Die stille Sprache von Gesicht und Körper -

Die Macht der Wirkung von Mimik, Gestik und Körpersprache auf uns selbst und andere

The Silent Communication of Face and Body. The Power of Facial Expression, Gesture and Body Language over Ourselves and Others

Michaela Kellner & Andrea Khom

Themenschwerpunkt Körpersprache

Zusammenfassung

Unser Körper ist die größte Plaudertasche, er spricht immer und überall. Das Gesicht ist die Bühne unserer Emotionen. Wie unser Gesichtsausdruck unsere Wahrnehmung und unsere Entscheidungen beeinflusst. Unsere Körperhaltung steuert unsere Hormone und unsere Wirkung nach außen – und nach innen. Was unser Stand und unser Gang über uns verraten. Bewegung macht attraktiv und bündelt Aufmerksamkeit.

Abstract

Our body is the biggest chatterbox, it's talking always and everywhere. Our facial expression is the stage of our emotions. Our facial expression influences our perception and decisions. Our posture controls our hormones and our impressions externally and internally. The story that our posture and walk reveal. Movement makes people appealing and attracts attention.

Stellen Sie sich vor, Ihr Gegenüber hebt den rechten Arm nach oben und macht eine Faust. Sie sehen das Gesicht jedoch nicht, da es verdeckt ist. Wie interpretieren Sie die nach oben gereckte Faust? Vielleicht als aggressive Geste? Oder ist sie ein Ausdruck von Siegesfreude? Wenn Sie das Gesicht nicht sehen können, ist beides möglich. Erst der Blick in das Gesicht Ihres Gegenübers gibt Ihnen genaue Informationen. Sind die Augenbrauen zusammen und nach unten gezogen und der Mund schmallippig zusammengekniffen? Oder strahlen die Augen und die Lippen lächeln?

Das Gesicht ist die Bühne unserer Emotionen. Es zeigt ganz direkt, wie wir uns im Moment fühlen. Ein Pokerface empfinden die meisten Menschen als unnahbar und wenig angenehm, auch wenn es in unseren Breitengraden als Zeichen von Stärke und Macht gedeutet wird. Studien haben erwiesen, dass Menschen, die eine lebhafte Mimik, Gestik und Körpersprache haben, als sympathischer, glaubwürdiger und kompetenter angesehen werden. Schon im Mutterleib kommunizieren wir mit unserem Körper und auch mit unserem Gesicht – auch wenn die Mutter dieses noch nicht sieht. Bereits der Fötus zeigt verschiedene Gesichtsausdrücke, wie man auf 3D-Aufnahmen gut erkennen kann.

Das Kind erlebt Stress, Herzklopfen, Schlafrhythmus, Ruhephasen oder Bewegung direkt mit. Auch wir bemerken die Körpersprache des Kindes im Bauch, es tritt, dreht sich um, schläft oder ist sehr lebendig. Und dann kommt der Moment, in dem das Kind das Licht der Welt erblickt. Es spürt Druck, Wärme oder Kälte, Luftzug und teilt uns seine Emotionen auch gleich direkt mit. Die meisten Kinder beginnen mit ungefähr einem Jahr die ersten Worte zu sprechen. Dass manche Kinder lieber Brei essen und andere wieder nicht, erfahren die Eltern jedoch sehr bald. Die Kinder zeigen dies über ihre Körpersprache und über ihre Mimik. Haben Sie schon mal ein Kind gesehen, dass das erste Mal eine Zitrone kostet? Sie erkennen sofort, ob ihm diese schmeckt oder nicht.

Was schätzen Sie? Wie lange gibt es schon gesprochene Sprache? Nach aktuellem Forschungsstand geht man von einem Alter von 35.000 bis 40.000 Jahren aus. Die stille Sprache des Körpers oder auch die laute "Sprache" der Stimme gibt es schon seit gut dreieinhalb Millionen Jahren.

1. Körpersprache ist immer kontextabhängig

Wenn wir uns mit dem Thema Körpersprache beschäftigen ist es wichtig, zwischen zwei grundsätzlichen Definitionen zu unterscheiden. Stellen Sie sich vor, jemand hat einen Apfel in der Hand. Plötzlich wird dieser Apfel auf Sie geworfen. Wie reagieren Sie? Sie werden entweder ausweichen oder versuchen, den Apfel zu fangen. Sie haben auf einen Reiz, der auf Sie eingewirkt hat, reagiert. Dieses Reiz-Reaktions-Muster nennen wir die primäre Körpersprache. Das bedeutet, unser eigener Körper reagiert unmittelbar – innerhalb von maximal zwei bis drei Sekunden – auf Reize, die auf ihn einwirken.

