

Die Kunst der fernöstlichen Diagnostik  
*Ganzheitliche Körperdeutung und Körpersprache*



ärztlich geprüfte Aromatologin  
[www.claudiahametner.com](http://www.claudiahametner.com)

+43 699 1109 8125  
office@claudiahametner.com

Schiefersteinstraße 4a  
A - 4060 Leonding

Folge mir  

Glücklichsein ist FREIwillig

<b>1</b>	<b>Was bedeutet fernöstliche Diagnostik?</b> .....	<b>4</b>
1.1	Die 4 Leitgedanken der fernöstlichen Diagnosemethode.....	6
<b>2</b>	<b>Die unterschiedlichen Menschentypen</b> .....	<b>17</b>
2.1	Der Luftmensch .....	17
2.2	Der Feuermensch.....	18
2.3	Der Wassermensch .....	20
2.4	Der Erdmensch .....	21
<b>3</b>	<b>Das Lesen im Buch des Körpers</b> .....	<b>23</b>
3.1	Antlitz Diagnose .....	23
3.2	Das Gesicht.....	24
3.2.1	Das Gesicht als Spiegel des Körpers .....	30
3.2.2	Antlitz Diagnose wo zeigt sich was? .....	31
3.2.3	Die 3 Gesichtszonen .....	34
3.2.4	Individuelle Gesichtszüge.....	36
3.2.4.1	Die Stirnlinie.....	37
3.2.4.2	Die Linie zwischen den Augenbrauen.....	40
3.2.4.3	Die Augenbrauen .....	41
3.2.4.4	Die Augen.....	44
3.2.4.5	Die Nase .....	49
3.2.4.6	Das Philtrum.....	51
3.2.4.7	Der Mund .....	52
3.2.4.8	Die Lippen .....	53
3.2.4.9	Die Zähne: .....	55
3.2.4.10	Die Zunge.....	56
3.2.4.11	Die Ohren.....	58
<b>4</b>	<b>Die 5 Wandlungsphasen</b> .....	<b>60</b>
4.1	Zugeordnete Organsysteme .....	61
4.2	Die 5 Elemente/Emotionen .....	64
<b>5</b>	<b>Die Macht der Körpersprache im Verkauf</b> .....	<b>64</b>
5.1	Kommunikationsgrundlagen .....	65
5.2	Die Ebenen der Kommunikation.....	65
5.2.1	Wege aus dem Dilemma .....	66
5.3	Die Kunst, Körpersprache zu lesen.....	67
5.4	Der erste Eindruck .....	67
5.4.1	Erfolg .....	68
5.4.2	Größe.....	69
5.4.3	Kleidung.....	69
5.5	Gestik.....	70
5.5.1	Begrüßungsgesten.....	70
5.5.2	Die 4 Gestiktools .....	71
5.5.3	Schutzgesten .....	75
5.5.4	Fussel von der Kleidung.....	79
5.5.5	Hände in der Hosentasche .....	80



5.5.6	Hände an den Ohren .....	80
5.5.7	Bildhaft gestikulieren .....	80
5.5.8	Gegenstände .....	82
<b>5.6</b>	<b>Klapphalten .....</b>	<b>83</b>
<b>5.7</b>	<b>Mimik.....</b>	<b>84</b>
5.7.1	Das Lachen .....	84
5.7.2	Stirn .....	86
5.7.3	Augen .....	87
<b>5.8</b>	<b>Körpersignale .....</b>	<b>88</b>
5.8.1	Kopfbewegungen .....	88
5.8.2	Gehen .....	89
5.8.3	Sitzen .....	91
5.8.4	Stehen .....	94
<b>5.9</b>	<b>Spiegeln .....</b>	<b>95</b>



## 1 Was bedeutet fernöstliche Diagnostik?

Der Diagnostiker aus dem fernen Osten sieht den Körper als die physische Manifestation der Seele. Körper und Seele bilden eine Einheit.

Die Kunst der fernöstlichen Diagnostik ist es, unter die Oberfläche zu sehen ohne den Nutzen von modernen medizinischen Geräten.

In einem Körper kann man wie in einem Buch lesen und man findet in diesem Buch Antworten auf alle Fragen, nach denen wir oft suchen. Fragen wie: Wer bin ich? Wo liegen meine Stärken? Welche Schwäche habe ich? Was ist der Sinn meines Lebens?

Durch das Lesen in diesem Buch, kann man Erkenntnisse erlangen und entsprechend fördern, was im Leben gut und richtig ist. Wir sehen unsere Schwächen als das, was sie wirklich sind, nämlich als Richtschnur für unser zukünftiges Verhalten. Wenn wir z.B. ein Problem mit dem Darm haben, sollten wir nicht darüber jammern, sondern das zum positiven Nutzen. Ich werde in Zukunft meine Ernährung umstellen und gründlicher kauen, wodurch mein Darm allmählich wieder kräftiger wird. Dies hat zur Folge, dass ich wieder klarer denken kann und ich entwickle wieder mehr Selbstvertrauen und Zuversicht.

Wo setze ich eine mir bekannte Schwäche bewusst ein, um mein Leben zum Positiven zu verändern, anstatt durch Jammern das Problem zu verstärken.

Dies setzt allerdings eine Entwicklung, des gesunden Menschenverstands voraus. Wir benötigen eine natürliche, großzügige Denkweise, denn durch diese Entwicklung gehen unsere Gedanken über die Dualität von Gut und Böse hinaus und entwickeln eine ganzheitliche Lebensauffassung.

Der grundlegende Unterschied zwischen der Denkweise des fernen Ostens und des Westens liegt darin, dass die Menschen im Westen, die Dinge eher absolut sehen. Alles muss entweder gut oder böse, richtig oder falsch, stark oder schwach sein. Wobei die Menschen im Osten erkennen, dass in allen Dingen Gegensätze existieren. Das heißt, dass alles stark und schwach zugleich ist.



Im fernen Osten wird nie etwas nur von einer Seite betrachtet, denn alles trägt ein Widerspruch in sich.

Es ist nicht richtig zu behaupten, dass nur die Medizin des Ostens oder nur die des Westens besser ist als die andere. Beide sind für die Menschheit unentbehrlich. Es sind Gegensätze, die sich aneinander ergänzen.

Will man mit der Methode der fernöstlichen Diagnostik arbeiten, ist es wichtig, dass man offen ist, um die Grenzen seiner Aufnahmefähigkeit immer weiter auszudehnen.

Je weiter du in deiner menschlichen Entwicklung vorankommst, umso mehr wächst dein Wissen und dadurch entwickelst du die Fähigkeit sowohl das eigene als auch das Gesicht anderer Menschen mit ganz anderen Augen zu sehen.

Wichtig ist auch, dass du frei von allen ethnischen oder rassistischen Vorurteilen bist. Zu jeder Volksgruppe gehören gewisse körperliche Merkmale, die sie von allen anderen unterscheiden.

Augenform, die Farbe der Haut, die Haare und eventuell der Körperbau bzw. die Körpergröße, sind die Merkmale, die man sofort erkennt.

Die ethnische Zugehörigkeit ist also wichtig, wenn man das Gesicht einer bestimmten Person untersucht.

Ein Beispiel: die Unterlippe zeigt den Zustand des Dickdarms an. Um nun zu erkennen, ob eine Lippe angeschwollen oder von Natur aus dick ist, muss man sie im Zusammenhang mit dem ganzen Mund bzw. dem ganzen Gesicht sehen.

Wir betrachten also jeden Menschen, als eine einzigartige Manifestation. Die Lippen eines Afrikaners kann man nicht mit denen eines Europäers vergleichen und auch die Augen eines Japaners sind nicht mit den Augen eines Europäers zu vergleichen.



## 1.1 Die 4 Leitgedanken der fernöstlichen Diagnosemethode

In der fernöstlichen Diagnosemethode besteht alles aus Gegensätzen. Überall in der Natur ist das Wechselspiel der Gegensätze zu erkennen. Ohne Gegensätze hätten wir keine Möglichkeit irgendetwas voneinander zu unterscheiden. Das heißt ohne heiß gibt es kein kalt, ohne rechts kein links, ohne Vorderseite keine Rückseite und ohne oben, kein unten.

Wir gehen also davon aus, dass ein Zustand zwangsläufig sein Gegensatz bedingt. Je extremer ein Zustand ist, umso größer ist auch die Chance, ihn in sein Gegenteil zu verwandeln. Jemand der arm ist, besitzt die Möglichkeit reich zu werden und jemand der krank ist kann gesund werden. Natürlich kann auch jeder Gesunde erkranken und jeder Reiche verarmen.

Probleme schenken uns die Einsicht, wer wir wirklich sind. Sie lassen uns auch die eigenen Vorzüge erkennen. Probleme werden zur Quelle von Wachstum und Erfolg. Ich habe kein Geld! Wunderbar! Wenn ich auch nur 0,01 EUR bekomme, habe ich mehr als zuvor.

Weil wir zu viel erwarten oder weil von uns zu viel erwartet wird, wissen wir heute die einfache Freude leider kaum noch zu schätzen.

### **„Die innere Heilkunde des gelben Kaisers“**

Dieses Buch ist die Grundlage der gesamten Medizin des fernen Ostens. Es beschreibt die Gegensätze von Yin und Yang, die beiden Kräfte, die alle äußeren Erscheinungen erst möglich machen. Yin und Yang besitzen unterschiedliche Eigenschaften:

Yin ist die nach Expansion strebende Kraft

Yang ist die nach Kontraktion strebende Kraft



Yang sind z.B.:

- Sonnenlicht
- kosmische Strahlung
- Wind und Wetter
- Jahreszeiten und das Klima
- die Schwerkraft
- alle Kräfte, die von oben kommen und ihren Weg nach unten auf die Erde nehmen

Yin sind z.B.:

- alle Dinge, die nach oben wachsen wie Bäume, Sträucher usw.
- alles was von der Erde wegstrebt
- die Fliehkraft

Menschen mit einer Yang Konstitution sind im Allgemeinen gedrungener und haben einen kräftigen Knochenbau. Sie sind sehr aktiv und eher physisch orientiert, arbeiten lieber mit den Händen und genießen es im Freien zu sein. Sie sind gerne mit anderen Menschen zusammen - Leben eher extrovertiert. Der Tag ist aktiv und energiegeladen, ist also der von Yang bestimmte Teil des Tages. Da vom Himmel einiges auf die Erde niederfällt, ist der Himmel mehr Yang. Die Erde ist der empfangene oder der aufnahmebereite Teil, also mehr Yang. Alles was sich von der Erde aus entfaltet und ausdehnt wird zu Yin.

Menschen mit einer Yin Konstitution sind eher hochgewachsen, schwächlicher zartgliedrig und feinknochiger. Lieber mit dem Kopf als mit den Händen. Sie ziehen Büroarbeit handwerklichen Tätigkeiten vor und bleiben lieber im Haus - sind eher introvertiert. Die Nachtzeit ist weniger aktiv und energiegeladen, also ist die Nacht der von Yin bestimmte Teil eines Tages.

Da alles paradox ist, muss auch alles sowohl Yin als auch Yang in sich tragen. Nehmen wir z.B. einen Baum: die Zweige und Blätter, die sich nach oben und nach außen strecken sind Yin, der Yang geprägte Teil ist das Wurzelsystem und der Stamm.



Auch wir Menschen haben sowohl Yin als auch Yang in uns.

Ein gutes Beispiel dafür, sind Basketballer, denn sie sind hochgewachsen, haben, aber auch zugleich einen kräftigen Knochenbau und sind sehr stark und aktiv.

Das Weibliche und Männliche steht nicht nur für das Geschlecht, sondern auch für bestimmte Eigenschaften und Energien in unserem Leben. Wir alle haben – ganz unabhängig von unserem Geschlecht – Yin und Yang in uns.

Die weibliche Kraft Yin steht vor allen Dingen für:

- Erschaffen
- Urvertrauen
- Empfangen
- Intuition
- Hingabe und Loslassen
- Gemeinschaft
- Kreativität und Inspiration
- Träumen
- Genießen und Entspannen
- Heilen

Die männliche Kraft Yang steht vor allen Dingen für:

- Umsetzen
- Entscheiden
- Schützen
- Handeln
- Verstand
- Kontrollieren
- Fokussieren
- Strukturieren
- Kraft und Macht





Wenn wir die Eigenschaften dieser beiden Energien vereinen, leben wir sowohl aus unserer Intuition als auch aus unserem Verstand heraus, wir können Dinge umsetzen und auch Pausen machen, wir haben das richtige Maß aus Kontrolle und Vertrauen. So erschaffen wir ein Leben in Ausgeglichenheit, Leichtigkeit und Freude.

Wenn die feminine und die maskuline Energie aber aus dem Gleichgewicht kommt, kommt auch unser gesamtes Leben aus dem Gleichgewicht und das ist die Ursache für die meisten unserer Probleme in unseren Beziehungen, unserer Gesundheit, unserer Karriere und in unseren Finanzen.

Auch in allen Funktionen des menschlichen Körpers zeigt sich die Wirkung, der Yin und Yang Kräfte. Das Herz hat z.B. die Fähigkeit zur Kontraktion (Yang) und Ausdehnung (Yin). Auch die Lunge besitzt die Fähigkeit zur Kontraktion und Ausdehnung während des Atmungsvorgangs. Die Muskeln arbeiten auch nach dem Prinzip der Ausdehnung und Kontraktion. Das Prinzip von Yin und Yang gilt auch innerhalb bestimmter Körperbereiche. Der Kopf z.B. ist der am meisten von Yin bestimmte Teil, während die Füße am stärksten Yang sind.

Das Gesicht hat auch ein Yin und einen Yang Bereich. Zieht man eine Linie von einem Ohrläppchen zum anderen, so ist der obere Teil des Gesichts der Yin- und der untere Teil der Yang-Bereich.

Im Yin- Teil befinden sich also Wangenknochen, Nase, Augen Stirn und Kopfhaut. Sie spiegeln auch den Yin- Teil des Körpers, also Lunge, Herz, Leber und Nervensystem.

Der untere Teil, mit Mund, Kiefer, Kinn ist der Yang-Teil und spiegelt auch den Yang-Teil des Körpers, zu dem der Darm, die Leber, die Nieren und die Geschlechtsorgane gehören.



### **Jeder Mensch ist eine Einheit aus Körper, Geist und Seele**

Diese 3 Ebenen sind nicht voneinander zu trennen. Der Körper kann ohne Geist und Seele nicht existieren und ebenso Geist und Seele ohne Körper nicht. Daher kann man auch behaupten, dass ein bestimmtes Symptom stets physische, psychische und spirituelle Elemente aufweist.

### **Der Makrokosmos spiegelt sich im Mikrokosmos wieder**

Das bedeutet, dass ich in jedem einzelnen Teil des Körpers die Funktion des Ganzen ausdrückt. Im Großen ist das Kleine enthalten!

Wenn wir in ein Gesicht schauen, können wir nicht nur auf den Zustand des Verdauungsapparats, des Kreislauf- und des Nervensystems schließen, sondern wir bekommen auch Hinweise, auf die Beschaffenheit von Herz, Geschlechtsorganen, Nieren, Leber, Gallenblase und Milz.

Wir können aber auch bestimmte Begabung, Stärken und Schwächen ablesen. Das Gesicht verrät also die Geheimnisse des Körpers und der Seele!

Unser Körper ist von Energiebahnen durchzogen, die man als Meridiane bezeichnet.

Die Meridiane sind Energiebahnen, die sich von Kopf bis zu den Füßen bewegen und ein Netzwerk bilden, über das unser ganzer Organismus versorgt wird. Durch Überprüfung der Meridiane, bekommt man Hinweise auf den Gesundheitszustand der einzelnen Organe.

Der Körper ist wie ein Orchester dessen Musik die Seele ist. Fällt ein Instrument aus, oder spielt das Orchester falsch, entsteht ein anderer Klang. Daher ist es wichtig, dass jedes Musikinstrument exakt gestimmt ist und sich mit allen anderen Instrumenten des Orchesters im harmonischen Einklang befindet. Nur so entsteht ein wunderbar harmonisch klingendes Werk.



Auf den Körper bezogen heißt das, dass jedes Organ exakt funktionieren muss. Jedes Organ muss sich auch mit dem übrigen Körper harmonisch im Einklang befinden und erst dann kann sich die Seele vollkommen entfalten.

Im fernen Osten gleich der Heiler/ die Heilerin dem Dirigenten eines Orchesters. Seine Aufgabe ist es, die verstimmten Instrumente herauszuhören, sie neu zu stimmen und somit die Harmonie des gesamten Klangkörpers wiederherzustellen.

### **Der Energiefluss im Körper - das "Ki"**

Jedes Organ in unserem Körper steht in einer Wechselbeziehung zu allen anderen Organen. Das heißt sie interagieren untereinander, wie in einem riesigen Netzwerk.

Ist ein Organ krank, so hat das irgendwann Auswirkung auch auf alle anderen Organe. Der Grund dafür ist nach fernöstlicher Auffassung, der Energiekreislauf, der in unserem Körper kontinuierlich fließt. Ist diese Energie irgendwo im Körper blockiert, werden auch andere Teile des Körpers nicht mehr ausreichend mit dieser Lebensenergie, dem Ki, versorgt.

Da der Körper die äußere Manifestation der Seele ist, kann man auch sagen, dass die Seele den Körper erfüllt und ihn auch am Leben erhält. Die Gesundheit des Körpers ist also direkt mit der seelischen Gesundheit und der psychischen Verfassung verbunden.

In der fernöstlichen Diagnostik geht man sogar davon aus, dass die Emotion mit einem bestimmten Organ oder Organsystem verbunden ist. So steht die Leber beispielsweise für Ärger und Zorn. Ist dieses Organ krank, nehmen auch die Emotionen deutlich zu.

Die Niere beispielsweise ist der Sitz der Willenskraft und der Angst.

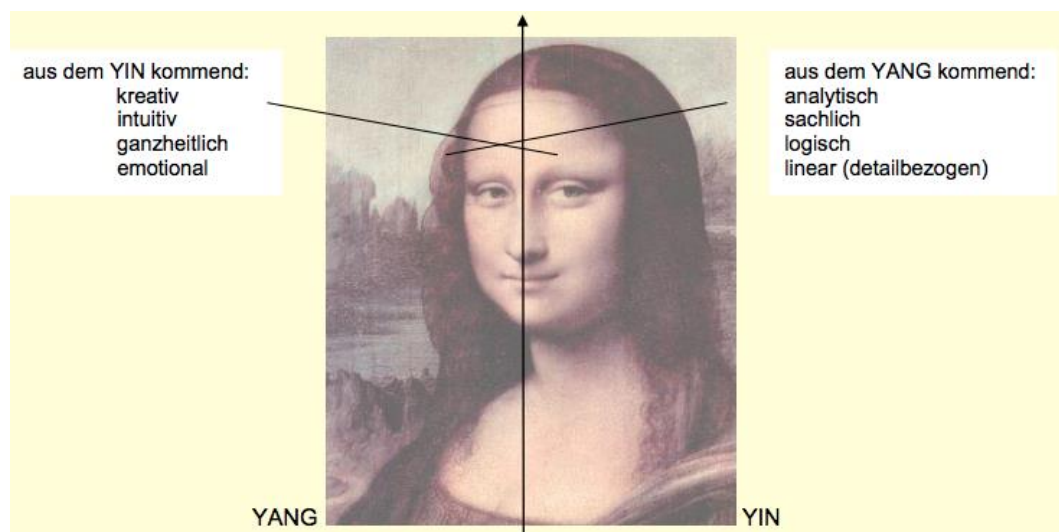


Entfernt man gar ein Organ, wie Gallenblase oder Milz, verändert sich sogar die ganze Persönlichkeit.

Daher versucht man in der fernöstlichen Diagnostik die Störung, die zu einem Problem führt, zu korrigieren, indem man versucht, die Ursache des Leidens zu ergründen.

In der fernöstlichen Heilkunde geht man ganzheitlich, intuitiv und umsichtig vor. Man versucht, sich ein Bild vom gesamten Menschen zu verschaffen und legt besonders Wert auf die Vorsorge. Das übergeordnete Ziel ist es, die Gesundheit zu erhalten und zu fördern. Die östliche Diagnostik wird von der rechten Gehirnhälfte beherrscht, sie ist also ganzheitlich und intuitiv. Die westliche Diagnostik bedient sich eher der linken Hirnhälfte, ist also eher analytisch, technisch und wissenschaftlich.

Das Gesicht wird zunächst in zwei Gesichtshälften eingeteilt. Die linke Gehirnhälfte steuert die rechte Körperhälfte und umgekehrt. Daher entspricht hier in dieser Ansicht rechts der Ausdruck der Yin-Seite und links der Yang-Seite. Die Yin-Seite ist die passive und weniger emotionale Seite, die nach außen getragen wird.



