



Buch

Der Körper lügt nicht. Er spricht direkt zum Gegenüber. Aber für viele Menschen ist die Körpersprache zu einer Fremdsprache geworden. Dabei ist sie die Grundlage aller menschlichen Verständigung. Sie vermittelt elementare Informationen über die innere Haltung, über instinktive Reaktionsweisen und wahre Gefühle eines Menschen. Die Kenntnis dieser Signale ist somit eine wichtige Voraussetzung, um Begegnungen und Gespräche leichter und erfolgreicher verlaufen zu lassen – ein Blick, eine Geste sagen oft mehr als tausend Worte. In diesem mit vielen Fotos illustrierten Standardwerk der Körpersprache lehrt Samy Molcho, die Körpersprache des Gegenübers zu verstehen und die eigene gezielt einzusetzen, um im Kontakt miteinander freier zu werden und genau das ausdrücken zu können, was man mit seinem Körper sagen will.

Autor

Samy Molcho, 1936 in Tel Aviv geboren, machte sich nach seiner internationalen Karriere als Pantomime und Regisseur als Erforscher und Wegbereiter der Analyse der Körpersprache einen Namen. Samy Molcho ist emeritierter Professor an der Universität für Musik und darstellende Kunst am Max-Reinhardt-Seminar in Wien.

Außerdem von Samy Molcho im Programm

Alles über Körpersprache (39047)

Samy Molcho

Körpersprache

Mit Fotografien von Thomas Klinger
und Hans Albrecht Luszkat

GOLDMANN

Alle Ratschläge in diesem Buch wurden vom Autor und vom Verlag sorgfältig erwogen und geprüft. Eine Garantie kann dennoch nicht übernommen werden. Eine Haftung des Autors beziehungsweise des Verlags und seiner Beauftragten für Personen-, Sach- und Vermögensschäden ist daher ausgeschlossen.

Der Verlag behält sich die Verwertung der urheberrechtlich geschützten Inhalte dieses Werkes für Zwecke des Text- und Data-Minings nach § 44 b UrhG ausdrücklich vor.
Jegliche unbefugte Nutzung ist hiermit ausgeschlossen.

Dieser Band ist unter der Nummer 12667
bereits im Goldmann Verlag erschienen.



Penguin Random House Verlagsgruppe FSC® N001967

11. Auflage

Vollständige Taschenbuchausgabe Mai 2013

Wilhelm Goldmann Verlag, München,

in der Penguin Random House Verlagsgruppe GmbH,

Neumarkter Straße 28, 81673 München

© 1983 der deutschsprachigen Ausgabe

Mosaik Verlag, München

in der Penguin Random House Verlagsgruppe GmbH

Umschlaggestaltung: Uno Werbeagentur, München, unter Verwendung eines

Entwurfs von Design Team München

Umschlagillustration: Thomas Klinger

Fotos: Thomas Klinger, Hans Albrecht Luszkat, Felicitas Timpe (S. 12/13)

Redaktion: Sigrid Bleuel

Satz: All-Star-Type Hilse, München

Druck und Bindung: GGP Media GmbH, Pößneck

CB · Herstellung: IH

Printed in Germany

ISBN 978-3-442-17382-2

www.goldmann-verlag.de

Inhalt

Unsere erste Sprache	9
1 Der Körper ist der Handschuh der Seele _____	23
Der Bauplan des Organismus	27
Was heißt das überhaupt: Information?	35
Frühe Reize	39
Reize und Werte	45
Atmung und Rhythmus	53
Gefühl und Emotion	59
Lernen und Werten	62
Beschreibung und Sprache	65
Individualität und Normalität	69
Die bedingten Reflexe	74
Selbstbewußtsein	78
Der aufrechte Gang	83
2 Zeichen und Signale _____	85
Haltung	87
Standpunkte	88
Die Körperhälften	95
Gangarten	96
Der Schritt	101
Fußbewegungen	103
Sitzen	106
Sitzordnungen	107
Sitzarten	114
Brust und Atmung	124
Kopf und Hals	126
Die Augen	131
Der Mund	144
Die Hände	156

