

# Das Gesicht: Fingerabdruck der Persönlichkeit?

Wie wirken Sie auf Ihren Kunden, Ihren Chef, Ihren Kollegen, Ihren Lebenspartner, Ihre Kinder?



Fotos: www.lukemarvin.de

Prof. Brinkmann, bis 31.12.2001 Präsident der Deutschen Gesellschaft für Rechtsmedizin in Münster, geht davon aus, dass es spätestens in zehn Jahren möglich sein wird, aufgrund der Spuren einer Tatort-DNS (Desoxyribonuclein-Säure) das Gesicht eines Täters ganz oder zumindest teilweise zu rekonstruieren. Zur Zeit arbeitet die Kriminalpolizei mit der Computersuperposition bei der Identifizierung unbekannter Toter. Dabei wird der gefundene Schädel an 80 Stellen vermessen, und mit rund 11.000 Portraits aus der Bilderdatenbank des Bundeskriminalamtes verglichen. Aus bis zu 60 Strukturmerkmalen entsteht nach etwa fünf Stunden ein Gesicht, dessen Züge und Proportionen denen des Unbekannten weitestgehend entsprechen.

## Von den Genen zum Gesicht, vom Gesicht zu den Genen?

Der Amerikaner Edward Vincent Jones aus Los Angeles erarbeitete über einen Zeitraum von 1920 bis 1940 eine ganze Reihe von erkennbaren Handlungsmustern, die sich aus seiner Sicht als Beziehung zwischen bestimmten Gesichtszügen und Körpermerkmalen ergaben. Dieses Grundlagenwerk wurde von dem Amerika-

ner Robert L. Whiteside und seinem Assistenten Prof. William Burtis durch wissenschaftliche statistische Methoden von 1951 – 1955 weitestgehend auf Gültigkeit geprüft und bestätigt. 68 untersuchte Strukturmerkmale und daraus resultierende Handlungsmuster wiesen im Laufe dieser Untersuchung die signifikante Wahrscheinlichkeit von 99 % auf. 17 Strukturen davon sind in dem Buch: „Ihr Gesicht: Fingerabdruck Ihrer Persönlichkeit“ als die Zeichen dargestellt, die als maßgebend für die Kommunikation zwischen Menschen im Rahmen dieser Untersuchung erkannt wurden. Bis zum Jahr 2001 wurden mehr als 25.000 Analysen in Amerika durchgeführt und mehr als 200.000 Personen nahmen an den Kursen des Institutes teil.

## Ist eine objektive Einschätzung des Gegenübers überhaupt möglich?

Durch die Magnetresonanztomographie (MRT) konnte festgestellt werden, dass die Bahnen zum Erkennen von Gesichtern vom visuellen Teil des Großhirns zum vorderen bewussten Teil verlaufen, zwischendurch aber in einen Bereich gelangen, der auf das Erkennen von Gesichtern spezialisiert ist. Von dort werden die Informationen

erst noch über das Angstzentrum und das Reptiliengehirn geleitet und hier mit Gefühlen versehen. Gerhard Roth, Prof. für Verhaltensphysiologie und Direktor am Institut für Hirnforschung an der Universität Bremen geht davon aus, dass alle Prozesse im Gehirn nach Naturgesetzen ablaufen. Einen freien Willen, der sich darüber hinwegsetzt, gibt es nicht. Die Funktion des Verstandes (Denken) besteht lediglich, so Prof. Roth, in der Lieferung eines weiteren Input an das Unbewusste. Auch Aristoteles bezeichnete Tiervergleiche (Reptiliengehirn = Unterbewusstsein) als das beste Mittel, sich selbst und andere zu erkennen. Das eigene und fremde Gesicht wird somit nach herrschender Lehrmeinung nur subjektiv wahrgenommen und subjektiv interpretiert. Dies mag die Erklärung für die fast unübersehbare Fülle von Interpretationen und Literatur für diesen Bereich erklären.

## Ihr Gesicht: Fingerabdruck Ihrer Persönlichkeit?

Gleichzeitig wird aber das Gesicht in der Kriminologie anhand von rund 60 genetischen Strukturmerkmalen im Aussehen als so individuell wahrgenommen, dass es praktisch einem unverwechselbaren Fingerabdruck



gleich und daher als biometrische Datenbasis zum Beispiel in Reispässen, Führerscheinen und Personalausweisen als Erkennungsmerkmal Eingang findet. Die Amerikaner Whiteside und Burtis ordnen 68 sichtbaren Strukturmerkmalen Verhaltensmuster zu, sodass nicht nur das Aussehen zum Beispiel Ihres Gesprächspartners, sondern auch sein Verhalten ebenfalls zu einem unverwechselbaren Fingerabdruck wird. Bereits anhand weniger Merkmale kann der Gesprächsführer die individuellen Vorlieben seines Gegenüber wesentlich objektiver erkennen und sich im Rahmen eines Gespräches sofort darauf einstellen. Nach Whiteside und Burtis ergibt sich daraus eine deutliche Steigerung der Harmonie im gegenseitigen Umgang.

