Al Weckert – Mimikresonanz

Wie kann ich Mimik nutzen bei der Klärung von Konflikten? Mit dieser Frage hat sich Al Weckert nach seiner Ausbildung zur gewaltfreien Kommunikation beschäftigt. Die gewaltfreie Kommunikation erschien ihm sehr sprachbasiert und nicht die Frage zu klären, was eigentlich los ist. Die Mimik erzählt dagegen, was wirklich in den Menschen vorgeht.

1. Der Motivkompass

Hier ging es um den neuesten Stand der neurowissenschaftlichen psychologischen Forschung zu Bedürfnissen und Gefühlen und der Frage, über welche Emotionen alle Menschen verfügen, welche Grundbedürfnisse alle antreiben und welche Gefühle auf welche Bedürfnisse verweisen.

Gefühle sind dabei erst mal körperliche Erlebnisse, die bewusst werden und dann zu einem mentalen Prozess führen. Als Emotion werden sie körperlich erlebbar und sichtbar.

Kinder wollen jedes neue Bedürfnis sofort befriedigen und sind perfekte Bedürfnisbefriediger. Erwachsene hingegen halten aus bis zum „geht nicht mehr“. Al Weckert dazu: Nehmt eure Gefühle ernst! Gefühle sind Bedürfnis-Erfüllungsgehilfen. Sie weisen auf befriedigte oder unbefriedigte Bedürfnisse hin, sind angenehm oder unangenehm.

2. Die zwölf echten Emotionen

Gefühle sind bewusst gewordene, aussprechbare Emotionen. In der Mimik zeigen wir Angst, Ärger, Freude, Trauer, Überraschung, Ekel und Verachtung (pure facial expressions), in der Körpersprache Scham, Schuld, Liebe, Stolz und Interesse. Zusammen sind das die zwölf echten Emotionen. Aktuell werden 20 Emotionen beforscht. Sechs der sieben in der Mimik zu erkennenden Emotionen kann man nur über die Augen lesen, der Rest des Gesichtes ist nicht erforderlich. Einzig für die Verachtung gilt das nicht.

Die Emotionen hat Al Weckert anhand eines Fußballfeldes dargestellt. Dabei sind in der Defensive die Angst, Scham Trauer und Schuld, in der Offensive der Ärger, Ekel und Verachtung. Kooperierend, also im Mittelfeld, finden sich Freude, Liebe und Interesse. Überraschung hat er ins Tor gesetzt. Dabei ist Überraschung eine Übergangsemotion, entweder zu Freude oder Verachtung oder anderen Emotionen. Jede Emotion ist nach einer Überraschung viermal so intensiv wie ohne eine vorangegangene Überraschung.

Als Leitfrage zur Arbeit mit Gefühlen in der Mediation bietet sich an: Welche Gefühle hat das bei Ihnen ausgelöst?

Jedes Gefühl lässt sich einem Bedürfnis zuordnen, was wir in Kleingruppen auch mit einem Memory geübt haben. Dabei sind die zentralen menschlichen Bedürfnisse die Grundbedürfnisse der Entwicklung, der Wirksamkeit, der Verbindung und der Stabilität. Davon wird der Mensch angetrieben.

Jede Emotion hat eine funktionale und eine disfunktionale Seite. Bei Verachtung ist das zum Beispiel funktional der Gedanke „Halt, stop - so nicht. Bei Ekel funktional die Sauberkeit oder disfunktional Ausgrenzung oder Mobbing.

Verachtung, Ekel, Scham und Schuld sollte man eher nicht oder sehr vorsichtig ansprechen.

Das seien zwar letztlich Verallgemeinerungen und Arbeitshypothesen, aber wenn man das Grundprinzip verstanden hat, hätte man schon 80 % erreicht. Sinnvoll ist es, die zwölf Emotionen verbunden mit den dazugehörigen Bedürfnissen zu lernen und zu trainieren, wie man das im Gespräch anspricht.

3. Mimikresonanz

Dazu gibt es zwei Systeme

facial action coding system

WOCS (wholeception objective coding System (Einbezug des ganzen Körpers)

Für die Kodierung reichen drei Signale auf zwei Kanälen.

Die Mimik wird transportiert ins limbische System, d. h. sie wirkt sich auf die Stimmung aus. Das Gleiche geht aber auch andersherum und nennt sich Facial Feedback.

Interessant zu lesen dazu

Charles Darwin: „Der Ausdruck der Gemütsbewegungen bei den Menschen und den Tieren“ (1877)

Dirk W. Eilert: „Das Trainingssystem für Mimikresonanz“

Dabei lernt man: 1) Wahrnehmen

2) Entschlüsseln

3) angemessen reagieren

Störungen immer ansprechen! Und damit auch den Fehler des Othello vermeiden: Die Mimik verrät nicht, warum ein Gefühl auftritt.

Wie spricht man Emotionen an: mit emphatischer Spekulation! Nicht: „Wie geht es Ihnen gerade?“ Sondern: „Sind Sie verärgert? Was hat ihre Unzufriedenheit ausgelöst?“ Dabei wichtig: die Bewegungen und die Mimik eines Menschen enthüllen seine Absichten stärker als Wörter.

Wir haben zwischendurch Gruppenarbeit und Selbstüberprüfungen durchgeführt, sehr spannend! Kurse und Trainings mit Al Weckert: www.akademie-im-park.de; Methode - MIMIKRESONANZ® Gefühle sehen. Menschen verstehen.

Protokoll: Dr. Anke Clodius