Die Finger.....	189
Umgangsformen	198
Territorialverhalten	205
Kampfsignale und Imponiergehabe	207
Gebietsmarkierungen.....	210
Hierarchische Signale und Statussymbole.....	224
Zum Beispiel: Ein Tisch.....	229
Rituale	232
Begrüßungen	232
Handreichungen	234
Mahlzeiten	237
Rollenfunktionen.....	238
Kleidungscode.....	248
Schlußwort	251
Register	253

*An meine Eltern, die mich erzogen
und mir freie Entfaltung ermöglicht haben,
die ihren Willen nicht zu dem meinen gemacht
und mich gelehrt haben, ein freier,
für sich selbst verantwortlicher Mensch zu sein.*

*An meine Frau, deren Liebe mir nie eine Fessel ist
und mir ermöglicht, wahre Gefühle zu zweit,
frei vom eigenen Ego, zu erleben.*



Unsere erste Sprache

Wir verwenden Zeit und Energie, um neben unserer Muttersprache noch weitere Sprachen zu lernen. Körpersprache ist mit der Zeit zu einer Fremdsprache geworden. Fremdsprachen müssen nicht gelernt werden, aber wir kommen weiter, wenn wir sie beherrschen. Wir vermindern die Gefahr von Mißverständnissen. Es ist mir unerklärlich, warum wir nie die Zeit haben, unsere Primärsprache, nämlich die Sprache unseres Körpers, zu verbessern. Da sich niemand des Kommunikationsmittels Körpersprache entziehen oder sie unterdrücken kann, ist es von wesentlichem Nutzen, sie zu lernen – gibt sie uns doch wichtige Informationen über die innere Haltung und Einstellung unserer Mitmenschen.

Wenn wir offene Sinne und ein waches Auge für die Signale und Kommentare unserer Körpersprache haben, können viele Gespräche und Begegnungen leichter und erfolgreicher verlaufen. Die Kenntnis der Körpersprache, des lautlosen Frage- und Antwortspiels in unserem körperlichen Verhalten, öffnet direktere Wege zueinander und einen freieren Umgang miteinander. In manchen sprach-losen »Augenblicken« spüren wir das ja auch: Da sagt ein Blick, eine Wendung des Kopfes, eine ergreifende Geste, eine abwehrende Gebärde mehr als tausend Worte.

Man kann in der Entwicklung eines Kindes verfolgen, wie das naturgemäße Verhalten des Säuglings allmählich dem Körperverhalten angepaßt wird, das in seiner Familie von ihm erwartet wird. Sonst wird es nämlich in dem Körper-Sprachgebrauch dieser Familie nicht richtig verstanden. Der Vorgang ist im Grunde immer gleich und läuft meist auf ähnliche Grundmuster hinaus. Das Kind eignet sich die Körper-Umgangs-Sprache an. Doch je nach der Eigenart von Mutter, Vater und Geschwistern und den Bedingungen, die ihr Miteinanderleben regeln, gibt es dabei unzählige individuelle Varianten.

Auch Jugendliche entwickeln in ihren Lebenskreisen einen eigenen Code der Körpersprache, in der sie sich oft sehr viel genauer und ein-

deutiger darstellen als in Worten. Auch ihr Widerstand und Widerspruch gegen geltende Normen und Regeln drückt sich viel stärker durch Körperverhalten als durch Sprache aus. Man sieht das an ihrer lässigen Umgangsweise untereinander wie an ihrem »demonstrativen« Verhalten im Umgang mit Erwachsenen. Eltern, Lehrer und Politiker erklären das dann einfach für »schlechtes Benehmen« und empören sich darüber. So kommt es häufig zu Spannungen und sogenannten Generationskonflikten nur deshalb, weil wir mit diesen Signalen des Körpers nicht umzugehen verstehen und sie falsch auslegen. Wenn ein Jugendlicher eine weg-werfende Handbewegung macht und dabei kurz die Schultern hochzieht, wird das von seinen Altersgenossen ganz locker als Ankündigung eines Einwandes verstanden. Die Mutter oder der Lehrer aber sehen darin eine verächtliche oder aggressive Geste und gehen in die Luft. Eine Fehldeutung wird zum Konflikt.

