

Spaziergänge halten das Gedächtnis fit

Spaziergänge machen fit und halten auch den Geist auf Trab. Wer wöchentlich wenigstens zehn Kilometer zu Fuß geht, verringert den Gedächtnisverlust im Alter, fand ein Team um den Neurologen Kirk I. Erickson von der Universität Pittsburgh heraus – zu lesen in der Fachzeitschrift „Neurology“ der American Academy of Neurology in St. Paul. In einer Langzeitstudie mit 299 anfangs demenzfreien Senioren zeigte sich, dass die ausdauerndsten Spaziergänger ihr Risiko für Gedächtnisschwund halbieren konnten. (dpa)

Verliebte sind von Natur aus schmerzfrei

Verliebtsein wirkt wie ein starkes Schmerzmittel: Es stimuliert ähnlich einer Droge das Belohnungszentrum im Gehirn. „Wenn Menschen verliebt sind, ist das der Einnahme von Aufputschmitteln nicht unähnlich“, sagt die Expertin Nora Volkow. Längere Beziehungen haben diese Wirkung aber nicht. Arthur Aron, Psychologe an der Uni von New York, macht dennoch Hoffnung. Er habe herausgefunden, dass neue Unternehmungen mit dem Partner die alte Leidenschaft wieder wecken könnten. (apn)

Computerspiele belasten durch Lärm

Viele Computerspiele setzen Körper und Seele massiv unter Stress. Dabei belastet die Geräuschkulisse den Spieler weit stärker als die Bilder, wie Forscher der Uni Heidelberg ermittelten. In einem getesteten Kampfspiel etwa ratterten die Hubschrauberpropeller umso lauter, je näher sie dem Ziel kamen. „Das beschleunigt den Puls, ohne dass der Spieler sich dem entziehen kann“, sagt Studienleiter Hans Volker Bolay in der „Apotheken Umschau“. Der Psychologe fordert für solche Spiele bessere Lärmkontrollen. (apn)

Stilschule

Richtig gekleidet für die Bewerbung

Kleider machen Leute. Insbesondere im Berufsleben spielt der Dresscode bis heute eine wichtige Rolle. Unsere Stilexpertin erklärt die Finessen einer erfolgversprechenden Garderobe.

VON ULRIKE MAYER

Wenn Sie zu einem Vorstellungsgespräch eingeladen sind, sollten Sie Ihre Garderobe mit Blick auf die Branche auswählen. Personalleiter erfassen den Gesamteindruck, den der Bewerber macht, mit professionellem Blick. Kleidung spielt dabei eine äußerst wichtige Rolle und gleicht einem visuellen Smalltalk. Sie können nicht nicht wirken!

Die Anpassung an den Dresscode einer Firma erfordert Feingefühl. Für Werbeagenturen und New Economy gelten andere Regeln als für formellere Branchen wie Banken, Anwaltskanzleien und Unternehmensberatungen. Große Konzerne folgen meist dem klassischen Dresscode und fördern von Ihren Mitarbeitern Stil und Kleidungskompetenz.

Ein Tipp: Recherchieren Sie im Vorfeld des Treffens auf der Homepage des Unternehmens nach den Personalverantwortlichen oder den Inhabern. So können Sie erkennen, wie Ihr Gesprächspartner auftritt, welchen Stil er pflegt. Trägt er einen schwarzen Anzug, ein weißes Hemd und eine rote Krawatte, dann können Sie sicher sein, dass er gepflegte Kleidungskultur schätzt. Vertritt der Chef sein Unternehmen nach außen jedoch ohne Krawatte, sollten Sie nicht zu gestylt auftreten. Wenn Sie bei dieser Kategorie Chef auf dezente Klassik und die Farbe Grau setzen, sind Sie auf der richtigen Seite.

Achten Sie zudem darauf, welches Produkt Ihr potenzieller Arbeitgeber verkauft. Wenn Sie sich in der Luxusbranche bewerben, sollten auch Sie durch hochwertige Kleidung und Details punkten, etwa durch eine Anzugweste oder ein Einstecktuch im Sakko. Damen setzen mit einem Seidenschal und dezentem Schmuck Akzente, der aber nicht klimpern sollte.

Berufseinsteiger und -umsteiger sind gut beraten, über Grau einen neutralen Eindruck zu erwecken. Dunkelblau und Schwarz wirken sehr formell und autoritär. Achten Sie bei den Accessoires auf die Farbwahl: Rot ist eine Machtfarbe, die provozieren kann. Um Vertrauen lässt sich besser mit blauen Farbnancen werben. Allerdings sollte der Ton zum Typ passen: So ist für einen hellen Blondinen keine royallaue Krawatte ratsam.

