

# HOERZU

DEUTSCHLANDS ERSTES TV-MAGAZIN

Endlich wieder  
**FUSSBALL!**



**Großer  
Spielplan**  
zum Bundesliga-  
Saisonstart



Unsere Mimik  
verrät, was  
wir fühlen

## Das Geheimnis unserer **Körpersprache**

Wie gut ist Ihre **Menschenkenntnis?**

**PLUS  
PSYCHO-  
TEST**



**Ein  
schräger  
Vogel**

Vom Liebesspiel des  
**Blaufußtölpels**

**Kein Anschluss  
unter dieser  
Nummer**

Der Ärger mit den  
**Telefonanbietern**



**Wie teuer ist eine  
TV-Minute?**

Das **kostet** unser  
Fernsehen  
wirklich

**DSCHUNGELCAMP**  
**21.250 €**  
pro Sendeminute





# Wie gut ist Ihre Menschen-Kennntnis?



**Mimik und Gestik** verraten viel über Gefühle und Charakter einer Person. So lernt man, sie zu lesen. Zwei Tests zeigen, wie gut Sie das können

Wer möchte das nicht gern: den Partner besser verstehen, den Chef endlich durchschauen, zuverlässige Freunde erkennen und Schwindler entlarven? Der Entertainer und „Gedankenleser“ Thorsten Havener beweist im August in mehreren Ausgaben der ZDF-Doku „Terra X“, dass das möglich ist. Sein Motto: Einfach genau hinschauen! Doch lässt sich so der Geheimcode der Körpersprache wirklich knacken? Eigentlich glauben wir ja meist, unser Gegenüber auf den ersten Blick einschätzen zu können. Bedenkenlos drücken wir ihm einen Stempel auf, ohne sein Inneres genau zu erkunden. Der griesgrämige Kollege, der überall ein Haar in der Suppe sieht? Ein Querulant! Die hektische Freundin, die nie pünktlich ist? Eine Chaotin! Der arrogante Typ mit der

großen Klappe? Klarer Fall von Schaum-schläger! Wenn es darum geht, unseren Mitmenschen Etiketten anzukleben, sind wir ohne Scheu. Jede Zornesfalte wird bewertet, ebenso jeder Schmolmund, jedes Rotwerden. So ist das eben. So funktioniert Menschenkenntnis. Denken wir. Dirk W. Eilert, Emotions-Coach und Mimik-Experte aus Berlin, gibt allerdings zu bedenken: „Unsere Fähigkeit, andere beurteilen zu können, überschätzen wir häufig. Menschen sind weitaus komplexer und vielfältiger, als es in irgendeinem Modell dargestellt werden kann.“ Deshalb erfordert eine gute Menschenkenntnis nicht nur eine ausgeprägte Intuition für andere und für Situationen. Vielmehr kommt es auch darauf an, das

Geheimnis der Gestik und vor allem der Gesichtssprache zu entschlüsseln. Das wiederum lässt sich trainieren. „Mimik lesen“, nennt Eilert das. So heißt auch sein neuer Ratgeber (s. Buch-Tipp Seite 9). „Mimik ist die Bühne unserer Emotionen“, sagt Eilert. „Wer die Körpersprache des anderen verstehen kann, verbessert seine Fähigkeit, hinter die Fassade zu blicken und die wahre Absicht seines Gegenübers zu erfassen.“

Eine weitere Voraussetzung für gute Menschenkenntnis ist, sich intensiv mit der Persönlichkeit des anderen auseinanderzusetzen, beispielsweise herauszufinden, was ihn auszeichnet, was ihn einzigartig und unverwechselbar macht. Nach Eilerts Meinung lassen sich Menschen in vier Grundtypen einteilen (s. Kasten unten links).