Für einen Arzt gibt es meist kein dazwischen. Der Mensch ist entweder gesund oder krank. Es werden Symptome behandelt, ohne zu hinterfragen, warum denn dieses Symptom überhaupt auftritt. In der westlichen Medizin wird mit



pharmazeutischen Präparaten behandelt. Sollten die Medikamente nicht wirken, geht man zur Chirurgie über. In der westlichen Medizin geht man davon aus, dass jedes Organ für sich alleine, getrennt vom übrigen Organismus, behandelt werden kann. Die Folge davon ist, dass sich der Arztberuf in viele Spezialgebiete auf gesplittet hat. Das Problem, das dabei entsteht, ist dass die einzelnen Fachgebiete sich immer weiter voneinander entfernen und so ein Kardiologe keine Zeit mehr hat, sich auch noch um die Leber zu kümmern oder ein Leberspezialist keine Zeit hat, sich auch noch um die Nieren und ihrer Untersuchung zu kümmern.

Jeder Mediziner hat also nur den speziellen Teil des Körpers gesehen, für den er sich zuständig fühlt. Keiner war imstande, den Körper als eine Einheit zu betrachten. Ein weiteres Problem unseres Gesundheitssystems ist, dass ein Arzt weniger auf den Aspekt der Vorsorge arbeitet. Ein Arzt arbeitet am erfolgreichsten im akuten Krankheitsfall und weniger erfolgreich bei chronischen Leiden.

### Diagnose im Osten und Westen

Ferner Osten	Westen
Abstrakt/subjektiv	Konkret/spezifisch objektiv
Künstlerisch	Technisch/wissenschaftlich
Rechte Gehirnhälfte	Linke Gehirnhälfte
Östliche Heilkunde entwickelte sich aus Philosophie und Kunst	Westliche Schulmedizin entwickelte sich aus der Wissenschaft
Fernöstliche Medizin dient der spirituellen Entwicklung des Menschen	Westliche Medizin ist materialistisch geprägt; Betonung der körperlichen Symptomatik



Fernöstliche Diagnose ist unpräzise, allgemein und sehr umfassend.	Westliche Diagnose ist sehr präzise, beschäftigt sich nur mit dem, was nicht in Ordnung ist.
Holistisch; beschäftigt sich mit dem ganzen Menschen, nicht mit einzelnen Beschwerden.	Symptomatisch; mehr auf einzelne Organe oder Symptome konzentriert als auf die Gesamtfunktion des Menschen
Grundlage ist die Beziehung von Mensch zu Mensch; Berührung spielt eine Rolle.	Grundlage sind Apparate und Laboruntersuchungen
Beruhet auf dem dualistischen Prinzip: Gesundheit ist das Gleichgewicht zwischen Gegensätzen. Krankheit bedingt Gesundheit; Gesundheit bedingt Krankheit	Gradlinig: „Gesundheit ist Gesundheit und Krankheit ist Krankheit“. Gut und Böse sind klar voneinander getrennt.
In der Krankheit liegt die Kraft ihrer Überwindung. Ein Problem kann zum Vorteil werden.	
Alles verändert sich	Die Zustände werden als statisch angesehen
Schwierigkeiten und Tod werden akzeptiert	Schwierigkeiten und Tod werden nicht akzeptiert, man tut alles, um ihnen zu entgehen
Die Medizin ist nicht spezialisiert auch die Lebensgewohnheiten werden mit einbezogen.	Die Medizin ist hoch spezialisiert, man setzt vor allem Arzneimittel und Chirurgie ein.
Der Patient heilt sich selbst; der Heiler zeigt ihm nur den Weg	Arzt und Medizin heilen den Patienten
Die Rolle des Heilers bleibt eher passiv	Der Arzt wird zur Vaterfigur, er agiert eher aggressiv.



<p>Heiler und Patient stehen in einer Beziehung zueinander, beide geben und nehmen. Der Heiler ist dem Patienten dankbar. Der Gebende ist der Empfangene und der Empfangende ist zugleich der Gebende.</p>	<p>Der Arzt verabreicht die Medizin, vom Patienten wird nichts erwartet. Der Arzt ist der Gebende und der Patient der Empfangende.</p>
--	--

Der Diagnostika des fernen Ostens bedienten sich vier verschiedene Methoden, um Gesundheit und Charakter eines Menschen zu bestimmen.

1. durch Betrachten oder Beobachten des Patienten
2. durch berühren und erspüren der Lebenskraft des Patienten
3. durch Befragung des Patienten
4. durch Diagnose mit Hilfe des Gehörs und Sehen

Beim Betrachten oder Beobachten des Patienten, sollte man sich nicht in erster Linie auf die äußere Wahrnehmung konzentrieren. Vielmehr ist es wichtig, den Gesamteindruck des Menschen auf sich wirken zu lassen. Je mehr man sich mit Einzelheiten beschäftigt, umso mehr entgeht einem das Wichtigste. Deswegen sollte man sich die Details für später aufheben.

Zuerst muss man einen Überblick über die Lebenskraft und die Art der Schwingung des Patienten gewinnen.

### **Beobachten:**

Ich schaue mir an, wie jemand zur Türe hereinkommt, wie er seinen Mantel auszieht, wie er sich bewegt auf dem Weg zum Behandlungsraum, wie er sich hinsetzt, wie er nach einem Glas Wasser greift, wie seine Reaktionen sind. Ich verschaffe mir also einen Eindruck über den Menschen, Einzelheiten



interessieren mich noch nicht. Weiter ist es wichtig, das Vertrauen des Menschen zu gewinnen. damit er sich öffnen und entspannen kann.

### **Berühren:**

Beim Berühren und es spüren ist es so, als ob die Finger und die Handflächen des Heilers zu dessen Augen werden. Es ist so als ob wir das innere Wesen oder die Seele des Menschen berühren. Durch Berührung findet ein subtiler und doch intensiver Austausch von Informationen statt. Der Heiler versucht den Menschen auf jeder Ebene zu verstehen: physisch, emotional, psychisch und spirituell.

### **Befragen:**

Die Befragung ist der natürlichste Weg etwas über den Menschen zu erfahren. Dabei ist es wichtig, nicht nur auf die Worte zu hören, sondern auch das wahrzunehmen, was er nicht sagt. Welche Bereiche meidet er, geht er eilig über wichtig erscheinende Probleme hinweg. Es ist auch darauf zu achten, ob er beim Sprechen sehr stark das Gesicht oder die Hände bewegt. Besteht ein Zusammenhang zwischen bestimmten Gesten und einem wichtigen Thema? z.B. Beine überkreuzen oder Arme verschränken. Es ist wichtig behutsam zu fragen. Wenn jemand einen bestimmten Bereich meiden möchte, dann sollte man sich nicht darauf versteifen. Man sollte den Menschen nicht zwingen darauf zu antworten, er würde sich nur zurückziehen. Oberstes Ziel ist es, sein Vertrauen zu gewinnen.

### **Zuhören:**

Wir müssen mit dem ganzen Körper zuhören. Hören wir mit dem ganzen Körper zu, spüren wir die Schwingungen in seiner Stimme: woher kommt die Stimme? Aus dem Kehlkopf (Schwäche), aus der Herzgegend (emotional), aus der Leber (Wut), aus der Milz (Mitgefühl), aus der Niere (Angst) oder aus der Magengrube. Bestimme mit? Ein Lächeln, Wut oder Tränen? Ist es eine kritische Stimme, eine intellektuelle Stimme oder eine emotionale Stimme? Die Stimme verrät also viel über den augenblicklichen mentalen, emotionalen und physischen





Zustand des Menschen. Wenn man aufmerksam hinhört, dann verrät einem die Stimme wie gut oder wie krank sich der Mensch wirklich fühlt.

## 2 Die unterschiedlichen Menschentypen

Laut fernöstlicher Typenlehre unterscheiden wir grundsätzlich in vier Grundtypen. Diese entsprechen der Grundkonstitution des Menschen:



1. Die Lufttypen
2. Die Feuertypen
3. Die Wassertypen
4. Die Erdtypen

Wir können von einer gemischten Grundkonstitution sprechen, wenn große Unterschiede bei den Merkmalen von Kopf, Gesicht oder Gestalt bestehen.

### 2.1 Der Luftmensch

Luft Menschen sind sehr wach, interessiert und meist fröhlich. Langeweile ertragen sie ganz und gar nicht, das heißt es muss immer etwas Neues geschehen. Sie können gut mit Worten umgehen, sind sehr schlagfertig, meist witzig und brillant. Sie können auch frech und unverschämt sein. Luftmenschen blicken ausleuchtenden, schön geformten Augen, haben entweder eine ausgeprägte große Nase oder eine kleine Stupsnase. Mit beiden lässt es sich leicht und reichlich atmen.



Der Mund ist ausgewogen und angenehm geformt, die Lippen fast immer zu einem freundlichen Lächeln verzogen. Der Körper ist zierlich und wohlproportioniert und sie bewegen sich beschwingt und tänzerisch durchs Leben. Überwiegend treten Sie mit dem Vorderfuß auf.



Luft Menschen sind nicht besonders hochgewachsen und der Kopf ist eher klein, passt aber harmonisch zum Wuchs des Körpers.

Luftmenschen sind bestens geeignet für alle künstlerischen Berufe sowie für Positionen, bei denen es um Kommunikation mit anderen Menschen geht und die mit reichlich Abwechslung und Veränderung verbunden sind.

Da der Luft Mensch ein großer Genießer ist, neigt er leicht zu Übergewicht.

Er ist mit einer stabilen Gesundheit ausgestattet. Am stärksten sind bei ihnen die Atmungsorgane entwickelt. Dazu zählen Nase, Mund, Luftröhre, Bronchien und Lungen. Die sind aber auch ihre Schwachstellen; hier wird der Luft Mensch am ehesten krank. In der Typenlehre entspricht der Luft Mensch der Kindheit.

Ätherische Öle: Vetiver, Harmony, Grounding, Zedernholz, Inspiration, RC, Raven, Muskatellersalbei und Clary Sage für die Kreativität

## 2.2 Der Feuermensch

Feuer Mensch hat weit geöffnete, glänzende Augen, sowie eine starke Kiefer und Mundpartie.

Er nimmt das wichtigste sehr rasch wahr und bringt seine Erkenntnis laut und mit klaren Worten zum Ausdruck. Er kann verletzen, zumindest aber sehr direkt werden und es mangelt ihm zuweilen an

Humor. Sein Sprechen untermalt er mit temperamentvoller Gestik.

Sein Kopf wirkt wie ein eindrucksvolles Haupt, das im Verhältnis zum übrigen Körper ungewöhnlich groß ist. Sein Oberkörper ist lang, seine Beine er stämmig und kurz, wodurch der Körper etwas Gedrungenes bekommt. Sein Gang ist hart und von der Ferse aufgesetzt.



Der Feuermensch ist sehr kraftvoll und geschickt und immer aktiv und in Bewegung. Er besitzt große körperliche Ausdauer und hat wenig Schmerzempfinden. Er möchte gerne die Welt verändern und strebt hohe Ziele oder Ideale an. Feuermenschen haben oft eine beachtliche Karriere und sind meist als selbständiger Unternehmer tätig. Trifft der Feuermensch auf Widerstand, neigt er zu erschreckenden Wutausbrüchen und verliert jegliche Kontrolle über sich. Danach plagen ihn allerdings oft Reue und Schuldgefühle. Hat der Feuermensch seine Wut verarbeitet entsteht daraus oft eine noch größere Tatkraft und Ausdauer.

Im Berufsleben findet man Feuermenschen hauptsächlich unter Sportlern, im Handwerkergewerbe, in der Politik oder als Unternehmensgründer.

Das Feuer spielt in unserer Entwicklung eine große Rolle. So spendet es zum Beispiel, die lebensnotwendige Wärme, erzeugt künstliches Licht, wird zur Bearbeitung von Metall verwendet und wir nutzen es zum Kochen. Durch die Wärme im Organismus kann es leicht zu Entzündungen bei einem Feuermenschen kommen. Besonders anfällig dabei sind Leber und Galle. Daher verträgt er nicht gut Fett und Alkohol.

Am häufigsten ist es aber der unermüdliche Arbeitseinsatz, der den Feuermenschen gesundheitliche Probleme bringt.

Das Feuerelement entspricht der Jugend und dem jungen Erwachsenen.

Ätherische Öle: Peace & Calming, Sacred Mountain, Lavendel, Juva Flex, Juva Cleanse, GLF, Ledum



## 2.3 Der Wassermensch

Der Wassermensch verbirgt hinter schweren Augenlidern seine mandelförmigen Augen und sich selbst. Dadurch wirkt er geheimnisvoll, traurig oder müde.



Der Kopf ist eher groß und länglich, wie auch sein Gesicht. Durch die lange Stirn sieht man ihm das tief sinnige und grübelnde Denken an. Seine Nase ist lang und schmal und zeigt mit der Spitze zum Boden. Seine Mundpartie wirkt er schwer und zeichnet sich durch schmale Lippen aus, die sich nach unten neigen.

Der Wassermensch neigt zu langen, gründlichen und komplizierten Überlegungen, wodurch seine oft sehr zutreffenden Bemerkungen oder Lösungsvorschläge viel zu spät kommen. Daher können sie nur selten in die Tat umgesetzt werden. Er liebt akribische Arbeit, für die er natürlich Zeit benötigt. Bekommt er die nötige Zeit, kann er beachtliches leisten.

Wassermenschen sind hochgewachsen und wirken eher schmal. Die Füße sind unverhältnismäßig groß. Die hängenden Schultern und der leicht schlurfende Gang zeigen, dass es ihm schwer fällt seinen Körper zu bewegen.

Er hat wenig Ausdauer und braucht oft Erholungsphasen. Wassermenschen sind häufig krank und altern früh.

Der Wassermensch leidet häufig am Problem, bei denen Flüssigkeiten wie Speichel, Magensaft, Lymph-, Gewebe- oder extrazelluläre Flüssigkeiten involviert sind. Die vorherrschenden Organe sind Nieren, Blase, Lymphe und Blut. Daher werden Krankheiten immer mit Flüssigkeitsansammlungen einhergehen, entweder als Venenstau, als Harnverhalt bei Nierensteinen, Blasenentzündung oder als schmerzhaft geschwollene Gelenke.



Der Wassermensch ist in allen heilenden, helfenden und erziehenden Berufen in seinem Element.

Er zeichnet sich als zuverlässiger und loyaler Mitarbeiter aus. Wird er im Berufsleben ungerecht behandelt, wird er nicht einmal zur nötigen Arbeit in der Lage sein.

Er ist eher eine ängstliche Natur und wird sich selten wehren. Er ist sehr nachtragend und kann ziemlich rachsüchtig sein. Kränkungen oder Beleidigung vergisst er nie.

Das Wasserelement entspricht dem reifen Erwachsenen, der sich für seine Familie und am Arbeitsplatz sehr einsetzt.

Ätherische Öle: Aroma Life (Blut), Juva Flex, Goldrute, Lavendel, Wacholder, Valor, für mehr Aktivität = light the fire, motivation, energy

## 2.4 Der Erdmensch

Erdmensch haben runde, freundlich blickende Augen. Er ist ein genauer Beobachter und inmitten der menschlichen Betriebsamkeit verharrt er gerne in Ruhe. Der Mund ist voll und wohlgeformt, die Unterlippe breiter als die Oberlippe. Die Lippen sind fast immer zu einem stillen, innerlichen heiteren Lächeln verzogen. Der Erdmensch spricht gerne langsam und unaufhörlich.



Durch seine umständliche Beschreibung kann die Geduld des Zuhörers sehr strapaziert werden.

Der Kopf wirkt eher groß und erscheint, ebenso wie das Gesicht, rund. Kinn und Hals sind stark ausgeprägt.



Sein Gang ist wiegen, wirkt fast watschelnd. Sport interessiert ihn überhaupt nicht. Sein Interesse gilt der Gartenarbeit oder dem Wandern.

Erdmensch sind der Ruhepol jeder Gemeinschaft. Sie bringen zu Ende, was der Luft- oder Feuermensch angefangen hat und sie bieten dem Wassermenschen die Anteilnahme, die er so dringend braucht.

Sein Selbstwertgefühl ist weniger von der Anerkennung anderer abhängig.

Wird der anspruchslose Erdmensch doch in seiner Bequemlichkeit oder gar seiner Ruhe gestört, zeigt sich das in beeindruckenden Wutanfällen. Seine Vorwürfe sind aber in jedem Fall sehr berechtigt.

Gerne findet man diese Menschen in Berufen wie Gärtner oder Landwirt, aber auch unter Wissenschaftlern, sowie in allen Bereichen, die mit Ernährung und Gesundheit zu tun haben. Eine sichere Position zieht er einer hektischen und raschen Karriere vor.

In der Kindererziehung wirken Erdmensch segensreich, dass sie durch ihre große Geduld, Ausdauer und Gerechtigkeit die Kinder zum Blühen und Gedeihen bringen, ohne sie zu drängen oder zu verformen.

Erdmensch schätzen ausgiebiges Essen und Trinken. Geben Sie sich jedoch dem Essen und Trinken im Übermaß hin, drohen Erkrankungen des Magens, der Bauchspeicheldrüse und des Dünn- und Dickdarms.

Der Erdmensch entspricht dem Alter, da er abgeklärt und ruhig wirkt.

Ätherische Öle: Valor, DIGIZE, Dill, Fenchel, Patchouli, Pfefferminze, Inspiration, Magnify your purpose, believe,



## 3 Das Lesen im Buch des Körpers

### 3.1 Antlitz Diagnose

#### **Diagnoseverfahren mit Tradition**

Die diagnostische Verwertung von äußeren Kennzeichen innerer Erkrankungen ist so alt, wie die Medizin selbst. Die Antlitz Diagnose, auch Pathophysiognomik genannt, wurde bereits in der Antike angewandt und ist somit eine der ältesten Diagnoseformen. In China wurde seinerzeit Siang Mien, das Gesicht lesen, praktiziert. Noch heute stützen TCM Ärzte ihre Diagnose auf die Zeichen im Gesicht. Aber auch in unserer Kultur haben schon Heiler, wie Hippokrates und Paracelsus aus der Betrachtung eines Kranken und den äußeren Merkmalen Rückschlüsse auf dessen inneres Leiden gezogen.

Neuere Modelle wurden u.a. von Dr Wilhelm Heinrich Schüßler, Carl Huter, Hans-Dieter Bach und Natale Ferronato entwickelt. Gemeinsam ist all diesen Modellen, dass sie von den sichtbaren Zeichen im Gesicht eines Patienten auf dessen Beschwerden, Erkrankungen, seelische Verfassung, Persönlichkeit sowie eventuelle Krankheitsveranlagung schließen. Dieses Vorgehen erfordert jedoch nicht nur umfangreiches Wissen, sondern auch jede Menge persönliche Erfahrung. Sind diese Voraussetzungen gegeben, ist die Antlitz Diagnose ein äußerst wertvolles Diagnoseinstrument.

#### **Der “diagnostische Blick” war früher eine Selbstverständlichkeit**

Studiert man alte medizinische Werke, wird man feststellen, dass die Erkenntnisse, die man durch das Beobachten der Patienten gewann, ganz selbstverständlich zur Diagnosestellung herangezogen wurden. Egal ob Hautbild, Körpergeruch oder das Aussehen der Zunge das hatte seine Bedeutung. Hausärzte der alten Generation beobachteten den Gang der Patientin, ihre Stimme, den Händedruck und vieles mehr und konnten so schon einen ersten Eindruck erhalten. Ihr diagnostischer Blick ermöglichte, Ganzen Zeichen sowie an Haut und Körper interpretieren und daraus auf innere Erkrankung zu schließen. Zusätzlich konnten sie aber auch die weniger



ausgeprägten Zeichen, die eine Erkrankung lange Zeit voraus gehen können, wahrnehmen und kleinste Veränderungen oder Abweichungen erkennen.

Bei sehr deutlichen Zeichen ist es relativ wahrscheinlich, dass die zugehörige Erkrankung bereits Manifest sind oder sich in absehbarer Zeit zeigen werden. Leichtere Veränderungen können im Leiden auch Jahre vorausgehen.

