

Den physiognomischen Code entschlüsseln

Das von Wolfgang Decius vorgelegte Buch „Ihr Gesicht: Der Fingerabdruck Ihrer Persönlichkeit“ wird aller Wahrscheinlichkeit nach das angesprochene Publikum spalten. Der Grund für diese Vermutung ist ganz einfach – der Dipl. Betriebswirt, Unternehmensberater, Personal- und Managementtrainer behauptet nichts weniger, als dass man aus dem Gesicht seines Gegenübers dessen Charakter herauslesen und die daraus abgeleiteten Eigenschaften zielführend in Verkaufsstrategien ummünzen kann.



Für einen Vollblutverkäufer muss diese These wie eine Offenbarung wirken: Der exakte Code zur Entzifferung einer Art Gesichtslandkarte könnte maßgeblich dazu beitragen, verbale Missverständnisse gänzlich auszuräumen. Stark vereinfacht gesprochen: Ein Blick auf die Nasenspitze – selbstverständlich in Korrelation zu anderen Gesichtsmerkmalen – genügt, um Rückschlüsse auf den Kunden-Typus ziehen zu können. Natürlich ruft eine solch kühne These auch unweigerlich Kritiker auf den Plan, die dagegen halten, dass es bei der Unzahl menschlicher Physiognomien und deren Komplexität unmöglich sei, mit – mehr oder minder komplizierten – Schemata einen verbindlichen Code herauszufiltern. Diese Kritik ist dem Autor offensichtlich bekannt, denn bevor das Buch in den

praktischen Teil einsteigt, bemüht Herr Decius eine ganze Heerschar bekannter Geistesgrößen als Kronzeugen für diese Art der Gesichts-Forschung. Und tatsächlich hat es immer wieder den Versuch gegeben, äußerliche Merkmale inneren Eigenschaften verlässlich zuzuordnen. Es ist jedoch erstaunlich, dass bei diesem Parforcegalopp durch die Geistesgeschichte – von Aristoteles über die Phrenologie des 19. Jahrhunderts bis hin zu den Ergebnissen des Dr. Edward Vincent Jones im Jahre 1938 – einige wichtige Stationen, wie beispielsweise der für das 19. Jahrhundert wichtigste Physiognom Johann Kaspar Lavater, ausgelassen wurden. Auch etwaige Konnotationen mit den „Jud Süß“-Klischees hält der Autor für überholt. Ihm geht es weniger um eine Aufarbeitung geistesgeschichtlicher, vorwiegend europäisch geprägter Traditionen, sondern um die praktische Umsetzung moderner Forschungsergebnisse.

Anknüpfung an US-Tradition

Und so ist es nur konsequent, dass er sich gerade nicht im Kontext der hochproblematischen europäischen Forschungslinie präsentiert, sondern sich als wichtigsten Partner im Geiste den amerikanischen Professor William F. Burtis auserkoren hat. Dessen Beschäftigung mit den Aussagewerten körperlicher Strukturen sind in einer amerikanischen Tradition verwurzelt, die Erfahrungswerte mit empirischen Fragebogen-Aktionen korreliert und somit den Versuch einer ernsthaften Verifizierung macht. Der Autor stellt somit sein theoretisches Fundament auf einen denkbar neutralen Sockel und warnt zudem eindringlich vor einer isolierten Betrachtungsweise einzelner Merkmale. Letztlich ist es eine Grundsatzentscheidung, ob der Leser diesen theoretischen Unterbau akzeptieren

kann oder eben nicht. Ist er aber mit dem ohnehin nur knapp vorgestellten theoretischen Teil einverstanden, wird er im praktischen Teil reichhaltig belohnt. So kann der Leser beispielsweise nach der Lektüre einen überschwänglichem Menschen an den hohen, nach außen schwingenden Augenbrauen erkennen. Dieser Kunden-Typus braucht als absoluter Gefühlsmensch seine Show. Die Empfehlung an den Verkäufer lautet daher, ihn dominieren zu lassen, aber auch darauf zu achten, dass der Abschluss des Kundengesprächs schlussendlich auch stattfindet. Das Buch behandelt sämtliche relevanten Gesichtsmerkmale und schlüsselt einige der vielen möglichen Kombinationen beispielhaft auf. Die kurzen, präzise informierenden Texte werden mit entsprechenden Abbildungen illustriert und sind mit Checklisten zur Verhaltensempfehlung im Umgang mit dem jeweils charakterisierten Kunden-Typus versehen. Verkaufsprofis, die sich auf diese Lektüre einlassen, werden genügend Gelegenheit finden, die Stimmigkeit der jeweiligen Behauptungen im Detail zu überprüfen.



←
Claus Ritzi

Verlag:
Strategy & Concept GmbH
ISBN 3-00-008963-2
www.apotheken-konzept.de