

Yvonne Herrmann    Bernhard P. Wirth

# ***Körpersprache und Menschenkenntnis in Alltag und Beruf***

Die wichtigsten und geheimsten  
Körper-Signale unserer Mitmenschen

Engelsdorfer Verlag

Diese Leseprobe ist urheberrechtlich geschützt!

Bibliografische Information durch die Deutsche Nationalbibliothek:  
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der  
Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind  
im Internet über <http://www.dnb.de> abrufbar.

ISBN 978-3-95488-400-1

Copyright (2013) Engelsdorfer Verlag Leipzig  
Alle Rechte bei den Autoren  
Hergestellt in Leipzig, Germany (EU)  
[www.engelsdorfer-verlag.de](http://www.engelsdorfer-verlag.de)

29,90 Euro (D)

Engelsdorfer Verlag  
Leipzig  
2013

Diese Leseprobe ist urheberrechtlich geschützt!

# Inhaltsverzeichnis

<b>Danke</b> .....	11
<b>Über die Geheimnisse von Körpersprache und Menschenkenntnis und weshalb Sie dieses Buch lesen sollten</b> .....	13
<b>Wie entsteht die Sprache unseres Körpers?</b> .....	15
<b>Unsere Sicht auf Körpersprache und Menschenkenntnis</b> .....	17
<b>SEPP®</b> .....	20
<b>Der erste Blick</b> .....	23
Der erste Augenblick .....	24
<b>Der Händedruck – Die Visitenkarte als Schlüssel zum Charakter</b> .....	27
Der „feuchte“ Händedruck .....	30
Der „normale“ Händedruck .....	32
Der übergeordnete Händedruck .....	34
Der Händedruck und Hand auf Schulter .....	36
Der untergeordnete Händedruck .....	38
Der feste Händedruck .....	40
Der schwache Händedruck .....	41
Händedruck mit „Loch“ .....	46
Distanz-Zonen .....	48
Sach- und Beziehungsebene .....	49
Der heranziehende Händedruck .....	51
Händedruck: Hand über Hand .....	53
Händedruck und linke Hand am Oberarm seitlich .....	54
Händedruck und Hand am Ellenbogen .....	55
Der wegschiebende Händedruck .....	57
Der Händedruck nur Fingerspitzen .....	59
Der Händedruck mit ausgestrecktem Zeigefinger .....	61
Männer sind anders, Frauen aber auch .....	63

Diese Leseprobe ist urheberrechtlich geschützt!

„Starke Männer“ .....	65
„Schwache Männer“ .....	67
<b>Das Sitzen – vom Gegner zum Mitmenschen</b> .....	69
Das Gegenüber-Sitzen .....	70
Das seitliche Sitzen .....	72
Das offene Sitzen.....	74
Das einge – igelte Sitzen .....	75
<b>Arme und Beine - Zeichen der Sympathie</b> .....	77
Beine zugeneigt .....	78
Beine abgeneigt .....	80
Beine in sich verschränkt .....	82
Beine um Stuhlbein geschlungen .....	84
Füße unter dem Stuhl .....	86
Verschränkte Arme .....	88
Die kalte Schulter .....	90
„Offene Arme“ mit Handflächen nach oben.....	92
<b>Der Oberkörper – Ausdruck des Dabeiseins</b> .....	95
Assoziation positiv – negativ .....	97
Dissoziation .....	100
Der vorgebeugte Oberkörper.....	102
Der zurückgelehnte Oberkörper .....	104
<b>Die Körperhälften – Gefühl oder Logik?</b> .....	105
Unser Gehirn - Faszination pur .....	106
Die linke und rechte Gehirnhälfte.....	108
Überkreuzung der Nervenbahnen .....	112
Die rechte Körperseite .....	113
Die linke Körperseite .....	115
Auf dem rechten Bein stehend .....	117
Auf dem linken Bein stehend .....	119
Hände in den Hosentaschen .....	120
Mit welcher Hand telefonieren Sie? .....	121

Diese Leseprobe ist urheberrechtlich geschützt!

