

Amy Cuddy: Your body language shapes who you are

Eine „How-to-do“-Präsentation schafft es auf Platz 2 der meistgesehenen TED-Reden. Die Wissenschaftlerin Amy Cuddy zeigt uns, wie wir mit minimalen Mitteln maximale Wirkung erzielen: Stell dich 2 Minuten machtvoll hin, und du wirst zum Gewinner. Ihre **Kernbotschaft** spricht das erste Emotionsfeld an: Stolz, Kraft, Siegesgefühle. Auch Ihr **Körperbild** entspricht dem einer Expertin. Gleichzeitig rührt uns die zarte, fast unsicher wirkende Rednerin mit ihrer eigenen Geschichte zu Tränen. Weiter auseinander können rhetorische **Emotionsfelder** nicht liegen als das Emotionsfeld 1 (Stolz) und das Emotionsfeld 6 (Betroffenheit, Ermutigung in schwierigen Zeiten, Hoffnung in der Dunkelheit). Stärke und Schwäche – nicht nur inhaltlich, auch emotional und formal der zentrale Kontrast der Rede.

Die **Highlights** ihrer Rede sind sechs Science-Stories, zwei verblüffende Studien und eine sensationelle Entdeckung, alle spannend und lebendig erzählt (Emotionsfeld 7). Kontrastiert werden die faszinierenden Geschichten aus den Harvard-Laboren mit ihrer persönlichen, tragischen Lebensgeschichte. Um den Einwand des Hochstapleriums (I don't want to feel like an impostor) vorwegzunehmen, erzählt sie ihre berührende Geschichte und dazu die Geschichte ihrer Studentin. Beide Geschichten sind parallel aufgebaut, handeln vom Schicksal, vom Scheitern, vom Sich-Klein-Fühlen. Und beide Geschichten besitzen einen Wendepunkt zur Lösung: „Fake it till you make it“. Der Höhepunkt ist gleichzeitig der Wendepunkt der zweiten Story, in der sie – nun selbst stark und selbstbewusst – als Harvard-Dozentin diesen Tipp der Studentin gibt und auf der Bühne mit den Tränen kämpft, weil sie sich wieder in diese Zeit der Verzagtheit und Schwäche hineinversetzt fühlt.

Lebendig werden alle Geschichten, die Amy Cuddy erzählt, durch den Einsatz von direkter Rede. Wie eine Schauspielerin spielt sie Figuren, stellt sie unterschiedliche Menschen und Körperbilder dar und zieht das Publikum so in ihren Bann. **Anschaulich** werden ihre Geschichten durch die PowerPoint/Keynote-Präsentation im Hintergrund. Amy Cuddy beherzigt dabei die neuen PowerPoint-Regeln wie sie z.B. von Garr Reynolds in „Zen-Presentation“ gefordert werden: keine Textcharts, große hochauflösende Bilder, einfache, aber emotional aussagekräftige Diagramme. Die meisten Bilder und Videos sind lustig, überraschend und durch die Kontrasttechnik sehr griffig (Bilder von Stärke, Bilder von Schwäche).

Amy Cuddy: Your body language shapes who you are

Zu den Stärken ihrer Rede gehört auch das Highlight: Interaktion mit dem Publikum (Emotionsfeld 5). Sie fordert das Publikum auf, direkt am eigenen Leib nachzuspüren, wovon sie spricht, und macht so mit eindrücklichen kleinen Demonstrationen ihre wissenschaftlich bewiesene These noch glaubwürdiger.

Ein weiteres Highlight der Rede ist die aufsehenerregende Zahl: Nur zwei Minuten können dein Leben ändern: „The last thing I'm going to leave you with is this. Tiny tweaks can lead to big changes. So this is two minutes. Two minutes, two minutes, two minutes.“

Schauen wir uns auch hier gemeinsam einige **rhetorische Verstärker (Stilfiguren)** in chronologischer Reihenfolge und im Original an. Das deutsche Transkript finden Sie neben der Rede auf der TED-Seite.

Trikolon (2:04-3:31): Sie erzählt drei Science-Stories nacheinander.

Anapher, Parallelismus und Asyndeton (4:58): What do we do when we feel powerless? We do exactly the opposite. We close up. We wrap ourselves up. We make ourselves small.

Slogan/Brevita (6:58): Can you fake it till you make it? (12:34): Our bodies change our minds.

Anadiplose (15:35): So when I tell people about this, that our bodies change our minds and our minds can change our behavior, and our behavior can change our outcomes.

Prolepsis und Anapher (15:35): So when I tell people about this, that our bodies change our minds and our minds can change our behavior, and our behavior can change our outcomes, they say to me, "I don't – It feels fake." Right? So I said, fake it till you make it. I don't – It's not me. I don't want to get there and then still feel like a fraud. **I don't want** to feel like an impostor. **I don't want** to get there only to feel like I'm not supposed to be here. And that really resonated with me, because I want to tell you a little story about being an impostor and feeling like I'm not supposed to be here.

Wortspiel: And so I want to say to you, don't fake it till you make it. Fake it till you become it.

Wiederholung/Trikolon (19:35): So this is two minutes. Two minutes, two minutes, two minutes.

Amy Cuddy: Your body language shapes who you are

Asyndeton (19:40): Before you go into the next stressful evaluative situation, for two minutes, try doing this, in the elevator, in a bathroom stall, at your desk behind closed doors.

Anapher und Antithese (19:45): Get your testosterone up. Get your cortisol down.

Parallelismus und Antithese (20:03): Don't leave that situation feeling like, oh, I didn't show them who I am. Leave that situation feeling like, oh, I really feel like I got to say who I am and show who I am.

Symbolismus (20:09): So I want to ask you first, you know, both to try power posing, and also I want to ask you to share the science, because this is simple. I don't have ego involved in this. (Laughter) Give it away. Share it with people, because the people who can use it the most are the ones with no resources and no technology and no status and no power. Give it to them because they can do it in private. They need their bodies, privacy and two minutes, and it can significantly change the outcomes of their life. Thank you. (Applause)

Fazit: Amy Cuddy beherrscht das Highlight der Emotionalen Rhetorik ausgezeichnet: den Kontrast. Sie kontrastiert nicht nur inhaltlich Stärke und Schwäche, sie nutzt auch kontrastreiche emotionale Felder, um ihre Rede abwechslungsreich zu gestalten und so viele unterschiedliche Menschen anzusprechen. Auch sie zeigt sich einerseits zart und verletzlich, andererseits stark und selbstbewusst auf der Bühne. Sie ermutigt uns alle, mit wenigen einfachen Mitteln das Beste aus uns herauszuholen und unserem Leben eine entscheidende Wende zu geben. Das Mini-Max-Prinzip ihrer Lösung kann uns alle inspirieren, nach einfachen aber wirkungsvollen Lösungen zu suchen – gerade im komplexen High-Tech-Zeitalter scheinen die Menschen sich danach zu sehnen, dass Reden ihr Leben einfacher und nicht noch komplizierter machen.