Die Pathophysiognomik war lange Zeit Bestandteil des Medizinstudiums, bis sie durch die Labor- und Apparat Medizin als Diagnosekomponente verdrängt wurde. Zudem lässt sich das Gesundheitswesen der alten Vorgehensweise weder Zeit noch Raum. Der ausschließliche Glaube an die Technik lässt uns allerdings oft vergessen, dass die modernen Diagnosemethoden aufgrund von Fehlinterpretation nicht so zuverlässig sind wie angenommen. Auch heute ist die apparative Medizin noch nicht in der Lage, eine verbindliche Aussage über die lebendigen Vorgänge in unserem Körper zu treffen. Das die Bedeutung des diagnostischen Blicks dennoch in den Hintergrund gerückt ist und die Anzahl an Therapeuten, die diese Methode beherrschen, überschaubar klein, zeigt: Es ist höchste Zeit, das vergessene Diagnoseinstrument wieder stärker ins Bewusstsein zu bringen!

## 3.2 Das Gesicht

Es ist dir ins Gesicht geschrieben...  
Ich kann`s dir von den Augen ablesen...  
Ich seh`s dir an der Nasenspitze an...  
Es steht dir auf die Stirn geschrieben...  
Der Gefahr ins Auge sehen...  
Sich keine grauen Haare wachsen lassen...  
Sich auf die Lippen beißen...  
Den Kopf bzw. die Schultern hängen lassen...

Es gibt wohl viele dieser Redewendungen, die alle eines gemein haben. Sie deuten darauf hin, dass keine Worte von Nöten sind, um zu erkennen, wie es um uns steht.





Was uns ins Gesicht geschrieben steht

Alles, was sich im Körper abspielt, spiegelt sich letztlich auch in unserem Gesicht wieder. Gesichter erzählen nicht nur, was wir denken und wie wir uns gerade fühlen, Sie verraten auch unseren körperlichen und seelischen Gesundheitszustand. Bevor die Technisierung in den medizinischen Alltag Einzug hielt, war die Analyse der äußeren Merkmale des Gesichts selbstverständlicher Bestandteil der ärztlichen Diagnose.

Jeder kennt, dass der morgendliche Blick in den Spiegel, eine unruhige, kurze Nacht oder einen tiefen, seligen Schlaf sichtbar macht und liefert die Gemütsverfassung gleich mit.

Ausgeruht und energiegeladen oder abgeschlagen und verstimmt.

Sehen wir noch genauer hin, fallen uns minimale Schwellungen, Eindellungen oder Farbveränderung an verschiedenen Stellen des Gesichts auf. Wir sehen niemals gleich aus.

Jede Nacht und jeder Tag sorgen für andere Erkenntnisse unserer Gesichtshaut. Und hier lohnt es sich, etwas genauer hinzuschauen, denn das Lesen dieser Anzeichen kann uns auf einen Preis manifeste Erkrankung aufmerksam machen oder auch als Frühwarnsystem fungieren.

Das Gesicht ist der Teil des Körpers, der uns am meisten über den Menschen verrät. An keiner anderen Körperstelle zeigen sich so deutlich die Reaktionen und die feinsten Veränderungen. Das Gesicht spiegelt unsere Gefühle wieder. Es zeigt uns, ob wir glücklich oder unglücklich sind, es drückt Langeweile und Verlegenheit, Konzentration und Verwirrung, Krankheit und Gesundheit aus.



Das Gesicht spricht Bände, ohne dass der betreffende ein einziges Wort sagt. Das kommt daher, dass das Gesicht ein sehr kompliziertes und fein verletztes Gewebe von Muskeln ist. Da erhält es eine sehr große Flexibilität und die hochdifferenzierte Ausdrucksfähigkeit. Augen, Nase, Mund, Augenbrauen und Kiefer besitzen die Fähigkeit, die unterschiedlichsten Bewegungen in feinsten Nuancierungen auszuführen.



Das Gesicht ist das Ergebnis von Vererbung und den gegebenen Lebensumständen. Zwei Gesichter sind nie genau gleich. Jedes besitzt seinen eigenen unverwechselbaren Charakter.

Der Kopf ist das Sinneszentrum des Körpers. Dort befinden sich vier unserer fünf Sinnesorgane. Das sind Augen, Nase, Mund und Ohren. Diese Organe ermöglichen auch den Zugang zu größeren Systemen.

Der Mund ist das Tor zum Verdauungsapparat, die Nase das Tor zu den Atemwegen und die Augen und die Ohren sind das Tor zum Gehirn und Nervensystem.

Wenn man ein Gesicht betrachtet, ist es wichtig, dass man zwischen konstitutionell bedingten Eigenarten (das sind Eigenarten, die von unseren Genen vorgegeben sind) und den konditionierten Merkmalen (die sich von Tag zu Tag, von Woche zu Woche oder von Monat zu Monat verändern) unterscheidet.

Die genetischen Eigenschaften zeigen unsere grundsätzliche, natürliche Wesensart, die man nicht verändern kann. Man kann sie aber fördern oder unterdrücken. (Nichts ist von Natur aus böse und es gibt keine angeborenen negativen Charakterzüge).



Die konditionierten Merkmale sind ein deutlicher Hinweis auf den gegenwärtigen physischen, mentalen und psychischen Zustand. Diese Merkmale sind, je nach Gesundheitszustand bzw. Lebensweise, ständiger Wandlung unterworfen.

Dadurch können wir diese Merkmale beeinflussen, indem wir uns um eine andere Lebensweise bemühen. Führen wir ein Leben, das unserer Konstitution entspricht, fühlen wir uns vitaler und unser Gesundheitszustand wird stabiler.

Wir unterscheiden zwei Gesichtstypen das Yin-Gesicht und das Yang-Gesicht.

### **Das Yin-Gesicht und sein Charakter:**

Das typische Yin-Gesicht erinnert an eine umgekehrte Träne. Es ist im Stirnbereich breit und verläuft zum Kinn hin schmaler.



Das Gesicht ist im Allgemeinen schmal, Nasenbein und Nasenöffnung sind nicht sehr breit, die Haut ist blass und die Backenknochen sind nicht sehr hoch und wenig ausgeprägt.

Der Yin-Mensch hat große Augen, die schön gerundet sind und weit auseinander liegende Augenbrauen, die in einem hohen Bogen, über der Nase beginnen, sich harmonisch zum äußeren Gesichtsrand hinab schwingen. Der Mund ist mäßig breit und die Lippen eher blass, weil sie schlecht durchblutet sind.

Yin-Menschen haben eher einen schwachen Kreislauf, wodurch der Körper relativ kalt erscheint.

Der Körper ist schlank und wirkt zart und zerbrechlich. Yin-Menschen neigen selten zu Übergewicht eher zu Appetitlosigkeit.

Die Einstellung zum Essen geht in 2 extreme Richtungen:



Entweder sind sie leidenschaftliche Feinschmecker oder aber das Essen ist ihm völlig gleichgültig. Er hat eine schwache Verdauung und leidet oft unter Durchfall.

Yin-Menschen sind:

- nachtaktiv
- eher kultivierte Menschen mit höflichen Umgangsformen
- haben eine sanfte Stimme und sind sehr sensibel
- sie verfallen leicht in Melancholie und Depression
- sie sehen die Welt als einen Ort des Kampfes und der Schmerzen
- man zählt sie eher zum introvertierten Typus
- sie sind stark intellektuell, alles führt über den Verstand
- sie sind sehr gewandt und können sich gut artikulieren
- sie sind sehr offen für Spiritualität
- ihre sensitiven und intuitiven Fähigkeiten drücken sich in ihren künstlerischen Begabungen aus
- Yin-Menschen haben einen leichten Schlaf und haben auch Probleme mit dem Einschlafen.

Hat ein Yin-Gesicht ein Yang-Körper (stark und athletisch) so zeigt das, dass in einer Person 2 Extreme vereint sind. Solche Menschen müssen sich sehr darum bemühen, zu einem harmonischen Gleichgewicht zu kommen. Aufgrund ihrer zarten Konstitution müssen sie sehr auf ihre Gesundheit achten.

Sie neigen zu Erkrankungen des Verdauungssystems, der Milz, des Lymphsystems oder den Nieren.

Um seine Gesundheit besser bewahren zu können, ist es für den Yin-Menschen notwendig, dass er seinen Körper so weit wie möglich kräftigt, indem er viel Sport betreibt, sich viel in der Natur aufhält und auf eine ausgewogene Ernährung achtet.

Yin-Menschen neigen eher zu fetten Speisen, Süßigkeiten und alkoholischen Getränken.



### **Das Yang-Gesicht und sein Charakter:**

Das Yang-Gesicht hat eine stark ausgeprägte Kieferpartie und wirkt im Allgemeinen rund bis quadratisch. Im Vergleich zum Yin-Gesicht besteht eine größere Harmonie zwischen Stirn- und Kieferbereich. Die Augen sind mittelgroß bis klein und verstecken sich oft unter dicken Augenbrauen, die über dem Nasenbein dicht beieinander liegen. Der Mund ist ebenfalls breit, die Lippen sind voll und rot. Die Nase ist kräftig und hat große Nasenöffnung. Die Stirn wirkt im Vergleich eher mittelgroß bis klein.



- Yang-Menschen haben einen großen Appetit und besitzen eine ausgezeichnete Verdauung. Sie sind keine Gourmets, denn ihnen schmeckt einfach alles.
- Yang-Menschen besitzen einen starken, muskulösen Körper, der allerdings leicht zu Übergewicht neigt.
- Sie sind eher der extrovertierte Typ, haben keine Probleme im Umgang mit Gefühlen und können heftige Emotionen entwickeln.
- Yang-Menschen gehen früh zu Bett und stehen gerne mit der Sonne auf.
- Einschlafprobleme kennen sie nicht und ihr Schlaf ist tief und ausgewogen.
- Yang-Menschen neigen leicht zum Workaholic, da sie sich ausschließlich auf das vor ihnen liegende Ziel konzentrieren und alles andere abblocken, was sie ablenken könnte. Sie bevorzugen körperliche Arbeit, Sport und Aktivitäten im Freien.
- sie erscheinen oft unsensibel, da sie gerne sofort zur Sache kommen und nicht sehr diplomatisch sind.
- sie können schroff und arrogant sein und neigen dazu andere einzuschüchtern.
- durch ihre Kraft haben sie oft das Gefühl, dass sie Ereignisse und Menschen nach Belieben lenken können, was sie wiederum anfällig für Manipulation macht.

Er ist anfällig für Herzleiden, Bluthochdruck und Darmerkrankungen. Das kommt durch seine Liebe zu gehaltvollem Essen, Alkohol und Tabak.



Er ist mit Vorliebe rotes Fleisch, gebratenes und gebackenes und schätzt scharfe Gewürze.

Der Yang-Typus braucht in seiner Freizeit Ruhe und Erholung. Sanfte Musik, Gartenarbeit und Meditation sind ein wunderbarer Ausgleich für die natürliche Aggressivität der Yang-Persönlichkeit.

Auch wenn es ihm schwerfällt, so muss er doch seine Grenzen erkennen, sonst ist er zu früh erschöpft und ausgebrannt.

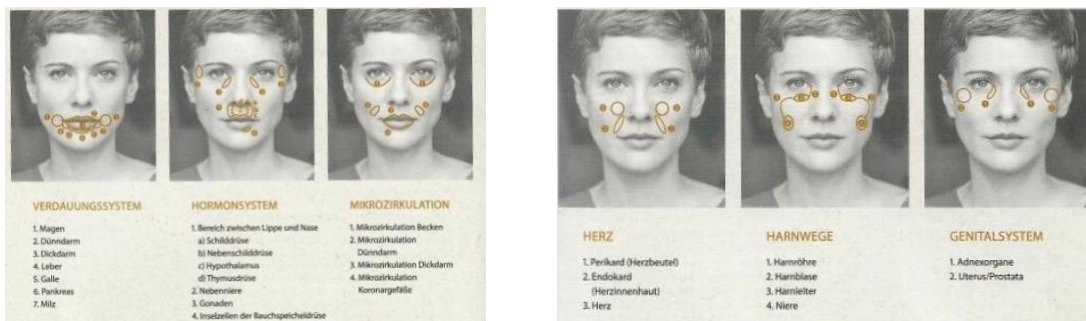
### 3.2.1 Das Gesicht als Spiegel des Körpers

Die Antlitz Diagnose betrachtet das Gesicht als Spiegel des Organismus. Die verschiedenen Zonen wie Stirn, Augen, Wangen, Schläfen, Ohren, Nase, Mund oder Kinn stehen mit bestimmten Organen und deren Funktionen in Zusammenhang. Veränderungen in diesen Zonen können krankhafte Entwicklungen, die sich noch nicht in Beschwerden niedergeschlagen haben, frühzeitig anzeigen. Ein veränderter Stoffwechsel etwa, ist am Hautbild im Gesicht zu erkennen. Glänzt die Haut oder ist sie stumpf? Ist sie fettig oder trocken? Sind Pickel, Flecken, Äderchen oder Schatten vorhanden? Falls ja, dann in welchen Zonen? Falten und wie sehen diese aus? Aus all diesen Angaben in Kombination mit der Betrachtung von Nägeln und Haaren ergibt sich für den Therapeuten ein Gesamtbild, auf dessen Basis er eine Verdachtsdiagnose erstellen kann, weiter überprüft werden muss. Auch zur Therapiekontrolle ist die Antlitz Diagnose gut geeignet, da bei richtiger Behandlung oft auch die sichtbaren Merkmale wieder verschwinden. Bei sehr deutlichen Zeichen ist es relativ wahrscheinlich, dass die zugehörigen Erkrankungen bereits Manifest sind oder sich in absehbarer Zeit zeigen werden. Leichtere Veränderungen können im Leiden auch Jahre vorausgehen. In diesem Fall ist die Diagnosemethode dazu geeignet, rechtzeitig vorbeugende Maßnahmen zu ergreifen.



### 3.2.2 Antlitz Diagnose wo zeigt sich was?

Neben Falten, Einrissen, Flecken oder aufgeschwemmten Zonen im Gesicht lassen auch bestimmte Färbungen auf den Zustand des Patienten schließen. So steht eine weißliche, blasse Tönung für eine mangelnde Durchblutung oder verminderte Funktionen von Organen. Eine rötliche Färbung weist auf Entzündungen oder Überforderung hin. Eine grünliche Tönung im Gesicht zeigt eine Vergiftung an, eine bläuliche eine Erschöpfung. Neben diesen Tendenzen gibt es auch klassische Organ- oder Funktionsschwächen, die sich individuell im Gesicht zeigen.



### Magen

Gibt ein typisches Magengesicht. Meist handelt es sich dabei um hagere Konstitutionstypen, deren Nasolabialfalten tief eingeschnitten ist und den Mund wie eine Klammer umgibt. Auf eine chronische Magenuntersäuerung und auf den Magen als potenziell schwaches Organ hinweisen. Auch steile Falten oberhalb der Lippen mit Anbindung an das Lippenrot sind ein Hinweis auf einen Magensäuremangel. Ohne Anwendung sind die senkrechten, ziehharmonikamäßigen Lippenfältchen ein Zeichen für Östrogenmangel. Darüber hinaus liefert auch die Nasenspitze Hinweise auf die Schleimhaut und das Bindegewebe des Magens: Eine gerötete Nasenspitze etwa, weist auf eine Gastritis hin, eine fleischige, gut gerundete Nasenspitze auf eine Vorliebe für große Mahlzeiten und eine bläuliche Verfärbung aufgestaute Magenvenen. Häufig zu finden sind auch die sogenannten Rhagaden, also eingerissene Mundwinkel. Diese deuten ebenfalls auf einen Magensäure-, auf ein Eisen- und Vitamin-B12-Mangel (ein Riss auf der rechten Seite) hin. Dagegen haben



Rhagaden auf der linken Seite ihre Ursache oftmals in übermäßigem Zuckerkonsum.

Das Gesicht als Spiegel des Organismus: Stirn, Augen, Wangen, Schläfen, Ohren, Nase, Mund und Kinn stehen mit bestimmten Organen und ihren Funktionen in Zusammenhang.

Ein gestörter Eiweißstoffwechsel oder Eiweiß Unverträglichkeiten können sich durch rötliche Verfärbungen oder Dauer, Pickel im Bereich der Jochbeine zeigen.

### **Herz**

Die Zone um die Nasolabialfalte und die Falte an sich, sind zudem eng mit dem Herzen verknüpft. Die normale Form der Nasolabialfalte im Querschnitt erinnert an ein flaches V. Diese Form behält sie bei einem gesunden Menschen über die gesamte Länge bei. Ist die Falte sehr zart angelegt, deutet dies auf eine entsprechende zarte Anlage des Herzens hin. Beachtenswert sind vor allem Aufzweigungen und Verästelungen der Nasolabialfalte. So deutet eine Parallelfalte auf einen erworbenen Herzschaden hin und eine Verzweigung am unteren Ende auf eine Anstrengung bzw. eingeschränkte Funktion der Herzkranzgefäße. Vorsicht auch bei eingefallener linker Wange - hier könnte eine schwere Herzkrankheit vorliegen.

### **Darm**

Die Ausdruckszonen des Darms sind die Lippen, wobei die Oberlippe und der Bereich darüber dem Dünndarm und die Unterlippe dem Dickdarm zugeordnet sind. Längsfältchen auf Ober- und Unterlippe entsprechen der Norm bzw. weisen schlicht auf die Anatomie des Darms hin. Eine Querfältelung dagegen nicht. Hier muss an eine Überanspruchung oder Milieuerschiebung gedacht werden. Weiter liefert eine Braunfärbung der Oberlippe den Verdacht auf Morbus Crohn und eine Braunfärbung der Unterlippe auf Colitis ulcerosa (chronisch entzündeter Dickdarm).





## **Nerven**

Die Areale im Gesicht, die dem Zustand des vegetativen Nervensystems entsprechen, sind die Augen und ihre umliegenden Bereiche. Ein weißer Ring um die Augen, ist ein Zeichen dafür, dass das Nervensystem erschöpft ist. Oft kommt dies bei hochsensiblen Menschen vor. Auch die klassischen Krähenfüße neben den Augen lassen auf häufige und starke Anstrengung im Bereich des Sympathikus schließen. Dellen oder Steilfalten links und rechts neben den Augen weisen auf eine Überbeanspruchung der Nebennieren hin. Beispielsweise durch übermäßige Ausschüttung von Stresshormonen. Ebenfalls als Erschöpfungszeichen gilt, wenn unter der Iris bzw. Pupille das Augenweiß sichtbar ist - sprich, wenn die Augenunterlider nach unten hängen.

## **Nieren**

Die Ausdruckszone der Nieren befindet sich relativ mittig auf den Wangen. Eine Trocknung der Haut in diesem Bereich ist ein Trocknungszeichen der Nieren wegen zu geringer Flüssigkeitsaufnahme. Geschlängelte Arterien in der Schläfengegend - ein häufig anzutreffendes Merkmal - weisen auf Arteriosklerose und Bluthochdruck hin, was gleichzeitig kein gutes Zeichen für die Niere ist. Denn letzteres sorgen für die Regulierung des Blutdrucks, steuern den Elektrolyte- und Wasserhaushalt, scheiden aus, arbeiten als Hormondrüsen und beeinflussen die Blutbildung. Die Nieren haben also eine zentrale Funktion im menschlichen Körper. Neben diesen wichtigen körperlichen Aufgaben haben sie aber auch auf energetischer Ebene eine große Bedeutung: in der TCM ist das sogenannte Nieren Chi gleichzusetzen mit der ererbten Lebensenergie. Das heißt, Exzesse jeglicher Art, ein Leben gegen die innere Uhr und sonstige Ereignisse, die einem "an die Nieren gehen", kosten Lebenszeit. Tankanzeige dafür sind die Ohrläppchen. Pralle Ohrläppchen heißen "Tank noch voll" und Fältchen, Eindellungen bedeuten "einen Gang zurückschalten" und sorgsam mit sich umgehen. Es lohnt sich also, hinzuschauen und die Zeichen seines Gesichts genauer zu beobachten oder auch professionell abklären zu lassen. Schwache oder auch mal deutlich stärkere Merkmale können erste Hinweise für Vorgänge außerhalb der Norm sein -und können, einmal erkannt, zu einer rechtzeitigen Verhaltensänderung führen. Selbstverantwortung im besten Sinne also!



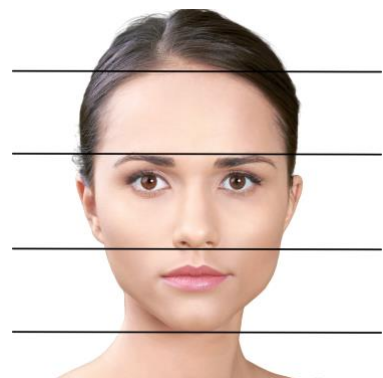
### 3.2.3 Die 3 Gesichtszonen

1. **Stirn**
2. **mittlerer Bereich**
3. **Kiefer**

Wenn man ein Gesicht betrachtet, sollte man in erster Linie auf die relative Größe dieser drei Bereiche achten. Sind alle drei Bereiche in etwa gleich groß? Oder dominiert einer davon das ganze Gesicht?

