THORSTEN HAVENER

SPIEGEL Bestseller-Autor

Ich sehe das, was du nicht sagst

Körpersprache verstehen – Menschen lesen

YES

THORSTEN HAVENER

Ich sehe das, was du nicht sagst

Körpersprache verstehen – Menschen lesen

YES

Originalausgabe
1. Auflage 2020
© 2020 by Yes Publishing – Pascale Breitenstein & Oliver Kuhn GbR
Nymphenburger Straße 86, D-80636 München
info@yes-publishing.de
Alle Rechte vorbehalten.

Redaktion: Dr. Sybille Beck
Umschlaggestaltung: Ivan Kurylenko (hortasar covers)
Layout und Satz: Daniel Förster, Belgern
Druck: GGP Media GmbH, Pößneck
Printed in Germany

ISBN Print 978-3-96905-020-0
ISBN E-Book (EPUB, Mobi) 978-3-96905-021-7
ISBN E-Book (PDF) 978-3-96905-022-4

INHALT

DIE LEISE SPRACHE – WAS DER KÖRPER FLÜSTERT 9

1 DU SAGST ES! – SEI FREI 15

Ändere deine Gedanken – aber wie? – Der Handlungskreislauf 17

Ich lese dich – Offene und geschlossene Gesten 23

Da bleibt mir die Luft weg – Die Atmung 26

Es gibt keine Grenzen – Die äußere Handlung zeigt die innere Haltung 28

Ein Blick hinter die Maske – Das Gesicht 32

Der Sitz des Herzens – Der Brustkorb 53

Nicht nur zum Winken gut – Die Arme und Hände . . 56

Da steh ich dahinter – Position und Standpunkt 73

Wie läuft's denn so? – Der Gang 81

Watschler oder Tapser? – Die Füße 85

Sitzt, wackelt und hat Luft – Die Sitzpositionen 87

2 DIE EIGENEN GEDANKEN HÖREN UND SEHEN – SEI BEWUSST 95

3 DIE ARCHITEKTEN UNSERER EXISTENZ – DIE EBENEN UNSERES BEWUSSTSEINS 103

4 SINNLICH UND ÜBERSINNLICH – SEI KONZENTRIERT 117

Hallo, da bin ich! – Interesse wecken 119

Ich weiß fast alles über dich – Strategien aus der Kommunikationspsychologie 127

Was uns bewegt – Lebensthemen 135
Erkenne dich selbst – Die Welt ist das, wofür wir sie halten 142
Ich verstehe dich – Wahres Interesse zeigen 145

5 DIE KRAFT DES AUGENBLICKS – SEI ANWESEND 149

Wenn Intuition und Verstand miteinander tanzen – Echte Verbindungen aufbauen 156
Frag doch ein Orakel! – Unser Unterbewusstsein weiß, was wir wollen 158

6 KOMMUNIKATION MIT HERZ – SEI LIEBEVOLL . . 161

»Dieser Satz existiert nur, wenn du ihn liest« – Der Wert der Verbundenheit 162
Das Herstellen von Verbundenheit ist das Unterlassen von Kritik 164
Manchmal muss man doch kritisieren – Die L-K-L-Formel 167

7 KOMMUNIKATION KOMMT VON INNEN – SEI KRAFTVOLL 173

Müssen vs. wollen – Anfangen, ausführen, abhaken . . . 178
Unser Körper zeigt unsere Gedanken – Affirmationen 184

8 DAS MASS DER WAHRHEIT – SEI FLEXIBEL 193

DANK 199

QUELLEN 201

DER AUTOR 207

»Worte verbinden nur, wo unsere Wellenlängen längst übereinstimmen.«

Max Frisch

DIE LEISE SPRACHE – WAS DER KÖRPER FLÜSTERT

»Wenn sie ihre Lippen benetzt, während du mit ihr sprichst, findet sie dich attraktiv.«

Das war der erste Satz, den ich über Körpersprache gelesen habe. Ich war 14 Jahre alt und er stand in einem Zeitungsartikel. Den Artikel habe ich nicht mehr. Aber dieser Satz hat sich unmittelbar in mein Gedächtnis gebrannt. Erst viel später habe ich verstanden, wie maßgeblich er mein zukünftiges Leben beeinflusst hat. Es war einfach zu verführerisch. Das musste ich lernen: Wissen, was ein Mädchen denkt, während ich mit ihm spreche!

