

YVONNE DE BARK

# Körpersprache

*einfach nutzen*

Eine Schauspielerin verrät die besten Tricks  
für Alltag, Flirt und Job



Mit Film!

LEHR-  
Programm  
gemäß  
§ 14  
JuSchG

YVONNE DE BARK

Körpersprache

*einfach nutzen*

humboldt

umsonst stehen Frauen drei Stunden vor ihrem Kleiderschrank voller „Nichts-Anzuziehen“, bevor sie auf ein Date gehen, legen siebzehn Mal neuen Lippenstift auf und schlüpfen kurz vor knapp noch in die Schuhe, die sie eigentlich nicht anziehen wollten, dann aber doch, oder vielleicht doch nicht? Männer bringen sich für einen positiven ersten Eindruck in Positur, bevor die Angebotete erscheint, ziehen den Bauch ein, wenn sie näherkommt, und wirken gleichzeitig „so was von lässig“. Sind die ersten Minuten vergangen, schiebt sich der Bauch dann meist wieder entspannt nach vorne. Der erste Eindruck basiert auf verschiedenen Komponenten der Körpersprache. Alles, was der andere sieht, wirkt auf ihn. Kleidung, Mimik, Gestik, Körperhaltung, Stimme.

Verkrampfen Sie jetzt nicht, weil Sie an nichts anderes mehr denken können, als einen guten Eindruck machen zu wollen. In diesem Buch erfahren Sie, welche Körpersignale positiv und freundlich wirken können, und allein durch das Wissen darüber werden Sie sich sicherer fühlen. Seien Sie sich aber auch gewiss: Je unverkrampfter Sie das mit dem ersten Eindruck sehen, desto besser werden Sie abschneiden.

Beim ersten Zusammentreffen von zwei Menschen bilden sich beide eine unwiderrufliche Meinung. Ganz unwiderruflich? Nein, nicht ganz. Es gibt den zweiten Eindruck, den dritten und noch ganz viele, bis sich der *letzte Eindruck* prägend auf unseren weiteren Kontakt auswirkt – und wenn eine intimere Beziehung entsteht, dann nivellieren sich erste Eindrücke sowieso und treten hinter anderen Eindrücken zurück.

Ich persönlich fahre am besten damit, wenn ich zwar weiß, wie ich mich verhalten müsste, aber nicht gleich fatalistisch den Henkersknoten knüpfe, wenn mal was nicht so läuft, wie ich es mir vorgestellt habe. Ran an den Speck, denn der erste Bissen schmeckt am besten!

Je unverkrampfter Sie das mit dem ersten Eindruck sehen, desto besser werden Sie abschneiden.

**Der „Halo-Effekt“ kann unser Urteilsvermögen beeinflussen**

Der Halo-Effekt beschreibt die Tatsache, dass wir von bekannten oder äußeren Merkmalen einer Person auf unbekannte Eigenschaften schließen. Oder anders gesagt: Es handelt sich um eine Wahrnehmungsverzerrung, die eine Assoziationskette in uns in Gang setzt, auf Grund derer wir eine Person eher positiv oder eher negativ sehen. Dabei „überstrahlt“ ein Merkmal alle anderen. So halten wir attraktive Menschen häufig automatisch für sympathisch und intelligent. Ein gutaussehender Mann im dunklen Anzug wirkt möglicherweise seriös und lebenswürdig auf uns. In Wirklichkeit ist es ein Dealer auf Freigang, der gerade von der Beerdigung seines besten Kunden kommt. Oder eine wunderschöne junge Frau stolziert am Flughafen selbstbewusst und zielgerichtet auf ihren High Heels an uns vorbei. Automatisch blicken wir ihr nach und sprechen ihr mindestens Geselligkeit und Dominanz zu. Wenn wir aber sehen, wie ihr der Siebzigjährige, der sie abholt, bei der Begrüßung ans Gesäß grabscht, verflüchtigt sich der erste Eindruck schnell. Es lohnt sich immer, hinter die Fassade zu sehen und sich nicht täuschen zu lassen.