Allgemein kann man sagen:

- die Stirn spiegelt die intellektuelle Seite des Menschen.
- der mittlere Bereich gibt Hinweise auf die emotionale Natur.
- der untere Bereich zeigt die Willenskraft an.

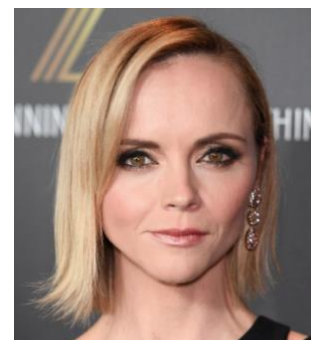


Sind alle drei Bereiche gleich groß besitzt der betreffende ein ausgeglichenes Wesen. Im Allgemeinen dominiert jedoch eine der Zonen und prägt daher das Wesen des Menschen.

#### 1. Die stark ausgeprägte Stirn:

Menschen mit einer stark ausgeprägten Stirn, einer kleineren mittleren Region und einem noch kleineren Kinn haben das typische Yin-Gesicht.

Dieser Typ wird vom Intellekt beherrscht. Der schwächste Punkt dieses Charakters ist die Willenskraft.



Menschen dieses Charakters sind:

- außerordentlich intelligent
- ihr Denken ist vom Verstand geprägt



- sie können gut planen
- dienen mächtigen Führern als Ratgeber
- besitzen visionäre und spirituelle Ideale
- müssen darauf achten, nicht allzu reserviert, kritisch oder zynisch zu werden.

Menschen dieser Art werden der Anforderung einer Führungsposition nicht gerecht, da ihr Wille viel zu schwach ist und von den Emotionen völlig außer Kraft gesetzt wird.

Daher sind solche Menschen auf die Hilfe anderer angewiesen, die mehr zum Yang-Typus neigen, da sie ihre großartigen Visionen nicht verwirklichen können.

## **2. Die ausgeprägte mittlere Region:**

Menschen mit einer ausgeprägten mittleren Region sind sehr emotional, fürsorglich und sogar ein wenig sentimental. Sie haben eine ausgeprägte emotionale Natur.



Menschen dieses Charakters sind:

- mitfühlend
- versuchen stets zu helfen und heilen
- haben ein sehr mütterliches Wesen
- sind künstlerisch veranlagt
- besitzen einen ausgeprägten Schönheitssinn
- werden leicht von ihren Gefühlen hin und hergerissen

Diese Menschen sind wunderbare Krankenschwestern und Pfleger, Heiler und Therapeuten. Man findet sie aber auch auf dem Gebiet der bildenden Kunst und des Tanzes.

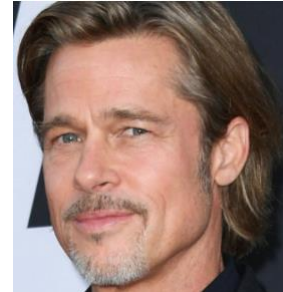
Aufgrund ihrer Gefühlsschwankungen müssen Sie sich um ein rationales Verhalten bemühen, da sie sonst sehr rasch vom Gefühl der Freude und Glück in eine Depression verfallen können.



Weitere Schwächen dieser Menschen sind Geduld und Ausdauer sowie eine sachliche Einstellung zur Arbeit.

### **3. Der ausgeprägte Kiefer:**

Menschen mit einem ausgeprägten Kiefer verfügen über einen sehr starken Willen.



Menschen dieses Charakters sind:

- praktisch veranlagt
- Vernunft gesteuert
- Sie handeln zweckorientiert
- sind oft Workaholics
- besitzen viel Mut und große Hartnäckigkeit
- sind sehr materialistisch
- sind sehr eigensinnig und stur
- ignorieren Gefühle anderer
- neigen zur schwarz-weiß-malerei
- sie finden nur schwer bis gar keinen Mittelweg

Menschen mit einem Kiefer betonten Gesicht müssen Mitgefühl und menschliches Verständnis entwickeln. Erst dadurch können Sie eine tiefere Erkenntnis vom Sinn und Zweck des Lebens erlangen.

#### **3.2.4 Individuelle Gesichtszüge**

Es liegt an uns das eigene Ich zu finden und in Harmonie zu leben. Diese Suche benötigt Kraft, Ausdauer und viele Erfahrungen. Diese Erfahrungen prägen unser Aussehen. Und auch wenn wir erst im späteren Leben unseren Weg gefunden haben, wird dieser Spuren an uns hinterlassen und unsere Lebenserfahrung widerspiegeln. Diese finden wir unter anderem, in Form von Linien in unserem Gesicht wieder.



0-14 Jahre sind an den Ohren abzulesen  
die 20 er Jahre zeichnen sich auf der Stirn ab  
die 30 er Jahre an den Augen  
die 40 er unter den Augen  
die 50 er Jahre zwischen Mund und Nase  
die 60 er Jahre unter dem Mund und am Kinn

### **3.2.4.1 Die Stirnlinie**

Die Stirn Linien hängt mit der Aktivität des Vorderhirns zusammen und wir können Sie mithilfe von Yin und Yang speziell deuten.

Die oberste Linie steht mit den stärksten Yin-Aspekten des Menschen in Verbindung, während sich die unterste Linie auf die stärksten Yang-Aspekte bezieht.

Quer über die Stirn laufen insgesamt drei Linien. Sie sollten lang, gerade und durchgezogen sein. Oft sieht man bei Menschen nur eine oder zwei Linien, manchmal aber auch mehr als 3. Alle Abweichung haben ihre Bedeutung.

Die drei Linien stellen die drei Ebenen der menschlichen Existenz dar:

Die oberste Linie steht für die Spiritualität des Menschen. Die mittlere Linie zeigt uns etwas über die Persönlichkeit des Menschentypen. Die unterste Linie spiegelt die Einstellung zu materiellen Dingen im Leben.

Sind alle drei Linien deutlich ausgeprägt und nicht unterbrochen dann besteht ein gutes Verhältnis zwischen der Seele, dem Ego und der Funktion auf dieser Erde. Solche Menschen besitzen ein starkes Selbstgefühl, ein gutes Urteilsvermögen und eine stabile Gesundheit.

Findet man Unterbrechungen in einer der drei Linien, so weisen Sie auf ein Problem oder auf einen Konflikt in diesem Bereich hin.



Bei Menschen mit unterbrochenen Stirnlinien gleicht die Gesundheit einer Berg- und Talfahrt. Unterbrochene Linien zeigen uns, dass dieser Mensch sich mehr auf diesem Lebensaspekt konzentrieren soll, um ihn wieder unter Kontrolle zu bekommen. Deshalb fordert dieser Teil des Lebens von ihm mehr Aufmerksamkeit, Kraft und Mühe als die anderen Bereiche.

Wellenförmig verlaufende Stirnlinien, sind ein Anzeichen für unausgewogenes Denken und für ein ständig wechselnden Gesundheitszustand. Solchen Menschen fällt es schwer, Entscheidungen zu treffen und eine einmal eingeschlagene Richtung beizubehalten. Sie wechseln gerne den Arbeitsplatz, den Partner, den Lebensgefährten, .... Sie scheinen nie ganz sicher zu sein und haben immer Angst, etwas zu verpassen.

Fehlt eine Linie ganz deutet das oft auf ein mangelndes Interesse hin. Die entgegengesetzte Bedeutung kann aber auch sein, dass dieser Mensch größte Anstrengungen unternimmt, um diesen fehlenden Aspekt näher zu erforschen, weil er gerade diesen Bereich möglicherweise so geheimnisvoll und aufregend findet. Das kann dann sogar bis zur Besessenheit führen.

Einige Beispiele:

1. Jemand hat eine starke durchgehende Ober- und Mittellinie, aber die untere Linie fehlt völlig. Dieser Mensch lebt die Spiritualität und die Persönlichkeit und besitzt ein gesundes Selbstwertgefühl. Er ist wahrscheinlich emotional ausgeglichen und sehr idealistisch. Er fühlt sich in Führungspositionen, die Idealismus erfordern sehr wohl.

Seine Einstellung zu den materiellen, irdischen Dingen ist "jedoch besonders unausgeglichen. Vielleicht hält er die materialistische Welt für verdorben und alle Geldangelegenheiten für zutiefst unspirituell.

Dieser Mensch sollte daher rechtzeitig lernen, dass die praktischen und materiellen Aufgaben zugleich spirituelle Aufgaben sind und dass wir das Höhere mit dem Niederen vereinen müssen.



2. Ist keine spirituelle Linie zu erkennen, besitzen die betreffenden Menschen ein starkes Selbstwertgefühl, streben nach materiellen Zielen und sind geborene Führungspersönlichkeiten. Meist sind es Unternehmer, die sich nicht gerne mit geistigen Dingen beschäftigen, sondern sich lieber auf ihre Karriere konzentrieren. Sie halten spirituelle Einstellungen oft für sinnlos.

3. Oft sieht man nur eine einzige deutliche ausgeprägte Linie. Handelt es sich dabei um die Persönlichkeitslinie, dann handelt es sich um eine Person mit starkem Selbstwertgefühl, die sich entweder dem spirituellen oder dem materiellen Bereich zuwenden kann.

Sie sind sehr begabt, können andere gut führen und besitzen Charisma. Eine große Gefahr bei diesen Menschen stellt Egoismus und Selbstgefälligkeit dar. Gerne streben sie die materielle oder eine steile Karriere an, wobei ihnen der Besitz im Grunde gleichgültig ist, da sie ihn nur als Statussymbol brauchen; als Beweis für die eigene Überlegenheit.

4. Ist auf der Stirn nur die spirituelle Linie vorhanden, so hat man es mit einem außerordentlichen idealistischen, aber unpraktischen Menschen zu tun. Dieser hat es schwer, das Materielle mit dem Spirituellen in Harmonie zu bringen.

5. Menschen mit nur einer Erdenlinie betrachten das Leben hauptsächlich von der materiellen Seite. Für sie ist der ganze spirituelle Bereich ungeheuerlich abstrakt und vollkommen unerheblich für das tägliche Leben.

6. Manchmal kommt es vor, dass zwei deutlich sichtbare Linien unmittelbar über den Augenbrauen zu erkennen sind. Man nennt sie auch Intuitionslinien. Sie weisen auf hohe geistige Ideale hin und auf starke intuitive Fähigkeiten. Das heißt Sie können andere Menschen sehr gut einschätzen und besitzen ein sehr gutes Urteilsvermögen.

7. Befinden sich viele senkrechte und waagerechte Linien auf der Stirn, spricht man von Menschen, die entweder sehr intelligent oder sehr sensibel und nervös sind. Manchmal sind sie aber auch beides zugleich.



### 3.2.4.2 Die Linie zwischen den Augenbrauen

Die zwei parallellaufenden senkrechten Linien über der Nase und zwischen den Augenbrauen sagen etwas über die Leberfunktion aus.

Sind diese Linien eher fein und nicht zu tief so zeigt das eine gute Leberfunktion an.



Sind diese Linien dagegen tief eingeschnitten, ist die Leber angegriffen oder gestaut.



Nach den fernöstlichen Heilmethoden ist die Leber als Organ für die Kontrolle von Ärger und Zorn zuständig.

Die zwei tiefen Furchen zeigen, dass die Leber erkrankt ist und der Klient gelegentlich zu Wutausbrüchen tendiert. Er ist leicht reizbar.

Sieht man drei Linien, die schwach ausgeprägt sind, liegt eine Leberstörung vor, die wahrscheinlich auf Enttäuschung, Ärger, falsche Ernährung oder zu viel Alkohol zurückzuführen ist.



Sind die drei Linien jedoch sehr tief, dann zeigt das an, dass für den betreffenden der Yang-Einfluss zu stark geworden ist, und es besteht die Gefahr eines Unfalls.



Durch diese starke Yang-Tendenz entwickeln sie einen derart starken Wunsch, ihre Ziele zu erreichen, dass dieses Erreichen zum Mittelpunkt ihres Lebens wird.



Etwaige Zweifel aus der Umwelt oder gar aus dem Universum erreichen sie nicht mehr. Diese Menschen müssen unbedingt für einen geeigneten Yin-Ausgleich sorgen:

- sich mehr Zeit nehmen
- Spaziergänge oder kleine Wanderung unternehmen
- beruhigende Musik hören
- oder sich gelegentlich auch mit lieben Freunden treffen und das Leben genießen.

Ist nur eine einzige Linie zwischen den Augenbrauen zu sehen so handelt es sich um eine Person mit robuster Konstitution und starkem Willen.



Sie kann auch auf eine ernsthafte Lebererkrankung hinweisen, wenn dieses Merkmal nach einer persönlichen Krise auftritt.

Klienten mit einer einzelnen Linie zwischen den Augenbrauen sollten vor allem auf ihre Nahrung achten. Also kein Alkohol, keine fetten Speisen und keine Nahrungsmittel, die viel Zucker und chemische Zusätze enthalten.

### 3.2.4.3 Die Augenbrauen

Gibt viele unterschiedliche Arten von Augenbrauen.

Augenbrauen, die sehr eng beieinander liegen oder sogar zusammenwachsen sind:

- Yang-Konstitution
- sehr entschlossenkräftig und bestimmend
- tendiert zu aggressivem Verhalten
- große Konzentrationsfähigkeit
- sehr ehrgeizig
- unternehmenslustig



Solche Augenbrauen haben Menschen, deren Mütter während der Schwangerschaft hauptsächlich tierische Nahrung zu sich genommen haben. Sie setzen sich für ein bestimmtes Ziel extrem ein und arbeiten unermüdlich an seiner Verwirklichung.

Weit auseinander stehende Augenbrauen:

- Yin-Konstitution
- sind sehr offen und neugierig
- sind immer auf neue Erfahrungen aus
- man findet sie in Berufen, die vielseitig sind und Abwechslung bieten
- sie eignen sich gut für Projekte von begrenzter Dauer
- sie fühlen sich zu Kunst und Schriftstellerei hingezogen
- alltägliche Routinearbeiten schätzen sie nicht



Augenbrauen, die von der Nasenwurzel nach außen hin dicker und buschiger werden zeigen, dass die Gesundheit bei der Geburt recht schwach war, sich aber mit zunehmendem Alter kräftigt.



Sind die Augenbrauen über der Nase dicht und buschig und werden nach außen immer dünner, zeigen Sie genau das Gegenteil. Das heißt, die Gesundheit war bei der Geburt stärker als im späteren Leben. Wer darüber Bescheid weiß, kann dann mit zunehmendem Alter besser auf seine Gesundheit achten.



Gleichen die Augenbrauen eher einer Bürste, beschreiben Sie einen Menschen, der ein sehr beständiges Leben ohne Höhen und Tiefen führt.

Es kommt daher bei ihnen zu keiner nennenswerten Bewegung oder Entwicklung.



Steigen die Augenbrauen von außen zu einem höheren Punkt über dem Nasenbein auf, weist das auf eine Yin-Konstitution hin.



- sanftes Wesen
- wenig Ehrgeiz
- Versucht die Harmonie zu erhalten
- leben und leben lassen

Schwingen die Augenbrauen von der Außenseite zu einem tieferen Punkt über dem Nasenbein nach unten weiß, dass auf eine Yang-Konstitution hin.



- aggressive Persönlichkeit
- ungestüm, ehrgeizig und zielstrebig
- betrachte das Leben als einen Kampf
- liebt die Konfrontation
- glaubt, dass er um den Erfolg ringen muss

Wirken die Augenbrauen wie fliegende Vögel so handelt es sich um einen veränderlichen Gesundheitszustand.



- energische und ehrgeizige Menschen
- vereinigen in sich Extreme
- müssen in der ersten Hälfte ihres Lebens kämpfen, um die Ziele zu erreichen

Finden sie ihr Gleichgewicht, dann werden sie sanft und liebenswürdig und ruhen mehr in ihrer Mitte. Da der Abwärtsschwung der Brauen dünner wird, sollten diese Menschen im höheren Alter besonders auf seine Gesundheit achten.

Wachsen die Härchen der Augenbrauen nach verschiedenen Richtungen, ist das ein Hinweis, dass



das Leben auch in verschiedene Richtungen läuft. Menschen mit solchen Augenbrauen machen viele Wandlungen durch und es ist fast unmöglich einen festen Kurs beizubehalten. Sie sind sehr unbeständig und unzuverlässig.



Stehen die Härchen der Augenbrauen widerspenstige ab, ist das ein Zeichen, dass es sich um einen intelligenten, aber nervösen Typ handelt. Sie sind sehr reizbar und ungeduldig.



Augenbrauen sagen also nicht nur etwas über die Persönlichkeit eines Menschen aus, sondern sie geben auch Hinweise auf das Gesundheitsbild im Laufe eines Lebens. Im Idealfall verlaufen die Brauen in einem leichten Bogen über den Augen und sind gleichmäßig dick. Menschen, mit solchen Augenbrauen sind sehr entspannt.

#### 3.2.4.4 Die Augen

Das wichtigste Merkmal für den Gesundheitszustand oder die mentale Leistungsfähigkeit des Menschen ist das Auge. Kein anderes Organ verrät und so viel über unseren inneren Zustand. Es ist über den Sehnerv direkt mit dem Gehirn verbunden und zeigt daher den Zustand des Nervensystems und des Gehirns an. Es reagiert gleich nach dem Gehirn auf Sauerstoffmangel!

##### Große runde Augen:

- Yin-Konstitution
- sensibel
- emotional
- intuitiv
- mögen keinen Stress
- künstlerisches Talent



Menschen mit großen runden Augen sind Visionär veranlagt. Sie erkennen klar die Richtung oder das Ziel, übersehen aber leicht die Einzelheiten, die zum Erreichen des Ziels notwendig sind.



### Kleine Augen:

- Yang-Konstitution
- sie zeigen Sinn für das Detail
- die Fähigkeit zur Konzentration
- große Fingerfertigkeit
- gute Koordinationsfähigkeit
- Liebe zum Detail
- gutes Gefühl für Zahlen



Menschen mit kleinen Augen sind das Gegenteil der Visionäre. Sie sind die Ergänzung zu Menschen mit großen Augen, da sie das Wahrnehmen, was für die Umsetzung großer Ziele notwendig ist. Sie sind diejenigen, die sich in die Details eines Projekts vertiefen können.

### Schräg nach unten hängenden Augen:

- sanfter, wenig ehrgeiziger Charakter
- mit dem Leben zufrieden
- erzwingen nichts
- sensibel
- wenig ängstlich
- gehen Konflikten aus dem Weg



### Schräg nach oben stehenden Augen:

- ehrgeizig
- konfliktfreudig
- wenig sensibel
- Neigung zu Habgier und Größenwahn



### Waagrecht stehende Augen:

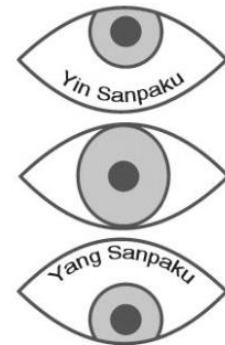
- zeigen ein Gleichgewicht zwischen Ehrgeiz und Sensibilität
- diplomatische Fähigkeiten
- ausgezeichnete Verhandler und Makler
- gehen gerne Kompromisse ein



## Die Lage des Auges innerhalb der Augenhöhle:

Normalerweise befindet sich die Iris genau in der Mitte zwischen dem Ober- und Unterlid. Ist die Lederhaut nur links und rechts von der Iris zu sehen so deutet das auf ein harmonisches und gesundes Nervensystem hin.

Zeigt sich die Lederhaut auch oberhalb oder unterhalb der Iris so nennt man das im fernem Osten Sanpaku. Ist im Auge Sanpaku zu erkennen, zeigt uns das, dass das Nervensystem ernsthaft beeinträchtigt ist. Körper, Geist und Seele sind vollkommen aus dem Gleichgewicht geraten. Im fernem Osten werden grundsätzlich zwei Arten von Sanpaku unterschieden:



### Yin-Sanpaku:

die Lederhaut ist auch unterhalb der Iris zu sehen. Diese Erscheinung ist häufig bei Drogenabhängigen zu sehen. Bei einem Yin-Sanpaku Zustand droht immer Gefahr von außen. Solche Menschen setzen sich immer wieder gefährlichen und bedrohlichen Situationen aus, ohne dass sie es wissen. Yin-Sanpaku entsteht durch übermäßigen Konsum von Zucker, Alkohol und Medikamenten.