Ich habe es gelernt und die Faszination hält bis heute ins Erwachsenenleben an. Es ist mein Beruf, zu wissen, was in den Köpfen anderer Menschen vorgeht. Das begann zunächst mit der Zauberkunst, die ich zu dieser Zeit schon intensiv studiert habe. Der Zeitungsartikel hat dafür gesorgt, dass sich meine Vorführungen verändert haben. Ich habe die Zauberei mit Körpersprache- und Wahrnehmungs-Experimenten erweitert und mich zum »Gedankenleser« entwickelt. Meine Karriere hat mir mehrere eigene TV-Sendungen und Reisen um die ganze Welt ermöglicht. Ein Satz als Jugendlicher und das ihm anhaftende Versprechen, Mädchen verstehen zu können, haben mein Leben

verwandelt. Ich habe nicht mehr nur Zaubertricks geübt, sondern bin regelmäßig in die Ortsbücherei geradelt, um mir dort sämtliche Bücher über Körpersprache auszuleihen und diese dann intensiv zu studieren. Ich habe sie gelesen, meistens bis meine Eltern mich gebeten haben, das Licht auszuschalten, und danach mit der Taschenlampe unter der Bettdecke wie Bastian Balthasar Bux in der *Unendlichen Geschichte*. In diesen Büchern standen tolle Geheimnisse: »Wenn sie die Lippen benetzt, möchte sie dich küssen.« Oder: »Wenn sie dich wie nebenbei am Arm berührt, möchte sie Nähe herstellen.« Leider habe ich heute keine Ahnung mehr, welche Bücher das waren. Es waren Lebenshilfe-Groschenbüchlein über Körpersprache. Die richtig guten Bücher habe ich erst später entdeckt. Meine Notizen dazu habe ich auch nicht mehr. Ich habe sie jedoch so oft gelesen, dass ich den Inhalt nahezu auswendig kenne.

Bei den Mädchen hat es erst mal überhaupt nicht so geklappt, wie ich mir das vorgestellt und die Bücher es mir versprochen hatten. Aber die Auftritte wurden besser und besser. Ich hatte mich in die Welt der Körpersprache gestürzt und konnte bei meinen Vorführungen immer öfter erkennen, wer wirklich begeistert ist und wer nur aus Höflichkeit zuschaut. Ich konnte erkennen, dass viele Menschen gut mit dem Mund lügen können, aber keine Ahnung haben, dass ihnen das mit ihrem Körper nicht gelingt. Ich habe meine eigene Körpersprache verbessert und wurde plötzlich zu mehr Auftritten eingeladen als zuvor. In der Schule konnte ich bei mündlichen Prüfungen erkennen, ob ich mich bei einer Antwort auf dem richtigen Weg befand, oder ob ich auf dem Holzweg war.

Nach dem Abitur habe ich während des Studiums als Tischzauberer gearbeitet. Wobei Arbeit es nicht wirklich trifft: Die Auftritte waren meine Leidenschaft. Als Tischzauberer war ich meist auf größeren Feiern und Festen engagiert, um die Gäste direkt an ihren Tischen anzusprechen und dort zu unterhalten. Auch hier nutzte ich mein Wissen über die Körpersprache intensiv. So achtete ich zum Beispiel auf