Ich selbst muss mich immer wieder zusammenreißen, damit ich den ersten Eindruck prüfe und mir durch mehr Informationen ein präziseres Bild mache. Dabei unterstützt mich mein Interesse an Körpersprache. Einmal wurde ich bei einer Veranstaltung mit einem Mann bekannt gemacht, der zwei große, blutverkrustete Wunden im Gesicht hatte. Man konnte gar nicht umhin, immer wieder darauf zu starren. Kopfkino: Er ist betrunken hingestürzt. Er ist ein Schlägertyp, dessen Gesellschaft man tunlichst meiden sollte. Seine Frau hat ihn ihm Streit gekratzt oder ist mit einem scharfen Gegenstand auf ihn losgegangen. Er hat ein widerlich ansteckendes Ekzem, hat sich nicht unter Kontrolle und kratzt es immer wieder auf. Wissen Sie, was er im Laufe unseres wirklich netten Gespräches erzählte? Er habe großes Glück gehabt, dass der Ast, den er zum Schutz seiner Kinder im Garten abschneiden musste, nur knapp sein Auge verfehlte. Ich schämte mich.

### Der erste Eindruck – so geht's

Beim ersten Eindruck kommt es darauf an zu wissen, wen Sie überhaupt beeindruckten wollen. Bei Ihrem zukünftigen Chef wird Ihr Verhalten anders sein als bei einem Blind Date mit amourösem Hintergrund. Wir wollen immer positiv überkommen, das ist klar. Dabei müssen wir aber unterscheiden, ob wir kompetent erscheinen oder ob wir den witzigen, emphatischen Zuhörer geben wollen. Es gibt ein paar Grundregeln, die auf jedes Zusammentreffen mit einer neuen Person zutreffen:

- *Seien Sie frisch geduscht und sauber.* Lachen Sie jetzt nicht, das ist unglücklicherweise für einige unserer Mitmenschen nicht selbstverständlich. Diesen sei gesagt, dass viele empfindlich auf schlechten Körpergeruch reagieren. Achten Sie auf ein gepflegtes Äußeres: Frisch gewaschene Haare, saubere Fingernägel, dem Anlass entsprechende, frische Kleidung.
- *Lächeln Sie.* Wenn wir lächeln, haben wir eine positive Ausstrahlung. Wie groß und strahlend das Lächeln sein darf, hängt von der Situation ab, in der Sie sich befinden. Ein anhaltendes Dauerlächeln kann auf Ihren Chef in spe eher inkompetent wirken, beim Flirt an der Bar aber durchaus ansprechend.
- *Seien Sie pünktlich.* Es gibt Menschen, die sehr viel Wert auf Pünktlichkeit legen, also sind Sie auf der sicheren Seite, wenn Sie zum vereinbarten Zeitpunkt erscheinen.
- *Geben Sie vernünftig die Hand.* Es gibt nichts Schlimmeres, als einen toten Fisch in die Hand gelegt zu bekommen. Dazu lesen Sie bitte mehr im Kapitel über Begrüßung (siehe Seite 152).

### Der erste Eindruck – ein Mythos?

Sie haben es bestimmt im Laufe Ihres Lebens schon erlebt, dass Sie jemanden beim ersten Treffen furchtbar fanden. Schwupps, steckten Sie ihn in eine Schublade. Er war Ihnen zu ruppig, sein Kommentar war unangemessen, die Frisur missfiel Ihnen, er lachte zu laut, sein Atem roch nach Knoblauch usw. Ich bin mir sicher, Sie können die

Liste beliebig lang fortsetzen. Mit diesem Menschen wünschten Sie keinen weiteren Umgang: „So etwas brauche ich nicht, das habe ich nicht nötig.“

Zu diesem Thema möchte ich Ihnen von einem tollen Erlebnis erzählen: Ich war zu einer Schriftstellerreise nach Holland eingeladen. Am Flughafen in Amsterdam traf ich mich mit vier Exemplaren

Wir alle erliegen der Magie des ersten Eindrucks. Aber wir können uns entscheiden, wie viel Gewicht wir ihm beimessen.