### Yang-Sanpaku:

Hier ist das weiße oberhalb der Iris zu sehen. Dieses Merkmal zeigt uns einen gefährlichen, zur Gewalt neigenden Charakter an. Bei einem Yang-Sanpaku Zustand kommt die Gefahr von innen. Solche Menschen sind voller Zorn und stellen eine Bedrohung für sich selbst und andere dar. Es sind meist egozentrische Menschen, die ihre Ambitionen um jeden Preis durchsetzen wollen. Yang-Sanpaku entsteht durch ein Übermaß an Fleisch, Salz und Hartkäse.



### Schielende Augen:

Menschen mit schielenden Augen tun sich schwer, Entscheidungen zu treffen. Sie erkennen nicht klar die Richtung und sind ständig zwischen zwei Möglichkeiten hin und her gerissen.

Schielen die Augen nach außen, zeigt das eine schwere Yin-Störung im Nervensystem. Das resultiert durch zu viel Flüssigkeit, Zucker, Alkohol und Drogen.



Solche Menschen tendieren zu Diabetes und zu Erkrankungen des Nervensystems. Kommt es zu Unfällen sind sie eher Opfer als Verursacher.

Schielen die Augen nach innen, ist das ein Zeichen für eine Störung im Bereich vom Nervensystem, Leber und Herz. Es kommt zu einer Yang-Störung, ausgelöst durch zu viel Fleisch, Hartkäse und Salz.

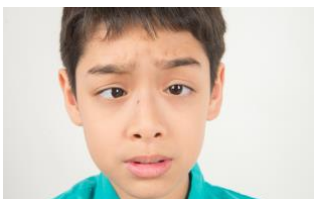


Diese Art von Schielen weist auf einen inneren Konflikt hin. Meist ist die Ursache bei den Eltern zu finden: sind die Eltern gut miteinander ausgekommen? Gibt es innerhalb der Familie größere Schwierigkeiten? War ein Elternteil krank? Sind beide Eltern sehr eigenwillig und stur? Meist sind nach innen schielende Augen das Resultat einer Enttäuschung oder es liegt ein Schaden im Bereich des Halswirbels vor.

Schielt nur das linke Auge nach außen, dann wurde zu viel Süßes gegessen, zu viel Zucker, Alkohol und Drogen eingenommen. Schielt nur



das rechte Auge nach außen, dann wurde zu viel tierische Nahrung gegessen.



Nach außen schielen = Konflikt innerhalb der Familie

Nach innen schielen = Konflikt mit sich selbst



### Augenringe und Tränensäcke:

Unter dem Auge befinden sich die Tränensäcke. Hat jemand dunkle, angeschwollene Tränensäcke, sagt man im Allgemeinen, dass man Schlaf braucht. Aber es gibt noch viel mehr zu berichten. Da das Gesicht in diesem Bereich den höchsten Wassergehalt hat, reagiert dieser Bereich besonders stark auf alle Veränderungen im Wasserhaushalt des Körpers. Für den fernöstlichen Diagnostiker ist das der Bereich, der etwas über den Zustand der Nieren aussagt.

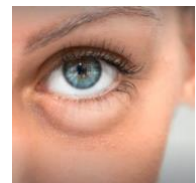
### **Es gibt 3 Arten, die die Nieren schädigen können:**

1. Man lebt gegen den natürlichen Rhythmus. Das machen vor allem Menschen, die nachts arbeiten und bei Tag schlafen. Auch alle, die ausgedehnte Reisen in Gebiete Unternehmen, die mehr als eine Zeitzone entfernt sind, leben gegen den natürlichen Rhythmus.

2. Wenn wir unsere gesamte Energie verbrauchen. Das passiert, wenn jemand schwer arbeitet und der Beruf gar keine Freude bereitet. Auch durch exzessive sexuelle Betätigung kann es zu einer Erschöpfung und Schädigung der Niere kommen.

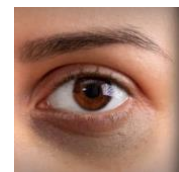
3. Die häufigste Art die Niere zu schädigen entsteht durch Fehlernährung. Besonders achtzugeben ist beim Genuss von Obst und Gemüse außerhalb der Saison und durch stark denaturierte Nahrungsmittel sowie bei zu hohem Salzkonsum.

Sind die Tränensäcke unter den Augen angeschwollen ist das ein Zeichen für zu viel Flüssigkeit.



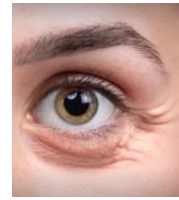
Sind die Tränensäcke zu einem dunkel gefärbt ist das ein Zeichen für Erschöpfung und Übermüdung.

Bilden sich kleine Pickel oder Hautunreinheiten unter den Augen, gilt das als Hinweis, dass sich in den winzigen Arterien der Nieren zu viel Schleim befindet.





Bilden sich harte Knötchen oder dunkle Flecken im Reich der Tränensäcke so kann das ein Anzeichen für Nierensteine sein. Erscheinen die Tränensäcke dunkelbraun oder sogar schwarz steht eine schwere Nierenerkrankung bevor, die sogar tödlich verlaufen kann. Auch übermäßiger Salzkonsum zeigt sich durch eine dunkle Färbung der Tränensäcke. Die Folge davon Bluthochdruck.



Auch übermäßiger Stress schadet den Nieren, da er zum Zusammenbruch der Nierenfunktion oder zum Nierenversagen führen kann.

Im fernen Osten nehmen die Nieren einen besonderen Stellenwert in der Rangordnung der Organe ein.

Die Nieren werden nämlich für den Speicher des Ki (die Lebenskraft oder auch Lebensenergie) gehalten. Das heißt, die Nieren verteilen das Ki über den gesamten Körper und sorgen dafür, dass bei jedem Menschen die Vitalität erhalten bleibt.

### 3.2.4.5 Die Nase

#### Das Nasenbein:

Das Nasenbein entspricht der Wirbelsäule. Ist die Nase schief, kann das ein Anzeichen sein, dass die Wirbelsäule nicht ganz gerade ist. Eine solche seitliche Rückgratverkrümmung kann zur rechten oder linken Seite verlaufen und die Nase zeigt dann in die entsprechende Richtung.



Der Grund dafür ist, dass alle Muskeln im Rücken-und Schulterbereich, sowie am Hals und im Gesicht in einer engen Verbindung zueinanderstehen. Wirkt auf den Körper auf einer Seite ein gewisser Druck ein, so versuchen die Muskeln diesen Druck zu kompensieren. Ist dieser Druck sehr stark, kann es sein, dass die Muskeln sogar die Nase in eine schiefe Lage ziehen. Das sieht man oft bei Menschen, die an Skoliose leiden.



### Die Nase selbst:

Über die Nasenspitze erhält man Aufschluss über den Zustand des Herzens.

Die Nasenlöcher geben einen Hinweis darauf, ob die Lunge von Natur aus kräftig ist oder nicht. Das erkennt man an den beiden Nasenöffnungen. Es sind die Tore durch den Sauerstoff in die Lunge gelangen. Je größer die Nasenlöcher sind, desto größer sind die Lungen und dementsprechend hoch die Sauerstoffkapazität. Sind die Nasenlöcher unterschiedlich groß, ist das ein Anzeichen für unterschiedlich große Lungen.

An der unteren vorderen Nasenspitze, wo die Nasenlöcher zusammentreffen, kann man den Zustand der Bronchien ablesen. Dieser Bereich gerötet bedeutet das, dass die Bronchien mit Schleim verstopft sind.

Sammelt sich Schleim in der Nase und in den Nebenhöhlen, was eine Verstopfung zur Folge hat, kann das ein Anzeichen dafür sein, dass der Dickdarm Meridianen gestört ist. Die Ausscheidungsfunktion des Dickdarms ist also gestört.

Auch die Beschaffenheit des Herzens ist im Bereich der Nasenspitze zu erkennen. Hat die Nase entweder im unteren Teil oder in der Mitte eine Art Spalte, so ist das ein Hinweis darauf, dass linke und rechte Herzseite nicht gut koordiniert sind. Je deutlicher diese Spalte zu erkennen ist, umso gravierender ist die Herzstörung. Menschen mit diesem Merkmal können unter Herzproblem leiden oder zumindest als Kind darunter gelitten haben.

Ist die Nase vergrößert, geschwollen, mit roten Flecken und Behaarung versehen, so ist das ein Anzeichen für ein angegriffenes Herz. Solch eine Nase bekommt man durch übermäßigen Alkoholenuss.

Wachsen einem Haare aus der Nase, so gilt das als Zeichen für einen starken Konsum von tierischen Eiweißen. Die Folge davon ist, dass die Herzkranzgefäße durch Fett und Cholesterin überlastet sind.



Ist die Nase blass und etwas geschwollen, könnte das Herz aufgrund von übermäßigem Genuss von Molkereiprodukten ebenfalls geschädigt sein.

Die gesamte Nase, einschließlich Nasenbein, sagt etwas über den Zustand der Bauchspeicheldrüse und der Milz aus. Ist die gesamte Nase oder das Nasenbein gerötet, kann das ein Anzeichen für eine Störung des Blutzuckerspiegels sein.

### 3.2.4.6 Das Philtrum

Das Philtrum erstreckt sich von unterhalb der Nase bis zur Mitte der Oberlippe und ist eine vertikale Vertiefung, eine Art kleine Rinne.

Ein stark ausgeprägtes Philtrum zeigt an, dass es sich um einen Menschen mit einer Yang-Konstitution handelt:

- besitzt sehr viel Kraft
- ehrgeizig
- konzentriert
- zielorientiert
- Freude an gutem Essen
- großer Lebenshunger



Ein weniger deutliches Philtrum zeigt an, dass es sich um einen Menschen mit einer Yin-Konstitution handelt:

- sanftes Wesen
- geistig aktiv
- teilen sich ihre Kraft genau ein



Auch die beiden Begrenzungslinien des Philtrums sagen etwas über die Persönlichkeit und die Gesundheit eines Menschen aus.

Bilden die beiden Begrenzungslinien ein auf dem Kopf stehendes Dreieck, so zeigt das, dass der Mensch bei der Geburt eine schwache Konstitution hatte,



die allmählich kräftiger wurde und die Gesundheit wird sich mit zunehmendem Alter bessern.

Im umgekehrten Fall wurde der Mensch mit einer kräftigen Konstitution geboren, wird aber im Laufe seines Lebens immer schwächer.

Bilden die beiden Linien ein Oval, so bedeutet das, dass bei der Geburt eine gewisse gesundheitliche Schwäche vorlag, die sich in den mittleren Jahren stabilisiert. Im Alter ist jedoch wieder Vorsicht geboten, weil diese Menschen dann wieder anfälliger für Krankheiten werden.

Ist der Bereich zwischen Oberlippe und Nase bei Frauen behaart, weiß das auf eine Störung der weiblichen Geschlechtsorgane hin. Tritt dieses Merkmal bei jungen Frauen auf, können Sie Schwierigkeiten haben schwanger zu werden. Frauen, die unter Hormonstörung leiden haben oft Haarwuchs am Kinn. Das ist oft auch Überernährung und einen zu hohen Fettkonsum zurückzuführen. Fett verursacht sowohl bei Männern als auch Frauen hormonelle Störungen.

### 3.2.4.7 Der Mund

Der Mund bildet den Anfang des Verdauungssystems. Will man eine richtige Diagnose des Darmtraktes erstellen, ist es wichtig das ganze Verdauungssystem als Einheit zu sehen.

Die normale Breite des Mundes sollte in etwa dem Abstand zwischen den Augenpupillen entsprechen. Das heißt, zieht man zwei senkrechte Linien von den Pupillen nach unten, sollte sich der Mund innerhalb dieses Bereichs befinden.



Geht der Mund über diese beiden Linien hinaus, so ist das ein Zeichen, dass diese Menschen unter Verdauungsbeschwerden leiden. Entweder leiden sie unter Durchfall oder unter Verstopfung.

Ist der Mund zu breit und die Lippen feucht, ist das ein Zeichen für Durchfall. Ist der Mund dagegen ständig trocken, ist das ein Zeichen für Verstopfung.

Breiter Mund, ständig feuchte Lippen = Durchfall

Breiter Mund, ständig trockene Lippen = Verstopfung



### 3.2.4.8 Die Lippen

Anhand der Lippen bekommt man Hinweise über den Zustand des Dickdarms, des Dünndarms, die Peristaltik, den Magen und den Zwölffingerdarm.

- Geschwollene Lippen geben einen Hinweis auf eine schwache Peristaltik und eine gestörte Nährstoffassimilation.



- Sind die Lippen schmal oder verkniffen, so verzehren diese Menschen meist zu viel Rindfleisch oder anderes rotes Fleisch. Die Folge ist Verstopfung.



Der obere Rand der Oberlippe gibt Aufschluss über den Zustand des Magens. Zeichnet sich diese Linie deutlich ab dann ist der Magen von Natur aus kräftig.

Ist das Rot der Oberlippe jedoch unscharf und nicht deutlich abgegrenzt, sollte man mit seinem Magen behutsam vorgehen.



Der untere Teil der Oberlippe zeigt den Zustand des Dünndarms an. Da sind oft Flecken zu erkennen:

- sind die Flecken weiß, ist das ein Hinweis für eine schlechte Durchblutung des Dünndarms.
- sind die Flecken jedoch dunkelrot oder purpurfarben, da liegt eine schwere Blutstauung vor.

Die Unterlippe gibt Aufschluss über den Zustand des Dickdarms.

Ist die Unterlippe angeschwollen, ist es ein Hinweis auf chronische Darmbeschwerden, in Form von: zu schwacher Peristaltik, Durchfall oder Verstopfung.



Ist die Unterlippe stark angeschwollen und es befinden sich rote oder bräunliche Flecken auf ihr, sind gewöhnlich Hämorrhoiden der Grund.

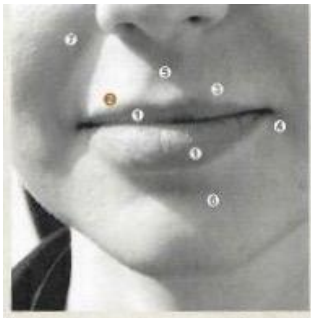


Die Mundwinkel zeigen den Zustand des Zwölffingerdarms. Sind die Mundwinkel ständig wund und entzündet, ist das eine Folge von zu fettreicher Ernährung, die zu einer Stauung im Zwölffingerdarm führt. Leber und Galle werden dadurch veranlasst, immer größere Mengen Galle abzusondern, wodurch das Darmmilieu immer schärfer und giftiger wird.



Um solchen Problemen vorzubeugen, sollte man sich Zeit zum Essen nehmen, gründlich kauen und auf eine ausgewogene Ernährung achten.

Hier ein paar organische Beispiele:



1. Die Mundpartie dieser Jungfrau liefert einige krankheitsbedingte Zeichen. Die Oberlippe (repräsentiert den Dünndarm) zeigt Querfältchen, was einem Milieuverschiebung und eine Überlastung der Dünndarmschleimhaut (etwa durch zu große Essensportionen) bedeuten kann.

2. Zudem ist die Oberlippe ausgefranst (sichtbar, obwohl der Mund geschminkt ist), und zeigt keine klare Umgrenzung: sie leidet unter Zöliakie und zudem unter einer gestörten Eiweißverdauung.

3. Weißliche Einkerbung auf ihrer linken Oberlippe (vom Betrachter aus auf dem Foto rechts), weist auf ein abgeheiltes Dünndarmgeschwür hin.

4. Die Fältchen im Mundwinkel signieren einen untersäuerten Magen.

5. Die Querfältchen zwischen Lippen und Nase dagegen liefern das Zeichen für eine OP an den weiblichen Geschlechtsorganen, etwa auch eine Abtreibung.

6. Das kastanienförmige Kinn deutet auf eine Bindegewebsschwäche hin.

7. Ebenfalls deutlich erkennbar ist die doppelte Nasolabialfalte: ein Herzfrühzeichen, so eine beginnende und ernstzunehmende Veränderung des Herzens.

### **3.2.4.9 Die Zähne:**

Es besteht auch eine direkte Beziehung zwischen den Zähnen und der Wirbelsäule. Unsere Kaufähigkeit hängt nämlich davon ab, wie gerade unsere Wirbelsäule ist.



Gibt es Fehlstellungen entlang der Wirbelsäule oder ist sie auf irgendeine andere Weise beeinträchtigt, dann ist auch die Kaufähigkeit gestört und es kann sich z.B. ein: Unter- oder Überbiss oder sogar ein einseitiger oder beidseitiger Kreuzbiss entwickeln.

Probleme entlang der Wirbelsäule können sich auch durch Zähneknirschen oder heftiges zusammenbeißen zeigen. Dadurch wird versucht die aufgebaute Spannung über den Kiefer zu kompensieren.

Die Beschaffenheit der Zähne hängt hauptsächlich von der Ernährung unserer Mutter ab. Daher sollten Mütter während der Schwangerschaft auf eine ausgewogene Ernährung achten. Meist deuten schiefe, verwachsene Zähne auf Probleme im Verlauf der Schwangerschaft hin.

So sind z.B. vorstehende Zähne ein Zeichen dafür, dass die Mutter während der Schwangerschaft zu viel Yin-Nahrung zu sich genommen hat.

Sind die Zähne leicht nach hinten geneigt wurde zu viel Yang-Nahrung zu sich genommen.

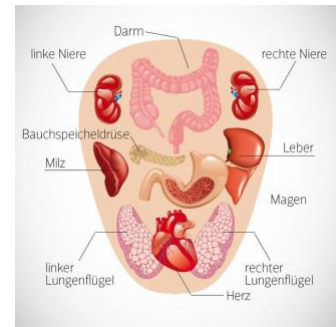
Ein kräftiges und gesund bleibendes Gebiss deutet auf eine gut funktionierende Familie hin, die sich auch bewusst ernährt. In weitere Folge beeinflusst natürlich das Kind selbst durch seine Essgewohnheiten den Zustand seiner Zähne.

#### **3.2.4.10 Die Zunge**

Da über die Haut keine großen täglichen Veränderungen zu erkennen sind, lässt gerade die Zunge sehr viele Erkenntnisse über die augenblickliche, gesundheitliche Situation zu.



Überträgt man die menschliche Gestalt auf die Zunge so kann man sagen, dass die Zungenspitze etwas über das augenblickliche Denken aussagt. Sieht man kleine rote Stellen am vorderen Zungenrand, so zeigt das, dass in dem Menschen sehr viel Stress, Spannung und Ängste vorhanden sind.



Der mittlere Teil der Zunge entspricht dem Atmungs- und Verdauungstrakt.

Der hintere Bereich der Zunge gibt Aufschluss über die Nieren und das Fortpflanzungssystem.

Ist die Zunge in einem der drei Bereiche mit einem weißen Belag überzogen, ist das ein Anzeichen dafür, dass der Körper in diesem Bereich besonderen Belastungen ausgesetzt ist.

Mit einem dicken weißen Belag versehen, besteht eine akute Stauung im Verdauungsapparat.



Nimmt die Zunge gar eine andere Farbe an, ist das auch ein Indikator für gesundheitliche Probleme.

Ist diese Färbung der Zunge sehr dunkel, weist sie auf die Ausscheidung gefährlicher Giftstoffe aus den Nieren hin. Die Nierenfunktion ist schwach, es droht Nierenversagen.



Die Gelbfärbung einer Zunge bedeutet, dass es zu Störungen im Bereich der Leber, Gallenblase oder Milz kommt.



Findet man entzündete, wunde Stellen oder gar Geschwüre auf der Zunge, sind das Anzeichen für Milz- und Magenstörungen, die durch übermäßigen Genuss säurebildender Nahrungsmittel entstehen.



### 3.2.4.11 Die Ohren

Die Ohren sind etwas vollkommen Einzigartiges. Es gibt keine zwei identischen Ohren und sie gehören auch zu den Körperstellen, die besonders viel über einen Menschen verraten. Interessant ist, dass die Ohren ungefähr die gleiche Größe und Form wie die Nieren haben. Das ist der Grund, warum sie seit langem mit den Nieren in Verbindung gebracht werden.

Das Ohr sollte wohl geformt sein. Der obere Teil so schön gerundet sein, der mittlere Bereich ziemlich breit und das Ohrläppchen selbst sollte ebenfalls möglichst groß sein. Projiziert man einen Embryo auf das Ohr, erkennt man, dass der Kopf des Kindes im Bereich des Ohrläppchens liegt, dass Herz-Kreislauf- und Nervensystem durch die beiden Bogen des äußeren Randes verkörpert werden.

Der äußerste Rand, der etwas nach innen gebogen ist, läuft rund um die Ohrmuschel und sagt etwas über das Kreislaufsystem aus. Ist dieser Rand dick und breit, so besitzt dieser Mensch ein kräftiges Kreislaufsystem. Ist das Kreislaufsystem stabil und kräftig haben wir es auch mit einer starken, stabilen Persönlichkeit zu tun.



