

Tatjana Strobel

# **Ich weiß, wer du bist**

Das Geheimnis,  
Gesichter zu lesen

Knaur Taschenbuch Verlag

Besuchen Sie uns im Internet:  
[www.knaur.de](http://www.knaur.de)



Originalausgabe April 2011

Copyright © 2011 by Knaur Taschenbuch.

Ein Unternehmen der Droemerschens Verlagsanstalt

Th. Knaur Nachf. GmbH & Co. KG, München

Alle Rechte vorbehalten. Das Werk darf – auch teilweise –  
nur mit Genehmigung des Verlags wiedergegeben werden.

Redaktion: Judith Mark

Umschlaggestaltung: ZERO Werbeagentur, München

Umschlagabbildung: FinePic®, München

Fotos: Seite 18 o. picture alliance/dpa/CHROMORANGE/P. Widmann;

u. li., u. re. Corbis; alle weiteren Fotos: Dennis Savini

Satz: Daniela Schulz, Stockdorf

Druck und Bindung: GGP Media GmbH, Pöbneck

Printed in Germany

ISBN 978-3-426-78409-9

5 4 3 2 1

# INHALT

## Einleitung

Eines Tages in Zürich: Meine erste Begegnung mit dem Geheimnis des Gesichterlesens – und warum ich es nun Ihnen verrate. . . . .	7
--	---

## Kapitel 1

Mit offenen Augen durchs Leben gehen . . . . .	13
Eine alte Kunst, unvermindert aktuell . . . . .	13
Intuition: Navigationssystem mit Tücken . . . . .	16
Stimmt Ihr erster Eindruck? Wie die Physiognomik Ihre Intuition unterstützt . . . . .	25

## Kapitel 2

Unser Gesicht verrät, wer wir sind: die Basics des Gesichterlesens . . . . .	31
Physiognomische Merkmale . . . . .	31
Mehr als nur ein Blick in den Spiegel: Wissen Sie, wer Sie sind? . . . . .	105
Kleine Tricks, große Wirkung: Wie Sie Ihr Gesicht optisch am besten in Szene setzen . . . . .	110

## Kapitel 3

Unser Gesicht spiegelt, wie wir leben: die Geheimtipps des Gesichterlesens . . . . .	119
Zwei Gesichtshälften – zwei Gesichter? . . . . .	119
Grübchen & Co. . . . .	123
Welcher Typ sind Sie? . . . . .	129

## **Kapitel 4**

Leichter leben: Das Geheimnis des Gesichterlesens im beruflichen und privaten Alltag. . . . .	149
Physiognomik für Paare: Bist du mein Typ, bin ich deiner? . . . . .	150
Sind Sie beruflich in Ihrem Element? Was Physiognomik mit dem richtigen Job zu tun hat . .	159
Botschaft angekommen? Wie Physiognomik die Kommunikation erleichtert . . .	168

## **Kapitel 5**

Jetzt sind Sie dran: Das Schnelllese-System für den Alltag . . . .	175
--	-----

## **Anhang**

Auflösungen zu den Übungen . . . . .	177
Auf einen Blick: Liste der physiognomischen Merkmale . . . . .	189
Dank . . . . .	202
 Literatur . . . . .	204

# EINLEITUNG

EINES TAGES IN ZÜRICH: MEINE ERSTE BEGEGNUNG  
MIT DEM GEHEIMNIS DES GESICHTERLESENS –  
UND WARUM ICH ES NUN IHNEN VERRATE

»Sie sind nicht sehr ausdauernd, weil Sie sich schnell langweilen. Darum haben Sie es auch in keinem Ihrer bisherigen Jobs besonders lang ausgehalten.«

Ich musste schlucken. Denn der Mann, der mir das auf den Kopf zusagte, kannte mich gerade einmal fünf Minuten. Und obwohl ich überrascht und auch ein bisschen empört war, musste ich zugeben: Er hatte recht. Mein Berufsleben war erfüllend, aber auch wildbewegt. Und wenn mich jemand nach dem roten Faden darin gefragt hätte, wäre meine Antwort wohl gewesen: die anhaltende Neugier auf andere Menschen.

Die Wurzeln dieser Neugierde liegen vermutlich in meiner Kindheit. Ich habe einen Bruder, der drei Jahre jünger ist als ich und mit einer Behinderung geboren wurde. Immer wieder verlor er das Bewusstsein, fiel in bedrohliche Schwächezustände, die rasches Handeln erforderten – für meine Eltern, aber auch für mich eine ziemliche Herausforderung. Als große Schwester, die Bruder und Eltern gleichermaßen helfen wollte, lernte ich früh, mich in andere hineinzusetzen und möglichst rasch zu erfassen, was sie brauchten. Und weil meine Eltern sich vornehmlich um meinen Bruder kümmern mussten, wurde ich früh selbständig. Autonomie und Verantwortung schreckten mich nicht, was sich später als sehr nützlich erweisen sollte.

