
TIMON KRAUSE
DU BIST MENTALIST!
WER GEDANKEN LIEST, IST KLAR IM VORTEIL
campus

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 Einspeicherung 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 geahnt, 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.

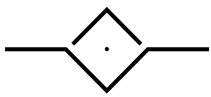
Deshalb ist es mir eine umso größere Freude, Sie in diesem Buch mit auf eine Reise zu nehmen, die seit einigen Jahren immer mehr Menschen mit mir gehen. Diese Menschen haben das Wesentliche erkannt. Es ist völlig egal, wie weit die Technik fortschreitet, die richtig großen Deals werden von Angesicht 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



4. Stunde: Das Gesicht lesen – Mikroexpressionen

Wenn Sie die folgenden Texte lesen, stellen Sie sich bitte alles ganz genau bildlich vor und reagieren Sie dabei *nur mit dem Gesicht:*

Sie sitzen in einem Restaurant und warten gespannt auf Ihr Essen. Der elegant in Schwarz gekleidete Kellner trägt schwungvoll ein Silbertablett herein und platziert es vor Ihnen. Voller Erwarten stechen Sie Ihre Gabel in das verlockende Steak und führen sie sich zu Munde – bis Sie innehalten! Kurz bevor der Happen den Weg zwischen Ihre Lippen findet, bemerken Sie, dass das Fleisch voller Maden ist! Igitt!

Sie schauen gespannt die Lottoziehung im Fernsehen. Wie jede Woche haben Sie Ihre sechs Glückszahlen angekreuzt. Die erste Zahl – stimmt! Und oh-ho, die zweite Zahl ebenso. Nummer drei ist ein Volltreffer … Vier stimmt … Es darf doch nicht wahr sein! Die fünfte Zahl stimmt auch! Sie sind so nah dran! Nummer sechs wird gezogen … Und volle Kanone, sie stimmt! Sechs von sechs Zahlen – Jackpot! Als sie zur Jacke gehen, um Ihren Lottoschein zu kontrollieren, können Sie ihn nirgendwo finden – beim besten Willen nicht. Sie haben den Schein verloren!

In beiden Geschichten wird Ihre Mimik sich, je nach Emotion, verändert haben. Einem guten Beobachter wäre dies vermutlich aufgefallen und Ihr Gesicht hätte so, ganz ohne Worte, einiges über Ihr Innenleben preisgegeben.

Die Mimik kann für Sie und mich als Mentalisten eine wahre Schatztruhe an Erkenntnissen darstellen – wenn man sie denn zuverlässig zu lesen gelernt hat. Aufgrund der unglaublichen Komplexität der Mimik im Gesicht können viele Expressionen nämlich mal das eine, mal das

andere bedeuten. So kann eine gehobene Augenbraue in Kombination mit zusammengepressten Lippen starke Zweifel signalisieren, während dieselbe gehobene Augenbraue mit einem verführerischen Lächeln beim Flirten zum Einsatz kommen kann. Die Gesichtsmimik muss deshalb immer als Gesamtbild betrachtet werden. Klingt ganz schön knifflig? Ist es auch – sogar für mich! Das Lesen von Menschen war, wie Sie wissen, nicht unbedingt meine starke Seite. Bis ich dann während meines Lernprozesses auf die Arbeit von Dr. Paul Ekman gestoßen bin – ein Name, der mittlerweile durch die US-Serie »The Mentalist« sehr verdient an Bekanntheit gewonnen hat.

Paul Ekman gilt als Entdecker der sogenannten Mikroexpressionen (engl. Microexpressions). Bevor wir uns der Frage widmen, was Mikroexpressionen genau sind, erinnern wir uns einen Moment an die Studie mit den blinden Athleten. Wissen Sie noch? Ihre Körpersprache stimmte mit der Körpersprache sehender Menschen überein – weil Körpersprache universell ist. Wer einen Körper hat, spricht Körpersprache.

Paul Ekman machte eine ganz ähnliche Entdeckung. Er besuchte einen von der Außenwelt beinahe komplett abgeschiedenen Stamm in Neuguinea. Dort zeigte er den Stammesmitgliedern Fotos von Amerikanern, die eine Serie verschiedener Emotionen im Gesicht ausdrückten. Mithilfe eines Übersetzers konnten die Ureinwohner jede der fundamentalen Emotionen wie Freude, Trauer und Wut korrekt den Fotos zuordnen. Wieder ist die Schlussfolgerung eindeutig: Gesichtsmimik – genau wie die Sprache unseres restlichen Körpers – ist angeboren. Wir brauchen keine anderen Menschen zu beobachten, um zu lernen, wie wir bestimmte Emotionen mit unserem Gesicht ausdrücken.

Zurück zu den Mikroexpressionen. Gesichtsausdrücke gibt es auf zwei Ebenen: der Makroebene und der Mikroebene. Makroexpressionen sehen Sie täglich bei Ihren Mitmenschen. Sie lächeln auf dem Selfie? Makroexpression. Ihr Freund jagt Ihnen einen riesigen Schrecken ein? Makroexpression (und vielleicht Makro-Beziehungsproblem). Wenn jemand Sie anlügt, dann wird diese Person möglicherweise versuchen, ihre Makroexpressionen zu kontrollieren, um so überzeugender zu erscheinen.

Auch Mikroexpressionen sehen Sie täglich bei Ihren Mitmenschen – allerdings vermutlich nicht bewusst. Mikroexpressionen sind

Gesichtsausdrücke, die uns unfreiwillig für die Dauer von 1/15 bis 1/25 Sekunden über das Gesicht huschen. Das Schlüsselwort im letzten Satz ist dabei *unfreiwillig.* Wir können diese Mikroexpressionen nämlich nicht bewusst kontrollieren. Schuld daran ist mitunter die Tatsache, dass den meisten Menschen die Existenz ihrer eigenen Mikroexpressionen gar nicht bewusst ist. Daher versuchen wir in den meisten Fällen nicht einmal, sie zu unterdrücken. Nur wer intensiv darin geschult ist, die eigenen Mikroexpressionen wahrzunehmen, kann diese auch bewusst beeinflussen oder gar fälschen. In den allermeisten Fällen – ich wage zu behaupten in 99,9 Prozent der Fälle – werden Ihnen die Mikroexpressionen einer Person hingegen wertvolle Informationen liefern: nämlich darüber, was Ihr Gegenüber *wirklich* fühlt. Besonders im Falle einer starken oder unerwarteten Emotion werden die Mikroexpressionen Ihres Gegenübers viel darüber verraten, was in ihm vorgeht.

