

Job & Karriere



„Es gibt kein Pokerface“

„Gesichterleser“, „Profi-Tricks“: Das schreibt die Presse über Dirk W. Eilert. Der 37-Jährige liest Gesichter. Er kann erkennen, wann jemand lügt, und wie sein Gegenüber wirklich fühlt. Welche Vorteile es im Beruf hat, Gefühle zu sehen, verrät er im Interview.

 [Empfehlen](#)

 [Twittern](#)

 [+1](#)

 

Mit warmer, tiefer und freundlicher Stimme meldet sich Dirk W. Eilert am Telefon. Von Allüren keine Spur. Obwohl der Berliner mittlerweile zu den Top-Coaches seiner Branche zählt, in Talkshows eingeladen wird, für Zeitungen die Interviews von Bundeskanzlerin Angela Merkel analysiert und auf dem rbb-Sender Radio Eins eine eigene Rubrik in der Morgensendung hat. Für die Morgensendung hat er an diesem Tag den Auftritt von Markus Lanz bei „Wetten, dass..?“ analysiert. Und um den geht es auch gleich im Gespräch.

Herr Eilert, Sie können Gesichter lesen und Gefühle sehen. In Ihrem neuen Buch „Mimikresonanz“ verraten Sie die Strategie. Wann sind Sie denn das letzte Mal belogen worden?

Dirk W. Eilert: Da müsste ich überlegen. Denn in erster Linie habe ich nicht im Fokus zu erkennen, ob jemand lügt. Es geht mir darum, Menschen beizubringen, wie sie die Gefühle bei anderen besser wahrnehmen können, um wertschätzend damit umzugehen. Ich kann Ihnen aber gerne die letzte Szene erzählen, in der ich beruflich eine „Lüge“ enttarnt habe.



Im Interview erklärt Dirk W. Eilert, wie man Gesichter lesen kann. Im Folgenden sehen Sie ausgewählte Beispiele.

Zur Person

- Jahrgang 1976, zwei Töchter, lebt in Berlin
- Seit 2001 als selbständiger Trainer, Speaker und Autor tätig
- Experte für Mimik und Emotionen
- In der **Eilert-Akademie für Emotionale Intelligenz** in Spandau gibt er Seminare zum Thema Mimikresonanz und bildet auch Trainer darin aus
- Jeden Montag um 8:35 Uhr mit der Radiokolumne „Der Gesichterleser“ auf **radioeins** „on Air“

Eilert-Akademie

Frieda-Arnheim-Promenade 14
13585 Berlin-Spandau
www.eilert-akademie.de



Wie Sie Emotionen „lesen“:
Einige Beispiele haben wir hier

Schießen Sie los.

Vorweg muss ich sagen, dass ich immer ganz vorsichtig mit den Begriffen Wahrheit und Lüge bin. Mimik und Körpersprache geben uns immer nur Hinweise, aber nie einen Beweis. Beobachten wir zum Beispiel einen Widerspruch zwischen dem, was eine Person inhaltlich sagt und dem, was mimisch und körpersprachlich ausgedrückt wird, ist das ein Signal dafür, dass mehr da ist als die Person ausspricht. Nun zu meinem Versprechen: In der letzten „Wetten, dass...!?“-Sendung hat sich Markus Lanz mit dem Oberbürgermeister von Halle unterhalten. Er fragte ihn, wie denn die Sendung so läuft. Der Bürgermeister antwortete „Gut“. Wenn Lanz das genauso sehen würde, hätte man erwartet, dass bei ihm eine Emotion von echter Freude kommt...

... die aber nicht kam?

Nein, er zeigte stattdessen eine Reihe von Stress-Signalen. Er hat sich zum Beispiel die Lippen geleckert und die Mundwinkel eingepresst. Das ist in diesem Fall ein Hinweis darauf, dass er sich zumindest unsicher ist, ob dieses Lob gerechtfertigt ist.

Ob sich jemand freut, schämt oder flunkert, können doch auch Laien erkennen, oder? Man denke nur an ein unehrliches Lächeln, bei dem die Augen nicht mitlachen.

