

TATJANA STROBEL

Ich weiß, wie du fühlst



GOLDMANN

Lesen erleben

Tatjana Strobel

Ich weiß, wie du fühlst

Die geheimen Botschaften des Körpers

GOLDMANN



Verlagsgruppe Random House FSC-DEU-0100
Das für dieses Buch verwendete FSC®-zertifizierte Papier
Profibulk liefert Sappi, Alfeld.

3. Auflage

Originalausgabe September 2011
© 2011 bei Wilhelm Goldmann Verlag, München
in der Verlagsgruppe Random House GmbH
Umschlaggestaltung: UNO Werbeagentur, München
Umschlagmotiv: Sylvio Kühn
Fotografien: Sebastian Brüll, Patrick Styrnol
Grafiken: Matthias Emde
Redaktion: Judith Mark
SB · Herstellung: cb
Satz: EDV-Fotosatz Huber/Verlagsservice G. Pfeifer, Germering
Druck: Těšínská tiskárna, a. s., Český Těšín
Printed in Czech Republic
ISBN: 978-3-442-21968-1

www.goldmann-verlag.de

Inhalt

Vorwort: Eine uralte Sprache neu verstehen lernen	9
Kapitel 1: Sind Sie ein Menschenkenner?	13
Kennen Sie sich selbst? Sehen Sie die anderen?	13
Was macht einen guten Menschenkenner aus?	20
Welcher Lerntyp sind Sie?	21
Kapitel 2: Landkarte Mensch – wie Sie Menschen lesen lernen	27
Ihr Gehirn weiß mehr, als Sie denken	30
Wie fühlen Sie sich gerade?	36
Da war doch was ...: Unser emotionales Gedächtnis	37
Schau auf meine Augen, Kleines ...: Wie Sie erkennen, welchen Sinneskanal Ihr Gegenüber bevorzugt	39
Wasser, Feuer, Luft – die drei Konstitutionstypen	52
Ansteckende Emotionen: Die Wirkung der Spiegelneuronen	61
Ist der nett? Mag ich sie? Der erste Eindruck	64
Kapitel 3: Die Basics der Körpersprache	69
Bleib, wo du bist! Körpersprachliche Signale für Nähe und Distanz	74
Bei der Sache sein – auch körperlich: der assoziierte und dissoziierte Zustand	76
Unterschiedliche Standpunkte: Was Füße so alles besagen	80

Hände können mehr als nur greifen:	
die Körpersprache der Hand	101
Händedruck oder mehr: Begrüßungsrituale	125
Die Körperhälften – Gefühl oder Logik	145
Kapitel 4: Körpersprache im Alltag	149
Ehrlichkeit ist eine Zier	149
Wenn das mal gutgeht ...: Wie unser Körper	
Angst und Unsicherheit verrät	158
Wer ist hier der Boss? Wie Sie soziale	
Rangordnungen erkennen	170
Bis hierher und nicht weiter! Revierverhalten	174
»Wir freuen uns, Sie kennenzulernen«:	
Körpersprache in Bewerbungssituationen	183
Wie man sitzt, so denkt man: Was Tische und Stühle	
mit Ihrer Körpersprache zu tun haben	193
Die Körpersprache der Freude und Trauer.	196
Vom Blickkontakt zur ersten Berührung:	
Die Körpersprache des Flirtens	199
Ist die Liebe intakt oder kriselt es?	
Körpersprache von Paaren	216
Ganz unverfälscht: Was Ihnen die Körpersprache	
von Kindern verrät.	227
Mehr als nur Müdigkeit: Die Wahrheit über	
das Gähnen	231
Wie man sich bettet ...: Was Schlafpositionen	
aussagen.	234
Raser, Gelassener oder Genießer?	
Welcher Typ Autofahrer sind Sie?	237

Anhang	243
Auflösungen zu den Übungen	243
Auf einen Blick: Liste der körpersprachlichen Merkmale . .	244
Zum Weiterüben: Das Körpersprache-Quiz	262
Dank	268
Literatur	269

Vorwort

Eine uralte Sprache neu verstehen lernen

Ob im Straßencafé, am Strand oder in einer Einkaufsmeile: Es gibt kaum etwas, das ich lieber tue, als Menschen zuzuschauen, wie sie sich bewegen, agieren, sprechen, mit anderen in Kontakt treten ... Die vielfältigen Arten, auf die wir uns ausdrücken, faszinieren mich seit eh und je. Alles, was es da zu erfahren gibt, sauge ich förmlich auf!

