

TIMON KRAUSE

**DU BIST
MENTALIST!**

WER GEDANKEN LIEST, IST KLAR IM VORTEIL

campus

Du bist Mentalist!

Timon Krause

Du bist Mentalist!

Wer Gedanken liest, ist klar im Vorteil

Campus Verlag
Frankfurt/New York

ISBN 978-3-593-50926-6 Print
ISBN 978-3-593-43935-8 E-Book (PDF)
ISBN 978-3-593-43955-6 E-Book (EPUB)

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Speicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen. Trotz sorgfältiger inhaltlicher Kontrolle übernehmen wir keine Haftung für die Inhalte externer Links. Für den Inhalt der verlinkten Seiten sind ausschließlich deren Betreiber verantwortlich.

Copyright © 2018 Campus Verlag GmbH, Frankfurt am Main.

Umschlaggestaltung: Campus Verlag GmbH, Frankfurt am Main

Umschlagfoto: © Patrick Kant, Umschlaginnenseite © Max Brunner

Fotos innen: © Patrik Kant

Grafiken: © Ever Elizalde

Satz: Fotosatz L. Huhn, Linsengericht

Gesetzt aus: Minion und Myriad Pro

Druck und Bindung: Beltz Grafische Betriebe, Bad Langensalza

Printed in Germany

www.campus.de

Inhalt

Auf geht's! 7
Gebrauchsanweisung: Wie Sie das Maximum aus diesem Buch
rausholen 11

Teil 1: Menschen lesen

1. Stunde: Schau mir in die Augen – Augen lesen 15
2. Stunde: Hände lesen (und ein bisschen Handlesen) 24
3. Stunde: Der Händedruck – erster Kontakt 35
4. Stunde: Das Gesicht lesen – Mikroexpressionen 45
5. Stunde: Gedanken haben kurze Beine 57
6. Stunde: Das Umkehrprinzip – echtes Gedankenlesen 66

Teil 2: Lügen erkennen

7. Stunde: Hier gibt es nichts (?) zu sehen – eine Baseline erstellen 80
8. Stunde: Der Körper lügt nie – nonverbale Hinweise 88
9. Stunde: Parasprache – die Stimme analysieren 98
10. Stunde: Genau hingehört – Hinweise im Sprachgebrauch . . . 106
11. Stunde: Die dunkle Seite der Macht – selber lügen lernen 113
12. Stunde: Der Intuitions-Freeflow 124

Teil 3:

Beeinflussung – Menschen überzeugen

13. Stunde: Nimm mich beim Wort – die Kraft der Worte	134
14. Stunde: Seidene Zunge – mit Sprachmustern elegant ans Ziel	148
15. Stunde: Bis nach Babylon – ihre Sprache sprechen	161
16. Stunde: Wie man hypnotisiert, Teil 1	171
17. Stunde: Wie man hypnotisiert, Teil 2	179
18. Stunde: Hypnotische Beeinflussung im Alltag	191

Teil 4:

Mindpower – den eigenen Geist beherrschen

19. Stunde: Gedächtnistraining – weg mit der Einkaufsliste	198
20. Stunde: Mit sich selbst auf hoher See – Ankern	205
21. Stunde: Wie man Phobien überwindet	215
22. Stunde: Wie man sich gute Gewohnheiten antrainiert	223
23. Stunde: Wie man schlechte Angewohnheiten ablegt	228
24. Stunde: Wie man Lampenfieber besiegt	232
Und ab geht's!	238
Gemüse-Couscous mit vielen, vielen Rosinen	240
Danke	242
Auflösung Selbsttest	243

Auf geht's!

Seit geschlagenen zwei Stunden sitze ich hier und überlege, wie ich dieses Vorwort schreiben könnte. Zwei Eric-Clapton-Alben, drei Eiskaffee und sechs Schokoriegel, die ich mir gerade von meiner besten Freundin geklaut habe, später habe ich immer noch keinen richtigen Plan. Heute Mittag bin ich mit dem Buch fertiggeworden. Dieses Vorwort ist also rein zeitlich gesehen eher ein Nachwort. Ganz schön verwirrend! Wie dem auch sei, für mich ist das Vorwort der schwierigste Teil dieses Buches. Das liegt vermutlich daran, dass ich selbst meistens die Vorworte von Büchern nicht lese.¹ Ich habe also nicht einmal eine Ahnung, was andere an dieser Stelle so schreiben würden! Wenn Sie möchten, dann blättern Sie einfach ein paar Seiten weiter und fangen Sie direkt an zu lernen, Gedanken zu lesen.