Fünf Beispiele, auf welche Gesichtstrukturen Sie im Gespräch oder Kontakt mit Ihren Kunden, Ihrem Chef, Ihren Kollegen, Ihrem Lebenspartner oder Ihren Kindern besonders achten sollten.

### Breite des Gesichtes

Was hat die Breite des Gesichtes mit dem Verlauf eines Gespräches zu tun? Erinnern Sie sich an den Abgleich des Gesichtes mit dem Reptiliengehirn und seinen in Millionen Jahren abgespeicherten Informationen? Das breite Gesicht wird als Löwe (Tiervergleich) und das schmale Gesicht als Gazelle interpretiert. Der Löwe aber ist ein Rudeltier, die Gazelle ein Herdentier. Der Löwe tritt ohne Zögern an das Wasserloch, während die Gazelle sich diesem sehr vorsichtig nähert. Nach Whiteside und Burtis können Sie anhand der Gesichtsbreite feststellen, ob Ihr Kunde über ein angeborenes oder ein erlerntes Selbstvertrauen verfügt. In neuen Situationen werden diese Menschen unterschiedlich reagieren.

### Schmales Gesicht

Diese Person ist in neuen Gesprächssituationen sehr schnell im Erfassen möglicher Bedrohungen. Sie geht meist gut vorbereitet in neue Gespräche, weil ihr Selbstvertrauen erlernt ist und nur zum Tragen kommt, wenn sie sich perfekt und genau vorbereitet hat.

Diese Person schätzt es, wenn Sie ihr Zeit lassen, ihre Entscheidung sorgfältig zu überlegen.

### Breites Gesicht

Diese Person fühlt sich instinktiv gleichwertig mit anderen in so gut wie jeder Situation. Sie neigt dazu, sich Herausforderungen direkt zu stellen und das Nötige zu tun. Ihr Gegenüber schätzt Direktheit bei Ihnen und neigt dazu, sich über eventuelle Unsicherheiten oder Ängstlichkeiten bei Ihnen zu ärgern, da er dies als Schwäche empfindet, die er bei sich und anderen ablehnt.

### Höhe der Augenbrauen

Wenn Sie auf eine Ihnen bisher nicht bekannte Person treffen, achten Sie zuerst auf die Augenbrauen und dann auf andere Zeichen, um zu dieser Person den für Sie richtigen Abstand zu erkennen! Die Form der Augenbrauen (kosmetische Manipulationen ausgenommen) wird generell hervorgerufen durch eine letztlich gewohnheitsmäßige Muskelaktivität.

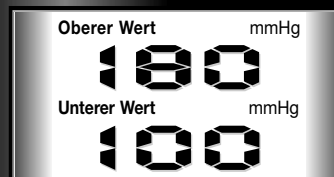
### Augenbrauen direkt über den Augen

Die direkt über den Augen liegende Form wird durch eine muskuläre Senkbewegung bewirkt. Dadurch wird der Blickwinkel und Lichteinfall eingeschränkt, um sich auf etwas Spezielles konzentrieren zu können. Diese Menschen verarbeiten nach Whiteside und Burtis ihre Gefühle innerlich und schränken so das Nachaußen-dringen ihrer wahren Gefühle ein. Sie verhalten sich eher wie ein Kumpeltyp. Diese Person braucht direkte körperliche Nähe!

### Augenbrauen hoch über den Augen

Die hoch über den Augen liegende Form wird durch die muskuläre Hebebewegung ausgelöst, die sich darin begründet, „mehr Licht auf einen Gegenstand zu werfen und mehr von einem Bild sehen zu können“. Diese Menschen verarbeiten ihre Gefühl äußerlich und schränken so das Nachinnen-dringen von Gefühlen ein. Sie verhalten sich eher reserviert. Ein typisches Beispiel sind hier die Asiaten. Diese Person braucht zunächst körperliche Distanz!

# Blutdruck senken



Schon ab  
**14 Cent\*  
am Tag!**

\* bezogen auf den empfohlenen Apothekenabgabepreis in Höhe von € 27,28 für die Originalpackung m. 200 Tabletten.

