

SCHWERPUNKT

Ohne Worte

WISSENSCHAFT & PRAXIS

Verstehen ohne zu hören?

WISSENSCHAFT & PRAXIS

Nonverbale Kommunikation
in der Zahnarztpraxis

PRISMA

Aeskulap meets Hypnose

REZENSION

Mister Maxwells Maus

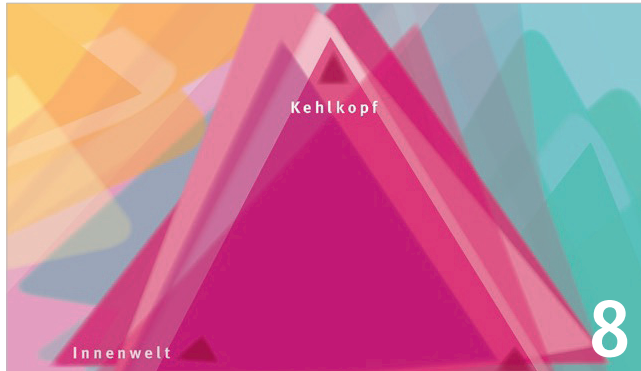
INHALT



6



28



8



32



34

WISSENSCHAFT & PRAXIS

- 6 **Mikromimik und nonverbale Kommunikation**
Jens von Lindeiner

- 8 **Kommunikation über Atmung und Stimme**
Eine vielschichtige Ressource aus Sicht der hypnosystemischen Arbeit
Ronja Ernsting

- 12 **Schwere Krankheit, schwierige Kommunikation**
Volker Schmiedel

- ▶16 **Verstehen, ohne zu hören? Hypnose einer gehörlosen Patientin**
Philippe de Saussure

- ▶20 **Nonverbale Kommunikation in der Zahnarztpraxis**
Ute Stein

- 22 **Das Entspannungs-ABC für Zahnpatienten**
Oder: Wiegen Sie sich doch einfach mal in Sicherheit
Thomas H. Loew

4 DZzH 2/2018

PRISMA

- ▶28 **Aeskulap meets Hypnose**
Interview mit Bernhard Trenkle anlässlich des Kongresses „Medizinische Hypnose und ärztliche Kommunikation“

- 30 **Grenzen überwinden – das Mögliche (er-)finden**
Blitzlichter von der MEG-Jahrestagung in Bad Kissingen

- 32 **„Für immer jung“**
Erfahrungen von Theresa Hansen-Rudol zur ÖGZH-Pfingstklausur

- 34 **Achtsam mit uns selbst**
Ein Bericht von Kay Groß zum DGZH-Trainertraining in Montabaur

- 36 **Alles GOZO 2018**
Teilnehmerstimmen gesammelt von Gisela Zehner

- 38 **Schläft ein Lied in allen Dingen ...**
Persönliche Erfahrungen auf der Suche nach dem Zauberwort; am Anfang und am Ende mit einem Augenzwinkern geschrieben
Ein Essay von Sabine Köhler



36



38

FORUM

- 25 **„Nichts“**
HYPNOTISCHER STREIFZUG. Von Steffi Könnecke
- 26 **„Wie kommunizieren Sie nonverbal?“**
ZWISCHENFRAGE. Antwort von Uwe Rudol.
- 27 **Hypnose und Literatur**
FUNDGRUBE. Die Kraft innerer Vorstellungsbilder.
- 45 **„Die Segel richtig setzen“**
TREIBGUT. Von Wolfgang Kuwatsch

DGZH INTERN

- 40 **Bericht des DGZH-Präsidenten**
- 41 **DGZH-Nachrichten kompakt**
- 42 **Mitgliederinformation zum Datenschutz nach der DSGVO**
- 44 **Katalin Bloch-Szentágothai 1939–2018**
Ein Nachruf von Albrecht Schmierer

WEITERE INHALTE

- 3 **Editorial**
- 11 **Veranstaltungshinweise**
- 48 **REZENSIONEN**
 ▶ *Janine Jacobs: „Mister Maxwells Maus“*
Norbert Riedl: „Führern mit neuer Autorität“
Dorothea Thomaßen: „Chillen umterm Sorgenbaum“

HINWEISE

Den DGZH-Ausbildungskalender können Sie aus der Heftmitte heraustrennen. Eine PDF-Ausgabe der Zeitschrift können Sie unter www.dgzh.de downloaden. Die auf der Titelseite angekündigten Themen sind mit einem ▶ gekennzeichnet.

