

EEN VAN DE OUDSTE MANUSCRIPTEN OVER DE CHINESE GENEESKUNDE BEVATTE EEN GEZICHTSKAART MET EEN KAART VAN DE MERIDIANEN DIE ZICH IN HET GEZICHT BEVINDEN. DEZE ORIGINELE KAARTEN BEVATTE 150 LEEFTIJDPOSITIES EN DAT IS LATER BIJGESTELD NAAR 100 POSITIES. DAT MENSEN VROEGER 150 JAAR OUD KONDEN WORDEN, IS TEGENWOORDIG NIET MEER VOOR TE STELLEN. IN HET OUDE CHINA WAS GELAATSDIAGNOSE NAAST DE TONG- EN POLSDIAGNOSE DE MEEST GEBRUIKELIJKE EN BELANGRIJKE DIAGNOSEMETHODE. ARTSEN MOCHTEN BUITEN DE EXTREMITEITEN VAN HUN PATIËNTEN HET LICHAAM NIET AANRAKEN. GEZICHTEN LEZEN HEEFT IN VEEL CULTUREN EEN LANGE GESCHIEDENIS.

GEZICHTEN LEZEN VOLGENS DE CHINESE GENEESKUNDE

63

In de oude klassieker over de Chinese geneeskunst, de Nei Tsjing, vraagt de Gele Keizer: "In vroeger tijden werkten de mensen tot zij honderd jaar oud waren, is er tegenwoordig iets mis met de samenleving dat de meeste mensen al rond de vijftig afgeleefd lijken? Of doen de mensen dingen die hun levenskrachten uitputten? Hierop geeft de hofarts ten antwoord: "De houding van de mensen tegenover het leven is veranderd. Zij volgen nu hun lusten en zijn de natuurwetten vergeten". Dit gesprek vond ruim 2000 jaar geleden plaats, maar zou ook nu nog van toepassing kunnen zijn...

YIN EN YANG VAN HET GEZICHT

Veel aspecten uit de gelaatkunde worden gemeenschappelijk gehanteerd. De lichaamsvormen zijn aangeboren, maar deze kunnen gedurende je leven veranderen. Ook karaktereigenschappen kunnen veranderen. Yin en yang behoren tot de belangrijkste principes van het universum. Het yinyang-principe staat voor polariteit, evenwicht en harmonie. Yin en yang zijn twee tegengestelde en aanvullende kosmische energieën. Het een kan niet zonder het ander bestaan. Het yinyang-teken staat symbool voor de gedachte dat alles bestaat met een tegengestelde variant waarvan de een niet beter is dan de ander. In de Chinese gelaatkunde staat de rechterzijde van het gezicht voor de yinne kant en de linkerzijde voor de yange kant. Wat betekenen deze beide zijden voor ons en wat vertellen deze ons? Rechts, yin staat voor passief, dit is de zijde die wij tonen aan de wereld aan onze omgeving. Het zogenaamde 'publieke masker'. De linkerzijde is de actieve zijde, de kant van het gevoel en laat de innerlijke emoties zien. Dit is de zijde die men voor zichzelf houdt en laat zien wat zich van binnen afspeelt en wordt verwerkt. Het zogenaamde 'privé masker'. Door een foto van jezelf in spiegelbeeld af te drukken kun je zien dat de gezichtshelften nogal kunnen verschillen. De ene zijde kan veel boller zijn, je ene oog kan veel opener zijn dan



Docent Deirdre Courtney, een autoriteit op het gebied van gezichtsdiagnose.

de ander. De ene wenkbrauw kan beter ontwikkeld zijn dan de andere. Wanneer bijvoorbeeld de rechter gezichtshelft veel duidelijker aanwezig en krachtiger is, dan laat dit zien dat je meer vanuit je ratio werkt. Gekoppeld met de hersenhelften staat de linkerhersenhelft voor logica, rationeel en analyseren en correspondeert met de rechterzijde van het lichaam. De rechterhersenhelft staat voor creativiteit, intuïtie en gevoelsmatig en correspondeert met de linkerzijde van het lichaam. Voor een optimale gezondheid zijn de beide gezichtszijsiden in balans en symmetrisch. Deze mensen laten zien wat zij voelen en tonen dit naar buiten toe. Markeringen en rimpels in een van de gezichtshelften geven informatie over hoe de persoon omgaat met zijn gevoel en hoe hij of zij dit tot expressie brengt. In de communicatie met de ander wordt er veelal naar

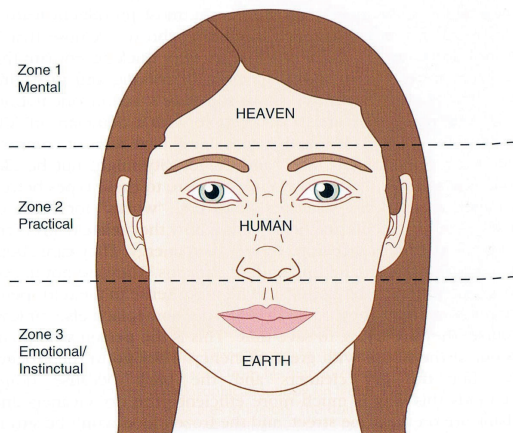


FIGURE 3-6 The Three Zones of Orientation. Measure zone 1 from the average hairline to the top of the eyebrow. Measure zone 2 from the top of the eyebrows to the bottom of the nose. Measure zone 3 from the bottom of the nose to the underside of the chin.

