

SIEGFRIED LACHMANN  
UDO GAEDEKE

# ERKENNE DEIN GEGENÜBER

Die sechs Typen  
der Physiothorik



GMEINER



**SIEGFRIED LACHMANN  
UDO GAEDEKE**

**ERKENNE DEIN  
GEGENÜBER**

## Bildverzeichnis

Sofern nicht im Folgenden gelistet, stammen alle Bilder von Siegfried Lachmann/Udo Gaedeke: Roozbeh Badizadegan/unsplash; Taylor Deas Melesh/unsplash; Timothy Barlin/unsplash; Mitchell Griest/unsplash; Ludovic Migneault/unsplash; Christina Wocintechchat/unsplash; Mitchell Griest/unsplash; Jacinto Diego/unsplash; Vicky Hladynets/unsplash; Houcine Ncib/unsplash; Callum Blacoe/unsplash; Art Hauntington/unsplash; Mohammad Faruque/unsplash; Jake Nackos/unsplash; Paul Castanie/unsplash; Christopher Campbell/unsplash; Anastasia Vitukova/unsplash; Roman Holoschchuk/unsplash; Julian Wan/unsplash; Ethan Garvey/unsplash; Sergio de Paula/unsplash; Austin Wade/unsplash; allgo-an-app-for-plus-size-people/unsplash; PublicDomainPNG/pixabay ; Engin Akyurt/pixabay ; Pezibear/pixabay; Paullstoan/pixabay; Kaa-zoom/pixabay; RoyalAnwar/pixabay; Uschi Du/pixabay; PublicDomainPictures/pixabay; Kapa65/pixabay; Inactive account/pixabay; Whitesession/pixabay; geralt/pixabay.

Besuchen Sie uns im Internet:

[www.gmeiner-verlag.de](http://www.gmeiner-verlag.de)

1. Auflage 2022

© 2022 – Gmeiner-Verlag GmbH

Im Ehnried 5, 88605 Meßkirch

Telefon 07575/2095-0

[info@gmeiner-verlag.de](mailto:info@gmeiner-verlag.de)

Alle Rechte vorbehalten

Lektorat/Redaktion: Isabell Michelberger

Herstellung: Katrin Lahmer

Bildbearbeitung/Umschlaggestaltung: Laura Müller

unter Verwendung eines Fotos von: © fizkes/Shutterstock und

Evgeny Karandaev/elements.envato.com

Druck: Westermann Druck Zwickau GmbH

Printed in Germany

ISBN 978-3-8392-7257-2

**SIEGFRIED LACHMANN  
UDO GAEDEKE**

# **ERKENNE DEIN GEGENÜBER**

**Die sechs Typen  
der Physiothorik**

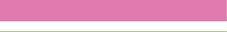
**GMEINER**



# Inhaltsverzeichnis

Die Autoren Siegfried Lachmann und Udo Gaedeke stellen sich vor	9
<b>1 Ziel dieses Buches:</b>	
Erkenne Dein Gegenüber und behandle ihn »artgerecht«	13
<b>2 Kommunikation ist (über)lebenswichtig</b>	15
2.1. Die unterschiedlichen Kanäle der Kommunikation	23
2.1.1. Warum wir miteinander sprechen	23
2.1.2. Erfahrungen aus meinem langen Leben	24
2.2. Worauf es ankommt	29
2.3. Verbale Kommunikation	33
2.3.1. Rhetorik	33
2.3.2. Die Sprache und die Stimme	33
2.4. Nonverbale Kommunikation	39
2.4.1. Körpersprache: Der Körper spricht immer	39
2.4.2. Annehmen und akzeptieren	42
2.4.3. Was sagt mein Gesprächspartner wirklich?	42
2.4.4. Annehmen und Akzeptieren	43
<b>3 Psycho-Physiognomie: Kann man wirklich den Charakter eines Menschen am Gesicht ablesen?</b>	
Eine Einführung	45

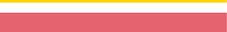
**4 Die sechs Typen in der Physiothorik** **51**

	4.1. Gelb	52
	4.2. Rot	53
	4.3. Blau	54
	4.4. Orange	55
	4.5. Lila	56
	4.6. Grün	57

**5 Die sechs Typen in der Physiothorik**  
**Ausführliche Beschreibung** **59**

	5.1. Gelb	61
	5.2. Rot	57
	5.3. Blau	71
	5.4. Mischtypen	77
	5.5. Orange	79
	5.6. Lila	83
	5.7. Grün	87

**6 Kommunikation mit den einzelnen Naturellen/ Typen** **91**

	6.1. Wie rede ich mit dem gelben Naturell?	93
	6.2. Wie rede ich mit dem roten Naturell?	97
	6.3. Wie rede ich mit dem blauen Naturell?	101
	6.4. Kommunikation mit den Mischtypen	107

<b>7 Ein paar Merkmale im Detail</b>	<b>109</b>
7.1. Die Hohe Stirn	109
7.2. Die Verstandesnase	110
7.3. Der »Genussknubbel«	111
7.4. Die Wangen	112
7.5. Das Kinn	113
7.6. Die Haut	115
7.7. Die Haare	117
7.8. Die Ohren	118
<b>8 Beispiele in der Kombination</b>	<b>121</b>
8.1. Feinfühligkeit, Sensibilität	121
8.2. Sammeln, genießen und alles (haben) wollen	123
8.3. Intellektualität, Strategie	124
8.4. Nähe und Distanz	125
<b>9 Wie könnte es weitergehen?</b>	<b>127</b>



# Die Autoren stellen sich vor

**Siegfried Lachmann**, Jahrgang 1962, wuchs im Ruhrgebiet auf und ist seit knapp 40 Jahren wohnhaft in Süddeutschland (Schwarzwald).