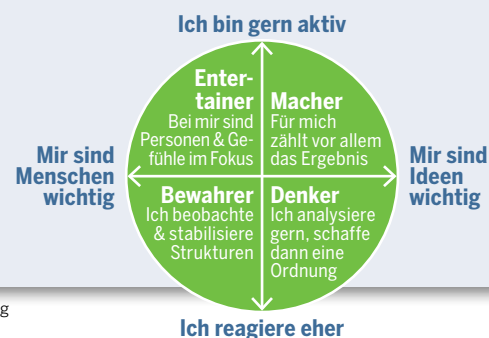
Es gibt den Macher, der ergebnisorientiert handelt und andere motiviert, den Denker, der Abstand wahrt und immer wieder reflektiert, den Bewahrer, der andere beobachtet und nach Harmonie strebt, und den Entertainer, der mit anderen interagiert und fröhliche Energie vermittelt. Diese Typologie diene jedoch lediglich der Orientierung, so Eilert, und solle dabei unterstützen, Menschen treffsicherer beurteilen zu können. „Wichtig ist es, in einem Gespräch stets offen zu bleiben und gegebenenfalls die eigene Einschätzung immer wieder neu einzurichten“, rät der Experte.

Ob Furcht oder Traurigkeit, Entzücken, Abscheu, Verdross oder Euphorie: Die stummen Signale der Mimik verraten vor allem unsere Emotionen. Die Fähigkeit zu erkennen, wie sich das Gegenüber fühlt, und angemessen damit umzugehen, entscheide ▶

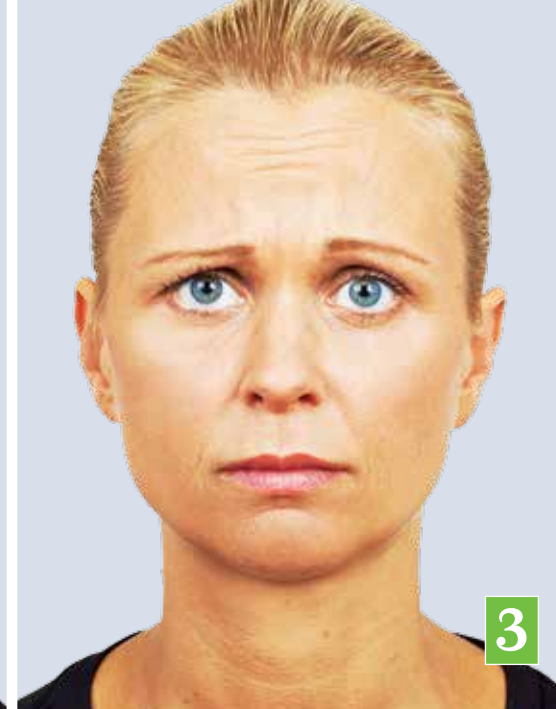
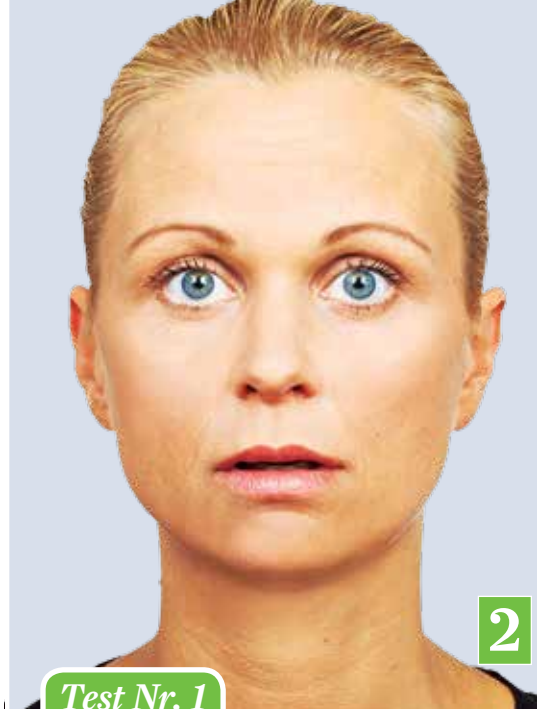
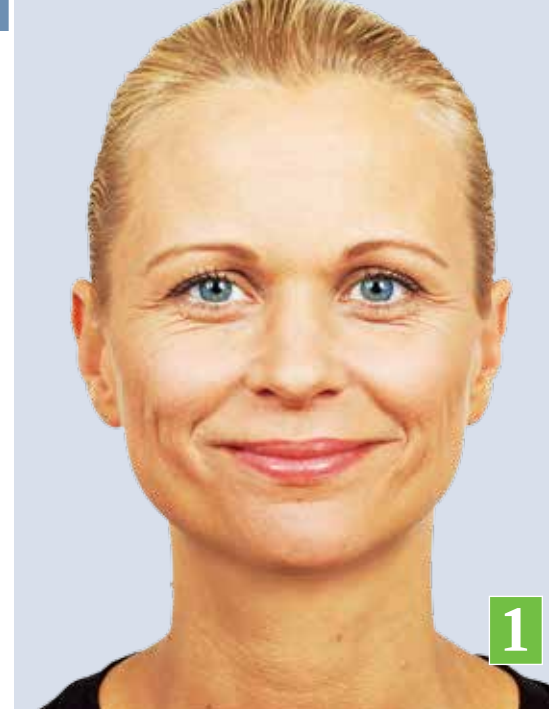
## 4 Typen