Ich erinnere mich gut an das erste Abendessen mit meiner Freundin. Einige Freundinnen und Freunde beider Seiten waren dazu gekommen, um in gemütlicher Runde die Frühlingszeit einzuläuten. Um den bestmöglichen Eindruck auf die Herzensdame zu machen, hatte ich mich an diesem Abend nicht nur in Schale geschmissen – auch meine wohlerprobten Kochkünste sollten unter Beweis gestellt werden! Couscous à la Timon.[12] Zu Tisch servierte ich gekonnt die feine Mahlzeit. »Couscous mit Grünzeug und Rosinen!«, wurde voller Stolz verkündet. »Lecker!«, rief die Gruppe. »Lecker!«, sagte auch sie. Zumindest mit der Stimme. Aber huschte da nicht ein Ausdruck von Ekel über ihr Gesicht?

Nach dem Essen und in trauter Zweisamkeit fragte ich sie, ob ihr das Essen denn auch wirklich geschmeckt hätte. »Na ja, weißt du, eigentlich mag ich gar keine Rosinen«, kam es zurück. Dies bestätigte, was ihre Mikroexpression mir während des Essens schon lange verraten hatte. (Sie hatte sich dennoch tapfer durch die Mahlzeit gekämpft – Hut ab! Mittlerweile weiß ich, dass sie Rosinen genauso wenig mag wie ich Champignons. Mein Rosinen-Couscous muss eine Höllenqual für sie gewesen sein.)

Ob es nun um Pilze geht oder um Rosinen oder darum, ob Ihr Geschäftspartner Ihnen nur die halbe Wahrheit sagt – Mikroexpres-

sionen lügen (fast) nicht. Deshalb sind sie für uns so unendlich wertvoll.

Wie aber vermeiden wir es, uns im Dickicht der menschlichen Mimik zu verirren? Worauf sollten wir achten, um herauszufinden, wie unser Gesprächspartner sich fühlt? Zu diesem Zwecke machen wir uns die sieben sogenannten *Basisemotionen* zunutze.

Dass unsere Mimik universal ist, gilt vor allem für die von Paul Ekman definierten sieben Basisemotionen. Jede Emotion, die wir fühlen, fällt mehr oder weniger darunter. Diese Basisemotionen – und ihre dazugehörigen Gesichtsausdrücke! – sind angeboren. Beim Lesen von Gesichtern und dem Lernen des Lesens von Mikroexpressionen werden wir unsere Aufmerksamkeit deshalb auf diese sieben Basisemotionen richten. Sobald Sie gelernt haben, diese mit hoher Präzision zu erkennen, wird es Ihnen leichter fallen, auch ihre Variationen und Abwandlungen zu erkennen.

Die sieben Emotionen, um die es geht, sind Wut, Missbilligung, Ekel, Angst, Trauer, Überraschung und Freude. Alle anderen Emotionen, die wir fühlen, sind Variationen dieser sieben Basisemotionen.

Während ich dieses Kapitel schreibe, befinde ich mich auf einer Tour für Gedankenleser durch Spanien. Einen Abend habe ich mich in die Lounge meines Hotels in Salou[13] gesetzt und für Sie die Gesichter zu den genannten Emotionen gemacht. Ich möchte Sie auffordern, nach jeder Beschreibung ebenfalls das entsprechende Gesicht zu machen (außer wenn Sie gerade im Zug oder in einem Café sitzen, da würden Sie sich ja total blamieren). Sie werden dann ein Gefühl dafür bekommen, wie sich Ihre eigenen Mikroexpressionen anfühlen und welche Gefühle damit einhergehen.

Achten Sie darauf, wie sich die verschiedenen Mikroexpressionen voneinander unterscheiden. Wenn Sie ein Lächeln sehen, dann wissen Sie bestimmt, dass dies ein Lächeln ist. Aber was, wenn Sie den Gesichtsausdruck nur für den Bruchteil einer Sekunde sehen? Oder gar nur einen Teil vom Gesicht? Deshalb ist es für das Lesen von Mikroexpressionen wichtig, dass wir bewusst erkennen, was die verschiedenen Expressionen kennzeichnet. Wie verhalten sich die Augen bei einem freudigen Lächeln? Wie sieht ein »wütender« Mund aus? Schauen Sie genau hin!

Wut



Die Mikroexpression Wut umfasst alles von leichter Irritation bis hin zur mördermäßigen Aggression. Achten Sie dabei vor allem auf die Grube zwischen den Augen, die zusammengezogenen Augenbrauen, die leicht gespitzten Lippen und den eng zusammengekniffenen, geradlinigen Mund.

Zeigt Ihnen jemand diese Mikroexpression, dann wissen Sie, dass Sie soeben einen Nerv getroffen haben – und zwar mit Vollgas! Das braucht nicht unbedingt schlecht zu sein. Es kann sogar sehr gut sein! Sie haben jetzt nämlich die Möglichkeit abzuwägen, ob Sie Ihrem Gegenüber weiter Salz in die Wunde streuen möchten oder ob Sie lieber die Richtung wechseln und das Gespräch in seichtere Gewässer lenken. So oder so wissen Sie jetzt etwas mehr über Ihren Gesprächspartner und was sie oder ihn bewegt. Löst ein Statement beim Gegenüber Wut aus, dann ist das ein starkes Anzeichen dafür, dass Ihre letzte Aussage für sie oder ihn von großer Bedeutung war. Und das Beste an der Sache? Vermutlich weiß Ihr Gegenüber nicht einmal, dass es Ihnen diese Informationen gegeben hat.

Missbilligung



Diese Mikroexpression zeigt Ihnen leichte Missbilligung bis tiefe Verachtung. Mindestens sind die Gefühle bezüglich Ihres entsprechenden Statements beim Gegenüber von heftigen Zweifeln durchzogen.

