

# Das Gesicht sagt mehr als 1.000 Worte

**Edith Mandel-Buck** im Gespräch mit der SCOUT-Redaktion zum Thema Physiognomie - Gesichtslehre. Hierbei werden u.a. Augen, Mund, Nase, Ohren, Stirn, Schädel und Hinterkopf analysiert, was die Fähigkeit verleiht, einen Gesprächspartner besser zu erkennen als er sich vielleicht selber kennt.



**SCOUT:** Ich habe in Vorbereitung auf unser heutiges Gespräch die Leseprobe Ihres Buches ‚Aussehen und Fähigkeit ergibt Wirkung‘ verinnerlicht. Vieles davon habe ich nicht verstanden und an den Rest glaube ich nicht. Zunächst interessiert mich aber Eines: Sind Sie ein fairer Mensch?

Edith Mandel-Buck: Ja, das bin ich. Mir ist es ein Anliegen alle Farbschattierungen und Graustufen wahrzunehmen und nicht nur Schwarz-Weiß zu sehen oder zu denken. Es geht mir selten um „Du hast recht und Du hast unrecht“. Mir ist ‚gerecht und fair sein‘ lieber! Das meine ich so - und so lebe ich auch!

**SCOUT:** Fairness steht für ein gewisses Gleichgewicht. Gleichgewicht in der

Kommunikation oder im Dialog verleiht beiden Gesprächspartnern ein Wohlgefühl. Wenn ich es richtig verstanden habe, verleiht uns die Gesichtslehre die Fähigkeit im Umgang mit Anderen werthaltige Vorabinfos zu erhalten. Diese versetzen uns im Gespräch, in der Diskussion, im Streit, beim Flirt oder der geschäftlichen Verhandlung in die Lage, angepasst zu reagieren.

Somit habe ich im Dialog einen Vorteil. Dadurch entsteht ein Ungleichgewicht. Ich weiß mehr von meinem Gegenüber als er von mir. Das ist unfair! Im Markt spricht man von ‚Insiderwissen‘. Das steht in einigen Fällen sogar unter Strafe.

Edith Mandel-Buck: Mit dem Wissen der Gesichtslehre haben Sie die Möglichkeit besonders

fair zu sein. Sie richten sich an Ihrem Gegenüber aus und geben ihm das, was gebraucht wird. Sie sprechen also die Sprache des Gegenübers. Ich versuche es mal an einem Beispiel darzustellen: Sie betreiben doch ein Büro in Palma de Mallorca. Sie wissen, dass dort niemand Deutsch spricht und kommunizieren in Catalán. Macht es Sie zu einem unfairen Menschen, weil Sie Ihr Wissen nutzen, um mit Ihrem Gegenüber eine gemeinsame Ebene zu finden?

Einleitend vielleicht zwei allgemeine Sätze zur Kinesiologie: Es handelt sich um die Lehre von der Bewegung. Da geht es nicht um das Fortbewegen von A nach B, sondern um die Bewegung im Menschen selbst - das Spiel der Muskeln. Wenn wir Stress haben, können wir diese innere Bewegung nicht richtig nutzen. Dieses Thema steht über allen

drei Sparten in der Kinesiologie und betrifft auch meinen Bereich - das Lesen von Gesichtern, die Struktur-Funktions-Zeichen des Three-in-One-Concepts.

**SCOUT: Woher nimmt man diese Annahmen, aus Gesichtern lesen zu können. Was belegt, dass beispielsweise alle Typen mit vollen Lippen Lügner sind?**

Edith Mandel-Buck: Abgesehen davon, dass das mit den Lippen nicht stimmt, beruhen die Folgerungen der Gesichtslehre auf fast schon Jahrhunderte alten Studien und Erkenntnissen. Im Ursprung schaute man immer nur auf die negativen Dinge. So, wie Sie sagen „volle Lippen = Lügner“. Die Entdecker dieser Form von Physiognomie-Lehre legten die Priorität einer Struktur auf die Fähigkeit, also den Vorteil eines Verhaltens, und erst dann wird geschaut, welche Probleme oder negativen Eigenschaften sie mit sich bringen kann. Bei dieser Methode liegt die Trefferquote bei über 90%.

**DIE FOLGERUNGEN DER GESICHTSLEHRE BERUHEN AUF FAST SCHON JAHRHUNDERTE ALTEN STUDIEN UND ERKENNTNISSEN**

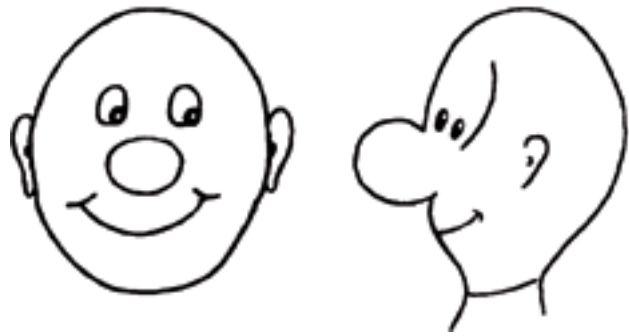
**SCOUT: Gesichtsmerkmale verändern sich im Laufe des Lebens, ebenso, wie Charaktereigenschaften. Fixe Gesichtsformen und somit Ihre Analysebasis, verändern sich aber nicht.**

Edith Mandel-Buck: Ihre Aussage stimmt, jedoch nur zum Teil. Auch der Schädel und die Gesichtszüge können sich permanent verändern. Und das Spannende ist: Sie verändern sich mit dem Verhalten des Menschen!