Vor kurzem sah ich einen Fernsehbericht über ein Experiment, das ich ebenso spannend wie ernüchternd fand: Menschen wurden beim Einkaufen mit der versteckten Kamera gefilmt. Sie wurden von einer aufmerksamen und kompetenten Verkäuferin durch den gesamten Laden begleitet und schließlich zur Kasse gebracht, wo die Verkäuferin zu kassieren begann. Während des Kassiervorgangs bückte sich die Verkäuferin hinter der Kasse und wurde gegen jemand anderen ausgetauscht – zunächst gegen eine ähnlich aussehende Person, später auch gegen einen völlig anders aussehenden Menschen. Mitunter wurde die Verkäuferin auch durch einen männlichen Kollegen ersetzt. Tja, und den meisten Kunden fiel dies überhaupt nicht auf – noch nicht einmal dann, wenn »ihre« Verkäuferin plötzlich zu einem Mann mutierte.

Ähnliche Erfahrungen machten Daniel Simons und Dan Levin bei einem Experiment, das sie 1998 auf dem Campus der Har-

vard-Universität durchführten. Ein Versuchsleiter trat an ihm fremde Personen heran und fragte diese nach dem Weg. Das Gespräch wurde kurz durch zwei Arbeiter unterbrochen, die eine schwere Holztür trugen und sich zwischen dem Versuchsleiter und demjenigen, der ihm Auskunft gab, hindurchdrängten. Nach dieser Unterbrechung wurde das Gespräch weitergeführt. Der Befragte gab die nötige Auskunft. Der Versuchsleiter bedankte sich daraufhin und erklärte dem Betreffenden, dass er soeben Teilnehmer eines Experimentes war, und fragte, ob ihm etwas aufgefallen sei. Während der Störung durch die beiden Arbeiter war der Versuchsleiter ausgetauscht worden, und zwar gegen jemanden, der anders angezogen war sowie größer oder kleiner als der ursprüngliche Versuchsleiter, von Unterschieden in Gesicht und Stimme ganz zu schweigen. Über 50 Prozent der Befragten hatten den Austausch nicht bemerkt! Und das, obwohl wir doch alle meinen, ganz gut zu wissen, was um uns herum geschieht.

Ich selbst habe in meiner beruflichen Vergangenheit als Verkaufsleiterin einer Parfümeriekette ähnliche Erfahrungen mit meinen Außendienstmitarbeitern gemacht: Wenn ich sie zur Körpersprache, Verfassung oder Augenfarbe einer Kundin befragte, die sie zuvor besucht hatten, konnten die wenigsten mir diese Fragen beantworten, obwohl sie sich ein bis zwei Stunden lang mit der betreffenden Person ausgetauscht hatten.

Wie es scheint, entgeht uns bei den Menschen, mit denen wir zu tun haben, so manches: ihre Wortwahl, ihre Sprachmelodie, ihre Gestik und Mimik nehmen wir oft nur am Rande wahr. Oft liegt das daran, dass wir uns darauf konzentrieren, unsererseits beim anderen einen guten Eindruck zu hinterlassen. Würden wir hingegen unsere Aufmerksamkeit mehr auf unser Gegenüber fokussieren – und auf das, was er oder sie sagt, ohne es auszusprechen –, wüssten wir innerhalb von Sekunden, was der an-

dere wirklich von uns hält und ob er alles so meint, wie er es sagt.

