

**Wie die bewusste Nutzung von
Körpersprache und insbesondere der
Mimikresonanz® im Coaching zur Erhöhung
der emotionalen Tiefe und Wirksamkeit des
Prozesses beitragen kann.**



**Abschlussarbeit im Rahmen der Ausbildung zum
systemischen Coach von Katja Becker 04/2025**



«Ich glaube, das grösste Geschenk,

das ich von jemandem bekommen kann, ist,

dass er mich sieht, mir zuhört, mich versteht und mich
berührt.

Das grösste Geschenk, das ich einem anderen Menschen
machen kann, ist,

ihn zu sehen, ihm zuzuhören, ihn zu verstehen und ihn zu
berühren.

Wenn das gelingt, haben wir das Gefühl, dass wir uns
wirklich begegnet sind.»

(Virginia Satir)

Gliederung

- 1. Einleitung**
- 2. Grundlagen der nonverbalen Kommunikation im Coaching**
 - 2.1. Bedeutung der Körpersprache (Haltung, Gestik, Stimme etc.)
 - 2.2. Einführung in die Mimikresonanz® (inkl. Mikroexpressionen)
 - 2.3. Abgrenzung zur verbalen Kommunikation
- 3. Mimikresonanz® im Coaching – theoretischer Hintergrund**
 - 3.1. Entstehung und wissenschaftliche Fundierung
 - 3.2. Wirkprinzipien von Resonanz und Spiegelung
- 4. Praktischer Einsatz im Coachingprozess**
 - 4.1. Beobachtungs- und Wahrnehmungsschulung für Coaches**
 - 4.1.1. Schulung durch strukturierte Wahrnehmungstrainings
 - 4.1.2. Arbeit mit Videoaufzeichnungen
 - 4.1.3. Achtsamkeits- und Präsenztraining
 - 4.1.4. Schulung emotionaler Resonanz: Haltung vor Technik
 - 4.2. Integration in den Coachingprozess**
 - 4.2.1. Zieldefinition mit innerer Unsicherheit
 - 4.2.2. Vermeidung oder Verdrängung eines Themas
 - 4.2.3. Kognitive Erklärung gegen emotionale Realität
 - 4.2.4. Entscheidungssituationen
 - 4.2.5. Abgrenzung oder Widerstand
 - 4.2.6. Ressourcenaktivierung
- 5. Verbesserte Wirksamkeit durch Mimikresonanz und Körpersprache**
- 6. Fazit und Ausblick**

1. Einleitung

Coaching ist ein hochkomplexer, zwischenmenschlicher Prozess, der weit über den Austausch von Worten hinausgeht. Es kann einen wirkungsvollen Begleitprozess zur persönlichen Entwicklung, Entscheidungsfindung und zur Entfaltung individueller Potentiale darstellen.

Im Mittelpunkt steht die vertrauensvolle Beziehung zwischen Coach und Coachee - eine Beziehung die durch Augenhöhe, Authentizität, Empathie und Resonanz geprägt ist.

Während in vielen Coachingsausbildungen der Fokus stark auf Sprache, Fragetechniken und Methodenanwendung gerichtet ist, wird die nonverbale Kommunikation oft nur am Rand behandelt, obwohl Studien zeigen, dass bis zu 80% der zwischenmenschlichen Kommunikation „nonverbal“ abläuft.

Diese nonverbale Kommunikation - insbesondere Körpersprache und Mimik - gibt oft unmittelbarer und authentischer Auskunft über emotionale Zustände, als es das Gespräch allein vermag.

Im Rahmen dieser Arbeit soll gezeigt werden, wie Coaches durch eine geschulte Wahrnehmung und Nutzung von Körpersprache und den Einsatz von Kenntnissen der mimischer Signale (Mimikresonanz®) emotionale Prozesse gezielt intuitiv anstoßen und dadurch Wirksamkeit und Nachhaltigkeit von Coachingprozessen verbessern können.

2. Grundlagen der nonverbalen Kommunikation im Coaching

2.1. Bedeutung der Körpersprache

Nonverbale Kommunikation umfasst alle Ausdrucksformen abseits des gesprochenen Wortes - die Körperhaltung, räumliche Positionierung, Bewegung, Gestik, Mimik, Atem und den Blickkontakt.

