



erläutert von J. C. Pascal (Bild)

Erfahrene Pokerspieler lesen die Körpersprache ihrer Gegenüber, um die Stärke ihrer Hand einzuschätzen. Diese Signale nennt der Experte „Poker Tells“.

Der Pantomime Jean-Jacques Pascal und Meister seines Fachs gewährte **PokerMagazin** einen tiefen Einblick in die Grauzone der physischen Hinweise. Für ihn geht es beim Pokern vor allem darum, Gefühle zu unterdrücken. Alle Tricks nützen nichts, wenn man nicht dran glaubt. Pascal betont: „Glaubhaft zu lügen, heißt daran zu glauben, was man verzapft. Dann kann man auch Lügendetektoren überlisten.“

Das beste Pokerface zeigt keinerlei Regung. Pascal vergleicht es mit Pan-

tomimen, die auf der Straße Denkmal spielen: „Um diese Regungslosigkeit zu erreichen, wird ihre Atmung flacher und sie fallen in eine Art Trancezustand.“

Schnelle Bewegungen, Blicke und Mimik bedeuten beim Poker aus dem Schutzwall aufzutauchen und verraten zumindest Emotionen. Pascal beschreibt: „Das kann ich in den Griff kriegen, indem ich auf mein Tempo achte, also wie schnell ich die Brille abnehme oder Karten und Gegner beäuge. Es ist gut, fast gelangweilt zu wirken, so zu tun, als

ob die Brille juckt, bevor ich mir an den Kopf greife, also zu verschleiern, warum ich eine Bewegung mache.“

Im Dunklen sehen

Jede Berührung, jedes Spiel mit Karte und Chips, jeder Blick auf den Gegner ist ein Abwägen und der Versuch, Hinweise zu sammeln, zu rechnen, wie weit die anderen mitgehen können, wie „potent“ sie sind. Wenn die Gedanken zischen, der Spieler Information sucht, die er nicht sehen und wissen kann, und permanent ratet und einschätzt, entsteht auch der Kick. Die Situation ist eine Reduktion und Überhöhung des Lebens, weil wir genauso wenig wissen, was morgen ist. Poker spielt das in komprimierter Form.“

Den Spiegel der Seele verdecken

Kappe und Brille sind Requisiten, die den Blick verdecken. Man entgeht der Kontrolle des Gegners, wenn man die eigene Hand und den Flop begutachtet, ohne Energie dafür verwenden zu müssen.

Ein Pokerspieler muss die Blickkontrolle stark trainieren, weil sich Augen und speziell Pupillen vergrößern, wenn ihnen etwas gefällt. Auch die Augenstellung zeigt z. B., ob ich staune, worauf die Augen aufgehen. Pascal holt aus: „Das kommt daher, weil die Informationsaufnahme ähnlich der Nahrungsaufnahme ist. Das sieht man auch gut am Gegenteil, wenn mich jemand anlabet und ich die Augen schließe und nicke, weil ich genug Information gesammelt habe.“

Ist eine Person von einer Situation irritiert, lässt sie ein Auge offen und eines skeptisch geschlossen. Das kann signalisieren, dass ich jemandem das Blatt nicht glaube. Wenn der Gegner die Augen verkleinert, weil sein Gegenüber zögert, verdichtet sich der Blick, wenn er will, dass der Zögerliche auf den Punkt kommt und setzt.

Fotos: Wolfgang Steinmetz (4)



Der Ritter, der sein Visier öffnet, um jemandem die Stirn zu bieten

Jegliches Spiel mit der Brille bedeutet, etwas klarer durchschauen zu wollen. Wer seine Brille immer auflässt, hat Angst, sich zu verraten. Wer die Brille manchmal lüftet, spielt ein fieseres Spiel, wie ein Ritter, der sein Visier hebt, um jemandem die Stirn zu bieten. Wer also die Brille lüftet, gibt zu verstehen, dass der Gegner ihn nicht in die Enge treiben kann. Die Brille nur leicht zu lüften oder gar drüberzulügen, birgt hingegen die Gefahr, zuviel Interesse zu signalisieren.

Die Sinne nehmen

Der Spieler nimmt die Hände zum Mund, um sich zu verbieten, Unwohlsein zu kaschieren und Äußerungen zurückzuhalten. Wer unten an der Nase reibt, zeigt, es schmeckt ihm etwas nicht, weil der Ge-

schmackssinn weg ist, wenn man die Nase zuhält. Das Spielen um den Mund, das nervöse Kratzen an der Wange – also nicht spielerisches Streicheln – sind Zeichen für eine unangenehme Situation. Genau wie die Bewegung Richtung Nacken, wenn man den Kragen weitet, um Luft zu bekommen. Ein guter Trick ist das Kauen von Kaugummi. Die Mundbewegung baut Stress ab und verdeckt verräterische Bewegungen.

