

KNAUR 

*Im Knaur Taschenbuch Verlag ist bereits
folgendes Buch der Autorin erschienen:*

Ich weiß, wer du bist. Das Geheimnis, Gesichter zu lesen

Über die Autorin:

Tatjana Strobel ist gelernte Sozialpädagogin und machte sich 2008 mit ihrer eigenen Coaching-Firma selbständig. Seitdem gibt sie Seminare, hält Vorträge zum Thema Face-Reading und wird darüber hinaus von den schweizerischen Medien als Physiognomik-Expertin zur Deutung bekannter Persönlichkeiten zu Rate gezogen. Tatjana Strobel lebt in Zürich.

Tatjana Strobel

Der Blick hinter die Maske

Was uns Gesichter verraten

KNAUR 

**Besuchen Sie uns im Internet:
www.knaur.de**



Deutsche Erstausgabe April 2015

Knaur Taschenbuch

© 2015 bei 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

Satz: Wilhelm Vornehm, München

Druck und Bindung: GGP Media GmbH, Pößneck

ISBN 978-3-426-78735-9

5 4 3 2 1

INHALT

Vorwort	7
Kapitel 1: Wie »ticken« wir?	9
Die vier physiognomischen Grundtypen	12
Vom Macher bis zum Visionär:	
Was macht die vier Typen aus?	12
Und wenn mehrere Typen zusammenkommen?	44
Los geht's: Ihre erste Promi-Gesichtsanalyse	48
Welcher Typus sind Sie selbst?	50
Kapitel 2: Promis und ihre Geheimnisse: Was uns die Gesichter bekannter Persönlichkeiten verraten	59
Gesichtszüge verändern sich im Laufe des Lebens	59
Zwei Gesichter? Die beiden Gesichtshälften	60
Was die Gesichtshälften verraten	63
Das Geheimnis der Schönheit	65
Schauen Sie hinter die Maske der Promis	68
Kapitel 3: Die Physiognomik der Liebe – was Paare glücklich und erfolgreich macht	125
Der berühmte erste Blick	125
Ähnlichkeit ist wichtig, wenn die Liebe dauern soll	128
Die physiognomischen Grundtypen in der Liebe	129
Und wer passt nun zu wem?	135
Small Talk beim Kennenlernen – ja oder nein?	137
Prominenten Paaren ins Gesicht geschaut	139
Zum Schluss	167

Anhang	169
Auflösungen zu den Übungen	170
Liste physiognomischer Merkmale	183

VORWORT

Wer mir vor acht Jahren gesagt hätte, dass die Physiognomik einmal mein ganzes Leben auf den Kopf stellen würde, den hätte ich für verrückt erklärt. Doch genau so ist es gekommen ...

Denn vor acht Jahren lief mir ein Physiognomik-Experte über den Weg, der in einer Fünf-Minuten-Analyse Menschen, die er noch nie zuvor gesehen hatte, bestimmte Charaktereigenschaften zuschrieb. Meine anfängliche Skepsis legte sich, denn das, was er über mich sagte, stimmte. Ich war fasziniert. Konnte man in einem Gesicht wirklich lesen wie in einem offenen Buch? Wie war das möglich? Woran machte man die Eigenschaften fest?

Noch am gleichen Abend begab ich mich auf die Spuren der Physiognomik und kann sagen, dass diese Reise bis heute nicht beendet ist – ganz im Gegenteil.

Auf meinen ersten Stationen lernte ich die unterschiedlichen Systeme des Gesichterlesens kennen, verband die Methoden und arbeitete rund 200 aussagekräftige, gut sichtbare Merkmale heraus, die es nun in einer Analyse zu verbinden galt. Denn es ist so, dass sich einige Merkmale gegenseitig verstärken, während andere sich wechselseitig abschwächen. Ich stellte schnell fest, wie bedeutsam es in Sachen Menschenkenntnis ist, dass ein Mensch nicht nur aus seinem Gesicht besteht, sondern auch einen Körper, eine individuelle Mimik, Stimmlage und Wortwahl hat. Nach kurzer Zeit hatte ich die TS-Methode der Menschenkenntnis entwickelt, die alles vereint und zusammenbringt, was ein Mensch verbal und nonverbal von sich zeigt.