Es lohnt sich also, jene Sprache neu verstehen zu lernen, die unseren Vorfahren schon vor tausenden von Jahren dabei geholfen hat, besser miteinander auszukommen, sich vor Gefahren zu schützen und zu überleben: die Sprache unseres Körpers. Wie das geht? Einfach indem Sie hinschauen. Achten Sie auf Details, üben Sie sich darin, »zwischen den Zeilen zu lesen«, gehen Sie bewusster mit sich und anderen um, ändern Sie Ihren Blickwinkel. Denn auch wenn ein Mensch mit Worten nichts sagt, sprechen doch seine Bewegungen, seine Körperhaltung und seine Mimik die Wahrheit über sein Befinden, seine Wünsche und Absichten.

Sie werden sehen: Wenn Sie einmal damit angefangen haben, möchten Sie nie mehr darauf verzichten. Lassen Sie sich also anstecken von der Faszination Mensch, schauen Sie ab sofort hinter die Kulissen des gesprochenen Wortes und genießen Sie eine spannende Reise durch die geheimen Botschaften unseres Körpers! Sie werden eine Menge über sich selbst und andere erfahren, Ihr Gespür für Menschen verfeinern und Ihr Urteilsvermögen schärfen.

Sind Sie bereit? Dann kann's losgehen. Lassen Sie uns im ersten Kapitel einmal nachsehen, wie gut Ihre Menschenkenntnis schon ausgeprägt ist. Dabei wünsche ich Ihnen – ebenso wie bei der Lektüre aller weiteren Kapitel – viel Freude.

Herzlich

Ihre Tatjana Strobel

Kapitel 1

Sind Sie ein Menschenkenner?

Kennen Sie sich selbst? Sehen Sie die anderen?

Worauf achten Sie, wenn Sie einem anderen Menschen begegnen? Und was entgeht Ihnen möglicherweise?

Der folgende Test hilft Ihnen herauszufinden, inwieweit Sie andere Menschen bereits erkennen und einschätzen können und wie gut Sie diese Fähigkeit in Ihrem Alltag nutzen. Schauen Sie einfach, ob die Aussagen auf Sie zutreffen oder nicht.

Sobald ich auf der Straße unterwegs bin, sind meine Antennen für andere Menschen aufgestellt, ich nehme meine Mitmenschen ganz genau wahr.

Stimmt

Stimmt nicht

1. *Ich fühle, wenn sich hinter oder neben mir ein Mensch nähert.*

Stimmt

Stimmt nicht

2. *Als Erstes nehme ich immer das Gesicht und den Gesichtsausdruck meiner Mitmenschen wahr.*

Stimmt

Stimmt nicht

3. *Anhand von Kleidung und Accessoires kann ich einschätzen, was für einen Menschen ich vor mir habe.*

Stimmt

Stimmt nicht

4. *Ich kann das Verhalten eines Menschen rasch einschätzen und mir dazu eine Meinung bilden.*

Stimmt

Stimmt nicht

5. *Mein erster Eindruck von anderen bestätigt sich meist.*
Stimmt Stimmt nicht
6. *Wenn ich jemanden partout nicht leiden kann, frage ich mich immer, was genau mich an diesem Menschen stört.*
Stimmt Stimmt nicht
7. *Wenn ich jemanden sehr gerne mag, weiß ich auch, warum das so ist.*
Stimmt Stimmt nicht
8. *Es fällt mir leicht, auf andere zuzugehen und mit ihnen ins Gespräch zu kommen.*
Stimmt Stimmt nicht
9. *Ich kann mich sehr gut an Gespräche und deren Inhalt erinnern.*
Stimmt Stimmt nicht
10. *Bei einem Gespräch achte ich nicht nur auf die Worte meines Gegenübers, sondern auch auf seinen/ihren Gesichtsausdruck.*
Stimmt Stimmt nicht
11. *Ich erkenne, wer in einer Gruppe dominant ist und das Sagen hat.*
Stimmt Stimmt nicht
12. *Der Tonfall meines Gegenübers ist mir besonders wichtig, weil er sehr viel über die Gefühlslage des anderen aussagt.*
Stimmt Stimmt nicht
13. *Ich kann spüren, ob mein Gegenüber die Wahrheit sagt oder nicht.*
Stimmt Stimmt nicht
14. *Ich merke es, wenn sich jemand in einem Gespräch mit mir langweilt.*
Stimmt Stimmt nicht
15. *Ich spüre, ob ein Mensch mich mag oder nicht.*
Stimmt Stimmt nicht
16. *Ich kann mich sehr gut an Begebenheiten meines Lebens mit dem dazugehörigen Gefühl erinnern.*
Stimmt Stimmt nicht