## Homviotensin® Naturtabletten senken den Blutdruck sanft

- + schützen Herz, Niere und Hirn vor Mangel durchblutung
- + schrittweise Umstellung von harten Blutdrucksenkern möglich
- + Wohlbefinden ohne Müdigkeit, ohne Kreislaufprobleme
- + auch bei isolierter systolischer Hypertonie (ISH)
- + Nebenwirkungen sind nicht bekannt. Resperin in homöopatischer Zubereitung und Dosierung gut verträglich.

**Homviotensin® Tabletten Zusammensetzung:** 1 Tablette zu 320 mg enthält: Reserpinum Trit. D3 32,0 mg (HAB 1, Vorschrift 6) Rauwolfia Trit. D3 32,0 mg, Viscum album Trit. D2 32,0 mg, Crataegus Trit. D2 64,0 mg. **Anwendungsgebiete:** Das Anwendungsgebiet leitet sich von den homöopathischen Arzneimittelbildern ab. Dazu gehört: Bluthochdruck. **Dosierung und Art der Anwendung:** Wenn nicht anders verordnet 1-2 x täglich 1 Tablette im Mund zergehen lassen.

**Handelsformen und Preise:** OP mit 100 u. 200 Tabletten (€ 16,50 und € 27,28). Apothekenpflichtig.

**INFORMATIONSGUTSCHEIN**

Vorname / Name \_\_\_\_\_

Straße \_\_\_\_\_

PLZ \_\_\_\_\_ Ort \_\_\_\_\_

ht-pmm

---

**Kostenlose Info-Hotline 0800-8855123**


**HOMVIORA Arzneimittel**  
 Dr. Hagedorn GmbH & Co.  
 Arabellastraße 5, 81925 München  
 Fax. 089 / 91 79 85 www.homviora.de

## Raum zwischen den Augen

Je weiter das Blickfeld ist, um so allgemeiner ist die erste Reaktion auf das Gesehene. Je enger das Blickfeld ist, um so spezifischer wird die erste Reaktion sein. Wenn wir uns mit dem Augenbereich befassen, müssen wir uns auch mit den Prinzipien der Optik vertraut machen. Wenn Augen weiter auseinander stehen als die Breite eines Auges, dann ist die Seherfahrung wie durch eine „Weitwinkellinse“. Stehen die Augen enger als eine Augenbreite zusammen, dann sieht man das Leben durch ein „Teleobjektiv“.

### Augen, die eng beieinander stehen

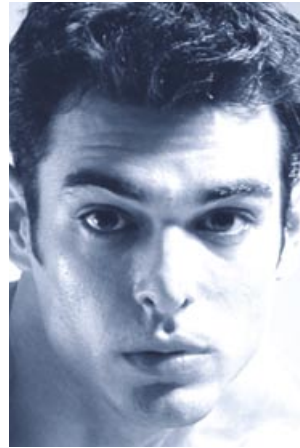
Diese Person ist stets ernsthaft bemüht, alles was sie anpackt, schon beim ersten Mal richtig zu machen. Indem sie ihr Bestes gibt, will sie für andere ein gutes Beispiel abgeben. Insbesondere die Bereiche Pünktlichkeit, Genauigkeit und Aufmerksamkeit Details gegenüber, sind für sie von entscheidender Bedeutung. Sie duldet keine Fehler!

### Augen, die weit auseinander stehen

Diese Person bleibt gelassen und tolerant und schätzt eine offene Sichtweise, sowohl bei sich als auch bei anderen. Über fehlerhafte Details oder kleinere Probleme regt sie sich nicht schnell auf. Allerdings ist sie auch großzügig im Bereich Pünktlichkeit, Verabredungen oder Terminen. Reagieren Sie verständnisvoll, denn sie begegnet Ihnen sofort gegnerisch, wenn Sie ihr Nichteinhalten von Verpflichtungen vorwerfen.