Die Augenbrauen sind entspannt, während sich einer der Mundwinkel leicht zur Seite zieht. Diese Mikroexpression hat eine – sogar für Mikroexpressionen – extrem kleine Bewegungsweite und ist deshalb sehr schnell gemacht. Sie werden darum feststellen, dass Sie diesem Gesichtsausdruck vergleichsweise häufig begegnen. Stellen Sie sich vor, Sie sprechen das Objekt Ihrer Begierde mit einem geschmacklosen Anmachspruch an. Sie bekommen diesen Gesichtsausdruck zurück. Wie schlecht stehen Ihre Chancen wohl auf einer Skala von 1 (bisschen schlecht) bis 10 (sehr schlecht)? (Mein Tipp: irgendwo bei 12.) Vielleicht schlagen Sie Ihrem Mitarbeiter vor, zusammen an einem Projekt zu arbeiten, und erkennen diesen Gesichtsausdruck. Klare Kiste! Die Zusammenarbeit wird erstmal verschoben. Alles kein Problem, so lange Sie wissen, was Sache ist. Achten Sie deshalb bewusst auf diese Mikroexpression. Sie braucht kein persönlicher Angriff zu sein und kann Ihnen das Leben sogar ungemein erleichtern.

Ekel



Ein Wort: Champignons. Sollten Sie mir einen Teller voller Pilze vorsetzen, dann können Sie sich ziemlich sicher sein, dass ich vor Ekel das Gesicht verziehen werde. Beim Ekeln werden die Augen zusammengekniffen, die Augenbrauen zusammengeschoben und die Oberlippe nach oben gezogen. Die Nase wird oft etwas gerümpft.

Ekel verspüren wir meistens vor Dingen, die wir schon kennen und denen gegenüber wir tiefe Abneigung verspüren. Diese Emotion treibt uns vom Objekt unseres Ekels weg. Auf diese Art können wir auch Ekel vor Menschen empfinden. Sollten Sie zum Beispiel mit Ihrer Freundin über eine gemeinsame Bekannte sprechen und sie verzieht das Gesicht in die Ekelexpression, während sie Ihnen aber versichert,

dass die gemeinsame Bekannte »wirklich ganz nett« sei, dann wissen Sie Bescheid: Da stimmt was nicht! Ekel ist eine wertende Emotion, für die wir das Objekt des Ekels erst kennenlernen müssen. Meist empfinden wir keinen Ekel gegenüber unbekannten Objekten, es sei denn, wir sind etwas Ähnlichem schon einmal begegnet.

Angst



Ist Ihnen aufgefallen, dass bei einer Angst- oder Schockreaktion die Augen immer ganz weit geöffnet werden? Der Grund hierfür ist evolutionär: Da wir Angst meist in gefährlichen Situationen empfinden, ist es von größter Bedeutung, alles ganz genau erkennen zu können. Deshalb werden die Augen so weit wie möglich aufgemacht. Obendrein wird der Mund leicht geöffnet. Zum einen wird so das Atmen im Falle einer nötigen Flucht erleichtert. Zum anderen sind wir so bereit, im Notfall einen lauten Hilfeschrei abzugeben.

Angst ist eine unserer fundamentalsten Emotionen. Als Mikroexpression sehen wir sie hauptsächlich, wenn unser Gegenüber etwas zu verbergen hat und sich ertappt fühlt oder wenn eine Situation als sehr unangenehm wahrgenommen wird. Oft huscht die Angstexpression nach einer direkten Frage (zum Beispiel: »Hast du das letzte Stück Schokolade gegessen?«) über das Gesicht unseres Gesprächspartners. (Meine Mitbewohnerin ist mittlerweile eine Meisterin im Unterdrücken dieser spezifischen Mikroexpression als Reaktion auf die Keksfrage.) Manchmal finden wir sie aber auch beim Aufspüren von Lügen – in diesem Fall deutet diese Mikroexpression darauf hin, dass wir uns in der »heißen Zone« befinden und sich der Lügner in die Ecke gedrängt fühlt!

Trauer



Trauer ist eine starke Emotion. Sollten Sie im Gespräch diese Mikroexpression beobachten, so seien Sie sich bewusst, dass Ihr Gegenüber vermutlich sensibel auf das momentane Gesprächsthema reagiert. Möglicherweise können Sie dies zu Ihrem Vorteil nutzen (starke Emotionen können das kritische Denken schwächen), allerdings kann es auch ratsam sein, das Gespräch auf andere Themen zu lenken. Manchmal ist es auch nicht das eigentliche Gesprächsthema, sondern eine Assoziation Ihres Gegenübers, die zu dem Trauergefühl führt. Ich bat einmal einen fröhlichen Mann während einer meiner Vorstellungen auf die Bühne. Während der amüsanten Interaktion bemerkte ich für einen kurzen Moment Trauer auf seinem Gesicht. Nach der Vorstellung kamen wir ins Gespräch. Er erwähnte dabei, dass das Lied, das während unserer gemeinsamen Zeit auf der Bühne kurzzeitig gespielt wurde, das Lieblingslied seiner jung verstorbenen Frau gewesen sei.

Bei diesem Gesichtsausdruck werden Sie typischerweise nach unten hängende Augenlieder beobachten – fast so, als würden wir die Außenwelt nicht sehen wollen und uns vor ihr verschließen. Der Mund wird in einer geraden Linie zusammengepresst; manchmal ziehen sich die Mundwinkel sogar nach unten. Das Herunterziehen der Mundwinkel ist sehr schwierig zu fälschen und deshalb ein guter Indikator für die Authentizität dieser Expression.

Überraschung



Überraschung und Angst ähneln sich in ihren Mikroexpressionen sehr. In beiden Fällen möchten wir mehr von unserer Umgebung wahrnehmen und reißen deshalb die Augen auf. Im Gegensatz zum leicht geöffneten Mund bei einem Angstgesicht fällt uns bei einer Überraschung wortwörtlich die Kinnlade herunter. Der Kiefer ist komplett entspannt und hängt schlaff herab.[14]

In meinen Vorstellungen als Gedankenleser begegne ich dieser Emotion immer wieder. Menschen sind überrascht, wenn ich ihre PIN-Nummer errate oder Wahlen vorhersage. Aber auch außerhalb meiner Shows begegne ich dieser Mikroexpression immer wieder. Wenn Sie diesen Ausdruck auf dem Gesicht Ihres Gesprächspartners sehen, kann das bedeuten, dass gerade etwas sehr Unerwartetes geschehen ist oder dass etwas nicht ganz nach Plan läuft. Sie können davon ausgehen, dass Ihr Gegenüber kurzzeitig außer Balance ist, und sich dies im Gespräch zunutze machen.