Immer noch hier? Wahrscheinlich wäre es dann angebracht, mich Ihnen kurz vorzustellen und etwas über mein Buch zu schreiben. Nun denn: Mein Name ist Timon Krause. Momentan sitze ich in meiner Wohnung in Amsterdam, in die ich erst vor zwei Tagen wieder zurückgekehrt bin. Davor war ich auf einer dreimonatigen Tour als Gedankenleser und habe Neuseeland, Japan, Norwegen, Frankreich, Portugal und Spanien besucht. Das ist mein Job: Gedankenlesen. Sowohl die Unterhaltung durch Gedankenlesen als auch das Unterrichten zum Thema. Der allgemeine Ausdruck für eine Person wie mich ist »Mentalist«. Vermutlich haben Sie das schon gehört, denn dieses Buch handelt ja davon. Sie werden in diesem Buch auch Gedanken lesen – nämlich meine. Alles klar, Spaß beiseite: Ziel dieses Buches ist es, Ihnen die Essenzen meines bisherigen Wissens mitzugeben. Das hat einen ganz einfachen Grund: Wenn wir jemanden sagen hören, er oder sie sei »Mentalist«, dann denken wir meist automatisch an einen Entertainer oder an Figu-

ren aus Film und Fernsehen. Doch um ein Mentalist zu sein, brauchen Sie weder im Fernsehen noch auf den großen Bühnen aufzutreten. Ich bilde seit Jahren Menschen auf der ganzen Welt zu Mentalisten aus. Unter einem Mentalisten verstehe ich einen Menschen, der die Mechanismen des menschlichen Geistes versteht und diese deuten und beeinflussen kann. Mentalisten, das sind diejenigen, die wissen, wie andere Menschen ticken, und sie mithilfe dieses Wissens lesen und beeinflussen können. Sie können also Mentalist und Bäcker sein. Oder Mentalist und Arzt, Mentalistin und Lehrerin, Mentalistin und Architektin. Mentalisten finden wir in allen Berufen, Generationen und Kulturen, in jedem Alter, bei allen Geschlechtern und in allen Bereichen des Lebens.

Nach der Lektüre dieses Buches werden auch Sie zu dieser Gruppe Menschen gehören. Davor steht aber noch ein kleines bisschen Arbeit an, aber keine Sorge: Ich verspreche Ihnen, dass die Reise zum Mentalisten so faszinierend wie unterhaltsam werden wird.

Schauen Sie um sich herum. Falls Sie sich gerade unter Menschen befinden – vielleicht haben Sie dieses Buch in einer Buchhandlung in die Hand genommen und lesen heimlich ein paar Seiten?² –, dann suchen Sie sich eine Person aus und werfen Sie einen subtilen Blick auf sie. Falls Sie alleine sind, dann denken Sie an die letzte Person zurück, der Sie begegnet sind. Was könnten Sie mir, allein anhand Ihrer Beobachtung, über diese Personen erzählen? Vielleicht mehr, als Sie im ersten Moment erwartet hätten. Was sagt die Körperhaltung über diese Person? Ist sie eher schüchtern oder selbstbewusst? Und was können Sie anhand der Kleidung ableiten? Ist diese Person sehr gepflegt? Sehen Sie teure Kleidung? Trägt die Person gerade Arbeitskleidung? Wie bewegt sich diese Person?

Sie haben soeben den ersten Schritt zum Mentalisten absolviert, und zwar indem Sie ganz einfach bewusst hingeschaut haben. Dieses bewusste Anschauen unserer Mitmenschen ist etwas, das in einer Zeit von Handys und Smartphones immer seltener geschieht. Wir verstecken uns hinter unseren Bildschirmen, und als Folge dessen verkümmert unsere Kommunikation von Angesicht zu Angesicht. Verstehen Sie mich bitte nicht falsch: Ich bin ein großer Fan des Internets, mein Business wäre ohne meinen Laptop kaum denkbar und mein treues Smartphone hält mich während meiner Reisen zu meinen Lieben in

Kontakt. Dennoch glaube ich, dass uns in den vergangenen Jahren einige Dinge stets mehr abhandengekommen sind. Die Fähigkeit, unsere Mitmenschen anzuschauen und sie dabei zu verstehen. Die Fähigkeit, direkt eine Verbindung mit einem Fremden zu formen. Die Geheimnisse der zwischenmenschlichen Kommunikation durch das gesprochene Wort. Und genau da liegt das Problem.

Wir gucken, doch wir *sehen* nicht mehr.

Wir hören, doch wir hören nicht mehr *zu*.

Wir fassen an, doch wir *berühren* nicht mehr.

Im Rausch des Alltags lassen wir all diese menschlichen Momente an uns vorbeiziehen. Wir sind blind geworden gegenüber den wertvollen Informationen, die Menschen um uns herum uns konstant unbewusst bieten.

Deshalb ist es mir eine umso größere Freude, Sie in diesem Buch mit auf eine Reise zu nehmen, die seit einigen Jahren immer mehr Menschen mit mir gehen. Diese Menschen haben das Wesentliche erkannt. Es ist völlig egal, wie weit die Technik fortschreitet, die richtig großen Deals werden von Angesicht zu Angesicht geschlossen. Die wahre Magie des Lebens geschieht zwischen Mensch und Mensch, nicht zwischen Mensch und Computer. Gerade deshalb ist es so wichtig, dass wir lernen, die Gedanken unserer Mitmenschen effektiv zu lesen, zu verstehen und zu beeinflussen. Ich habe dies genau wie immer mehr Mentalisten auf der ganzen Welt erkannt und ich glaube, auch Sie spüren das schon – sonst hätten Sie vermutlich nicht zu diesem Buch gegriffen.

