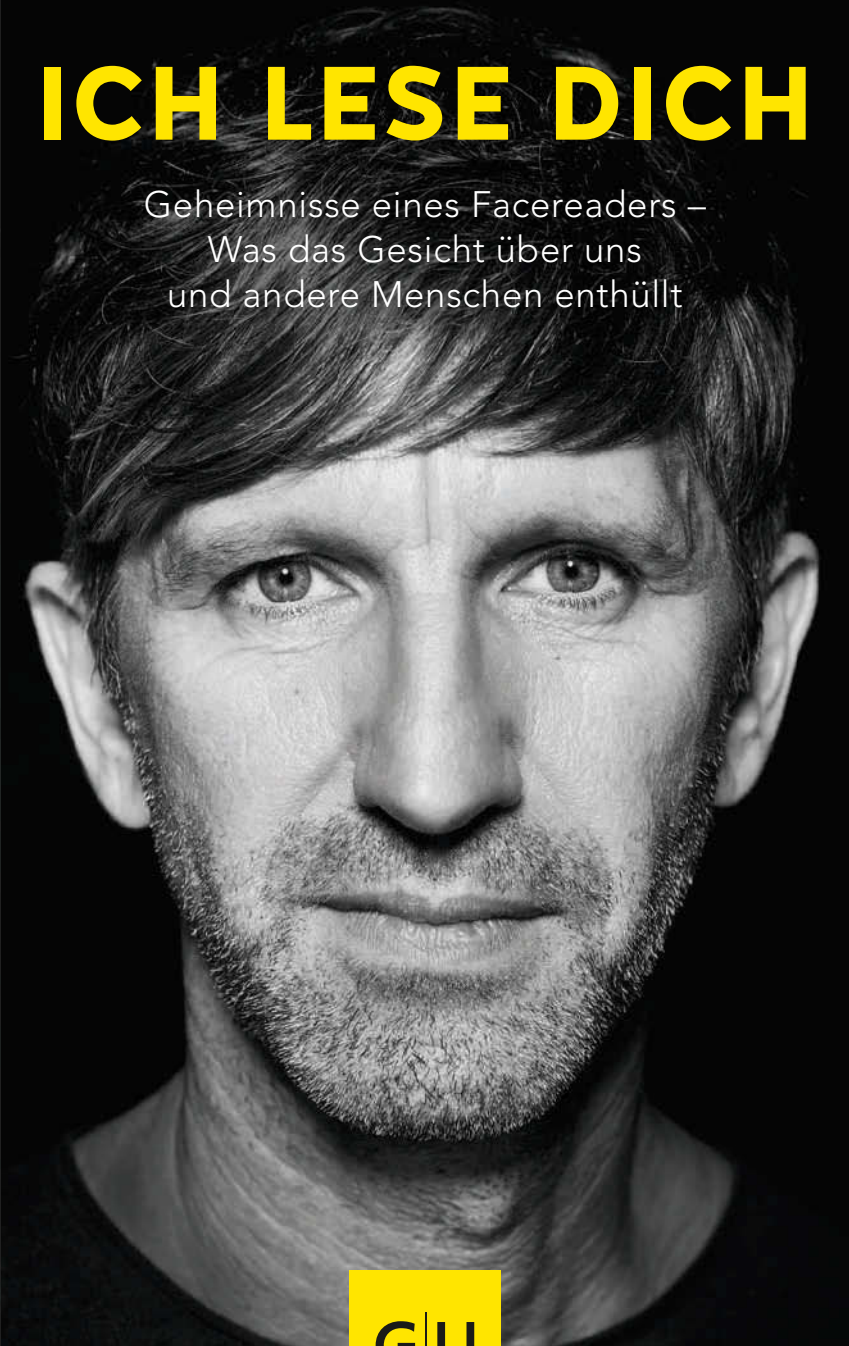


ERIC STANDOP

ICH LESE DICH

Geheimnisse eines Facereaders –
Was das Gesicht über uns
und andere Menschen enthüllt