Körpersprache: Bewegungen nach oben.....	124
Körpersprache: Bewegungen nach unten.....	126
<b>Der Mund und die Lippen ... sind nicht nur zum Küssen da!.....</b>	<b>129</b>
Schmale Lippen .....	131
Volle Lippen .....	132
Gesenkte Mundwinkel .....	133
Angehobene Mundwinkel.....	135
<b>Was empfindet der Mensch als wichtig? .....</b>	<b>137</b>
Waagerechte Stirnfalten .....	139
Die "arbeitende" Zunge .....	141
Brille hochschieben.....	143
Haare hinter das Ohr streichen.....	144
Senkrechte Stirnfalten .....	145
<b>Die Ohren – Spiegel der Persönlichkeit .....</b>	<b>147</b>
Große Ohren / kleine Ohren .....	152
Ohren mit Ohrläppchen .....	154
Ohren mit angewachsenen Ohrläppchen .....	155
Große Ohrbucht / Ohrhöhle .....	157
Kleine Ohrbucht / Ohrhöhle .....	158
Starke Antihelix .....	160
Schwache Antihelix .....	162
<b>Unsere Wahrnehmung – Charakterkunde .....</b>	<b>163</b>
Die fünf Sinne.....	166
Meine Erlebnisgeschichte .....	168
Worte und Redewendungen.....	170
Der visuelle Grundtyp .....	177
Der kinästhetische Grundtyp .....	179
Der auditive Grundtyp .....	182

Diese Leseprobe ist urheberrechtlich geschützt!

<b>Augen – sagen mehr als man denkt</b> .....	185
Das Gedachte und Gefühlte an den Augen erkennen ...	187
Blick nach oben .....	188
Blick nach unten .....	190
Blick nach unten links.....	192
Gerader Blick.....	193
<b>Lügen – aber “ehrlich“?</b> .....	195
Etwas aus den Augen wischen .....	199
Nicht vorhandene Krümel vom Tisch wischen.....	201
Nicht vorhandene Fussel von der Kleidung putzen .....	203
Einen Schritt zurück gehen.....	205
<b>Die Finger</b> .....	207
Der Daumen .....	209
Der gebogene Daumen .....	211
Der Zeigefinger.....	213
Der Mittelfinger .....	215
Der Ringfinger .....	217
Der kleine Finger .....	219
<b>Das Phänomen „Ringe“</b> .....	221
Ring am Daumen .....	223
Ring am Zeigefinger.....	225
Ring am Mittelfinger .....	226
Ring am Ringfinger .....	228
Ring am kleinen Finger .....	230
<b>Unsere Hände sprechen Bände</b> .....	233
Daumen drehen .....	234
Stift drehen .....	236
Stift als verlängerter Zeigefinger.....	238
Gefaltete Hände.....	240
Bedrohende Finger.....	242
Gefaltete Hände mit drohenden Zeigefingern.....	242

Diese Leseprobe ist urheberrechtlich geschützt!

Gekreuzte Finger .....	244
Hände im Dreieck.....	245
Aufrecht gestellte Hände .....	246
Am Ohr zupfen .....	248
Die Nase reiben .....	250
Finger oder Hand vor dem Mund .....	253
<b>Impuls-Vorträge und Intensiv-Seminare zum Buch</b> .....	255
„Körpersprache und Menschenkenntnis in Alltag und Beruf“ .....	256
„Die Zunge kann lügen – der Körper nie“ .....	258
<b>Die Autoren</b> .....	260
<b>Bildquellen</b> .....	262
<b>Literaturverzeichnis</b> .....	268

Diese Leseprobe ist urheberrechtlich geschützt!



## **Danke!**

*Gleichgültig, wie lange die Entstehung eines Buchs dauert und wie aufregend diese Zeit ist, für den Autor ist es eine wundervolle Erfahrung zu erleben, wie er währenddessen begleitet und unterstützt wird.*

***Deshalb an dieser Stelle mein Dankeschön an alle, die es mir ermöglichen haben, mich an diese Aufgabe zu wagen und mir diesen Wunsch zu erfüllen.***

*Ein ganz besonders herzliches Dankeschön gilt meiner Familie.*

***Lieber André, liebe Florentine!*** *Ihr habt mir in den vielen Stunden des Lesens und Schreibens mit Eurer Unterstützung und Rücksichtnahme immer wieder Zuversicht und Kraft gegeben, zu vertrauen und „dabei zu bleiben“.*

*Danke für Eure Geduld und Eure Liebe!*

*Eine ganz große Freude war mir die Zusammenarbeit mit Dir, liebe Yvonne Arnold. Deine Hingabe zu den Worten und jedem noch so kleinen Detail hatte eine besondere Faszination. Danke für diese schöne Erfahrung.*