Was ich seitdem alles erlebt habe, lässt sich kaum in Worte

fassen, so unglaublich klingt es. Mein Leben hat immens an Qualität gewonnen, meine Beziehungen zu anderen Menschen sind einfacher, faszinierender, leichter, offener geworden, Probleme im zwischenmenschlichen Bereich hingegen sind heute viel weniger gravierend als früher. Meine Studien und Beobachtungen der letzten Jahre haben mir dabei geholfen, mich weiterzuentwickeln und meine Empathie zu trainieren. Meine Faszination für den Menschen und seinen Charakter hat sich bei alledem sogar noch erhöht. Es vergeht kein Tag, an dem ich die Physiognomik nicht einsetze. Ich verblüffe, begeistere, öffne und fasziniere andere mit dieser uralten Methode, die schon Millionen unserer Vorfahren zur Einschätzung anderer nutzten.

Wie sieht's aus? Möchten auch Sie sich vom »Virus« des Gesichterlesens anstecken lassen; möchten Sie lernen, hinter die Fassade der anderen zu schauen, um ab sofort noch mehr Qualität und Erfolg in Ihr Leben zu bringen? Dann haben Sie auf den folgenden Seiten die Möglichkeit, die wichtigsten Techniken der Physiognomik zu erlernen. Um das Ganze noch spannender zu machen, werde ich Ihnen diese Techniken anhand von Menschen erklären, die Sie bisher nur aus den Nachrichten oder aus Hochglanzmagazinen kannten. Sie werden etwa Angela Merkel, Barack Obama, Angelina Jolie oder Julia Roberts ganz neu und viel intensiver kennenlernen und so manches über sie erfahren, was nicht in der Zeitung steht. Daneben kann ich Ihnen aber auch versprechen, dass sich Ihr Leben bereits mit der ersten physiognomischen Analyse ändern wird. Wetten, dass auch Sie dann nicht mehr davon lassen können?

Ich wünsche Ihnen viele spannende, bereichernde Momente bei der Lektüre, vor allem aber auch viel Freude bei der Umsetzung!

KAPITEL 1

WIE »TICKEN« WIR?

Seit Jahrzehnten beschäftige ich mich mit Menschen – mit dem, was ihre Gesichter und die Sprache ihres Körpers über sie verraten –, und Tag für Tag bin ich aufs Neue fasziniert über die Vielfältigkeit, die Einzigartigkeit und die Unterschiedlichkeit der Menschenkinder auf dieser Welt. Ich liebe die Geschichten, Werdegänge, die Schicksalsschläge, Prägungen und Erlebnisse, die einen Menschen zu der Person machen, die er heute ist. Jeder von uns bildet seine Persönlichkeit, seine charakterlichen Anlagen durch drei wesentliche Punkte aus: Gene, Erziehung und Sozialisation/Erfahrung. Dies sind für mich die elementarsten Dinge, die einen Menschen prägen und auch immer wieder verändern können.

Von dem Neurobiologen Prof. Dr. Gerald Hüther stammt der Ausspruch, dass jeder Mensch eine 180-Grad-Drehung seines Denkens, seines Charakters hinlegen kann, wenn er nur will. Unser Gehirn ist formbar; darum können wir unsere Einstellungen im Laufe unseres Lebens verändern. Dabei spielen die Erfahrungen, die wir machen, eine wesentliche Rolle.

In meinem Leben gab es beispielsweise eine besondere Episode. Sie liegt inzwischen schon viele Jahre zurück, aber sie hat mir ein für alle Mal bewusst gemacht, dass Menschen unterschiedlich »ticken«, unterschiedlich reagieren, und dass dieses Verhalten auf ihrem Charakter und ihren Erfahrungen basiert.