IMPRESSUM

Deutsche Zeitschrift für zahnärztliche Hypnose

Ausgabe: 2 / 2018, 24. Jahrgang
 Herausgeber: Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Hypnose e. V.
 Kontakt: Königstr. 80, 70173 Stuttgart
 Fon: 07 11 - 2 36 06 18, Fax: 07 11 - 99 78 36 30
 E-Mail: dzzh-redaktion@dgzh.de
 ISSN: 1866-3362
 Copyright: © DGZH e. V. Alle Rechte vorbehalten.
 Auflage: 2.400 Exemplare (zweimal jährlich)
 Chefredaktion: Dr. Dorothea Thomaßen
 Redaktion: Dr. Dorothea Thomaßen (thomassen@dgzh.de)
 Marion Jacob (jacob@dgzh.de)
 Lektorat: Jörg Exner
 Layout/Satz: Marion Jacob
 Anzeigen: Marion Jacob
 Druck: Fischbach Druck GmbH, Reutlingen
 Versand: Staufen Direktwerbung GmbH, Wangen
 Titelbild: © Rynio Productions – Fotolia.com

Essay

Mikromimik und nonverbale Kommunikation

Jens von Lindeiner

Sie kennen das: Da sitzt ein Patient scheinbar ruhig auf dem Behandlungsstuhl, doch irgendetwas sagt Ihnen, dass dieser Mensch Angst hat und nur eine coole Maske trägt. Oder Sie besprechen einen Heil- und Kostenplan, und als Sie den Preis aussprechen, spiegelt sich im Gesicht Ihres Gegenübers für einen Moment Überraschung. Das lässt Sie vermuten, dass er vielleicht mit höheren Kosten gerechnet hat. All dies geschieht wortlos, teilt sich über Mimik und Gestik mit. Ja, ein sehr geschultes Auge kann sogar mit einer Wahrscheinlichkeit von 95 Prozent erkennen, ob jemand lügt, und kann echte Freude von einem konventionellen Lächeln unterscheiden.

Mimik und Gestik gehören zu unseren nonverbalen Ausdrucksmitteln. Der Lernprozess, menschliche Reaktionen möglichst richtig zu deuten, beginnt bei jedem von uns mit der Geburt, bei mir also vor gut 50 Jahren. Es sichert unser Überleben, wenn wir Gefahren auf diese Weise schnell(er) erkennen. Wenn kleine Kinder in den Gesichtern anderer Menschen Angst erkennen können, identifizieren sie so gefährliche Situationen, ohne sie selbst erleben zu müssen. Menschen müssen also nicht erst selbst in Not geraten, sondern können vorab reagieren. Dieses Wissen ist sehr wertvoll und offensichtlich in unseren Genen verankert, denn es gilt als angeboren.

Parallel dazu lernen wir allerdings auch, kulturell erwünschte Emotionen bewusst hervorzubringen und unerwünschte zu unterdrücken. Dies passiert entweder im Einklang mit unserer Erziehung oder in einem gewissen Spannungsbogen dazu. Wir lernen also auch, unsere Mimik und Gestik zu kontrollieren und zu verbergen, wenn wir nicht wie ein offenes Buch gelesen werden wollen.

Etwa bis zum 25. Lebensjahr hat sich unser angeborenes und erlerntes Wissen aufsummiert. Nur manches nehmen wir bewusst wahr, auf vieles reagieren wir intuitiv, aus dem Bauch heraus. Im besten Fall können wir uns dann auf unser Bauchgefühl verlassen. Doch nicht immer. Deshalb die Frage: Wie könnten wir unsere Intuition verbessern und sogar verifizieren?

Sicher ist Erfahrung wesentlich. Gerade wenn wir beruflich mit vielen Menschen zu tun haben, kommt neben der Erfahrung irgendwann unweigerlich das erste Kommunikationsseminar dazu, vielleicht wie bei mir als Verkaufsseminar oder gleich als Hypnoseseminar. Wer dieses Wissen dann als sehr hilfreich erlebt, macht motiviert weiter, wird vielleicht NLP-Practitioner oder sogar NLP-Master. Doch selbst ein NLP-Lehrtrainer wird zugeben müssen, dass gerade beim Thema Kommunikation vieles, was wir als gegeben annehmen, eher einer selbsterfüllenden Prophezeiung gleicht, als dass es einer wissenschaftlichen Untersuchung standhalten könnte. Was also sind dann echte Grundlagen unseres Verstehens anderer Personen?

