcoachee, der mich anrief und sagte: „Du hast mein Leben verändert.“

Meine Lektorin Linda Strehl, die Nachtschichten eingelegt hat, um meine gruseligen Satzkonstruktionen für normal tickende Gehirne wieder glatt zu streichen.

Der Programmleiter des Humboldt Verlags, Mark Wachsmann, der während der Arbeit am Manuskript mein siamesischer Zwilling und mein jubelnder sowie peitschender Motivationstrainer war.

Meine 97-jährige Oma, die ich sehr liebe, weil sie einfach die beste, weiseste und liebevollste Oma der Welt ist.

Meine Brüder, ohne die meine digitalen Defizite noch heute dafür sorgen würden, dass ich versuche, Botschaften in Steinplatten zu ritzen.

Und meine Eltern, die mir beigebracht haben, so zu sein, wie ich bin, aber so zu wirken, wie ich will.

**Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek**

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.ddb.de> abrufbar.

**ISBN 978-3-8426-4206-5** (Print)

**ISBN 978-3-8426-4207-2** (PDF)

**ISBN 978-3-8426-4208-9** (EPUB)

Die Autorin: Yvonne de Bark gehört zu den Top-Experten zum Thema Körpersprache und Wirkung. Die studierte Schauspielerin und Hochschuldozentin ist eine der gefragtesten Spezialistinnen für nonverbale Kommunikation in Deutschland. Sie unterstützt Vorstände in DAX-Unternehmen, schult Politiker und hält Seminare für alle, die sicher auftreten und ihre Wirkung zielgerichtet einsetzen wollen. Sie ist internationale Top-Speakerin, erfolgreiche Autorin und leidenschaftliche Trainerin.

Fotos:

Yvonne de Bark

Frank Erler: S. 8

Wim Woerber: S. 14 und Coverfotos

Originalausgabe

© 2019 humboldt

Eine Marke der Schlüterschen Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG,

Hans-Böckler-Allee 7, 30173 Hannover

[www.schluetersche.de](http://www.schluetersche.de)

[www.humboldt.de](http://www.humboldt.de)

Autorin und Verlag haben dieses Buch sorgfältig geprüft. Für eventuelle Fehler kann dennoch keine Gewähr übernommen werden. Alle Rechte vorbehalten. Das Werk ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der gesetzlich geregelten Fälle muss vom Verlag schriftlich genehmigt werden.

**Lektorat:** wort & tat, Linda Strehl, München

**Covergestaltung:** ZERO, München

**Satz:** PER MEDIEN & MARKETING GmbH, Braunschweig

**Druck und Bindung:** gutenbergs beuys feindruckerei GmbH, Langenhagen

## Souveränes Auftreten – ohne sich zu verstellen

Ob wichtiges Meeting, Präsentation vor dem Chef oder das erste Date: Es gibt viele Momente, in denen wir mit unserem Auftreten punkten möchten. Egal, ob du tough und kompetent oder einfach nur sympathisch erscheinen willst – Profi-Schauspielerin und Körpersprache-Expertin Yvonne de Bark weiß, wie es geht: Sie verrät, wann du welche Haltung einnehmen solltest und was für einen Eindruck deine Gestik und Mimik erwecken. Mit praktischen Tipps für jede Gelegenheit führt sie dich zu einer 100 % authentischen Wirkung und einem sicheren Auftreten!



### Mit praktischen Tipps und Übungen für Beruf und Privatleben

**YVONNE DE BARK** gehört zu den Top-Experten zum Thema Körpersprache und Wirkung. Die studierte Schauspielerin und Hochschuldozentin ist eine der gefragtesten Spezialistinnen für nonverbale Kommunikation in Deutschland. Sie unterstützt Vorstände in DAX-Unternehmen, schult Politiker und hält Seminare für alle, die sicher auftreten und ihre Wirkung zielgerichtet einsetzen wollen. Sie ist internationale Top-Speakerin, erfolgreiche Autorin und leidenschaftliche Trainerin.

[www.humboldt.de](http://www.humboldt.de)

ISBN 978-3-8426-4206-5



9 783842 642065 19,99 EUR (D)