Dabei ist der Grund dieses Mißverständnisses leicht zu erkennen: Die Körpersprache der Erwachsenen folgt einem anderen Code. Fast alle Erwachsenen haben an ihrem Arbeitsplatz im Betrieb und Büro ebenso wie in ihrer gesellschaftlichen Rolle ganz bestimmte, fest umrissene Erwartungen zu erfüllen. Für einen Fabrikarbeiter gelten andere Verhaltensregeln als für einen Abteilungsleiter, für einen Arzt andere als für einen Trambahnschaffner. Diese Erwartungen und Normen prägen auch ihre Körpersprache: Sie ist auch Spiegel der sozialen Rollen.

Die Sprachwissenschaftler und Soziologen sprechen von einem »restringierten Code«, einem eingeschränkten Sprachschatz und Sprechvermögen, an dem man die Schichtenzugehörigkeit und die soziale Position eines Menschen erkennen kann. Ebenso am »elaborierten Code«: den benutzen Menschen, die in der Regel aus wohlhabender Familie stammen, größere Bildungsmöglichkeiten besaßen und eine berufliche Stellung erlangen, die ihnen einen reichen Wortschatz und ein differenziertes Sprachverhalten vermitteln und erlauben.

Man kann diese Merkmale auch auf die Körpersprache übertragen. Es geht freilich nicht darum, daß man wie einst in Robert Lemkes Beruferaten die Profession eines Menschen aus einer Handbewegung erkennt. Aber der soziale Status, die Rangordnung und Selbsteinschätzung innerhalb einer Gruppe und deren Struktur, die gesellschaftliche Stellung von Menschen läßt sich aus ihrer Körpersprache erschließen.



Man kann die Körpersprache und ihre Signale bewußt machen. Dazu gehören Kritik an sich selbst und Toleranz gegenüber anderen.

Man kann die »passende« Körpersprache lernen und tut das, meist unbewußt, ein Leben lang. Aber eines bleibt immer: Unsere Körpersprache ist deutlicher als die der Wörter. »Man hat seinen Körper nicht so unter Kontrolle«, sagt eine Binsenweisheit. Unser Körper reagiert immer auch spontan und kann sich nicht so verstellen, wie das unsere Wörter tun. Der Körper ist primär – nicht das Wort.

Ich erfahre das als Künstler in einer Intensität, die sicherlich dem natürlichen Erleben der meisten Menschen fremd ist, nur gelegentlich als verwirrende Erscheinung aufblitzt. Gute Schauspieler, sehr gute, entwickeln allerdings diese Fähigkeit: Daß ihr Körper und nicht ihr Kopf eine Gestalt erstehen läßt, in der ihre Individualität und ihre Gewohnheiten aufgehoben sind.

Als Pantomime studiere ich eine Figur und einen Typus, ihre Situation und ihre Reaktion. Ich vergleiche sie mit dem Wissen, das ich mir angeeignet, und den Beobachtungen, die ich erfahren habe; prüfe, wie sie auf diese Figur und diese Situation treffen. Ich versuche, diese Wahrnehmungen wieder in eine Gestalt umzusetzen, aus ihrer Wirklichkeit wieder Leben zu formen, Charakter. Dabei hilft mir, daß ich anders als das »Original« – das Bei-spiel oder Vor-bild – um die

Vier Temperamente: *Samy Molcho als*



Der Choliker



Der Melancholiker



Der Phlegmatiker



Der Sanguiniker

Bewegung meiner Nerven und Muskeln weiß, den Fluß meiner Körperspannung und ihr Zusammenwirken kenne und sie bewußt steuern kann: denn dies ist mein Handwerk und mein Metier. Ich mache mich durch die Sprache meines Körpers zum Bei-spiel oder Ab-bild dieses Charakters.

Und dabei tritt eine Wirkung ein, die sehr natürlich ist, uns aber aus der Unkenntnis des Signalcharakters und des Rückkopplungseffekts körperlicher Haltungen merkwürdig scheint: Ich, der Pantomime, werde neben mir zum Bild dieser Figur. Ich ahme nicht nur die eigenartigen Gesten und Gebärden dieses Charakters nach.

Ich vollziehe auch Gedanken, Gefühle und Emotionen dieser Person nach. Ich steuere in bewußter Einschätzung ihrer Eigenart durch Hirn- und Nervenzellen ihre Muskelreaktionen und werde dann selbst in meiner körperlichen Identität durch die Rückmeldungen aus diesen Sinnesorganen bestätigt oder widerlegt. Nachdrücklicher, überzeugender und genauer als durch Informationen und Beobachtungen der Außenwelt werde ich durch die Erfahrungen und Reaktionen meines eigenen Körpers über die Abhängigkeiten und Nuancen menschlichen Verhaltens belehrt.