Zur sekundären Körpersprache gehören Verhaltensweisen, die für mich typisch sind, dabei ist es schon relevant, ob ich eine Frau oder ein Mann bin. Auch aus welchem Land ich komme, bestimmt meine Körperhaltung, meinen Blickkontakt, meine Distanzbedürfnisse. Begrüβungsrituale gehören ebenfalls in diesen Bereich. Wir in Österreich schätzen einen kräftigen Händedruck, in Japan verbeugen Sie sich, in Russland gibt es einen Begrüβungskuss – wobei diese Begrüßungsrituale zwischen Mann und Frau oder unterschiedlichen Hierarchien auch ganz verschieden ausfallen können. Wir sprechen hier auch von sozialen Darstellungsregeln, die in unterschiedlichen Ländern differieren können. Dazu müssen wir gar nicht so weit fahren: im Wiener-Raum begrüßen wir gute Freunde mit zwei Küsschen auf die Wange, in Vorarlberg mit drei Küsschen.

Hierher gehören auch Tabus. Noch vor zweihundert Jahren gehörte es bei uns zum guten Ton, nach dem Essen ausgiebig zu rülpsen und zu furzen, um zu zeigen, dass es uns gut geschmeckt hat. Heute ist dies bei uns absolut verpönt.

Es ist wichtig, über unterschiedliche sekundäre körpersprachliche Regeln Bescheid zu wissen, vor allem, wenn wir interkulturelle Kontakte haben.

Bei der primären Körpersprache reagiert unser Körper unbewusst auf einen Reiz. Wer oder was hat diesen Reiz ausgesendet? Sind das Sie in der Kommunikation mit der anderen Person? Dann wird es gerade richtig spannend! Welchen Reiz haben Sie ausgesendet, dass die andere Person so reagiert? Was haben Sie gerade gesagt? Welche Geste haben Sie gerade gemacht? Welche Mimik haben Sie gerade gezeigt? Welche Worte haben Sie verwendet? Wie haben Sie diese stimmlich verpackt? War das alles miteinander stimmig, im Einklang, also kongruent? Oder gab es eine Unstimmigkeit, eine Inkongruenz? Haben Sie etwas anderes gesagt, als ihr Körper gezeigt hat?

Sie unterbreiten Ihrem Vorgesetzten einen Vorschlag, dieser sagt, dass er die Idee gut findet und wischt dabei einen Krümel vom Tisch.

Sie checken mit Ihrem Handy gerade Ihre E-Mails oder Ihren Facebook-Account. Ihr Kind erzählt etwas Tolles aus der Schule und Sie antworten – mit dem Blick auf Ihrem Handy: "Super hast du das gemacht".

Sie sitzen mit Freunden zusammen, Ihre Körpersprache ist entspannt. Sie sagen zu Ihrer Begleitung: "Komm wir gehen jetzt." Diese reagiert überhaupt nicht, Sie wiederholen Ihre Worte schon etwas deutlicher, noch immer keine Reaktion. Auf einmal wird Ihnen Ihre Körperhaltung bewusst: diese hat null "Wir gehen jetzt-Impuls". Sie verändern diese, setzten sich aufrecht hin, bereit zu gehen. Sie sagen nun noch einmal "Komm wir gehen jetzt" und Ihre Begleitung reagiert nun positiv darauf und macht sich zum Gehen bereit.

Ein Kunde fragt Sie, ob Sie dieses Produkt auch selbst kaufen würden. Sie sagen "Ja natürlich", doch ihr Kopf schüttelt ganz leicht hin und her.

Welchen Hinweisen vertrauen wir eher, wenn Worte, Stimme, Mimik, Gestik und Körperhaltung nicht übereinstimmen? Laut einigen Studien vertrauen wir dann am ehesten den Signalen unserer Körpersprache.