Die Gesichtsstrukturen kommen nur zu einem Teil durch die Gene von Eltern und Großeltern. Sie bilden sich mit dem Verhalten das uns in unserer Kindheit entgegengebracht wird und können sich aus dem gleichen Grund in unserem späteren Leben verändern. Babys kommen alle mit vollen Lippen zur Welt, was dafür steht, dass sie all ihren Gefühlen vollumfänglich Ausdruck verleihen wollen. Werden diese Gefühle abgelehnt, verboten oder bestraft bilden sich die Oberlippen zurück, was bedeutet, dass ihnen Gefühle eher suspekt sind und bei ihnen die Sachlichkeit im Vordergrund steht.

**SCOUT: Müssen Sie, um eine Einschätzung eines Menschen vorzunehmen, ihm persönlich gegenüber sitzen oder können Sie z.B. auch Führungskräfte anhand von Bewerbungsfotos analysieren?**

Edith Mandel-Buck: Es genügt vorab ein Foto. Im weiteren Verlauf ist ein Gespräch unumgänglich. Gerade was den Bereich Führungskräfte und Entscheidungskompetenzen angeht kann man bei der Besetzung eines Postens Zeit einsparen. Hier ist es möglich, im Vorfeld diejenigen zu erkennen, die sich vielleicht nur gut präsentieren können, aber nicht die nötigen Eigenschaften für eine vakante Position mitbringen. Die Mimik und Gestik kann in diesem Fall natürlich nicht mit einbezogen werden, da sie absichtlich und eingeübt verändert und eingesetzt werden kann. Wobei die Info z.B. von Nasenflügeln so ist entsprechend dem, wie breit sie sind. Ein gebogener Nasenrücken macht seine Aussage und es gibt nichts zu tricksen.



Ein Beispiel: Ein Buchhalter hat keine Freude an seiner Arbeit wenn er Strukturen aufweist, die darauf hindeuten, dass er gerne unter vielen, ständig wechselnden Menschen ist, spontan auf sich verändernde Situationen reagieren kann und will, alles sieht und mitbekommt was um ihn los ist, lieber den ganzen Tag auf den Beinen ist, sich bewegen will und ihm seine Kreativität oberstes Gebot ist.

**SCOUT: Stresst es Sie denn nicht, dass Sie erst einmal analysieren, bevor Sie überhaupt mit Jemandem sprechen?**

Edith Mandel-Buck: Unterbewusst läuft da bestimmt etwas ab, weil ich es in vielen Jahren verinnerlicht habe. Aber ich schaue jetzt nicht bewusst hin und frage mich: „Was ist denn das für Einer?“

Wenn es irgendetwas ganz Prägnantes gibt, dann interessiert es mich schon. Dann nehme ich meine Tabelle zu Hilfe, sofern ich es nicht auswendig weiß. Damit ist die Übersichtstabelle gemeint, die wie ein Vokabelheft funktioniert. Ein tolles Instrument – gibt es auch fürs Portemonnaie, für Anfänger und Fortgeschrittene zum spicken. Dieses mir Augenfällige gibt mir einen sofortigen Hinweis darauf, wie mein Gegenüber von mir behandelt werden möchte.

**SCOUT: Wir lassen uns sehr oft von dem sogenannten, ersten Eindruck' leiten. Tragen wir also alle unser Vokabelheft im Unterbewusstsein bei uns und ergeben sich dadurch gefährliche Schubladen-Ablagesysteme für Charaktere?**

Edith Mandel-Buck: Der erste Eindruck läuft aus dem Bauch heraus. Das ist auch wunderbar, solange kein Stress aufkommt. Aber wenn der Stress aufkommt, macht der Bauch nicht mehr mit. Leider ‚schubladisieren‘ wir aufgrund vergangener Erlebnisse unsere Mitmenschen und sind deshalb voreingenommen anstatt offen, wertfrei und neugierig. Dann wären Sie froh, wenn Sie hinschauen könnten, um zu sehen, was diesen Stress im Augenblick auslöst, um Ihr Verhalten nachjustieren zu können.

