

Das Geheimnis der Körpersprache

NONVERBALE KOMMUNIKATION In seinem Vortrag erläutert Elie Levy, was Menschen allein durch Haltung und Bewegungen ausdrücken

Von Ulla Grall

ALZEY. „Bitte ändern Sie Ihre Sitzposition“, fordert Elie Levy sein Publikum auf und beginnt ebenso gesten- wie wortreich mit Erläuterungen zu Körperhaltungen und Bewegungen. Was bedeutet es, wenn jemand mit nach vorne gerecktem Kopf über die Straße läuft? Wenn einer im Gespräch stets den Kopf zur Seite geneigt hält? Wenn er mit nach innen gedrehten Füßen sitzt oder steht?

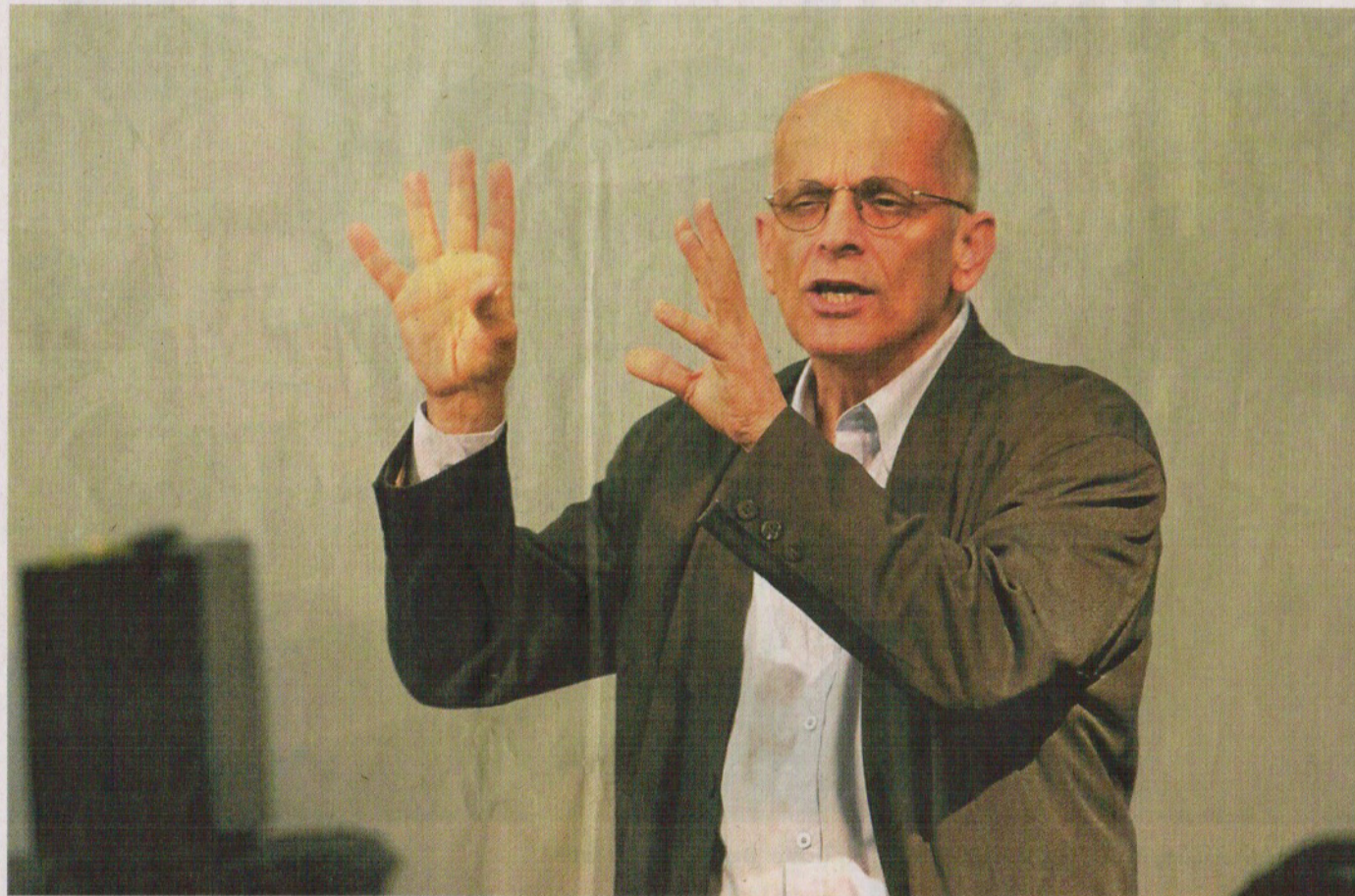
» Es ist kaum zu glauben, aber mit der Übung der Körpersprache ändert man auch seinen Charakter. «