Ich habe in meiner Lehrtätigkeit an der Wiener Hochschule für Musik und Darstellende Kunst am Max-Reinhardt-Seminar und erst recht in Manager-Trainings-Kursen über die Bedeutung von Körpersprache oftmals die Frage gehört: Wozu denn das taugt und wofür es nutze?

Schauspielern kann man das rasch erklären, für sie gehört das zum beruflichen Instrumentarium. Junge Menschen, zumal wenn sie außer intellektuellem Engagement auch noch sensible Fühler besitzen, begreifen meine Antwort ebenso schnell: Es ist ein Weg, sich selbst und andere besser zu verstehen.

Doch sie fragen zu Recht auch kritisch: Was tust du da, Samy Molcho, wenn du dich als prominenter Künstler mit deinem Ansehen und deinen Kenntnissen auch noch Wirtschaftsbossen zur Verfügung stellst – damit sie ihre Untergebenen und ihre Kunden besser konditionieren können?! Ich antworte darauf: Nein, dreimal nein. Sie sollen sie besser begreifen, und das verlangt zuerst, daß sie die Sprache ihres eigenen Körpers erlernen – dann wird man bescheidener und hoffentlich ein bißchen menschlicher.

Ich will das mit einem Gespräch aus einem solchen Manager-Seminar illustrieren. Da kommt selbstverständlich zuerst die Frage:



Ein Professor für transzendente Logik

Wie soll *ich* mich richtig verhalten, wie kann ich *andere* besser manipulieren; welche Handlungsanleitungen haben Sie zu bieten, welche Erfolgsgarantien? Meine Antwort: Ich habe keine Rezepte. Weder für geschäftlichen Erfolg noch für beruflichen oder sozialen Aufstieg und auch nicht für privaten Einklang oder individuelle Harmonie. Doch ich bin der Überzeugung, daß wir unser Leben uns selbst verständlicher und den anderen begreiflicher gestalten können, wenn wir auf unsere und der anderen Körpersignale zu achten lernen. Dabei haben wir frei-



Ein Musterbürger

lich eine enorme negative Chance, eine Gefahr: Die Erweiterung unseres Wissens voneinander abermals zur Erweiterung von Macht, zu sozialer Manipulation zu nutzen.

Ich denke: Die Erweiterung unseres Wissens ist zunächst einmal immer ein Gewinn und frei von moralischen Wertungen. Es kommt dann und immer darauf an, was man sucht. Ich versuche, mich und andere durch die Körpersprache besser zu verstehen und mehr menschliche Nähe zu finden. Dafür gibt es keine Rezepte. Das muß

man mit jedem Partner, mit jedem Gegenüber neu lernen. Ich will Ihnen helfen, seine Signale besser zu verstehen und selbst darauf offener zu antworten.

Denn für uns Menschen gibt es immer zwei Kommunikationsebenen. Die eine ist verbal: Den Inhalt einer Information vermitteln wir durch das gesprochene Wort. Die zweite Ebene ist nonverbal: Körpersprache. Das subjektive Erlebnis dieser Gesprächssituation und die Gefühle und Einstellungen, die wir mit dieser Information verbinden, artikulieren wir selten durch Worte – aber sie sind in unserem Körperverhalten durch bestimmte Signale erkennbar. Es ist wichtig, *beide* Kommunikationsebenen richtig zu verstehen. Denn oft bleibt eine wichtige zusätzliche Information unausgesprochen, oder es gibt gar einen Widerspruch zwischen dem Gesagten und dem Gemeinten, der Verwirrung und Mißverständnisse stiftet. Ich will das in zwei Beispielen zeigen.

Ein Kind möchte spielen gehen. Die Mutter sagt: »Aber natürlich, mein Schatz!«, beugt sich zu ihm hinunter, umfaßt es bei den Schultern, gibt ihm einen Kuß und schiebt es mit einem Lächeln in Richtung Garderobe. Das Mädchen weiß: Mutter erlaubt es gern; sie bedeutet mir, auf mich aufzupassen, und erinnert mich, eine Jacke überzuziehen.