*Du hast einen festen Platz in meinem Herzen!*

*Für Deine tatkräftige und beherzte Unterstützung bei der Bildauswahl und -bearbeitung danke ich Dir sehr, liebe Beate Traber.*

***Lieber Bernhard P. Wirth!***

*An dieser Stelle mein herzlicher Dank für Ihre Unterstützung und Begleitung, für Ihre Geduld und Inspiration.*

*Danke vielmals für Ihre stets offenen Ohren und für Ihr offenes Herz.*

*Durch das umfangreiche und vielseitige Wissen um Körpersprache, Menschenkenntnis, Charakterkunde und Selbsterkenntnis u.v.a.m., das Sie mich gelehrt haben, wurde mein Beruf zur Berufung. DANKE*

*Yvonne Herrmann, Dezember 2012*

**Diese Leseprobe ist urheberrechtlich geschützt!**

Diese Leseprobe ist urheberrechtlich geschützt!

# 1. Über die Geheimnisse von Körpersprache und Menschenkenntnis und weshalb Sie dieses Buch lesen sollten

Immer sind es die ersten Sekunden, die entscheiden, wenn wir uns ein Bild von unserem Mitmenschen machen oder selbst einen bleibenden Eindruck hinterlassen. Jeder von uns nimmt seine Mitmenschen gefühlsmäßig wahr, egal ob bewusst oder unbewusst. Unser Wahrnehmungssystem – unsere fünf Sinne, Sehen, Hören, Riechen, Schmecken und Fühlen – sind so eingerichtet, dass wir Mimik, Gestik, Bewegungen und andere Reaktionen unseres Mitmenschen nicht nur sehen, sondern auch – bewusst oder unbewusst – werten und bewerten, teilweise interpretieren und verstehen können. Für unsere zwischenmenschlichen Beziehungen ist dies nahezu unvermeidlich!

Im Wandel vom Informations- zum Bewusstseinszeitalter erlangt das schon längst Dagewesene, in unserem rationalen Weltbild jedoch oft verlorengegangene Wissen über Körpersprache und Menschenkenntnis im privaten und vor allem beruflichen Umfeld immer mehr an Wichtigkeit.

Wir alle kennen Formulierungen wie „Wenn Blicke töten könnten...“, „der redet mit Händen und Füßen...“, „Man sieht es ihm an der Nasenspitze an...!“

Hinter diesen schon fast sprichwörtlich gewordenen Redensarten verbirgt sich etwas, was wir tagtäglich oft unbewusst und selten ganz bewusst anwenden: Körpersprache.

Sie ist keine Fremdsprache, die Sie erst erlernen müssen. Ihre eigene Körpersprache ist nicht erlernbar und auch kaum beeinflussbar.

**Körpersprache:** Sie beherrschen Sie seit Ihrer Geburt. Körpersprache wird unbewusst gesteuert und unbewusst von unseren Mitmenschen wahrgenommen.

Das zeigt sich auch in unserer Handschrift. Diese ist nicht mehr so, wie sie einmal am Anfang der Schulzeit war. Kaum jemand schreibt, ja malt noch so fürsorglich die einzelnen Buchstaben aufs Papier. Hier sagt man: „Heute schreibt es aus uns heraus.“

Diese Leseprobe ist urheberrechtlich geschützt!

Ebenso kann man im Zusammenhang mit der Körpersprache sagen: „Es tut's aus uns heraus.“

Aus diesem Grunde unterschätzen wir eine ihrer wichtigsten Merkmale, denn im Gegensatz zu unseren gesprochenen Worten, ist Körpersprache ehrlich und verbindlich.

Hier gilt: „Die Zunge kann lügen – Unser Körper nie“!

Körpersprache ist analog, also entsprechend zu Ihrer inneren Gefühlswelt. Körpersprache wird als Ganzheit wahrgenommen und ergibt so ein unbewusstes Charakter - Bild.

Anhand der Körpersprache können Sie analog auf die innere Befindlichkeit oder die Wertung des im Außen Wahrgenommenen Ihres Mitmenschen schließen.

Diese Leseprobe ist urheberrechtlich geschützt!