die Füße (!) meiner Zuschauer. Wenn sie in meine Richtung zeigten, waren sie aufmerksam bei der Sache. Falls die Fußspitzen jedoch von mir weg zeigten, wusste ich, dass ich etwas tun musste, um die Aufmerksamkeit zurückzugewinnen, oder dass es Zeit war, den Tisch zu verlassen. Eine meiner Glanznummern war eine Geldscheinwanderung, bei der ein zuvor unterschriebener und anschließend verbrannter Geldschein eines Zuschauers in einer Zitrone wieder auftauchte, die die ganze Zeit über auf dem Tisch lag. Ich wusste, dass ich das Geld fast immer behalten durfte, wenn ich den entsprechenden Zuschauer kurz vor dem Erscheinen seines signierten Geldscheins anlächelte und an der Schulter oder am Oberarm berührte.

Wenn ich einer Gruppe einen Trick zeigte und jemand kam später dazu, wusste ich, dass ich diese Person, ohne ein Wort darüber zu verlieren, in die Gruppe einfügen konnte, indem ich ihr meinen Oberkörper zuneigte.

Die Zauberei hat mich zu einem guten Beobachter gemacht.

Ich achtete mehr darauf, wie etwas gesagt wurde. Welche Gesten und Körperhaltungen die Worte unterstützten. 1998 studierte ich Übersetzen und Dolmetschen in Monterey, Kalifornien. Während meines Studiums erkannte ich dort eines Tages, wann der Sprecher das Thema wechseln würde, wann er eine Pointe setzen würde und wann er alles zusammenfassen und seine Rede beenden würde. Ich kann mich noch gut erinnern, wie verblüfft meine Kollegin in der Dolmetscherkabine damals war.

Daraufhin widmete ich mich noch intensiver dem Zusammenspiel zwischen unseren Gedanken und unserem Verhalten. Ich las viel über Psychologie und Wahrnehmung.

Später, nach meinem Diplom, wurden die Auftritte größer und sie führten mich auf große Bühnen auf der ganzen Welt.

Hier habe ich gelernt, dass mein Gang, die Haltung meiner Hände und mein Blick in den ersten Sekunden darüber entscheiden können, wie der Auftritt sich entwickelt.

Ich wusste, dass die unterstützenden Gesten meiner Hände, während ich mit meinem Publikum redete, darüber entscheiden können, ob meine Information verstanden wird oder nicht.

Ich lernte, dass gewisse Gesten mit den Händen sogar dafür sorgen können, dass ein Zuschauer aus einer Reihe von Wörtern genau das Wort aussucht, das ich erwarte.

Ich habe gelernt, dass ich ein Geheimnis viel besser verbergen kann, wenn ich mit offenen Händen gestikuliere, und dass mein Publikum misstrauisch wird, wenn ich ihm nur meine Handrücken zeige.

Ich habe gelernt, dass ich die Aufregung eines Zuschauers sofort an seinem Gang erkennen kann. Und dass ich ihn sehr schnell und sanft beruhigen kann, indem ich ihn erst mit gehobenen Augenbrauen anschaue und dann anlächle.

Ich habe weiterhin gelernt, dass ich einen schwierigen und skeptischen Zuschauer besser unter Kontrolle behalte, wenn ich ihm ganz nah komme und so in seinen persönlichen Raum eindringe, ihm dann meinen Arm um die Schultern lege, um ihm so mitzuteilen, wem die Bühne in diesem Moment gehört.

Ich habe gelernt, dass Menschen mich nicht wirklich anlächeln, wenn nur der Mund lacht und nicht die Augen.

Ich habe gelernt, dass Menschen unglaublich viel von sich preisgeben, auch wenn sie kein Wort sprechen.

All das werden auch Sie in diesem Buch lernen!

Unsere Körpersprache ist leise – und doch sehr deutlich.

Das Körperlesen ermöglicht es uns, eine echte Verbindung mit anderen Menschen aufzubauen. Es befähigt uns, zu erkennen, wie sie sich gerade fühlen und wie sie denken. Das wiederum gibt uns die Möglichkeit, in jeder Situation adäquat zu reagieren.