Wenn Sie dieses Buch lesen, dann werden Sie vielleicht den Eindruck bekommen, es handele zum größten Teil von Kommunikation. Damit liegen Sie goldrichtig. Aber dieses Buch handelt nicht *nur* von Kommunikation. Es handelt genauso sehr davon, das zu tun, was man *wirklich* liebt. Und zwar sowohl für mich als auch für Sie! Menschen, Kommunikation, Gedankenlesen: All das sind Dinge, die ich wirklich liebe. Ich stehe morgens auf und habe richtig Bock auf den Tag. Das ist einer der Gründe, weshalb ich mich so unglaublich freue, meine Leidenschaft hier mit Ihnen teilen zu dürfen. Indem ich dieses Buch schreibe, meine Vorstellungen gebe und Kurse leite, tue ich genau das, was mich am glücklichsten macht. Deshalb handelt »Du bist Mentalist!« für mich persönlich davon, seine Leidenschaft zu leben.

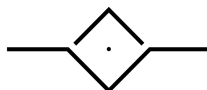
Jetzt zu meiner Behauptung, es ginge auch für Sie darum, Ihre Leidenschaft zu leben: Tut es. Wenn nicht mit den Zeilen, dann umso mehr zwischen den Zeilen. Die Techniken, das Wissen und die Einsichten, die ich hier mit Ihnen teile, haben auf der ganzen Welt Menschen geholfen, besser zu kommunizieren und erfolgreicher mit ihren Mitmenschen umzugehen. Dadurch ist es vielen Menschen gelungen, endlich das zu tun, was sie schon immer tun wollten, und ihre Ziele zu erreichen. Ich hoffe, dass dieses Buch Ihnen auf diesem Weg helfen kann.

Ganz egal, womit Sie Ihre Zeit verbringen: Ich wünsche mir nichts sehnlicher, als dass Sie damit Erfolg haben werden. Wenn Ihnen die Kommunikationstechniken aus diesem Buch dabei helfen, dann macht mich das nur umso glücklicher. Unseren eigenen Kopf und den unserer Mitmenschen zu verstehen, verschafft uns dabei einen riesengroßen Vorsprung.

Wir alle sind Mentalisten.

Willkommen auf unserer Reise.

Timon Krause



Gebrauchsanweisung: Wie Sie das Maximum aus diesem Buch rausholen

Dieses Buch ist eine Art Arbeitsbuch und Crashkurs zu allen Bereichen, die ein Mentalist beherrschen sollte. Insgesamt sind dies vier an der Zahl: Menschen lesen, Lügen erkennen, Menschen beeinflussen und den eigenen Geist meistern. Für jeden dieser vier Bereiche zeige ich Ihnen die effektivsten Techniken, um Sie so schnell wie möglich zum Mentalisten zu machen. Tatsächlich ist es mein persönliches Ziel, Sie sogar innerhalb von nur einem Tag zum Mentalisten zu machen! Vor Ihnen liegen nämlich genau 24 Unterrichtsstunden, aufgeteilt in 24 Kapitel. Wenn Sie möchten, können Sie dieses Buch an fast jeder beliebigen Stelle aufschlagen und wertvolle Informationen aus der jeweiligen Stunde mitnehmen. Einige dieser Unterrichtsstunden bauen jedoch aufeinander auf, deshalb rate ich Ihnen, für den maximalen Lernerfolg zumindest innerhalb der vier Teile der Struktur der Kapitel zu folgen. Sollten Sie doch einmal steckenbleiben, versuchen Sie bitte trotzdem durchzuhalten. Gerade in den Bereichen, die zu Anfang schwierig erscheinen, kann der entscheidende Knackpunkt liegen. Mir selbst fiel es anfangs zum Beispiel sehr schwer, Menschen zu lesen – doch heute kann ich diese Fähigkeit kaum mehr aus meiner Kommunikationstechnik wegdenken.

Falls Ihnen einige meiner Beschreibungen nicht ganz deutlich sein sollten, so habe ich noch eine spezielle Überraschung für Sie. Auf der Website zum Buch finden Sie verschiedene Videos und zusätzliche Lehrmaterialien, um Sie so schnell wie möglich zum Mentalisten auszubilden. Gehen Sie dafür einfach auf www.dubistmentalisten.de – neben einigen öffentlichen Videos finden Sie dort einen Knopf mit dem Titel »Nur für Mentalisten«. Dieser Bereich ist für Sie als Leser dieses Buches reserviert. Das Passwort lautet »IchBinMentalist«. Im Leserbereich gibt

es wie versprochen tiefergehende Videos und einige exklusive Materialien als Dank für Ihren Support.

