

Giraffenohren am Verhandlungstisch

Der Begründer der gewaltfreien Kommunikation, Marshall Rosenberg, erzählte beim ersten Wirtschaftsmediatorentreffen Österreichs im steirischen Admont, wie man selbst Todfeinde erfolgreich zum Zuhören bringt.

Colette M. Schmidt

„Manchmal zögerte ich schon, meine Giraffenohren herauszuholen. Etwa bei einem Treffen mit israelischen Polizisten, das waren eher harte Jungs. Da hab' ich die Ohren erst beim zweiten Mal aufgesetzt – mit dem Resultat, dass wir einen Teil der Sitzung damit verbrachten, dass sich die Männer gegenseitig mit den

Plüschohren am Kopf fotografierten.“ Marshall Rosenberg ist ausgebildeter Psychoanalytiker und hat gerade – samt seinen Plüschohren und Handpuppen – ca. hundert österreichischen Psychotherapeuten, Anwälten und Mediatoren erklärt, was es mit der „Sprache des Lebens“ auf sich hat. Sie ist jenes Kommunikationsmittel, mit dem Rosenberg seit über 30 Jahren arbeitet.

Als Gegenpol zur „Sprache der Dominanz“, die mit Belohnung und Bestrafung arbeitet und seit 8000 Jahren die Menschheit erziehe, verzichtet Rosenbergs Sprache selbst bei Verhandlungen zwischen Todfeinden gänzlich auf Begriffe wie gut, böse, richtig oder falsch und auf das Wort „sein“. „Streichen Sie dieses Wort aus Ihrem Wortschatz“, hat Rosenberg seinen Zuhörern im großen Saal des Admonter Stiftgymnasiums zugerufen. Ein Satz, der mit „du bist ...“ beginnt, bringe nichts. Vielmehr müsse man Menschen dazu bringen, ihre Bedürfnisse, deren Nichtbefriedigung zu einem Konflikt geführt hat, zu formulieren.

Die friedfertigen Teilnehmer der ersten internationalen Summerschool für Wirtschaftsmediation, die der Einladung der Veranstalter Mario Patera und Ulrike Gamm folgten – unter ihnen ist auch Bundesministerin Maria Rauch-Kallat –, hat Rosenberg schnell überzeugt. In der Kaffeepause erzählt der Mann, der in Detroit geboren wurde und heute ständig zwischen Krisenherden wie Nigeria, Somalia, Israel, Bosnien und demnächst dem Irak hin und her jettet,

dem STANDARD, was er als Mediator an Härtefällen erlebt hat. „Wenn wir so miteinander reden können, brauchen wir uns nicht mehr umzubringen“, habe es der Häuptling eines afrikanischen Stammes nach einer eineinhalbstündigen Sitzung mit einem verfeindeten Stamm auf den Punkt gebracht.

„Das war schon anders als bei einer firmeninternen Geschichte, wo Kollegen nicht miteinander reden wollen“, erzählt Rosenberg fast bescheiden. „In dem Zimmer saßen Menschen, die gegenseitig ihre Kinder ermordet hatten. Ein Drittel der Bevölkerung war innerhalb eines Jahres ausgerottet worden. Damit wir sie überhaupt an einen Tisch brachten, wurde jedem Stamm ein Trinkwasserbrunnen versprochen.“ Doch die Methode, die der Psychologe Ende der 60er-Jahre bei Rassenkonflikten in den USA erstmals erprobte, funktionierte selbst hier.

Die Giraffenohren sind für Rosenberg ein Symbol für eine andere Art des Hörens, eben eine „ins Herz des anderen und in seine Bedürfnisse hinein“. Die Giraffen haben von allen am Land lebenden Tieren das größte Herz, „deshalb hab' ich sie ausgesucht“. Die Sprache der Dominanz nennt Rosenberg auch Wolfssprache, „warum, weiß ich eigentlich auch nicht – ich habe gar nichts gegen Wölfe“.

Die menschlichen Grundbedürfnisse seien seiner Erfahrung nach wirklich weltweit dieselben, egal ob in Eltern-, Kind-, in Liebesbeziehungen, im Beruf oder in der Politik. Welches Bedürfnis seine Klienten am häufigsten nennen, beantwortet Rosenberg, ohne nachzudenken: „Autonomie!“

DER STANDARD **Webtipp:**
www.isbm.at