Manche Spieler benutzen eine Zigarette, die meist gar nicht brennt. Abgesehen von der Suchfrage, haben beim Rauchen Hand, Lippen, Augen, Mimik usw. etwas zu tun. Pascal zieht den Vergleich zum Westen: „Gerade dort findet man den Helden, der am Zigarillo zieht oder am Zahnstocher kaut, obwohl er geputz-



Unangenehme Situation: Gespielt, oder tatsächlich unangenehm?

te Zähne hat. Mit einem Chip kann ich dieses ‚Mundspiel‘ nicht spielen.“

Wird gegessen und getrunken, weist das auf eine nötige mentale Stärkung hin, die dem Gegner signalisiert, dass man Stress bewältigt und Energie tankt.

Auf die Zunge beißen

Zuckt der Adamsapfel hin und her, ist die Innenbewegung größer, als der Spieler vorgibt. Ein kurzes Zusammenpressen der Lippen signalisiert dasselbe wie ein Kleinkind, das seinen Mund vor Spinat verschließt. Im Pokerfall presse man die Lippen aus Wut auf das schlechte Blatt, um sich selbst zu bestrafen, obwohl man ja gar nicht schuld ist.

Um bei einem guten Blatt nicht herauszuplatzen, nimmt der Spieler eher die Hand vor den Mund, um sein Lächeln zu verdecken. Allgemein reagieren wir auf negative Nachrichten schneller und stärker, wie der Fahrer, der sich sofort auf die Stirn schlägt, wenn er beim Auto

draufkommt, dass er die Schlüssel vergessen hat.

Die Tischdeckung

Die Tischplatte, sagt Pascal, ist wie der Meeresspiegel. Wie beim Eisberg schaut nur die Spitze raus, und der Spieler reagiert oft die innere Schwingung mit den Füßen ab. Diese schützende Funktion nützen viele Spieler und nehmen die Hände unter den Tisch. Wer sie oben lässt, spielt oft mit den Chips, was die eigene Konzentration aufs Spiel fördert – und ein Geräusch erzeugt, das „beim Schach tödlich wäre“. Erfahrene Spieler irritieren so ihre Gegner und kriegen sich selbst beim Setzen in den Griff.

Wenn man beim Verhandeln die Hände mit den Fingerspitzen auf den Tisch setzt, kontrolliert man das Thema, indem man drauf drückt. Passiert diese Stellung beim Pokern, will der Spieler zwar dominieren, hortet dabei aber seine Chips, die er nicht hergeben will, obwohl er das

muss, um mitzuspielen. Wichtig ist auch, wie der Tisch besetzt ist. Im Halbkreis muss man nach links und rechts lugen, um andere zu sehen, was für die Spieler angenehmer ist, als den Gegner direkt zu konfrontieren. Man spürt einander eher als zu sehen, obgleich auch das Belauern aus dem Augenwinkel anstrengend sein kann.

Hand und Haltung

Die Pokertische haben eine Höhe, wo man die Hände bequem abstützen kann. Gerade diese Bewegungen könne oft missinterpretiert werden. Die Ellbogen aufzustützen und die Arme draufzulegen, kann ein Zeichen der Bequemlichkeit sein oder ein Schutz des eigenen Körpers. Je näher die Arme am Körper liegen, desto eher Zweiteres. Der angewinkelte Ellbogen sperrt auch ab und lässt die Regungen nicht raus, man kapselt sich ab. Ist dabei der Rücken gesenkt, wirkt man wie ein Raubtier vor dem Sprung, das sich hinkauert, um möglichst wenig von sich sehen zu lassen.

Wenn man sich zurücklehnt und die Arme verschränkt, ist das beim Poker ein Signal, dass man sich zurücknimmt. Es lenkt von den wahren Gefühlen ab und wird oft vom wandern den Blick in den Raum begleitet.

Hand und Hände

Häufig wird der Kopf in die Hand seitlich schief aufgestützt, und Kopf und Schläfe gekraut. Der Spieler entspannt sich so und gibt sich selbst Rückhalt. Wirklich entspannt wirken allerdings nur offene Armstellungen.

