



Psycho-Physiognomik Die Nase – der Wille zur Selbst- verwirklichung Marc Grewohl

Welcher Unternehmensstil ist der richtige? Welche Art ein Seminar zu geben ist die beste? Da Wirkung und Erfolg mit Authentizität zu tun haben, empfiehlt es sich den Stil und die Art zu leben, die zu einem passen. Doch wie sehen wir das Individuelle? Und welche Rolle spielt dabei die Nase als zentrale Ausdruckszone im Gesicht?

Die Psycho-Physiognomik zeigt durch ihre gezielte und ganzheitliche Betrachtungsweise Möglichkeiten, die individuellen Anlagen und Neigungen eines Menschen zu erkennen. Die Nase trägt dabei eine zentrale Bedeutung in sich.

Am Anfang unseres Lebens ist sie häufig sehr ähnlich geformt, was im Laufe der Zeit aus ihr werden kann, können wir im Spiegel betrachten – unsere Nase wächst und wächst. Die Psycho-Physiognomik sieht in ihr das Ausdrucksareal für den Selbstverwirklichungswillen.



Abb. 1 zeigt zwei unterschiedliche Formen und somit Anlagen, mit welchem Anspruch sich ein Mensch ins Leben einbringen und es gestalten will. Lassen Sie diese Unterschiede zunächst auf sich wirken und versuchen Sie Ihre Wahrnehmung in Worte zu fassen. Achten Sie dabei auf eine wertfreie Beschreibung.

Nach der Beobachtung der Psycho-Physiognomik weist eine große, im mittleren Teil konvex geformte Nase, wie in der Abb. 1 links, auf folgendes hin:

Die Kraft, die eine Nase so erscheinen lässt, will sich führend, lenkend und leitend ins Leben einbringen. Gerne sagt diese Nase, wo es langgeht. Mit dem Anspruch selbst bestimmt und pädagogisch motiviert zu gestalten, kann das Thema Anpassungsbereitschaft zur Herausforderung werden. Eine in die Tiefe weisende Nasenspitze will genau prüfen und dann entscheiden.

Eine proportional kleine Nase mit konkav geformten Nasenrücken (Abb. 1 rechts) weist dagegen auf folgende Informationen: Die Kraft der Form zeigt die Anlage psychologisch motiviert gestalten zu lassen, dabei Prozesse zu beobachten und sich im richtigen Moment einzuschalten. Ferner weist sie auf Anpassungsbereitschaft hin, mit der Aufgabe sich nicht zu sehr anzupassen und fremdbestimmt zu werden. Diese Nase hält sich gerne im Hintergrund, um sich von dort aus ins Team mit einzubringen.

Die Kombination mit anderen Arealen ist für eine ganzheitliche, umfassende Analyse von entscheidender Bedeutung. Hierzu ein Beispiel: Im TKB Nr. 47 haben Sie die Ausdruckszonen von Unterkiefer und Kinn als Motor für die körperliche Einsatzbereitschaft kennen gelernt. Große Nase und großer Unterkiefer-Kinn-Bereich weisen auf einen hohen Anspruch das Leben selbst bestimmt zu gestalten und die Kraft es auch durchzuführen. Große Nase und kleiner Unterkiefer-Kinn-Bereich zeigen zwar den Anspruch, allerdings nicht die proportionale notwendige Kraft. Gerade im zweiten Fall ist die Kenntnis der Kombination und somit Anlage sehr wichtig, um seine Einstellung zu hinterfragen oder sich Unterstützung für die Umsetzung zu holen. Ansonsten drohen wiederkehrende Enttäuschungen und Frust.

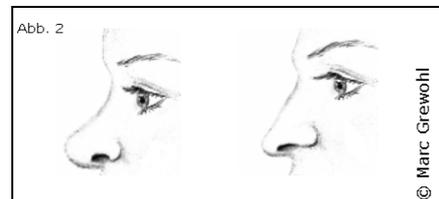


Abb. 2 zeigt zwei weitere Beispiele von Nasenformen mit unterschiedlicher Anlage zur Selbstverwirklichung. Die Betonung der Nasenspitze lässt ein sicheres Bauchgefühl für materielle und instinktive Entscheidungen vermuten. Gleichzeitig zeigt sie eine Genusskomponente, die nach Lust und Unlust entscheiden will. Selbstdisziplin könnte hier eine Lebensaufgabe sein. Entscheidungen diszipliniert und planmäßig zu begleiten, zeigt sich wiederum an der im Profil geraden Nasenform. Bei Seminarteilnehmern mit dieser Nasenform (Abb. 2 rechts) kann sich der Anspruch nach Planmäßigkeit des Öfteren durch entsprechende Fragen und Hinweise widerspiegeln.

Hilfe in der Unternehmensberatung

Bei der Beratung von Generationenwechsel in einem Unternehmen erweisen sich die Kenntnisse der Psycho-Physiognomik als überaus hilfreich. Bereits bei der Betrachtung der oben genannten Nasenformen werden die unterschiedlichen Ansprüche und Vorstellungen des Führungsstils deutlich. In einem vertraulichen Gespräch mit dem Senior- und Junior-Chef werden die oftmals noch unbewussten persönlichen Anlagen offen ange-

sprochen und so von vornherein geklärt. Späteren Spannungen und kostspieligen Missverständnissen wird vorgebeugt.

Aus der Praxis für die Praxis

Weitere wichtige Informationen bekommen wir über die beweglichen, mimischen Ausdrucksbereiche der Nase.

Während eines Gesprächs können sich die Nasenflügel unseres Gegenübers kurzzeitig aufblähen. Diese Mimik erinnert an die Situation eines noch abwartenden und doch emotional geladenen Stiers vor seinem Toro. An den Nasenflügeln finden sich Ausdrucksareale, die aus der Antlitzdiagnose der Naturheilkunde bekannt sind und auf die Lungen hinweisen. Diese wiederum stehen in der Symbolik für Austausch und Kommunikation. Angespannte, geblähte Nasenflügel weisen auf eine innere Anspannung bezüglich des gerade besprochenen Themas und sollten für eine erfolgreiche Kommunikation registriert werden.

Die Nasenspitze ist ein weiteres Ausdrucksareal der Antlitzdiagnose und weist auf den Zustand der Bauchorgane insbesondere des Magens hin. Da wir nicht nur feste und flüssige, sondern auch seelisch-geistige Nahrung zu verdauen haben, zeigt sich die Nasenspitze gerötet, wenn bestimmte Ereignisse schwer verdaulich sind. Oftmals hängt das mit einem hohen Anspruch an sich selbst zusammen. Gerade diese Verknüpfung sollte für Trainer interessant sein, wenn Sie sich selbst mal wieder unverhältnismäßig stark unter Druck setzen. Mit dem Auftrag ‚Fünfe gerade sein zu lassen‘ klopft die Seele an die Nasenspitze.

Literaturhinweise:

Wilma Castrian, Lehrbuch der Psycho-Physiognomik, 2. Auflage, Haug-Verlag

Carl Hutters Werke sind im PPV-Verlag, 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!

Nächste Jahresschulung ab Frühjahr 2005. Weitere Informationen unter www.menschen-sehen.de.