## Wie entsteht die Sprache unseres Körpers?

Unsere uns ganz eigene und für jeden Menschen einzigartige Körpersprache ist älter als die verbale Sprache. Schon ab der ersten Stunde unserer Geburt zeigen wir unseren Eltern und anderen Mitmenschen durch unsere Körpersprache, was wir gerade fühlen. Ob Hunger, Durst, Ungeduld, Schmerz oder „Satt sein“, all das können wir in der ersten Zeit unseres Lebens nur mit der Sprache unseres Körpers, also nonverbal mitteilen. Erst nach und nach wird uns dann - verbunden mit der Körpersprache unserer Mitmenschen - beigebracht, unsere verbale Sprache zu nutzen. Und wieder spielt die Körpersprache eine zentrale Rolle. Alle Erlebnisse und Erfahrungen, die wir im Laufe unseres Lebens haben, werden im Gehirn abgespeichert. An diesen Erfahrungsbildern hängen die verschiedensten Informationen, wie zum Beispiel, ob diese Erfahrungen positiv oder eher negativ erlebt wurden, was wir in diesem Moment empfunden haben und wie wichtig dieses Ereignis für uns war – alles in Form von Energie. Die Bilder werden also im Gehirn „kodierte“ abgelegt. Ihre Intensität sowie positive als auch negative Färbung stehen in Abhängigkeit von den Umständen, Situationen und Zusammenhängen, unter denen sie entstanden und von Ihnen aufgenommen worden sind.

Die Gefühle, die die gedachten, bereits gespeicherten inneren Bilder oder auch die gerade erlebten Erfahrungen hervorrufen, strömen als Energie durch unseren Körper. Sie kennen die berühmten „Schmetterlinge im Bauch...“, wenn Sie sich an Ihre erste große Liebe erinnern. Denn diese Erinnerung lässt die damit verbundenen Gefühle als somatisierte Energie wieder aufsteigen, und so angenehme Gefühle auslösen.

Die damit verbundene Energie wird in Körpersprache umgewandelt. Und lässt somit unseren Körper sprechen.

Sie können niemals die Gefühle eines anderen Menschen fühlen. Allerdings können Sie diese mit etwas Übung anhand der Körpersprache und Ihrer erlernten Menschenkenntnis deuten. Körpersprache verdeutlicht, dass sich unser Körper kurzzeitig gewissen Gegebenheiten und Situationen unbewusst anpasst und sie gerade genau so er-

Diese Leseprobe ist urheberrechtlich geschützt!

lebt. In diesem Zusammenhang erkennen wir dann bei unseren Mitmenschen über die Körpersprache zeitlich begrenzte Befindlichkeiten mit einer entsprechenden Signalwirkung.

Körpersprachliche Signale senden wir immer aus, gleichgültig ob wir anderen Menschen auf der Straße begegnen, Freunde und Bekannte treffen oder uns im Arbeitsalltag befinden.

Stellen Sie sich während des Lesen dieses Buches immer wieder vor, Sie besuchen einen Kunden, den Sie noch nie vorher gesehen haben oder er kommt zu Ihnen, Sie treffen auf einen Kollegen bzw. Mitarbeiter oder auf Freunde und Bekannte. Sie alle senden und empfangen Signale, ohne sich dessen ständig bewusst zu sein. Mit dem Körper sprechen wir alle, ohne diese Sprache jemals gelernt zu haben.

Einige dieser unbewussten Botschaften unserer Befindlichkeit wollen wir in diesem Buch anhand der wichtigsten und geheimsten Körpersprache – Signale aufzeigen.

Dieses Körpersprache- und Menschenkenntnis – Lexikon ist ein Handbuch für all diejenigen, die sich im Alltag wie auch im Berufsleben einen Überblick über die unbewusst gesendeten Signale ihrer Mitmenschen verschaffen wollen. Und/oder für die Menschen, die einen Einblick in die eigene kaum bewusst steuerbare Körpersprache suchen, um sich selbst und ihren SEPP® besser kennen zu lernen. Werden Sie so zum Körpersprache- und Menschenkenner, der sich und seine Mitmenschen im täglichen Miteinander noch besser versteht!

Diese Leseprobe ist urheberrechtlich geschützt!

