

(Fortsetzung von Seite 1)

Lenken bei Provokationen

Interview mit Rupert Lay

Alpha: «Herr Lay, Sie werden am 26. Januar in Zürich einiges zu den Lenkungsmöglichkeiten vortragen, die es uns ermöglichen, bei Provokationen den roten Faden nicht zu verlieren.»



Rupert Lay (Bild): «Zuerst muss ich etwas zu den Typen der Provokationen sagen. Es wird unterschieden zwischen strategischer Provokation (als Sonderfall der politischen und sozialen Provokation) einerseits und der aggressiven Provokation andererseits. Die aktiv strategische Provokation will einen Menschen oder ein soziales System zu Reaktionen veranlassen, die ungewollt sind. Die Provokierten machen unbedachte Äusserungen oder sie verhalten sich nicht so, wie sie es wünschen.

Dazu gehören Grenzverletzungen, taktlose Berührungen, Beleidigungen. Die sozialen Provokationen inszenieren bewusst abweichende Verhaltensmuster. Dies erlebten wir beispielsweise bei den Jugendunruhen. Die sogenannte reaktiv-aggressiven Provokation lösen durch Behauptungen oder durch Verletzung politischer, religiöser, kultureller, sozialer, ökonomischer Überzeugungen und Gewissheiten (Macht oder Ansehen) etwas aus. Bei einer erhöhten Aggressionsappetenz kann bereits eine Kleinigkeit zu einem aggressiven Ausbruch führen.»

«Nun werden Sie auch über die lenkenden Reaktionen sprechen. Dabei geht es um das Lenken bei Provokationen in Gesprächen oder Interviews. Was können Sie dazu schon heute vertragen?»

Rupert Lay: «Vorerst noch ein Wort zu den lenkenden Reaktionen. Um sinnvoll auf Provokationen reagieren zu können, muss derjenige, der provoziert wird, über eine begründete Erkenntnistheorie verfügen. Diese Erkenntnistheorie darf nicht rekonstruktivistisch sein, nach der wir uns selbst oder andere Menschen so erkennen, wie sie «an sich» sind. (Abbildtheorie). Alle Abbildtheorien sind widerlegt worden.

Was wir im eigenen und fremden «Sosein» erkennen, ist immer ein Konstrukt unserer Grosshirnrinde. (Konstruktivismus). Dieses Konstrukt wird erzeugt durch unsere Lebenserfahrung oder durch konkrete Auslöser. Deshalb wird bei der Thematik «Lenken bei Provokationen» unsere eigene Lebenserfahrung, wie auch die konkreten Auslöser von besonderer Bedeutung sein.

Wir müssen wissen, dass sich bei Provokationsprozessen die hirnpfysiologischen Vorgaben unserem Lenken entziehen. Der Provokateur provoziert demnach stets sein Konstrukt, das er von einem Menschen gemacht hat.»

«Die einzig sinnvolle Frage beim Lenken muss demnach lauten: Was sind die Signale, die den Provokateur dazu brachten oder bringen, sich provozierend zu verhalten?»

Rupert Lay: «Wichtig ist vor allem, dass wir den Provozierenden immer ernst nehmen.»

Rupert Lay war ordentlicher Professor an der Jesuitenhochschule St. Georgen und lehrte Naturphilosophie, Wissenschaftstheorie und Sprachphilosophie. Seit 1970 trainiert er Manager und Politiker. Am 26. Januar 2001 kommt Rupert Lay nach Zürich und widmet sich in einem Exklusivseminar dem Thema «Wie lenke ich beim Fragen und Antworten?» und insbesondere dem Themenschwerpunkt «Lenken bei Provokationen».

Informationen zur Veranstaltung erhalten Sie bei ITW Ingenieurunternehmung AG, Telefon 01/268 35 35 oder bei Knüll+Knüll, www.knuell.com

Bookmarks

Die Internet-Links zu den aktuellen ALPHA-Artikeln

Überlegen antworten

www.rhetorik-online.ch

Das «Institut für Rhetorik und Kommunikation» bietet neben einem Newsletter und den Seminaren auch einen Rhetorik-Schnellkurs.

www.kl.unibe.ch/sec2/gym-int/Stilistiklinks.html

Hier finden Sie Links zur antiken Rhetorik und Stilistik.

www.rhetorik.ch/Links/Links.html

Unter dieser Adresse gibt es diverse Links zum Thema Rhetorik und Kommunikation.