Als Frau sollten Sie beim Erstgespräch einen nicht zu engen Hosenzug tragen. Nichts wirkt unprofessioneller als ein Rock, der zu kurz ist, oder eine aufspringende Bluse. Fetzigere Accessoires sind bei einer Bewerbung fehl am Platz. Eine klassische Ledertasche zählt sich aus.

Auf der Suche, was Hand und Fuß hat

Ruediger Dahlke hat keine Scheu vor Methoden, die der Esoterik nahestehen – Ein Gespräch, auch über den erhobenen Zeigefinger

Seine Thesen polarisieren: Die einen ordnen Ruediger Dahlke eher der Esoterik denn der Wissenschaft zu, die anderen begrüßen es, dass der Mediziner Körper und Seele als Einheit sieht. Im Zentrum seines neuen Buchs steht die Bedeutung von Hand und Fuß.

VON JULIA LUTZEYER

Herr Dahlke, Sie sind Humanmediziner, haben sich aber früh nach alternativen Heilmethoden umgesehen. Was fehlte Ihnen?
Ich war von der Schulmedizin bald frustriert, weil ich nicht den Eindruck gewinnen konnte, dass die da heilen. Die waren bestenfalls in der Lage, Krankheiten zu unterdrücken, oft aber machtlos. Mich störte auch, dass man sich so gar nicht für die Seele interessierte, und ich spürte: Das macht mich selbst unheil und unruhig. Durch meinen Großvater, ebenfalls Arzt und schon an Yoga interessiert, wusste ich aber, dass es da noch andere Heilmethoden gibt.

Bei Patienten stehen alternative Heilmethoden hoch im Kurs. Wissenschaftlich werden viele – wie jüngst die Homöopathie – infrage gestellt. Wie sehen Sie den Konflikt?

Selbst wenn die Homöopathie, wie ihr ja vorgeworfen wird, nur aus dem Placeboeffekt bestehen würde, wäre sie dennoch die bessere Medizin, weil sie ohne Nebenwirkungen auskommt. Da Homöopathie aber auch bei Tieren funktioniert, sehe ich die Wirkung belegt.

Als wissenschaftlich belegt gilt, was durch Doppelblindstudien abgesichert ist. Wie wichtig sind wissenschaftliche Beweise?

Es gibt in der modernen Medizin Doppelblindstudien, die zeigen, wie wichtig die Seele für den Heilungsprozess ist. Zugleich sage ich Ja zum Placeboeffekt. Auch die Droge Arzt ist mir wichtig. Der Mensch braucht ein solches Gegenüber, um in Heilungsrituale hineinzufinden.

Und wenn das Gegenüber inkompetent ist?

Unfähige Leute gibt es in allen Berufen. Dennoch: Der Pfusch in der Alternativszene ist gewaltig. Aber die Existenz von Falschgeld besagt nicht, dass es kein echtes gibt, im Gegenteil.

Ihr Vorschlag: Was müsste sich ändern?

Das ganze System: Ärzte verdienen am Misserfolg. Die neueste Stilblüte: Je gravierender die Diagnose, desto besser der Verdienst. So kommt es einerseits zu einer höheren Rate an verschärften Diagnosen, andererseits entsteht durch solche Phantome wie die Vogelgrippe ein Klima der Angst, das die Leute erst krank macht. Wir müssen dahin kommen, dass Heilung sich für Ärzte lohnt und Gesundheit für Patienten.

Wie kam's zum neuen Buch „Die Spuren der Seele. Was Hand und Fuß über uns verraten“?

Es geht darin nicht um Chirologie, also das Lesen der Handlinien, wie wir das vom Jahrmarkt kennen. Den thematischen Anstoß gab meine Partnerin Rita Fasel, die sich vor mehr als zwanzig Jahren von einer alten Palästinenserin die Füße hat analysieren lassen und so beeindruckt war, dass sie sich die Methode aneignete. Alle Inhalte stammen von ihr. Ich war derjenige, der sie aufgeschrieben hat. Da ich bekannter bin, hat der Verlag meinen Namen oben hin gesetzt.

Und Furcht, dass Sie in Fachkreisen für diesen esoterisch anmutenden Ansatz abgestraft werden, haben Sie nicht?

Neuer Skityp trägt die Nase hoch

Der sogenannte Full Rocker ist nur für den Tiefschnee konzipiert – Modifikation für die Piste

VON FLORIAN SANKTJOHANSER

Es ist schon einige Zeit her, dass im Skisport eine Revolution ausgerufen wurde. In den 90er Jahren gaben die Carver dem Abfahrtslauf neuen Schwung. Noch vor dem Start der Skisaison preisen Hersteller, Verkäufer und Experten die sogenannten Rocker als neuen großen Wurf an. „Das ist jetzt Thema“, sagt Andreas König vom Deutschen Skiverband (DSV) in Planegg bei München.