## Unsere Sicht auf Körpersprache und Menschenkenntnis

Zur Deutung und Bedeutung von Körpersprache suchen Körpersprachen- und Menschenkenntnisinteressierte nach unbewusster Körpersprache bei ihren Mitmenschen, um ihre Mitmenschen zu „durchschauen“. „Menschen durchschauen“ ist hier im Sinne von verstehen lernen unserer Mitmenschen gemeint. Für diesen Zweck ist die Brille „Körpersprache und Menschenkenntnis“ gedacht.

Jeder Mensch zeigt immer Körpersprachen, ob im Gehen, Sitzen oder Liegen.

Durch das Wissen um Körpersprache und Menschenkenntnis, nehmen Sie als Gesprächs - PARTNER bewusst Verhaltensweisen Ihrer Mitmenschen wahr, die unbewusst in Ihren Erfahrungen schon vorhanden sind.

Wir Menschen können bis zu 7 Sekunden unsere Körpersprache bewusst unterdrücken oder verstellen.

Nach diesem Zeitraum „übergibt“ unser Bewusstsein wieder dem Unbewussten die Aktion oder Reaktion auf unsere Umwelt. Die Folge ist eine uns vollkommen unbewusste Körpersprache.

Kleinkinder können nur 3 Sekunden bewusst ihre Körpersprache beeinflussen.

Das kennen wir alle: Das Kind soll ruhig sitzen. Spätestens nach 3 Sekunden geht das unbewusste „Gezappel“ wieder los.

Interessant sind in der Körpersprache auch nicht genormte Verhaltensweisen wie z.B. der Händedruck, das Gehen. Was bedeutet der unbewusste Händedruck, unser nicht bewusstes Gehen?

Die Gesichter unserer Mitmenschen sprechen Bände.

Die Deutung und Bedeutung der Gesichtsausdrücke und Faltenregungen im Gespräch lassen wichtige Rückschlüsse auf das innere Erleben unserer Mitmenschen zu.

Auch unsere persönliche Handschrift wird meistens aus dem Unbewussten gesteuert.

Die wenigsten Menschen schreiben noch genau die Schreibweise der Schule.

So zeigt die persönliche Handschrift eines Menschen seinen individuellen Charakter.

In Stresssituationen schaltet sich die bewusste Körpersprache total aus.

Die Macht über die Körpersprache hat in solchen Situationen unser Unbewusstes übernommen, was wieder nichts anderes heißt, dass Menschen unter Stress ihre Körpersprache nicht bewusst wahrnehmen und steuern können.

Selbstgespräche und Körpersprache:

Mit wem reden wir denn am meisten? Natürlich mit uns selbst.

Zum Beispiel übergeben wir beim Autofahren, bei intensiven Selbstgesprächen, die Lenkung unseres Autos dem Unbewussten. Wir schalten unbewusst auf Autopilot um.

Dort findet intensive unbewusste Körpersprache statt.

In Verhandlungs- und Verkaufsgesprächen, Gesprächen mit Freunden, Familienmitgliedern, Kollegen, Mitarbeitern oder dem Chef bietet das Wissen um Körpersprache und Menschenkenntnis dem Verhandlungs-, Gesprächsführer die Möglichkeit, die unbewussten Bedürfnisse Ihrer Kunden zu lesen und zu erkennen.

Durch das Erkennen der unbewussten Körpersprache, und der sich daraus ergebenden Deutungen, ist der Mensch in der Lage, einen höheren Nutzen durch die Befriedigung seiner echten Bedürfnisse zu bieten.

Körpersprache: Gestik und Mimik

Gesten sind kulturell unterschiedlich, wie z.B. die Deutung des nach oben gestreckten Mittelfingers. In unserem Kulturkreis handelt es sich um Zeichen der Verachtung und hat ein „schlechtes“ Image, im asiatischen Raum dagegen steht es für Friede und Harmonie.

Die Mimik ist bei allen Menschen auf unserer Erde bis auf wenige Ausnahmen dieselbe und trägt die gleiche Bedeutungssymbolik. Hier gibt es keine kulturellen Unterschiede. Reaktionen wie Freude, Trauer,

Diese Leseprobe ist urheberrechtlich geschützt!



Überraschung, Entsetzen oder Ekel zeigen sich bei allen Menschen mit dem gleichen Gesichtsausdruck.