Die meisten Menschen überschätzen sich da. Viele denken, sie können es gut erkennen, tun es aber nicht. In meinen Seminaren arbeite ich mit vielen Videoausschnitten und zeige unter anderem auch Sequenzen, wo es darum geht, zu entscheiden, ob jemand lediglich ein soziales Lächeln präsentiert oder echt erlebte Freude spürt. Die meisten Teilnehmer erkennen ohne vorheriges Training den Unterschied nicht. Dies zu unterscheiden, ist aus meiner Erfahrung aber mit das Wichtigste. Denn bei uns Menschen ist Lächeln die häufigste Maske, um andere Gefühle zu verstecken. Lassen Sie mich noch einmal auf „Wetten, dass...!?“ zurückkommen...

Die Sendung hat es Ihnen angetan...

Ja, denn hier gab es eine Fülle an Mikroexpressionen. Das sind emotional ausgelöste und unwillkürliche Gesichtsausdrücke, die für nur 40 bis 500 Millisekunden auftreten. Von den meisten Menschen werden sie deshalb übersehen. Als Markus Lanz zum Beispiel den Schauspieler Elyas M'Barek interviewte, hat M'Barek mehrmals Geringschätzungs- und Ärgerexpressionen in seiner Mimik gezeigt, das aber stets mit einem Lächeln kaschiert. Zum Beispiel hat er einmal für ca. 100 Millisekunden einseitig links die Oberlippe hochgezogen – ein Hinweis für Geringschätzung. Das sind deutliche Signale dafür, dass die beiden nicht so richtig miteinander warm geworden sind.

Bei vielen Menschen schlägt in solchen Momenten ein Bauchgefühl an: Da stimmt etwas nicht.

Manchmal ja, und was wir trainieren, ist klar einzuordnen, woher dieses Bauchgefühl kommt und zu lernen, damit richtig umzugehen. Denken Sie an ein Verkaufsgespräch: Es gibt typische Mikroexpressionen, die auf einen Einwand hinweisen. Wenn jemand

zusammengestellt.



Zum Buch

Dirk W. Eilert: *Mimikresonanz – Gefühle sehen. Menschen verstehen, Junfermann-Verlag, 22,90 Euro*

die Augenbrauen beim Zuhören hochzieht, kann das zum Beispiel Ungläubigkeit ausdrücken. Viele Verkäufer ignorieren das aber und reden einfach weiter. Das liegt auch daran, dass wir oft nur auf den Inhalt eines Gesprächs und unsere eigenen Emotionen achten und wenig darauf, was unser Gegenüber mimisch kommuniziert.

Wie kann ich denn lernen, diese sehr schnellen Mikroexpressionen richtig zu deuten?

Üben Sie am besten in Situationen, in denen es nicht so sehr auf den Inhalt ankommt. Man kann mit Talkshows anfangen, den Ton ausmachen und sich nur auf die Mimik konzentrieren. Über mein Buch hinaus bieten wir auch Seminare und Online-Trainings an. Bereits nach wenigen Stunden Online-Training erkennt man deutlich mehr. Mittlerweile haben wir über 30 Trainer ausgebildet, die Mimikresonanz-Seminare im gesamten deutschsprachigen Raum anbieten.

In welchen Bereichen des beruflichen Lebens kann es denn besonders nützen, diese Mikro-Gesichtsausdrücke zu sehen?

In jedem Beruf, in dem man von Angesicht zu Angesicht mit Menschen spricht, ist das hilfreich. Wenn es mir gut gelingt, auf die Gefühle meines Gegenübers einzugehen, ist das die Grundlage für ein erfolgreiches Gespräch. Ein klassisches Beispiel ist in der Tat der Verkauf: Hier geht es nicht nur darum, mehr Umsatz zu machen, sondern Kunden langfristig zufrieden zu stellen. Nichts ist frustrierender als ein Verkäufer, der die ganze Zeit spricht und dabei nicht auf die Bedürfnisse des Kunden eingeht.

Und wie ist es mit dem Chef und den Kollegen?

Mit einem trainierten Blick für die Mimik fällt es Führungskräften wesentlich leichter, Stimmungen im Team zu erkennen. Im Meeting kann wesentlich besser auf Sorgen und Wünsche eingegangen werden. Und in einem Mitarbeitergespräch erkennt die Führungskraft besser, ob der Mitarbeiter beispielsweise wirklich Lust auf ein Ziel oder eher Angst davor hat. Ich möchte Menschen mit meiner Arbeit dabei unterstützen, andere besser zu verstehen. Das fördert ein gesundes Arbeitsklima.

