

# Psychologie der Fotografie: Kopf oder Bauch?

Über die Kunst Menschen zu fotografieren

Bearbeitet von  
Sven Barnow

1. Auflage 2015. Taschenbuch. VIII, 136 S. Paperback  
ISBN 978 3 86490 270 3  
Format (B x L): 16,5 x 24 cm

[Weitere Fachgebiete > Kunst, Architektur, Design > Fotografie](#)

Zu [Inhaltsverzeichnis](#)

schnell und portofrei erhältlich bei

  
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung [beck-shop.de](http://beck-shop.de) ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

## Kapitel 3

# Coachen des Modells: Die Kunst, Vertrauen aufzubauen

Wussten Sie, dass ein guter Paartherapeut bereits nach 30 bis 45 Minuten Gespräch mit einem Paar ziemlich sicher einschätzen kann, ob es eine Chance hat, zusammenzubleiben oder nicht? Wie geht das? Der Therapeut achtet einfach auf das Verhältnis von Kritik, vor allem destruktiver Kritik, und Anerkennung dem Partner gegenüber. Entwertet ein Partner den anderen stark, ohne das zu hinterfragen, schaut ihn dabei kaum an, ist die Partnerschaft meist nicht zu retten. Es existiert sogar eine Formel, die ein optimales Verhältnis von Anerkennung und Kritik beinhaltet: Diese sogenannte Losada-Rate besagt, dass in etwa ein Kritikpunkt von zwei bis drei anerkennenden Sätzen begleitet werden sollte. Die Losada-Rate wurde auch im betriebswirtschaftlichen Kontext getestet. Hierbei zeigte sich, dass erfolgreiche Unternehmen und solche, die sich in den drei Jahren nach der ersten Untersuchung positiv entwickelten, Kommunikationsstrukturen aufweisen, die der Losada-Rate nahe kommen. Kritik war immer auch begleitet von Anerkennung, im Verhältnis von etwa eins (Kritik) zu drei (Anerkennung). Viele Unternehmen wurden untersucht und der Zusammenhang zwischen Erfolg und Kommunikationsstrukturen war durchaus deutlich. Was will ich Ihnen also vermitteln? Ganz einfach, speziell in der Portraitfotografie, wie ich sie verstehe, kommt es darauf an, das Modell anzunehmen und sie oder ihn positiv zu bestärken. Dabei geht es aber nicht darum, dies nur verbal mit Plattitüden zu tun: »Super, toll, wunderbar ...«, sondern wenn Sie wirklich an das Wesen herankommen wollen, muss es subtiler ausfallen. Ich werde Ihnen einige Kommunikationstechniken beschreiben, die eine entspannte und trotzdem tiefere verbale und nonverbale Kommunikation während einer Portraitsitzung ermöglichen. Das geht aber durchaus auch auf der Straße, wenn Sie eine besonders interessante Person sehen, die Sie portraituren möchten. Die meisten Fotografen machen den

Fehler, dass sie zu viel reden, um es dem Model leicht zu machen: Sie reden, fummeln an ihrer Kamera herum, am Licht (sofern sie mit Blitz arbeiten) und reden wieder. Das führt zu einer eher passiven Haltung des Models, das möglicherweise gar abschaltet oder sich langweilt. Die *Intensität des fotografischen Prozesses* leidet natürlich darunter. Intensiv wird es hingegen dann, wenn wenig geredet wird. Die folgenden Techniken zeigen, wie man psychologisch gesehen Vertrauen aufbaut und damit die Grundeinstellung für ein wahrhaftes Portrait vermittelt. So etwas kann auch innerhalb weniger Minuten gelingen.

