

BITTE NICHT LÖSCHEN!

INS GESICHT GESCHRIEBEN

Mikroexpressionen: Warum
Sherlock Holmes ein guter
Coach gewesen wäre.

VON DIRK W. EILERT

Maria ist Anwältin und gleichberechtigte Partnerin einer Kanzlei. Sie kommt ins Coaching, weil sie die gemeinsamen Meetings mit ihren Kollegen stressen: „Ich habe starke Angst, wenn ich etwas präsentieren muss.“ Um den Auslöser für den Stress zu finden, bitte ich Maria solch eine Situation vor ihrem inneren Auge aufzubauen. Sie schließt die Augen und nach ein paar Sekunden zuckt fast unmerklich ihr linker Mundwinkel.

Faszinierend, denke ich, das ist kein Hinweis auf Angst, sondern auf Geringschätzung. „Wenn ich es richtig wahrnehme, spüren Sie gerade Geringschätzung“, sage ich. Ein Ausdruck von Überraschung huscht über Marias Gesicht, und schon eine Sekunde später nickt sie: „Das ist ja irre. Das war mir bis eben gar nicht bewusst. Eine Kollegin von mir spielt sich in den Meetings oft in den Vordergrund und stellt blöde Fragen, aus meiner Sicht völlig unnötig.“ Maria beschreibt sich selbst als eher harmonieliebende Person. In solchen Momenten falle es ihr schwer „richtig zu reagieren“. „Am liebsten würde ich der Kollegin ganz offen meine Meinung sagen, aber das tut man ja nicht, oder?“ Bei dieser Aussage zucken kurz ihre Augenbrauen-Innenseiten hoch.

„Sie fühlen sich in der Situation hilflos, richtig?“

„Ja, absolut“, antwortet Maria.

In der Coachingsitzung fokussieren wir den unangenehmsten Moment des Meetings und lösen die emotionale Blockade mittels der wingwave-Methode über die bilaterale Hemisphä-

ren-Stimulation. In der nächsten Coachingsitzung sagt Maria: „Ich kann es noch gar nicht recht glauben: Ich war im letzten Meeting super entspannt und irgendwie habe ich das Gefühl, dass sich auch das Verhältnis zu meiner Kollegin verbessert hat.“

Die Mikroexpressionen von Geringschätzung und Hilflosigkeit in Marias Gesicht dauerten etwa 100 Millisekunden. Hätte ich sie übersehen, wären wir im Coaching nicht so schnell oder möglicherweise gar nicht zum Thema vorgedrungen. Diese Erfahrung mache ich immer wieder. Auch die Forschung bestätigt das. So untersuchte 2014 ein schwedisches Forscherteam um die Psychologin Irena Makower die Emotionserkennungsfähigkeit von 31 kognitiven Verhaltenstherapeuten. Die Fragestellung lautete: Wie beeinflusst die Fähigkeit, präzise zu erkennen wie sich der Patient fühlt, das Ergebnis einer Psychotherapie? Die Wissenschaftler fanden einen signifikanten und positiven Zusammenhang zwischen einer hohen Emotionserkennungsfähigkeit des Psychotherapeuten und dem Therapieergebnis, gemessen an der Zunahme des Selbstwertgefühls des Patienten – eine der wichtigsten emotionalen Ressourcen. Und: Je besser die Therapeuten mitbekamen, wie sich ihr Gegenüber fühlt, desto zufriedener waren die Patienten mit der Therapie.

Sind wir nicht von Natur aus begabt, in den Gesichtern anderer Menschen zu erkennen, wie sie sich fühlen? Gemeinsam mit dem Wirtschaftspsycho-

logen Dennis Rabe habe ich einen Test entwickelt, mit dem sich leicht und schnell die Emotionserkennungsfähigkeit einer Person messen lässt. Das Ergebnis: Die durchschnittliche Emotionserkennungsfähigkeit der getesteten Coaches liegt bei nur 40 Prozent. Das bedeutet, weniger als die Hälfte der im READ-Test auf einem Computerbildschirm angezeigten Emotionsausdrücke wurde richtig erkannt. Diese Zahlen beziehen sich auf Mikroexpressionen von 100 Millisekunden. Dauerten die Gesichtsausdrücke 300 Millisekunden, lag die Quote bei durchschnittlich 55 Prozent.