Seit Jahren drucke ich mir regelmäßig Beautiful-Karten. Auf der Vorderseite dieser Karten steht dick »Beautiful« (Schön). Auf der Rückseite der Karten steht: »Give this card to someone who deserves it« (Gib diese Karte jemandem, der sie verdient). Diese Karten gebe ich einfach Leuten, die mich dazu inspirieren. Einem Straßenkünstler, einer Mutter mit Kind, vielleicht einem Herrn, der besonders nett zur Bedienung im Café war, oder dem unterhaltsamen Taxifahrer. Die Idee dahinter ist, ein ehrliches Kompliment zu machen und einen echten menschlichen Moment zu erleben. Die Empfänger der Karte können diese dann entweder behalten oder weitergeben – an ihren Partner, an Freunde oder wieder an eine fremde Person. Es macht mir großen Spaß, diese Karten auszuteilen. Die allermeisten Menschen zeigen beim Empfang einer solchen Karte erst eine Mikroexpres-

sion von Überraschung und dann große Freude. Machen Sie mit! Mit meinen Freunden gehe ich mindestens einmal im Jahr unsere Two-Weeks-of-Beautiful-Challenge an: Die Herausforderung ist es, zwei Wochen lang jeden Tag einer *fremden* Person eine Beautiful-Karte zu geben. Ich verspreche Ihnen: Sie werden verblüfft sein, was diese Übung mit Ihnen und Ihrer Offenheit macht. Und als Zugabe werden Sie mindestens 14 Menschen einen absolut wundervollen Moment bescheren! Die Kärtchen können Sie ganz einfach selbst designen, oder Sie können sich auf www.timonkrause.com/beautiful mein Template auf Deutsch und Englisch herunterladen. Viel Spaß – ich würde mich sehr freuen, von Ihren Erlebnissen und Geschichten mit diesen Kärtchen zu hören!

Freude



Freude ist eine der Mikroexpressionen, die wir am schwierigsten fälschen können. Das liegt zum Großteil daran, dass ein richtiges Lächeln nicht nur die Lippen, sondern auch die Augen mit einbezieht. Wenn Sie sich so rundum glücklich fühlen, dann erkennen Ihre Mitmenschen das vor allem an den kleinen Muskeln um Ihre Augen herum. Diese ziehen sich zusammen (und formen im Laufe Ihres Lebens die meiner Meinung nach wunderschönen Lachfalten um Ihre Augen). Genau wie über die heruntergezogenen Mundwinkel bei der Trauerexpression haben wir nur sehr beschränkt Kontrolle über die Muskeln im Bereich der Augen.

Wenn Sie die Mikroexpression Freude bei Ihrem Gegenüber beobachten, dann wissen Sie, dass er oder sie gerade an etwas denkt, das intensive Glücksgefühle ausgelöst hat. Vielleicht ist es ratsam, das Gespräch weiter in diese Richtung zu lenken, oder Sie können die

neugewonnene Information für später abspeichern. Mit hoher Wahrscheinlichkeit befinden Sie sich jedoch schon auf einem vielversprechenden Weg! Gute Arbeit.

Eine interessante und gleichzeitig schockierende Kombination verschiedener Mikroexpressionen erlebte ich vor drei oder vier Jahren in einer H&M-Filiale in Amsterdam. Ich war dort, um zu shoppen, was man damals als Hipster für den Frühling eben so brauchte: Skinnyjeans und Tanktops (die Tanktops trage ich übrigens immer noch gerne, sehr zur Missbilligung meiner Mutter). Ebenfalls im Laden war ein offensichtlich genervter Vater mit quengelndem Kind – nichts Ungewöhnliches. Die beiden weckten jedoch meine Aufmerksamkeit, als ich einige Minuten später hinter meinem Rücken erst Klatschen und dann Weinen hörte. Wenn Sie jetzt denken: »Hat er nicht …!«, dann sage ich Ihnen: Hat er doch, und zwar mehrmals. Was auch immer der Auslöser gewesen sein mag, der Vater schlug dem Kind mehrmals ins Gesicht. Ich bin ein großer Verfechter von Zivilcourage, vor allem gegenüber Kindern. Beim dritten Klatschen habe ich mich dementsprechend zwischen Vater und Kind gestellt. Das Resultat war (vorhersehbar) eine ganze Tirade an Flüchen und Beleidigungen seitens des Vaters, der danach wütend mit dem Kind aus dem Geschäft abzog. Das für mich Schockierende an der Sache war jedoch, dass alle anderen im Geschäft anwesenden Kunden sowie das Personal nur blöd herumstanden. Als ich in das Gesicht einer Verkäuferin blickte, sah ich erst Überraschung, dann Missbilligung und dann Wut darüber huschen. Kurz darauf bat sie mich, die Filiale zu verlassen, und teilte mir leise mit, ich solle mich aus den Angelegenheiten anderer raushalten und bitte in Zukunft nicht mehr für Probleme im Geschäft sorgen.

Vielleicht denken Sie genauso wie die Verkäuferin. Ich würde mir aber wünschen, die Menschen würden mehr Zivilcourage zeigen. Übrigens gibt es auch genug positive Beispiele. Kürzlich wurde eine junge Frau in einer U-Bahn von einem deutlich betrunkenen, aggressiven Fremden belästigt und gefühlt die ganze U-Bahn kam ihr zu Hilfe und schob den Herren beim nächsten Stopp aus der Bahn.

Das sind sie also – unsere sieben Basisemotionen nach Paul Ekman. Das Wissen um diese Basisemotionen, zusammen mit dem Lesen von

Mikroexpressionen, wird Ihnen mit der Zeit alle nötigen Türen zum Lesen der Gesichter Ihrer Mitmenschen öffnen.

