



In 30 Minuten
wissen Sie
mehr!

Empfohlen
von



SAT.1

30 MINUTEN

Dirk W. Eilert

Mimik

lesen

GABAL

Dirk W. Eilert

30 Minuten

Mimik lesen

© 2015 SAT.1 www.sat1.de Lizenz durch ProSiebenSat.1
Licensing GmbH, www.prosiebensat1licensing.com

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation
in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografi-
sche Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Umschlaggestaltung: die imprimatur, Hainburg
Umschlagkonzept: Martin Zech Design, Bremen
Lektorat: Dr. Sandra Krebs, Offenbach
Fotos: Bettina Volke, Berlin
Satz: Zerosoft, Timisoara (Rumänien)
Druck und Verarbeitung: Salzland Druck, Staßfurt

© 2015 GABAL Verlag GmbH, Offenbach

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit
schriftlicher Genehmigung des Verlags.

Hinweis:

Das Buch ist sorgfältig erarbeitet worden. Dennoch erfolgen alle
Angaben ohne Gewähr. Weder Autor noch Verlag können für
eventuelle Nachteile oder Schäden, die aus den im Buch gemach-
ten Hinweisen resultieren, eine Haftung übernehmen.

Printed in Germany

ISBN 978-3-86936-640-1

In 30 Minuten wissen Sie mehr!

Dieses Buch ist so konzipiert, dass Sie in kurzer Zeit prägnante und fundierte Informationen aufnehmen können. Mithilfe eines Leitsystems werden Sie durch das Buch geführt. Es erlaubt Ihnen, innerhalb Ihres persönlichen Zeitkontingents (von 10 bis 30 Minuten) das Wesentliche zu erfassen.

Kurze Lesezeit

In 30 Minuten können Sie das ganze Buch lesen. Wenn Sie weniger Zeit haben, lesen Sie gezielt nur die Stellen, die für Sie wichtige Informationen beinhalten.

- **Alle wichtigen Informationen sind blau gedruckt.**
- Schlüsselfragen mit Seitenverweisen zu Beginn eines jeden Kapitels erlauben eine schnelle Orientierung: Sie blättern direkt auf die Seite, die Ihre Wissenslücke schließt.
- *Zahlreiche Zusammenfassungen innerhalb der Kapitel erlauben das schnelle Querlesen.*
- Ein Fast Reader am Ende des Buches fasst alle wichtigen Aspekte zusammen.
- Ein Register erleichtert das Nachschlagen.



Inhalt

Vorwort	6
1. Mimik – die Bühne unserer Emotionen	9
Die Sprache der Mimik ist universell	10
Mimik bildet Emotionen konkret und komplett ab	12
Mimik ist schneller als der Verstand	13
Es gibt kein Pokerface	14
Mimik beeinflusst unsere Gefühle	18
2. Mimik entschlüsseln – der Mimikcode®	23
Was die Mimik verrät	24
Die sieben Basisemotionen	25
Unausgesprochene Einwände	40
Die Mimik von Schmerz	44
Wenn Emotionen sich mischen	46
3. Was Mimik über Persönlichkeit verrät	51
Die doppelte Filterfunktion der Persönlichkeit	52
„Ein Indianer kennt keinen Schmerz“	53
Die vier Grundtypen der Persönlichkeit	57
Wie Mimik Persönlichkeit offenbart	62
4. Lügen an der Mimik erkennen	67
Was ist eine Lüge?	68
Echt oder unecht?	70
Emotionen beim Lügen	71

Lügen strengt an	73
Lügen stresst	74
5. Mimische Signale angemessen nutzen	79
Wenn Sie zwischen den Zeilen lesen möchten	80
Wenn Vertrauen wichtig ist	81
Wenn Ihre Argumente ins Schwarze treffen sollen	84
Fast Reader	88
Der Autor	94
Weiterführende Literatur	95
Register	96

Vorwort

Emotionen geben unserem Leben Farbe und Sinn. Emotionen bewegen uns. Sie lassen uns lachen und weinen, lieben und hassen, umarmen und wegschubsen. Sie sind der Motor des Fortschritts wie auch der Zerstörung. Sie lassen uns hoffen oder zweifeln. Sie sind der Zugang zu unserer Spiritualität. Sie halten uns zusammen. Und nahezu alles, was wir tun, tun wir, um bestimmte Emotionen zu erleben oder zu vermeiden. Kurz: **Emotionen bedeuten Leben.**