Schon früh faszinierte Siegfried Lachmann das Medium Sprache. Geprägt durch viele Niederschläge in der Kindheit und Jugendzeit entwickelte er mit Anfang 20 eine Liebe zur begeisternden Rhetorik und Sprache. Das Erlernete in eigenen Veranstaltungen und Coachings so umzusetzen, dass für beide Parteien ein Gewinn entsteht, ist seine Motivation.

»Mir ist es bis heute ein großes Anliegen – besonders aus der eigenen Erfahrung heraus –, in einer mehr und mehr erkalteten Welt der Kommunikation Hilfen zu geben. Hilfen dahingehend, dass Menschen es schaffen, diesen Zustand von Unterkühlung und Missverständnissen zu beseitigen. Damit Kommunikation wieder einen sinnvollen Stellenwert in unserer Gesellschaft erhält.«

Siegfried Lachmann ist Trainer, Autor, Coach und Hörbuchsprecher. Seit vielen Jahren gibt er Seminare und Coachings im internationalen sowie nationalen Raum.

**Udo Gaedeke**, Jahrgang 1966, wurde im Ruhrgebiet geboren, wuchs in Hannover auf und hat dort insgesamt circa 40 Jahre gelebt, später ein paar Jahre in Süddeutschland (Oberschwaben). Heute ist er auf der magischen Kanareninsel La Gomera zu Hause.

Seine ersten Schritte im Berufsleben erfolgten im Handwerk mit eigenem Dienstleistungsunternehmen. Doch schnell war ihm klar, dass seine Fähigkeit, Menschen zu begeistern, zu schulen und zu helfen, ihrem wahren Potenzial näherzukommen, seine wirkliche Lebensaufgabe darstellt.

Weiterbildungen zum professionellen Trainer im psychologischen Bereich und Erfahrungen im Coaching von Führungskräften führten zum heutigen Tätigkeitsfeld: Er unterrichtet SpeedReading (Verdoppeln bis Verfünfachen der Lesegeschwindigkeit) in großen und kleinen Unternehmen, in Behörden und Ministerien, an diversen Universitäten und in offenen Kursen. Zudem unterrichtet er die Lehre der Psycho-Physiognomie und in Kooperation mit Siegfried Lachmann die gemeinsam ins Leben gerufene Physiothorik.

## **Gender**

Liebe Leserinnen, liebe Leser, liebe Leserx, derzeit gibt es in Deutschland über 200 Professorenlehrstühle zum Thema Genderismus. Von der Mehrzahl der anderen Wissenschaftler wird diese Rubrik belächelt und nicht als wissenschaftlich betrachtet, da es sich nicht um biologische Geschlechter, sondern vielmehr um das individuelle Empfinden eines Menschen zu seinem Geschlecht dreht. Es gibt derzeit mehr als 400 unterschiedliche Gendertypen. Bei den meisten handelt es sich eher um die eigene sexuelle Orientierung und die Eigenwahrnehmung als Wesen als um biologische Merkmale. Das ist alles schön und gut. Wir möchten hier nicht weiter darauf eingehen.

Wir möchten hiermit lediglich klarstellen, dass wir ALLE Menschen achten, wertschätzen und respektieren. Wir empfinden es aber als sehr mühselig und dem Lesefluss entgegenwirkend, wenn wir ständig alle mindestens 400 Gendertypen ansprechen. Allein schon das »liebe Leser\*innen« oder »LeserInnen« verursacht Lesehemmnisse. Daher verzichten wir auf diese Formen, bleiben bei der über Jahrhunderte bewährten Schreibform und laden ALLE ein, sich hier angesprochen, gesehen, respektiert und wohlzufühlen.



# 1 Erkenne Dein Gegenüber und behandle ihn »artgerecht«

Ihr mögliches Ziel als Leser dieses Buches, klar und deutlich formuliert:

*»Als Vertriebler, Führungskraft oder Personaler möchte ich mein Gegenüber erkennen, verstehen und mich so auf ihn einstellen, dass er sich wohlfühlt und wir im Gespräch eine Win-win-Situation erreichen. Ich möchte seine Sprache sprechen und ihn erreichen.«*

Sicherlich haben wir alle als Kunde oder Interessent an einem Produkt folgende Situation erlebt:

Sie schlendern durch ein Fachgeschäft, getragen von dem Gedanken, ein technisches Gerät im Haushalt zu ersetzen. Ihre Augen scannen den Verkaufsraum nach einem Berater, einem Verkäufer ab. Sie werden fündig. Ein junger Mann steht am Ende eines Verkaufsregals an einem PC und tippt irgendetwas ein. Sie machen sich bemerkbar, er signalisiert durch ein Nicken, dass er Sie wahrgenommen hat, und tippt weiter. Nach einer Weile scheint er mit seiner Aufgabe fertig zu sein und wendet sich Ihnen zu. Sie schildern Ihr Anliegen und er führt Sie zu den entsprechenden Geräten und beginnt mit einer sehr technischen, sehr ausführlichen Schilderung all der Möglichkeiten dieser Geräte. Er lässt es sich nicht nehmen, die Fülle der Details und die Unterschiede der Geräte zu betonen, gegenüberzustellen und abzuwägen.

Wäre er im System der Physiotherik geschult, so hätte er auf einen Blick erkannt, dass Sie – mal als Beispiel angenommen – ein rotes Naturell sind. Da ist Geduld schon mal überhaupt nicht Ihre Stärke. Sie hätten eine kurze knappe Übersicht, eine schnelle Präsentation der Möglichkeiten gebraucht, um dann selbst zu entscheiden und äußern zu dürfen, ob Sie Details be-