Wissenschaftliche Studien zeigen, dass bis zu 80% der zwischenmenschlichen Kommunikation auf nonverbale Faktoren zurückzuführen ist (siehe Albert Mehrabian, Paul Watzlawick, Ray L. Birdwhistell, Argyle et al.). Dabei zu beachten ist, dass die nonverbale Kommunikation kontextabhängig ist und in emotionalen oder beziehungsbezogenen Situationen bis zu 90% ausmachen kann, in rein sachlichen, fachlichen Kontexten der Anteil aber natürlich wesentlich geringer ist.

Mimik, Stimme, Atmung und räumliche Position sind oft wichtig, wenn nicht gar entscheidend für eine qualitativ hochwertige und wirkungsvolle Interaktion zwischen Coach und Coachee. Hilfreich ist es, diese nonverbalen Signale bewusst wahrnehmen und deuten zu können.

Ein zurückgelehnter Körper, verschränkte Arme oder ein plötzliches Zucken der Augenbrause können Hinweise auf Zustimmung, Unsicherheit oder Widerstand sein - diese Gesten unterstreichen nicht nur unsere Worte, sondern vermitteln oft deutlich mehr an emotionaler und sozialer Information als das gesprochene Wort. Ein aufmerksames Wahrnehmen dieser Signale erweitert das Verständnis für die emotionale Lage des Coachees, lässt ein unausgesprochenes Anliegen erkennen und unterstützt eine intuitive Gesprächsführung. Sie kann Vertrauen schaffen und Sicherheit vermitteln oder - im negativen Fall - Unsicherheit und Distanz erzeugen.

Elemente der Körpersprache

- Mimik: Spiegel der Emotionen – insbesondere Mikroexpressionen zeigen unbewusste, spontane Reaktionen.
- Gestik: Verdeutlicht oder ersetzt gesprochene Sprache. Offene, fließende Gesten signalisieren Sicherheit und Kontaktbereitschaft.
- Körperhaltung: Zeigt Haltung im doppelten Sinne. Aufrechte, entspannte Haltungen wirken präsent und selbstbewusst.
- Blickverhalten: Der Blickkontakt reguliert Nähe, Vertrauen und Aufmerksamkeit.
- Stimme (Tonfall, Lautstärke, Sprechtempo)
- Distanzverhalten: Nähe oder Distanz können Annäherung oder Rückzug signalisieren – besonders sensibel im Coaching-Setting.
- Körperreaktionen (Erröten, Schwitzen, Zittern)

Körpersprache bewusst nutzen

Ein professioneller Coach nutzt Körpersprache bewusst, ohne sie zu manipulieren. Es geht nicht um „Tricks“, sondern um Authentizität und Resonanz. Eine offene, zugewandte Haltung, regelmäßiger Blickkontakt und eine synchronisierte Gestik fördern ein Gefühl der Verbindung und die Präsenz.

2.2. Einführung in die Mimikresonanz®

Im Unterschied zur allgemeinen Körpersprache konzentriert sich die Mimikresonanz® ausschließlich auf die Mimik als ein direkter, unmittelbarer Ausdruck emotionaler Zustände.

Mimikresonanz® beschreibt die bewußte Wahrnehmung und Interpretation von Gesichtsausdrücken - insbesondere Mikroexpressionen - also sehr schnelle und unwillkürliche Gesichtsausdrücke - und basiert auf der Forschung von Paul Ekman, der die „sieben Basisemotionen“ - Freude, Wut, Trauer, Angst, Ekel, Überraschung und Verachtung - identifizierte. Diese Expressionen werden kulturübergreifend gleich in unserem Gesicht ausgedrückt.

Mikroexpressionen geben Einblick in emotionale Reaktionen, die dem „Aussendenden“ oft selbst nicht bewusst sind.

Im Coaching erlaubt das Erkennen solcher Signale dem geübten Coach einen raschen und ehrlichen Eindruck der Stimmungslage des Coachees und ermöglicht ein gezieltes Nachfragen oder Spiegeln der Expression, um damit unbewusste Prozesse sichtbar zu machen.