### WER BIN ICH? Nur wer sich kennt, kann andere erkennen

Für Menschenkenntnis essenziell ist **Selbsterkenntnis**: Markieren Sie auf dem waagerechten Pfeil, ob Sie eher auf Personen & Gefühle achten oder auf Ideen & Aufgaben. Auf dem senkrechten Pfeil, ob Sie eher aktiv oder passiv sind. Wie das Ihre sozialen Fähigkeiten beeinflusst, erfahren Sie auch in Test Nr. 2 auf Seite 9.



Quelle: „Mimikresonanz“, Dirk W. Eilert, Junfermann Verlag



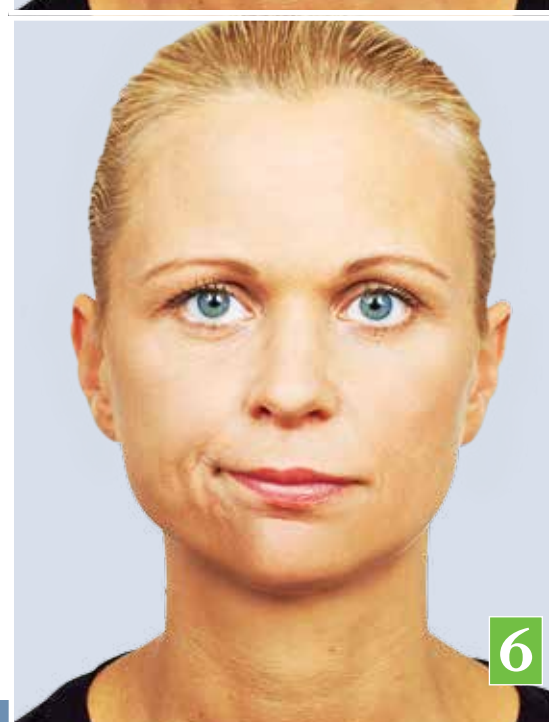
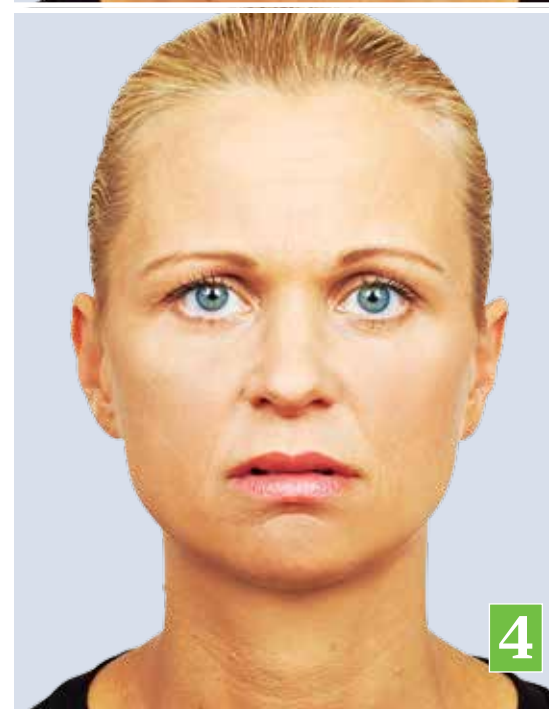
Test Nr. 1