Digitaler Kapitalismus

www.isb.unizh.ch

Das «Swiss Banking Institut» bietet eine umfassende Linkliste und andere Informationen zum Institut.

www.nasdaq.com

Die Site der amerikanischen Technologiewerte mit News und Links.

www.rogroup.com

Die «Real Options Group».

www.financewise.com

Bei «Finance Wise» finden Sie ausgesuchte Informationen rund um das Thema Finanzwelt.

www.alpha-online.ch

Schuss von der Kanzel

Ethik oder die 101. Kuh

von Dr. Monique R. Siegel (*)

Vor Jahren habe ich zur Eröffnung eines Symposiums zum Thema «Wirtschaftsethik», für das ich verantwortlich war, zwei Persönlichkeiten eingeladen: einen Mann und eine Frau. Er: einer der Wirtschaftsleaders weltweit – erfolgreich, etabliert, eloquent. Sie: eine Frau, die es zu hohen akademischen Würden gebracht hatte – erfolgreich und etabliert, ja, aber nicht unbedingt eloquent.

Der Wirtschaftsführer kam zuerst; er sprach und stand frei und wusste um die Wirkung seines Aussehens und seiner Worte. Ganz anders die Wissenschaftlerin: Körperhaltung, die leise Stimme und eine gewisse Unbeholfenheit signalisierten, dass sie «eigentlich» gar nicht am Rednerpult stehen wollte (sondern dort eher Zuflucht suchte) und 300 Zuhörer «eigentlich» gar nichts zu sagen hatte, sich aber verantwortungsbewusst ihrer Aufgabe entledigen wollte. Schwierig für sie, nach ihrem Vordner aufzutreten, dessen geschliffenes Wirtschaftsvokabular und souveräne Vortragsweise alle beeindruckt hatte.

Nachdem man sich an ihre eher leise Stimme und ihre sparsame Sprache gewöhnt hatte, begann man sich auch für den Inhalt ihrer Ausführungen zu interessieren. Aber plötzlich hörte man ihr gebannt zu, denn sie zog ihr Publikum in eine Geschichte hinein – eine einfache, kurze Geschichte, mit der sie in ein paar Worten erklärte, was Ethik ist:

«In einem Dorf gibt es 100 Bauern, die reinbart haben, dass jeder täglich eine Kuh auf die Allmend schicken darf. Das funktioniert sehr gut über einen längeren Zeitraum. Eines Tages jedoch sieht ein Bauer, wie sein Nachbar nicht nur eine Kuh, sondern zwei Kühe in die vorbeiziehende Herde schiebt. Er traut seinen Augen nicht, möchte aber ganz si-

cher gehen. Also steht er am nächsten Morgen um dieselbe Zeit wieder am Fenster und siehe da: Wiederum sind es zwei Kühe, die der Nachbar aus dem Stall lässt. Der Bauer ist empört, aber nicht lange. Sehr bald nämlich kommt ihm eine Idee: «Wenn das mit den zwei Kühen bisher bei meinem Nachbarn gut gegangen ist, dann wird es sicher auch nichts ausmachen, wenn ich täglich eine zweite Kuh auf die Allmend schicke.» Gedacht, getan – und so sind es nun 102 Kühe, die dieselbe Futtermenge beanspruchen.

Natürlich bleibt das nicht lange unbemerkt, und jede Woche gibt es mehr Kühe auf der Weide, die für 100 von ihnen reichlich Nahrung spendete, für 120, 130 oder gar 150 jedoch nicht mehr brauchbar ist. Und so bricht nach einer gewissen Zeit ein System zusammen, dessen Basis Anständigkeit, Ehrlichkeit und Vertrauen waren.

«Ethik, meine Damen und Herren», kam die Rednerin zum Schluss ihrer Ausführungen, «ist also ganz einfach: Es ist nicht die Menge der Kühe, die die Allmend ruiniert, sondern die 101. Kuh. Ein Einzelner, der das System unterwandert, genügt, um es zusammenbrechen zu lassen.»

Der Applaus war lang und herzlich, aber das schönste Kompliment hat sie gar nicht mitbekommen: Während der drei Tage des Symposiums sind nicht einmal die geschliffenen Worte des Wirtschaftsführers zitiert worden, aber alle haben dauernd von der 101. Kuh gesprochen.

(*) Monique R. Siegel (www.siegel.ch) ist Innovationsberaterin sowie Publizistin und Autorin. Ihr Buch «Über den Umgang mit Menschen. Moral und Stil im 3. Jahrtausend» (Orell Füssli; 3. Aufl. 2000) behandelt den Verlust der Werte in der Wirtschaft. In dieser Rubrik schreiben Wirtschaftsethiker aus Wissenschaft und Praxis zu frei gewählten Themen.