In und zwischen den Kapiteln dieses Buches finden Sie immer wieder Übungen und Experimente, die Sie alleine oder mit Ihren Freunden ausprobieren können. Jeder dieser Versuche knüpft an Ihre bis zu diesem Punkt erlernten Fähigkeiten an. Am Ende eines jeden Kapitels gibt es außerdem einen Übungsauftrag und einen kurzen Test. Natürlich sind Sie nicht gezwungen, den Auftrag zu erfüllen und die Fragen zu beantworten. Sollten Sie Ihrer Lernkurve jedoch einen Boost geben und das Erlernte gleich ausprobieren wollen, so bieten Ihnen diese Fragen und Aufträge eine gute Möglichkeit dazu. Benutzen Sie dieses Buch als Arbeitsmittel. Machen Sie sich Notizen. Malen Sie darin rum. Machen Sie Eselsohren rein, um sich Ihre Lieblingsstellen zu markieren. Nehmen Sie es mit auf Reisen und gleichen Sie meine Einsichten mit dem Verhalten der Menschen in Ihrem Urlaubsort ab. Haben Sie Spaß beim Lesen und Ausprobieren von all dem, was ich schreibe. Falls wir uns mal treffen und Sie mir eine abgerockte Ausgabe dieses Buches zeigen, dann bin ich der Erste, von dem es dafür ein dickes High-Five gibt.

Und jetzt ab in den ersten Teil!

TEIL 1: MENSCHEN LESEN

Menschen zu lesen beschreibt die Fähigkeit, sich in andere hineinzuversetzen. Oft sind wir der Meinung, das Lesen von Menschen lässt sich nicht lernen. Natürlich gibt es Leute, die diesbezüglich von Natur aus begabter sind als andere. Ich gehöre in diesem Fall zu den anderen: Zu Beginn meiner Laufbahn als Mentalist war das Lesen von Menschen nicht gerade meine Stärke. Es geht dabei um das erfolgreiche Erkennen und Deuten der Signale, die unsere Mitmenschen aussenden. Diese Signale geben uns alle Informationen, die wir benötigen, um uns mit dem Innenleben einer Person vertraut zu machen.

In diesem ersten Teil des Buches stelle ich Ihnen die effektivsten Techniken und wichtigsten Signale vor. Vielleicht liegt Ihnen das Menschenlesen von Natur aus und Sie werden alle Kapitel ganz leicht umsetzen. Vielleicht geht es Ihnen auch wie mir und das Lesen der Menschen erfordert etwas mehr Arbeit. In diesem Fall kann ich Ihnen sagen, dass sich das Durchhalten für mich gelohnt hat. Heute bin ich dankbar, dass ich dieses Feld erfolgreich gemeistert habe. Die Fähigkeit, mich in andere hineinzuversetzen, bildet mittlerweile einen der Stützpfeiler in jeder meiner Interaktionen mit meinen Mitmenschen. Also: Nicht verzagen! Gehen Sie Schritt für Schritt an die Sache heran und schon bald werden wir zusammen Menschen lesen.

Ein großer Teil unserer Körpersprache ist universell und angeboren. Jessica Tracy und David Matsumoto zeigten dies in einer bahnbrechenden Untersuchung, bei der sie das Gewinner- und Verliererverhalten von sehenden und blinden Athleten verglichen. Die Resultate waren verblüffend: Die blinden Sportler verhielten sich fast identisch zu ihren sehenden Gegenstücken. Sie feierten, indem Sie die Arme in die Luft und den Kopf in den Nacken warfen. Sie streckten vor Stolz die Brust nach vorne oder

ließen vor Trauer Schultern und Kopf hängen – und das obwohl diese Athleten nie gesehen hatten, wie andere Menschen feiern oder trauern.

Die Körpersprache ist wie eine Weltsprache: Sie werden Gestik und Mimik überall auf der Welt verstehen und entziffern lernen.

Für das Lesen von Menschen gibt es allerdings eine wichtige goldene Regel: Berücksichtigen Sie immer den Kontext!

Wie Sie sehen werden, können dieselben Signale in der Körpersprache je nach Situation ganz unterschiedliche Dinge bedeuten. Gekreuzte Arme zum Beispiel können je nach Kontext sowohl Desinteresse als auch hohe Konzentration und großes Interesse bedeuten. Die Welt der Körpersprache ist leider nicht so schwarz-weiß, wie es uns viele vermeintliche Experten oft gerne weismachen würden. Manchmal ist eine Körperhaltung auch einfach nur eine Körperhaltung – eingenommen aus Gründen der Bequemlichkeit. Vielleicht ist der Person mit den verschränkten Armen auch schlichtweg kalt. Halten Sie stets den Kontext im Blick und stürzen Sie sich nie auf ein einziges Signal, sondern achten Sie immer auf das Gesamtbild.

1. Stunde: Schau mir in die Augen – Augen lesen

Willkommen zu unserer ersten Stunde – und herzlichen Glückwunsch zum Beginn Ihrer Reise! Dass Sie dieses Buch zur Hand genommen haben, bedeutet, dass Sie das Verhalten Ihrer Mitmenschen besser verstehen wollen. Das Aufschlagen der ersten Seite ist Ihr erster Schritt, und es ist mir ein wahres Vergnügen, Sie auf dieser hoffentlich faszinierenden Reise zur Entwicklung Ihrer mentalistischen Fähigkeiten begleiten zu dürfen!

Über die menschliche Körpersprache gibt es leider mehr Gerüchte und Halbwissen als Sand am Meer. Gemeinsam werden wir uns genau anschauen, was stimmt, was nicht stimmt und was wir tatsächlich an der Körpersprache ablesen können.

