



Die Sprache der Mimik

Unser Gesicht – offene Tür zu unseren Gefühlen

„Warum ich immer lache? Weil ich mich nicht überanstrengen will, denn zu einem lachenden Gesicht braucht man nur 13 Muskeln, während man zu einem todernsten Gesicht 60 Muskeln benötigt.“

Bob Hope, amerikanischer Entertainer

Der Gesichtsausdruck ist die offene Tür zu unseren Gefühlen. Im Gesicht spiegeln sich alle Reaktionen: Freude, Begeisterung, Ärger, Arroganz, Angst, Langeweile, Mitgefühl, Stolz. Das ist gut so. Mit Ihren eigenen Gefühlsausdrücken erzeugen Sie nämlich bei Ihrem Gegenüber ebenfalls eine emotionale Reaktion.

Was meinen Sie, wie viele Gesichter ein Mensch schneiden kann? Der amerikanische Sozialpsychologe Paul Ekman hat berechnet, wie viele Möglichkeiten des Mienenspiels es überhaupt gibt. Er kam auf 10 000 mögliche Muskelkombinationen des menschlichen Gesichtes, die wiederum 500 Möglichkeiten des Gesichtsausdruckes ermöglichen.

Nehmen Sie die Maske ab

Wenn unser Gesicht so viel ausdrücken kann, warum setzen dann viele beim Sprechen eine Art Pokerface auf? Beim Pokern ist das sicherlich ok. Aristoteles hat die Rhetorik einmal so definiert: *„Rhetorik ist die Fähigkeit, Glauben zu erwecken.“* Wie aber wollen Sie bei Ihren Zuhörern Glauben finden, wie wollen Sie ihre Herzen erreichen, wenn Sie mit versteinertem, unbeteiligtem Gesichtsausdruck – der Ausstrahlungskraft einer leeren Mülltonne gleich – Ihren Text runterbeten? Lassen Sie also Ihre Zuhörer (und Zuschauer!) in Ihrem Gesicht mitlesen! Wenn Sie Ekel empfinden, Wut, Enttäuschung, Sorge oder Freude, dann zeigen Sie es durch Ihren Gesichtsausdruck!

Der kürzeste Weg zwischen zwei Menschen

Woher kommt es, dass uns manche Menschen vom ersten Augenblick an sympathisch sind? Es hängt mit der Mimik zusammen. Es sind Menschen, die uns durch ihren offenen, freundlichen Gesichtsausdruck signalisieren: „Ich mag Sie!“ Und weil sie uns mögen, mögen wir sie auch. Erkennen Sie, dass hier eine Wechselwirkung stattfindet? Es stimmt wirklich: Der kürzeste Weg zwischen zwei Menschen ist ein Lächeln.

Die Grundeinstellung eines Menschen prägt mit der Zeit auch seinen Mundausdruck. Einen sauertöpfischen, negativen Menschen erkennen Sie unschwer an seinen herabgezogenen Mundwinkeln. Ist ein Mensch



Mit einem offenen, natürlich-freundlichen Gesichtsausdruck signalisieren Sie Ihren Zuhörern: „Es macht mir Spaß, hier vor Ihnen zu reden. Ich mag Sie.“

fröhlich, genießt er das Leben wie ein Feinschmecker, verleiht er seinem Gesicht einen strahlenden Glanz, er lächelt. Er wirkt auf uns sympathisch.

Manche Menschen neigen dazu, die Lippen zusammenzupressen. Sie drücken damit aus: Mir schmeckt das nicht, ich will das nicht annehmen. Der verkniffene Mund ist oft ein Merkmal von Menschen, die stur, eigensinnig und misstrauisch sind. Mit ihnen ins Gespräch zu kommen, ist schwer. Sie gelten als kalt und gefühlsarm. Darunter leiden dann jene Menschen, die von Natur aus schmale Lippen haben.

Ein berühmter Philosoph hat einmal gesagt: *„Es ist erwiesen, dass nicht die Hände es sind, sondern das Lächeln, womit die Menschen einander ergreifen und halten.“*

An diesen Satz sollten Sie denken, wenn Sie mit anderen Menschen reden. Auch wenn Sie sich stark konzentrieren müssen, runzeln Sie nicht die Stirn und machen Sie kein verkniffenes Gesicht! Ihre Zuhörer denken sonst: *„Der hat etwas gegen uns. Er spricht nicht gern. Vielleicht redet er nur, weil er dafür bezahlt wird?“*