Die gleiche Situation und die Antwort: »Selbstverständlich kannst du spielen gehn!« Und während die Mutter das sagt, hebt sie die Schultern (Verteidigungsstellung), läßt sie wieder fallen (Zeichen der Resignation), ihr Kopf zieht sich zurück, und Mund und Gesicht drücken Abwehr aus. Auf welche Information soll das Kind jetzt reagieren? Und wie fühlt es sich wohl, wenn es spielen geht?

Hier liegt ein klarer Widerspruch vor, und er ist auch für das kleine Mädchen ziemlich leicht zu erkennen. Doch leider gibt es viele Signale, die man nicht sofort registriert, die man sich erst bewußt machen muß. Man reagiert auf sie dennoch, denn der Körper ist unfähig, nicht zu kommunizieren. Aber dann entstehen Spannungen und Verkrampfungen, deren Ursprung verborgen bleibt.

Jeder Mensch wirkt durch seine Haltung und sein Verhalten auf seine Umgebung wie ein Reiz oder ein Reflex. Die anderen reagieren darauf positiv oder gleichgültig. In jedem Fall aber gibt es eine Rückkopplung, ein Feedback. Wir können das auch an unseren eigenen Reaktionen feststellen. Das ist ein Grund mehr, auf die Reize zu achten, die wir selbst aussenden.

Es passiert doch nicht selten, daß wir jemanden aggressiv nennen oder eingebildet, weil wir ihn eben so empfinden. Zugleich wissen wir aber von Dritten oder durch eigene Beobachtung, daß dieser Mensch Humor hat, Zärtlichkeit zeigen kann, Vertrauen weckt. Muß dann nicht die erste Frage sein: Kann es nicht an mir liegen? Vielleicht sende ich Reize, die ihn aggressiv auf mich reagieren lassen? Wie weit erlebt die Umwelt mich so, wie ich es mir denke?

Natürlich meint jeder von uns, er benehme sich seinem Gesprächspartner gegenüber angenehm und verständig. Dennoch ist die Antwort einmal distanziert, ein andermal aggressiv. Benehme ich mich da nun wirklich angenehm, oder löse ich doch durch mein Verhalten die Aggressivität aus? Weil wir unser gewohntes Verhalten nicht bewußt registrieren, nehmen wir diesen Rückkopplungseffekt als einen solchen meistens nicht wahr. Wir sagen: Das ist der andere, er verhält sich so. Und erkennen nicht, daß die Ursache bei uns liegt. Darum sage ich: Ändere deine Einstellung zu den Menschen, und die Menschen ändern ihre Einstellung zu dir.

Der Mensch ist ein Komplex von Wünschen und Widersprüchen. Man muß das im ganzen sehen, um ihn zu verstehen. Das gilt auch für die Sprache seines Körpers. Man darf nicht einzelne Teile interpretieren, denn nur der gesamte Körper gibt uns ein Bild. Da kommt mir einer mit ganz offener Haltung und freiem Blick entgegen – ich denke fast, er könnte mich umarmen. Und dann reicht er mir, nein – er überläßt mir eine Hand, die die Berührung der meinen nicht erwidert, sondern ganz passiv bleibt. Das Zusammenspiel dieser Zeichen sagt mir: Er begegnet mir zwar aufmerksam, doch er legt Wert auf Abstand und wird sich nicht eigentlich »anrühren« lassen.

Körpersignale können auch mehrere Bedeutungen haben. Es hängt davon ab, wer sie aufnimmt, und worauf sich das Interesse des Empfängers richtet. Lächeln ist ein freundliches Signal. Wenn eine zurückhaltende Frau unter zwei Bewerbern schließlich einem ihr Lächeln schenkt, so ist es für ihn ein Zeichen der Zustimmung und für den Rivalen ein Zeichen der Zurückweisung. Wenn sie gleichzeitig dem Rivalen die Hand auf den Arm legt, so kehrt sie diese Bedeutung wieder um, sie agiert mehrdeutig. Und außerdem ist die junge Dame kokett und raffiniert. Es kommt eben immer darauf an, alle Daten in der jeweiligen Situation aufzunehmen und richtig zu deuten.



Showtime