»Die Augen sind der Spiegel der Seele« lautet ein bekanntes Klischee. Aber stimmt das wirklich? Nur so halb. Während es stimmt, dass die Augen uns viel (nicht alles!) über die Gedanken unseres Gegenübers erzählen können, ist der Ausdruck »Spiegel der Seele« doch etwas übertrieben. Ursprung des Sprichwortes könnte die Tatsache sein, dass wir als Menschen von Augen fasziniert sind. Außerdem haben wir meist wenig bewusste Kontrolle über die Bewegungen unserer Augenpartien. Fakt ist, dass wir unsere Augenbewegungen im Gegensatz zum Rest unseres Körpers nur schwer und selten bewusst beeinflussen. Die Erweiterung oder Verengung unserer Pupillen zum Beispiel können wir überhaupt nicht willentlich zuwege bringen.³

Zum Lesen der Augenpartie gehören nicht nur die Augen (also Pupillen und Augäpfel) selbst, sondern auch die umliegenden Bereiche: Augenlider, Augenbrauen und die kleinen Muskeln rundherum. Sie wissen schon, die, die für Ihre hübschen Lachfalten verantwortlich sind.

Es kommen außerdem noch weitere Faktoren beim Lesen der Augen ins Spiel. So können wir zum Beispiel schauen, *wohin* sich die Augen bewegen, aber auch *wie* sich die Augen bewegen. Beide Faktoren – und noch einige andere – beeinflussen unsere Deutung der Zeichen der Körpersprache.

Wie bei allen Signalen in der Körpersprache gilt: Achten Sie auf die jeweilige Situation und interpretieren Sie dementsprechend.

Augenbrauen

Die Augenbrauen werden beim Lesen der Augen oft übersehen, können uns aber viel über die generelle Stimmung unseres Gegenübers in einer bestimmten Situation verraten.

Gesenkte Augenbrauen

Stellen Sie sich eine Person vor, die sie mit tief nach unten gezogenen Augenbrauen anschaut. Ist sie Ihnen eher positiv oder eher negativ geneigt? Falls Sie mit »negativ« geantwortet haben, liegen Sie goldrichtig. Denn gesenkte Augenbrauen verbergen die Augen. Je nach Situation kann dies zweierlei bedeuten: Das Abdecken der Augen durch die Augenbrauen kann zum einen auf Betrug oder das Zurückhalten von Informationen hindeuten. Die sichtbare Augenpartie wird verkleinert, um so Signale der Augen abzuschirmen.



Außerdem kann das Senken der Augenbrauen ein Zeichen von Irritation sein. Unsere Augen signalisieren dem Gegenüber: »Du gehst mir so auf den S*ck, ich möchte dich nicht einmal anschauen.« Auf diese Art gönnen wir der Außenwelt also keinen »Blick in unsere Seele«. Aufgrund des leicht kritisierenden Eindrucks heruntergezogener Augenbrauen signalisiert diese Position oft Dominanz.

Eine Variation sind die halbgesenkten Augenbrauen. Hierbei ziehen sich die Augenbrauen in der Mitte nach unten und signalisieren Wut oder Konzentration. Wenn Sie einen wütenden Smiley mit Augenbrauen malen, zeichnen Sie diese wahrscheinlich in der halbgesenkten Position.

Hochgezogene Augenbrauen

Das gegenteilige Signal zu gesenkten Augenbrauen sind hochgezogene Brauen. Je nachdem wie sich der Rest der Gesichtspartie verhält, drücken sie oft Überraschung aus. Wenn uns etwas überrascht, wollen wir intuitiv mehr davon sehen und machen unsere Augen ganz weit auf. Die Augenbrauen gehen mit.

Hochgezogene Augenbrauen können aber auch Offenheit oder Unschuld signalisieren. Im Gegensatz zu gesenkten Brauen erlauben weit geöffnete Augen dem Gegenüber nämlich einen Einblick, wohin wir schauen. Wir öffnen sozusagen die Gardinen zu den Fenstern unserer Seele.

Abschirmen der Augen

Haben Sie sich schon mal einen Horrorfilm angeschaut? Wenn es Ihnen geht wie mir, haben Sie sich während der Hälfte der Zeit die Hände vor Ihr Gesicht gehalten. Ein Abdecken der Augen signalisiert fast immer ein Sichverschließen vor der Außenwelt. Grund hierfür ist, dass uns das Wahrgenommene nicht gefällt, anekelt oder Angst einjagt. Der direkteste Weg, unsere Augen abzudecken, ist ganz einfach, die Lider zu senken. Natürlich können wir auch unsere Hände nutzen, um unsere Augen zu verdecken. Dieses Verhalten ist übrigens angeboren und findet sich in allen Kulturen. Sogar blinde Kinder decken intuitiv ihre Augen ab, wenn Sie schlechte Nachrichten bekommen.

Im Meeting mit dem Chef ist es möglicherweise unangebracht, die Hände dramatisch vor das Gesicht zu schlagen. Subtilere Variationen sind, die Augen ständig zu reiben, viel zu blinzeln oder die Augen eng zusammenzukneifen, doch die Nachricht bleibt immer dieselbe.