2. Ein Signal ist zu wenig!

Wenn wir Körpersprache lesen und interpretieren möchten ist eines ganz wichtig. Wir interpretieren niemals nur ein Signal alleine. Wir schauen, ob es weitere Hinweise gibt, die unsere erste Interpretation bestätigen oder nicht. Als Faustregel gilt: Wenn wir mindestens drei Hinweise erkennen, die sich gegenseitig bestätigen oder verstärken, dann ist unsere Interpretation mit hoher Wahrscheinlichkeit richtig. Besonders wichtig ist es, auf den Kontext zu achten. Wir alle haben unterschiedliche Rollen in unserem Leben, sind Eltern, Partnerln, Kollegln, Vorgesetzte/-r, Kundln, Mitarbeiterln, Verkäuferln etc. Wir verhalten uns in verschiedenen Kontexten auch unterschiedlich

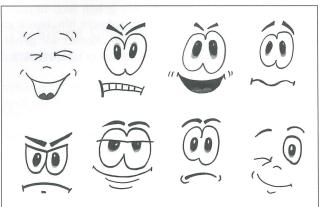
Wichtig zu beachten sind auch Nebensächlichkeiten wie Licht, Temperatur oder auch der Raum. Sitzt mir jemand gegenüber und ich schaue ständig in ein mich blendendes Licht, werde ich meine Augen zusammenkneifen. Das bedeutet nicht, dass ich die Person oder deren Anliegen oder Ideen ablehne. Die oft zitierte Situation, dass eine Person mit verschränkten Händen dasitzt, bedeutet auch noch lange nicht, dass diese mich oder mein Anliegen ablehnt. Es kann ihr einfach auch nur kalt sein, sie weiß nicht wohin mit den Händen oder sie findet diese Körperhaltung gerade bequem.

3. Unsere Mimik ist die Bühne unserer Emotionen

Stellen Sie sich vor, Sie möchten ein für Sie wichtiges Thema mit einem guten Freund oder einer guten Freundin besprechen. Sie treffen sich in einem sonnigen Gastgarten. Ihr Gegenüber hat eine große Sonnenbrille auf. Wie fühlen Sie sich während dieses Gesprächs? Bitten

Sie Ihr Gegenüber vielleicht sogar, die Brille abzunehmen? Woher kommt das, für viele Menschen, unangenehme Gefühl?

Abb. 1: Emoticons drücken Emotionen aus (© ANKH.AT Coaching & Trainings)



Es ist ganz einfach – sie sehen einen ganz wichtigen Teil des Gesichtes nicht – den Bereich um die Augen. Vielleicht kennen Sie ja auch das Zitat "Die Augen sind der Spiegel der Seele." Oder: Sie sitzen Ihrem Chef oder Ihrer Chefin gegenüber und präsentieren eine wirklich gute Idee, wie die Arbeit einfacher, schneller und günstiger erledigt werden kann. Ihr Chef setzt ein Pokerface auf und hört Ihnen schweigend zu. Sie merken, dass Ihr anfänglicher Schwung nachlässt und Sie immer zögerlicher und unsicherer werden. Zum Abschluss sagt ihr Chef, dass er es sich überlegen wird.

Haben Sie bei Ihrem Chef wirklich gar keine Emotionsregung gesehen? Oder hat Ihr Chef vielleicht Ablehnung, Skepsis oder Überraschung oder sogar Anerkennung gezeigt? Wollte er Ihnen mit seinem Schweigen nur ausreichend Zeit und Raum geben, Ihre Ideen zu präsentieren? Kein anderer Körperbereich kann Emotionen so deutlich zeigen wie das Gesicht. Manche Emotionen sind natürlich noch mit Gesten oder Körperhaltungen verbunden, doch nur das Gesicht alleine kann das volle Spektrum von Emotionen ausdrücken.

Auch wenn Emotionen an sich nur von kurzer Dauer sind, wirken sie noch länger nach. Sie versetzen Körper und Psyche in einen "voreingestellten" Bereitschaftszustand. Diese Zeit der Nachwirkung wird Refraktärzeit genannt. Das bedeutet, wenn wir eine bestimmte Emotion erleben, wie z. B. Angst, dann dauert es eine Weile, bis wir wieder offen werden für einen neuen emotionalen Zustand. Und in dieser Zeit fungiert die entsprechende Emotion als Wahrnehmungsfilter: Alles, was passiert, nehmen wir durch diese Emotion hindurch wahr. Im Falle von Ärger reagieren wir z. B. wesentlich rascher und heftiger auf kleinere Ärgernisse als in einem entspannten Zustand.