Dabei geht es nicht darum, jede einzelne Geste eines Menschen mit einer festgelegten Bedeutung zu versehen oder einzelne Gesten losgelöst vom Kontext erschöpfend zu analysieren und zu beschreiben.

Vielmehr möchte ich Ihren Blick für die unermessliche Vielfalt möglicher Interpretationen schulen.

Und was die Mädchen betrifft: Ein paar Jahre nach meinen Besuchen in der Bücherei habe ich ein unglaubliches Mädchen getroffen. Bei unserer ersten Begegnung hat sie mich nebenbei am Arm berührt. Beim zweiten Date hat sie kurz ihre Lippen benetzt. Das ist inzwischen über 25 Jahre her. Es ist noch immer die stärkste Verbindung meines Lebens.

1

DU SAGST ES! – SEI FREI

»Da musst du anders drüber denken!«

Wie oft haben wir alle diesen Satz wohl schon gehört?

Wahrscheinlich sehr oft. Genau wie so viele andere Phrasen. Zum Beispiel: »Ändere deine Gedanken und du veränderst deine Welt.« Das ist ein Zitat von Norman Vincent Peale, einem der Begründer des positiven Denkens. Peale war Pfarrer und schrieb in den 1950er-Jahren den Megaseller *Die Kraft des positiven Denkens*. Ich stehe dem vorbehalt- und bedenkenlosen positiven Denken sehr kritisch gegenüber. Es ist meiner Meinung nach sogar hochgefährlich, sobald es die Realität verklärt und falsche Hoffnungen weckt.

Andererseits ist eine grundsätzlich positive Lebenseinstellung nicht nur gesünder – sie macht auch viel mehr Spaß. Also habe ich mich auf die Suche nach praktischen Ansätzen gemacht. Jedes Mal, wenn jemand Peale zitiert oder Sätze gesagt hat wie: »Da musst du anders drüber denken!«, habe ich einfach gefragt: »Alles klar, mache ich – und wie geht das?« Daraufhin schaute ich stets in schweigende Gesichter. Tatsächlich konnte mir jahrelang niemand eine praktische Antwort auf diese scheinbar so einfache Frage geben.

Vielleicht hilft es ja, die Perspektive zu wechseln und nicht beim Denken anzufangen, sondern bei der Handlung? Schließlich bringt

ein Wechsel der Perspektive in vielen Fällen die Antwort mit sich. Zur Veranschaulichung ein Gedankenspiel, das ich in einem Vortrag des US-amerikanischen Schachmeisters Maurice Ashley gehört habe – und der hat immerhin den Großmeistertitel inne:

Bakterien, die sich innerhalb von 24 Stunden verdoppeln, werden einen See, den sie befallen haben, in genau 60 Tagen ausfüllen.

An welchem Tag war der See halb voll von ihnen?

Ohne über diese Aufgabe weiter nachzudenken, werden die meisten von uns wahrscheinlich aus dem Bauch heraus sagen: »Nach 30 Tagen.« Das passiert schnell. Vor allem, wenn man vom Anfang hin zum Schluss denkt.

Ändern wir jedoch die Perspektive und denken den Vorgang vom Ende zum Anfang. Durch die Richtungsänderung unserer Gedanken kommen wir auf eine ganz andere Lösung. Am 60. Tag füllten die Bakterien den See komplett aus. Wie voll muss er am 59. Tag gewesen sein? Wie voll am 58.? Bingo!

Daniel Kehlmann beschreibt in *Die Vermessung der Welt*, einer fiktiven Doppelbiografie über den Mathematiker Carl Friedrich Gauß und den Naturforscher Alexander von Humboldt, wie ein Grundschullehrer seine Ruhe haben wollte und den Schülern seiner Klasse die Aufgabe stellte, sämtliche Zahlen von 1 bis 100 zu addieren. Nach wenigen Minuten ging der siebenjährige Carl Friedrich Gauß zur Tafel und schrieb die richtige Lösung auf: 5050.