17. *Ich bin in der Lage, meine Gefühle auszudrücken und andere spüren zu lassen.*
Stimmt Stimmt nicht
18. *Im Umgang mit anderen Menschen kommt es immer wieder vor, dass ich mich unwohl fühle, ohne dass es dafür einen unmittelbaren Anlass gibt.*
Stimmt Stimmt nicht
19. *Veränderungen in meiner gewohnten Umgebung nehme ich bewusst wahr.*
Stimmt Stimmt nicht
20. *Wenn ich emotional belastet bin, wirkt sich das auf mein Essverhalten aus.*
Stimmt Stimmt nicht
21. *Ich kann spüren, wenn ich bei einem Menschen zu weit gegangen bin oder ihn verärgert habe.*
Stimmt Stimmt nicht
22. *In meinem Bekanntenkreis merke ich meist als Erste/r, wenn jemand etwas an seinem Äußeren verändert hat.*
Stimmt Stimmt nicht
23. *Ich kann zwischen den Zeilen lesen und habe ein gutes Gefühl dafür, was mir mein Gegenüber wirklich sagen möchte.*
Stimmt Stimmt nicht
24. *Anhand der Körpersprache und Mimik anderer Menschen kann ich erkennen, ob sie eher privat oder beruflich miteinander zu tun haben.*
Stimmt Stimmt nicht

Auswertung

Geben Sie sich für jede »Stimmt«-Antwort einen Punkt.

22–25 Punkte:

Herzlichen Glückwunsch! Sie haben ein ausgeprägtes Gespür für andere und verfügen über ethisch-moralische Werte, die Sie im Umgang mit anderen leiten. Ihnen ist wichtig, zum Kern eines Menschen vorzudringen. Ihre Sensibilität hilft Ihnen dabei, hinter die Kulissen zu schauen und andere in all ihren Facetten wahr- und anzunehmen. Ihr Gespür für Menschen bereichert Ihr eigenes Leben ebenso wie das der anderen. Die weiteren Kapitel dieses Buches werden Ihnen helfen, Ihr Sensorium noch mehr zu verfeinern.

15–21 Punkte:

Sie haben ein gutes Sensorium für andere, dessen Botschaften Sie allerdings nicht immer trauen. Häufig verlassen Sie sich lieber allein auf das, was »vernünftig« zu sein scheint, obwohl Sie »aus dem Bauch heraus« bereits wissen, wie etwas ausgehen wird. Stärken Sie Ihr »Bauchgefühl«, führen Sie sich die zahlreichen Begebenheiten von Augen, in denen es Recht hatte. Nutzen Sie Ihre Intuition, um mehr von anderen zu erfahren – die Übungen dieses Buches werden Ihnen dabei helfen.