Nach der Schule machte ich zunächst eine Ausbildung zur Er-

zieherin und studierte dann Sozialpädagogik. Nebenher jobbte ich in der Gastronomie und machte Werbung. Und immer beobachtete ich die Menschen, mit denen ich zu tun hatte, versuchte herauszufinden, was sie umtrieb. Das Verkaufen lag mir, und nach dem Studium arbeitete ich in der Friseur- und Kosmetikbranche, wo ich für Kundenakquise und -betreuung zuständig war. Meine Arbeitgeber waren etwa die Wella AG, The Body Shop oder auch Christian Dior Deutschland.

Ich mochte diese Arbeit. Es machte mir Spaß, neue Vertriebskonzepte zu entwerfen, neue Kunden zu gewinnen und anderen dabei zu helfen, besser auf die Bedürfnisse ihrer Kunden einzugehen. Was nicht immer einfach ist: Ich erinnere mich an eine Kundin, die mich bei meinen regelmäßigen Besuchen entweder überschwenglich herzlich oder aber kalt-distanziert begrüßte. Woran ich bei ihr war, wusste ich nie so genau. Und auf ihre gelegentlichen gefühlsgeladenen Ausbrüche reagierte ich meinerseits emotional. Nur gut, dass solche Kunden eher die Ausnahme waren.

Dennoch, oder gerade weil mich die »schwierigen« Menschen besonders forderten, war ich ständig auf der Suche nach Möglichkeiten, andere besser und genauer kennenzulernen.

So erlernte ich das »Neurolinguistische Programmieren« (NLP), eine Methode, die sich mit der subjektiven Wahrnehmung und den Überzeugungen jedes Einzelnen befasst. Diese Technik wendet man an, um besser zu kommunizieren und sich auf andere einzustellen. Ich eignete mir Präsentationstechniken an und machte mich auf den Gebieten der Rhetorik und Psychologie kundig. Was ich lernte, gab ich an andere weiter, schulte das Verkaufspersonal und wurde schließlich Verkaufsleiterin am Schweizer Sitz von Marionnaud, einer international tätigen französischen Parfümeriekette.

Ich hatte Karriere gemacht und einen erfüllenden Job, in dem

ich meine Umsatzziele problemlos erreichte und mit motivierten und erfolgreichen Mitarbeitern zusammenarbeitete. Ganz zufrieden war ich dennoch nicht. Denn die Techniken, die ich zum Umgang mit Menschen kannte, brauchten viel Zeit, in der ich meine Geschäftspartner zunächst beobachtete, genau studierte und dann erst reagieren konnte.

Das war in etwa meine Seelenlage, als ich das eingangs erwähnte Erlebnis hatte. Der Mann, der mich mit seiner so präzisen Blitz-Einschätzung überrumpelte, wurde als »Gesichtsleser« vorgestellt. Er sollte das Highlight einer Abendveranstaltung sein, die die Christian Dior AG regelmäßig für ihre Kooperationspartner veranstaltete, zu denen auch mein Arbeitgeber gehörte. Ich erinnere mich noch, dass meine Neugier sich, ausnahmsweise einmal, in Grenzen hielt. Gesichter lesen: Das ließ mich an Wahrsagerei denken und klang wenig vertrauenerweckend. Und dafür, dass er das Highlight des Abends sein sollte, war mir der Mann entschieden zu unauffällig.

Es waren einige Mitarbeiter, die mich überredeten, mich auf den Spaß einzulassen. Ich willigte schließlich ein, unter der Bedingung, dass das Ganze noch rasch vor dem Essen abgehakt würde und damit dann erledigt wäre.

Ein bisschen von dem, was der so unscheinbare Mann aus meinem Gesicht las, haben Sie nun schon erfahren. Er wusste, ohne dass ich oder einer meiner Kollegen es ihm gesagt hätte, dass ich an leitender Stelle tätig war. Er wusste, dass ich mich manchmal fragte, ob ich im Umgang mit meinen Mitarbeitern zu weich oder zu nachlässig war. Und als er auf Liebe, Erotik und Leidenschaft zu sprechen kam, wurde ich rot.

Meinen Kollegen erging es ähnlich. Und der Mann, den wir eigentlich nur schnell vor dem Essen abhaken wollten, war mit seinen Analysen an diesem Abend unser Gesprächsthema Nummer eins. Nachdem ich meine erste Überraschung überwunden

hatte, wollte ich Genaueres von ihm wissen. Wie funktionierte das Gesichterlesen und wo konnte man es lernen? Vielleicht war das die Sache, nach der ich immer gesucht hatte? Ein Werkzeug, das es ermöglichte, bei anderen Menschen in kürzester Zeit wichtige Charakterzüge zu erkennen und darauf zu reagieren.

Noch am selben Abend meldete ich mich für einen Kurs an. Und dann ging alles eigentlich ganz schnell: Ich beschloss, mich in Physiognomik, der Kunst des Gesichterlesens, ausbilden zu lassen, absolvierte verschiedene Lehrgänge und reiste nach Indien und Sri Lanka, um die Grundlagen dieser Kunst kennenzulernen. Die ersten Objekte meiner neu erworbenen Kenntnisse waren Freunde und Bekannte. Menschen also, die ich gut zu kennen glaubte und die mich dennoch immer wieder überraschten mit Dingen, die doch, so glaubte ich, gar nicht zu ihnen passten. Jetzt fand ich heraus, dass diese scheinbaren Widersprüchlichkeiten meinen Freunden an Augen, Nase, Ohren und Mund abzulesen waren.