Kommen wir noch mal auf das Thema Lügen, das auch in der Arbeitswelt eine Rolle spielt. Nach Ihrem Buch müssen wir uns vom Pokerface verabschieden. Der Mund mag lügen, das Gesicht verrät aber die Wahrheit.

Das ist richtig. Sobald ich eine bestimmte Emotion habe, sickert sie in der Mimik durch. Insbesondere durch Mikroexpressionen. Es gibt Studien, die zeigen, dass man das nicht komplett steuern kann. Aber auch, wenn es jemandem gelänge, die Mimik komplett zu unterdrücken, würde uns das misstrauisch machen. Denn es gehört zu einer normalen Kommunikation dazu, dass sich die Mimik bewegt.

Wie kann ich also eine Lüge entlarven?

Es gibt nicht die Pinocchio-Nase, also das eine zentrale Signal, um eine Lüge zu entlarven. Es ist sehr komplex. Wenn ich aber besser erkenne, wie sich jemand fühlt, dann bekomme ich auch viel besser mit, ob jemand die Wahrheit sagt. Ein Beispiel aus der Praxis: Der

Chef fragt seinen Mitarbeiter, ob er mit einer bestimmten Aufgabe bis morgen fertig wird. Der Mitarbeiter antwortet mit Ja, zeigt dabei aber eine Mikroexpression von Sorge. Die Mimik verrät uns zwar nie, warum ein bestimmtes Gefühl auftritt, die Sorge ist hier aber ein Hinweis, dem die Führungskraft nachgehen sollte. Denn ein möglicher Grund für die Sorge könnte sein, dass der Mitarbeiter Schwierigkeiten darin sieht, die Aufgabe bis morgen fertigzustellen.

Im Buch schreiben Sie: Wer emotional intelligent ist, kommt eher weiter als der, der lediglich einen hohen IQ hat. Das widerspräche dem Darwinismus in Unternehmensetagen: Der Stärkste setzt sich durch.

Da wird Darwin leider oft falsch übersetzt. „Survival of the fittest“ heißt nicht „Der Stärkste setzt sich durch“, sondern „der Anpassungsfähigste“. Und dafür brauche ich emotionale Intelligenz. Im Gespräch bin ich ja nicht erfolgreich, wenn ich mit Macht alles durchsetze. Nachhaltig und langfristig erfolgreich bin ich, wenn es mir gelingt, auf den anderen einzugehen. Natürlich unter Berücksichtigung der eigenen Gefühle und Bedürfnisse. Was bringt es einer Führungskraft, wenn sie ihre Autorität durchsetzt, der Mitarbeiter aber innerlich kündigt?

Im Buch schreiben Sie, dass die Mimik unsere Gefühle verstärkt und, dass wir dieses Prinzip auch umgekehrt nutzen können. Wenn man zum Beispiel verärgert ist, soll man die Augenbrauen bewusst entspannen. Wenn ich also einen schlechten Arbeitstag habe, stelle ich mich einfach vor den Spiegel und entspanne die Augenbrauen?

Ja und Nein. Wichtig ist sich zu vergegenwärtigen, dass jede Emotion eine wichtige Funktion hat. Das heißt: Wenn ich mich nicht gut fühle, ist der erste Schritt zu schauen: Warum geht es mir nicht gut? Nur dann kann ich auch die Auslöser dafür finden und angemessen damit umgehen. Zum Beispiel schützt uns Angst vor Gefahren und Ärger hilft uns abzugrenzen. Man kann nicht alles weglächeln. Das wäre ein fataler Rat. Aber wir können damit beginnen, öfter am Tag zu lächeln, um unsere Stimmung insgesamt aufzuhellen. Das funktioniert wunderbar!

Für Berlin ein schöner Ratschlag.

Das Schöne ist dann auch: Wenn wir jemanden sehen, der lächelt, weil er sich wirklich freut, entsteht bei uns automatisch eine Resonanz darauf. Das heißt: Freude breitet sich aus und potenziert sich.

Diese Artikel könnten Sie ebenfalls interessieren:

- **Reisebegleiter auf neuen Wegen:** Was Coaching bringt
- **Und Sie so?** Smalltalk ist der Eisbrecher für jedes Gespräch



Kontakt zum Autor: **Jörg Oberwittler (Website)**