Diese Frage führt auch zu Paul Ekman, einem US-amerikanischen Psychologen, der für seine Forschungen zur nonverbalen Kommunikation bekannt ist. Vereinfacht dargestellt entdeckte er, dass es sieben Emotionen gibt, die alle Menschen weltweit gleich zeigen und somit auch verstehen. Es handelt sich hierbei um die Grundgefühle Ekel, Freude, Furcht, Traurigkeit, Überraschung, Verachtung und Wut. Diese sieben Basisemotionen sind wohl genetisch bedingt und stellen quasi eine internationale nonverbale Sprache dar, die von jedem gesunden Menschen verstanden wird, egal welche Muttersprache er spricht. Diese Gefühlsregungen führen zu kurzen, schnellen Muskelbewegungen im Gesicht. Sie treten plötzlich, unwillkürlich auf und dauern nur den Bruchteil einer

Sekunde, etwa 30 bis 300 Millisekunden Sie werden als Mikroausdrücke bezeichnet. Wir benötigen ungefähr dieselbe Zeit, um entweder die beteiligten Muskeln wieder unter Kontrolle zu bringen oder einen gewünschten Gesichtsausdruck zu zeigen. Diesen Ablauf bezeichnet man als *Mikromimik*. Da wir in diesem kurzen Zeitfenster unsere Mikroausdrücke nicht verstecken oder manipulieren können, bleibt das zugrunde liegende Gefühl als vollständiger Gesichtsausdruck sichtbar. Man könnte sagen: Für einen Moment zeigt sich das wahre Gesicht.

Für den ungeübten Beobachter ist die Mikromimik nur in Zeitlupe zu erkennen. Auch haben wir oft Schwierigkeiten, Gefühle zu unterscheiden, die sich im Ausdruck ähneln. Deshalb ist es wichtig, die Muskeln und deren Bewegung zu kennen, die jeweils für eine Emotion zuständig sind. Ekman erfasste diese Gesichtsbewegungen in ihrer emotionalen Bedeutung mit den dazugehörigen Muskeln im sogenannten *Facial Action Coding System (FACS)*, das er 1978 publizierte. Demnach lässt sich ein höfliches Lächeln von echter Freude anhand der beteiligten Muskeln unterscheiden. Bei beiden sind die Mundwinkel angehoben, bei echter Freude kommt ein Anheben der Wangen und eine Kontraktion der Ringmuskulatur an den Augen hinzu, hier lachen die Augen mit.

Schwieriger ist es, Überraschung von Angst zu unterscheiden, weshalb diese beiden Basisemotionen öfter verwechselt werden. Überraschung zeigt folgende Mikromimik: Die innere und äußere Augenbraue heben sich zu hochgezogenen Augenbrauen, das obere Augenlid hebt sich ebenfalls und öffnet die Augen weit, die Kinnlade fällt herunter. Alle diese Bewegungen finden sich auch bei Angst, doch hier kommen drei weitere Elemente hinzu, von denen insbesondere die letzten beiden leicht zu übersehen sind: Die Augenbrauen ziehen sich zusammen, die unteren Augenlider spannen sich an und ebenso die Lippen.

Manche Menschen haben eine Naturbegabung im Erkennen von Emotionen, einige wie Milton Erickson haben dies durch besondere Lebensumstände perfektioniert. Aber auch achtsamkeitsgeschulte buddhistische Mönche können diese feinen Gesichtsbewegungen überproportional gut wahrnehmen. Und in den USA werden Kriminalbeamte und FBI-Agenten entsprechend geschult. Aus eigener Erfahrung kann ich sagen, dass sich meine Wahrnehmung kurz aufscheinender Gefühlsausdrücke in Gesichtern schon nach zwei Tagen eines Mimikresonanz-Seminars sehr stark verbessert hat.