Wenige Monate später kündigte ich meinen Job und machte mich selbständig. Seither »lese« und berate ich Menschen in Einzelsitzungen oder Seminaren, unterstütze Unternehmen, halte Vorträge und gebe das, was ich weiß, als Ausbilderin an andere weiter – nicht nur in Sachen Physiognomik, sondern auch in den Bereichen Körpersprache und Rhetorik. Eine Aufgabe, die so vielfältig ist, dass ich gar nicht mehr auf die Idee komme, mich zu langweilen.

Mein Leben ist seitdem sehr viel einfacher geworden, die Beziehungen zu anderen Menschen tiefer, meine Intuition noch ausgeprägter. Denn jetzt kann ich das, was man als »Bauchgefühl« bezeichnet, mit Hilfe der Physiognomik auf den Prüfstand stellen. Inzwischen habe ich mein eigenes System entwickelt, das ich Ihnen in den folgenden Kapiteln gern vorstellen möchte.



Das Geheimnis des Gesichterlesens soll keines bleiben, denn es macht uns um so vieles reicher. Der geschulte Blick in das Gesicht eines anderen Menschen zeigt uns dessen Einzigartigkeit, seine ganz besondere Kombination bestimmter Merkmale. Wenn Sie sich auf die Physiognomik einlassen, wird sie Ihr Menschenbild verändern: Es wird Ihnen nicht mehr in den Sinn kommen, andere Menschen in Schubladen einzuordnen, die, wenn wir ehrlich sind, doch meist mit Schwächen überschrieben sind. Mit etwas Übung in Sachen Physiognomik haben Sie ganz unmittelbar die Stärken vor Augen, die anderen ins Gesicht geschrieben sind. Und auch Ihre eigenen Stärken sollten Sie nicht außer Acht lassen. Immer wieder erlebe ich etwa, dass Menschen, die dem Typus nach »Emotionale« sind, ihre besondere Sensitivität abwerten. Dabei sind ein emotionales Sensorium und die Fähigkeit, gefühlsmäßig »mitzugehen«, ein großes Vermögen, von dem so mancher »Rationale« gern mehr hätte.

Mit Hilfe der Physiognomik werden Sie sich selbst und andere besser verstehen und einschätzen können und seltener unangenehme Überraschungen erleben, was Ihr eigenes Verhalten, aber auch das der anderen angeht. Sie werden Missverständnisse besser vermeiden und Konflikte wertschätzender austragen können. In Verhandlungssituationen werden Sie sicherer auftreten. Und schließlich werden Sie besser wissen, wen Sie näher kennenlernen möchten und warum.

Für den Einstieg in die Physiognomik brauchen Sie erst einmal nur einen Handspiegel. Nach und nach werden Sie dann die wichtigsten der insgesamt 330 Merkmale kennenlernen, nach denen man jeden Menschen individuell physiognomisch analysieren kann. Sie werden erfahren, welche Konstitutionstypen es gibt und warum es so wertvoll ist, zu wissen, ob man es mit einem »Macher« einem »Emotionalen«, einem »Rationalen« oder einem »Pionier« zu tun hat.

Noch einmal: Es ist wichtig, dass Sie die Physiognomik als Mittel verstehen, Ihren eigenen Stärken und denen der anderen näherzukommen. Daher werde ich mich bei der Erklärung der physiognomischen Merkmale vor allem auf sie konzentrieren. Unsere Schwächen und die der anderen kennen wir ja meist ganz genau, so dass wir dabei oft übersehen, was uns eigentlich auszeichnet. Bitte betrachten Sie die Menschen von nun an mit »liebenden Augen«.

Nicht verschwiegen werden soll an dieser Stelle, dass es Übung braucht, um die Physiognomik sicher anzuwenden. Nicht alles werden Sie im Gesicht der anderen gleich sehen und anfangs mit Ihren Analysen auch noch nicht ganz treffsicher sein. Geben Sie sich also Zeit und bleiben Sie dran. Immerhin haben Sie Ihren Lernstoff täglich um sich, denn wer von uns lebt schon als Einsiedler?

Und noch ein Tipp: Beherrzigen Sie die »72-Stunden-Regel«, die besagt, dass wir alles neu Gelernte innerhalb von 72 Stunden praktisch anwenden sollten, um es in unserem Gehirn dauerhaft zu verankern. Versuchen Sie sich also ruhig schon von Kapitel 2 dieses Buches an im Gesichterlesen. Tun Sie es spielerisch und ohne Leistungsdruck, im Büro, in der Straßenbahn oder wo immer Sie wollen.

Auf die nächsten 72 Stunden also! Ich wünsche Ihnen, dass das überlieferte Wissen der Physiognomik Ihr Leben bereichern wird.