GU

INHALT

Prolog	4
<i>Wie ich Gesichtleser wurde</i>	4
<i>Unser Gesicht ist ein Buch</i>	7
SPRACHE DES GESICHTS	11
Spiegelneuronen und Emotionen	12
<i>Unsere erste Sprache</i>	13
Gesichtlesen im Wandel der Zeit	23
<i>Mein erster Meister</i>	24
<i>Gesichtlesen im Abendland</i>	26
<i>Sonnenschau</i>	35
Persönlichkeit und Charakter	41
<i>Die wahre Persönlichkeit leben</i>	42
<i>Merkmale im Gesicht</i>	44
Verstand und Intuition	50
<i>Die Rolle von Empathie, Intuition und Instinkt</i>	51
<i>Gesichtlesen und die klare Sicht</i>	54
<i>Die Wahrnehmung von Hellsichtigen</i>	55
<i>Intuition und Instinkt im Gesicht</i>	57
Anwendungsmöglichkeiten des Facereadings	67
<i>Die innere Einstellung</i>	69
GESICHTSMERKMALE, MIMIK UND GESTIK	73
Rechts-Links-Vergleich	74
<i>Der Gesichtsvergleich</i>	75
<i>Rechte Gesichtshälfte</i>	76
<i>Linke Gesichtshälfte</i>	76
Augen-und-Mund-Regel	88
<i>Augen und Mund als wichtigste Merkmale</i>	90
<i>Die Augen als Tor zur Gedanken- und Gefühlswelt</i>	91
<i>Der Mund als Sinnbild der Persönlichkeit</i>	98
Weitere Gesichtsm Merkmale: Muttermale, Stirn, Ohren	112
<i>Muttermale im Gesicht</i>	114
<i>Ohren</i>	118
<i>Stirn</i>	119

Gesichtsformen	122
<i>Die Veränderbarkeit unseres Gesichts</i>	124
<i>Die Gesichtsformen in der Elementelehre</i>	125
<i>Orte und die Elementelehre</i>	127
<i>Die Gesichtsformen nach Siang Mien</i>	146
Mikroexpressionen	170
<i>Das Mienenspiel</i>	171
<i>Die sieben Basisemotionen</i>	176
Hand-im-Gesicht-Gesten	182
<i>Das Gebärdenspiel</i>	182
<i>Das Zusammenspiel der drei Säulen</i>	185
<i>Vorgehensweise eines Readings</i>	187
ERKENNTNISSE IM GESICHT	191
Liebe	192
<i>Der passende Partner</i>	193
<i>Liebe ist sichtbar</i>	197
<i>Der Duft der Liebe</i>	202
<i>Blindes Vertrauen?</i>	204
Warnhinweise	224
<i>Geiz</i>	225
<i>Narzissmus</i>	227
<i>Lügen</i>	228
Talente und Beruf	240
<i>Die Lebensschule</i>	241
<i>Talente erkennen</i>	243
<i>Rat geben und erhalten</i>	245
Lebensaufgabe	257
<i>Lernsätze</i>	259
<i>Archetypen</i>	260
Verhaltenskodex für Gesichtleser	278
 Zum Nachschlagen	 280
<i>Register</i>	280
<i>Bücher & Links, die weiterhelfen</i>	284
<i>Impressum</i>	288

SPIEGELNEURONEN UND EMOTIONEN

*»Nicht Worte sollen wir lesen,
sondern den Menschen, den wir hinter den Worten fühlen.«*

(SAMUEL BUTLER)

Gesichtlesen ist eine elementare Eigenschaft für uns Menschen, denn sie sichert seit jeher unser Überleben. Seit Anbeginn der Menschheit war im Überlebenskampf entscheidend, mögliche Gefahrensituationen einschätzen und diese womöglich sogar vorausahnen zu können. Die menschliche Gattung des *Homo sapiens* gibt es bereits seit 300 000 Jahren, während Sprache im heutigen Sinn wohl allerfrühestens seit 125 000 Jahren existiert. Es ist daher in uns angelegt, über Mimik zu kommunizieren. Unser Gehirn hat aus diesem Grund ein neuronales System geschaffen, das es uns ermöglicht, Mimik und Körpersprache unseres Gegenübers zu interpretieren. Die sogenannten Spiegelneuronen, die 1996 entdeckt wurden – das sind bestimmte Nervenzellen, die sich im Hypothalamus unseres Gehirns befinden – sorgen dafür, dass wir in der Lage sind, die Emotionen anderer Menschen wahrnehmen und spiegeln zu können.