Natürlich kann es so sein, dass ihr Gegenüber schlicht und ergreifend von der Sonne (oder Ihrem Antlitz) geblendet wird und deshalb die Augen zusammenkneift. Deshalb noch einmal: Die Situation diktiert die Interpretation!

Verengen und Weiten der Pupillen

Eine noch subtilere und nicht bewusst kontrollierbare Variation auf das Öffnen und Verdecken der Augen findet sich in der Bewegung der Pupillen. Genau wie unsere Augen werden unsere Pupillen größer, wenn wir etwas sehen, das unser Verlangen weckt, und kleiner, wenn wir etwas wahrnehmen, das uns nicht gefällt oder das uns unangenehm ist. Möglicherweise haben Sie schon einmal beobachtet, dass sich die Pupillen Ihres Gegenübers erweitern, wenn sie oder er sich zu Ihnen hingezogen fühlt oder von Ihrem Vorschlag begeistert ist. Geweitete Pupillen können auch ein Signal von romantischem Interesse sein. Aus diesem Grund finden wir es spannend und attraktiv, wenn unser Gegenüber große Pupillen hat. Bedenken Sie dabei aber immer, dass die Pupillen sich bei wenig Licht von selbst weiten, um mehr Lichteinfall zu erlauben. Bei grellem Tageslicht hingegen werden sich die Pupillen von selbst zusammenziehen, ganz unabhängig davon, wie die Person über Sie denkt.⁴ Wollen Sie also besonders attraktiv erscheinen, besuchen Sie gemeinsam ein von Kerzenlicht erleuchtetes Restaurant und schauen Sie, wie sich Ihrer beider Pupillen von selbst weiten.

Versuch

Um Ihre Pupillen bewusst zu vergrößern, stellen Sie sich etwas vor, das Sie wirklich, wirklich begehren. Den meisten Menschen gelingt es so, auf Kommando die Pupillen zu erweitern. Das Gegenteil gilt natürlich auch: Stellen Sie sich ganz intensiv etwas vor, das Sie abstößt, und Ihre Pupillen werden schrumpfen.

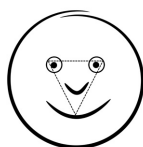
Blicke: Die Kunst des Anschauens

Es überrascht mich immer wieder, wie unangenehm es vielen meiner Mitmenschen ist, einander länger als ein paar »Augenblicke« in die Augen zu schauen. Klar – zu intensiver Augenkontakt kann ein Signal der Drohung sein. Untersuchungen zeigten sogar, dass es als Aggression gelesen wird, wenn sich männliche Teilnehmer in einem Gespräch mehr als 70 Prozent der Zeit anschauen. Zwischen Männern und Frauen oder Frauen und Frauen sollte allerdings 80 bis 90 Prozent der Zeit Augenkontakt gehalten werden, wenn man ein Gefühl von Desinteresse vermeiden möchte.

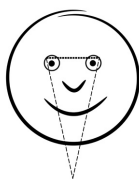
Heute ist es durch die Veränderungen im sozialen Miteinander jedoch so weit gekommen, dass wir einander fast überhaupt nicht mehr richtig anschauen können, ohne dies als unangenehm oder unangebracht zu empfinden. Das ist sehr schade, weil uns unsere diversen Handy- und Laptopbildschirme nicht dasselbe Gefühl der Verbindung geben können wie ein bewusster Blick in die Augen unseres Gegenübers. Bevor Sie mich jetzt als Hippie beschimpfen, das Buch zuschlagen und sich wieder Ihrem Online-Yoga-Abo zuwenden, lassen Sie mich das erklären: Es ist wissenschaftlich bewiesen⁵, dass Augenkontakt das Verbundenheitsgefühl verstärkt. So wurden während einer Untersuchung Paare zu Blind Dates (nicht wirklich blind, es ging ja um die Augen ...) geschickt. In der ersten Gruppe wurde jedem der beiden Partner vor dem Treffen gesagt, sein oder ihr Date sei auf einem Auge blind. Allerdings wusste keiner von beiden, auf welchem Auge. Dies führte dazu, dass beide einander während des Dates tief in die Augen schauten, um herauszufinden, welches Auge denn nun blind sei (übrigens keines von beiden). Nach dem Date beurteilten sich die Partner gegenseitig. Die Gruppe, die sich dank der Farce der Wissenschaftler intensiv in die Augen geschaut hatte, bewertete ihre Partner als viel attraktiver als die Kontrollgruppe, die nicht zu überdurchschnittlichem Blickkontakt angeregt wurde. Faszinierend? Jawoll. Für uns nützlich? Aber sowas von! Wollen Sie beim Gegenüber ein Gefühl der Verbindung und Wohlgesinnung auslösen, schauen Sie ihr oder ihm etwas länger und bewusst in die Augen.