Ich wage zu behaupten, dass Sie in all meinen Fotos jede der Emotionen noch vor dem Lesen erkannt haben. Sehr gut! Das bedeutet nämlich, dass Sie eigentlich schon wissen, wie man Mikroexpressionen liest. Alles, was Sie jetzt noch tun müssen, ist bewusst danach Ausschau zu halten. Mit der Zeit werden Sie diese Mikroexpressionen immer öfter wahrnehmen. Je mehr Sie sich damit beschäftigen, desto einfacher wird Ihnen die Interpretation fallen. Also genau hinschauen! Und bloß nicht blinzeln.

Selbsttest

1. *Was sind unsere sieben Basisemotionen?*
2. *Was ist eine Mikroexpression?*
3. *Warum zeigt uns eine Mikroexpression mit höherer Wahrscheinlichkeit das wahre Innenleben eines Menschen als eine normale Expression?*

• *GEHEIMER MENTALISTENAUFTRAG* •

Führen Sie im Internet eine Suche nach Gesichtsausdrücken der sieben Basisemotionen durch und vergleichen Sie diese miteinander. Machen Sie sich damit vertraut, wie die einzelnen Mikroexpressionen aussehen. Dies wird Ihnen das Lesen und Erkennen selbiger um ein Vielfaches erleichtern!

6. Stunde: Das Umkehrprinzip – echtes Gedankenlesen

Herzlichen Glückwunsch! Bald haben Sie die ersten sechs Unterrichtsstunden hinter sich gebracht und damit die ersten Schritte zum Mentalisten gemacht. Gar nicht so kompliziert, wie es anfangs aussah, oder? Nur Mut – wir werden zusammen weiter Schritt für Schritt unsere Reise in den menschlichen Geist fortsetzen.

Bisher haben Sie gelernt, was Ihnen die Körpersprache eines Menschen über sein Innenleben verraten kann. Sie haben hoffentlich schon damit angefangen, die Körpersprache Ihrer Mitmenschen bewusster wahrzunehmen, und können vielleicht im einen oder anderen Fall schon erfolgreich deuten, was in deren Köpfen wirklich vorgeht. Aber wahrscheinlich haben Sie immer noch den Eindruck, noch nicht genug Wissen über die verschiedenen Details der Körpersprache gesammelt zu haben.

An dieser Stelle möchte ich Ihnen ein Geheimnis verraten. Genau genommen eines der größten und zugleich simpelsten Geheimnisse erfolgreicher Mentalisten. Ich teile mit Ihnen eine der Techniken, die mir sowohl auf der Bühne als auch im alltäglichen Leben seit vielen Jahren einen Riesenvorsprung in allen nur vorstellbaren Situationen verschafft hat. Mir persönlich ist noch keine Technik begegnet, die näher an richtiges Gedankenlesen herankommt, als diese. Sie wird es Ihnen erlauben, sich zu jedem Zeitpunkt mühelos in Ihr Gegenüber hineinzuversetzen. Obendrein wird sie Ihr Schlüssel sein, um in Zukunft jedes mysteriöse oder unbekannte Zeichen in der Körpersprache Ihrer Mitmenschen problemlos zu deuten. Mithilfe der Körpersprache Ihrer Mitmenschen und *Ihrer eigenen Körpersprache* wird es Ihnen möglich sein, in Sekundenschnelle tiefe Empathie für Ihre Mitmenschen zu erlangen. Es geht dabei um das Umkehrprinzip.

Was macht Ihr Körper, wenn Sie sich schlecht fühlen? Wahrscheinlich sinken Ihre Schultern herab, Ihr Kopf hängt nach unten und Sie machen sich so klein wie möglich.

Und was macht Ihr Körper, wenn Sie sich so richtig gut fühlen? Vermutlich schauen Sie mit gehobenem Kinn nach vorne, Ihre Schultern ziehen sich straff nach hinten und Sie machen sich groß. So weit, so klar.

Aber was geschieht, wenn Sie sich schlecht fühlen und Sie dabei eine positive Körperhaltung annehmen? Stellen Sie sich vor, es geht Ihnen wirklich mies. In genau diesem Moment zwingen Sie sich, Ihre Schultern nach hinten zu ziehen, das Kinn nach vorne zu strecken und ein Lächeln auf Ihr Gesicht zu bringen. Was passiert? Aus eigener Erfahrung kann ich Ihnen sagen, dass Sie sich sofort um einiges besser fühlen werden. Möglicherweise haben Sie diese Erfahrung selbst auch schon gemacht. Verschiedenste Untersuchungen bestätigen diese Beobachtung: Unsere Körpersprache beeinflusst, wie wir uns fühlen. Das liegt mitunter daran, dass uns bestimmte Körperhaltungen bei bestimmten Emotionen angeboren sind (Sie erinnern sich an die blinden Athleten). In diesen Fällen sind die Körperhaltung und die Emotion eng miteinander verknüpft. Das Resultat ist, dass nicht nur die Emotion die Körperhaltung beeinflusst, sondern auch die Körperhaltung die Emotion.

Gefühle → Körpersprache

Körpersprache → Gefühle

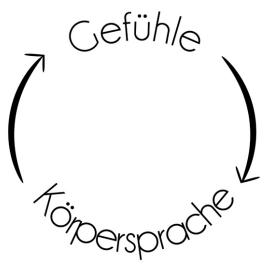
Probieren Sie es gleich einmal aus: Stellen Sie sich hin, stemmen Sie die Hände in die Hüften und strecken Sie die Ellenbogen weit nach außen, stellen Sie Ihre Füße breit auf und bringen Sie ein großes Lächeln (bis in die Augen!) auf Ihr Gesicht. Wie fühlen Sie sich? Wenn Sie die Übung mit vollem Einsatz gemacht haben, dann sollte sich Ihr emotionaler Zustand gerade verbessert haben.

Der allergrößte Teil unserer unbewussten Körpersprache ist universeller Natur. Wir alle lächeln, wenn wir uns gut fühlen. Wir alle machen uns automatisch klein, wenn wir uns schlecht fühlen. Und wir alle wissen intuitiv, wie sich jemand fühlt, der sich gerade klein macht. Es stellt für uns meist kein Problem dar, zumindest unbewusst die Körperspra-

che unserer Mitmenschen zu interpretieren. Oftmals wissen wir deshalb, wenn irgendetwas nicht stimmt (auch wenn wir manchmal nicht genau sagen können, weshalb wir dieses Gefühl haben).

