

18 Die Finger im Spiel

Von Körpersprache und Kungelei

Náxos, 20. September

Am nächsten Morgen im Computerladen. Zaghafte öffnet Bernd die Ladentür. Er fürchtet, sein Boss habe noch ein Wörtchen mit ihm zu reden über seine gestrige Ungeschicklichkeit am Telefon. Ob deshalb tatsächlich der wichtige Liefertermin geplatzt ist? Stattdessen erwidert Pétros seinen kleinlauten Morgengruß prompt mit der Frage: »Was hast du eigentlich zum Pfarrer gesagt?«

Zum Pfarrer? Warum das denn? Bernd grübelt, während er sich bückt und den Computer einschaltet. Getroffen hat er ihn gestern vor dem Geschäft, allerdings ohne mit ihm geredet zu haben.

»Sag schon!«, insistiert Pétros. Sein runder, von kräftigem schwarzem Haar umgebener Kopf bebt – eine Art Zittern zuerst, dann ein Anflug von kleinen kreisenden Bewegungen.

»Gar nichts, warum?«, stößt Bernd schließlich kaum hörbar hervor.

»Weil er meinte, du seiest ein Lümmel.«

Bernd ist perplex. »Keine Ahnung. Er stand plötzlich in seinem schwarzen Talar vor mir, als ich mich nach meinem runtergefallenen Schlüsselbund gebückt habe.«

Mit stechendem Blick bohrt Pétros weiter: »Hast du ihn nicht begrüßt?«

»Doch, doch, habe ich.« Bernd macht seinen oberen Hemdknopf auf. Er spürt, wie sein Chef ihn fixiert und wie gleich-

zeitig dessen Zeigefinger auf ihn zukommt. »Hätte ich ihm die Hand küssen müssen?«, schiebt Bernd verunsichert nach.

»Nein, das hat er wohl nicht erwartet. Hat er etwas zu dir gesagt?« Wieder hält Pétros Bernd die offene Hand mit ausgestrecktem Zeigefinger entgegen, so als wollte er mit dem Finger eine Antwort aus ihm herauskitzeln und seine Worte sodann im Hohl der Hand auffangen, damit auch ja keines davon verloren ginge.

»Er hat mich gefragt, ob sein Laptop wieder läuft.«

»Und du hast nichts gesagt? Du musst ihm doch etwas geantwortet haben.«

»Nein, also, doch. Ich hab ihm eigentlich nur zu verstehen geben, dass alles okay mit seinem Laptop ist. Ich war gerade am Handy im Gespräch.«

»Und wie hast du ihm das zu verstehen gegeben? Mein Gott, Bernd, lass dir doch nicht alles aus der Nase ziehen!« Immer näher rückt Pétros' bebender Kopf an sein Gesicht, bis seine Nase keine zwanzig Zentimeter mehr von Bernds entfernt ist.

»Herrje, lass mich mal überlegen. Ich hab ihm ein Zeichen gegeben. Okay halt, in Ordnung, ein O.«

»Mach mal!«

Bernd hebt die rechte Hand und formt mit Daumen und Zeigefinger einen Kreis.

Sein Chef sieht ihn entgeistert an. »Okay soll das heißen? Das steht für ganz was anderes!«

In diesem Moment tritt ein schlanker junger Mann im dunkelblauen Sakko und hellblauen Hemd durch die Tür. Pétros grüßt ihn ausnehmend höflich und sieht ihn erwartungsvoll an. Bernd erkennt den Besucher sofort: Es handelt sich um den Angestellten des vielversprechenden neuen Kunden. Pétros hat ihm ein Angebot für die Einrichtung einer

umfangreichen Website gemacht. Da es sich um eine neue Sparte seines Geschäfts handelt, hat er sich besonders rein-gekniert und sämtliche Leistungen zu einem außerordentlich guten Preis angeboten.

»Wird leider nichts«, muss er gleich in einem Atemzug mit dem Morgengruß hören.

Pétros' Kinn sackt nach unten, sodass sein Mund aufklappt. Es dauert eine Weile, bis daraus die Frage kommt: »Hat das Angebot Ihren Chef nicht überzeugt?«

Verlegen nimmt der junge Mann eine der in Klarsichtfolie eingeschweißten Computermäuse aus dem Regal und dreht sie hin und her.

