



# KÖRPER- SPRACHE ENTSCHLÜSSELN

Erfahren Sie, was in Menschen vorgeht und ob sie die Wahrheit sagen.

## WUT

Die Augenbrauen sind heruntergezogen, es bilden sich sichtbare Falten oberhalb der Nase, die Nasenflügel stehen weit auseinander, die Lippen werden mit Druck geschlossen, das Kinn wird nach vorn geschoben.



## TRAURIGKEIT

Die Oberlider und die Mundwinkel hängen nach unten, der Blick ist starr, die Wangen sind schlaff.



## VERACHTUNG

Die Oberlider hängen herunter, der Blick ist starr, die Wangen gehen leicht nach oben, nur ein Mundwinkel wird angehoben.

7  
Basis-  
emotionen

## Verraten uns Mikroausdrücke?

Wie sähe unser Leben aus, wenn wir plötzlich genau wüssten, ob eine Person lügt oder nicht? Bereits jetzt können wir lernen, Gesichtsausdrücke zu entschlüsseln. Paul Ekman erklärt uns, wie.

Jüngst haben das Time Magazine und die American Psychological Association Paul Ekman zu einer der hundert einflussreichsten Personen gekürt. Der US-Psychologe beobachtete, dass selbst erfahrene Richter Gefühle nicht besser als Laien erkennen können. Dieses Defizit kann zu Fehltritten führen. Deshalb trainiert Ekman amerikanische Richter in der Erkennung von Gesichtsausdrücken. Doch Ekman weiß genau, wie schwierig die Interpretation von Gefühlen ist.

Selbst wenn ein Angeklagter einen ängstlichen Gesichtsausdruck zeigt, heißt das noch nicht, dass er zwangsläufig schuldig ist. Genauso gut könnte er Angst vor einem Fehltritt haben.

Ekman hat über 40 Jahre seines Lebens der Erforschung von Gesichtsausdrücken gewidmet. Mit nur 43 Gesichtsmuskeln können wir mehr als 10 000 Gesichtsausdrücke erzeugen. Doch Ekman fand heraus, dass unter allen Völkern dieser Welt sieben identische Gefühlsausdrücke zu finden sind: **Freude, Wut, Furcht, Ekel, Traurigkeit, Überraschung und Verachtung.** ▶

### ÜBERRASCHUNG

Die Augen sind weit aufgerissen, die Wangen angespannt, der Mund leicht geöffnet.



### FREUDE

Die Stirn ist entspannt, es bilden sich Lachfältchen, die Wangen sind angehoben, die Nasenflügel auseinandergezogen, die Mundwinkel gehen nach oben.

### EKEL

Die Oberlippe ist hochgezogen, die Unterlippe schiebt sich nach vorn, es kommt zu sichtbaren Falten zwischen Nasenflügeln und Mundwinkeln, die Nase ist hochgezogen.



### FURCHT

Die Augenbrauen gehen nach oben, die Augen sind weit aufgerissen, die Nase ist leicht hochgezogen, die Mundwinkel werden auseinandergezogen.



Diese Basisemotionen treten häufig flüchtig und unbewusst auf. Paul Ekman nennt sie daher Mikroausdrücke. Er unterscheidet zwischen Gefühlsausdrücken, die sich für wenige Millisekunden auf dem gesamten Gesicht zeigen, und lediglich kurzen Zuckungen in der Augen- und Mundpartie. In seinen Trainingsprogrammen geht er gezielt auf beide Typen von Gesichtsausdrücken ein. Ist eine Emotion stark genug, lässt sich ihr Ausdruck kaum willentlich unterdrücken.