Um zu veranschaulichen, wie stark Emotionen uns steuern, werfen wir einmal einen Blick auf unsere Kaufentscheidungen. Tragen Sie zum Beispiel eine Uhr, die mehr als 10 Euro gekostet hat? Wenn Ihre Antwort Ja lautet, dann haben Ihre Emotionen diese Kaufentscheidung maßgeblich beeinflusst. Denn theoretisch würden Sie schon für 10 Euro eine Uhr bekommen, die rational betrachtet alle wichtigen Funktionen besitzt. Jeder Euro, den Sie mehr ausgegeben haben, war emotional ausgelöst. **Das bedeutet nicht, dass unsere Entscheidungen zu 100 Prozent durch unsere Emotionen gesteuert werden. Aber sie spielen eine zentrale Rolle.**

Ihre Fähigkeit, zu erkennen, wie sich Ihr Gegenüber fühlt, und angemessen damit umzugehen, entscheidet deshalb über die Beziehungsqualität und den Erfolg eines Gesprächs. Denn **je stärker Ihre Empathie ausgeprägt ist, desto leichter und genauer erkennen Sie, was andere Menschen brauchen und wollen.** Eine geschärf-

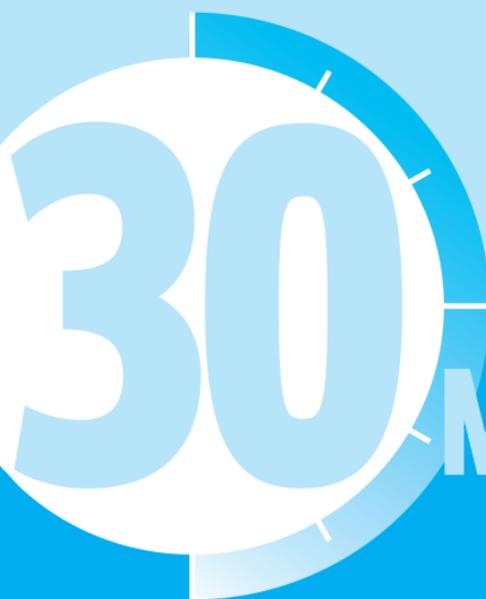
te Wahrnehmung für die Emotionen Ihrer Mitmenschen hilft in allen Bereichen, in denen Sie von Angesicht zu Angesicht kommunizieren – ob es nun darum geht, zwischen den Zeilen zu lesen, ob eine wertschätzende Gesprächsatmosphäre wichtig ist oder ob es Ihr Ziel ist, dass Ihre Argumente ins Schwarze treffen. Die Mimik verrät dabei besonders zuverlässig, wie sich ein Mensch fühlt.

Um die gegenseitige Empathie sowie eine wertschätzende und beziehungsfreundliche Kommunikation zu fördern, habe ich **auf Grundlage der neuesten Forschungsergebnisse das Mimikresonanz®-Konzept entwickelt**: ein praxisorientiertes Training, um die Fähigkeit zu verbessern, in guten Kontakt mit unseren Gesprächspartnern zu kommen und deren Gefühle und Wünsche noch besser wahrzunehmen. Mimikresonanz® kann sowohl im beruflichen als auch im privaten Umfeld eingesetzt werden: sei es in Beratungsgesprächen, in der Mitarbeiterführung, im Bildungswesen, Service, Coaching oder in der Mediation. Aber auch in der Partnerschaft oder in der Elternrolle. Dieses Buch bietet Ihnen einen schnellen und kompakten Zugang zum Wissen der Mimikresonanz®.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen und Entdecken der vielen kleinen Signale, die Ihnen dadurch im Alltag bei Ihren Mitmenschen auffallen werden.

Ihr Dirk W. Eilert

www.eilert-akademie.de



30 MINUTEN

**Ist Mimik kulturübergreifend
gleich?**

Seite 10

Was sind Mikroexpressionen?

Seite 15

Was bedeutet „Facial Feedback“?

Seite 18

1. Mimik – die Bühne unserer Emotionen

Stellen Sie sich bitte die folgende Situation vor: Sie möchten sich mit einer für Sie wichtigen Person über ein brennendes Thema unterhalten. Würden Sie dieses Gespräch am Telefon führen oder eine persönliche Unterhaltung von Angesicht zu Angesicht bevorzugen?

Wahrscheinlich werden Sie wie die meisten von uns das persönliche Gespräch favorisieren, weil Sie den anderen dann sehen können. Jetzt stellen Sie sich einmal vor, Sie treffen sich mit der Person, aber sie trägt eine Sonnenbrille, weil die Sonne scheint. Im Regelfall wird Sie dies verunsichern. Denn auf einmal fällt es Ihnen viel schwerer, zu erkennen, was in Ihrem Gegenüber vorgeht – und das nur, weil ein kleiner Teil des Gesichts verdeckt ist.

In diesem Kapitel erfahren Sie, **warum die Mimik die wichtigste und zuverlässigste Informationsquelle** ist, um präzise zu erkennen, wie sich ein Mensch fühlt.