Können Sie die Gefühle einer Person in der **Mimik** ablesen?

Die Sprache des Gesichts spricht Bände. Sie gilt als zuverlässige Informationsquelle, um zu erkennen, wie sich ein Mensch fühlt. Also schauen Sie genau hin! Ordnen Sie folgende Emotionen dem jeweiligen Ausdruck zu

Mimik	Bildnummer
Ekel	
Ärger	
Soziales Lächeln	
Verachtung	
Trauer	
Freude	
Überraschung	
Angst	

**LÖSUNG**  
1 = Freude 2 = Überraschung 3 = Trauer  
4 = Ekel 5 = Angst 6 = Verachtung 7 = Ärger  
8 = Soziales Lächeln







**AUF DEN ERSTEN BLICK**

Ist die Kollegin nett, oder blufft sie? Mimik und Gestik verraten viel über die Persönlichkeit

über die Beziehungsqualität und den Erfolg eines Gesprächs, betont Eilert. „Empathie verbessert die Kommunikation. Denn je stärker sie ausgeprägt ist, desto leichter und genauer erkennt man, was andere Menschen brauchen und wollen.“

**Ich sehe, was du fühlst**

„Jeder zeigt seine Gefühle über die Mimik in seinem Gesicht, ob er will oder nicht“, weiß der Experte. Inzwischen belegen mehr als 100 Studien, dass ein bestimmtes Mimik-Repertoire allen Menschen auf der Welt gemeinsam ist. Fachleute sprechen von den sieben Basisemotionen, die bei jedem Gesicht gleich aussehen: Angst, Überraschung, Ärger, Ekel, Verachtung, Trauer und Freude. Hinzu kommen soziale Darstellungsregeln, die unseren Emotionsausdruck regulieren. Dazu gehören unter anderem Sätze aus der Kindheit wie zum Beispiel „Jungen weinen nicht“.

**„Empathie verbessert die Kommunikation.“**

Dirk W. Eilert, Mimik-Experte

Angst kann man etwa gut daran erkennen, dass die Augenbrauen hochgezogen, die Augen aufgerissen und die Lippen nach außen gespannt sind. Bei Ärger ziehen sich die Augenbrauen fest zusammen, und die Lippen sind gepresst. Ekel zeigt sich an einer hochgezogenen Oberlippe, zeitgleich ist die Nase gekräuselt, die Augen werden schmaler. Überraschung zeichnet sich durch stark geweitete Augen und einen leicht geöffneten Mund aus.

Viele Menschen sind davon überzeugt, dass sie im Gesicht des anderen dessen Stimmung richtig deuten können. Eine Fehleinschätzung! Der Verein Mimikresonanz weist in

einem Versuch nach, dass diese Fähigkeit viel schlechter ausgebildet ist (www.mimikresonanz.org): In einem sogenannten Read-Test werden den Probanden 49 Porträts gezeigt. In Sekundenschnelle sollen sie anhand der Mimik die Gefühle der abgebildeten Personen erkennen. Ergebnis: Der Durchschnittsbürger liegt mit seiner Analyse gerade einmal bei 50 Prozent richtig.