Auf welche Weise Sie das machen, kann variieren. Körperspracheexperten sprechen oft von drei verschiedenen Arten, einander in die Augen zu blicken:

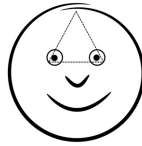
Da wäre zunächst der *zwanglose* Blick. Hierbei bewegen sich die Augen in einem Dreieck erst zum linken Auge des Gegenübers, dann zum rechten Auge, in der Folge zum Mund und danach wieder hoch zum linken Auge. Ob der Blick mit oder gegen den Uhrzeigersinn geht, tut dabei nichts zur Sache. Dieser Blick zeigt Gelassenheit und erzeugt eine komfortable Grundstimmung: »Ich schaue dir in die Augen und bin mit meiner Aufmerksamkeit ganz bei dir.«



Die zweite Art des Blickes ist der *intime* Blick. Hierbei geht der Blick von den Augen zum Mund und dann hinab zum Rest des Körpers. Genau wie der *zwanglose* Blick geht es hierbei um eine entspannte Grundstimmung, dazu kommt aber der *begehrliche* Blick zum Körper. Es wird gezeigt, dass die Gedanken sich um das Körperliche, also um das Intime drehen. Der Blick nach unten ist in sich selbst extrem suggestiv. Wenn Sie intensiv mit jemandem flirten und der Blick des Gegenübers bei Ihnen ein Kribbeln im Bauch und eine Lawine von heißen Gefühlen auslöst, handelt sich oft um eine Form des *intimen* Blicks.



Die dritte Art, jemanden anzuschauen, ist der *dominante* Blick, der entweder im Dreieck von den Augen hoch zur Stirn des Gegenübers geht oder fest an den Augen verankert bleibt. Dieser Blick signalisiert Überlegenheit und, je nachdem wie lange er gehalten wird, auch Aggression. Dieser Blick wird meist in beruflichen Situationen verwendet.



Tipp: Diese drei Arten, jemanden anzublicken, sind sehr leicht bewusst zu kontrollieren. Denken Sie darüber nach, welches Gefühl Sie in Ihrem Gegenüber auslösen möchten, und wenden Sie gezielt den entsprechenden Blick an. Möchten Sie deutlich Ihr Interesse anzeigen? Zeit für den intimen Blick. Möchten Sie lieber etwas kokett sein und Ihr Date etwas zappeln lassen? Zeigen Sie mit dem ungezwungenen Blick soziales Interesse, aber lassen Sie Ihr Gegenüber arbeiten, bis es den intimen Blick verdient. Wollen Sie in einem Verkaufsgespräch ein persönlicheres Gefühl hervorrufen? Gehen Sie vom dominanten Blick zum ungezwungenen Blick über und beobachten Sie, wie sich die Stimmung fast wie von selbst ändert.

Übrigens: Je nachdem, welchen Blick Sie wählen, wird sich auch Ihr eigenes Mindset ändern. Aufgrund unserer eigenen Konditionierung (siehe 20. Stunde) und der Tatsache, dass unsere körperlichen Bewegungen fest mit unseren Stimmungen verwoben sind, wird der Einsatz des dominanten Blickes automatisch dazu führen, dass Sie sich dominanter fühlen.

Noch ein Tipp: Fesseln Sie den Blick Ihres Gegenübers! Mittels eines Stiftes oder Ihrer Gesten ist es ganz einfach, den Blick Ihres Gesprächspartners zu beeinflussen. So können Sie zum Beispiel dafür sorgen, dass es Ihrem Gegenüber unmöglich ist, den intimen Blick einzusetzen. Wenn Sie die Augen Ihres Partners kontrollieren, halten Sie auch seine oder ihre Aufmerksamkeit bei sich. In Gesprächen bewege ich darum oft meine Hände oder zeige auf relevante Punkte im Raum oder am Tisch. Mein Gesprächspartner bekommt so keine Chance, die Aufmerksamkeit schweifen zu lassen, solange ich das nicht wünsche.

Ein Wort zu NLP und den berüchtigten Eye Accessing Cues

Seit der Verbreitung von NLP (Neurolinguistisches Programmieren) und seinen zahlreichen Jüngern finden sich Grafiken wie diese vermehrt in den Medien:



Die Idee dahinter ist, dass Menschen automatisch in eine bestimmte Richtung schauen, wenn sie sich etwas Visuelles vorstellen (hier wäre das nach oben rechts) oder sich zum Beispiel an etwas Gehörtes erinnern (hier wäre das ein Blick nach Mitte links). Gewappnet mit diesem Wissen sollte es laut der NLP-Lehre nun zum Beispiel möglich sein herauszufinden, ob jemand die Wahrheit sagt oder flunkert: Ist die Geschichte wahr, so bewegen sich die Augen nach links oben und zur Mitte links. Erfindet der Sprecher die Geschichte, so bewegen sich die Augen nach rechts oben und Mitte rechts.

Alles schön und gut – allerdings hält diese Idee bisher keinem wissenschaftlich fundierten Experiment stand.⁶



Maximal können wir davon ausgehen, dass Menschen konsistent in ihren Augenbewegungen sind – allerdings haben bei weitem nicht alle Menschen dasselbe Bewegungsmuster dafür.

Der Schlafzimmerblick: Augen und Flirten

Auf dem Schlachtfeld der Liebe sind Augen womöglich unser schwerstes Geschütz. Wer kann einem gut eingesetzten Schlafzimmerblick schon widerstehen? Abgesehen vom intimen Blick (siehe oben) und der Größe der Pupillen können uns die Augen und Blicke noch auf viele andere Arten verraten, ob unsere Avancen erfolgreich sind.

