



GOLDMANN

Lesen erleben

### *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.



Verlagsgruppe Random House FSC-DEU-0100  
Das für dieses Buch verwendete FSC®-zertifizierte Papier *Classic 95*  
liefert Stora Enso, Finnland

26. Auflage  
Vollständige Taschenbuchausgabe Mai 2013  
Wilhelm Goldmann Verlag, München,  
in der Verlagsgruppe Random House GmbH  
© 1983 der deutschsprachigen Ausgabe  
Mosaik Verlag, München  
in der Verlagsgruppe Random House 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](http://www.goldmann-verlag.de)

# Inhalt

<b>Unsere erste Sprache</b> .....	9
<b>1 Der Körper ist der Handschuh der Seele</b> _____	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
<b>2 Zeichen und Signale</b> _____	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
<b>Schlußwort</b> .....	<b>251</b>
<b>Register</b> .....	<b>253</b>

*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.

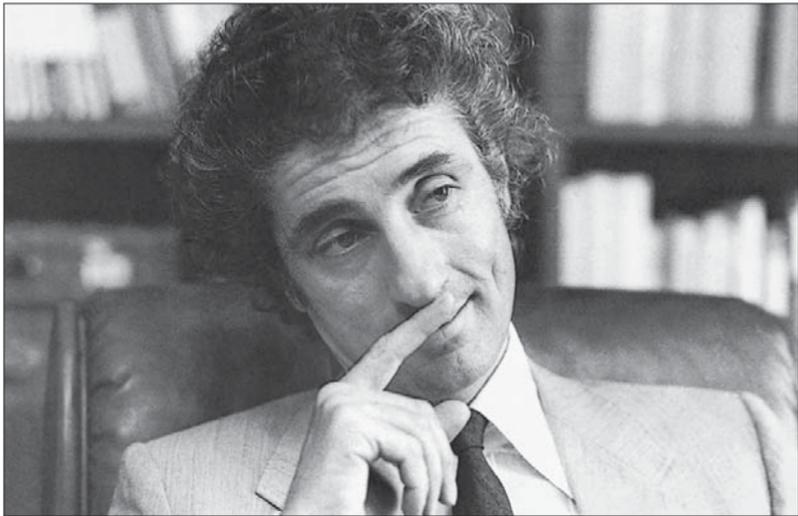
Auch Jugendliche entwickeln in ihren Lebenskreisen einen eigenen Code der Körpersprache, in der sie sich oft sehr viel genauer und ein-

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.

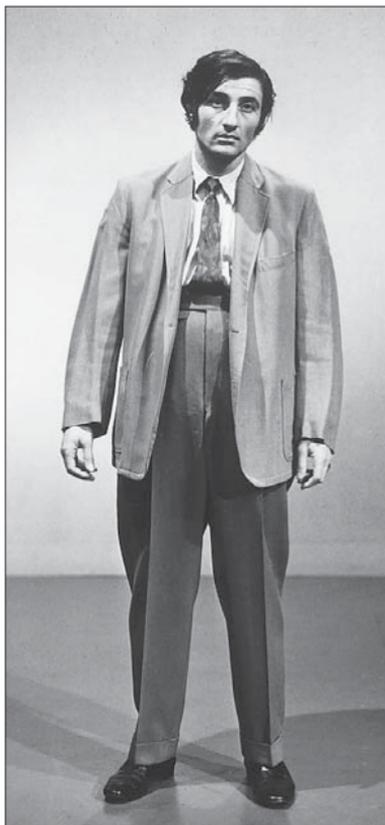
Ich erfahre das als Künstler in einer Intensität, die sicherlich dem natürlichen Erleben der meisten Menschen fremd ist, nur gelegentlich als verwirrende Erscheinung aufblitzt. Gute Schauspieler, sehr gute, entwickeln allerdings diese Fähigkeit: Daß ihr Körper und nicht ihr Kopf eine Gestalt erstehen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