Zu Beginn ist es wichtig, eine entspannte Atmosphäre herzustellen. Das geschieht erst einmal dadurch, dass Sie selbst *wenig reden* und interessiert zuhören, vereinzelt nicken, Zustimmung äußern und interessiert nachfragen. Sie könnten sich nach dem bisherigen Tag erkundigen und schon ein wenig Biografisches erfragen (Wo kommt das Model her, wie hat es hergefunden usw.). Ich mache es auch häufig so, dass ich, während ich mit dem Model rede, bereits fünf bis zehn Aufnahmen mache, dabei achte ich darauf, wie das Model sich darstellt, welche Haltung eingenommen wird, ob es kooperativ ist oder eher nicht, ängstlich, selbstbewusst wirkt usw. (ich gebe hier also noch gar keine Instruktionen vor). Dann zeige und bespreche ich diese Fotografien direkt. Wenn ich im Studio fotografiere, nutze ich Tethering (übertrage die Bilder also sofort an den Computer). Das erlaubt mir, die Portraits sofort zu zeigen und kurz zu diskutieren. Der erste Eindruck ist oft so: Das Model mag die ersten Fotos nicht. Ich frage dann, was stört, aber ohne es zu kommentieren, so gewinne ich einen Eindruck von dem Selbstbild und der Akzeptanz der Persönlichkeit meines Gegenübers. Danach machen wir weiter. Der erste Schritt zu einer Vertrauensbeziehung ist getan. Dieses Foto ist in den ersten Minuten der Sitzung entstanden. Wie wirkt es auf Sie?



Im weiteren Verlauf ist es wichtig, die Vertrauensbasis zu stärken. Noch immer reden Sie nicht viel, fassen stattdessen das Gesagte zusammen und zeigen dem Model dadurch, dass Sie es verstanden haben. Beispielsweise unterhalten Sie sich über den gestrigen Tag, ein Hobby, Gewohnheiten, oder der Portraitierte berichtet von einem Urlaub. Ihr Handy ist aus, es gibt auch keine Tablets oder anderes, in das Sie hineinstarren! Sie hören zu, beginnen zu fotografieren, Sie nicken, fragen interessiert nach, ein »hmm« reicht ab und zu. Sie schauen das Model dabei immer wieder an. *Der Blickkontakt ist jetzt sehr wichtig.* Warum? Neurobiologische Studien zeigen, dass direkter Blickkontakt in einer nicht aggressiven Situation die Ausschüttung des »Kuschelhormons« Oxytocin befördert. Oxytocin fördert Bindungsverhalten und Vertrauen. Wenn Sie einen Hund als Haustier haben, wissen Sie, was ich meine. Hunde schauen nämlich oft das Herrchen oder Frauchen direkt an, wenn Sie etwas (ja, meist eine Belohnung) erreichen wollen. Das löst bei uns Milde und ein wohliges Gefühl der Freundlichkeit aus. Indirekt befördern wir also Vertrauen, wenn wir jemanden freundlich anschauen, denn Menschen, die nach unten schauen oder den Blickkontakt meiden, sind entweder ängstlich, scheu oder sie haben etwas zu verbergen. Das gilt auch ganz besonders für die Straßenfotografie. Starren Sie nicht, schauen Sie immer wieder direkt in die Augen, aber halten Sie den Blickkontakt nicht zu lange, das kann Angst oder gar Aggression erzeugen. Fassen Sie Gesprochenes kurz zusammen, um zu demonstrieren, dass Sie zuhören, dies geschieht ohne Wertung. Es geht vor allem darum, deutlich zu machen, dass Sie die Person verstehen. Manchmal interveniere ich hier schon ein wenig und bitte das Model, eine Körperhaltung einzunehmen, die das Gefühl wiedergibt, das sie eben beschrieben hat, wie im folgendem Foto. Hier bat ich Frau X, eine Patientin mit Depressionen, mir zu zeigen, wie sich das anfühlt. Es fiel ihr nicht schwer, das zu zeigen. Wichtig hierbei ist jedoch: *Liegen keine Erfahrungen, Erinnerungen an bestimmte Gefühle vor, wird keine authentische Körperhaltung gezeigt.*