Ist dieser Rand sehr dünn ausgeprägt oder fehlt er gar ganz, so ist das ein Anzeichen dafür, dass die Mutter in der Schwangerschaft zu viel tierische Nahrung zu sich genommen hat. Solche Menschen neigen besonders zur Vorsicht, streiten gerne, neigen zu Aggressivität, sind stets auf der Hut und glauben sie müssen sich immer zur Wehr



setzen. Sie sehen vor allem in anderen Menschen eher die dunklen Aspekte und neigen dazu die menschliche Seite nicht wahrzunehmen. Sie müssen besonders auf ihre Gesundheit achten!



Oben am Ohr, unter der Umrandung, befindet sich eine waagerechte Leiste, die sich nach unten zum Ohrläppchen fortsetzt. Diese horizontale Leiste steht für das Nervensystem. Ist sie gut entwickelt, besitzt der Mensch ein starkes Nervensystem und einen klaren Geist. Er besitzt eine



außerordentliche Lernfähigkeit. Beschreibt die Leiste eine Art Welle, besitzt der betreffende ausgeprägte, intellektuelle Fähigkeiten. Solche Menschen analysieren gerne, sind große Denker und gewinnen gerne an Erkenntnissen. Schwachpunkte sind: zu wenig Flexibilität, zu wenig Toleranz und sie sind leicht überkritisch.

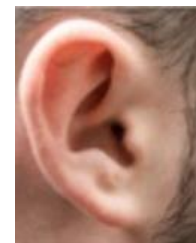
In der Mitte der Ohrmuschel befindet sich ein weiterer Grad, der von Ohrrand zur Ohröffnung verläuft. Dieser Grad sagt etwas über den Verdauungstrakt aus. Ist diese Wulst sehr gut ausgeprägt, kann man davon ausgehen, dass die betreffende Person einen kräftigen Darm besitzt. Solche Menschen sind recht beherzt und sind im Stande, viele Erfahrungen zu machen.



Für die Größe der Ohren gibt es nur eine Regel: **je größer, desto besser**. Große Ohren und große Ohrläppchen weisen auf kräftige Nieren hin.

Solche Menschen haben ein gut entwickeltes Urteilsvermögen, stehen dem Leben aufgeschlossen gegenüber, besitzen ein hohes Maß an Flexibilität und sind in Berufen, die sich hauptsächlich auf den Menschen beziehen, zu finden.

Wirken die Ohrläppchen angewachsen so gilt das als Hinweis, dass diese Menschen eine Neigung zur Einseitigkeit besitzen. Sie haben eine relativ enge Auffassung vom Leben.



Man findet sie hauptsächlich in technischen Berufen, sie sind wissenschaftlich tätig, arbeiten gerne für sich allein und beschäftigen sich eher mit technischen oder theoretischen Fragen ihres Fachbereiches. Da sie ihr ganzes Leben stark



auf ein Ziel ausrichten, gibt es bei ihnen viele emotionale Höhen und Tiefen, da sie alle anderen Aspekte des Lebens zu vergessen scheinen.

Hinter den noch heute weit verbreiteten Ohrgeräuschen kann sich eine Nierenstörung verbergen.

Senkrechte Einkerbungen vor dem Knorpel, in der Nähe des Gehörganges, weisen auf Herzstörungen bzw. Herzerkrankungen hin.

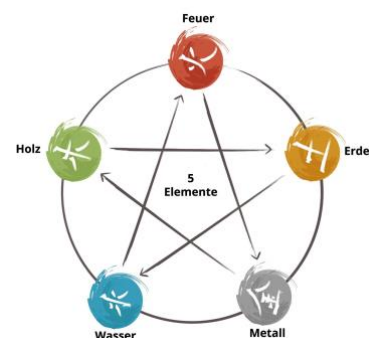


Waagerechte Falten im Ohrläppchen selbst, zeigen eine Neigung zu Diabetes an.

#### 4 Die 5 Wandlungsphasen

Die fünf Wandlungsphasen beschreiben ein Ordnungssystem, dass die einströmende Energie in unserem Körper koordiniert und sinnvoll kanalisiert, so dass das Ki zu jeder Faser und zu jedem Organ in unserem Körper geleitet werden kann.

Die Theorie von den 5 Wandlungsphasen geht davon aus, dass sich jede Veränderung in fünf Stufen vollzieht, wobei zu jeder dieser Stufe ein bestimmtes Element zugeordnet ist. Feuer, Erde, Metall, Wasser und Holz.



Habe ich in meinem Kopf z.B. eine Idee, die ich in die Realität umsetzen möchte, so scheint die Umsetzung einem festen Schema zu folgen.

Die Idee, der Gedanke wird von der ungeheuren Energie des Feuers angeheizt. Dadurch wird Veränderung bewirkt und der Zyklus bewegt sich zu einem festen Zustand, in dem die Idee Form anzunehmen beginnt. Diese Stufe wird von dem Element Erde unterstützt. Über das Metall geht schließlich der Prozess in seine materielle Form über. Die Idee fast feste Wurzeln in der materiellen Welt, sie ist



real geworden. Die Wasserphase unterstützt schließlich die Veränderung in Richtung eines spezifischen Ziels.

In der Holzphase beginnt schließlich die Idee Früchte zu tragen, es entstehen Resultate. Über die Holzphase bewegt sich der Kreislauf wieder zum Feuer und somit zum Entstehen einer neuen Idee. Der Kreislauf beginnt wieder von vorne.

Im physischen Bereich ist es so, dass jedes Element mit einer Gruppe von Organen verbunden ist, die sich untereinander versorgen.

## 4.1 Zugeordnete Organsysteme

Den fünf Elementen sind folgende Organsysteme zugeordnet:

Feuer: Herz-Kreislaufsystem und Dünndarm. Die Feuer Organe bilden den Ursprung für die Erdorgane.

Erde: Magen, Milz und Bauchspeicheldrüse. Sie bilden die Wurzel für die Metallorgane.

Metall: Lungen und Dickdarm. Diese Organe bilden den Ursprung der Wasserorgane.

Wasser: Nieren und Blase. Sie bilden die Wurzel der Holzorgane.

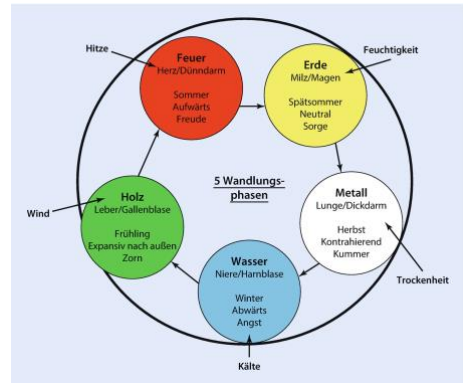
Holz: Leber und Gallenblase. In ihnen liegt der Ursprung der Feuerorgane und somit schließt sich der Kreis und beginnt wieder von vorne.

Wenn man nun den Körper unter dem Aspekt der fünf Wandlungsphasen betrachtet, erkennt man, wie wichtig die Harmonie im menschlichen Organismus ist und man versteht, dass jedes einzelne Organ für den ganzen Körper wichtig ist.



Man erkennt, dass es eine direkte Beziehung zwischen:

- Milz und Dickdarm
- Dickdarm und Nieren
- Nieren und Leber
- Leber und Herz
- sowie Herz und Milz besteht.



In so einem Fall spricht man von einem sogenannten Versorgungszyklus, der die Energie im Uhrzeigersinn vom Feuerelement über die Erde zum Metall, weiter zum Wasser, zum Holz und wieder zum Feuer bewegt.

Ergänzend dazu gibt es einen zweiten Zyklus, den sogenannten Kontrollzyklus. Dieser übt eine einschränkende Wirkung auf die Organe aus. Der Kontrollzyklus sorgt für ein Gleichgewicht im Organismus, indem er die Energie, die durch die Organsysteme fließt, Grenzen setzt. Ähnlich, wie eine Uferböschung dem Wasser eines Flusses Grenzen setzt.

### **Der Kontrollzyklus kann wie folgt beschrieben werden:**

**Feuer kontrolliert das Metall:** die Herz- und Dünndarmfunktion kontrolliert die Energie in Lunge und Dickdarm.

**Erde kontrolliert das Wasser:** die Funktion von Magen, Milz und Bauchspeicheldrüse hält die Energie in Niere und Blase unter Kontrolle.

**Metall kontrolliert das Holz:** die Lungen- und Dickdarmfunktion kontrolliert die Energie in Leber und Gallenblase.

**Wasser kontrolliert das Feuer:** die Nieren- und Blasenfunktion kontrolliert die Energie im Herz und Dünndarm.

**Holz hat die Kontrolle über Erde:** die Leber- und Gallenblasenfunktion kontrolliert die Energie im Magen, Milz und Bauchspeicheldrüse.



Ein Beispiel:

Leidet ein Mensch an Durchfall, so kann die Ursache in einem Übermaß an Energie in der Milz liegen. Aufgrund des Versorgungszyklus wissen wir, dass die Milz den Dickdarm mit Energie versorgt, aber in diesem Fall mit einem Überschuss, was zu einer Überfunktion des Dickdarms führt.

Ist der Dickdarm überreizt, kommt der Kontrollzyklus zum Tragen und der Energiefluss zu den Holzelementen wird reduziert. Die Folge ist eine eingeschränkte Leberfunktion was wiederum zur Folge hat, dass Herz und Dünndarm ebenfalls geschwächt werden, weil das Feuerelement von der Leber und der Gallenblase gespeist wird.

Man erkennt also, dass Erkrankungen der Milz, Auswirkungen auf das gesamte Organsystem haben. Ein weiteres deutliches Beispiel für den Einfluss des Zyklus erkennt man zwischen den Elementen Wasser und Feuer. Zu viel Salz, kann zu einer Störung der Nierenfunktion führen. Das Wasserelement besitzt die Kontrolle über das Feuerelement. Man erkennt also, dass Nierenstörungen, Erkrankungen im Bereich des Herzens verursachen. Ändern muss man das Kontrollelement Wasser, also die Nieren, behandeln.



## 4.2 Die 5 Elemente/Emotionen

Jedes der fünf Elemente hat eine Verbindung zu einem emotionalen Zustand:

Feuer: Freude und Hysterie. (Herz und Dünndarm)

Erde: Denken, Sympathie, Verständnis und Sentimentalität. (Magen, Milz und Bauchspeicheldrüse)

Metall: Kummer und Schmerz. (Lunge und Dickdarm)

Wasser: Überraschung und Angst. (Nieren und Blase)

Holz: Zorn und Wut. (Leber und Gallenblase)



Kommt es zu einer Energiestauung in einem Organ, wird auch der mit dem betreffenden Organ verbundene, psychische Aspekt, überbetont.

## 5 Die Macht der Körpersprache im Verkauf

Alles, was wir körpersprachlich tun, tun wir, weil ein inneres Empfinden uns dazu anleitet. Jeder körpersprachlichen Regung geht eine Gefühlsregung voraus. Körpersprache ist immer ein äußeres Zeichen innerer Befindlichkeit.

Bis in unsere Zeit hat sich die Sprache der Menschen weiterentwickelt. Damit steht eine zusätzliche mächtige Art der Kommunikation zur Verfügung. Gehen die weitaus stärksten Eindrücke immer noch von den Signalen des Körpers aus.



## 5.1 Kommunikationsgrundlagen

Es gibt drei Kommunikationskanäle:

### 1. nonverbale Faktoren

- Mimik
- Kleidung
- Gerüche
- Gestik
- äußeres Erscheinungsbild

### 2. Verbale Faktoren

- Tempo
- Tonfall
- Lautstärke
- Dialekt
- Sprechmelodie

### 3. Inhalt

- Inhalt

### **Authentizität und Kongruenz**

Wir haben ein feines Sensorium, das uns klar zu erkennen gibt, ob das gesprochene Wort mit der Körpersprache übereinstimmen. Diese Übereinstimmung nennt man Kongruenz. Wenn diese Kongruenz sehr hoch ist, also Inhalt und Körpersprache sehr stimmig sind, dann erscheint uns eine Person glaubwürdig und somit authentisch.

## 5.2 Die Ebenen der Kommunikation

Unsere Kommunikationsmöglichkeiten sind stark limitiert. In unseren Köpfen haben wir oft die klarsten und eindeutigsten Vorstellungen, aber sobald wir sie beschreiben müssen, wird es eng.



Die Wahrscheinlichkeit, dass der Empfänger ganz genau dasselbe empfängt, wie der Sender aussendet, liegt bei null Prozent.

Missverständnisse sind die Regel.

### 5.2.1 Wege aus dem Dilemma

Es gibt mehrere Möglichkeiten, die Wahrscheinlichkeit zu erhöhen, dass unsere Gedanken so ankommen, wie wir es wollen.

#### **Die Sachebene**

In der Sachebene geht es darum, was gesagt wird - um den Inhalt des gesprochenen Wortes.

Im Verkauf sind das die Zahlen, Daten und Fakten der Dienstleistung oder des Produkts. Je verständlicher Sie die Informationen in Worte fassen, umso besser erreichen Sie Ihren Zuhörer.

Formulieren Sie Ihre Zahlen, Daten und Fakten daher:

#### **einfach**

- vermeiden Sie Fremdwörter
- leichte, verständliche, bildhafte Wörter

#### **kurz**

- kurze Sätze
- prägnante Aussagen

#### **Analogien**

- verwenden Sie Worte und Beispiele
- aus der Erlebniswelt des Zuhörers

Je einfacher sie formulieren, umso höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass der Empfänger sie versteht. Erläutern Sie Ihre Informationen mit Beispielen, die aus



der Lebenswelt des Empfängers stammen. Je mehr solche Analogien sie verwenden, umso klarer wird die Vorstellung in den Köpfen ihrer Zuhörer.

### **Die Beziehungsebene**

Die Beziehungsebene ist die Art und Weise, wie etwas gesagt wird. Der Sender kann beim Empfänger weit mehr bewegen, wenn er in einer Sprache spricht, die Emotionen weckt und eine positive Beziehung aufbaut.

Je positiver die Beziehung zwischen Sender und Empfänger ist, umso eher wird die Nachricht vom Empfänger akzeptiert bzw. gehört.

Zu Beziehungsebene zählen verbale Faktoren und nonverbale Faktoren. Mit den gesprochenen Worten gehen immer Signale auf der Beziehungsebene einher. Sie liefern immer zusätzliche Informationen darüber, wie der Sender etwas gemeint hat.

## **5.3 Die Kunst, Körpersprache zu lesen**

Keine körperliche Haltung oder Bewegung hat eine exakte Bedeutung. Körpersprache und Sprache sind voneinander abhängig.

Ein weit verbreiteter Irrtum ist es, einzelne Körpersignale isoliert zu betrachten.

### **Suchen sie immer nach Clustern!**

Mindestens drei Signale müssen erkennbar sein, die alle in dieselbe Richtung deuten. Man spricht dann von Clustern.

## **5.4 Der erste Eindruck**

Die Fähigkeit, in kürzester Zeit zu entscheiden, haben wir auch heute noch. Binnen weniger Augenblicke scannen wir aussehen, Bewegung, Haltung, Gestik, Mimik, Gerüche, akustische Signale. Sobald wir diesen ersten Eindruck gewonnen haben, gehen Schubladen in unserem Innersten auf, und unser



Gegenüber verschwindet in einer. Ist die Schublade einmal geschlossen, machen wir sie nur mehr zögerlich auf.

Tipp: Achten Sie daher darauf, gleich in der richtigen Schublade Ihres Gesprächspartners zu landen. Gleich ein positives, interessantes Etikett zu bekommen, denn ein positiver erster Eindruck erleichtert eine erfolgreiche Kommunikation.

Nutzen Sie die Chance des ersten Eindrucks - sie ist oft ihre größte!

### 5.4.1 Erfolg

Kunden kaufen lieber bei Menschen, die Erfolg verkörpern.

Dabei geht es nicht darum, ob wir tatsächlich alles richtig machen. Viel wichtiger ist es, ob man von der Umwelt als erfolgreich wahrgenommen wird.

Wenn wir das Gefühl haben, der Verkäufer weiß wovon er spricht, kennt sich aus, mach dies schon lange und berät mich richtig, haben wir die Sicherheit, ihm folgen zu können. Je eindeutiger und klarer uns der Verkäufer dies kommuniziert, desto erfolgreicher wird er in seinem Job sein.

Für Menschen in Verhandlungs- und Verkaufsposition, ist es wichtig, erfolgreich zu wirken.

Wie können wir erfolgreich im Menschen erkennen? Personen, die sich sehr erfolgreich fühlen, verhalten sich anders als Person, die sich nicht so erfolgreich einschätzen.

Körpersprache erfolgreicher Personen:

- Aufrechte Körperhaltung
- Positive Körperspannung
- Schnelles Gehen
- Größere Schritte
- Lautes Aufsetzen der Fersen
- Die Schultern zurück



- Gerader Kopf
- Blick über die Horizontlinie
- Lippen und Unterkiefer werden ausgeprägt eingesetzt
- Der Mund beim Sprechen ist weiter geöffnet
- Deutliche Aussprache

#### 5.4.2 Größe

Statistiken zeigen, dass ein Zusammenhang zwischen Körpergröße und Erfolg besteht. Größere Menschen sind im Durchschnitt intelligenter, gesünder und leben auch länger.

Versuchen Sie, wann immer möglich, aufrecht zu stehen, zu gehen und zu sitzen. Eine zusammengesunkene Körperhaltung lässt sie unterwürfig wirken.

#### 5.4.3 Kleidung

- Achten Sie auf makellose saubere Kleidung.
- Bei wichtigen Gesprächen verleihen ihnen Schuhe mit Ledersohlen mehr Seriosität.
- Dunkle Schuhe vermitteln mehr Bodenhaftung.
- Starke Kontraste wirken kompetenter als Pastelltöne.
- Markenlabels dezent einsetzen.
- Gürtel und Schuhe aufeinander abgestimmt.
- Socken immer abgestimmt auf Schuhe und Hose.

Es ist durchaus nicht immer wichtig, nur kompetent und seriös zu wirken. Die Kunst ist es, in jeder Situation passend gekleidet zu sein. Orientieren sie sich an erfolgreichen Kollegen aus derselben Branche. Kleiden Sie sich ähnlich wie ihr gegenüber. Passen Sie Ihr Erscheinungsbild an die Wertigkeit Ihres Produktes oder Ihre Dienstleistung an.



## 5.5 Gestik

Gestik bedeutet laut Brockhaus " Gesamtheit aller körperlichen Gebärden, vor allem der Hände und Arme".

### 5.5.1 Begrüßungsgesten

Im Geschäftsleben ist das Händeschütteln wo die gängigste Gestik zur Begrüßung. Es stellt von Anfang an eine Gleichheit her. Beide tun dasselbe. Unabhängig vom sozialen Stand oder Bekanntschaftsgrad.

#### **Der richtige Druck**

Die Festigkeit gibt ihr Kunde vor. Wichtig ist, dass sich ihr Kunde bei ihnen wohlfühlt. Es soll sich alles wie selbstverständlich anfühlen. Vom Beziehungsaufbau bis zum Verkaufsabschluss.

#### **Fester Händedruck**

Extrovertierte Menschen und Menschen, die ihre Gefühle nach außen zeigen, haben einen festen Händedruck.

#### **Schlaffer Händedruck**

Menschen, die die Hand ohne jeglichen Druck in die Hand des anderen legen, tragen wenig zum Begrüßungsritual bei. Sie transportieren dadurch keine Initiative und Stärke.

#### **Der Schraubstock**

Menschen, die einen deutlich festen Händedruck haben, senden damit eine Stärke- und Machtsignal aus.

#### **Festhalten**

Menschen, die ihr gegenüber lange, deutlich länger als erwartet, festhalten, signalisieren einerseits Aufmerksamkeit und Interesse, können andererseits aber auch schwer loslassen.



### **Feuchter Händedruck**

Eine feucht-kalte Hand lässt uns auf Nervosität schließen.

### **Oberhand**

Immer die Person, deren Handrücken man sehen kann, signalisiert mehr Macht.



### **Beidhändig**

Beim Händeschütteln umfasst einer der beiden die Rechte des anderen zusätzlich mit seiner Linken. Begeisterung und besondere Vertraulichkeit werden damit signalisiert.



### **Schulter**

Händereichen und gleichzeitig die Linke auf der Schulter des anderen ist ein klares Überlegenheits-Signal. Vorsicht damit!

Sie drücken ihren Gesprächspartner nach unten.



## **5.5.2 Die 4 Gestiktools**

### **Handflächen nach oben:**

Hat signalisieren wollen zeigen sie ihre Handflächen. Offene Handflächen wirken einladend. Außerdem wirken sie harmlos und ungefährlich. Denn sie stehen mit leeren Händen "da".