Illustratie The emotional map, blz. 60 uit boek face reading Lillian Bridges

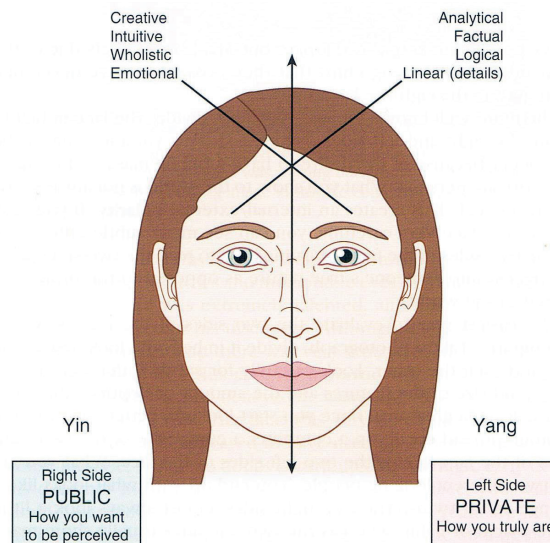


FIGURE 3-3 The Yin and the Yang of the Face—The Two Sides.

de rechterzijde van het gezicht gekeken, stelt Deirdre. Om meer te weten te komen over het gevoel van de ander geeft zij als advies gericht te kijken naar de linkerzijde van het gezicht en te kijken naar de expressie en emoties tijdens het gesprek.

DE DRIE ZONES VAN HET GEZICHT

De klassieke verdeling van energie in de Chinese filosofie symboliseert de onderscheiding van hemel, mens en aarde. De mens staat tussen hemel en aarde. Het bovendeel symboliseert de hemel en staat voor het voorhoofd, het gebied boven de wenkbrauwen tot de haargrens. Het middendeel symboliseert de mens. Dit is het gedeelte van de wenkbrauwen, ogen en de neus. Het onderdeel symboliseert de aarde en is het gedeelte van de mond, kin en kaken.

De bovenzone staat voor het denken, de mentale zone. Bij een hoog voorhoofd wil dat zeggen dat deze persoon het denken centraal stelt en dat er veel ideeën in het hoofd zijn. Mensen met een hoog bovendeel zijn dus echte denkers. Het wil niet zeggen dat iemand intelligent is, maar wel alles wil overdenken. Deze persoon zal niet spontaan handelen, maar eerst wikken en wegen. Bij beslissingen nemen hebben deze personen tijd nodig voordat zij keuzes maken. Zij willen meer informatie hebben, folders, onderzoeken bekijken, andere meningen horen en de voor- en nadelen afwegen alvorens te beslissen. Deze mensen hebben tijd nodig en nemen geen overhaaste beslissingen.

De middenzone staat voor praktisch ingestelde mensen. Het handelen is praktisch georiënteerd. Zij maken beslissingen en doen het direct. Wanneer iemand een probleem heeft, staan zij klaar om direct te helpen. Zij zijn efficiënt en willen tijd, geld en energie besparen. Zij zijn niet krenterig, maar vinden het niet nodig om meer geld uit te geven dan nodig is wanneer je het ook goedkoper kunt krijgen. Dit zijn de mensen die een activiteit heel efficiënt kunnen regelen en plannen, zodat het allemaal fantastisch verloopt.

De onderste zone zijn de mensen die reageren vanuit instinct, emotie en impuls. Die doen dingen omdat zij het gevoel hebben dat zij dat moeten doen, ondanks dat de omgeving

soms anders denkt. Het voelt goed en daarom doen zij het. Zij vertrouwen op hun gevoel. Wanneer zij reageren vanuit instinct, maken zij vaak een goede keuze. Wanneer zij reageren vanuit emotioneel instinct kunnen zij zich na afloop schuldig voelen. Voelen is van belang voor deze persoon. Zij doen iets voordat zij erover denken en baseren hun leven op hun gevoel. Mensen met een grote onderste zone zullen hun vakantiehuis verhuren aan vreemden wanneer het goed voelt. Zij hebben geen contract nodig, ze doen het gewoon. Terwijl de mensen met een dominante bovenzone alles van tevoren vastleggen in een contract om problemen uit te sluiten. Bij het kopen van een nieuwe auto gaan de mensen met de dominante bovenzone folders ophangen, garages bezoeken en prijzen vergelijken. De mensen met een dominante middenzone vinden dat de auto praktisch en mooi moet zijn of voldoende zitplaatsen moet hebben wanneer dat nodig is en laadruimte voor de koffers. De personen met de dominante onderste zone zien de auto, zijn er helemaal 'verliefd' op en kopen hem direct. Hun gevoel zegt; kopen, dit is fantastisch en zij doen het. Mensen kan je indelen in categorieën gebaseerd op de dominantie en grote van de zone. Deze zones geven informatie over de wijze van reageren op de omgeving en de wijze waarop beslissingen worden genomen. Er is sprake van balans wanneer alle zones gelijk van grootte zijn. Wanneer er verschil in zones is, kan dat degene duiden om meer aandacht te besteden aan de zwakke zones, bijvoorbeeld door meer op hun instinct te vertrouwen of door aan de slag te gaan en niet te blijven overdenken en afwegen.