## Medienempfehlungen zu Paul Ekman

### BUCHTIPP

#### Gefühle lesen

Paul Ekman, 2010,  
Springer Verlag,  
Heidelberg

### BUCHTIPP

#### Ich weiß, dass du lügst

Paul Ekman, 2011,  
Rowohlt Taschenbuch  
Verlag, Hamburg

### ONLINETRAINING

#### Micro Expressions Training Tool (METT)

Paul Ekman,  
[www.paulekman.com](http://www.paulekman.com)

### ONLINETRAINING

#### Subtle Expression Training Tool (SETT)

Paul Ekman,  
[www.paulekman.com](http://www.paulekman.com)

### DVD/VIDEO

#### Lie to me, Staffel 1, deutsche Fassung

2009, Twentieth Century  
Fox Home Entertainment,  
Los Angeles, USA

## ► Hilft uns dieses Wissen im Beruf?

Als Psychologen schulen wir Manager und Politiker darin, die versteckten Gefühle von Verhandlungspartnern zu erkennen. Zu unserem Erstaunen verlassen sich viele Politiker und Manager selbst in wichtigen Verhandlungen immer noch auf ihr Bauchgefühl, obwohl sie das Erkennen von Gefühlen trainieren könnten. Ohne ein entsprechendes Training liegt ihre Trefferquote kaum über dem Rateniveau.

Dabei ist das Entschlüsseln von Mikroausdrücken für Führungskräfte sehr wertvoll. Beispielsweise lohnt es sich für Führungskräfte, in Besprechungen genau darauf zu achten, welche Emotionen Mitarbeiter zeigen, wenn sie über bestimmte Arbeitsaufgaben sprechen. Wann zeigen sie Freude? Wann wirken sie eher traurig? Auf diese Weise erfahren Führungskräfte, welche Arbeitsaufgaben Mitarbeiter am meisten motivieren. Auch als Mitarbeiter profitieren Sie von der Entschlüsselung von Mikroausdrücken. So sollten Sie etwa in Gehaltsverhandlungen genau beobachten, wie Ihr Vorgesetzter auf Ihre Forderungen reagiert. Spätestens wenn Ihr Gesprächspartner überrascht wirkt, sollten Sie unverzüglich einen Beleg für Ihre besondere Arbeitsleistung liefern.

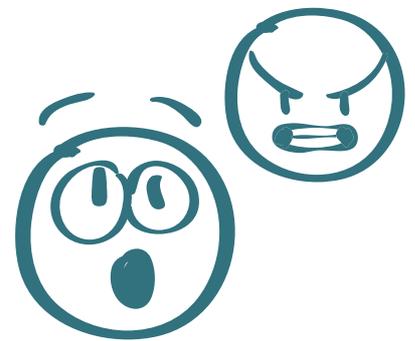
Für manche Berufsgruppen ist das Erkennen von Gefühlen lebenswichtig. So trainieren viele Mitarbeiter von Sicherheitsbehörden mit den Trainingsprogrammen von Ekman. Für sie ist es wichtig, selbst kleinste Signale von Angst, Wut und Verachtung im Gesicht von verdächtigen Personen erkennen zu können.

## Hilft uns dieses Wissen in der Freizeit?

Das Wissen über Mikroausdrücke hilft nicht nur im Beruf, sondern auch bei Freizeitaktivitäten wie Flirten oder Pokerspielen.

Beim Pokerspielen sollten Sie genau auf den Gesichtsausdruck achten, den ein Pokerspieler für wenige Millisekunden zeigt, wenn er das erste Mal seine Karten sieht. Zeigt er versteckte Freude, Erstaunen oder gar Angst? Welche Gefühle huschen über sein Gesicht, wenn der Einsatz erhöht wird?

Beim Flirten sollten Sie auf Gesichtsausdrücke achten, die Freude, Angst oder Ablehnung ausdrücken. Wiederholen Sie Komplimente, die Freude im Gesicht Ihres Gegenübers auslösen, in ähnlicher Form und räumen Sie Themen, die Anzeichen von Angst oder Ablehnung hervorrufen, aus der Welt beziehungsweise sprechen Sie diese Themen nicht erneut in der Kennenlernphase an.



## Wie reagieren wir am besten auf negative Mikroausdrücke?

Besonders sensibel sollten Sie für die kleinsten Anzeichen von Verachtung im Gesichtsausdruck Ihres Gegenübers sein. Die Therapieforschung hat gezeigt, dass es genügt, die Anzahl von Ausdrücken der Verachtung auf dem Gesicht einer Person zu zählen, während sie ihrem Partner zuhört, um einzuschätzen, ob eine Paartherapie eine strittige Beziehung retten kann.