Menschen werden schnelles Vertrauen zu ihnen aufbauen, da sie ihnen vermitteln, dass sie nichts im Schilde führen.



Eine offene Handfläche hebt ihren Gesprächspartner er nach oben, während eine geschlossene Handfläche herunterdrückend wirkt.

Wollen sie ehrlich die Meinung ihres Kunden erfahren und die offenen Fragen hören, zeigen Sie dies mit offenen Handflächen.

Ihr früher sie Offenheit signalisieren, desto mehr regen sie ihren Gegenüber an, in einen Dialog zu treten.

Mit dieser Gestik können Sie auch Unsicherheit und Verletzlichkeit darstellen. Was in manchen Situationen auch zum Vorteil sein kann.

Beispiel:

- wenn sie nach ihrer Meinung gefragt werden und keine haben
- wenn sie ehrlicherweise kein Argument gegen einen echten Einwand haben
- wenn sie wirklich mit ihrem Latein am Ende sind.

### **Handflächen nach unten:**

Handflächen nach unten signalisieren Autorität und Unterdrückung. Jemand sein Gegenüber einladen möchten, Fragen zu stellen, und dabei beide Handflächen nach unten richtet, signalisiert sein Körper: ich möchte alle Kommentare unterdrücken.



Handflächen nach unten verleiht ihrem Auftritt Sicherheit

- Kompetenz
- Beruhigung
- Autorität
- Unterdrückung

Diese Geste hat aber auch Vorteile. Beide Arme links und rechts auf Hüfthöhe ausbreiten und nach unten gerichtet sind, vermitteln sie, dass sie alles unter Kontrolle haben. Sie strahlen Kompetenz und Sicherheit aus und wirken beruhigend.





## **Energetischer**

Das Ausstrecken des Zeigefingers strahlt viel Aggression und macht aus. Wenn es ein absolutes No-Go im Verkaufsgespräch gibt, dann dieses: niemals mit dem Finger auf eine andere Person zeigen!



Es gibt aber auch Vorteile. Die Finger können uns als mentaler Anker dienen. Z.B. bei Aufzählung von Fakten.

Wichtig dabei ist:

- Die Hand und die Finger müssen gut sichtbar sein
- die Handfläche gehört zum Kunden hingedreht.
- Das Signal muss länger ausgedehnt werden. (Wenn möglich, halten Sie den entsprechenden Finger so lange in die Höhe, solange sie über den jeweiligen. Reden).

## **Verlängerter Zeigefinger**

Vermeiden Sie es Stifte oder ähnliches in der Hand zu halten, wenn Sie diese nicht unmittelbar brauchen. Denn während wir reden, benötigen wir alle unsere Konzentration, um unsere Worte bewusst zu steuern. Allzu leicht wird das Schreibwerkzeug zur „Waffe“, die wir unbewusst auf unser Gesprächspartner richten.

## **Prospekte und Neugier**

Unterlagen kommen erst bei deren Einsatz auf den Tisch. Sobald diese am Tisch liegen, geben sie dem Leser Zeit, seine Neugier zu stillen. Alles, was sie in dem Moment sagen, wird beim gegenüber nicht ankommen, da er mit dem Prospekt beschäftigt ist. Halten Sie die Stille aus.

Tipp: Sobald sie merken, dass Ihr Kunde wieder ganz Ohr ist, führen Sie ihn durch die Unterlagen, und zwar folgendermaßen: beginnen sie erst mit dem Reden, wenn er wieder Blickkontakt mit ihnen aufgenommen hat. Als sie auf einen Punkt im Prospekt Bezug nehmen, halten Sie kurz die Stiftspitze



zwischen ihre und seine Augen. Nun führen Sie den Stift in einem Schwung zur entsprechenden Stelle im Text. Um zu vermeiden, dass Ihr Kunde abermals im Prospekt hängen bleibt, während sie schon über etwas anderes sprechen, heben Sie zum passenden Zeitpunkt den Stift wieder hoch, genau dahin, wo sie den Blick ihres Gegenübers haben wollen. Nämlich zwischen ihre Augen. Jede Stift Bewegung muss dabei sehr flüssig und selbstverständlich kommen.

### **Rationaler**

Oder Nachdenkhaltung: Finger am Kinn, während der andere Arm verschränkt vor dem Oberkörper ruht. Sie strahlen damit Bedachtheit und Interesse aus. Wenn sie dies an einer geeigneten Stelle einsetzen, gepaart mit einer Aussage wie "Aha, das scheint für sie sehr wichtig zu sein", können Sie eine Aussage des Kunden deutlich hervorheben. Damit können Sie mehrere Einwände auf einen einzigen reduzieren.



Wenn ein Kunde grundsätzliches Einverständnis signalisiert und er noch einen letzten Einwand bringt, verändern sie die Gestik in einen "Rationalen" und machen eine Nachdenkpause.

Schließen Sie den Verkauf mit einer offenen Bedingung ab. Man nennt diese Technik "den bedingten Abschluss". Abschluss unter einer letzten Bedingung.

### Vorteile

- Sie signalisieren großes Interesse am Kunden und daran, seinen Einwand zu lösen.
- Sie isolieren den letzten Einwand als einzigen Einwand.
- Der Kunde hat das Gefühl, dass sie alle Hebel für ihn in Bewegung setzen.
- Sie bekommen das ja vom Kunden, noch bevor sie überhaupt die Bedingung erfüllt haben.

### Wichtig dabei:

- Lassen sie sich Zeit mit dem Antworten.
- Lehnen Sie sich etwas zurück.
- Machen Sie eine Nachdenkhaltung.



- Antworten sie ganz ruhig und bedacht.

Vorsicht!

Der rationale bringt die Gefahr, dass er einige Abwehr Signale in sich vereint:

- verschränkte Arme
- Teilweise verdecktes Gesicht
- Verdeckter Oberkörper

Achten Sie deswegen darauf, mit ihrer Mimik und ihren Worten Offenheit und Interesse zu zeigen.

#### **Gestiktools kompakt:**

- Offener für Offenheit
- Beschwichtigter für Sicherheit
- Energetische für erhöhte Aufmerksamkeit
- Rationaler für Interesse

### **5.5.3 Schutzgesten**

Schutzgesten passieren schneller als unser bewusster Verstand. Wir machen Sie nicht nur bei körperlicher Bedrohung, auch verbale Verunsicherung veranlassen uns zu diesen Gesten. Achten Sie im Verkauf auf diese Gesten beim Kunden. Ein Cluster an Schutzgesten beim Kunden ist eine Garantie dafür, dass sie diesmal keinen Abschluss machen werden.

#### **Der Hals**

An ihn selbst können Sie beobachten, wie schwer es fällt, nach einem lauten Knall die Schultern locker hängen zu lassen. Ebenso nach einem Streit mit ihrem Vorgesetzten, wenn sie verbal angegriffen werden.

Hochgezogene Schultern sind ein untrügliches Zeichen für Unterlegenheit und Unsicherheit.

Werden Verkäufer von ihren Kunden über einem Detail gefragt, dass ihnen unangenehm ist, vielleicht sogar peinlich, nein sie dazu, sich zu schützen. Indem sie die Schultern hochziehen. Manchmal nur wenige Millimeter.



Ein verdeckter und eingezogener Hals signalisiert Unsicherheit und Unterlegenheit. Ein freier Hals, mit hoch erhobenem Kopf, lässt sie sicher und kompetent erscheinen.



Eine weitere, naheliegende Möglichkeit, ist der Schutz mit Händen. Dabei wird Kehlkopf oder Hals seitlich oder ganz verdeckt.



### **Der Nacken**

Wenn einem "die Angst im Nacken sitzt", versucht man eben diesen zu schützen. Deswegen umgreift man den Nacken mit der Hand beim Haaransatz.

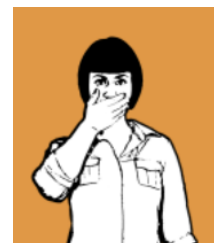
Besonders in scheinbar ausweglosen Situationen und bei großer Ratlosigkeit ist diese Gebärde zu sehen.



### **Das Gesicht**

Es ist ein kurzer Weg ihre Hand vom Hals ins Gesicht. Genau das tun Menschen in Situationen, in denen sie sich am liebsten verstecken würden. Sie verdecken mit einer oder beiden Händen ihr Gesicht. Gründe können sein, dass ihnen etwas unangenehm ist, sie sich unsicher fühlen oder etwas zurückhaltend möchten.

Sobald uns etwas auf der Zunge liegt, dass wir im letzten Moment noch verkneifen wollen, fahren wir uns schnell ins Gesicht. Wenn ein Kunde sich etwas verkneifen muss oder will, macht er ebenfalls diese Geste. Geben Sie ihm mehr Möglichkeiten, seine Meinung zu äußern.



### **Arme verschränkt**

Wenn wir uns unwohl fühlen, versuchen wir uns instinktiv so klein und unauffällig wie möglich zu machen. Arme eng am Oberkörper. Vorne verschränkt. Damit ist ein wichtiger Teil unseres Körpers geschützt. Damit signalisieren sie Verschlussenheit, Unsicherheit und auch Zurückhaltung.



Erkennen Sie bei Ihrem Kunden mehrere Signale, die in Richtung Verschlussenheit deuten. Versuchen Sie Ihren Kunden aus dieser Position zu lösen.

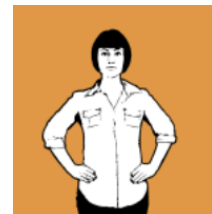
- Seien Sie möglichst offen. Halten Sie die Arme offen und zeigen sie ihre Handflächen.
- Verändern Sie Ihre Sitzposition - damit verändert ihr Kunde möglicherweise auch seine.
- Zeigen Sie Ihren Kunden etwas, und zwar so, dass er sich vorbeugen muss.
- Geben Sie ihm etwas in die Hand.

Dies hilft auch beim Reden vor Gruppen. Aktivieren Sie Ihre Zuhörer, indem Sie sie aus der "Arme verschränkt Position" herausholen. Denn sie wissen: das Öffnen der Körperhaltung öffnet auch den Geist.

Lassen Sie sich nicht von verschränkten Armen entmutigen: mit interessierter Mimik bedeuten verschränkte Arme auch: ich bin interessiert, möchte aber jetzt nicht handeln.

### **Arme in die Seiten gestemmt**

Arme in die Seite stemmen wird abweisend. Sie werden von Ihrem Gesprächspartner er als abweisend wahrgenommen.



Nehmen sie wahr, dass Ihr Kunde möglicherweise unsicher ist. Geben Sie Ihrem Gegenüber alles, was ihm hilft, sich in der momentanen Situation wohlfühlen.



### **Arme hinter dem Rücken verschränkt**

Diese Armhaltung bedeutet: "ich gebe nicht alles von mir Preis. Ich verstecke etwas".

Ihre beiden Hände sollten im Verkaufsgespräch, wann immer möglich, sichtbar sein.



Achten Sie auf die Handflächen ihres Gegenübers. Sie sollten registrieren, wenn ihr Kunde, seine Handflächen zu verstecken.

Wenn sie umgekehrt bemerken, dass die Handflächen im Laufe des Gesprächs immer offener zu sehen sind, kann das ein Hinweis sein, dass Ihr Kunde Vertrauen gefasst hat.

### **Gespreizte Finger**

Deutlich gespreizte Finger sind nur unter Anspannung über längere Zeit aufrecht zu halten. Wir Kunde wird keine Kaufentscheidung treffen, solange er seine Finger derart hält. Achten Sie besonders darauf, wenn die Finger nach einer bestimmten Aussage von ihnen gespreizt werden. Es könnte sein, dass sie ein heikles Thema angesprochen haben.

Häufig beobachten Sie dieses Signal bei Vortragenden, die sich in ihrer Rolle unwohl fühlen. Damit wird weder Sicherheit noch Kompetenz signalisiert. Die innere Anspannung kommt damit stark zum Ausdruck.

### **Verschränkte Finger**

Auf den ersten Blick scheint eine Handposition, bei der die Finger verschränkt sind, auf Entspannung hinzudeuten. Hier heißt es, ein wenig genauer hinzuschauen. Bemerkten sie fest verschränkte Finger, die vielleicht sogar leicht weiß angelaufen sind, ist dieses scheinbare Entspannungsposition ein starkes Zeichen für Anspannung.



Achten Sie darauf, wo ihr gegenüber seinen Händen verschränkt hat. Ellenbogen am Tisch und die Hände vor dem Gesicht signalisieren er Verschlussheit.



- Ihr Kunde ist möglicherweise noch nicht Abschluss bereit.
- Er hält vielleicht noch etwas zurück.
- Er möchte etwas sagen.

### **Stacheldraht**

Finger ineinander verschränkt und nach vorne gestreckt, erinnern uns an einen Stacheldraht. Das ist eine Abwehrhaltung, und diese lässt auf innere Angespanntheit schließen.



Jede Geste, die nach Anspannung, Anstrengungen und Verschlossenheit aussieht, wirkt unvorteilhaft. Sie vermitteln damit Unsicherheit und auch Inkompetenz.

Deshalb:

- Hoch erhobener Kopf
- Lockere Schultern
- Brust heraus
- Hals frei, Hände sichtbar
- Hände weg von Gesicht und Hals
- Entspannung
- Offene Handflächen

### **5.5.4 Fussel von der Kleidung**

Haben sie schon gesehen, dass Menschen beim Zuhören unentwegt Fussel von ihrer Kleidung wegzupfen und wegwischen?

Wenn diese Person auch noch den Blickkontakt mit ihnen meiden, seien Sie aufmerksam. Es könnte durchaus sein, dass sie andere Meinung sind, dass sie diese jedoch nicht kundtun.

Um sicherzugehen, laden Sie sie ein, am Gespräch aktiv teilzunehmen. Offene Fragen helfen dabei, stille Einwände hörbar zu machen.



### 5.5.5 Hände in der Hosentasche

Es ist in Ordnung, eine Hand während des Gesprächs oder Vortrags in der Hosentasche zu lassen. Das vermittelt Selbstbewusstsein. Beide Hände in den Hosentaschen steht für Arroganz.



Tipp:

In wichtigen Gesprächen, bei Verkaufsverhandlung und bei Vorträgen sollten Sie es trotzdem vermeiden, eine oder beide Hände in den Hosentaschen zu haben.

Wenn sie selbstsicher wirken wollen, agieren sie so, als ob sie keine Bedrohung zu befürchten hätten. Zeigen sie ihren Hals, lassen Sie die Schultern locker hängen und achten Sie auf Aufrechterhaltung.

### 5.5.6 Hände an den Ohren

Wenn Kunden ihnen zuhören, zeigen Sie das, indem Sie sich manchmal ans Ohr greifen.



### 5.5.7 Bildhaft gestikulieren

Natürlich ist es eine Möglichkeit, die Inhalte beim Kunden einfach abzuliefern. Im Verkauf werden sie jedoch dann wirklich erfolgreich sein, wenn Sie es schaffen, Wichtiges und Vorteilhaftes hervorzuheben. Die Aufmerksamkeit auf bestimmte Punkte zulegen. Am besten funktioniert das, wenn sie aus ihrer Präsentation eine Geschichte machen. Verpacken sie ihre Story so, dass Ihr Kunde erkennt, was zuerst kommt, was die Basis ist und worauf es am Ende eigentlich ankommt. All das erreichen Sie am besten, wenn sie ihre Worte mit Gestik visuell unterstreichen.





## **Zeitabläufe**

Erklären Sie Ihrem Kunden, wie die Situation früher war, wie sie heute ist und wie sie sein wird, wenn er sich für ihre Lösung entscheidet.

Zeitliche Verläufe werden nahezu immer von links nach rechts dargestellt. Wenn Sie die Zeitachse für Menschen darstellen, die sich ihnen gegenüber befinden, müssen Sie die Seiten vertauschen. Das heißt: Vergangenheit ist rechts, und Zukunft ist links von ihnen!

Die Bewegung müssen deutlich, groß und ausreichend lang dargestellt werden. Eine kurze, kleine und undeutliche Gestik vermittelt Hektik und Unsicherheit.

## **Kurven**

Zeigen sie Kurven mit ihrer Hand an. Eine ansteigende Kurve mit Hilfe ihrer Dienstleistung oder Ihrem Produkt muss vor Augen geführt werden. Achten Sie auch hier auf die nötige Seitendrehung vor Publikum.

## **Der Aufbau**

Wenn Sie darstellen wollen, wie wichtig eine fundierte Basis ist, dass der Mittelbau die Funktionalität erhöht und erst mit der Spitze das ganze "ein Gesicht " bekommt, bauen sie eine imaginäre Pyramide.

## **Zwei Seiten**

Wenn sie von der einen Seite sprechen, halten Sie eine Hand deutlich seitlich von ihrem Oberkörper. Solange sie diese Seite erklären, behalten Sie die Hand dort. Sobald sie die andere Seite der Sache ansprechen, wechseln Sie auch die Hand und somit die Körperseite.

## **Zusammenführung**

Wenn Sie nun die eine und die andere Seite zusammenführen wollen, tun sie dies, indem sie die Hände zu beiden Seiten ausstrecken und somit an die beiden Themen erinnern. Führen Sie nun die Hände vor ihrem Körper zusammen und Formen sie einen Ball oder eine Schüssel.



Tipp:

- Nicht kleckern-klotzen! Machen Sie die Bewegung groß!
- lassen sie ihre Gesten länger stehen - kurzes andeuten wirkt unsicher!
- je größer das Publikum, desto größer die Bewegung!

Wertvoll werden diese Bewegungen nur dann, wenn sie diese bewusst steuern können, vom "kennen" zum "können" ist das tun!

### 5.5.8 Gegenstände

Gegenstände verstärken und vergrößern oft körpersprachliche Signale. Schenken sie ihnen ausreichend Aufmerksamkeit. Bei sich selbst und beim Gesprächspartner.

#### **Brille**

- Ihr Kunde setzt immer wieder die Brille auf, kurz darauf nimmt er sie wieder ab. Er ist unschlüssig, ob es angenehmer mit oder ohne Brille ist. Genauso unschlüssig steht er möglicherweise ihrem Angebot gegenüber.
  - Er benutzt die Brille als verlängerten Zeigefinger. Er weiß, was er will, und sendet damit auch Drohgebärden aus.
  - Der Blick über den Brillenrand hinweg wirkt entlarvend. Sie können damit ein starkes Zeichen in der Preisverhandlung setzen und geben Ihrem Kunden zu verstehen: dieser Vorschlag ist doch nicht ihr Ernst, oder?
- Achtung, sie können damit auch leicht überheblich wirken!

#### **Stifte, Zeigestäbe**

Ebenso wie Brillen können Schreibutensilien sehr verräterisch sein. Ständiges, Unbewusstes klicken mit dem Kugelschreiber, Öffnen und Schließen des Stifts bei der Präsentation vor versammelter Mannschaft, nervöses Herumfuchteln mit dem Zeigestab lassen auf Unsicherheit und Nervosität schließen.



## **Taschen**

Taschen auf dem Tisch oder vor der Brust bilden eine großes Schutzschild. Diese Barriere gilt es zu entfernen, bevor sie einen Abschluss herbeiführen wollen.

## **Schreibblock**

Legen Sie Ihren Schreibblock erst dann auf den Tisch, wenn sie in medias res gehen. So können Sie elegant zeigen: Jetzt haben wir genug geplaudert. Schreiten wir zum Geschäft.

## **Unterlagen**

Sollte in einem Gespräch nichts mehr gehen, weil sie alle ihre Kulanzen ausgereizt haben, sollten Sie das ihrem Kunden deutlich folgendermaßen signalisieren: Klappen Sie klar und deutlich ihre Unterlagen zu und schließen Sie Ihren Stift. Das wird ihren Worten die entscheidende Ausdruckskraft verleihen.

## **Gegenstände in der Hand ihres Gegenübers**

Befinden sich ihre Kunden in einer Situation, die für Sie neu ist, verunsichert sie das mitunter. Deswegen suchen sie halt. An Kugelschreibern, Unterlagen, Schreibtischen, Stuhllehnen etc. In diesem Fall sollten Sie darauf achten, dass sie die Situation für ihren Kunden noch komfortabler machen. Lehnen Sie sich zurück, gehen Sie die Sache ein wenig behutsamer an. Stellen Sie mehr offene Fragen!

## **5.6 Klappehalten**

Welche Fähigkeiten muss ein erfolgreicher Käufer haben?

Die wichtigste Fähigkeit scheint folgende zu sein: zu erkennen wann es Zeit ist die Klappe zu halten.

