

# Leben

**Gewaltfreie Kommunikation:** Verlorene Sprache der Menschheit

## Vorprogrammierte Verletzungen

Unsere Kommunikation ist gewalttätig, und so werden Wörter zu Mauern statt zu Fenstern.

**Mario Koepl**

Es braucht keine simple, von kriegsartigen Tönen strotzende Diktion eines George W. Bush und keine fanatischen, von Hass erfüllten Brandreden eines Mahmoud Ahmadinejad. Man benötigt auch kein Rhetorikseminar und kein wirklich speziell geschärftes, fachkundiges Ohr, um zu erkennen, dass in der menschlichen Kommunikation und Ausdrucksfreude generell gar manches falsch läuft. Zwar haben wir die Kommunikation zur unersetzbaren Basis unseres Gedankenaustauschs, unserer zwischenmenschlichen Beziehungen und unserer Professionswelten erhoben, aber der Umgang mit den Regeln und Nuancen fällt uns auch im neuen Jahrtausend ähnlich schwer wie zu Zeiten, als der Mensch die ersten erkennbaren Laute von sich gab.

Wir leben im Zeitalter der vielschichtigen Kommunikation, die auf zahlreichen Ebenen abläuft. Wir benutzen die Welt des Mobilfunks, der Weblogs, der Foren, Chats oder der direkten Ansprache. Man sollte meinen, dass wir über die Generationen gelernt haben, mit dem gesprochenen und geschriebenen Wort als Bindeglied zu anderen Personen trefflich umzugehen. Aber in Wahrheit be-

finden wir uns immer noch auf einer ersten Evolutionsstufe der Rhetorik und der Möglichkeiten probater Mitteilungen und Ausdrucks. Denn unsere Sprache, das bei Weitem wesentlichste und effizienteste Hilfsmittel im Umgang mit anderen Personen, steckt in der Krise. Sie ist voller Gewalt, voller negativer Energie und voller Ressentiments.

### Schlechtes Expertenzeugnis

„Wir haben längst vergessen, harmonisch mit unseren Mitmenschen, unseren Partnern, unseren Kollegen oder unseren Vorgesetzten und Untergebenen zu kommunizieren“, ist Marshall B. Rosenberg, der weltweit wohl am meisten hofierte Kommunikationsexperte, überzeugt. Der Mann, der seit 30 Jahren einen Kreuzzug gegen die Gewalt in unserer Sprache führt, der das „International Center for Non-violent Communications“ in den USA gegründet, zahlreiche Fachbücher veröffentlicht hat und der in zwei Dutzend Ländern in großem Ausmaß Lehrfunktionen wahrnimmt, weiß, wovon er spricht. Schließlich reicht sein Lehrbereich von Politikern über Anwälte oder Manager bis hin zu „Tafelklasslern“. Ob Krisengebiete in Afrika oder dem Nahen Osten: Die Erkenntnisse gleichen einander wie ein Ei dem anderen.



Mangel an gewaltfreier Kommunikation ist Ursache vieler wirtschaftlicher und privater Krisen. Foto: Mako plc (UK)

„Gewaltfreie Kommunikation ist eine verlorene Sprache der Menschheit“, meint Rosenberg. „Wir betrachten unsere Art, zu sprechen und mit anderen zu kommunizieren, vielleicht gar nicht als ‚gewalttätig‘, aber trotzdem fügen wir unserem Gegenüber oft Leid und Verletzung zu. Und das Beste daran ist, dass unsere eigenen Worte uns selbst auch schaden, ohne dass wir die eigene Wortwahl als Ursache eines auftretenden Übels erkennen und vielmehr in einer weiteren Spirale des Missverstehens Fehler ganz woanders suchen. Wir haben sichtlich verlernt, uns ehr-

lich und klar auszudrücken und unseren Dialogpartnern gleichzeitig unsere Aufmerksamkeit und den dafür nötigen Respekt zu widmen.“

Dass „gewalttätige Kommunikation“ für viele alltägliche Probleme und Krisen verantwortlich ist, können nicht nur Scheidungsparteien oder zahlreiche Gerichte bestätigen. Vor allem in der Wirtschaft ist die Nichtkenntnis von „gewaltfreier Kommunikation und Interaktion“ für viele Streitfälle, Versäumnisse oder Missverständnisse verantwortlich.

Fortsetzung auf Seite 22

## Karriere

### economy fragt: Welches ist Ihr liebstes Kommunikationswerkzeug?

● Karin Holdhaus wurde bei British American Tobacco mit den Kompetenzfeldern Corporate and Regulatory Affairs sowie Corporate Communications betraut. Die studierte Handelswissenschaftlerin war zuletzt als Senior Consultant bei Pleon Publico tätig. In Sachen Kommunikation hält sie es am liebsten mit persönlichen Gesprächen, die ihrer Meinung nach noch immer am effizientesten sind. Foto: BAT



● Robert Pöll hat die Geschäftsführung von IDS Scheer Austria übernommen. Er ist seit fast zwei Jahren beim Unternehmen als Mitglied der Geschäftsleitung für Marketing und Sales tätig und ist nebenberuflich Lektor für Prozessmanagement im Studiengang „Projektmanagement und Informationstechnologie“ an der FH des BFI in Wien. Für Pöll ist das „Handy, klassisch, ohne Schnörkel“ das ideale Kommunikationswerkzeug, um die Geschäfte zu dirigieren. kl



Foto: IDS Scheer

Unser Kunde ist ein führender, europäischer Anbieter von Software - Lösungen mit Tochterunternehmen in ganz Europa. Im Zuge der Expansion suchen wir für den strategisch wichtigen Standort Wien eine(n)

### Key Account Manager (w/m) (Branchenschwerpunkt Financial Services)

und

### Key Account Manager (w/m) (Branchenschwerpunkt Handel/Industrie)

#### Die Aufgaben

- Betreuung bestehender Kunden
- Eigenverantwortlicher Ausbau des Kundenstocks, v.a. im Bereich Financial Services bzw. Handel/Industrie
- Marktanalyse und Marktrecherche

#### Die Anforderungen

- Wenigstens 2 Jahre Erfahrung im Vertrieb, idealerweise IT-Lösungsvertrieb
- Gutes Verständnis von Geschäftsprozessen und betriebswirtschaftlichen Zusammenhängen im Bereich Financial Services bzw. Handel/Industrie
- Sehr gute Präsentationskenntnisse, ausgeprägte soziale Kompetenz und gewinnende Persönlichkeit
- Gute Englischkenntnisse

#### Das Angebot

- Arbeit in einem jungen, unkomplizierten Team in einem flach strukturierten, stetig wachsenden, internationalen Unternehmen
- Klares, leistungsorientiertes Gehaltsschema
- Individuelle Weiterbildungsmöglichkeiten

## LEHNER EXECUTIVE PARTNERS

Wenn Sie diese attraktive Position anspricht, freut sich unsere Beraterin Frau Mag. Martina Bischof auf Erhalt Ihrer aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen (per E-Mail): [mb@lehnerexecutive.com](mailto:mb@lehnerexecutive.com)

Löwelstr. 12/1/1, 1010 Wien

Tel: +43-1- 532 43 80, [www.lehnerexecutive.com](http://www.lehnerexecutive.com), [mb@lehnerexecutive.com](mailto:mb@lehnerexecutive.com)