Diese Erkenntnis – die Tatsache, dass unsere Körpersprache auch unsere Emotionen beeinflussen kann – gekoppelt an die Tatsache, dass Körpersprache universell ist, formt die Basis für das Umkehrprinzip. Das Umkehrprinzip besagt, dass wir uns in unsere Mitmenschen hineinversetzen können, indem wir ihre unbewusste Körpersprache, Gesten oder Mimik imitieren. Indem wir die Körpersprache unseres Gegenübers kopieren, kopieren wir auch seine Emotionen.

Lesen Sie den letzten Satz noch einmal: Indem wir die Körpersprache unseres Gegenüber kopieren, kopieren wir auch seine Emotionen. Und das ist wirklich fast wie echtes Gedankenlesen. Natürlich gehört etwas mehr dazu, um das Umkehrprinzip erfolgreich umzusetzen. Die Basis ist aber immer die Umkehrung von Körpersprache zu Emotion.



Wie Sie herausfinden, wie sich Ihre Mitmenschen fühlen

Sie können die simpelste und zugleich nützlichste Technik des Umkehrprinzips jederzeit anwenden. Wir beginnen mit der einfacheren Version dieser Technik und arbeiten uns dann zu einer fortgeschritteneren, subtileren Variante hoch. Ganz einfach gesagt werden Sie die Körpersprache Ihres Gegenübers (oder einer der Personen um Sie herum) so genau wie möglich imitieren und dabei darauf achten, was in Ihnen vorgeht.

Das kann erst einmal ganz schön verwirrend sein – vor allem, wenn Sie noch nicht darin geübt sind, schnell Ihre eigene Körpersprache zu verändern. Deshalb empfehle ich Ihnen, zunächst unbeobachtet zu üben. Setzen Sie sich in ein Café, beobachten Sie die Menschen um sich herum und deuten Sie Ihre Körpersprache, so gut es geht. Achten Sie zum Beispiel auf die Dynamik in den Gesten zweier Gesprächspartner. Machen Sie Annahmen darüber, wie das Gespräch wohl gerade läuft oder wie sich eine der beiden Personen gerade fühlen könnte. Ob sie dabei goldrichtig liegen oder nicht, tut für den Moment nichts zur Sache. Wichtig ist, dass Sie ein bewusstes Auge für die Körpersprache anderer entwickeln. Schon bald werden Sie merken, welche Gesten und Haltungen mehr oder weniger Bedeutung in bestimmten Situationen haben. Ihnen werden die kleinen Eigenarten in der Körpersprache Ihrer Mitmenschen auffallen. Sie werden ein Gefühl dafür bekommen, was gewöhnlich ist und was (viel wichtiger!) ungewöhnlich ist. Versuchen Sie, die Körpersprache Ihrer Mitmenschen in Ihrem Kopf so detailliert wie möglich zu interpretieren.

Ich selbst male mir gerne ganze Geschichten aus (»Das sieht mir aus, als wären es Mutter und Sohn. Seine gekreuzten Füße und versteckten Hände zeigen leichte Unsicherheit an – sein Körper ist jedoch nach vorne gelehnt und er setzt zum Sprechen an. Vielleicht möchte er etwas fragen, das ihm unangenehm ist? Braucht er Geld? Die Mutter lehnt sich zurück und schaut ihn mit leicht abgedrehtem Kopf an: eine klassisch defensive oder abblockende Haltung. Vielleicht weiß sie schon, was kommt, und bereitet sich darauf vor, Nein zu sagen.«). Auf diese Art baue ich mir für meine Beobachtungen einen bildlichen Kontext und kann ihn mir leichter für zukünftige Situationen merken. Die Details, die Sie sich dabei ausdenken, könnten absolut korrekt, halb richtig oder total daneben sein. Es geht bei dieser Übung nur darum, die Atmosphäre und Stimmung der Situation abzuschätzen.

Sobald Sie ein Auge für die Körpersprache Ihrer Mitmenschen entwickelt haben, gehen Sie einen Schritt weiter. Suchen Sie sich eine Person in Ihrer Umgebung aus. Am besten wählen Sie eine Person mit reger Körpersprache, die in ein Gespräch mit einer anderen Person verwickelt ist. Hier haben Sie die meisten Chancen, dass sich die Körpersprache und Emotionen Ihres »Opfers« so oft wie möglich verändern werden.

Passen Sie nun Ihre Körpersprache der Körpersprache der anderen Person an. Achten Sie darauf, wie sich Ihre Emotionen verändern. Fühlen Sie sich in dieser Haltung stärker oder verletzbarer als zuvor? Fühlen Sie sich aggressiv oder eher defensiv? Ist dies die Körperhaltung einer extrovertierten oder introvertierten Person? Tun Sie auch hier wieder Ihr Bestes, um sich so vieler Details wie möglich bewusst zu werden. Behalten Sie Ihr Versuchskaninchen genau im Auge und verändern Sie Ihre Körpersprache wieder, sobald Ihr Kaninchen dies auch tut. Achten Sie nun wieder darauf: Wie verändert sich Ihre emotionale Haltung? Wenn Sie möchten, wechseln Sie wieder zur ersten Person und nehmen Sie deren Haltung an. Dies wird Ihnen wortwörtlich ein Gefühl dafür geben, wie sich die beiden Personen auf emotionaler Ebene in diesem Moment voneinander unterscheiden. Wechseln Sie durch beliebig viele Personen und versuchen Sie, so viele Details der Körperhaltung, Gestik und Mimik zu imitieren.

Wie Sie herausfinden, wie sich Ihr direkter Gesprächspartner fühlt

Sie können das Umkehrprinzip fast genau wie oben beschrieben auch im direkten Gespräch anwenden. Wenn Sie jetzt sagen: »Halt, stopp, das sähe doch total komisch aus!«, dann haben Sie absolut Recht. Würden Sie jede Geste Ihres Gesprächspartners ausnahmslos kopieren, dann würde das vermutlich eher wirken wie ein schlechter Scherz. Deshalb ist es Zeit, das Gelernte auf subtilere Art anzuwenden. Wenn Sie die oben beschriebene Übung regelmäßig umsetzen, dann werden Sie merken, dass Sie sich mit der Zeit schneller und mit zunehmender Leichtigkeit in Ihre Mitmenschen hineinversetzen können. Sie werden außerdem merken, dass es schon bald nicht mehr nötig ist, die gesamte Körperhaltung und Gestik zu imitieren. Es wird ausreichen, wenn Sie die Bewegungen und generelle Körperhaltung grob nachvollziehen, um ein Gefühl für Ihr Gegenüber zu bekommen. Lehnt Ihr Gesprächspartner sich leicht nach vorne und verschränkt die Hände vor sich auf dem Tisch? Lehnen Sie sich leicht nach vorne und bewegen Sie die Hände

etwas auseinander. Der Effekt wird derselbe sein wie bei der oben beschriebenen Übung.