2.3. Abgrenzung zur verbalen Kommunikation

Die verbale Kommunikation beinhaltet sämtliche sprachlichen Mittel der Verständigung, wie z.B. das gesprochene oder geschriebene Wort. Dies wird zum Transport von Informationen, Gedanken und Meinungen genutzt und im Normalfall bewusst gewählt und gesteuert.

Im Gegenzug dazu steht die nonverbale Kommunikation. Sie umfasst alle „nichtsprachlichen“ Ausdrucksformen, die zur Verständigung beitragen. Diese Kommunikationsform findet sich auf der Beziehungsebene und transportiert

Emotionen, Haltung und inneres Erleben. Oft findet diese Kommunikation durch Körpersignale statt, die meist unbewusst und spontan zum Ausdruck kommen.

In der Kommunikation wirken verbale und nonverbale Kommunikation immer zusammen. Allerdings gelten nonverbale Signale als authentischer und werden unbewusst meist stärker empfunden. Kommt es zu Widersprüchen zwischen verbaler und nonverbaler Botschaft führt dies oft zu Irritation oder Zweifel (jemand sagt: „ich freue mich, Dich zu sehen“ und ist dabei distanziert und vermeidet den Blickkontakt).

3. Mimikresonanz® im Coaching - theoretischer Hintergrund

3.1. Entstehung und wissenschaftliche Fundierung

Der Begriff „ **Mimikresonanz®** “ wurde von Dirk W. Eilert, einem deutschen Emotionsforscher, Coach und Trainer geprägt.

Ab den 1960er Jahren untersuchte **Paul Ekman** den mimischen Ausdruck von Emotionen und stellte fest, dass bestimmte Gesichtsausdrücke kulturübergreifend gleich sind und bezeichnete sie als Basisemotionen. Dazu zählen Freude, Trauer, Wut, Angst, Ekel, Überraschung und Verachtung. Diese Basisemotionen sind angeboren und universell erkennbar.

Insbesondere sind für die Mimikresonanz die von Ekman entdeckten Mikroexpressionen bedeutsam - also sehr schnelle, oft nur 40-500 Millisekunden dauernde Gesichtsausdrücke, die authentische emotionale Reaktionen erkennen lassen, selbst dann, wenn jemand diese bewusst unterdrücken möchte.

Ekman entwickelte dazu ein **Facial Action Coding System (FACS)** ein System zur objektiven Beschreibung und Kategorisierung von Gesichtsausdrücken anhand kleinster Muskelbewegungen.

Dirk W. Eilert kombinierte schließlich diese Erkenntnisse von Ekman mit aktuellen Erkenntnissen aus der Neurobiologie, Emotionspsychologie, Kommunikationslehre und Persönlichkeitsentwicklung und entwickelte somit seine „eigene Methode“.

Dadurch entstand ein praxisnahes Trainings- und Wahrnehmungskonzept. Für Coaches, Trainer, Therapeuten und Führungskräfte, welches darauf hinführt, emotionale Signale im Gesicht präzise wahrzunehmen, einzuordnen und angemessen zurückzuspiegeln.

Für Dirk W. Eilert geht es insbesondere um die emphatische Haltung. Ziel ist nicht das „Lesen“ oder „Entlarven“ des Gegenübers, sondern ein achtsames, wertfreies Spiegeln, das eine emotionale Selbstwahrnehmung fördert.

3.2. Wirkprinzipien von Resonanz und Spiegelung

Emotionale Resonanz ist die emphatische Rückmeldung auf den Gefühlszustand des Gegenübers. Das bedeutet, dass sich der Coach innerlich mit dem Erleben des Coachees verbindet - ohne sich zu verlieren oder zu verschmelzen - es geht um Einfühlen mit professioneller Distanz. Im Coachingprozess schafft sie Vertrauen, Offenheit und Verbindung.

Spiegelung kann verbal (z.B. paraphrasieren), paraverbal (z.B. Tonfall) oder nonverbal (z.B. Mimik, Haltung) geschehen. Es geht dabei nicht ums blinde Nachmachen, sondern um wertschätzende Rückmeldung.

