



Foto: Screenshot Phoenix

MIMIK-CHECK WOLFGANG BOSBACH

## Die Augen müssen mitlachen

**Mimikexperte** Dirk W. Eilert liest in den Gesichtern von Menschen. Wie sieht echte Freude aus, wie ein soziales Lächeln? Im Mimik-Check: **Wolfgang Bosbach**.

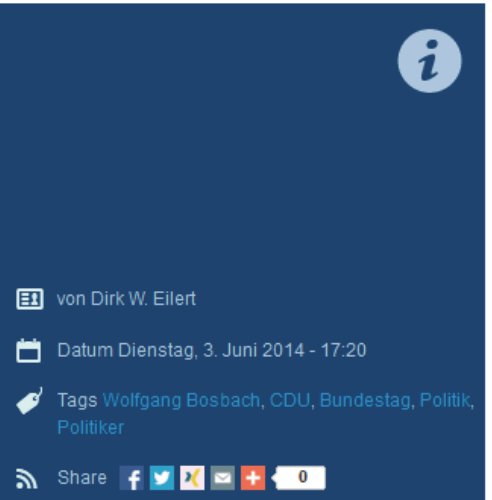
VON DIRK W. EILERT

Das kennt wohl jeder: Sie führen eine Verhandlung oder ein Konfliktgespräch und kommen scheinbar zu einem für alle Seiten zufriedenstellenden Ergebnis. Später stellt sich dann heraus, dass der Verhandlungspartner doch nicht zufrieden war. Dies kann schwerwiegende Folgen haben. Denn ein Verhandlungsergebnis ist nur dann nachhaltig und langfristig zufriedenstellend, wenn keiner der Beteiligten das Gefühl hat, als Verlierer aus dem Gespräch zu gehen. Wenn die Lösung also nicht nur ein "fauler" Kompromiss ist, sondern einen wirklichen Konsens darstellt, eine Win-Win-Lösung, bei der alle Verhandlungspartner gewinnen. Es gibt klare Signale in der Mimik, die Ihnen hier wertvolle Hinweise geben können. Wenn Sie diese Signale kennen, lassen sich böse Überraschungen vermeiden und Win-Win-Lösungen zur Zufriedenheit aller Verhandlungspartner leichter finden.

Schauen wir uns dies an einem praktischen Beispiel an: Der CDU-Politiker Wolfgang Bosbach, Vorsitzender des Innenausschusses des Deutschen Bundestages, war am Montagabend zu Gast in der Talksendung "Unter den Linden" (Phoenix). Das Thema der Sendung war: "Im Zangengriff der Populisten - die europäische Idee in Gefahr?" Die Diskussion blieb sachlich. Dennoch gab es mit Blick auf die Mimik aufschlussreiche Szenen. Auch wenn es sich hier um keine Verhandlung handelte, lassen sich die darin enthaltenen nonverbalen Signale gut nutzen, um ein paar Dinge für den Verhandlungserfolg zu veranschaulichen.

Drei Erkenntnisse aus der Emotions- und Mimikforschung sind in diesem Zusammenhang besonders hilfreich:

1. Unterscheiden Sie ein höfliches Lächeln von echter Freude, um zu erkennen, ob Ihr Gesprächspartner zufrieden mit der Verhandlungs- beziehungsweise Konfliktlösung ist.
2. Achten Sie besonders auf sehr schnelle und feine Bewegungen in der Mimik – sogenannte Mikroexpressionen. Diese geben Ihnen Aufschluss über unbewusste Gefühle und emotionale Einwände.
3. Es gibt klare Signale in der Mimik eines Menschen, die signalisieren, dass er sich Sorgen macht oder sich als Verlierer fühlt.



### AKTUELLE AUSGABE

zur Gala dieser Ausgabe

alle Artikel dieser Ausgabe

Jetzt abonnieren

### Lobbying Forte

#### Informiert

Hintergrunddienste zum Thema Gesundheit sind teuer – aber für viele im politischen Berlin unverzichtbar.

#### Degradiert

Wie die FDP versucht, wieder auf die Beine zu kommen.

#### Mobilisiert

Warum Europa- und Kommunalwahlen diesmal ganz anders werden könnten.

## Echte Freude erkennen

Dass Ihr Verhandlungspartner nicht nur Nichts verloren hat, sondern sogar ein oder mehrere für ihn wichtige Ziele durch die Verhandlung erreicht hat, erkennen Sie an einem Ausdruck echter Freude in seinem Gesicht. Wenn wir ein Ziel erreichen oder sich ein Wunsch erfüllt, dann löst das bei allen Menschen weltweit die gleiche Emotion aus: Freude. Und echt erlebte Freude lässt sich sehr klar in der Mimik erkennen. Wenn man die Merkmale dafür aber nicht kennt, kann man leicht von einem höflichen, lediglich künstlich erzeugten Lächeln in die Irre geführt werden. Das kann ein böses Erwachen geben, wenn man dann irgendwann merkt, dass der andere mit der Lösung doch nicht so zufrieden war, wie man ursprünglich angenommen hat.