Ein guter Freund und ich wurden als freie Mitarbeiter für ein

Gastronomieprojekt gebucht. Wir sollten neue Kunden gewinnen, den Umsatz erhöhen, das Restaurant am Standort etablieren und die Servicequalität verbessern. Noch bevor wir uns abgesprochen hatten und das eigentliche Projekt startete, machte jeder von uns sich in seinem ureigensten Element an die Arbeit. Mein Freund Christian recherchierte im Internet, stellte die Kennzahlen der Stadt zusammen, erkundete das Essverhalten der Menschen, analysierte die Mitbewerber und deren Angebote. Ich setzte mich ins Auto, fuhr zu dem betreffenden Restaurant und beobachtete einen Mittag lang das Personal, die Servicebereitschaft, den Umgang mit den Kunden, die Sauberkeit, die optische Gestaltung des Ladens und das Kaufverhalten der Kunden.

Als das Projekt startete, hatten wir auf diese Weise bereits eine komplette Analyse der Stadt und auch einen ersten Eindruck, was im Restaurant konkret zu tun war. Jeder von uns ging das Projekt auf seine Weise und entsprechend seiner charakterlichen Anlage an. Christian sammelte als rational-analytisch denkender Mensch Daten, Zahlen und Fakten, während ich mich als handlungsorientierter Mensch in das Geschehen stürzte, um vor Ort alles aufzusaugen, was mir wichtig erschien. Für Christian war bei allem, was wir unternahmen, immer das Warum, der konkrete Nutzen wichtig – einfach erst einmal loszulegen empfand er als planlos und demotivierend.

Natürlich ist daran nichts verkehrt, auch wenn ich selbst Projekte bis heute ganz anders angehe als Christian. Generell geht es nicht darum, die Menschen in »gut« oder »schlecht« einzuteilen, sondern darum, zu verstehen, dass Menschen eben unterschiedlich denken und agieren. Wir können im Umgang mit anderen nicht erwarten, dass sie genauso »ticken« wie wir selbst. Und je mehr es uns gelingt, die Persönlichkeit unseres Gegenübers zu erfassen und zu verstehen, warum er ist, wie er ist,

desto besser können wir uns auf ihn oder sie einstellen – nicht zuletzt, um unsere eigenen Botschaften optimal »rüberzubringen«.

Bevor wir uns die verschiedenen physiognomischen Typen und ihre Merkmale näher anschauen, noch ein paar Worte zur Physiognomik. Sie ist eine über 2000 Jahre alte Lehre, die ihre Wurzeln in Indien, China und Ägypten hat. In Indien wird sie in der traditionellen Heilkunst des Ayurveda auch heute noch praktiziert. Im Ursprung war die Physiognomie eine Krankheitslehre: Da jedes Organ einer bestimmten Gesichtsregion zugeordnet ist, kann man durch Verfärbungen, Faltenbildung, Hautveränderungen Rückschlüsse auf bestimmte Krankheiten ziehen. Später entwickelte sich daraus ein ganzheitliches System, das weniger einen medizinischen Anspruch verfolgte als vielmehr den, das Gegenüber aus Körperbau, Körpersprache, Mimik und physiognomischen Gesichtsmerkmalen ganzheitlich zu erfassen. Ziel ist dabei die sensible Betrachtung und das Einfühlen in den anderen, um im sozialen Miteinander wertschätzend miteinander umzugehen.

Es gibt über 330 Merkmale allein im Gesicht eines Menschen, die auf seinen Charakter schließen lassen. Keine Sorge – die müssen Sie nicht alle kennen, um die Physiognomik mit Gewinn anwenden zu können. Für Ihre persönlichen Studien habe ich mich auf die 60 wichtigsten, sichtbarsten und aussagekräftigsten Merkmale konzentriert, um Ihnen einen leichten Einstieg in die Materie zu ermöglichen.