Das kennen wir doch auch alle: Wir fahren, noch ärgerlich von der Arbeit, noch schnell einkaufen und dann nach Hause. Eigentlich freuen wir uns ja auf zu Hause, doch wir empfinden den Gruß unseres Partners als unfreundlich und die Kinder als überdreht oder frech. Dabei sind diese so wie immer. Durch den in der Arbeit er-

lebten Ärger nehmen wir die Situation zuhause dieses Mal einfach anders wahr. Emotionen sind immer da – ob sie uns nun schon bewusst sind oder nicht – oder wir sie unterdrücken wollen.

4. Wo und wie entstehen Emotionen?

Emotionen entstehen in einem Teil unseres Gehirns, den wir schon sehr lange nutzen, dem Limbischen System, auch Gefühlshirn genannt. Dieses verarbeitet unsere Sinneseindrücke – alles was wir sehen, hören, fühlen, schmecken und riechen können. Ein kleiner Teil davon – der Mandelkern – entscheidet, ob wir diese Sinneseindrücke als gefährlich oder harmlos einstufen.

Schon als kleine Kinder können wir in Gesichtern lesen. Wenn ein kleines Kind hinfällt und sich das Knie anschlägt, schaut es meist zuerst in das Gesicht der Eltern. Sieht es ein schmerzverzerrtes oder erschrockenes Gesicht, dann fängt es – deutlich sichtbar verspätet – an zu weinen – denn wenn die Eltern so dreinschauen, muss es ja wehtun. Schauen die Eltern jedoch überrascht oder sogar stolz – weil das Kind sich gut abgefangen hat, dann reagiert das Kind ohne zu weinen, außer es hat sich ziemlich wehgetan.

Schon mit 18 Monaten erkennen Kinder, ob eine gezeigte Emotion zur Situation passt. Zeigt ein Erwachsener ein trauriges Gesicht beim Überreichen eines Spielzeuges, schaut das Kind irritiert und deutlich länger in dessen Gesicht, weil die Miene nicht zur Situation passt.

Da Kinder einige Jahre brauchen, um unsere verbale Sprache zu erlernen, sind sie besonders gut darin, Mimik und Körpersignale zu erkennen. Mit Schulbeginn liegt der Fokus auf dem gesprochenen Wort und sie verlernen diese wichtige Fähigkeit wieder ein Stück.

5. Warum ist es so wichtig, Emotionen in den Gesichtern von Menschen zu erkennen?

"Emotionen haben sich in der Evolution entwickelt, damit wir rasch auf entscheidende, lebenswichtige Ereignisse in unserem Leben reagieren können." (Paul Ekman)

Das kennen wir doch alle vom Autofahren. Wir sind unterwegs, hören gerade Radio und plötzlich kommt ein anderes Fahrzeug direkt auf uns zu. Ohne dass Sie es bewusst entscheiden, werden Sie das Steuer herumreißen und versuchen, dem anderen Fahrzeug auszuweichen. Ihr Gesicht zeigt in diesem Moment den Ausdruck von Angst – unabhängig davon ob sie alleine im Auto sitzen oder nicht. Zu diesen Reaktionen kommt es, weil es sich im Laufe unserer Evolution als vorteilhaft erwiesen hat, dass Andere bemerken, wenn wir einer Gefahr ausgesetzt sind.

Charles Darwin stellte schon im 19. Jhdt. die Theorie auf, dass Emotionen bei allen Menschen auf der Welt gleich ausgedrückt werden: "Die Bewegungen der Mimik enthüllen die Gedanken und Absichten eines Menschen mehr als Worte."

Seit über 50 Jahren wird diese Theorie nun überprüft und beforscht. Der amerikanische Psychologe Paul Ekman hat mit seinem Kollegen Wallace Friesen einige sehr spannende Forschungsergebnisse gefunden. Das Erste ist: Überall auf der Welt sehen bestimmte Emotionen gleich aus – sie sind kulturübergreifend gleich. Das sind die sieben Basis-Emotionen (Abbildung 2).