Die Hände zu falten, wirkt wie beten und bitten. Bewegt der Spieler dabei die Hände und schließt er die Handflächen immer wieder aneinander, versucht er seine Energie zu konzentrieren. Er schließt die Dynamik, den Kreis, der in ihm ist und nicht nach außen geht. Wer die Hände ver-

schränkt, die Zeigefinger zur Nase hebt, und dann auch noch auf jemand zeigt, „schießt“ auf sein Gegenüber. Er verrät einen Angriff und verdeutlicht seine Offensive.

Die Hände auf den Kopf zu legen und den Kopf zu senken, bedeutet sich abzukapseln. Man kann es gar nicht fassen. Die Steigerungsform wäre auch noch, auf den Kopf zu klopfen, als Selbstbestrafung. Das signalisiert: „Warum habe ich mir das angetan, ich gehöre geschlagen.“

Wenn sich dazu noch ein Blick nach oben gesellt, ist das der Blick zu Gott, womit Hilfe von oben erbeten wird.

Taktik Raffinessen

Während des Spiels zu lesen, ist eine völlige Unverfrorenheit. Pascal meint: „Der Affront, den anderen und dem Spiel Aufmerksamkeit zu entziehen, ist ein wunderbarer Schachzug, um die tatsächlichen Absichten zu verschleiern oder den Gegner zu provozieren.“

Das Tempo beim Setzen ist ebenfalls entscheidend. Ist man zu schnell, signalisiert man ein gutes Blatt, zögert man, ein schlechteres. Wer gar hin- und herpendelt oder am Sessel rutscht, signalisiert zumindest Unsicherheit. Auch das Lächeln wird am Pokertisch zur Waffe. Es kann einen Angriff entschärfen, provokant, herablassend und süffisant sein, und ein Grinsen kann als Abwehr dienen. Nur ein echtes Lächeln wäre fatal. Pascal grinst: „Das wäre wie der Hund, der mit dem Schwanz wedelt.“

Generell gilt: Je besser der Gegner, desto eher kennt er die Zeichen. Das führt zu einer Pattsituation beim Katz-und-Maus-Spiel, weil die Kontrahenten erwarten, vom Gegner falsche Signale zu bekommen und ihrerseits täuschende aussenden. Dann gilt es, doppelte und dreifache Täuschung und die jeweils folgenden Reaktionen zu durchschauen.



Setzverhalten und Spielen mit den Chips dient oft zur Informationsgewinnung

Drüber reden

Den Gegner anzusprechen, bedeutet einerseits mit Nervosität fertig zu werden. Gleichzeitig lenkt der Spieler sein Gegenüber ab und verführt es zur Handlung. Etwa um ihn in Sicherheit zu wiegen und dann zu attackieren. In jedem Fall erzwingt man mit diesem Schuss vor den Bug eine Reaktion.

Pascal erklärt: „Das ist wie im Western, wenn der Gunman ins Haus nach dem Gegner ruft. Auch wenn der sich taub stellt, ist das eine Reaktion. Beim Pokern stört der Angreifer die Setzsituation, überrascht den anderen, öffnet dabei seine Sensoren, und kann aus der Reaktion schließen, welche Karten der andere hat. Vor allem weniger geübte Spieler lassen sich so leichter aushebeln.“

Auch nach dem Fold nach den Karten des anderen zu fragen, birgt jede Menge Zündstoff. Das menschliche Bedürfnis, hinter die Fassade schauen zu wollen, ob man gewonnen hätte oder nicht, sieht Pascal so: „Das ist wie

bei der Millionenshow, wenn die Kandidaten aufhören und trotzdem wissen wollen, ob sie's gewusst hätten. Die offene Frage wurmt.“

Die Karten zu zeigen, zeugt prinzipiell von Stärke. Wer sich geheimnisvoll gibt, will den Nimbus des Undurchdringlichen wahren. Wer hingegen offenlegt, zeigt auch seine Schwäche oder seinen Bluff. Das kann jedoch eine Art Schein sein, die Hand zu reichen, um danach umso fester zuzuschlagen.

Wer verliert?

Pascal betont: „Man lernt auch viel dabei, wie jemand mit Niederlagen umgeht. Fällt ihm das Gesicht runter, kommen alle bisher beherrschten Reaktionen auf einmal hoch und brechen aus ihm heraus? Ein Laie ist wie ein Ball, der unter Wasser gedrückt wird und beim Loslassen hochschnellt. Profis haben ihren Ball beschwert – der bleibt unter der Oberfläche.“

♠ A. Siebenaller