„Wahre Gefühle“

Wenn Sie Ihre Emotionserkennungsfähigkeit ausbauen möchten, spielt die Mimik eine Schlüsselrolle. Der Grund dafür ist simpel: Nervenbahnen verknüpfen unsere mimische Muskulatur direkt mit dem limbischen System, gewissermaßen dem Zentrum der Emotionsverarbeitung im Gehirn. Dies führt dazu, dass Mimik schneller ist als der Verstand. Schon in den 60er-Jahren entdeckten die beiden US-amerikanischen Psychologen Haggard und Isaacs, als sie sich Aufzeichnungen von Psychotherapie-Sitzungen in Zeitlupe ansahen, im Gesicht der Patienten sehr schnelle emotionale Ausdrücke.

Anhand von Videos etwa von Politikern lässt sich rasch verstehen, worum es geht (siehe QR-Code). ▶



QR-CODE

QR-Code scannen und mehr zum Thema erfahren.

<https://m.youtube.com/watch?v=CbQL1PtmlT4>

Achten Sie im Coaching auf die feinen und schnellen Bewegungen in der Mimik Ihrer Klienten.

Achten Sie im Coaching also vor allem in Schlüsselmomenten, bei wichtigen Fragen, die Sie stellen, oder während einer Intervention auf die feinen und schnellen Bewegungen in der Mimik Ihrer Klienten. Diese verraten Ihnen unbewusste oder unausgesprochene Emotionen.

Noch einmal zur schwedischen Studie: Dort wirkte sich die Ausprägung der Emotionserkennungsfähigkeit in Bezug auf verschiedene Emotionen unterschiedlich aus. Je besser der Psychotherapeut z. B. Angst in der Mimik seiner Patienten zu erkennen vermochte, desto besser war das Therapieergebnis einschließlich einer Abnahme der Symptome. Erkannten die Therapeuten hingegen Trauer überdurchschnittlich gut, stieg die Therapiezufriedenheit der Patienten. Es scheint, dass vor allem das Erkennen von Angst und Trauer eine entscheidende Rolle für den Erfolg spielt.

Umso fataler, dass genau diese beiden Emotionen in unserer READ-Test-Untersuchung von Coaches am schlechtesten erkannt wurden. Beide, also Angst und Trauer, wurden nur zu 22 Prozent richtig eingeordnet. Wie lassen sich Angst und Trauer bei Ihren Klienten treffsicher wahrnehmen?