## Stirnwölbung Ihres Gegenüber

Es ist sehr wichtig zu verstehen, auf welche Art und Weise jemand Informationen der verschiedensten Art verarbeitet. Sie festigen Ihren Kontakt zu Ihrem Gegenüber sehr, wenn Sie dessen Art der Informationsverarbeitung, seine gefühlsmäßigen Reaktionen und die Gewichtung kennen. Wichtig ist auch zu wissen, welche Art der verbalen oder schriftlichen Darstellung, wie zum Beispiel absolute Genauig-



Fotos: www.lukemarvin.de, Image DJ

keit oder groben Überblick, Ihr Gegenüber bevorzugt. Eine schräg nach hinten gehende Stirn signalisiert Erfahrungswissen, eine gewölbte Stirn deutet darauf hin, dass neue Gesprächs-, Informations- oder sonstige Situationen immer wieder auch neu durchdacht werden müssen

### Ihr Gegenüber hat eine gerade oder gewölbte Stirn

Diese Person ist auf die einzelnen Schritte konzentriert, die zum Gesprächsziel führen. Sie fühlt sich sicher, wenn Sie ihr neue Informationen logisch darstellen, so dass sie Ihren Gesprächsstil vollständig verstehen und verarbeiten kann. Auf diese Weise muss sie nicht befürchten, irgendetwas übersehen oder überhört zu haben. Sie will das Gesamtbild sehen können, es durchdenken, es mit ihren Vorstellungen verknüpfen und daraus eine neue Vorstellung entwickeln. Bleiben Sie ruhig. Wenn Sie sie unter Druck setzen, fühlt sie sich unsicher und unverstanden. Sie könnte dann das Verkaufsgespräch abbrechen.

### Ihr Gegenüber hat eine nach hinten gehende (fliehende) Stirn

Diese Person mag es sehr, wenn Dinge schnell geschehen, denn sie ist schlichtweg auf Ergebnisse konzentriert. Wenn sie genau weiß, was von ihr erwartet wird oder wenn sie genau die Information erhält, die sie wünscht, ist sie zu sehr schnellen Kaufentscheidungen fähig. Geben Sie ihr nur die notwendigsten Informationen, verwirren Sie sie nicht mit Details. Sie braucht Ihre Informationen nur, um ihre Kenntnislücken aufzufüllen. Sie wird Sie schon fragen,

wenn sie mehr wissen will! Lassen Sie sie das Tempo bestimmen. Beachten Sie während des Gesprächs daher auch ihre Körpersprache.

## Die Lippenform

Für unseren Körper und sein Überleben ist es von entscheidender Wichtigkeit zu wissen, was in ihn hineingelangt und was er zum Beispiel zur Befriedigung

seiner Wünsche oder zu Gefahrenabwehr von sich gibt (z. B. zärtliche Laute oder Schreie). Daher befinden sich auf der inneren Oberfläche der Lippen mehr Nervenrezeptoren als auf irgendeinem anderen Teil des Körpers, um den Beginn der „Aufnahme“ und „Abgabe“ jedweder Art mit dem Angstzentrum abzugleichen. Die Lippen Ihres Kunden können Ihnen sofort Auskunft darüber geben, ob er leicht etwas „freigibt“ (volle Lippen) oder „festhält“ (zusammengepresste Lippen).

### Ihr Gegenüber hat volle Lippen

Lassen Sie diese Person unbedingt reden, auch wenn Sie Ihnen etwas „enthusiastisch“ erscheint. Sie verarbeitet ihre Entscheidungsprozesse außen. Während sie redet, wird sie sich klar darüber, was sie will. Helfen Sie ihr also dabei, indem Sie ein geduldiger Zuhörer bleiben, sie nicht unterbrechen oder ihre Ideen ignorieren. Unterstützen Sie sie auf ihrem Weg zu einer Entscheidung. Wenn Sie diese Person nicht aussprechen lassen, werden Sie feststellen, dass sie dies irritiert. Wenn Sie dies öfter tun, wird sie sich Ihnen gegenüber gleichgültig zeigen und Ihnen ihr Vertrauen entziehen. Zeigen Sie ihr daher, dass Sie ihre Art mögen und akzeptieren.

### Ihr Gegenüber hat schmale Lippen

Diese Personen verarbeiten Ihre Entscheidung „innen“ und beteiligen Sie nicht an ihren Entscheidungsprozessen. Diese Person können Sie daher für sich gewinnen, wenn Sie so präzise wie möglich direkt zum Thema kommen. Sie hält sich an Fakten und möchte durch das Gespräch mit Ihnen Ideen vermittelt bekom-



men, die durchdacht und umsetzbar sind. Alles andere hält sie für Zeitverschwendung. Fremden Menschen, die über ihre Gefühle reden oder sie dazu bewegen wollen, ihre eigenen zu enthüllen, steht sie mit Ablehnung gegenüber. Erstaunlicherweise kann sie reden wie ein Wasserfall, wenn sie gleiche Interessen bei sich selbst und Ihnen entdeckt – allerdings nur über Sachen und Fakten. Finden Sie also im Gespräch Gemeinsamkeiten!