Viel Spaß und Erfolg!

Ihre Tatjana Strobel

# KAPITEL 1

## MIT OFFENEN AUGEN DURCHS LEBEN GEHEN

### **Eine alte Kunst, unvermindert aktuell**

Als ich zum ersten Mal »meinem« Gesichtsleser gegenüber saß, hatte ich keine Ahnung, dass die Kunst des Gesichterlesens uralt ist. Tatsächlich gibt es die Physiognomik (von griechisch »physis« = Körper; »gnomikos« = zur Beurteilung fähig) schon seit dem 5. Jahrhundert v. Chr. Zu Zeiten von Galen und Hippokrates war sie ein Teil der Medizin. Man achtete auf die Gesichtsfarbe und Hautbeschaffenheit eines Menschen und versuchte, aus seinen Gesichtszügen wie auch aus seiner Gestalt Rückschlüsse auf den Gesundheitszustand zu ziehen. In Schriften, die Aristoteles zugeschrieben werden, finden sich Zuordnungen bestimmter Merkmale in Körperfarbe, Behaarung, Haltung und Bewegung zu bestimmten Charakteren: Krauses Haupthaar etwa, wie beim Löwen, lasse auf besonderen Mut schließen.

Ihre Wurzeln hat die über 2000 Jahre alte Lehre der Physiognomik in der traditionellen indischen Heilkunst, dem Ayurveda, ebenso wie in der Traditionellen Chinesischen Medizin und im alten Ägypten. Im Ayurveda etwa wird von bestimmten äußeren Merkmalen die Zuordnung eines Menschen zu einem bestimmten Konstitutionstyp vorgenommen. Für die unterschiedlichen Typen gibt es dann unterschiedliche Empfehlungen, beispielsweise in Bezug auf Ernährung und Bewegung.

Ursprünglich war die Physiognomik also Pathophysiognomik, eine Krankheitslehre. Den unterschiedlichen Gesundheitslehren, in die sie eingebettet war, ist die Ausbildung von Typologien gemeinsam, die sich über die Jahrhunderte erhalten und weiterentwickelt haben.

In der Renaissance wurde die Physiognomik in Verbindung gebracht mit der Lehre von den vier Körpersäften, die Charakter und Temperament des Menschen mitbestimmen. Im 18. Jahrhundert hatte der Schweizer Pastor Johann Caspar Lavater großen Erfolg mit seinen »Physiognomischen Fragmenten«. Lavater verstand die verschiedenen Physiognomien als »Buchstaben des göttlichen Alphabets«.

Im 19. Jahrhundert wurde die ursprünglich auf Heilung hin ausgerichtete Lehre der Physiognomik zu rassistischen Zwecken missbraucht: Man vermaß etwa bestimmte Gesichtsmerkmale und leitete daraus die angebliche Überlegenheit bestimmter Menschenformen ab.

Um die Wende zum 20. Jahrhundert wurde Carl Huter zum Begründer der Psycho-Physiognomik. Sie hat weniger einen medizinischen Anspruch als vielmehr den, das Gegenüber aus Körperbau, Gesichtsausdruck und Gestik möglichst ganzheitlich zu erfassen. Ziel ist dabei eine sensible Betrachtung und Einfühlung in den anderen Menschen. Huters System wird heute von Wilma Castrian weiterentwickelt, erforscht und gelehrt. Der Schweizer Naturarzt Natale Ferronato hat nach langjähriger Beschäftigung mit Huters Lehre ein Anamnese-System entwickelt, das sich ausschließlich auf die Gesichtsregion bezieht. Auch der Menschenkenntnis-Experte Bernhard P. Wirth, mein Lehrer nicht nur in Sachen Gesichterlesen, hat sich eingehend mit Huters Psycho-Physiognomik befasst.

In diesem Buch wird Physiognomik nicht als Krankheitslehre verstanden. Die Kunst des Gesichterlesens ist für mich eines von

mehreren Mitteln zum Erwerb von Menschenkenntnis. Das schließt nicht aus, dass ich in späteren Kapiteln gelegentlich auf einschlägige medizinische Deutungen bestimmter Merkmale zu sprechen kommen werde. Denn auch heute noch gibt es die pathophysiognomische Interpretation bestimmter Gesichtsmarkmale, repräsentiert doch unser Gesicht den Zustand unseres gesamten Körpers und der inneren Organe. So steht etwa der Bereich um die Nase herum für die Atmungsorgane insgesamt; Rötungen im Bereich der Nasenlöcher etwa können auf eine Entzündung der Atemwege hinweisen. Spannungen und Verfärbungen im Bereich der Unterlippe werden pathophysiognomisch als Hinweis auf eine Beeinträchtigung des Magen-Darm-Traktes gedeutet.