Geschickte Verkäufer haben erkannt, dass Kunden ihre Verkaufsargumente selber finden, wenn man ihnen die richtigen Denkanstöße gibt.



Nur Vielquasseler meinen ihren Kunden möglichst viele Argumente geben zu müssen. Viele Argumente bringen viele Gegenargumente. Die Überzeugung, ein Produkt zu kaufen, reift in einem Kunden. Mal schneller mal etwas langsamer. Deswegen seien Sie aufmerksam, wenn er etwas sagen will. Ihr Kunde ist dann nämlich dabei, die passenden Kaufargumente für sich selbst zu finden.

Verkaufen braucht weniger Überzeugungskraft als vielmehr Sensibilität, die entscheidenden Signale wahrzunehmen.

Wann ist es Zeit, die Klappe zu halten?

Signale:

- Erhobener Zeigefinger
- Wippen mit einem Bein oder Fuß
- Vor- und Zurückwippen
- Wegschauen
- Ändern der Sitz- oder Standposition
- Tiefes Atemholen
- Blick senken

Um sicherzugehen, keine dieser Signale übersehen zu haben und damit dem Kunden eine Möglichkeit verwehrt zu haben, etwas zu sagen, setzen sie so oft wie möglich Fragen ein.

## 5.7 Mimik

### 5.7.1 Das Lachen

Verkaufstechnik Nummer eins. Humorvolle Werbung bringt mehr Umsatz. Werbejingles, die die Konsumenten zum Lachen bringen, wirken erfolgreicher.

Überall auf der Welt wird ein Lächeln ähnlich empfunden:

-lächelnde Menschen laden ein.

-lächelnde Menschen sind harmlos.

-lächelnde Menschen sind gefahrlos.

-lächelnde Menschen stecken an.

-lächelnde Menschen sind eher unterwürfig.

### Lachen und Lernen

Die ernstesten sind die gescheitesten. Dabei wird folgendes vergessen: lachende Menschen lernen mehr und leichter. Mit Spaß zu lernen, bringt unser Hirn auf Höchstleistung.

- Lachen ist heilsam

- Lachen ist gesund

- Lachen steckt an

Ein untrügliches Zeichen für eine tolle emotionale Basis ist ein gemeinsames Lachen mit Ihrem Kunden.

Mit fröhlichen lachenden Menschen macht es sich einfacher Geschäfte.

Es gibt durchaus Situationen, bei denen eine ernste Miene vorteilhaft ist: Reklamationen, komplizierte Sachverhalte, Fehler, die passiert sind, schlechte Nachrichten.

Wenn oben genannte Themen abgehandelt sind, ist es wiederum wichtig, ein angemessenes Lächeln an den Tag zu legen. Damit wird besiegelt, dass das Problem aus der Welt geschafft ist.

### **Ehrliches lachen**

Ein ehrliches Lachen ist an den Gesichtspartien zu erkennen. Ehrliches Lachen erkennt man an den Augen und an den Spuren in den Augenwinkeln, die die Krähe hinterlässt.



### **Unter lacht mehr als Ober**

Ein ernstes Gesicht ist ein Signal von Stärke und Macht. Damit ist auch verständlich, warum viele Führungskräfte oft mit ernstem Gesicht anzutreffen sind.

In ernstesten Situationen lachen die dominanten Personen sehr viel weniger als die Untergebenen. Somit öfter als übergeordnete Personen. Dieses häufige Lächeln ist jedoch oft ein reines Unterwürfigkeitssignal.

### **5.7.2 Stirn**

Faltenbildung der Stirn können wir einiges ablesen:

- Konzentration
- Ärger
- Skepsis
- Überraschung
- Angst
- Verwunderung

#### **Stirnfalten**

Erhöht ein Mensch seine grundsätzliche Konzentration und ist er besonders aufmerksam, bildet er waagerechte Stirnfalten.

Sobald sich ein Mensch auf etwas Bestimmtes konzentriert, bildet er senkrechte Stirnfalten.

Senkrechte Falten können darauf hindeuten, dass Ihr Kunde mit einem Wort oder Argument innerlich kämpft. Besonders wenn dazu der Blickkontakt unterbrochen wird, sollten Sie mit Ihrem Redefluss stoppen. Geben Sie dem Kunden Zeit, seine Gedanken zu Ende zu denken. Stellen Sie eine offene Frage.



### 5.7.3 Augen

Die Augen sind der Spiegel der Seele. Sagt man so. Ist auch so! In der traditionellen chinesischen Medizin werden Diagnosen auch über die Pupillen erstellt. Nicht nur seelische, sondern auch körperliche Zustände lassen sich an unserem Sehorgan ablesen. Auch im Verkauf können Sie viel von den Augen ihrer Kunden ablesen.

#### **Interesse**

Wohin sieht ihr Kunde? Schaut er ihn gebannt zu? Fast wie ein kleines Kind, das einem Erzähler lauscht? So gebannt, dass er sogar zu blinzeln vergisst? Und das auch noch mit leicht geöffnetem Mund?

#### **Zweifel**

Blickt er sie von der Seite an? Ganz so, als wolle er sagen naja, also ganz nehme ich ihn das nicht ab?

#### **Misstrauisch**

Hat er die Augen zu Schlitzeln geformt? Sein Hirn verschließt somit wichtige Informationseingangskanäle.

#### **Verwunderung**

Reißt er Augen und Brauen auf - vor Verwunderung? Will sein Hirn mehr Informationen haben?

#### **Blickkontakt**

Wollen die Aufmerksamkeit erregen, suchen sie Blickkontakt. Aber wie lange? Beim Blickkontakt ist es wichtig, dem Kunden nicht zu lange Star in die Augen zu blicken. Als Faustregel gilt: einen Gedanken lang!

#### **Große Augen machen**

Durch große Pupillen fühlen wir Menschen uns angezogen. Erinnern Sie sich an die unwiderstehlichen Disneyfiguren. Sie haben eines gemeinsam: riesengroße Pupillen.



Unterstreichen sie wichtiges, indem sie bei wichtigen Worten die Augenbrauen heben und eine kurze Pause einlegen. Umgekehrt haben sie damit auch die Möglichkeit, Nachteiliges in den Hintergrund treten zu lassen.

## 5.8 Körpersignale

Ebenso vielfältig wie die Gestik, setzen wir unseren restlichen Körper ein.

### 5.8.1 Kopfbewegungen

#### **Nicken**

Eine der wichtigsten Gesten im Alltag sind Kopfgesten. Vor allem das Nicken. Das Nicken passiert oft unbewusst. Lange bevor ein Kunde ja sagt, ist oft schon ein leichtes Nicken feststellbar. Ein sehr leichtes. Nur mit einiger Übung werden Sie diese kleine Auf- und Abbewegung erkennen.

Dies ist ein äußeres Zeichen dafür, dass innere Blockaden abgebaut sind. Menschen sind in diesem Stadium besonders empfänglich. Sie können Sie nun leichter zum Lachen bringen, komplizierte Sachverhalte werden bereitwilliger aufgenommen, und es wird Ihnen leichtfallen, ein Verkaufsgespräch positiv abzuschließen.

Wenn sie vor mehreren Menschen sprechen, können Sie an einer allgemeinen auf- und ab- Tendenz der Köpfe erkennen, wie gut Sie beim Publikum ankommen.

Je besser Sie die Bedürfnisse ihrer Kunden treffen und ihren Nutzen ansprechen, desto mehr Zuhörer werden zu nicken beginnen.

Sobald Sie diese Stille Zustimmung erkannt haben, beginnen Sie dieses Nicken bewusst zu induzieren. Fangen Sie mit ganz leichtem Nicken an und beobachten Sie, wie immer mehr Menschen ihn dieses nachmachen werden.





Damit können Sie genau die Gefühle fördern, die Sie bei Ihrem Kunden hervorrufen möchten:

- Abbau von Blockaden
- Offenheit
- Bereitschaft zur Zustimmung

### **Kopfschütteln**

Nein, ist nahezu immer ein Hindernis am Weg zum Verkaufsabschluss. Deswegen sollten Sie besonders darauf achten, selber dieses Signal so wenig wie möglich auszusenden. Wie beim Nicken ist es nämlich auch hier möglich, dieses Schütteln bei den Zuhörern auszulösen. Dies würde ihr Zuhörer möglicherweise in negative Gefühle führen.

## **5.8.2 Gehen**

Der Gang ist das körpersprachliche Signal mit der größten Fernwirkung!

### **Tempo**

Menschen, die wissen, wo sie im Leben hinwollen, geht schneller und zielbewusst da. Die sind Eigenschaften, die wir an Führungspersönlichkeiten schätzen.

Gehen sie zügig auf ihr Ziel zu. Damit vermitteln sie viel Selbstbewusstsein und Zielstrebigkeit. Ihre Kunden werden das schätzen.

### **Aufsetzen der Fersen**

Es gibt zwei Arten des aufsetzten der Ferse:

- Flaches Aufsetzen der Fußsohlen. Wie beim Warten in unbekanntem Wasser oder auf einem Schotterweg, auf dem wir uns verletzen könnten. Damit wirkt ein Mensch unsicher und lässt uns auf dessen Inkompetenz schließen.



- Klares, hörbares Aufsetzen der Fersen und hin rollen zum Ballen. Dieser Mensch fühlt sich sicher, hat nichts zu verbergen und keine Angst, vor Verletzungen. Auch Führungsqualitäten und Kompetenz können damit verbunden werden.

### **Schrittgröße**

Bei manchen Menschen kann von der Schrittgröße auf Charaktereigenschaften geschlossen werden.

- Kleine Schritte lassen auf Detailinteresse und schrittweise Vorgehen schließen. Einzelheiten sind wichtig, und auch das Kleingedruckte muss besprochen werden.

- Große Schritte lassen auf Überblicksmenschen schließen. Nur nicht zu lange mit Kleinigkeiten aufhalten. Für Details interessieren sich andere. Ihm geht es um das Erfüllen einer Vision und das Erreichen eines Ziels.

### **Raumeinnehmend**

Schleichen sie nicht unauffällig am Rande eines Raumes entlang. Gehen sie selbstbewusst, am direkten Weg, auf ihre Kunden zu.

### **Schwingen der Arme**

Wie weit die Arme beim Gehen nach vorne und hinten schwingen, gibt Aufschluss über die Energie des Menschen. Jüngere und kräftigere Menschen schwingen beim Gehen ihre Arme weiter. Schwingen die Arme beim Gehen sehr weit nach vorne, wird der Eindruck erweckt, dass hier ein Mensch vor Elan und Jugendlichkeit strotzt. Sind die Hände beim Gehen stark einwärtsgedreht, unterstreicht dies seine Kraft und seinen Willen zum Anpacken.

### **Arme eng am Oberkörper**

Beim Gehen vermittelt diese Arm Position den Eindruck von Vorsicht und Unsicherheit.



## **Rotation**

Achten Sie beim Gehen auf eine Rotation zwischen Ihrem Unterkörper und ihren Schultern. Als Angelpunkt dient die Hüfte. Dieser Schwung wird ihrem Gang Dynamik und Jugendlichkeit verleihen.

## **Gehen kompakt**

Elan, Selbstbewusstsein und Kompetenz vermitteln sie:

- mit größeren Schritten,
- mit deutlichem Aufsetzen der Fersen,
- mit schnellerem Gang,
- raumeinnehmend,
- mittels Rotation,
- über Schwingen mit den Armen.

### **5.8.3 Sitzen**

Wie sie sitzen, kann ein entscheiden den Einfluss auf ihr Verhältnis zum Kunden und damit zu ihren Abschluss Chancen haben.

#### **Symmetrisch - asymmetrisch**

Man unterscheidet zwischen symmetrischen und asymmetrischen Sitzhaltungen.

Asymmetrische Sitzhaltung wirken meist entspannter und lockerer als symmetrische. Durch diese Lockerheit wirken asymmetrische Haltung dominanter und selbstbewusster. In der symmetrischen Sitzhaltung wirken sie begeisterter, und sie vermitteln Respekt.

Tipp:

Beim Gesprächsstart, im Smalltalk und bei der Bedarfserhebung ist es wichtig, ein entspanntes Klima zu schaffen - asymmetrische Sitzposition.



Später im Gespräch, bei ihrer Präsentation, ist es wichtig, so kompetent wie möglich zu wirken - symmetrische Sitzposition.

### **Sitzen mit gestreckten Beinen**

Diese im ersten Augenblick an Bequemlichkeit erinnernde Haltung kann auch eine Machtdemonstration sein. Die Person gibt zu erkennen, dass sie deutlich mehr Raum beansprucht. Mit den Armen hinter dem Kopf verschränkt und weit ausgestellten Ellenbogen wird dieser Anspruch unterstützt. Verdeutlicht wird der Machtanspruch noch, wenn dabei die Beine mehr oder weniger gespreizt werden.

### **Sitzen mit abgewinkelten Beinen**

Diese Sitzhaltung kann unter Umständen etwas unentspannt wirken. Es handelt sich dabei um eine symmetrische Position. Kombiniert mit offener Armhaltung, locker zurückgelehnt und auf der ganzen Fläche sitzend, strahlt diese Sitzhaltung Kompetenz und Sicherheit aus.



Tipp: In symmetrischer Position werden von Menschen am häufigsten Entscheidungen getroffen!

### **Übereinandergeschlagene Beine**

Falls Ihr Kunde bei der Abschlussfrage die Beine überschlägt, sollten Sie diese Veränderungen wahrnehmen. Lehnt er sich zurück und zeigt noch weitere Signale, die in diese Richtung gehen, ist er noch nicht bereit zu unterschreiben.



#### **Die 4**

Das eine Bein wird so über das andere Bein gelegt, dass das Fußgelenk auf dem Oberschenkel des anderen Beins zum Liegen kommt. Dies ist eine Machtdemonstration. Sollten Sie diese Beinhaltung bei Ihrem Kunden sehen, wird sich diese Person möglicherweise nicht für sie entscheiden. Zuviel deutet auf Abwehr, ausschließen und stures Beharren auf seiner Position.



#### **Beine in den Stuhlbeinen verhakt**

Das zeigt an, dass der Gesprächspartner nicht von seinem Standpunkt weichen möchte. Er hat sich in seiner Sache verbissen und will von ihr nicht loslassen. Oder er sucht Halt, da er möglicherweise Angst hat, von ihm über den Tisch gezogen zu werden.

#### **Nach hinten überkreuzte Beine**

Diese können andeuten, dass ihr Gegenüber zum einem etwas zurückhält, andererseits kann das Überkreuzen der Beine seine defensive Haltung zum Ausdruck bringen.



#### **Die Bremse**

Grundregel: je weiter ein Körperteil von unserem Hirn entfernt ist, desto weniger haben wir ihn unter Kontrolle.

Wann immer ein Wort, eine Bemerkung oder ein Argument fällt, welches dem Kunden missfällt, zeigt sich das unter anderem am starken Anheben des Vorfußes. Eben der "Bremse"

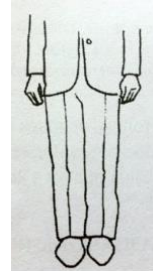


## 5.8.4 Stehen

### **Füße geschlossen**

Dies ist eine sehr formale Haltung. So unnahbar wie diese Haltung bei formellen Anlässen wirkt, so wirkt sie auch bei Verkaufsgesprächen. Sie wirken damit verschlossen und instabil.

Ihr Kunde mit diesem Stand wird von sich wenig preisgeben und sie auch nicht in seine Gedankenwelt vor lassen.



### **Breitbeinig**

Idealerweise stehen sie mit Hüft breiten Beinen. Sie strahlen Sicherheit und Standfestigkeit aus.

Ein sehr breitbeiniger Stand beim Kunden lässt uns an Unbeweglichkeit und Machtdemonstration denken.



### **Gewicht auf einem Bein**

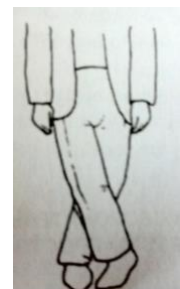
Wird entspannter als ein symmetrischer stand und ist somit eine gute Zuhörposition.



### **Mit gekreuzten Beinen**

Ist im Kundengespräch nicht sehr vorteilhaft. Hier kommt all die Zurückhaltung, Reserviertheit und Unsicherheit zum Vorschein. Sie versuchen sich in dieser Fremde zu schützen.

Versuchen Sie Ihren Kunden aus einer solchen Haltung herauszuholen. Öffnen Sie ihn, indem sie sich öffnen.



### **Die Bremse beim Stehen**

Diese Haltung sehen Sie bei Menschen, die offensichtlich unter Stress stehen, wenn sie vor Gruppen sprechen. Ein ausgestelltes Bein mit angezogener Fußspitze wird oft minutenlang beibehalten.



### **Hände im aktiven Bereich**

Wenn sie im Stehen sprechen, achten Sie auf Ihre Hände. An den Seiten herunterhängende Hände wirken unbeteiligt und vermitteln wenig Aktivität.

### **Tänzeln**

Manche Präsentatoren vermittelt den Eindruck, als würden sie während ihres Vortrags heimlich Salsa Musik hören. Sie trippeln mal vor, mal zurück. Drehen sich hin und her und können nur wenige Augenblicke an einer Stelle verharren. Diese äußere Unruhe zeigt ihre innere Nervosität. Damit vermitteln sie wenig Sicherheit und Kompetenz.

### **Stehen kompakt**

Kompetenz und Sicherheit vermitteln

- Mit Hüftbreitem und ruhigem Stand
- Vermeiden Sie dabei Bremse und Barrieren
- Der Standortwechsel muss bewusst gewählt werden

## **5.9 Spiegeln**

Beim Spielen gleichen sich Menschen in ihrem Verhalten aneinander an. Körpersprache, Worte, Stimme und dergleichen werden vom Gesprächspartner teilweise übernommen. Meist unbewusst.

Warum sollten wir spiegeln?

Wie Sie wissen, kaufen ihre Kunden nicht primär ihre Produkte oder Ihre Dienstleistung um seiner selbst willen. Er tut dies, um damit einen Zweck zu erfüllen. Z.B. sein Leben zu erleichtern, Prestige zu gewinnen oder mehr Gewinn zu machen. Deswegen ist es wichtig, seine Gedanken und Gefühle zu verstehen, um zu erkennen, welche Zwecke er für sich selbst damit erfüllen will. Gleichzeitig möchte er das Gefühl haben, dass sie erkannt haben, worum es ihm beim Kauf eigentlich geht. Das Produkt wird der Kunde erst dann akzeptieren, wenn er das Gefühl hat, dass sie all seine Bedürfnisse, die damit befriedigt werden sollen, erkannt haben.



Sie sollten ihm deswegen vermitteln, dass sie ihn und seine Situation verstanden haben.

### **Verstehen**

Jedes Gefühl in uns drückt sich nach außen hin mit einer bestimmten Gestik oder Mimik aus. Jedes!

Wir wissen nun, dass all diese Körpersignale ein Gefühl als Ursprung haben. Das heißt: ein bestimmtes Gefühl löst eine bestimmte Körperhaltung aus. Wenn wir also einen zuverlässigen Zugang zu den Gefühlen des anderen bekommen wollen, sollten wir uns seine Körpersprache anschauen. Am einfachsten geschieht dies, wenn sie sich in die gleiche Lage wie ihr gegenüber versetzen, also seine Körpersprache spiegeln.

Tipp:

- gleichen sie ihre Kleidung an.
- setzen sie sich ähnlich hin.
- passen Sie Ihre Kopfhaltung an
- gleichen sie ihre Mimik an.
- entsprechend sie dem Bewegungstempo.
- achten Sie auf gleiche Handhaltung.
- gleichen sie sitzt/Standposition an.
- passen Sie das Gesprächstempo an.
- gleichen Sie die Lautstärke an.
- übernehmen sie Lieblingsworte Ihres Kunden.





## Literaturverzeichnis

Stefan Verra GmbH (2015), Die Macht der Körpersprache im Verkauf

Claudia Scheiderer, (10/2019)

Petra Seewald 2012, Antlitzdiagnostik – Aspekte der Betrachtung

Eva Maria Gönitzer 2008, Kärntner Verwaltungs-Akademie, Körpersprache

“Amazing Face Reading” By Mac Fuller, J.D., <https://spiritualseeker.tumblr.com>

Stefan Langenberger, Körpersprache, <https://www.pantomime-popkultur.de/2015/02/gesten-und-ihre-bedeutungen-im-ueberblick/>

IndiaBIX™ Technologies 2009 – 2022, <https://www.indiabix.com/body-language>

<https://edwardsrailcar.com/education/body-language-all-attention-to-the-legs/>

<https://www.lenatura.de/75-was-dir-deine-zunge-ueber-deine-gesundheit-verraet-ayurvedische-zungendiagnostik>