Im Gespräch ist es unpraktisch, sich ganze Geschichten über unser Gegenüber auszumalen. Zum einen sind uns mehr Details bekannt, als wenn wir Fremde im Café beobachten. Zum anderen sollte der größte Teil unserer Aufmerksamkeit beim Gespräch selbst liegen. Deshalb mache ich mir in dieser Situation oft eine kurze mentale Notiz zum Innenleben meines Gegenübers in Form von zwei oder drei Adjektiven. Statt einer ganzen Geschichte speichere ich also kurz und knapp »schüchtern, zufrieden« ab. Ich empfehle Ihnen, mindestens zwei Adjektive für diese Notiz zu nutzen. Grund ist, dass das Innenleben Ihres Gesprächspartners meist komplexer und manchmal widersprüchlicher sein kann, als es ein einzelnes Wort umschreiben könnte. Schwarz-weiß-Beurteilungen wie »glücklich« können zu reduziert sein, um darauf basierend unsere Gesprächstaktik und Kommunikation anzupassen. Manchmal begegnen wir »unzufrieden, erleichtert« oder »genervt, amüsiert, irritiert«. In diesen Fällen ist es von großem Vorteil, uns der verschiedenen Facetten der Stimmung unseres Gesprächspartners bewusst zu sein.

Wie Sie intuitiv das Umkehrprinzip nutzen

Vermutlich haben Sie diesen letzten Schritt schon gemacht: Sie können das Umkehrprinzip auch nutzen, indem Sie sich die Körperhaltung Ihres Gegenüber nur lebhaft vorstellen. Überzeugen Sie sich selbst: Schließen Sie die Augen und stellen Sie sich vor, dass Sie sich aufrecht hinsetzen. Stellen Sie sich vor, wie Sie die Schultern nach hinten ziehen und ein riesengroßes, wunderschönes Lächeln auf Ihr Gesicht zaubern. Genau wie bei der allerersten Übung werden Sie merken, dass Sie sich fast wie von selbst besser fühlen.

Sobald Sie die Grundlagen der Nutzung des Umkehrprinzips erlernt haben, können Sie den Schritt zur rein mentalen Variante machen. Auch hier gilt wieder: Übung macht den Meister! Mit der Zeit werden Sie merken, dass Sie schneller und selbstsicherer in Ihren Deu-

tungen werden. Schon bald werden Sie sich in nur wenigen Momenten in Ihr Gegenüber hineinversetzen können. Und mindestens genauso wichtig: Sie werden problemlos erkennen und fühlen, wenn sich das Innenleben Ihres Gesprächspartners während der Interaktion signifikant verändert. Halten Sie stets die Augen auf: Im einen Moment mag Ihr Gegenüber vollends zufrieden sein, doch schon im nächsten Moment könnte Irritation oder Einschüchterung die vorwiegende Emotion sein. Zu wissen, in welchem Moment die Stimmung umgeschlagen ist, kann Ihnen viel über die wahren Gefühle Ihres Gegenübers verraten.

Deuten oder einfühlen?

Manchmal reicht es, wenn Sie die Körpersprache Ihrer Mitmenschen bewusst wahrnehmen und deuten. Einige der Zeichen sind so eindeutig, dass es nicht nötig ist, das Umkehrprinzip anzuwenden und uns in unser Gegenüber einzufühlen. In anderen Fällen kann es wertvoller sein, die Emotionen unseres Gegenübers mittels Umkehrprinzip direkt selbst nachzuempfinden.

In den meisten Fällen benutze ich eine Kombination beider Techniken. Ich beobachte mehr oder weniger bewusst die Körpersprache meines Gesprächspartners und kopiere sie im selben Moment mental. Auf diese Art kann ich bewusst Details wahrnehmen und interpretieren, die mir sonst vielleicht entgingen, während ich ein gutes Gefühl für die generelle Stimmung und eventuelle Stimmungsschwankungen meines Gegenübers bekomme. Mit genug Übung werden auch Sie merken, dass beide Herangehensweisen eigentlich Hand in Hand gehen. Bald werden Sie beim Deuten der Körpersprache sofort ein Gefühl für die dahinterliegende Emotion bekommen; beim Einsatz des Umkehrprinzips werden Sie automatisch lernen, bewusst die Signale zu deuten. Dies ist auch das ultimative Ziel dieser Übung: das Deuten der Körpersprache und den Einsatz des Umkehrprinzips so weit wie möglich zu automatisieren und Hand in Hand gehen zu lassen.

Wie Sie herausfinden, was eine unbekannte Geste oder Mimik bedeutet

Sie können das Umkehrprinzip nutzen, um herauszufinden, was eine Ihnen noch unbekannte Geste, Mimik oder Körperhaltung bedeutet. Der Prozess ist dabei derselbe wie zuvor: Imitieren Sie die mysteriöse Geste und achten Sie darauf, was dabei mit Ihrem Innenleben geschieht. In den meisten Fällen wird Ihre eigene Emotion Ihnen eine Indikation dafür geben, was die betreffende Person zum Ausführen dieser Geste bewegt hat.

Diese Technik wird gerne von professionellen Verhörführern und Profilern genutzt. Wenn sie einem ihnen unbekannten Gesichtsausdruck begegnen, kopieren Profiler diesen, um herauszufinden, was er bedeuten könnte.