Als ich vor einigen Jahren in Sri Lanka eine Ayurveda-Kur machte, wurde mein Gesicht von vier ayurvedischen Ärzten pathophysiognomisch gedeutet. Es war ein seltsames Gefühl, von vier Augenpaaren so genau gemustert zu werden. Nach einigen Minuten berieten die Ärzte sich in ihrer Sprache und eröffneten mir dann, dass ich ruhelos sei und zu wenig zur Entspannung käme – das war mir bewusst – und dass es Beeinträchtigungen im Bereich des Dickdarms gebe. Davon wiederum hatte ich bisher nichts gemerkt. Zurück in der Schweiz, ließ ich diese Diagnose schulmedizinisch überprüfen, und siehe da: Sie stimmte.

»Gelesen« werden Gesichter übrigens erst ab einem Alter von 21 Jahren. Erst dann kann man davon ausgehen, dass ein Gesicht seine Grundzüge entwickelt hat, vorher ist zu vieles noch in Bewegung. Natürlich entwickelt unser Gesicht sich aber auch im Erwachsenenalter noch weiter: Nase und Ohren etwa wachsen, wenn auch (glücklicherweise!) nur minimal, lebenslang weiter. Wenn Sie möchten, nehmen Sie doch einmal alte Fotos zur Hand und versuchen Sie herauszufinden, was in Ihrem Gesicht gleich geblieben ist und was sich verändert hat. Am Schluss des Buches werden Sie dann auch wissen, wofür die betreffenden Merkmale stehen.

## Intuition: Navigationssystem mit Tücken

Der Mann einer meiner Kundinnen ist beruflich oft unterwegs. Eines Nachts, als er wieder einmal auf Geschäftsreise war, wachte meine Kundin auf, mit dem spontanen Impuls, die Bettseite zu wechseln. Ganz gegen ihre sonstige Gewohnheit legte sie sich in das kalte Bett ihres Mannes. Sie war noch nicht wieder eingeschlafen, als der Schlafzimmerleuchter von der Decke auf ihre Seite des Bettes fiel.

Fast jeder von uns hat etwas Ähnliches schon einmal selbst erlebt oder zumindest von Bekannten erzählt bekommen. Wenn ich in meinen Seminaren die Teilnehmer frage, welche Erfahrungen dieser Art sie schon gemacht haben, bekomme ich mitunter Geschichten zu hören, von denen man regelrecht eine Gänsehaut bekommt. Was ist dieser berühmte »sechste Sinn«, die Intuition, die uns Dinge wahrnehmen lässt, die wir eigentlich nicht wissen können?

Jürgen Wunderlich, Autor des Buches »Intuition – die unbewusste Intelligenz«, hat es einmal sehr schön zusammengefasst: »Intuition ist eine Fähigkeit, die es erlaubt, innerhalb kürzester Zeit Situationen zu erfassen und dann in die richtige Richtung zu marschieren. Im Endeffekt ist sie im professionellen Umfeld das, was man landläufig als den richtigen Riecher bezeichnet oder auch als den Geistesblitz im rechten Moment.«

Intuition ist vorbewusstes Wissen, Wissen am Verstand vorbei, oder, bildhaft gesprochen: Intuition ist ein intelligenter Schwamm, der alles in Ihrer Umgebung geradezu aufsaugt und gleichzeitig als Navigationssystem funktioniert.

Ein Navigationssystem? Wie das?

Unser Gehirn erhält über die Sinnesorgane Sekunde für Sekunde eine Vielzahl von Eindrücken. Nur einen sehr kleinen Teil dieser Eindrücke nehmen wir bewusst wahr. Hirnforscher

schätzen, dass uns nur 0,1 Prozent dessen, was unser Gehirn tut, bewusst wird. Und was tut es? Es filtert die Flut von Sinnes-  
eindrücken und wählt aus, welche davon an das Bewusstsein weitergeleitet werden sollen.

Erinnern Sie sich einmal daran, wann Sie zuletzt in einer größeren Gruppe von Menschen, die sich unterhalten haben, Ihren Namen herausgehört haben, obwohl Sie gerade in einem spannenden Gespräch mit jemand anderem waren. Der unbewusst arbeitende Teil Ihres Gehirns hat trotz der vielfältigen Ablenkungen eine für Sie wichtige Information herausgefiltert und sie Ihnen übermittelt. Man spricht in diesem Zusammenhang auch vom »Cocktailparty-Effekt«.

Was glauben Sie: Wie viele Eindrücke – nennen wir sie »Bits«, Basiseinheiten der Information – kann unser bewusster Verstand pro Sekunde verarbeiten? Es sind 60 Bits. Pro Sekunde können wir also 60 Eindrücke bewusst wahrnehmen und verarbeiten.