**LEIDER, SCHUBLADISIEREN' WIR AUFGRUND VERGANGENER ERLEBNISSE UNSERE MITMENSCHEN UND SIND DESHALB VOREINGENOMMEN ANSTATT OFFEN**

**SCOUT: Wann kann man mit dem Wissen arbeiten? Wir hatten eben das Thema Personalauswahl kurz angeschnitten. Ist das auf weitere Gebiete zu projizieren?**





**Edith Mandel-Buck:** Auf jeden Fall! Grundsätzlich können wir es immer und überall nutzen. Im Bereich Mediation oder Konfliktmanagement, Weiterbildung von Mitarbeitern, Schulung, Coaching, überall, wo wir Menschen begegnen, z.B. in der Paar- und Eheberatung und vor allem für mich privat. Es geht immer wieder darum, lediglich die Andersartigkeit meines Gegenübers wahrzunehmen und zu akzeptieren. Denn: Wenn wir selbst schon mal gut drauf sind ist das immerhin die Hälfte einer Beziehung. Dies gilt genauso für mich und meinen Kollegen, sei es nun ein Mitarbeiter oder mein Chef, mein Partner oder mein Kind.

**SCOUT: Abschließend noch zwei Fragen zu mir persönlich. Ich hatte als Kind engstehende Augen. Nun sind sie, so glaube**

**ich, eher weit auseinander. Also war ich früher ungeduldig und heute bin ich geduldig und ruhig. Erzählen Sie das mal meiner Mutter, die lacht Sie aus!**

**Edith Mandel-Buck:** Nun bin ich mit meiner Fairness gefragt. Manchmal sehen wir uns so, wie wir sein wollen und nicht so, wie wir sind. D.h. wir verleugnen ein Zeichen und damit eine Fähigkeit und auch eine Schwierigkeit. Um auf Ihre Augen zu kommen: Sie haben engstehende Augen, jedenfalls heute, und sind deshalb

1. sehr schnell und auf den Punkt kommend
2. manchmal etwas ungeduldig.

Gleichwohl ist jedes Zeichen immer im Verhältnis zu sehen. Hat Ihr Gegenüber noch einen engeren Augenabstand, dann sind Sie im Vergleich zu ihm geduldig!

**SCOUT: Nun gut – dann analysieren Sie doch mal meine großen Nasenlöcher: Was heißt das denn nun?**

**Edith Mandel-Buck:** Vielleicht brauchen Sie größere Taschentücher, allerdings haben diese in meinem System keine Bedeutung, sondern lediglich die Nasenflügel.

Mir geht es um die Nutzung meines Wissens bei der Begegnung mit Menschen. Ich offeriere meinen Seminarteilnehmern und Klienten diese Techniken zu erlernen. Schauen Sie doch mal auf [www.gesichtslehre-mandel.de](http://www.gesichtslehre-mandel.de), dort finden Sie noch mehr Informationen. Das Buch ‚Aussehen und Fähigkeit ergibt Wirkung‘, das ich geschrieben und in meinem Eigenverlag verlegt habe, kann unter E. Mandel-Buck, Bergstr. 38, 79585 Steinen-Hofen und [webmaster@gesichtslehre-mandel.de](mailto:webmaster@gesichtslehre-mandel.de) bestellt werden.

**NACHTRAG VON DER REDAKTION**

Wir haben einen Probanden aus unserem Team im Mai 2009 mit den Techniken des Face-Checks konfrontiert. Die Ergebnisse waren mehr als verblüffend, wenngleich für den Probanden äußerst aufschlussreich bezüglich seiner Fähigkeiten und seinen sich dahinter verborgenen Schwierigkeiten.

Hier ein Auszug aus dem ‚Vokabelheft‘ ■

<b>SCHMALES GESICHT</b>	vorsichtig, ängstlich, lernt schrittweise, neue Situationen und anderen Menschen lassen ihn flüchten
<b>BREITES GESICHT</b>	selbstsicher, unbekümmert, ist stark, springt ins Geschehen, hilft anderen, bekommt keine Hilfe von anderen
<b>KEINE NASOLABIAL-FALTE</b>	redselig, braucht Verbundenheit mit anderen, etwas rutscht halt so raus, schwandelt/lügt nicht
<b>MIT NASOLABIAL-FALTE</b>	wohlüberlegte klare Meinung ausdrücken, beharrt an seinem Rechthaben, keine Rücksicht auf die Gefühle anderer
<b>FLACHE WANGENKNOCHEN</b>	Abenteurer in der Innenwelt/Gedanken, haßt körperliche Bewegung, Stress bei äußeren Veränderungen
<b>BREITE HERVORSTEHENDE WANGENKNOCHEN</b>	Abenteurer in der Außenwelt, alles Neue und jede körperliche Bewegung bringt Spaß, haßt Stillsitzen
<b>HOCH-SITZENDE OHREN</b>	Toleranz, Flexibilität, 1. Ziel und 2. Gefühle, lebt gut mit Kompromissen, haßt Regeln, kümmert sich um sich
<b>TIEF-SITZENE OHREN</b>	Intoleranz, Idealismus, perfekt, außen gut bedeutet für ihn innen auch gut, will das Beste, haßt Kompromisse