Gauß hatte dabei vom Ende zum Anfang gedacht. Anstatt 1+2+3+4+5 ... zu rechnen, wie es wohl fast jeder von uns getan hätte, nur um sich dann spätestens bei 27 zu verrechnen, fing Gauß mit der 100 an. Und ist dann von dieser Zahl zur 1 gegangen, dann von der 99 zur 2 usw. Er rechnete also 100 + 1 = 101; 99 + 2 = 101; 98 + 3 = 101 usw. Alle Paare ergeben 101. Das kann man 50-mal machen – also 50 x 101 = 5050.

Diese sogenannte Retroanalyse, eine Schachkomposition, kann uns ungeahnte Möglichkeiten eröffnen. Sie bietet eine weitere Möglichkeit, an Problemstellungen und Fragen heranzugehen.

Und möglicherweise auch eine sehr praktische Lösung, anders über etwas zu denken.

ÄNDERE DEINE GEDANKEN – ABER WIE? – DER HANDLUNGSKREISLAUF

Unsere Gedanken wirken sich auf unsere Handlungen aus. Um zu ergründen und zu verstehen, wie das funktioniert, hilft es, den Grundsatz »Es gibt keine Grenzen« zu beherzigen. Das bedeutet, dass es keine Grenzen zwischen Körper und Geist, zwischen Handeln und Denken, gibt. Alles hängt zusammen, ist miteinander verbunden und beeinflusst sich gegenseitig. Deshalb lohnt es sich, nicht beim Gedanken anzufangen, sondern bei der Handlung. Wir nutzen hier mal die Retroanalyse. Los geht's.

Wir handeln im Leben und machen dadurch Erfahrungen. Es formen sich Gedanken und Gefühle und Erinnerungen, unser Geist modifiziert sich.

An dieser Stelle möchte ich ganz knapp erklären, wie ich den Begriff »Geist« in diesem Zusammenhang benutze. Im englischen Sprachgebrauch gibt es den treffenden Begriff *mind*, der sich so leider nicht ins Deutsche übersetzen lässt. Er umfasst unsere Gedankenwelt und deren Zusammenwirken mit unserer Wahrnehmung (über unsere Sinne), unseren Intellekt (der das Wahrgenommene einordnet, zum Beispiel in Bekanntes und Unbekanntes) und unser Bewusstsein, das versteht, dass wir das Wahrgenommene individuell von unserem Standpunkt aus erleben und dass wir es von diesem Standpunkt aus einteilen. Eine mögliche Einteilung kann sein: »Das mag ich« oder: »Das mag ich nicht«. Oder auch: »Das weiß ich schon« und: »Das ist

neu für mich«. Mit »Geist« meine ich hier also – sehr knapp vereinfacht – unsere Gedankenwelt und die verschiedenen Ebenen unseres Bewusstseins. Das Thema werden wir im Kapitel »Die Architekten unserer Existenz« noch eingehend beleuchten. Dazu also später noch viel mehr.

Zurück zu unserer Überlegung:

Wir beginnen mit einer Handlung und durch sie erfolgt eine Erfahrung. Auf diese Erfahrung folgen wiederum Gedanken, Gefühle und Erinnerungen. Durch diese Gedanken, Gefühle und Erinnerungen wird die Erfahrung gespeichert.

Der Clou: Diese Speicherung ist unbewusst und kommt später als Tendenz wieder. Das heißt, ich möchte die Erfahrung entweder wiederholen oder vermeiden.

Diese Muster bestimmen meine Handlungen. Was wir also als Gewohnheit oder Abneigung betrachten, ist eine Art, auf eine Erfahrung zu reagieren. Unsere Tendenzen sorgen dafür, dass wir unseren bisherigen Erfahrungen entsprechend handeln. So können Gewohnheiten entstehen.