8–14 Punkte:

Sie gehen im Umgang mit anderen gern auf Nummer sicher. Streit vermeiden Sie lieber und gehen oft den Weg des geringsten Widerstandes. Ihnen ist wichtig, dass die Menschen sich mit Ihnen wohlfühlen, Harmonie geht Ihnen über alles. Allerdings bleiben Sie mit Ihren eigenen Bedürfnissen dabei häufig auf der Strecke, weil Sie um des lieben Friedens willen Kompromisse schließen, die Ihnen schaden und Unbehagen bereiten. Es fällt Ihnen nicht ganz leicht, sich Gehör zu verschaffen und Ihre Wünsche durchzusetzen. Sagen Sie ruhig auch mal nein. Hinterfragen Sie das, was andere sagen und tun. Die Informationen und Übungen dieses Buches werden Ihre Menschenkenntnis stärken – und damit auch Ihr Selbstvertrauen, denn in Zukunft werden Ihnen andere nicht mehr so leicht etwas vormachen können.

7–0 Punkte:

Sie gehen anderen gern aus dem Weg – möglicherweise, weil Sie schon oft verletzt worden sind, oder auch, weil die anderen Sie nicht besonders interessieren. Dabei verpassen Sie allerdings einiges von der Welt. Können Sie sich vorstellen, einige Ihrer Grundüberzeugungen über das Leben im Allgemeinen und andere Menschen im Besonderen noch einmal zu überprüfen? Dann hätten Sie die Möglichkeit, mehr am Leben mit anderen teilzuhaben, Teil des Ganzen zu werden, ohne sich dabei verbiegen oder aufgeben zu müssen. Die Anregungen dieses Buches können Ihnen dabei helfen, genauer hinzuschauen und das, was Menschen ohne Worte sagen, nach und nach verstehen zu lernen.

Sie haben sicher schon gemerkt: Menschenkenntnis bedeutet nicht nur, die anderen wahrzunehmen und zu deuten, sondern vor allem auch zu wissen, wer Sie selbst sind. Bemühen Sie sich deswegen, ehrlich zu sich selbst zu sein. Beschäftigen Sie sich nicht nur mit Ihren Stärken, sondern auch mit den Bereichen, in denen Sie sich selbst nicht so sehr mögen. Durch den aufrichtigen Blick auf sich selbst verhindern Sie, dass die ungeliebten Bereiche Ihrer Persönlichkeit Ihnen den unvoreingenommenen Blick auf andere verstellen.

Haben Sie Lust, gleich noch ein bisschen im Praktischen zu bleiben? Dann möchte ich Ihnen im Folgenden drei Übungen vorstellen, mit deren Hilfe Sie Ihre Menschenkenntnis innerhalb weniger Tage deutlich verbessern bzw. Ihre Wahrnehmung sehr effektiv schulen können. In den übrigen Kapiteln dieses Buches werden Sie weitere Übungen finden, mit denen Sie Ihr Menschenkenner-Potenzial weiter ausbauen können. Viel Spaß dabei!

Übung 1:

Angelehnt an eine Übung, die der Schauspieler, Regisseur und Coach Pierre Franckh in seinen Seminaren durchführt, möchte ich Sie bitten, zur nächsten Party, auf die Sie eingeladen sind, Zettel und Stift mitzunehmen. Keine Sorge, ich will Ihnen nicht den Abend verderben, und natürlich können Sie dieses kleine Spiel statt auf einer Party auch anderswo durchführen: bei einer beruflichen Weiterbildung beispielsweise, auf einem Elternabend oder einer anderen Gelegenheit, bei der Sie mit einer Gruppe von Menschen zusammenkommen, die Sie kaum oder gar nicht kennen. Schauen Sie sich im ersten Schritt den Raum an, in dem Sie sich befinden: Wie ist er eingerichtet, wie sehen Decke, Wände, der Fußboden aus? Dann wenden Sie sich den Menschen im Raum zu: Wie bewegen sie sich, wie sprechen sie miteinander?

Finden Sie nun spontan zu jedem Menschen ein Eigenschaftswort. Überlegen Sie dann, warum Sie dem betreffenden Menschen genau diese Eigenschaft zuschreiben. Welches Gefühl löst er oder sie bei Ihnen aus? Ist es positiv oder negativ?