»Das Konzept hat ihm sehr gut gefallen, mir selbst übrigens auch. Aber er hat den Auftrag bereits anderweitig vergeben. Tut mir leid.«

»Liegt es an den Konditionen?«, will Pétros wissen und schiebt, ohne die Antwort abzuwarten, nach: »Darüber lässt sich reden.«

Der junge Mann legt die Maus zurück auf ihren Platz, während er die Augenbrauen so weit hochzieht, dass sich seine sonst glatte Stirn in Falten wie schwingende Möwenflügel legt. Dabei hebt er die Schultern bis zu den Ohren, richtet seine halb geöffneten Handflächen himmelwärts und dreht sie langsam hin und her, während er laut ein- und ausatmet. Himmel, denkt Bernd, was hat der denn? Nicht dass er gleich hyperventiliert!

Auch Pétros scheint sich Sorgen um seinen Besucher zu machen und bietet ihm einen Stuhl an. »Kann ich Ihnen etwas zu trinken anbieten? Einen Whisky?«

Mit wiederum leicht angehobenen Augenbrauen bei gleichzeitig hochschnellendem Kinn, während sich der Kopf in den Nacken legt, verneint der Gefragte. Das kennt Bernd schon,

auch wenn er im ersten Augenblick immer noch denkt, dass der andere ein deutliches Ja nickt. Sein Nachbar Sotiris pflegt dabei meist noch mit der Zunge zu schnalzen.

»Ein Glas Orangensaft? Etwas Süßes, ein Glas Wasser?«

»Nein, vielen Dank«, begleitet von einer Wiederholung der gleichen Geste.

Pétros holt Luft und versucht es noch einmal. »Das Konzept kann ganz den Wünschen Ihrer Firma angepasst werden. Alles ist sehr flexibel. Beim Design sind ebenso jede Menge an Variationen möglich. Darf ich Ihrer Abteilung das vielleicht einmal in Ihrem Haus zeigen? Dann lässt sich sicher klären, was Ihre Firma gern anders hätte, was vielleicht noch fehlt.«

»Das hat schon alles gut gepasst so. Wirklich sehr schön. Aber die Entscheidung ist bereits gefallen. Da kann man nichts machen.«

Wieder hebt der junge Mann die Schultern und die nach oben geöffneten Handflächen. Dann kippt er die Handflächen nach unten, breitet die Hände vor sich aus und reibt mit betretener Miene seine Zeigefinger aneinander. Wenn Bernd ihn noch nicht hätte sprechen hören, würde er sich ernsthaft überlegen, ob er taubstumm ist. Vielleicht spricht er ja zu Hause regelmäßig mit einem gehörlosen Verwandten und hat sich eine etwas seltsame Mischform der Kommunikation angeeignet. Bernd versucht einen Blick von Pétros zu erhaschen. Der scheint allerdings ganz anderes im Kopf zu haben als die reibenden Zeigefinger seines Gegenübers.

Als der Überbringer der schlechten Nachricht gegangen ist, fragt Bernd seinen Chef, ob er einen Kaffee wolle. Wie erwartet bejaht Pétros. Denn wie Bernd schon oft beobachtet hat, spült sein Boss Kummer und Sorgen am liebsten mit Kaffee herunter.

Was ist diesmal schiefgelaufen?

Mit dem Kreis, zu dem Bernd Daumen und Zeigefinger seiner rechten Hand schloss, hat er eine sexuelle Anspielung gemacht, die natürlich nicht gut bei dem Pfarrer ankam. Sich keiner Schuld bewusst fragte sich Bernd, in welches Fettnäpfchen er wohl getreten sei. Hätte er dem Geistlichen die Hand küssen sollen, wie er es oft beobachtet hat? Nein, das ist eine Geste unter orthodoxen Gläubigen, die er nicht zu imitieren braucht. So etwas wirkt aufgesetzt und falsch, wenn es keinem natürlichen Impuls entspringt. Das Fettnäpfchen lauerte ganz klar bei seiner Geste. Die wird in Griechenland allenfalls von Tauchern und Piloten in dem von Bernd gedachten Sinn eines »Geht in Ordnung« gebraucht. Für ein griechisches Okay bildet man mit der rechten Hand eine Faust und streckt den Daumen in die Höhe, eine Geste, die auch in unseren Breiten nicht unbekannt ist: Daumen hoch! Freilich auch nicht gerade höflich einer Respektperson gegenüber, aber zumindest nicht anstößig.