Die vier physiognomischen Grundtypen

Lassen Sie uns mit den vier physiognomischen Grundtypen beginnen. Sie sind wirklich die Basis und begegnen mir immer wieder – nicht nur in meiner täglichen Arbeit, sondern auch bei Fortbildungen, die ich mache. So arbeitet etwa das Insight-Modell, eine Methode zur Analyse des Potenzials, das ein Mensch mitbringt, mit einer ähnlichen Typologie. Dasselbe gilt für das Neuromarketing, das unsere Kaufentscheidungen analysiert, und die Structogramm-Methode, die davon ausgeht, dass Persönlichkeitsmerkmale und Reaktionsweisen eines Menschen davon abhängen, wie die unterschiedlichen Bereiche seines Gehirns zusammenarbeiten. Doch Vorsicht: Sehr selten treten die Typen in Reinform auf – in der »freien Wildbahn« werden Ihnen eher immer wieder Mischtypen begegnen

Vom Macher bis zum Visionär: Was macht die vier Typen aus?

Der *Macher/Performer* braucht die Aufmerksamkeit anderer – und mit Hilfe seiner Ausstrahlung bekommt er sie in der Regel auch. Er ist einfach unübersehbar, hat einen starken Willen und jede Menge Energie, will stets die Nummer eins sein. Von der Idee bis zur Umsetzung dauert es bei ihm häufig nicht lange. Kaum klingt ein Einfall für ihn plausibel, wird er auch schon umgesetzt. Ruhepausen braucht er nicht, er liebt es, körperlich aktiv zu sein, sich selbst zu spüren; Entspannung verschafft er

sich beim Sport. Mit anderen diskutiert er lieber über seine Interessen und Hobbys als über theoretische oder philosophische Fragen.

Im Fokus seiner Aufmerksamkeit steht die Frage: »Was kann ich im Leben noch alles erreichen?« Alltägliche Detailarbeiten überlässt er gerne anderen; er selbst ist schließlich prädestiniert für die größeren Herausforderungen – für die er sich dann aber auch leidenschaftlich engagiert.

Er legt Wert auf seine persönliche Freiheit und ist im Umgang mit seinen Gefühlen nüchtern. Seine Meinung äußert er unter Umständen sehr unmissverständlich, dabei sind ihm jedoch Fairness und gegenseitiger Respekt wichtig. Beruflich hat der Macher oft eine Führungsposition inne und braucht einen klar abgesteckten Befugnisraum.

Die Körpersprache des Machers

Sein Selbstbewusstsein zeigt sich in seinem aufrechten Gang bzw. hüftbreiten Stand, der auf andere Menschen dominant und machtvoll wirkt. Auch beim Sitzen nimmt er viel Platz ein, nimmt beispielsweise mit dem Oberkörper oder seiner Garderobe mehrere Stühle in Beschlag.

Sein Laufstil ist dynamisch und schnell, gerne auf den Fersen. In Gesprächen untermauert er das Gesagte mit großzügigen, ausladenden Gesten.

Wie Macher sich kleiden

Es sollte immer alles zusammenpassen. So sind etwa Gürtel und Schuhe stets farblich aufeinander abgestimmt. Gerne setzen Macher auch auf bekannte Marken, um auf ihren exquisiten Geschmack hinzuweisen. Kleidung ist für sie ein Ausdruck ihrer Persönlichkeit.

Ihr Kommunikationsstil

Macher kommunizieren gerne, aber nicht ausschweifend. Kleinigkeiten und Einzelheiten sind ihnen ein Greuel. Häufig sprechen sie mit tiefer, voller Stimme, können Akzente setzen und den Klang ihrer Stimme variieren. Ihre Wortwahl ist durch den Sehsinn geprägt: »sehen«, »schauen«, »beobachten«, »wahrnehmen«, »durchschauen«, »erblicken«, Farbwörter und die Bezeichnungen von Formen (rund, eckig, gerade, groß, klein) spielen in ihrem Wortschatz eine gewichtige Rolle. Ebenso alles, was man sehen kann und sich bildlich vorstellen kann. Weitere zentrale Vokabeln der Macher sind: »grünes Licht haben«, »Licht am Ende des Tunnels sehen«, »die rosarote Brille aufhaben«, »klarsehen«, »es geht einem ein Licht auf«, »etwas einsehen«, »etwas klarmachen«, »jemandem ein X für ein U vormachen«, »Blickpunkt«, »über etwas hinwegsehen«, »kurzsichtig sein/handeln«, »etwas vorhersehen«, »eine saubere Weste haben«, »etwas in Augenschein nehmen«, »zu Gesicht bekommen«, »bessere Tage gesehen haben«, »bei näherer Betrachtung«, »jemanden blenden« oder »hinters Licht führen«, »in Augenschein nehmen«. Weil bei den Machern alles möglichst schnell gehen soll, verwenden sie häufig auch die Worte »schnell« und »kurz«.