Durch sogenannte Spiegelneurone im Gehirn nehmen wir automatisch die Emotionen und Körpersignale unseres Gegenübers wahr und „fühlen mit“.

Zahlreiche empirische Studien zeigen, dass emotionale Empathie, Achtsamkeit und nonverbale Resonanz die Beziehungsqualität und somit die Wirksamkeit von Beratung und Coaching massgeblich beeinflussen („therapeutische Allianz“). Entscheidend ist hierbei auch die Balance. Zu viel an Resonanz kann zur „Coaching-Verschmelzung“ und somit einem Verlust von Klarheit führen, zu wenig Resonanz wirkt distanziert und verhindert tiefere Prozesse.

4. Praktischer Einsatz im Coachingprozess mit Beispielen

4.1. Beobachtungs- und Wahrnehmungsschulung für Coaches

Die Fähigkeit, Körpersignale und emotionale Regungen beim Coachee wahrzunehmen und sinnvoll in den Gesamtprozess des Coachings einzubringen, ist keine reine Intuition, sondern auch eine erlernbare Kompetenz. Sie setzt jedoch vor allem eine klare innere Haltung, Achtsamkeit, Empathie, und Wissen über nonverbale Kommunikation voraus. Um Coaches in dieser Richtung anzuleiten, gibt es gute Möglichkeiten.

4.1.1. Schulung durch strukturierte Wahrnehmungstrainings

Hierbei lernen Coaches, gezielt auf bestimmte Ausdrucksformen zu achten. Im Mimiktraining (z.B. mit der Mimikresonanz®-Methode), kann mit Hilfe von Videos, Fotos oder Software-Tools das Erkennen von Mikroexpressionen trainiert werden. So entwickelt sich die Fähigkeit, subtile Gesichtsausdrücke zu erkennen, ohne zu interpretieren.

Schulungen können das bewusste Erkennen von Körperhaltungen, Gesten, Bewegungen oder Spannungszuständen vermitteln (z.B. „Was sagt ein zurückgelehnter Oberkörper in Kombination mit verschränkten Armen?“)

Im Bereich des Stimm- und Sprechverhaltens liefern Pausen, die Tonhöhe des Gesprochenen, Lautstärke und Sprechtempo wertvolle Hinweise. Eine Achtsamkeit hierfür kann durch Hörbeispiele geschult werden.

4.1.2. Arbeit mit Videoaufzeichnungen

Erstaunlich wirkungsvoll ist die Analyse eigener oder fremder Coachingvideos. Hierbei werden Ausschnitte aus dem Prozess gezielt bezüglich nonverbaler Signale und die Wirkung dieser auf die Interaktion untersucht. Wie verändert sich die Körperhaltung bei bestimmten Fragen? Wann zeigt sich ein Erfolg oder ein Bruch in der emotionalen Kohärenz? Wie wirkt der Coach auf den Coachee? Dabei fördert diese Methode nicht nur die Fremdwahrnehmung, sondern auch die Selbstreflexion der eigenen Körpersprache als Coach.

4.1.3. Achtsamkeits- und Präsenztraining

Beobachtung beginnt mit innerer Ruhe und Präsenz. Nur wenn der Coach selbst in einer achtsamen Grundhaltung ist, kann er subtile Signale überhaupt wahrnehmen. Daher sind achtsamkeitsbasierte Übungen, wie z.B. Atmenwahrnehmung, Körpermeditation oder achtsames Zuhören, ein wichtiger Bestandteil solcher Schulungen.

Ein aufmerksamer, innerlich ruhiger Coach kann sich besser auf den emotionalen Ausdruck des Gegenübers einlassen.

4.1.4. Schulung emotionaler Resonanz: Haltung vor Technik

Nicht jede wahrgenommene Mikroexpression muss benannt werden, vielmehr geht es um eine resonante Haltung - wie nehme ich etwas wahr und kann es achtsam und offen in den Raum stellen? Was von meiner Wahrnehmung ist Projektion, was ist tatsächlich beim Gegenüber?