Und der Kunde? Der hat nicht etwa hyperventiliert oder sich der Gehörlosensprache bedient. In Griechenland sind die Gesten einfach ausgeprägter, und Bernd ist sicherlich nicht der Einzige, der sich wundert. Die nach oben gerichteten, sich hin- und herdrehenden Handflächen haben je nach Situation eine etwas unterschiedliche Bedeutung. Sind es die Handflächen von Sotiris' Frau María, Bernds Nachbarin, so haben sie immer etwas Fragendes, Erstauntes. Manchmal fragt sie ihn auf diese Weise, wie es ihm geht, wie ihm etwas gelungen ist oder warum etwas nicht so geklappt hat wie vorgestellt. Bei dem Herrn im Computerladen schien eher Hilflosigkeit mitzuschwingen, vielleicht Befremden über die Entscheidung seines Chefs.

Die nebeneinandergelegten und aneinandergeriebenen Zeigefinger beider Hände signalisieren, dass Beziehungen im Spiel sind. Hier ging es um Beziehungen, die eine Rolle für die Auftragsvergabe spielten. Eine Kungelei, der man oft begegnet.

Vetternwirtschaft

Persönliche Beziehungen spielen oft eine große Rolle bei der Vergabe von Aufträgen und Positionen. Das ist zunächst einmal eine ganz natürliche Sache. Jemandem, den man kennt oder den zumindest jemand kennt, den man kennt, vertraut man eher als einem Fremden. Zudem sind die Menschen in Griechenland in ein enges Netzwerk aus Familie, Verwandten und Freunden eingebunden, für das der Einzelne Fürsorge in kleinen und großen Dingen walten lässt. Dazu gehört auch, dass man sich gegenseitig empfiehlt und bei Geschäften und der Vergabe von Arbeitsstellen berücksichtigt. Das alles gehört elementar zum Alltag, sodass man sich kaum daran stößt. Reibt man die Finger aneinander, will man sagen, dass man weiß, was da läuft.

Im privatwirtschaftlichen Sektor hat die Günstlings- und Vetternwirtschaft nicht den gleichen negativen Beigeschmack wie bei uns, obwohl sich allmählich das Bewusstsein durchsetzt, dass allein – oder doch zumindest vorrangig – die Leistung zählen sollte und nicht eine *rusféti* genannte Gefälligkeit. Stärker ins Visier der Kritik geraten zunehmend große Unternehmen, wenn es um wichtige Positionen oder gar um öffentliche Ämter geht.

Beziehungen können außerdem eine Rolle bei Entscheidungen wie der Erteilung von Genehmigungen und der Einräumung von Krediten spielen. Wer über *mésa* (Mittel), wie man Beziehungen nennt, verfügt, ist fein raus, wem sie fehlen, ein armer Hund.

Mit dem Schlagwort *kátharsis* (Läuterung) will die Politik der Kungelei den Garaus machen. Die Wirtschaftskrise hat das Land tief erschüttert, viele müssen sich mit Einschnitten abfinden,

Privilegien wurden abgeschafft, nichts scheint mehr sicher. Durch die Abhängigkeit von ausländischer Unterstützung gerät das Land verstärkt in den Blickpunkt der europäischen Öffentlichkeit. Man beginnt, die eigenen Praktiken kritisch unter die Lupe zu nehmen und mit den Verhältnissen in anderen Ländern abzugleichen. Ob das einen Einfluss auf die Kungelei hat, bleibt abzuwarten.

Was können Sie besser machen?

Obwohl die ausgeprägte Gestik und Mimik der Griechen anregend und ansteckend wirkt, sollte man als Fremder vorsichtig damit umgehen. Rechnen Sie immer damit, dass alle Zeichen, die Sie mit Ihren Fingern machen, eine völlig andere Bedeutung haben, als Sie meinen, und dass auch Ihre Mimik falsch verstanden werden kann. Hier lauern massenweise gut gefüllte Fettnäpfe, allein weil das Feld sehr komplex und Gesten zudem situationsgebunden sind. Vieles, was unter Freunden tolerierbar ist, kann von einem Außenstehenden gebraucht obszön oder beleidigend wirken, vor allem wenn er nicht die richtige Nuance trifft.

Das Gestenrepertoire ist unerschöpflich und wird fantasievoll ausgeschmückt, kombiniert und variiert. Es ist faszinierend zu beobachten. Ergründen und beherrschen werden wir es nie vollständig. Im Anhang dieses Buches findet sich im Kapitel »Griechische Körpersprache« der zaghafte Versuch eines Überblicks über gebräuchliche Gesten (ab S. 262).