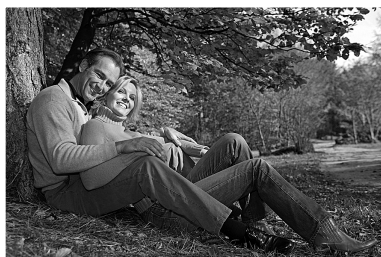
Und unbewusst? Wissenschaftler haben versucht, auch hier eine Schätzung vorzunehmen. Die Zahlen, die dabei herauskommen, sind jedoch unvorstellbar groß, bedenkt man, dass allein die Augen pro Sekunde mindestens 10 Millionen Bits an das Gehirn schicken. Klar, dass hier eine Auswahl getroffen werden muss. Klar aber auch, dass diese vorbewusst stattfindende Auswahl unser Verhalten beeinflusst und steuert – völlig an unserem Verstand vorbei. Insofern werden wir durch unser intuitives Wissen ein Stück weit durchs Leben navigiert. Wäre es da nicht lohnend, sich einiges von dem, was das Gehirn so alles tut, ohne dass wir es merken, stärker ins Bewusstsein zu holen? Unsere Intuition, die uns im Leben immer mal wieder hilfreich zur Seite steht, würde damit noch geschärft. Wir könnten sie stärker nutzen und uns noch besser auf sie verlassen. Ich möchte mich darum auf den nächsten Seiten gemeinsam mit Ihnen auf eine Entdeckungsreise in Richtung Intuition begeben.

Sie fragen sich nun vielleicht, was denn eigentlich die Intuition mit der Physiognomik zu tun hat. Einiges – denn jeder von uns kann von Natur aus schon ein Stück weit Gesichter lesen – nur nicht bewusst, sondern vorbewusst, eben intuitiv.

Lassen Sie uns mit dem folgenden Bildertest noch etwas tiefer in das Thema Intuition einsteigen. Sie brauchen dazu nur Ihre Vorstellungskraft, einige Notizblätter und Stifte in drei verschiedenen Farben. Der Test ist ein bewährtes psychologisches Instrument, um die unbewussten Bedürfnisse erkennbar werden zu lassen. Er ist ohne Vorkenntnisse nicht manipulierbar.

Sie sehen hier drei Bilder mit unterschiedlichen Motiven.

Nehmen Sie sich nun fünf Minuten Zeit pro Bild und schreiben Sie in ganzen Sätzen eine Geschichte auf, die Ihnen zu diesen Bildern einfällt. Wie kam es zu der Momentaufnahme auf dem Bild? Welche Geschichte steckt dahinter? Was wird als Nächstes passieren?





Haben Sie Ihre Geschichten aufgeschrieben? Dann nehmen Sie Ihre Farbstifte zur Hand und schauen Sie sich Ihre Texte noch einmal genau an. Suchen Sie dabei nach drei Kategorien von Wörtern, die für die drei Kategorien von Bedürfnissen stehen, nämlich *Erfolg*, *Beziehung* und *Macht*.

Als Erstes schauen Sie Ihren Text nach typischen *erfolgsorientierten* Worten durch und markieren diese mit einer Ihrer drei Farben. Wörter, die für Erfolgsorientierung stehen, sind etwa: gut, besser, am besten, der Beste, schnell, effizient, effektiv, analytisch, systematisch, rapide, extrem, sehr gut, prima, lange, hervorragend, spitze, klasse ...

Typische Sätze wären: »Die Wissenschaftler arbeiten bis *tief* in die Nacht, um einen *wirksamen* und *gut* verträglichen Impfstoff gegen die Schweinegrippe zu entwickeln« (3 Erfolgspunkte).

»Kapitän Schneider hatte das *beste* Schiff der Welt und wollte dies *beweisen*, indem er *schneller* den Atlantik überquerte als *je* ein anderes Schiff vor ihm« (4 Erfolgspunkte).

Beim Erfolgsmotiv geht es darum, sich ein Ziel zu setzen, alles dafür zu tun, dieses Ziel zu erreichen, und sich zu freuen, wenn dies gelingt, aber auch, sich zu ärgern, wenn etwas Unvorhergesehenes geschieht, das das Erreichen des Ziels gefährdet. Beim Erfolgsmotiv ist es wichtig, sich den Zusammenhang genau anzusehen, in dem es steht.

Die zweite Kategorie von Bedürfnissen betrifft *Beziehung* und *Bindung*. Hier steht der enge und herzliche Kontakt zu anderen Menschen im Mittelpunkt. Typische Wörter sind: Liebe, Freunde, Freundschaft, Sehnsucht, Trennung, Gefühle, Trauer, Einsamkeit, verlassen, Freude, Spaß, Tod, Glück, alleine, Harmonie, Beziehung, Paar, Kuss, Umarmung ...

Typische »Beziehungssätze« wären: »Sie war so *glücklich* darüber, dass er seine Familie *verlassen* hatte und eine *gemeinsame Zukunft* mit ihr plante« (4 Beziehungspunkte).

»Als Wissenschaftlerin war sie *glücklich*, mit ihrem Impfstoff viele *Leben retten* zu können« (3 Beziehungspunkte).

Markieren Sie mit der zweiten Farbe Ihrer Wahl alle Wörter in Ihren Geschichten, die dieser Kategorie angehören.

Die dritte Bedürfnis-Kategorie ist mit *Macht* überschrieben. Macht zu haben heißt, Wirkung auf andere auszuüben, der Beste zu sein. Menschen mit einem ausgeprägten Bedürfnis nach Macht sind gern mit anderen zusammen, aber nicht, weil sie nach Harmonie und Bindung suchen, sondern weil sie etwas darstellen möchten.