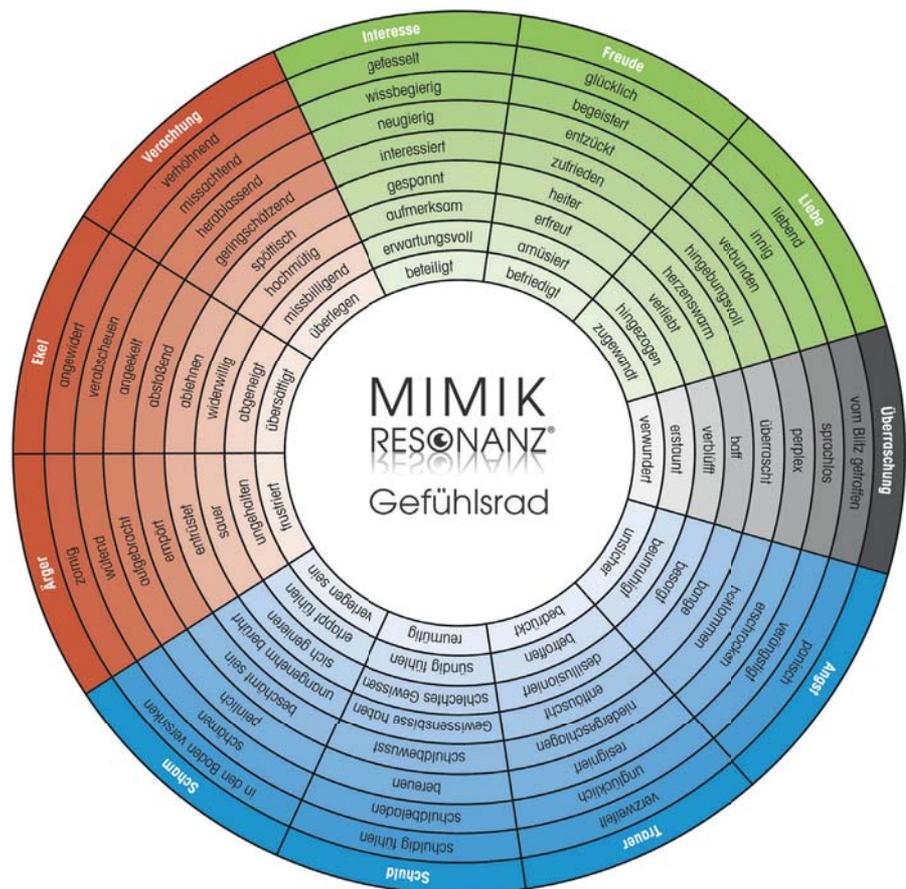
Die Angst sagt: „Vorsicht!“

Angst wird kulturübergreifend dann ausgelöst, wenn wir das Gefühl haben, dass unser körperliches oder psychisches Wohlbefinden bedroht ist. Wir müssen also gar nicht wirklich gefährdet sein, sondern es genügt, dass wir eine Situation oder eine Person als bedrohlich empfinden.

Wie äußert sich Angst in unserer Mi-

mik? Wir ziehen die Augenbrauen nach oben und zusammen, heben die oberen Augenlider an, während wir die unteren Augenlider anspannen und die Lippen seitlich nach außen ziehen (siehe S. 19, linke Abb.). So sieht Angst im „Idealfall“ aus, was allerdings nur vorkommt, wenn sie sehr stark ist. Meist äußert sich Angst subtiler, indem die Person nur einen Teil der genannten Signale zeigt. Das gleichzeitige Hoch- und Zusammenziehen

der Augenbrauen – ohne zusätzliche Bewegungen – kann zum Beispiel zuverlässig als Angst interpretiert werden. Auf diese Weise zeigen sich in der Regel mildere Formen von Angst wie Sorge oder Beunruhigung. Zieht jemand nur die Lippen seitlich auseinander, kann das auf leichte oder kontrollierte Angst hinweisen, jedoch ebenso auf ein anderes Gefühl: Schmerz.



Bei den Farben ist die Emotionszuordnung berücksichtigt (grün = kooperative Emotionszeichen; rot = offensive Emotionszeichen; blau = defensive Emotionszeichen).



Prototypischer Ausdruck von Angst (links) und Trauer.

die letzten drei zeigen sich diese Emotionen in der Mimik aller Menschen kulturübergreifend auf die gleiche Weise. Dies ist ein erheblicher Vorteil gegenüber körpersprachlichen Signalen, die meist abhängig von der jeweiligen Kultur sind.

Beim Benennen der richtigen Intensität des Gefühls kann Ihnen das Mimikresonanz-Gefühlsrad (siehe S. 18) helfen. Die Gefühlsbegriffe werden nach innen hin schwächer. Die Intensitätsreihenfolge ist das Ergebnis einer Umfrage mit 781 beteiligten Personen, die ich 2014 und 2016 durchgeführt habe.