ELIE LEVY, Pantomime

Seit mehr als zwanzig Jahren ist Elie Levy mit seinen Vorträgen unterwegs. Der in Israel geborene Pantomime begann dort 1973 seine Ausbildung, die er in Paris vervollkommnete.

Workshops für Promis

Seit 1981 lebt er mit seiner Familie in Hamburg. Buchen kann man ihn nicht nur mit seinem Vortrag über „das Geheimnis der nonverbalen Kommunikation“, wie er am Donnerstagabend in der Kreisvolkshochschule Alzey-Worms zu hören war, er bietet auch Workshops für Geschäftsleute, Schauspieler und Sänger und natürlich auch



„Das Geheimnis der nonverbalen Kommunikation“ erläutert Elie Levy im Kulturzentrum der VHS.

Foto: photoagenten/Axel Schmitz

für Politiker an. Wer unter den internationalen Staatsmännern und -frauen bei ihm schon in die „Schule der Körpersprache“ gegangen ist, verrät er nicht. Geschauspielerte Beispiele aus der Riege der Politiker zeigen aber, wie genau er hinschaut: „Wie läuft Putin?“ und „Was sagt uns Angela Merkel mit dieser Ges-

te?“ sorgen für Lacher im Publikum.

Wie man seine eigene Körpersprache bewusst einsetzt und was man aus der Körpersprache des Gegenübers für Schlüsse ziehen kann, wie man mittels Haltung und Gestik Kompetenz vermittelt, Vertrauen erzeugt, Respekt gewinnt, das

gibt er mit seinem Vortrag im Schnellkurs weiter. „Sieger heben die Arme hoch über den Kopf. Nehme ich bewusst diese Position ein, fühle ich mich allein dadurch schon sieghaft.“ Er demonstriert: „Wenn ich so gehe, sagt jeder: ein Arbeiter.“ Er stapft über die Bühne. „Gehe ich so, denkt jeder: Aha, ein

Philosoph“. Er geht mit gerundetem Rücken und in sich gekehrter Miene.

Körpersprache kann aber auch irreführend sein. Levy erklärt es anhand von Beispielen und erzählt von einer Gelegenheit, bei der er selbst nonverbal aufs Glatteis geführt wurde. Doch vermittelt die Körper-

sprache meistens schon in den ersten 20 Sekunden einen Eindruck, der dann zu 80 Prozent richtig ist.

Was jeder Urlauber schon selbst erlebt hat: In Italien spricht man mehr mit den Händen als beispielsweise in Norwegen. Auch die räumliche Distanz, die beim Gespräch als angenehm empfunden wird, hat ein deutliches Nord-Süd-Gefälle, selbst die Art des Händedrucks lässt Rückschlüsse zu.

„Küssen auf Distanz“

Levy zeigt sogar das perfekte „Küssen auf Distanz“ mit zwei Damen, die er dazu auf die Bühne holt. „Männer wollen Frauen beeindrucken, Frauen möchten Männer beeindrucken“, verkürzt er seine Erkenntnisse über die nonverbale Interaktion zwischen den Geschlechtern. Zuvor holt er sich einen „Bankräuber“ aus dem Publikum und demonstriert die Verhörtechnik „netter Bulle – böser Bulle“, wie man sie aus zahlreichen Fernsehkrimis kennt.

Erstaunt registriert der Zuschauer, was Verhör- und Flirttechnik gemeinsam haben. „Zum Lesen der Anderen braucht man Übung“, so Levy. Und auch sich selbst kann man trainieren: „Es ist kaum zu glauben“, meint er, „aber mit der Übung der Körpersprache ändert man auch seinen Charakter.“