

Mimik

Ein Lächeln wirkt Wunder

Erstaunlich ist, dass unsere Mimik nicht nur andere, sondern auch uns selbst beeinflusst: Versuchspersonen mussten mimisch ein Lachen „produzieren“, indem Sie sich einen Bleistift zwischen die Zähne steckten. Danach fanden Sie Comics viel komischer als andere, die den Stift – einen traurigen Flunsch ziehend – nur mit den Lippen halten durften. Wer viel lacht, hat also nicht nur eine positive Ausstrahlung auf seine Umgebung, sondern auch die Chance glücklicher zu sein, als jemand der mit traurigem Gesicht durch die Gegend schleicht.

Echtes und falsches Lächeln

Personen mit schiefen „Lächeln“ werden gemieden. Das echte Lächeln ist meist von hochgezogenen Wangen, kleinen Hautverdickungen und Fältchen unter den Augen (Krähenfüße) sowie dem Senken der Augenbrauen begleitet. Beim vorgetäuschten Lächeln sind die Muskeln rund um die Augen nicht aktiv. Oft bricht ein falsches Lächeln abrupt ab oder verschwindet stufenweise vom Gesicht.

Was der Mund verrät

Mit einem schmollenden Mund werden Sie niemanden überzeugen. Der Schmollmund ist darauf ausgerichtet, dass der andere ein schlechtes Gewissen bekommt. Steht der Gesprächspartner in einer engen emotionalen Verbindung zu dem Schmollenden, soll er so dazu bewegt werden, seine Position aufzugeben. Insofern spielt sich hier ein Kampf um die Vorherrschaft innerhalb einer Beziehung ab. Für emotional enge Beziehungen mag diese Technik eine Zeit lang erfolgversprechend sein. In einem öffentlichen Auftritt ist der Schmollmund ebenso zu vermeiden wie die spielerisch herausgestreckte Zunge. Ebenso wie das schiefe Lächeln wirkt ein schiefer „Mund“ wenig glaubwürdig. Wird sogar nur ein Mundwinkel angehoben, so signalisiert diese Mimik immer auch Zynismus, Arroganz oder ein Überlegenheitsgefühl.

Die Signale der Augen

Die wichtigsten – und am leichtesten zu interpretierenden – Signale werden von den Augen gesendet. Ein freundlicher offener Blick stimmt den Zuhörer positiv. Wer den anderen „keines Blickes würdigt“, wird als arrogant und überheblich eingeschätzt. Um Menschen von unseren Argumenten zu überzeugen, müssen wir ihnen durch einen offenen Blick der Augen Zugang zu unserer Seele verschaffen. Doch Vorsicht: Wer zu lange und zu intensiv sein Gegenüber fixiert, wird schnell als bedrohlich und angriffslustig angesehen. Wie fast überall im Leben kommt es auf die richtige Mischung an.

Während der Argumentation sollte der Redner versuchen, einen Blick der Neugierde aufzusetzen. Er signalisiert damit die Neugierde auf die Reaktion des Zuhörers. Das Auditorium kann sich häufig dieser Aufforderung tatsächlich nicht entziehen und signalisiert, wie es über das Gehörte denkt. Da die meisten Menschen höfliche Zeitgenossen sind, wird der Redner häufig mit Zustimmung belohnt. Gute Redner schaffen es über ihre positive Ausstrahlung und die Aufforderung zur Zustimmung, die Zuhörerschaft in ihren Bann zu ziehen.

Unterschiedliche Personen – unterschiedliche Bedeutung

Nicht immer hat das Mienenspiel eine eindeutige Bedeutung – es kommt darauf an, an welcher Person es beobachtet wird. Mit einem Augenzwinkern am Ende eines Argumentes gibt ein Redner zu verstehen, dass seine Aussage mehrdeutig ist. Er macht den Zuhörer zum Verbündeten, signalisiert also Vertrautheit. Das Augenzwinkern des Zuhörers signalisiert hingegen die Frage „Erzählst Du mir auch wirklich die ganze Wahrheit?“.

Die Zuhörerschaft zeigt Ablehnung durch ein Naserümpfen bei zusammengekniffenen Augen und geschlossenem Mund. Übersetzt bedeutet dies, es riecht nicht gut und es schmeckt mir auch nicht. Der Blick nimmt Abstand. Das Naserümpfen ist immer ein extrem negatives Signal. Als Redner können Sie durch das Naserümpfen zwar ebenfalls auf Ihr Missfallen hinweisen. Sie haben dann aber das Problem, dass Sie mit einer negativen Mimik in der Erinnerung Ihrer Zuhörer bleiben. Wenn man längst vergessen hat, was Sie gesagt haben, wird man sich immer noch daran erinnern, welches Bild Sie abgegeben haben.

Der Körper lügt nicht

Nonverbales Verhalten läuft zu einem großen Teil auf der unbewussten Ebene ab. Genaugenommen ist die Körpersprache unsere „Gefühlssprache“. Wir verstehen ihre Signale oft intuitiv, können mit ihr aber auch schwerer lügen als mit Worten. Die Körpersprache ist verräterisch. Wer genau hinsieht, kann die wahren Absichten seines Gegenübers durchschauen. Folgende Beispiele verdeutlichen dies:

Ein Betriebsratsvorsitzender stellt sich in einer Rede verbal auf die Seite seiner Kollegen. Trotzdem musste er feststellen, dass Zweifel an seiner Loyalität kommen. Die Erklärung:

Seine Körpersprache steht im Widerspruch zu seinen Worten. „Liebe Kollegen, ich kann den Beschluss mittragen. Aber ich habe Zweifel, ob die Unternehmensführung mitzieht“, lautet seine Ansprache. Bei dem Wort „Unternehmensführung“ schlägt er sich an die eigene Brust. Es gibt kaum eine stärkere Gestik dafür, dass man sich selber meint. Wenig verwunderlich also, dass man ihm nicht glaubt. Seiner Gestik nach zu urteilen, teilt der Betriebsratsvorsitzende die Zweifel der Unternehmensführung an dem Beschluss.

„Auch die Jugendlichen, ich will mal vorsichtig formulieren, die immer sehr spontan und offen mit ihren Vorgesetzten umgehen, bedürfen unserer Unterstützung“, sagt ein Firmeninhaber auf der Betriebsversammlung. Beim Wort „Unterstützung“ drückt er seinen gestreckten linken Arm zweimal nach unten, als wollte er einen Stock in die Erde rammen. Die Gestik macht deutlich, was er eigentlich sagen will: „Mit den aufsässigen Jugendlichen werden wir schon fertig!“

Mienenspiel

Ablehnung	„Langes Gesicht“: geöffneter Mund bei geschlossenen Lippen und zurückgeschobenem Kinn
Ablehnung	Gerümpfte Nase
Ablehnung	Den Kopf mehrmals ruckartig zurückwerfen
Ablehnung	Verengte Pupillen
Erstaunen	Den Mund öffnen
Erstaunen/Skepsis	Die Augenbrauen werden angehoben
Interesse	Es wird Blickkontakt gehalten
Arroganz/Überlegenheit	Ein Mundwinkel wird angehoben
Arroganz/Überlegenheit	Die Augenbrauen werden angehoben
Nachdenklichkeit	Die Unterlippe wird hochgezogen
Verlegenheit	Das Gesicht wird verdeckt
Unsicherheit, Nervosität	Auffällig häufiger Lidschlag
Desinteresse, Verlegenheit	Es wird kein Blickkontakt gehalten, Gegenüber sieht häufig weg
Innere Anspannung, Abschottung	Zusammengekniffene