Sie spielten eine immense Rolle bei der menschlichen Evolution und damit auch bei der Entwicklung unserer Kultur. Für unser Zusammenleben und unser tägliches Miteinander sind Spiegelneuronen noch heute von zentraler Bedeutung. Sie funktionieren dabei unbewusst, das heißt, wir müssen nicht darüber nachdenken, sondern sie stoßen einen natürlich in uns ablaufenden Prozess an. Sobald wir die Körpersprache beziehungs-

weise die Gesichtsregungen eines Gegenübers sehen, werden die Spiegelneuronen in unserem Gehirn aktiviert. Wir werden von den Gefühlen praktisch zum Schwingen gebracht – ganz so, als ob wir alle Saiten einer Violine zum Schwingen bringen, indem wir nur eine Saite leicht zupfen. Wir gehen in Resonanz zu dem Menschen, mit dem wir es gerade zu tun haben. Dabei werden die gleichen Gefühle, die wir beim anderen wahrnehmen, regelrecht auf uns übertragen, egal um welches der Grundgefühle es sich dabei handelt.

UNSERE ERSTE SPRACHE

Emotionen zu fühlen, zu zeigen und darauf auch bei anderen Menschen eingehen zu können, ist also der Grundstein menschlicher Bindung. Die Spiegelneuronen in unserem Gehirn sorgen dafür, dass wir von Geburt an Gesichtleser sind – so essenziell ist diese Fähigkeit. Ein wenige Stunden altes Baby kann das Gesicht seiner Mutter vom Gesicht anderer Menschen unterscheiden. Einige Monate später ist es in der Lage, die verschiedenen Geschlechter auseinanderzuhalten und Emotionen wahrzunehmen. Das Kind erkennt in den Augen der Mutter die Liebe, die sie für es empfindet, denn Pupillen verändern sich bei Gefühlsregungen. Neben den Augen spielt der Mund bei der Entschlüsselung von Emotionen eine zentrale Rolle. Auch deshalb sind die Augen und der Mund die wichtigsten Merkmale im Facereading, wie wir später noch sehen werden (siehe Seite 88). Ihre Anziehungskraft auf uns Menschen ist also von Natur aus in uns angelegt.

Einfache Zeichenfolgen

Aufgrund ihrer zentralen Rolle von Geburt an reagieren schon kleine Kinder auf eine ganz einfache Zeichenfolge, die wir alle kennen: zwei Punkte, die die Augen darstellen, sowie ein darun-

Eine Frau aus dem arabischen Raum in einer schwarzen Burka kam auf mich zu. Nur ihre Augen waren zu sehen. Sie bedankte sich im besten Oxford-Englisch bei mir: »Ihre Rede war so interessant – ich glaube auch, dass das Gesicht überaus aussagekräftig ist. Es ist schade, dass es Kulturen gibt, in denen das Gesicht nicht wertgeschätzt wird und sogar verhüllt werden muss.«

Sie fuhr fort: »Ich wünschte, Sie könnten mein Gesicht lesen. Aber das geht wohl nicht, wenn Sie nur meine Augen sehen?«

»Die Augen spielen neben dem Mund eine ganz wesentliche Rolle beim Gesichtlesen. Daher kann ich an Ihnen schon ein paar Dinge ablesen, wenn Sie mögen«, antwortete ich.

Ich betrachtete sie mir genauer. Ein ganz offensichtlicher Hinweis waren die dunklen Ringe unter ihren Augen. Sie weisen immer auf einen Energiemangel hin, der üblicherweise von einem Schlafdefizit, einer kürzlich zurückliegenden Krankheit oder einem Eisenmangel herrührt. Der äußere Rand der dunklen Ringe hatte eine rötlich-violette Tönung, was eine übermäßige Cortisolausschüttung anzeigt – eine Folge von zu viel Stress. Das stärkste Merkmal, das ihre große Erschöpfung zeigte, war die sichtbare Sclera, der weiße Teil der Augen, unter der Iris (siehe Seite 95). Normalerweise wird ein kleiner Teil der Iris immer vom Unter- und Oberlid bedeckt. Wenn man diesen Bereich jedoch sehen kann, deutet das auf eine starke Müdigkeit hin.