Sie sollten stets genau abwägen, ob Sie Ihren Gesprächspartner auf einen Gefühlsausdruck ansprechen wollen. In der Regel ist es günstiger, offene Fragen einzusetzen, um festzustellen, wie eine Person eine Situation oder Aussage wahrnimmt, als einem Gesprächspartner direkt mitzuteilen, dass er wütend wirkt. Fragen Sie beispielsweise: „Was ist dir noch unklar?“ oder „Wie siehst du das?“

Wenn Sie Basisemotionen während eines Gesprächs registrieren, können Sie aus ihnen ableiten, welche Aussagen für Ihren Gesprächspartner bedeutsam sind und wie er sie bewertet. Jetzt geht es darum, Missverständnisse zu vermeiden, denn das Erstaunen über eine Aussage kann schnell in ein Gefühl der Angst umkippen.

## Wie können wir Lügen erkennen?

Das Erkennen von Basisemotionen hilft Ihnen dabei, ein Gefühl dafür zu entwickeln, ob Sie die Aussagen Ihres Gesprächspartners für bare Münze nehmen sollten. Besonders bei Gefühlsausdrücken, die im direkten Widerspruch zu einer Aussage stehen, sollten Sie aufmerksam werden. So gibt es Personen, die im freudigen Ton über eine Erfahrung sprechen und gleichzeitig einen traurigen Gesichtsausdruck zeigen. Auch unser Lächeln ist nicht immer echt. Nur wenn wir beim Lächeln Augen- und Mundpartie gemeinsam bewegen, kommt ein Lächeln von Herzen. Schade eigentlich, denn ein wirkliches Lächeln erregt in unserem Gehirn die Bereiche, die für Freude zuständig sind. Wir fühlen uns anschließend tatsächlich besser.

Sie sollten sich jedoch bei der Beurteilung des Wahrheitsgehalts einer Aussage nicht nur auf Mikroausdrücke konzentrieren. Achten Sie auch darauf, ob Stimme, Gestik und Körperhaltung zum Gesagten passen, denn auch ein vermeintlich „wahres“ Lächeln lässt sich trainieren. Nur wenn Aussagen und Verhalten übereinstimmen, hält sich eine Person aller Voraussicht nach an ihr Wort. Entscheidungen sind in der Regel ein besonders guter Indikator für den Wahrheitsgehalt von Aussagen. Viele Menschen lügen mitunter in ihren Aussagen, doch nur die wenigsten vermögen es, durch ihre Handlungen Absichten vorzutäuschen.

Aufschlussreich ist beim Verdacht auf Lügen unter anderem der Augenkontakt. Entgegen der Behauptung von Verfahren wie NLP schaut ein Lügner nicht nach links oben, wenn er eine Antwort auf eine Frage erfindet. Vielmehr schaut er seinem Gesprächspartner tendenziell länger in die Augen, um festzustellen, ob dieser seiner Antwort Glauben schenkt. Der Lügende muss mit seinen Augen keinen Fluchtpunkt suchen, um sich besser auf eine Information aus seinem

Gedächtnis zu konzentrieren. Er kann seine Antwort frei erfinden und seinen Gesprächspartner dabei mit seinen Augen fixieren. Das Sprichwort müsste lauten: „Wer lügt, schaut hin.“

Doch eine Lüge dient oft der Höflichkeit (zum Beispiel wenn uns jemand fragt, ob uns sein Geschenk gefällt) und nicht zwangsläufig dazu, einem anderen Menschen zu schaden. Allen, die lernen wollen, Lügen schnell zu erkennen, sei neben den Trainingsprogrammen von Ekman das Buch von Ekman („Ich weiß, dass du lügst. Was Gesichter verraten“) und die Serie „Lie to me“ empfohlen. Die Hauptfigur Dr. Cal Lightman ist an Ekman angelehnt. Doch auch im wirklichen Leben geht es für Ekman so spannend zu wie in dieser Krimiserie. So arbeitet er zurzeit an der Frage, wie man anhand von Gesichtsausdrücken erkennen kann, ob jemand kurz davor steht, einen Mord zu begehen. /



### DER AUTOR Dipl.-Psych. David Reinhaus

Inhaber von  
Reinhaus & Partner,  
Berater, Trainer und Coach  
für Führungskräfte  
aus Politik und Wirtschaft,  
Lehrbeauftragter für  
Verhandlungsführung und  
Wirtschaftspsychologie