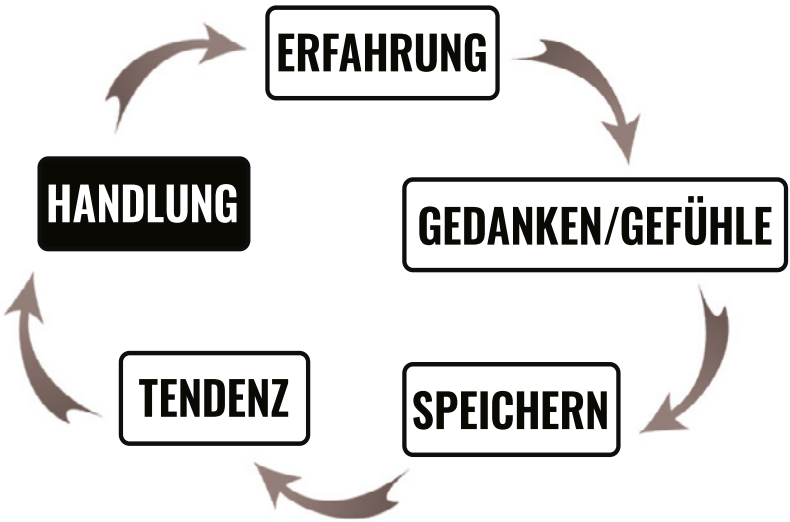
Es entsteht ein Handlungskreislauf.

Was wir manchmal vergessen: Wir haben immer die Wahl! Wir können zwischen angebrachten und nicht angebrachten Gewohnheiten unterscheiden. Wir müssen darauf achten, dass Gewohnheiten sich nicht unreflektiert verselbstständigen. Wir sollten Dinge tun, weil sie angebracht sind, und nicht, weil wir es gewohnt sind.

Wer diesen Kreislauf kennt, kann überlegen, ob eine Handlung angebracht ist – oder eben nicht. Jede Erfahrung sorgt für eine Erinnerung. Sobald wir uns erinnern, vertiefen wir das Speichern. Um jetzt den Kreislauf der negativen Erinnerung zu durchbrechen, sollten wir die erforderlichen Handlungen durchführen. Das heißt, wir zäumen das Pferd einfach von hinten auf.

Anstatt willentlich unsere Gedanken zu ändern – was für die meisten von uns nahezu unmöglich ist –, fokussieren wir uns auf konstruk-

Handlungskreislauf



tive und zielgerichtete Handlungen und sorgen so für neue Erfahrungen, die uns anders denken lassen.

Wenn neue Handlungen erfolgen, ändert sich unser Bewusstsein.

»Ändere deine Gedanken« bedeutet also ganz praktisch: Mach einfach mal etwas anders als davor, dann kommst du auf neue Gedanken.

So viel zur Theorie – jetzt zur Anwendung und dem Zusammenspiel mit unserer Körpersprache. Ich habe die Methode des Handlungskreislaufs einmal in der ZDF-Sendung *Terra X* genutzt, um ein Experiment durchzuführen. Die Redaktion hatte mich angefragt und wollte wissen, mit welchen Methoden ich eine Gruppe von Menschen zu einem Bungeesprung aus großer Höhe motivieren kann. Oder auch zum Aufgeben. Ich habe mich auf den Grundsatz »Es gibt keine Grenzen«