Wendiger durch geringere Auflagefläche

Auf den ersten Blick sieht der Laie kaum, was einen Rockerski vom herkömmlichen unterscheidet. Erst wenn man das Brett hinlegt und die Nase auf Kantenhöhe bringt, wird der Unterschied deutlich. Die Schaufel ist so aufgebogen, dass ein Stück des Skis vom Boden abgehoben ist. „Der Kontaktpunkt, wo der Ski auf dem Schnee liegt, ist nach hinten versetzt“, erklärt König.

Sogenannte Full Rocker ähneln der Form nach einer auf dem Rücken liegenden Banane. „Im Tiefschnee schwimmt der Ski wie ein Surfboard und kommt so leichter ins Gleiten“, sagt König. Die aufgebogene Schaufel soll verhindern, dass die Spitze in den Schnee eintaucht. Manche Full Rocker sind auch hinten gebogen – theoretisch könnte man also sogar rückwärts fahren. Allerdings: „Der Full Rocker ist ein reiner Tief-



Verraten Fuß und Hand mehr als Äußerlichkeiten? Dahlke sagt: Ja. Foto: Fotolia/MeridianSage

Nein, das interessiert mich nicht mehr. Ich gebe für die Deutsche Ärztekammer Fortbildungskurse in Psychosomatik und kenne genug Schulmediziner, die durchaus Offenheit für solche Ansätze haben. Natürlich gibt es auch Kollegen, die mich rigoros ablehnen. Und von manchen erwarte ich es inzwischen gar nicht anders.

Was also kann ich aus meinen Hand- und Fingerformen lernen?

Zunächst einmal, ob Sie Links- oder Rechtshänder sind. Offiziell leben in Deutschland zehn Prozent als Linkshänder, in Wirklichkeit liegt die Rate aber bei mehr als 40 Prozent. Dann geben die Proportionen von Handtellern zu Fingern Aufschluss darüber, welchem Element Sie entsprechen und welche Eignungen Sie haben, wichtig für die Berufswahl. So ist eine philosophische Lufthand nicht unbedingt ideal, wenn jemand Zahnarzt werden will. Auch kann man Aufschluss darüber erhalten, wie der

Partner von seiner Anlage her ist und wie sich das im Miteinander auswirken kann.

Meine Zeigefinger sind etwas kürzer als meine Ringfinger. Was heißt das nun?

Medizinisch bedeutet das, dass Sie als Fötus während der Schwangerschaft etwas stärker mit Testosteron versorgt wurden. Das begünstigt, dass archetypisch männliche Eigenschaften und Fähigkeiten etwas mehr ausgebildet wurden. Wo Sie diesen Anteil ausleben, ist damit aber nicht gesagt. Das ist individuell verschieden.

Es bleibt also Interpretationsspielraum...

Ja. Eindeutigkeit ist für mich gar nicht erstrebenswert, weil die Psyche höchst ambivalent ist.

Wer ist beredter: die Hand oder der Fuß?

Die Hände zeigen, wie wir aufs Leben zugreifen, die Füße verweisen auf unsere Wurzeln: auf die Herkunft und unsere Anlagen.

Zur Person

Ruediger Dahlke

- **1951** in Berlin (Ost) geboren, wuchs in Freising auf.
- **Medizinstudium** in München und Weiterbildungen in Naturheilverfahren und zum Psychotherapeuten.
- **1978** Promotion über Psychosomatik in München.
- **1983** erscheint in Zusammenarbeit mit Thorwald Dethlefsen das Buch „Krankheit als Weg“ im Goldmann-Verlag.
- **1989** Gründung des Heil-Kunde-Zentrums Johanniskirchen in Niederbayern gemeinsam mit seiner Frau Margit Dahlke.
- **Seit 2010** Aufbau des Zentrums TamanGa in der Südsteiermark zusammen mit seiner Lebensgefährtin Rita Fasel.



Ich würde heute niemanden mehr einstellen, dessen nackte Füße und Hände ich nicht gesehen habe – in meinem wie in seinem Interesse. Schließlich will ich sicher sein, dass dieser Mensch seinen Anlagen entsprechend an die richtige Stelle kommt.

Was lässt sich durch die Analyse von Hand und Fuß nicht ablesen?

Die Intelligenz, auch nicht Körpergröße und das Gewicht und noch so einiges. Wobei ich sagen muss, dass ich oft staune, was Rita Fasel so alles sehen kann.