Dabei möchte am liebsten jeder in den Kopf des anderen hineinschauen können und dort sehen, was sie oder ihn antreibt. Und jeder weiß auch, wie wichtig die Mimik bei der Kommunikation ist. Man braucht nur einmal daran zu denken, wie es ist, wenn der Gesprächspartner eine dunkle Sonnenbrille trägt. „In dem Moment merkt man direkt, wie viel Information unser Gesicht im Alltag transportiert“, erklärt Eilert. „Sobald ein kleiner Bereich verdeckt ist, hat man den Eindruck: Mensch, da kriege ich gar nicht mehr so viel mit, was beim anderen los ist.“

Natürlich dreht sich im Miteinander alles um die Frage: Ist der andere ehrlich? Oder täuscht er mich? Versteht er sich? Schwindeln, Schummeln und Schwadronieren gehören zum Alltagsverhalten. Und jeder, der einmal von seinem Lebenspartner belogen oder gar betrogen wurde, könnte eigentlich an seiner Menschenkenntnis zweifeln.

Was also, wenn ich wissen will, ob mich jemand anlügt? Oder wie durchschaue ich jemanden, der seine Gefühle nur vorspielt? Der Experte beschreibt drei Schlüsselhinweise in der Mimik: „Erstens Asymmetrie. Falsche Emotionsausdrücke sind asymmetrischer als echte. Zweitens das Fehlen üblicher Muskelbewegungen. Bei einem künstlichen Lächeln lachen die Augen nicht mit.“ Drittes Signal ist „falsches Timing“. Bei Ärger schauen wir normalerweise erst gereizt – und dann erst hauen wir mit der Faust auf den Tisch. Bei Freude huscht erst ein Lächeln über unser Gesicht – und dann erst grüßen wir. „Passiert dies umgekehrt, sind die Gefühle wahrscheinlich nur gespielt“, so Eilert.

„So etwas wie ein Pokerface gibt's nicht.“

Dirk W. Eilert, Emotions-Coach

Anders verhält es sich, wenn ein Mensch nicht seine Emotionen, sondern Informationen verheimlicht oder verfälscht. Denn in der Mimik kann man keine Gedanken, sondern nur Gefühle lesen. Dafür gebe es aber typische Emotionen, die durch den Akt des Lügens an sich ausgelöst werden, meint Eilert. Das könne die Angst sein, erwischt zu werden, oder das Schuldgefühl, das sich in der Mimik auf gleiche Weise wie Trauer zeige. Oder die Freude darüber, andere an der Nase herumzuführen. „Egal wie gut sich ein Lügner im Griff hat, so etwas wie ein regungsloses Pokerface gibt es nicht.“

Weiterhin kommt es beim Lügen meistens zu einem Anstieg der mentalen An-

strengung. „Diese lässt sich hauptsächlich im Sprechstil erkennen: in Form von zu langen oder häufigen Sprechpausen“, verrät Eilert. Kein Zweifel, Lügen stresst fast jeden. Und Alarmsignale sind selbst im Alltag, wo eher geschwindelt als eiskalt betrogen wird, offensichtlich: schnelles Blinzeln und eine Zunahme an Beruhigungsgesten, etwa das Kratzen im Gesicht, das Spielen mit den Händen oder mit einem Gegenstand, und das Zusammenpressen der Lippen.

**Mimik verrät die Persönlichkeit**

Zurück zu den vier Grundtypen (s. Seite 6). Ob Macher, Denker, Bewahrer oder Entertainer – jeder zeichnet sich durch ein spezifisches Muster im Gefühlsausdruck aus. „Je nachdem, wie unsere Persönlichkeit ausgeprägt ist, werden wir bestimmte Emotionen häufiger zeigen und andere eher abschwächen oder maskieren“, weiß Eilert.