Abb. 2: Die sieben Basisemotionen: Freude, Angst, Ekel, Trauer, Verachtung, Überraschung, Ärger (© Bettina Volke)

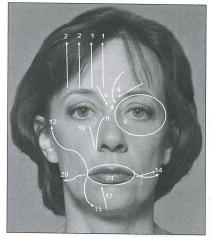
Dazu gibt es eine interessante Studie: Versuchspersonen wurden in zwei Gruppen geteilt. Die erste Gruppe hielt einen Stift einige Minuten mit den Zähnen quer im Mund – Lächelmund, die zweite Gruppe den Stift mit spitzem Mund. Danach beantworteten sie die Frage, wie lustig sie einen Comic fanden, den sie währenddessen gelesen hatten. Das Ergebnis war eindeutig: Die Gruppe mit dem Lächelmund fand den Comic deutlich lustiger.

Wenn wir ärgerlich sind, zeigt sich eine "Zornesfalte" in unserem Gesicht. Wer viel lacht, hat viele Lachfältchen – auch Krähenfüße genannt. Gegen diese Falten spritzen manche Menschen Botox. Das Nervengift Botulinumtoxin hemmt die Signalübertragung von Nervenzellen. Dadurch kommt es zur Lähmung jenes Mus-



Die beiden Forscher lernten auch, sämtliche Ausdrücke im Gesicht selbst darzustellen und schrieben darüber ein 700 Seiten starkes Buch – das Facial Action Coding System, kurz FACS genannt. Darin haben sie alle Muskeln und Bewegungsmöglichkeiten des Gesichts aufgelistet. Dieses Buch ist heute eine Grundlage für computeranimierte Filme wie z. B. Toy Story, Shrek oder Avatar.

Abb. 3: Facial Action Coding System (© Katharina Schiffl)



Ein ganz spannendes Forschungsergebnis ist das "sensorische Feedback oder Facial Feedback". Probieren Sie es einfach mal aus: Rümpfen Sie für drei bis vier Sekunden Ihre Nase und nehmen Sie wahr, welche Emotion in Ihnen

auftaucht. Ziehen Sie Ihre Augenbrauen nach unten und zusammen, pressen Sie Ihre Lippen fest aufeinander und spüren Sie in sich hinein. Wie lange braucht es, bis Sie sich ärgerlich fühlen oder bis Sie beim Naserümpfen ein angeekeltes Gefühl haben?

Was viele von uns nicht wissen ist, dass Emotionen, die wir im Gesicht zeigen, nicht nur eine Wirkung auf andere haben, sondern auch auf uns selbst und unsere Stimmung und Entscheidungen.

kels, in den der Wirkstoff injiziert wird. So werden Falten "weggespritzt" und die Stirn oder die Augenpartie wieder glatt. Das Fatale daran ist, dass wir nun selbst Ärger oder Freude nicht mehr in unserem Gesicht darstellen können. Dadurch können wir diese Emotionen auch weniger tief empfinden. Konkret heißt das, wenn Sie Botox in Ihre Lachfältchen spritzen lassen, können Sie Freude weniger intensiv empfinden, solange das Nervengift wirkt.

Die Wissenschaft hat auch festgestellt, dass wir diese Emotionen bei anderen Menschen dann auch schlechter, weil langsamer, erkennen können – das liegt am vorhin beschriebenen Facial Feedback. Wir sind dann weniger empathisch.

5. So lächeln Sie Stress weg ...

Wir lächeln, wenn wir uns freuen. Kann Lächeln auch helfen, unsere Stimmung aufzuhellen und gelassener mit Stress umzugehen? Dieser Frage ist ein Forscherteam der Universität von Kansas (USA) nachgegangen. Bei der Studie mit unterschiedlichen Aufgaben gab es drei Gruppen. Gruppe 1 machte während der Aufgaben einen neutralen Gesichtsausdruck. Gruppe 2 musste ein Essstäbchen so mit den Zähnen festhalten, dass ein Lächeln erzwungen wurde. Gruppe 3 hielt das Essstäbchen auf eine Weise mit den Zähnen, so dass die Gesichtsmuskeln angespannt wurden, die aktiv sind, wenn wir aufgrund echt erlebter Freude lächeln. Den Probanden war während der Studie nicht bewusst, dass sie lächelten.

Die Forscher wollten wissen, ob sich der Gesichtsausdruck auf die emotionale und körperliche Stressreaktion auswirkt. Dazu füllten die TeilnehmerInnen vor und nach den Aufgaben einen Fragebogen über Ihren Gefühlszustand aus. Der körperliche Stress wurde u.a. über Blutdruck und Herzfrequenz gemessen.