Wenn ich einen Menschen nach der im Buch propagierten Methode anschau: Würde eine aufmerksame Person in dieser Zeit nicht ebenso viel aus einem Gespräch erfahren?

Sicher nicht. Als Psychotherapeut, der es gewohnt war, lange mit Menschen daran zu arbeiten, deren Lebensthema herauszuarbeiten, war ich jedenfalls beeindruckt, wie einfach und schnell sich das aus den Mustern der Fingerabdrücke ablesen lässt. Eltern oder Pädagogen wüssten mit Blick auf die Hände, ob ihr Kind mehr zu Sport und Zahlen oder Sprachen und Musik neigt. Was wir mitbringen, wofür wir geeignet sind, findet sich in Hand und Fuß und ist nicht zuletzt für die Berufswahl relevant.

Ist es die reine Neugier auf sich selbst, die Menschen dazu treibt, ihr Buch zu kaufen?

Ja, das denke ich vielfach schon und finde Neugier auf sich selbst wundervoll. Wobei es da natürlich immer einen zweiten Impuls gibt: andere Menschen zu begutachten und ihnen zu helfen oder sie auszunutzen. Beides ist natürlich möglich. Es gibt ja kein wirksames Instrument, das nicht auch missbraucht werden kann.

Die Physiognomie steht mit Blick auf die rassistische Ideologie im Nationalsozialismus in der Kritik. Wie gehen Sie damit um?

Ich bin mir dessen bewusst und verstehe die Vorbehalte. Allerdings bin ich davon überzeugt, dass jede Gestalt einen Sinngehalt besitzt. Durch die Krankheitsbilder-Deutung im Sinne meines Buchs „Krankheit als Symbol“ weiß ich, dass jede Form wie die eines Tumors auch Aussagekraft hat. Patienten suchen schon von sich aus immer nach der Bedeutung. Dabei helfe ich ihnen.

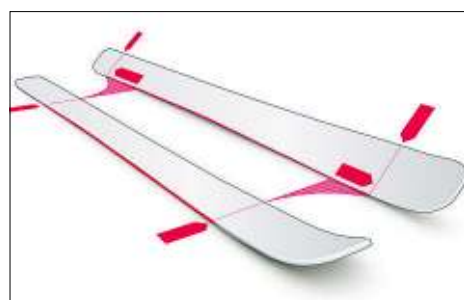
• Ruediger Dahlke, Rita Fasel: „Die Spuren der Seele – Was Hand und Fuß über uns verraten“. Gräfe und Unzer-Verlag, München. 191 Seiten, 19,90 Euro.

Gesprächsrituale stärken Beziehung

Einfache Rituale können Paaren helfen, ihr Miteinander besser einzuschätzen. „So kann man sich die Frage stellen: Komme ich lieber nach Hause oder gehe ich lieber?“, erklärte der Ratgeberautor und Coach Ralph Goldschmidt. Mehrere Studien hätten gezeigt, dass die Zeit, in der Paare über Wesentliches sprächen, nach vier Jahren auf vier Minuten pro Tag schrumpfte. Hilfreiche Gegenmaßnahme: „Paare sollen sich einmal pro Woche eine halbe Stunde zusammensetzen. Jeder Partner bekommt 15 Minuten Zeit, in der er alles ansprechen soll, was ihn bewegt“, sagte Goldschmidt. Der andere dürfe nur zuhören und nicht unterbrechen.

Oft würden in solchen Gesprächen Dinge thematisiert, die dem anderen gar nicht bewusst sind. „Beschönigen Sie nichts.“ Wer Probleme durch Redewendungen wie „Es ist ja nicht so schlimm“ abschwächt, erreiche nichts. Laut Goldschmidt hilft diese Übung dabei, Paare vor dem Nebeneinanderleben zu bewahren. Es werde klar: „Wo stehen wir? Was erwartet der andere?“ Dem Partner die Übung aufzudrängen sei die falsche Strategie. „Stattdessen kann man als Ich-Botschaft formulieren: Ich weiß gar nicht mehr, was bei dir so los ist und würde mich gerne mit dir zusammensetzen.“

Zudem empfiehlt Goldschmidt, den Partner einmal pro Monat zu fragen: „Würdest du die Beziehung um dieselbe Zeit verlängern, die wir schon zusammen sind?“ Fällt die Antwort negativ aus, sei die Beziehung nicht gescheitert: „Es ist ein erster Schritt zu merken, dass es nicht mehr so läuft. Viele Paare kommen gar nicht erst so weit.“ (dpa)



Rocker: Der Kontaktpunkt von Ski und Schnee liegt näher an der Mitte. Foto: Atomic Austria/dpa