berufen und den Handlungskreislauf praktisch eingesetzt. Wir haben zwölf Leute in Hamburg eingeladen, mit einem Bungeeseil an den Füßen von einem Hafenkran zu springen. Die Gruppe war bunt zusammengewürfelt. Die eine Hälfte Frauen, die andere Hälfte Männer. Alle zwischen 25 und 40 Jahre alt. Schon während der Fahrt zum Hafen stieg im Bus die Nervosität. Aus der Ferne ragten die Kräne hoch in die Luft. Aber als wir dann wirklich davorstanden, wurde allen klar, dass dieser Sprung kein Spaziersprung wird. Als ich mich vor der Gruppe bei einem der Mitarbeiter aus dem Sprungteam nach der Höhe des Krans erkundigte, überraschte er uns: 50 Meter. Bei vielen Teilnehmern gingen unweigerlich die Schultern ein Stück nach oben, die Augen weiteten sich und das Blut schoss aus dem Gesicht in die Beine. Alles Zeichen für Angst. Aber den Hals zu schützen, das Umfeld genauer zu beobachten oder sogar wegzurennen waren hier keine Option.

Wie motiviert man nun Menschen in einer solchen Extremsituation?

Ganz sicher nicht, indem man ihnen mit Worten sagt: »Keine Angst!«

Auch nicht, indem man ihnen sagt: »Ist doch halb so wild, da springen jeden Tag Leute runter ...«

Ich habe mich für eine Mischung aus Vorstellungskraft und Körpersprache entschieden. Zunächst bat ich diejenigen einen Schritt nach vorn zu treten, die sich nicht übermäßig fürchteten und die feste Absicht hatten, zu springen. Die, so mein ehrgeiziges Ziel, wollte ich dazu bringen, zu zweifeln oder sogar aufzugeben. Ich habe sie gebeten, sich auf einen Stuhl zu setzen und sich ganz klein zusammenzukauern. Außerdem sollten sie sich nicht bewegen. Das ist gewöhnlich eine Reaktion auf Angst: Wir machen uns klein und erstarren.

Die andere Gruppe habe ich gebeten, sich breitbeinig und mit erhobenen Armen hinzustellen – die klassische Pose der Sieger – und sich auf etwas Schönes zu konzentrieren. Das konnte alles sein: die bevorstehende Euphorie nach dem Sprung, aber auch ein schönes

Erlebnis oder auch nur das schöne Wetter und die angenehme Wärme der Sonne. Egal, was.

In dieser Pose und mit diesen Gedanken ließ ich die Probanden eine Minute verweilen. Eine Minute! Mehr brauchte es nicht.

Danach stiegen wir alle gemeinsam auf den Kran. Oben angekommen, habe ich die Zeit gestoppt, die die Teilnehmer zweifelten, bevor sie sich in die Tiefe stürzten. Aus der »Angst«-Gruppe (also der Gruppe, die sich eigentlich nicht sehr fürchtete, die ich aber in der Angst-Haltung verweilen ließ) sprang einer der Teilnehmer überhaupt nicht – obwohl er vor der Übung fest entschlossen war, zu springen. Die anderen Teilnehmer der »Angst«-Gruppe zögerten alle mindestens zehn Sekunden, bevor sie sprangen.

Aus der »Mut«-Gruppe (also der mit der Siegerpose) sprangen alle sofort nach dem Zeichen. Obwohl ich mit diesem Ergebnis gerechnet hatte, war ich erstaunt.

Um die Teilnehmer vor dem Sprung auf andere Gedanken zu bringen, habe ich nicht primär bei den Gedanken angesetzt. Vielmehr habe ich sie eine entsprechende Handlung ausführen lassen. Sie sollten nach meiner Anweisung körpersprachlich den Sprung antizipieren – entweder körperlich die Angst vor dem Absprung verstärken oder den Rausch nach dem Absprung vorwegnehmen.

Das ist der Trick.

Die entsprechende Handlung sorgt, wie oben beschrieben, ganz von allein für andere Gedanken und damit ändert sich wiederum die Tendenz – in diesem Fall ein schnellerer Absprung oder sogar die Weigerung, zu springen.

Wenn Sie also in Zukunft anders denken möchten und Ihnen das nicht gelingt, dann haben Sie von nun an eine hilfreiche Methode parat:

Ändern Sie Ihre Handlungen und Ihre Gedanken werden folgen.