»Sie schlafen nicht gut, und das schon seit einigen Wochen. Sie wirken sehr erschöpft, vermutlich, weil Sie auch in den wachen Stunden zu viel erledigen. Vielleicht hatten Sie auch eine Grippe.«

Sie war überrascht, denn sie war tatsächlich erst kürzlich von einem Infekt genesen. Ich konnte ihr Alter nicht schätzen, aber sie hatte Falten unter den Augen, die eine Bindegewebsschwäche zeigten. Auch waren ihre Augenlider geschwollen, was



eine Nieren- und Blasenschwäche erkennen ließ. Drei horizontale Falten auf dem Nasensteg sind ein Zeichen für Rückenprobleme. Je höher sie liegen, desto höher sind die Schmerzen verortet. Die Lage ihrer Falten ließen mich vermuten, dass sie einen steifen, schmerzenden Nacken hatte, der vermutlich von einer großen Anspannung herrührte.

Als ich sie auf all das ansprach, bejahte sie durchweg. Nun wollte sie mehr über ihre Persönlichkeit hören. Mir fiel sofort

KÖNIGSGESICHT



- ◇ Königsgesichter sind kantig und fallen durch ihren kräftigen Kiefer auf. Die Augen liegen tief und besitzen kleine Pupillen. Durch eine der Wangen, die im Chinesischen als »Kissen der Macht« bezeichnet wird, zieht sich eine Falte. Die Lippen sind schmal, insbesondere die Oberlippe ist dünner als die Unterlippe. Königsgesichter zeigen häufig ihre Stirn.
- ◇ In Europa stellt diese Gesichtsform das männliche Schönheitsideal dar. Königsgesichter sind in jeder Form Genießer – vom guten Essen bis hin zur Sexualität. In jungen Jahren sind Königsgesichter sehr kämpferisch, dies lässt später nach. Häufig findet man sie in Führungspositionen oder in der Legis- und Judikative, da Macht eine natürliche Anziehung auf sie ausübt. Über die Schwachen halten sie ihre schützende Hand.
- ◇ Wenn es Königsgesichtern nicht gut geht, können sie dies sehr gut verbergen. Häufig sprechen sie eher Gedanken als Gefühle aus.
- ◇ Gewinnend gelebt sind Königsgesichter starke Anführer und beschützen benachteiligte Menschen. Sie führen enge, lang anhaltende Beziehungen und geben gute Eltern ab.
- ◇ Verlierend gelebt sind Königsgesichter genussüchtig und haben eine Neigung zum Fremdgehen. Sie können intolerant sein und im schlimmsten Fall zu Gewalt neigen.

FEUERGESICHT



- ◇ Feuergesichter sind keilförmig und dreieckig. Ihr Kinn ist äußerst spitz, der Mund dabei klein. Sie weisen häufig kleine Pupillen auf. Menschen mit dieser Gesichtsform sind häufig sehr attraktiv.
- ◇ Feuergesichter sind sehr impulsive und enthusiastische Menschen, die meist ungeduldig sind. Sie wollen wahrgenommen werden, lieben andere Menschen und möchten geliebt werden. In jeder Hinsicht zeigen sie großen Einsatz. Wenn ein Feuergesicht den Raum betritt, fängt er an zu funkeln. Sie haben hohe Erwartungen an sich selbst und an andere Menschen. Feuergesichter sind äußerst kommunikationsstark und besitzen einen regen Geist, der ständig mit Wissen gefüttert werden will.
- ◇ Ihre Schwachstelle ist ihre Neigung zum Ausbrennen. Sie sind in jungen Jahren häufig von Selbstzweifeln geplagt und tun sich später schwer, zu vertrauen und die Kontrolle abzugeben.
- ◇ Gewinnend gelebt sind Feuergesichter selbstsicher und voller Leidenschaft. Sie lernen schnell und vertrauen ihrem guten Instinkt. Sie unterstützen gerne andere Menschen.
- ◇ Verlierend gelebt zweifeln Feuergesichter an sich selbst und anderen Menschen. Sie sind ungeduldig und manipulieren andere. Dabei können sie narzisstisch und kontrollsüchtig agieren.

meist als Opfer und weigert sich, seinen Teil der Verantwortung für die Situation zu übernehmen.

Aufgrund seiner Persönlichkeitsstruktur ist es einem Narzissten meist nicht möglich, enge Bindungen einzugehen. Dies gilt nicht nur für Liebesbeziehungen, sondern auch für jede Art von Freundschaft. Denn eine solche setzt voraus, dass wir nachfragen, wie es unserem Gegenüber geht, und Anteil an seinem Leben nehmen. Dies ist einem Narzissten fremd.