der online-schreibenden Zunft. Keiner kannte den anderen. Es folgte unsicheres Händeschütteln und sich Bekanntmachen. Ein kleiner Mann mit Brille, Hut und einer Arbeiterjacke. Ein Mann mit Mittelscheitel, leichten Hautunreinheiten und ausweichendem Blick. Eine sehr untersetzte Frau mit vorgeschobenem

Kinn, tiefer, etwas zu forscher Stimme und einem Rucksack wie bei einem Schulausflug. Direkt neben mir stand eine graue Maus mit Brille, die sich an ihrem Coffee to go festhielt. Mein erster Eindruck war: „Wo bin ich denn hier hinein geraten?“ Ich bin mir fast sicher, dass alle anderen das Gleiche dachten. Wir waren wild zusammengewürfelt worden und konnten uns nun entscheiden, ob wir uns aus dem Weg gehen wollten oder ob wir bereit waren, die Klischee-Schublade wieder zu öffnen und dem zweiten und dritten Eindruck eine Chance zu geben. So geschehen und belohnt: Der Freak mit dem Hut stellte sich als überaus intelligenter, witziger, interessierter Mensch heraus. Die unscheinbare, graue Maus entpuppte sich als lustige, emphatische Gesprächspartnerin, die sehr belesen war und über ein enormes Allgemeinwissen verfügte. Der „Spießer“ sprach wenig auf der Reise. Er war das sprichwörtliche „stille, aber tiefe Wasser“. Wenn er etwas sagte, war es durchdacht und jenseits jeder Banalität. Probleme hatte ich mit der ruppigen, untersetzten Dame. Ich konnte sie nicht einschätzen. Sie wirkte misstrauisch, verschlossen und unzufrieden. Als ich erfuhr, was sie erlebt hatte, war ich erschüttert: Noch vor kurzem war sie in der Klinik gewesen. Kollaps

durch monatelanges, systematisches Mobbing in ihrer Firma, um Personal auf elegante, menschenverachtende Weise zu rationalisieren. Ich schämte mich sehr für die „Erster Eindruck“-Schublade, in die ich sie gesteckt hatte.

Ich glaube, wir alle erliegen der Magie des ersten Eindrucks. Aber wir können uns entscheiden, inwiefern wir ihm Gewicht schenken wollen. Ich zwingen mich dazu, dem Menschen, dem ich begegne, eine große Portion Neugierde für seine Person entgegenzubringen. Die Diskrepanz zwischen dem ersten Eindruck und dem, was danach kommt, kann so unglaublich bunt und bereichernd, aber auch abenteuerlich und offenbarend sein, dass es sich lohnt, abzuwarten.

### **Körpersprache bewusst einsetzen**

Ja, Sie können „schummeln“. Sie können Signale senden, um anderen etwas zu suggerieren, das Ihnen nützt. Persönliches Interesse, Zuwendung, Bestätigung oder Dominanz- bzw. Unterwerfungssignale. Sie werden nach der Lektüre dieses Buches zwar bestimmt nicht ohne Worte Ihren Namen tanzen und auch Goethes Zauberlehrling nicht nonverbal aufführen können. Aber Sie werden mit Sicherheit ein wenig schmunzeln, wenn Sie in der nächsten Sitzung Ihre Kollegen beobachten. Vielleicht können Sie auch besser auf die Stimmung Ihrer Kollegen eingehen und sie mit auf Ihre Welle nehmen oder sich auf ihrer treiben lassen.

Wenn Sie verstehen, woher manche Signale aus evolutionärer Sicht kommen, finden Sie leicht einen Zugang zur Körpersprache. Aber „eine innere Haltung bewusst ausstrahlen“ können Sie nur, wenn Sie tatsächlich gedanklich das Gefühl hervorrufen. Wie ein Schauspieler, der sich in eine Rolle versetzt. Der Körper wird automatisch versuchen, den Gedanken umzusetzen und auszudrücken. Wichtig ist die Kongruenz, also die Übereinstimmung zwischen Ihrer Körpersprache und dem, was Sie denken und fühlen. Das Gesamtbild ist das,

Ihre Körpersprache muss mit dem, was Sie denken und fühlen, übereinstimmen.