Der Macher ist an einer einschüchternen Mimik zu erkennen. Er zeigt gehäuft offensive Emotionen wie Ärger oder Verachtung, mit denen er seine Überlegenheit demonstriert. Anders dagegen der Denker: Er offenbart sich durch eine distanzierte Mimik. Sein eher starrer, unbeweglicher Gesichtsausdruck folgt häufig der Regel „Sei kontrolliert und bewahre Abstand“. Eilert: „Die Stimme ist eher monoton, ruhig und kontrolliert.“ Eine freundliche Mimik kennzeichnet den Bewahrer. Er zeigt ein soziales Lächeln und drückt eher defensive Emotionen wie Angst und Trauer aus. „Wenn er jemandem zuhört, wird er viel nicken und lächeln“, so der Experte. Der Entertainer dagegen ist „eher laut und schnell, der Tonfall meist freudig und der Rhythmus eher melodisch“. In seiner Mimik ist viel echt erlebte Freude zu sehen. Er wirkt offen, locker und ausdrucksstark.

Eilerts Modell der vier Grundtypen zielt nicht darauf ab, Menschen in „gut“ oder „schlecht“ einzuteilen. Vielmehr geht es darum, zu verdeutlichen, dass jeder unterschiedlich denkt und agiert. Und je mehr es uns gelingt, die Persönlichkeit unseres Gegenübers zu erfassen und zu verstehen, desto besser können wir uns auf es einstellen. Nicht zuletzt, um unsere eigenen Botschaften optimal anzubringen. Egal ob es der Chef ist oder der Partner.

ANJA MATTHIES

**BUCH-TIPP**

**30 MINUTEN: MIMIK LESEN**

DIRK W. EILERT Was Mimik über Emotionen und Persönlichkeit verrät. Gabal Verlag, 96 S., 8,90 €

FOTOS: S. 6-7: BETTINA VOLKE (8); PR: S. 8-9: VETTA/GETTY IMAGES, LOCKE/FOLIA

**Test Nr. 2**

**Menschenkenntnis** Wo liegen Ihre Stärken?

Dieser Test des Mimik-Experten Dirk W. Eilert basiert auf dem Modell der vier Typen (s. Seite 6). Kreuzen Sie bei 14 Aussagen jeweils Ja oder Nein an. Rechnen Sie dann Ihre Punktzahl für die vier Kategorien aus: für Aktivsein, Reagieren, Ideenbezug und Menschennähe. In der Auswertung (siehe unten) erfahren Sie dann, wo Ihre Stärken im sozialen Miteinander liegen und an welchen Aspekten Sie noch feilen könnten.

Aussagen	Ja	Nein
1 Ich warte eher darauf, dass andere die Initiative ergreifen, statt selbst aktiv zu werden		
2 Ich wirke eher zurückhaltend als gesellig		
3 Ich warte eher ab, bis eine Situation reif ist, statt von mir aus aktiv zu werden		
4 Ich wirke eher zugewandt als nach innen gekehrt		
5 Ich wirke eher anpackend als abwartend		
6 Ich würde eine günstige Gelegenheit sofort nutzen, statt erst einmal darüber nachzudenken		
7 Ich knüpfe eher schnell neue Kontakte, als die Ruhe allein oder zu zweit zu genießen		

**AKTIVSEIN** Je einen Punkt

Für jedes Nein zu den Aussagen 1–3  =   
Für jedes Ja zu den Aussagen 4–7  =

**REAGIEREN** Je einen Punkt

Für jedes Ja zu den Aussagen 1–3  =   
Für jedes Nein zu den Aussagen 4–7  =

Aussagen	Ja	Nein
8 Ich beschäftige mich lieber mit Ideen und Aufgaben statt mit Gefühlen und Menschen		
9 Ich respektiere eher Menschen, die kompetent wirken, als Menschen, die sich freundlich zeigen		
10 Ich agiere lieber frei heraus als diplomatisch		
11 Ich zeige mich eher einfühlsam als analytisch		
12 Ich wirke eher angepasst als durchsetzungsstark		
13 Ich zeige mich eher kompromissbereit als rechthaberisch		
14 Ich wirke eher gefühlsbetont als faktenbezogen		

**IDEENBEZUG** Je einen Punkt

Für jedes Ja zu den Aussagen 8–10  =   
Für jedes Nein zu den Aussagen 11–14  =

**MENSCHENNÄHE** Je einen Punkt

Für jedes Nein zu den Aussagen 8–10  =   
Für jedes Ja zu den Aussagen 11–14  =

**Auswertung** Multiplizieren Sie bitte die Punkte, die Sie oben in den vier Kategorien errechnet haben, so, wie es unten in Klammern angegeben ist. Je höher die Zahl, desto intensiver ist die jeweilige Stärke in sozialen Prozessen bei Ihnen ausgeprägt.