Für die eigene Wahrnehmung helfen Reflexionsfragen, Feedback und Supervision von Peer-Gruppen um die eigene Wahrnehmung zu schärfen und mit mehr Klarheit und Feingefühl zu kommunizieren.

4.2. Integration in den Coachingprozess

4.2.1. Zieldefinition mit innere Unsicherheit

Ein Coachee formuliert motiviert ein Ziel - etwa eine berufliche Veränderung oder ein persönliches Vorhaben - währenddessen zeigt sich ein kurzes Zögern, wie ein angespannter Gesichtsausdruck oder eine zurückweisende Körperhaltung.

Obwohl die Worte zielgerichtet klingen, signalisieren Körpersprache- und Mimik eine emotionale Ambivalenz - vielleicht Angst vor Veränderung, Zweifel an der Machbarkeit oder einen anderen, inneren Widerstand.

Spiegelung: „Ich nehme wahr, dass Ihr Gesicht gerade etwas ernster wurde, als Sie das Ziel beschrieben haben. Was passiert in dem Moment in Ihnen?“

4.2.2. Vermeidung oder Verdrängung eines Themas

Der Klient antwortet auf eine offene Frage mit „Darüber habe ich mir noch keine Gedanken gemacht“, lächelt aber dabei kurz (Mikroexpression), weicht dem Blickkontakt aus oder lenkt das Gespräch um.

Solche vermeidend-verharmlosenden Signale weisen möglicherweise auf ein Thema hin, das emotional aufgeladen oder unbewusst vermieden wird.

Spiegelung: Durch achtsames Beobachten und sanftes Nachfragen kann das Thema zugänglich gemacht werden.

4.2.3. Kognitive Erklärung entgegen emotionaler Realität

Der Coachee beschreibt ein belastendes Ereignis sehr sachlich, doch die Mimik zeigt wiederholt „Trauer, Wut oder Scham“ - oft nur für Bruchteile einer Sekunde sichtbar.

Hier besteht eine Unstimmigkeit zwischen verbalem Inhalt und nonverbalem Ausdruck. Der Klient hat möglicherweise noch keinen emotionalen Zugang zum Thema oder versucht, seine Emotionen zu kontrollieren.

Spiegelung: Das Spiegeln von Körpersignalen kann helfen, die emotionale Eben zu aktivieren („ich hatte beim Zuhören das Gefühl von Traurigkeit - passt das für Sie?“)

4.2.4. Entscheidungssituationen

Der Klient wägt zwischen zwei Optionen ab, wirkt sprachlich ausgewogen. Doch bei der einen Entscheidungsdarstellung zeigt sich eine positive Körperspannung, ein kurzes Aufleuchten im Gesicht oder eine offenere Körperhaltung.

Der Körper zeigt manchmal schon vor dem Verstand eine „Entscheidung“. Solche somatischen Marker können Hinweise auf authentische Präferenzen geben.

Spiegelung: Diese Signale zu beobachten und zu spiegeln, kann dem Klienten helfen, stimmige Entscheidungen zu treffen.

4.2.5. Abgrenzung oder Widerstand

Der Coachee lehnt sich plötzlich zurück, verschränkt die Arme oder zieht die Schultern hoch, nachdem der Coach eine Hypothese formuliert oder eine Frage stellt.

Hier kann sich ein emotionaler Widerstand oder ein innerer Schutzmechanismus zeigen, z.B. wenn das Thema als zu direkt, unangenehm oder bedrohlich erlebt wird.

Spiegelung: Statt direkt im Prozess weiterzumachen, lohnt sich ggf. eine Meta-Kommunikation: „Ich habe den Eindruck, da kam gerade ein innerer Rückzug - war das Thema unangenehm für Sie?“

4.2.6. Ressourcenaktivierung

Beim Sprechen über persönliche Stärken oder positive Erfahrungen beginnt der Coachee zu lächeln, richtet sich auf, die Stimme wird wärmer und die Augen fangen an zu leuchten.

Hier zeigen sich authentische, emotionale Ressourcen, die im Coaching gezielt gestärkt und für Veränderungsprozesse genutzt werden können.