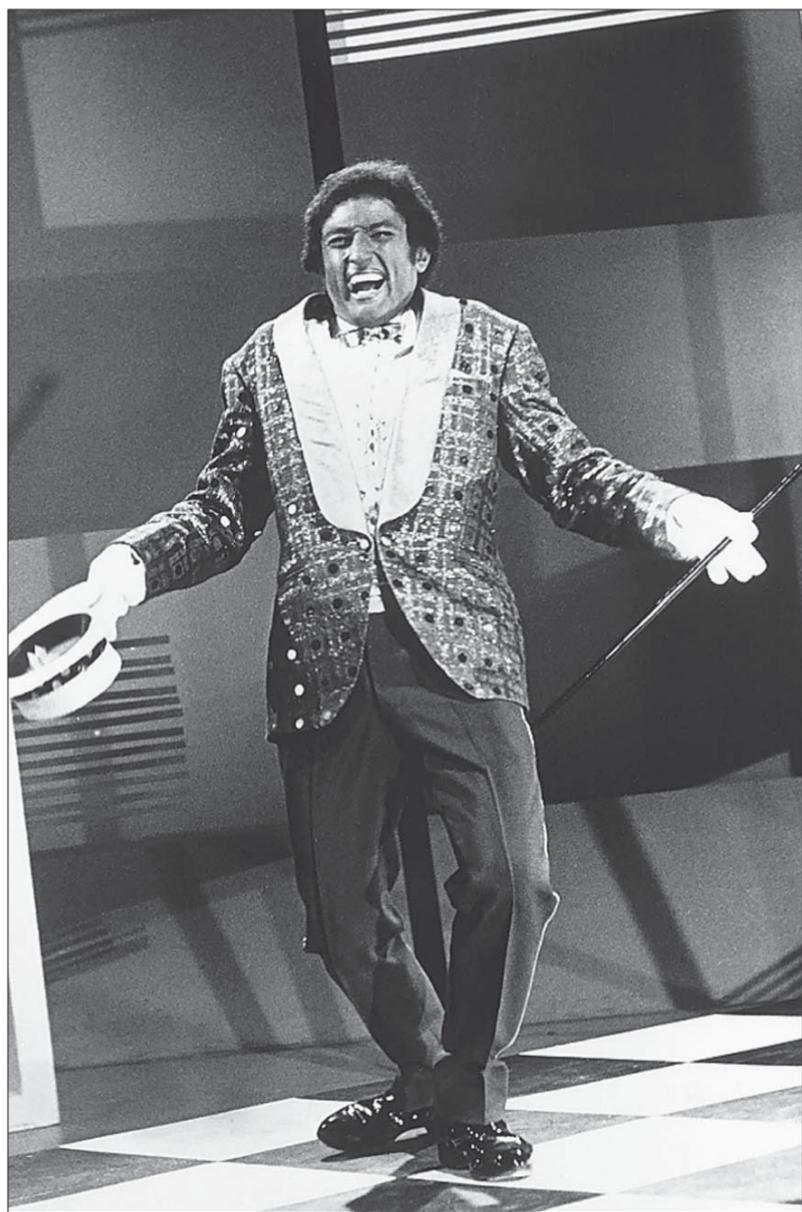
Jeder Mensch wirkt durch seine Haltung und sein Verhalten auf seine Umgebung wie ein Reiz oder ein Reflex. Die anderen reagieren darauf positiv oder gleichgültig. In jedem Fall aber gibt es eine Rückkopplung, ein Feedback. Wir können das auch an unseren eigenen Reaktionen feststellen. Das ist ein Grund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



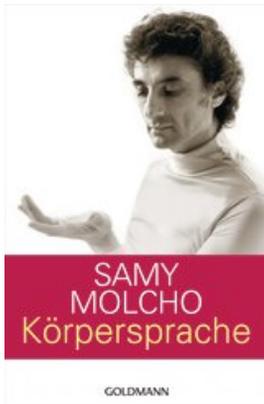
*Ein Schulzensänger*

Ich hoffe nur, daß es dabei keinem von uns so geht wie dem Professor, der mit einem Floh experimentierte. Er riß ihm ein Bein aus, rief: »Spring!« Und der Floh sprang. So trug er es auch in seine Kladde ein. Beim zweiten, dritten und vierten Bein war es nicht anders. Dann kam das nächste an die Reihe.

Doch der Floh reagierte auch auf Zuruf nicht. Der gelehrte Mann hielt als Erkenntnis fest: »Wenn man einem Floh das fünfte Bein ausreißt, verliert er das Gehör.«

Mir geht es darum, die Kommunikation zwischen Menschen zu verbessern. Ich glaube, daß wir in Harmonie miteinander leben können – in der Familie und im Beruf, im geselligen Kreis und in geschäftlicher Begegnung. Wir müssen dafür lernen, in einer Weise miteinander umzugehen, die beiden Seiten Zufriedenheit und Selbstgefühl bestätigt. Jedes Konkurrenzverhalten, das sich an den kränkenden und verletzenden Zielen »Sieger und Verlierer« orientiert, ist schlimmer als das billigste Wildwestfilm-Klischee. Dort weiß man wenigstens, daß der Sieger immer edelmütig und der Verlierer ein Schurke ist. Im Leben ist es meist anders, und die Opfer sind zahlreicher. Man kann sich zu Tode siegen, sagt eine beherzigenswerte Weisheit. Im Westernfilm ist das der Held, der einsam in die Prärie entretet. Er verläßt die städtische Gemeinschaft. Wo finden wir im Leben neue Partner, Freunde, Kunden, wenn wir alle mit unsrer Überlegenheit erschlagen und mit unseren Aggressionen verprellt haben?

Jeder von uns will, daß man ihn wahrnimmt und respektiert. Respektieren heißt anerkennen und wörtlich »zurückblicken«, den Blick zurückgeben. Wahrnehmen bedeutet zuerst, Körpersignale und Verhalten zu erkennen. Kommunizieren heißt, sie richtig zu interpretieren und verständlich zu antworten. Dazu braucht man den Kopf, aber es geht aus vom Herzen – das Signal wie die Antwort unseres Körpers.



Samy Molcho

## **Körpersprache**

Taschenbuch, Broschur, 256 Seiten, 13,5 x 20,6 cm

ISBN: 978-3-442-17382-2

Goldmann

Erscheinungstermin: April 2013

Der Körper lügt nicht. Ob im Büro, in der Familie, unter Freunden: 80 Prozent der Kommunikation vermittelt der Mensch unbewusst mit seinem Körper. Der berühmte Körpersprachenexperte Samy Molcho zeigt in diesem Standardwerk, wie man Mimik und Gestik richtig deutet und gezielt einsetzt. So vermittelt man in jeder Situation, ob beim Flirt oder im Bewerbungsgespräch, genau den Eindruck, den man machen möchte.