Das Kaufverhalten der Macher

Sie sind sehr zielorientiert und bevorzugen Einkaufsorte und Produkte, die für Cleverness, Status und Prestige stehen. Macher wollen mit ihrem Kauf ihre Stilsicherheit zeigen, gerne mit Produkten, die für außergewöhnliche Leistung, technische oder optische Perfektion oder hohen sozialen Status stehen. Wenn ein Produkt hohen Prestigegewinn verspricht, spielt der Preis keine Rolle.

Ihre wichtigsten Werte und Gefühle

Macher legen Wert auf Freiheit, Stolz, Erfolg, Ruhm, Status, Anerkennung, Eigenmotivation, Durchsetzungsstärke, Ehrgeiz, Zielgerichtetheit.

Woran man sie erkennt

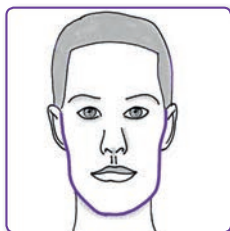
Macher haben häufig kantige Gesichtszüge, mit einer ausgeprägten, breiten Kieferpartie und einem nach vorne ragenden Kinn. Auch die hohen Wangenknochen sind oft deutlich vorstehend, die Ohren sind kantig, und das Innenohr ragt über das Außenohr. In der sogenannten Dreiteilung ist der Kinnbereich der größte Bereich ihres Gesichts. Typische Macher haben oft mandelförmige, schmale Augen, kurze oder eckige »Mephisto-Augenbrauen«, eine breite Nase mit geradem Nasenrücken, ein langes Philtrum (das ist der Übergang von der Nase zur Oberlippe), eine schmalere Oberlippe als Unterlippe und einen breiten, kurzen Hals.



Bevor wir weiter in die einzelnen Merkmale der Konstitutionstypen und ihre Bedeutung einsteigen, ist ganz wichtig zu wissen, dass ein Merkmal für sich genommen noch keinerlei Bedeutung hat. Erst wenn Sie drei, vier, fünf Merkmale erkennen, die in dieselbe Richtung weisen, haben Sie einen sicheren Anhalts-

punkt. Nur weil jemand ein kantiges Gesicht hat, ist er noch lange kein Macher. Sehen Sie hingegen ein kantiges Gesicht, ein breites, nach vorne stehendes Kinn mit einem markanten Kiefer und hohe, ausdrucksvolle Wangenknochen, dann sind Sie höchstwahrscheinlich einem Macher auf der Spur ...

Nun zu den Top-15-Merkmalen des Machers:



Das *kantige Gesicht* ist ein Hinweis für Durchsetzungsfähigkeit, den Willen zum Erfolg.



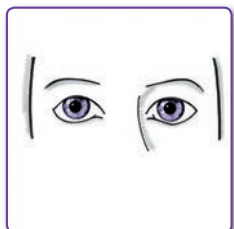
In der *Dreiteilung des Gesichtes* ist der untere Bereich, der von der Nasenspitze bis zur Spitze des Kinns reicht, am größten. Dies ist ein Indiz für die schnelle Handlungs- und Umsetzungsbereitschaft des Machers.



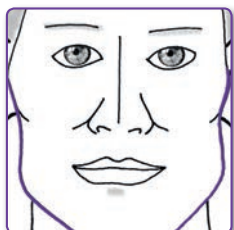
Das *Innenohr ragt über das Außenohr*, was für Durchsetzungsfähigkeit und Extravertiertheit steht. Dieser Mensch muss sein Ego ausleben.