Wahrnehmung Stück für Stück

Sherlock Holmes wurde einmal gefragt, was das Geheimnis seiner präzisen Wahrnehmung ist. Sir Arthur Conan Doyle ließ seine Figur antworten: „Ich habe gelernt, das, was ich sehe, auch wahrzunehmen!“ Machen Sie es genauso. Trainieren Sie Ihre Beobachtungsfähigkeit, indem Sie zunächst in Schlüsselmomenten in Ihren Coachings gezielt auf die Mimik der Klienten achten. Wenn Sie eine Bewegung sehen, koppeln Sie diese mit einer Resonanzaussage zurück. Ihr Gegenüber wird Ihnen direkt zeigen, ob Sie mit Ihrer Einschätzung richtig lagen. Indem Sie Ihre Wahrnehmung kontinuierlich auf das Gesicht Ihres Gegenübers lenken, werden Sie schon bald merken, dass Ihnen Signale auffallen, die Ihnen bisher verborgen blieben. So verbessern Sie nicht nur die Ergebnisse für Ihre Klienten, sondern erhöhen auch deren Zufriedenheit mit dem Coaching. ◀◀



Zum Autor

Dirk W. Eilert

Experte für emotionale Intelligenz und Entwickler der Mimikresonanz-Methode. Buchautor und mit seiner Expertise als „Gesichterleser“ gefragter Medienpartner.

Die Trauer: „Schade, du bist nicht mehr da!“

Trauer wird weltweit bei allen Menschen beim Verlust einer geliebten Person oder eines geliebten Objektes ausgelöst. Es kann sich auch um unerfüllte Erwartungen handeln, die wir in Bezug auf eine Situation oder einen anderen Menschen haben. Selbst die gedankliche Vorwegnahme eines Verlustes kann uns traurig machen.

Trauer zeigt sich prototypisch in der Mimik durch hochgezogene Augenbrauen-Innenseiten (erkennbar an den Falten im Stirnzentrum), nach unten gezogene Mundwinkel und einen angespannten Kinnbuckel (siehe rechte Abb. oben). Sie kann sich auf verschiedene Weise subtil in der Mimik zeigen. So gilt schon das Hochziehen der Augenbrauen-Innenseiten als zuverlässiges Zeichen für eine leichte oder kontrollierte Traurigkeit, auch für eine gerade beginnende oder vererbende Trauer.

„Ich möchte dich verstehen“

In einer Studie aus dem Jahr 2007 an der Universität von Kalifornien entdeckten Forscher, dass das bloße Benennen von Emotionen uns hilft, unangenehme Gefühle zu regulieren. Vorausgesetzt, das Gefühl wird richtig benannt. In diesem Fall fährt sofort die Aktivität in unserem Emotionszentrum herunter und im präfronta-

len Cortex herauf. Dieser Hirnbereich ist für unser situationsangemessenes Handeln zuständig, und er reguliert emotionale Prozesse.

Diese Erkenntnis lässt sich im Coaching direkt nutzen, indem wir als Coaches beobachtete Emotionen wertschätzend in Form einer Ich-Wahrnehmung zurückkoppeln. Beispiele: „Wenn ich es richtig sehe, machen Sie sich Sorgen“ oder „Ich habe das Gefühl, das macht Sie traurig“. Wirksam wird solch eine Aussage erst, wenn die Haltung dahinter nicht lautet: „Ich habe dich durchschaut“, sondern „Ich möchte dich verstehen“. Zwei weitere Faktoren beeinflussen ebenfalls die Wirksamkeit einer solchen Resonanzaussage:

1. Sie treffen mit Ihrer Formulierung die richtige Emotionsfamilie, z. B. Trauer.
2. Sie benennen innerhalb der Emotionsfamilie die Intensität des Gefühls richtig.

Um die richtige Emotionsfamilie zu treffen, helfen eine präzise Wahrnehmung und die Kenntnis der prototypischen Merkmale der wichtigsten Emotionen. Die psychologische Forschung hat elf Emotionen identifiziert, die unser Erleben und Handeln besonders grundlegend beeinflussen: Angst und Trauer, die wir uns bereits angesehen haben, sowie Überraschung, Ärger, Ekel, Verachtung, Freude, Liebe, Schuld, Scham und Interesse. Bis auf