Wenn Sie einen kleinen, dramaturgisch leicht übertriebenen Einblick in dieses Wissen bekommen wollen, empfehle ich die erste Staffel der amerikanischen Fernsehserie *Lie to me*, Betrüge mich. Sie beruht auf den Forschungsergebnissen von Ekman, der das Filmteam beraten hat. Der Held der Serie, Dr. Cal Lightman, und sein Team sind Experten für Täuschungen und versuchen für ihre Auftraggeber, die Wahrheit vor allem auch anhand von Mimikbeobachtungen herauszufinden.



© lassedesignen – stock.adobe.com

Eine weitere Entdeckung von Paul Ekman ist noch kontroverser und vielleicht doch vielversprechender: Seine Experimente legen die Vermutung nahe, dass unsere Mienen und unsere Gefühle aneinander gekoppelt sind. Wenn Sie Ihre Mundwinkel willkürlich wie beim Lächeln oder Lachen in Richtung Backen ziehen und das dann halten, entsteht das entsprechende Gefühl im Gehirn. Sie können das auch mit einem Stift quer im Mund probieren, müssen aber mindestens drei Minuten in dieser Position verharren. Tatsächlich lassen sich diese emotionalen Veränderungen sogar biochemisch nachweisen.

Was ist mit Ihnen und Ihrem Mund geschehen, als sie diesen kleinen Absatz gelesen haben, sich das Bild vielleicht sogar vorgestellt haben? Und wie ist Ihr Gefühl jetzt?

Literaturhinweise

Ekman, Paul: Weshalb Lügen kurze Beine haben. Berlin, New York: de Gruyter Verlag, 1989.

Eilert, Dirk: Mimikresonanz. Paderborn: Junfermann Verlag, 2013.

Wikipedia: Facial Action Coding System; https://de.wikipedia.org/wiki/Facial_Action_Coding_System (17.7.2018).



Dipl. Psych. Jens von Lindeiner lernte bereits vor über 25 Jahren im Rahmen von Verkaufs- und Präsentationstrainings beim Aufbaustudiengang zum Management Consultant (VWA) Emotionen in Gesichtern zu deuten. Während seiner NLP-Ausbildung (Lehrtrainer DVNLP) leitete er eine Interventionsgruppe, die sich speziell

mit dem Thema „Kalibrieren und Rapport“ beschäftigte. Im Rahmen seines Psychologiestudiums an der Justus-Liebig Universität Gießen nahm er an zwei Grundlagenforschungen zur EDV-gestützten Gesichts- und Mimikerkennung teil.

Korrespondenzadresse: info@hiq-institut.de



Selbstständige Regionalstellen der Deutschen Gesellschaft für Zahnärztliche Hypnose (DGZH)

AUGSBURG

Dr. Josefine Nagy
Fon 08 21 – 44 84 77 30
Fax 08 21 – 44 84 77 29
info@dgzh-augsburg.de

BERLIN/BRANDENBURG

Dr. Jeannine Radmann
Fon 0 30 – 494 50 40
Fax 0 30 – 499 1 59 70
info@dgzh-berlin.de

CHEMNITZ

Dr. Solveig Becker
Fon 0 37 293 – 259
Fax 0 37 293 – 7991 66
info@dgzh-chemnitz.de

FRANKFURT

Dr. Susann Fiedler
Fon 0 61 92 – 91 08 40
Fax 0 61 92 – 91 11 00
info@dgzh-frankfurt.de

HANNOVER

Dr. Sabine Rienhoff
Fon 05 11 – 62 81 97
Fax 05 11 – 394 80 61
info@dgzh-hannover.de

MAINZ

Dr. Thomas Pranschke
Fon 0 61 31 – 23 48 74
Fax 0 61 31 – 23 77 49
mail@dgzh-mainz.de

MECKLENBURG-VORPOMMERN

Dr. Wolfgang Nespital
Fon 0 39 81 – 20 00 66
Fax 0 39 81 – 20 00 65
info@dgzh-mecklenburg-vorpommern.de

MÜNCHEN

Dr. Hans-Christian May
Fon 0 89 – 18 81 81
Fax 0 89 – 12 70 09 62
info@dgzh-muenchen.de

NIEDERSACHSEN/HAMBURG

Ute Neumann-Dahm
Fon 0 39 1 – 6 20 99 62
Fax 0 39 1 – 6 20 99 63
info@dgzh-niedersachsen.de

NORDRHEIN

Uwe Rudol
Fon 0 27 61 – 83 81 50
Fax 0 27 61 – 83 97 87
info@dgzh-nordrhein.de