Folgende Wörter stehen für Machtorientiertheit: Elite, berühmt, stark, akzeptiert, geachtet, überzeugend, eine Koryphäe, gebildet, Triumph, Einfluss, Wirkung, Erpressung, Spionage, Agent, reich ...

»Machtsätze« können so aussehen: »Ihre *Erpressung* zeigte *Wirkung*: Er verließ ihretwegen seine *einflussreiche* Frau. Welch ein *Triumph!*« (4 Machtpunkte).

»Er wusste ganz genau: Wenn es ihm *gelingt*, einen Impfstoff gegen alle Arten von Krebs zu entwickeln, würden ihm alle *Wege* in der *Welt offenstehen*, man würde ihn *akzeptieren* und er würde zur medizinischen *Elite* gehören!« (5 Machtpunkte).

Dies sind die drei Bedürfnis-Kategorien in Kürze – es geht ja im Folgenden nur darum, einen ersten Blick auf das zu werfen, was Sie motiviert, und zu sehen, in welche Richtung Sie tendieren.

Haben Sie mit Ihrem dritten Farbstift alle Macht-Wörter in Ihren Texten markiert? Dann wird es jetzt spannend: Zählen Sie die jeweiligen Punkte zusammen. In welcher Kategorie haben Sie am meisten?

### **Erfolgsorientiert:**

Erfolgsorientierte Menschen lieben es, eine Sache um der Sache willen zu beherrschen. Sie mögen Berufe, die es ihnen ermöglichen, sich ihre Ziele selbst zu setzen. Sie hassen Instruktionen und Anweisungen, wollen möglichst alles aus eigener Kraft herausfinden. Mehr als alles andere benötigen sie ein schnelles Feedback über die von ihnen erbrachte Leistung.

Ein klassischer Erfolgstyp ist zum Beispiel der Unternehmensgründer:

Wer sein eigenes Geschäft besitzt, hat niemanden über sich, kann tun und lassen, was er will. Das Erreichte kann er in hohem Maße auf seine eigene Leistung zurückführen.

Mit dem Topmanagement in großen Unternehmen haben dagegen gerade Erfolgstypen so ihre Probleme: Weil sie am liebsten alles selbst machen, tun sie sich schwer damit, Arbeit an andere zu delegieren und Mitarbeiter zu motivieren.

### **Beziehungsorientiert:**

Für beziehungsorientierte Menschen steht der enge und herzliche Kontakt zu anderen im Mittelpunkt. Sie fühlen sich wohl, wenn sie anderen nahe sein können. Sie nehmen intensiv Augenkontakt mit Menschen auf, die sie mögen, leiden unter der Ablehnung anderer und gehen Erfahrungen von Zurückweisung lieber aus dem Weg. Große anonyme Menschenansammlungen sind für sie nicht besonders reizvoll. Bindungsorientierte Menschen blühen in 1:1-Interaktionen und in Kleingruppen auf, wo es auch wirklich zu einem zwischenmenschlichen Austausch kommt. Ein klassischer bindungsorientierter Beruf wäre zum Beispiel Therapeutin.

### **Machtorientiert:**

Macht zu haben heißt, Wirkung auf andere auszuüben. Wenn man der Beste sein will, um seine Mitmenschen zu beeindrucken, dann spiegelt dies kein Erfolgs-, sondern ein Machtmotiv. Kommt man gerne mit Menschen zusammen, um ihnen die eigene Ansicht zu vermitteln oder die Gruppe zu dominieren, dann drückt dies kein Bindungs-, sondern wiederum ein Machtmotiv aus. Macht ist jedoch nichts von vornherein Negatives: Auch Komiker etwa üben Macht aus, wenn sie uns zum Lachen bringen. Lehrer haben Macht, wenn sie ihren Schülern etwas beibringen.

Topmanager und Politiker sind meist hochgradig machtorientiert. Macht hat viel mit Status und Prestige zu tun.

Wie sieht's aus: Haben Sie sich wiedergefunden? Merken Sie sich Ihre Tendenz – später, wenn wir zu den physiognomischen Merkmalen kommen, können Sie im Spiegel nachsehen, ob sich Ihr zentrales Bedürfnis auch in Ihrem Gesicht widerspiegelt. An dieser Stelle ging es mir erst einmal darum, Ihnen zu zeigen, welche Bedürfnisse Sie und Ihre Intuition steuern, ohne dass Ihnen dies möglicherweise bewusst ist

Diesen Bildertest setze ich oft ein, wenn ich andere Menschen zu Menschenkennern ausbilde. In meinen Seminaren habe ich zu den drei Bildern schon die unterschiedlichsten Geschichten zu hören bekommen. Manche sind nur vier Sätze lang, andere füllen eine ganze Seite. Ich liebe diese Geschichten, nicht nur, weil sie so viel über einen Menschen aussagen. So interpretierte eine Teilnehmerin Bild 2 mit dem Satz: »Zwei Firmen aus verschiedenen Ländern fusionieren«, während ein Teilnehmer zu demselben Bild notierte: »Endlich hatte sie es geschafft: den Sprung in die oberste Liga der Herren.« Sicher haben Sie beide schon dem entsprechenden Motiv zugeordnet: Sie ist eher bindungs-, er eher erfolgsorientiert.