Kurze Augenbrauen (weniger als zwei Drittel Länge über den Augen) lassen auf einen durchsetzungs- und entschlusstarke Menschen schließen. Macher verfügen über ein gesundes Maß an Selbstvertrauen und Willensstärke.



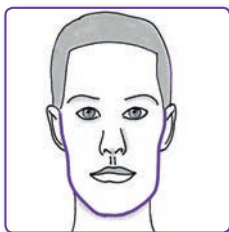
Schmal-längliche Augen: Der Macher ist ein guter Beobachter mit einer bewussten Wahrnehmung, der sensibel auf andere Menschen eingehen kann.



Die *ausgeprägten, gut erkennbaren, hohen Wangenknochen* stehen für Offenheit, Aufgeschlossenheit, Neugier sowie Führungsstärke. Macher lieben es, im Rampenlicht zu stehen, und sind bekannt für ihren resoluten, selbstbewussten Stil.



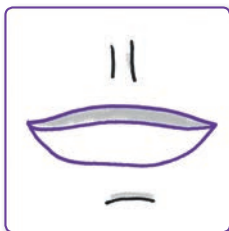
Der *Nasenrücken* ist, physiognomisch betrachtet, das Bindeglied zwischen Denken und Handeln. Ist er *gerade*, so ist der betreffende Mensch kaum aufzuhalten. Hat er sich für etwas entschieden, läuft er gewissermaßen unmittelbar los und möchte so schnell wie möglich Ergebnisse sehen.



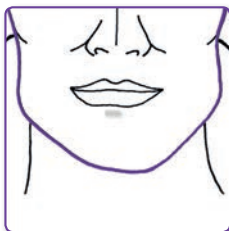
Ein *breiter Nasenrücken* ist ein Zeichen für Belastbarkeit; der betreffende Mensch läuft unter Zeitdruck erst so richtig zur Hochform auf. Finden Sie dazu bei Ihrem Gegenüber noch einen breiten und kurzen Hals sowie breite Schultern vor, haben Sie einen sehr belastbaren Menschen vor sich.



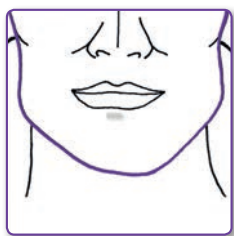
Ein *langes Philtrum* (die Verbindung von der Nase zur Oberlippe) deutet auf einen Menschen hin, der etwas bewegen, führen will, also über einen großen Macht- und Dominanzanspruch verfügt.



Die *Oberlippe* steht grundsätzlich für das Geben (Gefühle, Materielles ...) und die Unterlippe für das Nehmen. Der Mund eines Machers zeichnet sich durch eine fleischige Unterlippe und eine weniger fleischige Oberlippe aus.



Eine *breite Kieferpartie* ist ein Indiz für Führungsqualitäten und kennzeichnet einen Menschen, der mutig und entschlossen durch die Welt geht.



Kantiges Kinn: Ausgeprägtes Durchsetzungsvermögen; ein Mensch, der seinen Willen auf direkte, unter Umständen auch durchaus rücksichtslose Weise durchsetzt.



Kinn nach vorne: ein Zeichen für Kampfgeist und Selbstbewusstsein, mit viel Energie und einem großen Vorwärtsthrang.



Breiter Hals: Praktische Beschäftigungen aller Art sind das Lebenselixir des betreffenden Menschen, er braucht stetige Bewegung und verfügt über große Entschlusskraft.



Kurzer Hals: ein Indiz für überdurchschnittliche körperliche Kräfte – und für die Neigung, schnell und unüberlegt zur Tat zu schreiten.

So, nun kennen Sie die 15 wichtigsten Merkmale des Machers.

Versuchen Sie, die 15 Merkmale aus Ihrer Erinnerung in die untenstehende Skizze einzuzichnen.