Spiegelung: „Ich sehe, wie lebendig Sie gerade werden, wenn Sie davon erzählen - was genau tut Ihnen gut daran?“

5. Verbesserte Wirksamkeit durch Mimikresonanz® und Körpersprache

Der bewusste Einsatz nonverbaler Wahrnehmung erhöht die Beziehungsqualität, fördert Vertrauen und verbessert die Prozesssteuerung. Dies kann in vielfältiger Weise im Coachingprozess eingesetzt werden.

Beispielsweise erkennt der Coach schneller emotionale Wechsel, Unstimmigkeiten zwischen Sprache und Körpersprache oder auch unausgesprochene Konflikte. Dies hilft, Themen früher anzusprechen und zu klären.

Coaches können beim Erkennen von Zeichen an Körper und Mimik Hypothese über beobachtete Emotionen aufstellen und diese dem Coachee wertfrei zurückspiegeln („Ich habe den Eindruck, dass sie gerade kurz gezögert haben - ging Ihnen da etwas durch den Kopf?). Dies fördert die emotionale Selbstwahrnehmung des Coaches und ermöglicht eine tiefere Auseinander-

setzung mit inneren Prozessen. Ein wichtiger Schritt zur nachhaltigen Veränderung.

So kann der Coachingprozess nicht nur effizienter, sondern auch menschlich tiefer und wirksamer werden.

6. Fazit und Ausblick

Die Integration von Körpersprache und Mimikresonanz® in den Coachingprozessen eröffnet neue und tiefere Ebenen des Verstehens und Begleiters. Coaches gewinnen zusätzlich Sicherheit in ihrer Wahrnehmung und können gezielter und emphatischer interagieren. Die Schulung dieser Fähigkeiten ist aus Sicht mehrerer Studien ein bedeutender Bestandteil professioneller Coaching-Kompetenz und sollte in der Aus- und Weiterbildung stärker berücksichtigt werden. Weitere Vertiefung ist etwa durch Videoanalysen, Supervision oder Weiterbildungen im Bereich der Mimikresonanz möglich

Zusammenfassung

Eine geschulte Wahrnehmung von Körpersprache und Mimik helfen dabei:

- Ambivalenzen sichtbar zu machen, bevor sie verbalisiert werden
- emotionale Prozesse zu vertiefen, die rational nicht zugänglich sind
- den inneren Zustand des Coachees differenzierter zu erfassen

In der Ausbildung sollte daher immer auch trainiert werden, wie Beobachtungen sinnvoll in Interventionen übersetzt werden können, d.h. :

- Wie kann ich meine Wahrnehmung wertfrei spiegeln?
- Wie formuliere ich Hypothesen ohne eine Deutung einzubringen?
- Wann macht es Sinn nonverbale Signale anzusprechen und wann eher nicht?

Langfristig führt dies zu einer stärkeren emotionalen Intuition, einer sensibleren Prozesssteuerung und einer tieferen Verbindung zum Coachee, was die Wirksamkeit und Nachhaltigkeit eines Coaching- oder Beratungsprozesses wesentlich steigern kann.

Literaturverzeichnis

Mehrabian, Albert (1972) : „nonverbal Communication“

Paul Watzlawick et al. - „Axiomatik der Kommunikation“ menschl. Kommunikation (1967)

Ray L. Birdwhistell (Anthropologe)

Argyle et al. (britischer Psychologe)

Eilert, D. (2014). Mimikresonanz®: Gefühle sehen. Menschen verstehen. Offenbach: GABAL Verlag.

Ekman, P. (2007). Gefühle lesen: Wie Sie Emotionen erkennen und richtig interpretieren. München: Carl Hanser Verlag.

(Original: Emotions Revealed, 2003)

Schmid, Bernd (2008): „Systemisches Coaching“

Susanne Kaßner - „Resonanz im Coaching-Prozess“ (Teil 1 und 2)

Carl Rogers - Klientenzentrierte Psychotherapie

Rosenberg, Marshall B. (2016). Gewaltfreie Kommunikation: Eine Sprache des Lebens. Paderborn: Junfermann Verlag.

Hübner, Monika (2017): „Emotionale Intelligenz im Coaching“