So betont der Blick einer Frau über ihre eigene Schulter ihre weiblichen Kurven, der leicht geneigte Kopf entblößt den empfindlichen Hals und signalisiert mögliche Hingabe. Leicht gehobene Augenbrauen und halb gesenkte Augenlider signalisieren deutlich sexuelles Interesse – schauen Sie sich zum Beispiel Fotos von Marilyn Monroe an und Sie werden erkennen, was ihren Blick so sexy macht.

Das männliche Pendant erleben wir oft in Perfektion bei Schauspielern wie Sean Connery und Daniel Craig: Das Kinn wird leicht eingezogen, die Augen schauen von unten herauf, die hochgezogenen Augenbrauen stehen effektiv im Kontrast zur Maskulinität des Mannes und erzeugen ein anziehendes Gesamtbild.

Selbsttest

1. *Wie sieht der intime (dominante, zwanglose) Blick aus?*
2. *Was bedeutet das Weiten der Pupillen und warum weiten sich unsere Pupillen?*
3. *Funktionieren die sogenannten Eye Accessing Cues des NLP wirklich? Warum/warum nicht?*

• GEHEIMER MENTALISTENAUFTRAG •

Achten Sie auf die Blicke Ihrer Freunde, Kollegen oder Ihres Partners. Stellen Sie fest, ob und wann sie den dominanten, intimen oder den zwanglosen Blick nutzen.

2. Stunde: Hände lesen (und ein bisschen Handlesen)

Was unsere Hände zustande bringen, bewegt sich meiner Meinung nach im Bereich der Wunder: Unsere Hände spielen Musik, kochen das Mittagessen, malen detaillierte Landschaften und vollbringen viel komplexere Bewegungen als jedes andere unserer Körperteile.

Dennoch werden die Hände und was sie uns alles verraten können beim Lesen der Körpersprache oft vernachlässigt. Sei es, weil sie einen vergleichbar kleinen Teil unseres Körpers ausmachen, oder sei es, weil die verschiedenen Zeichen der Hände auf den ersten Blick komplex erscheinen. In diesem Kapitel widmen wir uns deshalb den Bewegungen unserer Hände. Außerdem werden wir einen kurzen Blick in das Zelt des Handlesers werfen – und so herausfinden, was tatsächlich dran ist und welche Teile sogenannter »Bullshit« sind.

Die Hände sind essenzielle Werkzeuge in unserer Kommunikation. Ich würde sogar so weit gehen zu behaupten, dass effektive Verständigung von Gesicht zu Gesicht ohne den Gebrauch der Hände nur sehr eingeschränkt bis fast gar nicht möglich ist. Versuchen Sie es doch einmal selbst!

Experiment

Führen Sie ein Gespräch und halten Sie dabei die ganze Zeit Ihre Hände unbewegt unter dem Tisch. Beobachten Sie dabei, wie Sie sich fühlen, wenn Ihre Hände beim Sprechen »ausgeschaltet« sind. Irgendetwas fehlt, oder nicht? Fragen Sie danach Ihren Gesprächspartner, wie es sich angefühlt hat, mit Ihnen ein Gespräch zu führen, ohne dass die Hände sichtbar waren. Vermutlich wird er oder sie das Gefühl gehabt

haben, Sie seien unsicher gewesen oder hätten etwas zu verbergen gehabt.

Wenn Sie möchten, drehen Sie den Versuch um und schauen, wie es sich für Sie anfühlt, wenn die Hände Ihres Gesprächspartners nicht sichtbar sind.

Aber was genau verraten uns die Hände denn nun über das Innenleben einer Person? Im Großen und Ganzen können wir das Folgende als Faustregel festhalten:

Je mehr Platz eine Person mit den Händen beansprucht, desto selbstbewusster oder wohler fühlt sie sich.

Das gilt übrigens, wie Sie beim Lesen dieses Buches noch feststellen werden, für viele Symbole der Körpersprache. Eine Person, die sich wohlfühlt oder besonders selbstbewusst ist, macht sich automatisch »breit« und nimmt mehr Platz im Raum ein. Dies signalisiert nach außen hin Dominanz. Fühlen wir uns schwach, machen wir uns klein. Je nach Typ und Kultur können die Details variieren, generell gilt jedoch: Selbstbewusste Menschen machen sich breit, unsichere Menschen machen sich eher klein. Eine besonders unsichere Person kann natürlich versuchen, die eigene Unsicherheit durch scheinbar selbstsichere Körpersprache zu überspielen. Mit etwas Übung werden Sie ein Auge dafür bekommen, wann die Körpersprache authentisch ist und wann es sich um eine Farce handelt. Deshalb noch einmal: Kontext ist alles! Lassen Sie sich nicht von einem einzelnen Körpersignal zu einem allgemeinen Urteil hinreißen, sondern betrachten Sie immer das Gesamtbild.

Hände

Ist der Raum zwischen den Fingern klein oder groß?

Ist Ihnen aufgefallen, dass der Abstand zwischen unseren Fingern größer wird, wenn wir uns wohlfühlen? Dies passiert völlig unbewusst. Sie