Meine Seminarteilnehmer sind immer sehr verblüfft darüber, wie viel die Worte, die sie wählen, mit ihren innersten Werten zu tun haben. Es lohnt sich also, genau hinzuhören, wenn andere sprechen.

Wenn auch Sie zum Menschenkenner werden möchten, habe ich hier noch einen Tipp für Sie: Sie können aus der Wortwahl Ihres Gegenübers auch erkennen, welchen Sinneskanal er oder sie bevorzugt. Sind für Ihren Gesprächspartner visuelle Eindrücke sehr wichtig, wird er besonders Wörter verwenden wie etwa: gucken, beobachten, durchschauen, krumm/gerade, rot/grün/gelb/blau, blass, klar, schummrig, leuchtend, wegsehen/ansetzen, vorstellen.

Ist er vor allem kinästhetisch orientiert, also auf Eindrücke hin,

die unmittelbar körperlich erspürbar sind, werden Ihnen Worte auffallen wie: fühlen, empfinden, drücken, schieben, hart/weich, warm/kalt, Geruch/Gestank, köstlich, sauer/süß, lustvoll/langweilig.

Und wenn der andere ein »Hör-Mensch« ist, der vor allem von auditiven Eindrücken lebt, wird er oder sie Wörter verwenden wie: aufschnappen, schrill, laut/leise, gedämpft, rauschend, verstehen, vielsagend, klingen. (Zu den Sinneskanälen finden Sie in Kapitel 2 einen Test, den Sie bei sich selbst und anderen anwenden können, um den bevorzugten Sinneskanal zu ermitteln.)

Das klingt für Sie nach zu viel Arbeit? Wenn Sie Ihren »sechsten Sinn« im Alltag lieber spielerisch trainieren möchten, können Sie das mit Hilfe Ihres Telefons tun: Probieren Sie immer wieder mal, nicht auf die Rufnummernerkennung des Displays zu schauen, wenn es klingelt, sondern in sich hineinzuspüren und zu erraten, wer der Anrufer sein könnte. Eine unlösbare Aufgabe, meinen Sie? Zugegeben: Zu Beginn ist die Fehlerquote tatsächlich noch sehr hoch. Als ich mit dieser Übung anfang, habe ich manchmal mit einem freundlichen »Hallo, ...« auch gleich ins Telefon gerufen, wer meiner Meinung nach am anderen Ende der Leitung war. Die Reaktionen waren durchwachsen, aber ich denke, meine Mutter beispielsweise hat mir inzwischen verziehen, zumal meine Trefferquote immer höher wurde. Mit etwas Übung wird es Ihnen ähnlich gehen. Und anders als ich können Sie Ihre ersten Mutmaßungen ja für sich behalten.

Dass wir wissen können, wer uns anruft, noch bevor wir den Hörer abgenommen haben, lässt sich erklären mit den Erkenntnissen der Quantenphysik, einer relativ jungen Wissenschaft, die die Grundsätze der klassischen Physik gründlich auf den Kopf stellt. Quantenphysiker gehen von der Existenz sogenann-

ter »verschränkter Teilchen« aus, die miteinander in Verbindung stehen, auch wenn sie räumlich und zeitlich weit voneinander entfernt sind. Auf dieser Basis lässt sich erklären, dass Menschen, auch wenn sie einander nicht sehen und hören können, miteinander auf unsichtbare Weise in Kontakt stehen: Wenn ich beispielsweise intensiv daran denke, jemanden anzurufen, verändert sich ein uns alle umgebendes Energiefeld in einer Weise, dass der andere spüren kann, dass ich ihn anrufen möchte, und dies bereits »weiß«, wenn sein Telefon klingelt. Eine zunehmende Zahl von Experimenten legt nahe, dass es diesen Zusammenhang, der auch »Gesetz der Resonanz« genannt wird, tatsächlich gibt.

Die Übungen und Tests, die ich Ihnen bisher vorgestellt habe, schulen Ihre Intuition, oder genauer: den Erfahrungsanteil Ihrer Intuition. Der »sechste Sinn« nämlich funktioniert zu einem Teil reflexhaft und unbewusst und zu einem anderen Teil erfahrungsbasiert und bewusst. Der reflexhafte Teil der Intuition kann Sie in die Irre führen. Er ist am ehesten manipulierbar, ohne dass Sie es merken, und kann dazu beitragen, dass Sie Hemmungen, Abneigungen und Ängste entwickeln, ohne eigentlich zu wissen, warum. In dem Maße, wie Sie sich Ihrer Intuition bewusst werden, stärken Sie den bewussten Erfahrungsanteil Ihres »sechsten Sinnes«. Je deutlicher Sie erkennen, wie Ihre Intuition funktioniert, desto geringer wird die Gefahr, dass sie Sie auf Abwege führt. Ihr »Bauchgefühl«, das dann streng genommen gar keines mehr ist, wird mit der Zeit immer verlässlicher.