### Erlernete Menschenkenntnis

...ist die Fähigkeit, Verhalten, Charakter und das Wesen eines Menschen aufgrund von bestimmten Signalen, Erscheinungsformen und physiognomischen Zeichen richtig einzuschätzen, zu erkennen und zu beurteilen, und vorherzusagen wie sie denken und wie sie handeln werden.

Menschenkenntnis ist nicht angeboren, sondern man erwirbt sie durch den häufigen Umgang mit Menschen, durch Erfahrung mit vielen unterschiedlichen Menschen und durch bewusstes Erlernen und Anwenden.

Menschenkenntnis kann genutzt werden, um Menschen richtig zu beurteilen, sie zu motivieren, um anderen Menschen einen guten Rat zu geben und tiefere Beziehungen einzugehen.

## Die Selbst-erfüllende-Prophezeiungsperson - SEPP®



- Selbst
- Erfüllende
- Prophezeiungs-
- Person

Stellen Sie sich bitte den SEPP® als kleines Männchen in unserem Gehirn vor.

Diese Vorstellung wird hilfreich sein, die komplizierten und vielschichtigen Prozesse, die in unserem Gehirn in rasanter Geschwindigkeit ablaufen, besser zu verstehen.

Führen Sie sich vor Augen, dass unser SEPP® bestimmte und wichtige Aufgaben zu erledigen hat.

Er nimmt alle Sinneswahrnehmungen auf und ordnet sie sozusagen als Bilder im Gehirn ein. Bildlich gesprochen befinden sich diese Alben in Regalen und haben die unterschiedlichsten Beschriftungen, damit sie vom SEPP® leichter wiedergefunden werden: „Hochzeit“ „Unser Kind“ oder „Urlaub 2010“.

Mit jeder neuen Wahrnehmung erhält unser SEPP® Arbeit.

Zum einen sortiert er die gerade aufgenommen Sinneseindrücke in Form von Bildern ein, zum anderen greift er auf bereits vorhandene

**Diese Leseprobe ist urheberrechtlich geschützt!**

und abgelegte Bilder zurück. Beides ist wichtig, damit Sie Ihre Bilder denken und auch aussprechen können. Im Verlauf unseres Lebens also legt unser SEPP® alle Erfahrungen und Wahrnehmungen in Form von Bildern in unserem Gehirn ab. Mit diesen Bildern können sich die unterschiedlichsten Sinnes- und Gefühlsausdrücke verbinden. Wenn wir hier von Bildern sprechen, sind damit die Eindrücke aller fünf physikalischen Sinne gemeint.

Wir alle kennen die Sätze „Ich stelle mir vor, dass...“. „Ich stelle mir vor, dass ich... bin oder etwas... ist“.

Sie stellen sich vor, Millionär zu sein, und doch ist der damit verbundene Reichtum nur in Ihrer Vorstellung und nicht wirklich vorhanden. Man nennt das Imagination oder auch Fantasie.

Wenn Sie sich etwas mit viel Fantasie vorstellen, dann wird das, woran sie denken, vor Ihrem geistigen Auge bildhaft und anschaulich. Ganz einfach gesagt, Sie denken sich etwas aus.

Genau so existiert der SEPP®, die Selbst-erfüllende-Prophezeiungsperson in unserer Fantasie.

Wie Sie Ihre Bilder denken und was und wie Sie kommunizieren, hängt auch von den „Eigenarten“ Ihres SEPP® ab.

Diese Leseprobe ist urheberrechtlich geschützt!

# Der erste Blick

Diese Leseprobe ist urheberrechtlich geschützt!

## Der erste Augenblick



- Augenkontakt
- Auge in Auge
- lieber Mensch  
– böser Mensch??
- Selbstwertgefühl
- Seelenverwandtschaft

Stellen Sie sich vor, Sie begegnen einem Mitmenschen, einem neuen Kollegen, Kunden oder möglicherweise einem neuen Freund oder Partner zum ersten Mal... Wenn wir einem Menschen zum ersten Mal begegnen, entsteht der berühmte Augenkontakt: der „erste Blick“. Von unserem SEPP® wird nun abgeprüft, ob wir schon einmal einem Menschen in der Vergangenheit begegnet sind, der dem jetzt vor uns stehenden Menschen ähnlich sah. Nun kommt es darauf an, ob dieser bereits erlebte Mensch „lieb“ oder „böse“ zu uns war.

Diese Leseprobe ist urheberrechtlich geschützt!