6. Was denken Sie, war das Ergebnis der Studie?

Beide "Lächel-Gruppen" fühlten sich während der Aufgaben weniger gestresst als die Personen, die einen neutralen Gesichtsausdruck machten. Der Stress während der Aufgabenstellung war in allen Gruppen gleich. Spannend und wichtig ist, dass die Lächel-Gruppen sich deutlich rascher vom Stress erholten!

Ein weiteres Ergebnis war die Entdeckung von Mikroexpressionen – das sind sehr kurze Muskelbewegungen im Gesicht. Mikroexpressionen treten nur sehr kurz auf – zwischen 40 und 500 Millisekunden, sind nicht von unserem Willen steuerbare und sehr schwer nachahmbare Emotionsausdrücke. Ob die Augenbraue zuckt, der Mundwinkel sich hebt oder die Nase gerümpft wird – die echten Gefühle zeigen sich ganz kurz, bevor wir wieder ein Pokerface oder ein (gequältes) Lächeln zeigen können.

Diese Mikroexpressionen werden von unserem Limbischen System gesteuert, das erst nach 500 Millisekunden unser Denkhirn darüber informiert, was es gerade "gefühlt" hat. Erst danach können wir unsere Gesichtsmimik bewusst beeinflussen – und z. B. lächeln, obwohl wir verärgert sind. Mikroexpressionen treten in emotional hochaufgeladenen Situationen auf und sind nach aktuellem Stand der Forschung typischerweise Signale von Gefühlen, die derjenige eigentlich verheimlichen möchte oder die der Person – noch – nicht bewusst sind.

Weil Mikroexpressionen nur sehr kurz auftreten, braucht es Training um diese zu erkennen und richtig zu interpretieren.

7. So nutzen Sie Power Poses für Ihren Erfolg

Die amerikanische Sozialpsychologin Amy Cuddy von der Harvard Business School führte 2010 Studien zur Wirkung von Köperhaltung durch. Sie bat männliche und weibliche Versuchsteilnehmer entweder hintereinander für jeweils eine Minute zwei sogenannte Low-Power-Posen einzunehmen oder zwei High-Power-Posen, die durch raumeinnehmende Gesten und eine offene Körperhaltung gekennzeichnet sind. Es wurden Blut- und Speichelproben davor und danach entnommen, um den Testosteron (Macht-Hormon) und Cortisol-Spiegel (Stress-Hormon) zu messen.

Bei allen Personen, die High-Power-Poses eingenommen hatten, stieg der Testosteron-Spiegel und fiel der Cortisol-Spiegel. Bei den Low-Power-Posern war es genau umgekehrt.

Die High-Power-Poser hatten in nachfolgenden Tests weniger Stress und zeigten ein wesentlich sicherers und selbstbewussteres Verhalten und Auftreten.

Die Ergebnisse der Studien sind wirklich beeindruckend. Zwei Minuten in veränderter Körperhaltung verändern bereits den Hormonhaushalt – so beeinflusst unsere Körperhaltung unser Bewusstsein!

Tab. 1: Tipps für mögliche Power Poses

Wonder Woman

Aufrechte, stehende Körperhaltung, Beine schulterbreit auseinander stellen und Arme in die Hüften stemmen. Brust raus, Blick nach oben gerichtet – übrigens auch für Männer geeignet.

Chef Sessel

Sitzende Körperhaltung, auf dem Sessel zurücklehnen, Hände hinter dem Kopf verschränken, Füβe auf den Tisch oder ein Bein am Boden abstellen, das andere mit dem Knöchel zum Knie ablegen.

Marathon SiegerIn

Die Arme zum Victory-Zeichen nach oben strecken, als hätten Sie soeben einen Marathon gewonnen. Dabei können sie gerne erfreut "Ja" oder "Ja, ich habe es geschafft" rufen. Dabei zu Lachen verstärkt die Wirkung noch.

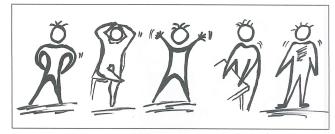
In den Startlöchern

Beide Hände auf den Tisch lehnen und Füße in Schrittposition. Eignet sich sehr gut bei Diskussionen oder Verhandlungen. Kann direkt eingesetzt werden.

Stolzbein

Schieben Sie Ihr Brustbein – Ihr "Stolzbein" nach vorne. Dies ist die unauffälligste Power Pose. Sie richten sich automatisch auf, Ihre Schultern sinken nach unten, Sie entspannen sich und wirken selbstbewusst.