Ein Erkennungsmerkmal eines selbstverliebten Menschen ist zudem seine Verwendung einer häufig kämpferisch konnotierten Sprache. Dies gilt nicht nur für seine Wortwahl, sondern ist auch in seiner Körpersprache ersichtlich. Sie ist stark gestenreich und offensiv geprägt. Er will positiv auffallen und gewinnen. Er übernimmt nicht nur verbal die Führung, sondern auch mit seinem Körper.

Wenn wir aufmerksam sind und den Blick auf diese bestimmten Merkmale richten, werden wir einen Narzissten ausfindig machen und uns vor seiner äußerst destruktiven Energie schützen können. Denn ein Austausch mit einem solch egolastigen Menschen nährt uns nicht, sondern saugt uns aus.

LÜGEN

Nicht nur Narzissten verwenden Lügen. Hand aufs Herz: Wir alle haben schon einmal gelogen – wahrscheinlich tun wir das sogar täglich. Und wir sind ständig mit Lügen konfrontiert. Es gibt sogenannte ichbezogene Lügen, die relativ einfach zu erkennen sind. Es geht der Person dabei darum, sich selbst einen Vorteil zu verschaffen oder sich zu schützen, indem man einer möglichen Bestrafung entgeht. Manchmal ist sie auch ein Mittel der Machtausübung.

Dann gibt es die auf andere bezogenen Lügen. Sie dienen der Vermeidung von Peinlichkeiten und können daher als

sogenannte weiße oder soziale Lügen auch dem Schutz der Privatsphäre anderer Menschen dienen. In diesem Fall steht die Person, die lügt, stark hinter dem vorgespiegelten Sachverhalt. Daher sind sie schwieriger zu entschlüsseln. Aus diesem Grund müssten wir gut gerüstet sein, um zu erkennen, ob jemand wie gedruckt lügt, ohne rot zu werden oder mit der Wimper zu zucken.

Diese Sprichwörter zeigen: Lügen zu erkennen, ist nicht so einfach. Nur in wenigen Fällen bekommen wir Lügen auf dem Silbertablett präsentiert. Manchmal sind sie auch gut versteckt. Die wichtigste Regel im Facereading lautet: Ein Merkmal allein reicht nicht aus, um jemanden der Lüge zu überführen. Es müssen in jedem Fall mehrere Kennzeichen vorliegen, damit wir uns sicher sein können.

Wir besitzen häufig bereits von Haus aus ganz gute Detektoren, um eine Lüge zu entlarven, die von jemandem ausgeht, den wir sehr gut kennen.

Lügen von dir bekannten Menschen erkennen

Das ist nicht verwunderlich, denn die wichtigste Regel beim Gesichtlesen lautet: Eine Lüge ist niemals balanciert. Wir wissen genau, wie dieser Mensch sich normalerweise verhält oder ausdrückt. Tut er das nicht, steckt dahinter eine Unsicherheit, eine Ungewissheit, möglicherweise auch eine Lüge. Wenn sich der Mensch gemäß seiner üblichen Norm verhält, signalisiert das, dass auch in seinem Inneren alles in gewohnten Bahnen verläuft.

Wenn er dies jedoch nicht tut, steckt dahinter eine Ungeheimtheit. Das muss nicht immer gleich eine Lüge sein, dennoch sollte man bei einer Ungewissheit immer nachhaken.

Wir sollten aufmerksam werden, wenn sich eine Abweichung in Mimik, Körperhaltung oder Wortwahl zeigt. Zum Beispiel, wenn jemand üblicherweise sehr eingeschränkt gestikuliert

ES STEHT DIR INS GESICHT GESCHRIEBEN

Wer Gesichter lesen kann, hat einen entscheidenden Vorteil: Er sieht, was andere nicht einmal errahnen. Meister-Facereader Eric Standop offenbart seine einzigartige Methode und führt mit spannenden Infos vor, wie Gesichtlesen unser Leben bereichern kann.

PROFI-WISSEN: Die Sprache des Gesichts erkennen – von prägnanten Gesichtsmerkmalen bis hin zu Mimik und Gestik

MENSCHEN LESEN: Warum Liebe sichtbar ist und wie wir Lügen, Geiz und Narzissmus erkennen

WISSENSCHAFT UND TRADITION: Die Hintergründe zu den wichtigsten Techniken bis zur Gesichtserkennung heute

FASZINATION: Überraschende Fallgeschichten aus dem Leben des Meister-Facereaders

WG 481 Lebenshilfe
ISBN 978-3-8338-7577-9



www.gu.de