INSPELEN OP DE BEHOEFTE VAN DE PERSOON

Als schoonheidsspecialist kan je juist door je nauwe contact met het gezicht van de cliënt goed observeren en een disbalans in gezichtshelften signaleren. Markeringen, rimpels of huidirritaties geven je informatie over de persoon. Van daaruit kan je vragen stellen zonder conclusies te trekken of de observaties juist zijn. Denk aan: 'Is er momenteel meer stress, tekort aan ontspanning of slaap, een overbelasting of zorg om anderen waardoor de huid onrustig is?'. Door een analyse

van de gezichtszones kan je je informatie afstemmen op de behoeften van je klant. Een klant met een dominante bovenzone wil folders mee van de producten, wil de voor- en nadelen van het product weten en de bestanddelen met de werking. Zij gaat geen overhaaste beslissingen nemen en komt na de bestudering van de folder erop terug. Dan is het zinvol dit te noteren in je rapportage en er de volgende keer naar te vragen. Wanneer deze mensen een keuze hebben gemaakt voor een behandeling of product zullen zij trouw daarin zijn, want zij hebben het goed onderzocht. De personen met een dominante middenpool vinden dat het product ook praktisch moet zijn. Makkelijk smeerbaar met een goed hanteerbare make-up. Zij willen niet uren voor de spiegel staan om hun make-up aan te brengen. Zij willen concreet weten wat een product of behandeling doet en hebben een hekel aan lange verhalen eromheen. Het kost ze te veel tijd en dan worden ze ongeduldig. Zij plannen hun tijd efficiënt in en hebben een hekel aan wachten, want dat heeft invloed op de rest van hun planning. Dit zijn mensen die hun afspraken graag van tevoren maken. Dan is het geregeld en hoeven zij er niet meer aan te denken. Als schoonheidsspecialist kan je er van op aan dat deze mensen trouw komen en er op tijd zijn en niet zomaar afspraken afzeggen omdat ze wat anders te doen hebben. Personen met een dominante onderzone zijn snelle beslissers

voor behandelingen en producten. Zij zien iets en voelen 'dat moet ik hebben'. Zij kunnen veel geld uitgeven en houden van een mooie uitstraling van een product. Even snel kunnen zij ook weer kiezen voor iets anders. Als schoonheidsspecialist is het belangrijk om te vragen hoe iets voelt. Hoe voelt het masker, de behandeling of de crème. Laat de persoon het product ruiken en voelen op de huid. Breng make-up aan op het gezicht en laat degene zien hoe het staat. Heeft degene een goed gevoel bij jou als schoonheidsspecialist, dan blijven ze je trouw als klant.

TOT SLOT

Als schoonheidsspecialist is het belangrijk om vragen te stellen zonder conclusies te trekken, ook wanneer je observaties doet. Van daaruit kan je advies geven op het gebied van huidverzorging, voeding en ontspanning om stress te reguleren. Oordeel vooral niet. Achter het zichtbare beeld zit altijd een persoon met unieke verhalen en ervaringen in het leven.

*Boek Face reading in Chinese medicine, Lillian Bridges, Churchill Livingstone Elsevier
Illustraties uit boek face reading
Workshop Face reading deel 1 en deel 2 Deirdre Courtney
Boek gelaatkunde, Joyce van der Voort, instituut gelaatkunde*

Lakshmi, een Holistische visie op een langdurig gezonde huid!



Er is een sterk toenemende vraag naar natuurlijke en vooral bewezen effectieve huidverzorging. De Holistische benadering wordt hierbij steeds belangrijker, deze combinatie zorgt voor huidverbetering, innerlijk welzijn en uiterlijke schoonheid.

LakShmi combineert eeuwenoude Ayurvedische wijsheid met moderne cosmetologische inzichten. Dit resulteert in een uniek salonmerk met gecertificeerde 100% biologische en ecologisch verantwoorde producten en bijbehorende salonbehandelingen. Werkend vanuit een balans tussen lichaam en geest, zorgt LakShmi voor een gezonde, vitale en stralende huid met een tijdloze schoonheid.

LAKSHMI ALS VASTE PARTNER.

- Een persoonlijke benadering en ondersteuning
- Meer dan 30 Jaar ervaring in Bio-Eco cosmetica
- Snelst groeiend bedrijf in Bio-Eco gecertificeerde cosmetica
- Wereldwijd in meer dan 30 landen verkrijgbaar

Lakshmi VOF - Voorschoten - info@lakshmi.nl - tel 070 5179588
Voor meer informatie : www.lakshmi.nl