Abb. 4: Power Poses: Wonder Woman, Chef Sessel, Marathon SiegerIn, In den Startlöchern, Stolzbein (© ANKH.AT Coaching & Trainings)



Literatur

CUDDY, A. J. C., WILMUTH, C. A. & CARNEY, D. R. (2012). The Benefit of Power Posing Before a High-Stakes Social Evaluation. Harvard Business School Working Paper, No. 13-027, September 2012.

EKMAN, P. (2010). Gefühle lesen – Wie Sie Emotionen erkennen und richtig interpretieren (2. Aufl.). Heidelberg: Spektrum Akademischer Verlag.

EILERT, D. W. (2013). Mimikresonanz – Gefühle sehen. Menschen verstehen. Paderborn: Jungfermann.

STRACK, F., MARTIN, L. L. & STEPPER, S. (1988). Inhibiting and Facilitating Conditions of the Human Smile: A Nonobtrusive Test of the Facial Feedback Hypothesis. Journal of Personality an Social Psychology, 54, 768-777.

Körpersprache und "Die Sprache der Mimik" sind zwei besonders wichtige Themenbereiche von ANKH.AT Coaching & Trainings. Dabei arbeiten wir mit dem von Dirk W. Eilert entwickelten Mimikresonanz®-Konzept. In unserem Institut dreht sich alles um die Sprache, ob nonverbal oder verbal. Wir trainieren auch das schriftliche Kommunizieren ohne Körpersprache und Mimik. Anfang 2017 erscheint dazu unser Buch "Konfliktfalle E-Mail". Sie wollen wissen, wie gut Sie jetzt schon Emotionen in Form von Mikroexpressionen erkennen können? Dann testen Sie doch einfach unser kostenloses Online-Training auf www. mimikresonanz-oesterreich.at. Das Ziel unserer Trainings ist, dass wir einander wieder aufmerksam ins Gesicht sehen, mit dem was wir sehen, wertschätzend und achtsam umgehen und so besser und erfolgreicher miteinander kommunizieren. Laut einer Studie aus 2014 der Universität Bonn (Professor Blickle, Emotionen erkennen können lohnt sich.) gibt es einen feinen Nebeneffekt: Menschen, die Emotionen besser erkennen können, verdienen auch mehr. Probieren Sie es einfach gleich aus und schreiben Sie uns über Ihre Erfahrungen. Wir freuen uns auf Ihre Post unter feedback@ankh.at oder auf www.facebook.com/Mimikresonanz-Österreich.

Internet-Quellen

Glaubwürdigkeit von Körpersprache bei Inkongruenzen: https://de.wikipedia.org/wiki/Albert_Mehrabian

Lächel-Studie: http://www.spiegel.de/wissenschaft/mensch/laecheln-bei-stress-senkt-die-herzschlagrate-a-847420.html und http://www.psychologicalscience.org/news/releases/smiling-facilitates-stress-recovery.html

Autorinnen

Michaela Kellner

Trainings & system. Organisationsentwicklung, Systemischer WingWave®- und Wirtschaftscoach, Unternehmensberatung, Mimikresonanz®-Lehrtrainerin & Profilerin

Emotionen wirken
ANKH.AT Coaching & Trainings
Praunstraße 57
A-2103 Langenzersdorf
Telefon: +43 699 133 34 800
office@ankh.at
www.ankh.at
www.mimikresonanz-oesterreich.at



Andrea Khom

Trainings & system. Organisationsentwicklung, Systemischer WingWave®- und Wirtschaftscoach, Unternehmensberatung, Mimikresonanz®-Lehrtrainerin & Profilerin

Emotionen wirken
ANKH.AT Coaching & Trainings
Praunstraße 57
A-2103 Langenzersdorf
Telefon: +43 699 133 34 800
office@ankh.at
www.ankh.at
www.mimikresonanz-oesterreich.at



O GATAP

Autogenes Training in Klinik und Praxis

Fortbildungsreihe in 4 Modulen in Wien (insgesamt 64 Einheiten)

Intensive Vermittlung von Grundkenntnissen für einen qualifizierten Einsatz des Autogenen Trainings in der klinischen Arbeit

ÖGATAP – Österreichische Gesellschaft für angewandte Tiefenpsychologie und allgemeine Psychotherapie office@oegatap.at, www.oegatap.at T: (01) 523 38 30