Wie Sie die Verbindung mit Ihrem Gegenüber stärken

In der Kommunikationslehre NLP – Neurolinguistisches Programmieren – wird das sogenannte »Spiegeln« (engl. Mirroring) gelehrt. Über Internet und verschiedenste Selbsthilfeführer hat diese Technik in den vergangenen Jahren zweifelhaften Ruhm erlangt. Wenn zwei Menschen in Einklang miteinander kommunizieren, passen sich ihre jeweilige Körpersprache sowie der Sprech- und Atemrhythmus einander an. All dies hilft, die Kommunikation geschmeidiger werden zu lassen. Die Gesprächspartner befinden sich sozusagen »auf einer Wellenlänge«. Der Gedanke hinter dem »Spiegeln« ist, dass wir die Körpersprache, den Sprechrhythmus und sogar den Rhythmus, in dem wir blinzeln (!), bewusst an unser Gegenüber anpassen können, um uns so auf künstliche Weise auf eine Wellenlänge zu zwingen. Damit gibt es zwei Probleme. Zum Ersten braucht es eine ganze Menge Aufmerksamkeit, all diese Dinge bewusst zu kopieren. Sogar wenn Sie es schaffen, wird das Gespräch vermutlich eher zwanghaft verlaufen, da Sie mit voller Konzentration damit beschäftigt sind, ja nicht zu früh zu blinzeln, anstatt

sich wirklich mit Ihrem Gesprächspartner zu beschäftigen. Zum Zweiten wird hier – wie bei so vielen NLP-Empfehlungen – ein natürlicher Prozess technifiziert. Wenn Sie spontan mit jemandem kommunizieren, werden Sie beide einander automatisch »spiegeln«. Dieser Prozess passiert ganz von selbst und bedarf keiner künstlichen Hilfe. »Spiegeln« ist eines der vielen Beispiele aus dem NLP, bei denen ein natürlich auftauchendes Verhaltensphänomen durch Technifizierung absolut nutzlos gemacht wird.

Bedeutet das, dass Spiegeln nicht funktioniert? Nicht unbedingt. Spiegeln kann funktionieren, und zwar mithilfe des Umkehrprinzips. Hier nutzen Sie dieselbe Technik – vorzugsweise allerdings nur im Kopf –, um ein Gefühl dafür zu bekommen, wie sich Ihr Gegenüber fühlt. Sie versuchen dabei nicht, Ihrem Gegenüber vorzugaukeln, Sie beide befänden sich auf derselben Wellenlänge. Stattdessen nutzen Sie die Technik, um tatsächlich Empathie für Ihren Gesprächspartner zu entwickeln und so Ihre Verbindung zu stärken. Wenn Sie fühlen, wie Ihr Gegenüber fühlt, dann folgt das mit der Wellenlänge schon bald von selbst. Und dabei können Sie ganz so blinzeln, wie Sie wollen.

Wie Sie ein Gefühl für die eigenen Emotionen bekommen

Eine Sache haben wir mit Bezug auf das Umkehrprinzip noch nicht besprochen: unsere eigenen Emotionen! Manchmal scheint es, als könnten sie uns einen glatten Strich durch die Rechnung machen. Um das Umkehrprinzip erfolgreich einzusetzen, ist es wichtig, dass wir zuerst ein klares Gefühl für unsere eigenen Emotionen entwickeln. Lernen Sie, sich Ihrer eigenen Emotionen bewusst zu sein. Wenn Sie wissen, welche Emotion Sie vor Anwendung des Umkehrprinzips wie von selbst empfunden haben, wird es einfacher nachzuvollziehen, was die »fremde« Geste mit Ihnen gemacht hat. So brauchen Sie nicht zu rätseln, ob Sie sich zum Beispiel schon vor dem Kopieren einer Geste leicht unsicher fühlten oder ob dies wirklich das Resultat der Veränderung Ihrer Körpersprache war.

Die Schlüssel hierzu sind Introspektion und Experimentierfreude. Machen Sie es sich zur Angewohnheit, mehrmals am Tag nach innen zu blicken. Fragen Sie sich selbst: »Wie fühle ich mich gerade?« Beobachten Sie, ob Ihre eigene Körpersprache Ihre Emotionen widerspiegelt oder gar beeinflusst. Diese Art des Bewusstseins wird nicht nur dazu führen, dass Sie Ihre Mitmenschen besser verstehen und lesen lernen oder dass Sie das Umkehrprinzip mit mehr Erfolg nutzen werden. Als Bonus werden Sie schnell feststellen, wie Sie Ihre eigene Körperhaltung verändern können, um Ihre Emotionen zu beeinflussen.

Ich selbst merkte vor einiger Zeit, dass ich mich bei einem bestimmten Teil meiner Vorstellung jedes Mal unsicher fühlte. Mein Choreograf machte mich eines Tages darauf aufmerksam, dass ich aufgrund zweier Requisiten neben mir auf dem Boden stets mit geschlossenen Beinen dastand – eine extrem instabile Haltung! Wir bewegten die Requisiten etwas auseinander und schafften so den nötigen Platz, damit ich sicher stehen konnte. Die stabilere Position veränderte auch meine Emotion – und die Vorstellung läuft seitdem wie geschmiert.

Wie Sie Ihre eigenen Emotionen kontrollieren

Wie eben schon angedeutet, können Sie mit der nötigen Introspektion erlernen, Ihre eigenen Emotionen mittels Ihrer Körpersprache zu manipulieren. Womöglich merken Sie, dass eine bestimmte Körperhaltung Ihnen viel Selbstvertrauen gibt. Vielleicht erkennen Sie, dass eine bestimmte Haltung der Hände Sie ruhiger sprechen lässt.[16] Machen Sie Gebrauch davon! Diese kleinen Tricks können in bestimmten Situationen von großem Nutzen sein. Machen Sie sich aber keine Sorgen, falls Ihnen das noch schwer fällt: In Stunde 20 zeige ich Ihnen eine Technik, mit der Sie zuverlässig jede Emotion auf Wunsch aufrufen können. Klingt spannend? Finde ich auch! Also worauf warten Sie noch? Weiter geht's!

Selbsttest

1. *Wie funktioniert das Umkehrprinzip?*
2. *Müssen Sie die ganze Geste kopieren, um das Umkehrprinzip erfolgreich umzusetzen?*
3. *Können Sie nur Ihnen bereits bekannte Gesten mittels Umkehrprinzip analysieren?*

• *GEHEIMER MENTALISTENAUFTRAG* •

Führen Sie die in diesem Kapitel beschriebenen Übungen aus und gewinnen Sie so ein Gefühl für die Wirkung des Umkehrprinzips.