In der Sendung "Unter den Linden" ging es am Montagabend nach circa sechs Minuten darum, dass der britische Premierminister David Cameron mit einem EU-Austritt gedroht hat, sollte Jean-Claude Juncker zum EU-Kommissionspräsidenten gewählt werden. Bosbach sagte dazu: "England ist ein Sonderfall. England hat immer schon, auch zu Zeiten von Margarete Thatcher, in der EU eine besondere Rolle gespielt. Der Spruch 'I want my money back' ist ja unvergessen." In diesem Moment huscht ein subtiler Ausdruck echt erlebter Freude über sein Gesicht. Ein Hinweis darauf, dass er die Drohung mit einem Schmunzeln betrachten dürfte. Da Freude universal ausgelöst wird, wenn wir ein Ziel erreichen, lässt sich daraus ableiten, dass Bosbach die europäischen Ziele durch die Drohung Camerons nicht in Gefahr sieht.

Da die Freude in der Mimik Bosbachs sehr subtil war, lässt es sich nur in einem bewegten Bild von einem sozialen Lächeln unterscheiden. Dann ist zu erkennen, wie sich Bosbachs Augenbraue leicht absenkt und sich die Haut in den Schläfen fast unmerklich zusammenzieht. Dies sind die entscheidenden Merkmale, um echt erlebte Freude von einem sozialen Lächeln zu unterscheiden. Bei echt erlebter Freude wird zusätzlich zum Anheben der Mundwinkel der äußere Augenringmuskel angespannt. Dadurch werden die unter den Augenbrauen befindlichen Hautfalten und meist auch die Augenbrauen-Außenseiten leicht abgesenkt. Dies führt an den äußeren Augenwinkeln meist zu den für echt erlebte Freude typischen kleinen Fältchen – den sogenannten Krähenfüßchen.

Um zu beurteilen, ob Ihre Gesprächspartner wirklich zufrieden mit dem Verhandlungsergebnis sind, achten Sie vor allem gegen Ende des Gesprächs auf Signale von echt erlebter Freude in der Mimik.

## Signale von Sorge und Trauer

Wie Wolfgang Bosbach in der Sendung später ausführte, macht ihm das Erstarken der Rechten in Frankreich viel mehr Sorge als die Drohung Camerons. Dies unterstrich er auch kurz durch seine Mimik: Die Augenbrauen waren hochgezogen, die Lippen seitlich gespannt – ein Zeichen für Alarmiertheit und Sorge. Gleichzeitig zog er die Wangen hoch – ein Signal für Schmerz. Wenn Sie solche Signale in einer Verhandlung beobachten, sollten sie unbedingt wertschätzend aufgegriffen werden. Angst ist ein Signal dafür, dass die Person eine Gefahr wahrnimmt. Kombiniert sich Angst mit Schmerz, verstärkt dies den Zustand. Denn Schmerz signalisiert meistens, dass die Gefahr nicht nur in der Zukunft, sondern bereits im Jetzt wahrgenommen wird.

Kurze Zeit später sagte Dietmar Bartsch, stellvertretender Linken-Fraktionsvorsitzender: "Ich gehe davon aus, dass es so etwas wie eine große Koalition auch in Brüssel geben wird. Ob das für das Land gut ist? Ich sehe das in Deutschland sehr problematisch." In diesem Momente richtete sich die Kamera kurz auf Bosbach. Er lächelte. Allerdings war dieser Ausdruck nicht zu verwechseln mit Freude. In dieser Situation hob er nämlich lediglich die Mundwinkel an – ohne dass die Augen beteiligt waren. Während Bartsch subtil und nur sehr kurz die Augenbrauen-Innenseiten leicht anhub. Dies war ein Hinweis auf Trauer, in diesem Fall wahrscheinlich im Sinne von Betroffenheit.

Trauer wird kulturübergreifend ausgelöst, wenn wir einen Verlust oder eine Niederlage empfinden. Beobachten Sie dieses Signal also in einer Verhandlung, erkennen Sie daran, dass Ihr Gesprächspartner sich entweder als Verlierer sieht oder das Gefühl hat, etwas zu verlieren. Achten Sie in einer Verhandlung auf kurze und feine Signale von Angst oder Trauer in der Mimik Ihrer Gesprächspartner. So können Sie empfundene Bedrohungen und Verluste erkennen und angemessen darauf eingehen.



### Dirk W. Eilert

ist seit 2001 als selbständiger Trainer, Speaker und Autor tätig und hat sich auf nonverbale Kommunikation, insbesondere auf die Emotionserkennung durch Mimik und Mikroexpressionen, sowie Coaching für emotionale Leistungssicherheit auf der Bühne spezialisiert. Im September 2013 ist beim Junfermann-Verlag sein Buch erschienen: "Mimikresonanz. Gefühle sehen. Menschen verstehen".

[www.eilert-akademie.de](http://www.eilert-akademie.de)