**→ STÄRKE: BEWERTUNG**

(Aktivsein × Ideenbezug = )

Sie setzen auf eine ergebnisorientierte und pragmatische Herangehensweise. Sie bewerten andere schnell, insbesondere nach Kriterien wie Leistung und Kompetenz, und wirken nach außen oft schroff und arrogant.

■ **TIPP** Urteilen Sie nicht vorschnell über andere. Lernen Sie die Farbtöne zwischen Schwarz und Weiß sehen und schätzen.

**→ STÄRKE: ANALYSE**

(Reagieren × Ideenbezug = )

Sie achten sehr auf Details. Zahlen, Daten und Fakten sind für Sie wichtig. Sie wirken nach außen eher kühl und distanziert. Es fällt Ihnen schwer, über Gefühle zu reden und Beziehungen zu anderen aufzubauen.

■ **TIPP** Achten Sie mehr auf Emotionen, und entwickeln Sie ein Gehör für die Töne zwischen den Zeilen. Legen Sie dabei aber nicht jedes Wort auf die Goldwaage.

**→ STÄRKE: EINFÜHLUNGSVERMÖGEN**

(Reagieren × Menschennähe = )

Sie streben im Kontakt mit Menschen nach Harmonie und wirken eher zurückhaltend, aber stets hilfsbereit. Was Sie auszeichnet, ist ein starkes Gespür für die Gefühle anderer. Sie bevorzugen stabile Beziehungen.

■ **TIPP** Begegnen Sie anderen Menschen weniger misstrauisch, und zeigen Sie schon im ersten Austausch Ihre Gefühle. Dies hilft Ihrem Gegenüber, sich ebenfalls zu öffnen.

**→ STÄRKE: OFFENHEIT**

(Aktivsein × Menschennähe = )

Sie sehen das Positive in jedem, liegen mit Ihrem Urteil aber auch mal falsch. So gern Sie reden, ignorieren Sie auch Reaktionen der Zuhörer, wirken also eher oberflächlich.

■ **TIPP** Seien Sie im ersten Moment einer Begegnung nicht zu übersprudelnd, und lassen Sie auch den anderen zu Wort kommen. So lernen Sie mehr über Ihr Gegenüber.

**7 Tipps**

**Das hilft, andere BESSER EINZUSCHÄTZEN**

**1 FRAGEN STELLEN** Wer immer wieder nachhakt und aufmerksam zuhört, erfährt am meisten.

**2 MIMIK AUSLEGEN** Sie zeigt zuverlässig, wie sich jemand fühlt.

**3 GESAMTBILD BETRACHTEN** Ein Signal sagt wenig aus. Ein gutes Bild von einer Person erhält nur, wer die Summe ihrer Signale betrachtet.

**4 INTERPRETATION MEIDEN** Wenn man nur beobachtet und jeden neu auf sich wirken lässt, verhindert man Schubladendenken.

**5 MIKROEXPRESSIONEN LESEN** Schnelle Bewegungen im Gesicht geben Hinweise auf Gefühle, die ein Mensch verstecken will oder die ihm (noch) nicht bewusst sind.

**6 FEHLENDE SIGNALE DEUTEN** Bricht etwa jemand in Lachen aus, lachen seine Augen aber nicht mit, ist die Freude meist nur gespielt.

**7 SICH SELBST REFLEKTIEREN** Wichtig ist, die eigene Einschätzung immer wieder neu auszurichten.



**WAHRES GESICHT**

Wer versteckt sich hinter der Maske? So erkennen Sie es!