Die siebzehn Strukturmerkmale, von denen fünf als Beispiel ausgewählt wurden, und die nach Whiteside und Burtis die Kommunikation im beruflichen und privaten Bereich ausmachen, sind in dem Buch: *Ihr Gesicht: Fingerabdruck Ihrer Persönlichkeit* (102 Seiten, 65 Euro), den einzelnen Gesprächsphasen (Begrüßung, Beginn des Gesprächs, Einwände, Konflikte behandeln, das Gesprächsende) zugeordnet und wesentlich ausführlicher beschrieben

und mit Empfehlungen versehen. Vor allem darauf, dass das Gegenüber die entgegengesetzte Struktur hat (z. B. schmales Gesicht – breites Gesicht) wird mit hilfreichen Hinweisen eingegangen. Der Gesprächsverlauf ist anhand eines Verkaufsvorganges dargestellt und muss nur in der Wortwahl geändert werden.

#### Literatur

- *Rheinische Post Düsseldorf* vom 31.8.01
- *Personology Foundation Training Manuals 1949 (OP)*
- *Decius, Ihr Gesicht: Fingerabdruck Ihrer Persönlichkeit*, ISBN 3-00-08963-2, S. 19
- [www.general-electric.de](http://www.general-electric.de) „Ihr Arzt kann jetzt sehen, wie Sie denken.“
- *Decius, Ihr Gesicht* S.14 PM 2/04 Seite 92 ff.



Über den Autor:

**Wolfgang Decius**

Diplom-Betriebswirt,  
freiberuflicher  
Unternehmensberater  
im Gesundheitsbereich  
seit 1978. Ausbildung  
zum Personal- und  
Managementtrainer  
(Coaching) nach  
*Three in One Concepts*

(USA) und *Learning Enhancement Advanced Program (LEAP)* nach Dr. Charles Krebs mit neuen Techniken aus der Hirnforschung. Weitere Ausbildung bei Prof. William Burtis, USA – Personal Assessment. Durchführung von Verkaufs- und Führungstrainings nach Prof. Burtis und Einzelcoachings nach Dr. Charles Krebs (Stressreduzierung). Seit 1999 Geschäftsführer und Inhaber der *Strategy & Concept Managementconsulting GmbH* in der Schweiz.

#### Buchbestellungen:

Verlag *Strategy & Concept GmbH*,  
Spis 35-37, CH 6060 Sarnen bei Luzern  
[www.apotheken-konzept.de](http://www.apotheken-konzept.de)  
E-Mail: [decius@decius-consulting.com](mailto:decius@decius-consulting.com)

Anzeige

## IGeLn leicht gemacht

# Vitalkur zur Aktivierung von Immunsystem und Stoffwechsel

Nachlassende Leistungsfähigkeit gehört zum natürlichen Alterungsprozess. Nicht selten stellen sich dadurch bedingte Störungen ein. Sowohl die körperliche als auch die geistige Kraft lassen nach, die Konzentration und das Erinnerungsvermögen werden schlechter. Und auch das Immunsystem kann davon betroffen sein. Ein schwaches Immunsystem kann sich in schweren Infektionen, auto-aggressiven Erkrankungen und ansteigendem Tumorriskol niederschlagen. Auf der Suche nach effektiven Therapien hat sich eine Vitalkur bewährt.

### Therapieziel

Die Injektionskur zum Aufbau des Immunstatus und zur Abwehrstärkung mit Thymoject® Loges aktiviert die thymusabhängigen Immunfunktionen, wirkt dem altersbedingten Nachlassen der Thymusfunktion entgegen und beugt Infekten und Vitalitätsverlust vor. *vigodana® N* aktiviert den Stoffwechsel und fördert gleichzeitig die geistige Leistungsfähigkeit.

### Abrechnungsbeispiel:

LZ GOÄ	Bezeichnung der Leistung	1 fach	2,3fach
1	Beratung	4,66 €	10,72 €
8	Ganzkörperstatus	15,15 €	34,86 €
390	Intrakutantest, je Test	3,50 €	8,04 €
252	Injektion i.m. (s.c.)	2,33 € x 20 = 46,60 €	5,36 € x 20 = 107,20 €
	<b>Summe ärztlicher Leistungen</b>	<b>69,91 €</b>	<b>160,82 €</b>
Sachkosten	20 Ampullen Thymoject® Loges	259,00 €*	259,00 €*
	100 Kps. <i>vigodana® N</i>	29,44 €*	29,44 €*
	<b>Gesamtsumme</b>	<b>358,35 €</b>	<b>449,26 €</b>

\* unverbindliche Preisempfehlung

Dr. Loges + Co  
GmbH  
21423 Winsen

