



Psycho-Physiognomik Unterkiefer und Kinn – Motor für die körperliche Einsatzbereitschaft Marc Grewohl

Wie unterschiedlich Menschen ihre Pläne umsetzen, können wir täglich beobachten. Welche Kraft ihnen von Natur aus innewohnt und was einen Menschen motiviert, signalisiert dieser u.a. bereits durch seine Physiognomie. Denn in jeder Form steckt eine In-Formation.

Für eine ganzheitliche psycho-physiognomische Analyse ist grundsätzlich die Kombination einzelner Ausdrucksbereiche zu beachten. Und doch können wir allein im Untergesicht eines Mitmenschen wichtige Details über seine Neigung, Eigenart und Anlage erkennen.

Das Untergesicht repräsentiert in der physiognomischen Dreiteilung des Gesichts die Körperkraft zur Durchführung eigener Vorhaben und zeigt auf welche Art und Weise der jeweilige Mensch diese Energie einzusetzen vermag. Folgende Beispiele können wir zum besseren Verständnis heranziehen:

Abb. 1 links zeigt einen kraftvollen Unterkiefer einer „Kämpfernatur“ mit der Anlage zur kraftvollen Durchführung der individuellen Vorhaben und Pläne. Die körperliche Einsatzbereitschaft ist hier groß. Ein breiter Unterkieferbogen zeigt zudem die Anlage sehr beharrlich zu sein. Die Fähigkeit große Ausdauer zu entwickeln und sich durchzubeißen, stehen der Aufgabe sich nicht festzubeißen, gegenüber.

Abb. 1 rechts zeigt einen feinen und zarten Unterkiefer, der proportional zum gesamten Gesicht klein und zurückgenommen erscheint. Die körperliche Einsatzbereitschaft ist hier geringer, und die Durchführungskraft eher fein, zart und behutsam. Die Aussage „der Klügere gibt nach“ könnte aus dieser Anlage heraus entstanden sein.

Ein Gespräch zwischen diesen beiden könnte beispielsweise so ablaufen: Links: „Wir müssen uns im Markt durchboxen.“ Rechts: „Wir sollten abwarten und uns einen Überblick verschaffen.“

Links: „Überblick verschaffen? Wir müssen das jetzt durch. Ausdauer macht sich bezahlt.“ Rechts: „Mit einem Überblick können wir gezielter agieren.“ usw.

Abb. 2 links zeigt ein impulsives, nach vorn geformtes Kinn, mit der Anlage schnell zu handeln. Entscheidungsfreudigkeit, Impulsivität und Spontaneität spiegelt diese Kinnform wider.

Abb. 2 rechts zeigt ein feines, zurückliegendes Kinn mit der Anlage abwartend zu handeln. Die Neigung behutsam und zurückhaltend an Entscheidungsprozesse heranzugehen und diese durchzuführen ist an dieser Kinnform zu erkennen. Zudem gesellt sich ein Sich-Kümmern-wollen und ein Fürsorglichkeitsdrang hinzu, der die Bedürfnisse der Mitmenschen in den Vordergrund stellt.

Bei allen hier beschriebenen Beispielen ist zu beachten, dass die eine Anlage weder besser noch schlechter als die andere ist. Sie ist lediglich anders. Diese Erkenntnis ist für Trainer, beispielsweise in Vermittlungsprozessen, wie einer Mediation, von hoher Bedeutung.



Abb. 1

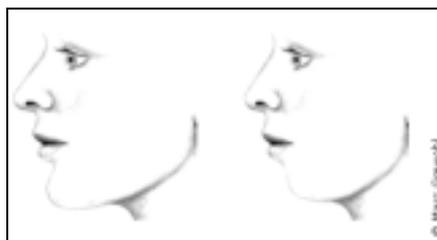


Abb. 2



Abb. 3

Aus der Praxis für die Praxis

Mimischen Reaktionen des Unterkiefers und des Kinns

Nicht nur die konstanten Formen, sondern ebenso die mimischen Reaktionen des Unterkiefers und des Kinns sind während eines Gesprächs zu beachten. Denn die mimischen Signale zeigen uns, wie das Gesagte gemeint bzw. das Empfangene angekommen ist. Dazu einige Beispiele:

- Das plötzliche Vorschieben des gesamten Unterkiefers betont den Willen zur Durchführung. Achten Sie dabei genau auf das momentane Thema, damit Sie die Bedeutung dieser Mimik in den richtigen Bezug setzen.
- Das Aufeinanderbeißen der Kiefer betont das Festbeißen und Festhalten an einer Sichtweise oder eines Gefühls. Auch hier sollte genau auf das momentane Thema geachtet werden.
- Das Abstützen des Unterkiefers auf eine Hand signalisiert momentanen Unterstützungsbedarf bezüglich der körperlichen Kraft. Müdigkeit und ein Mangel an Konzentrationskraft können hier vorliegen.

- Zusätzlich zum Abstützen des Unterkiefers können auch einzelne Finger vor den Mund gehalten werden. Hier werden, gefühlsmäßig (linke Hand) oder rational überlegt (rechte Hand), bestimmte Worte (noch) zurückgehalten.
- Hautrötungen am Kinn weisen auf eine Drucksituation (Energietau) bezüglich der körperlichen Einsatzbereitschaft bzw. Einsatzmöglichkeiten hin.
- Das Zucken des Kinns, so wie wir es vom Beginn des Weinens kennen, deutet auf ein geheimes Gefühl der Betroffenheit (siehe Abb. 3). Hier ist nur das Zucken allein gemeint, das in allen nur denkbaren Situationen auftreten kann. Auch hier ist wieder darauf zu achten, wann diese Reaktion beim Gesprächspartner zu sehen und was gerade Thema der Unterhaltung war. Das Zucken des Kinns zeigt, dass das Thema bei unserem Gesprächspartner eine Erinnerung hervorruft, die ein Gefühl der Betroffenheit auslöst. Hier ist besondere Diskretion geboten.

Zeichen für besondere Kritikempfindlichkeit

Ein weiteres wichtiges Zeichen ist das Grübchen am Kinn. Bei diesem markanten Zeichen der menschlichen Physiognomie, u.a. auch beim Schauspieler Kirk Douglas zu erkennen, besteht die Neigung Kritik i.d.R. als Persönlichkeitskritik zu empfinden und diese auf die Umsetzung des eigenen Willens zu beziehen. Natürlich können auch Menschen ohne Kinngübchen auf Kritik empfindlich reagieren. Die physiognomische Beobachtung weiß jedoch zu berichten, dass dieses Thema für die Menschen mit Kinngübchen ein zentrales Lebensthema zu sein scheint.

Achten Sie daher bei Ihren Gesprächspartnern auf dieses Zeichen und äußern Sie Kritik entsprechend behutsam.

Aus dieser Anlage erklärt sich übrigens auch der Hang zum Perfektionismus, denn wer perfekte Ergebnisse abliefern wird weniger kritisiert.

Literaturhinweise:

- Wilma Castrian, Lehrbuch der Psycho-Physiognomik, 2. Auflage, Haug-Verlag
- Carl Huter-Werke sind im PPV-Verlag-GmbH, Schwanstetten erschienen.

Marc Grewohl, Jg. 1971, Physiognomiker, Persönlichkeitsberater/Trainer und Heilpraktiker. Seit 1994 als Referent und Ausbilder im Bereich der Psycho- und Patho-Physiognomik für gesamten deutschsprachigen Raum tätig. Einzel- und Teambesprechungen. Seit 1996 Heilpraktiker mit eigener Praxis. Schwerpunkte: Antlitzdiagnostik, Psychologische Beratung, Klassische Homöopathie, Psychosomatik.

Marc Grewohl
Lange Str. 7
D-31515 Wunstorf bei Hannover
Tel. 05031-960125
info@marcgrewohl.de
www.menschen-sehen.de

Wenn Sie mehr über das Thema Psycho-Physiognomik wissen möchten – dann rufen Sie mich an. Ich gebe Ihnen gerne Auskunft! Seminartermine und weitere Informationen unter www.menschen-sehen.de.