Diese Übung hilft uns zu fokussieren und gibt uns darüber hinaus die Möglichkeit, unsere rechte und linke Gehirnhälfte gut miteinander zu verknüpfen: beim spontanen Finden eines Eigenschaftswortes ist eher die intuitiv-kreativ arbeitende rechte Gehirnhälfte gefordert, beim Nachdenken über die jeweilige Eigenschaft und das, was wir damit verbinden, ist es eher die linke, analytische, »vernünftige« Gehirnhälfte.

Übung 2:

Wenn Sie das nächste Mal vor dem Fernseher bei einer Talkshow landen, stellen Sie doch mal den Ton ab. Jetzt haben Sie den Kopf frei, um sich auf die Körpersprache der Talkgäste zu konzentrieren: ihre Gestik, Mimik und Körperhaltung. Gelingt es Ihnen herauszufinden, wie die unterschiedlichen Personen zueinander stehen? Wer ist sich einig, wer

nicht? Wie fühlen sich die einzelnen Teilnehmer? Genießen sie die Veranstaltung? Oder wären sie lieber woanders? Vielleicht gelingt es Ihnen sogar, herauszufinden, worüber gerade gesprochen wird? Wenn Sie die Talkshow auf DVD oder Video aufzeichnen, können Sie das Ganze noch einmal mit Ton anschauen und überprüfen, wo Sie richtig liegen. »Talkshow ohne Ton« ist inzwischen eine meiner liebsten Freizeitbeschäftigungen. Die Übung funktioniert natürlich auch prima mit Videos, die im Internet verfügbar sind. Nehmen Sie sich doch noch mal die »Elefantenrunde« nach der Bundestagswahl 2005 mit Gerhard Schröder und Angela Merkel vor, oder das Rededuell zwischen Verona Pooth (damals noch Feldbusch) und Alice Schwarzer bei Johannes B. Kerner. Sie werden sich köstlich amüsieren, versprochen!

Übung 3:

Holen Sie sich die Erinnerung an einen Urlaub oder ein anderes schönes Erlebnis ins Gedächtnis, das mindestens 6–12 Monate zurückliegen sollte. Überlegen Sie zunächst, an welchem Ort Sie waren und wie es dort aussah. Welche Farben hatten die Häuser, welche Pflanzen gab es dort zu sehen? Welche Menschen haben Sie dort getroffen? Wie würden Sie sie vom Typus und in der äußeren Erscheinung beschreiben? Was haben Sie mit diesen Menschen erlebt? Wie sind Sie an den betreffenden Ort gekommen? Welche Kleidung hatten Sie an, wie trugen Sie Ihr Haar? Was haben Sie damals empfunden? Erinnern Sie sich so detailliert wie möglich und notieren Sie das, was Sie noch wissen. Überprüfen Sie dann anhand von Fotos oder Filmen Ihre Erinnerung.

Bei dieser Übung schlagen Sie zwei Fliegen mit einer Klappe: Erstens kehren Sie für ein paar Minuten zu einem schönen Erlebnis zurück, das Sie auf diese Weise erneut genießen können, und zweitens trainieren Sie Ihr Gehirn und machen es so aufnahmefähiger für neue Eindrücke.

Was macht einen guten Menschenkenner aus?

Menschenkenntnis hat viel mit Intuition zu tun. Wer andere gut einschätzen kann, hat in der Regel auch einen guten Draht zu seinem »Bauchgefühl«. Darüber hinaus sind mir bei guten Menschenkennern noch zehn andere Eigenschaften aufgefallen:

1. Sie achten auf Details, ohne dabei das Gesamtbild aus den Augen zu verlieren.
2. Das genaue Beobachten ihres Umfeldes trainiert die Wahrnehmungsorgane dieser Menschen und ihr Gedächtnis.
3. Sie hören genau hin, wenn andere sprechen, achten auf das, was ungesagt bleibt und registrieren, was in der Gestik und Mimik ihrer Gesprächspartner passiert.
4. Weil sie sehr bewusst wahrnehmen, geraten sie selten in Situationen, in denen sie sich bedroht oder überrumpelt vorkommen.
5. Gute Menschenkenner sind eigenständige Persönlichkeiten, die ihre Entscheidungen gut durchdacht und mit kalkulierbarem Risiko treffen und damit häufiger richtig- als falschliegen.
6. Negative Erfahrungen schieben sie nicht beiseite, sondern denken darüber nach, um aus ihnen zu lernen. So vermeiden sie es, den gleichen Fehler ein zweites Mal zu machen.
7. Menschenkenner sind optimistisch, glauben an das Gute und können auch die kleinsten Freuden bewusst genießen.
8. Sie kennen sich selbst sehr gut, wissen um ihre Reaktionen und ihre Gefühle und können diese anderen gegenüber vielfältig zum Ausdruck bringen.
9. Tiefe zwischenmenschliche Beziehungen sind guten Menschenkennern wichtig, weil sie andere Menschen wertschät-

zen und deren Reaktionen ernst nehmen. Das Gleiche erwarten sie auch von ihrem Gegenüber.

10. Gute Menschenkenner wissen um ihre Fähigkeiten, haben eine gute Verbindung zu sich selbst, vertrauen ihrer Intuition und fühlen sich deshalb dem Leben gewachsen.

Wo erkennen Sie sich wieder? Und welche der genannten Eigenschaften könnten Sie noch ausbauen? In den folgenden Kapiteln finden Sie alles, was Sie benötigen, um einen genauen Blick auf sich selbst zu werfen, Ihr Bewusstsein für andere zu öffnen und so zu einem richtig guten Menschenkenner zu werden.

Lassen Sie uns vorher noch rasch einen Blick darauf werfen, auf welche Weise Sie Neues am besten lernen. Denn dann wissen Sie, wie Sie mit dem vorliegenden Buch umgehen müssen, um es für sich bestmöglich zu nutzen.

Welcher Lerntyp sind Sie?

Wir Menschen lernen ein Leben lang – nicht nur in Schule, Ausbildung oder Studium, sondern auch im täglichen Umgang mit anderen Menschen. Vor einiger Zeit gelang es der Alters- und Hirnforschung, das Gerücht zu widerlegen, dass ältere Menschen schlecht lernen und sich nichts merken können. Unser Gehirn ist in jedem Lebensalter lernfähig. Zu wissen, welchem Lerntyp man angehört, ist sehr hilfreich, wenn es darum geht, sich neues Wissen anzueignen ... auch in Sachen Körpersprache.

Wie lernen Sie am besten? Um das herauszufinden, können Sie den folgenden Test nutzen:



Tatjana D. Strobel

Ich weiß, wie du fühlst

Die geheimen Botschaften des Körpers

ORIGINALAUSGABE

Paperback, Klappenbroschur, 272 Seiten, 13,5 x 20,6 cm

180 farbige Abbildungen

ISBN: 978-3-442-21968-1

Goldmann

Erscheinungstermin: September 2011

Die Sprache des Körpers verstehen und erfolgreich nutzen

Jeder Gedanke ist Gehirnaktivität und wird über die Muskulatur in unseren Bewegungen zum Ausdruck gebracht. Bevor wir etwas sagen, haben wir unsere Gedanken und Gefühle bereits zu 90% preisgegeben, und zwar durch Gestik und Körpersprache. Aber auch Hand-, Fuß- und Fingerformen offenbaren die Charaktereigenschaften und Neigungen eines Individuums. Tatjana Strobel ist Expertin für Physiognomik und Körpersprache. Schritt für Schritt erklärt sie, was sich hinter bestimmten Gesten, Haltungen und Formen verbirgt. So wird es gelingen, die faszinierende Sprache des Körpers zu verstehen und uns selbst und andere besser einzuschätzen.



[Der Titel im Katalog](#)