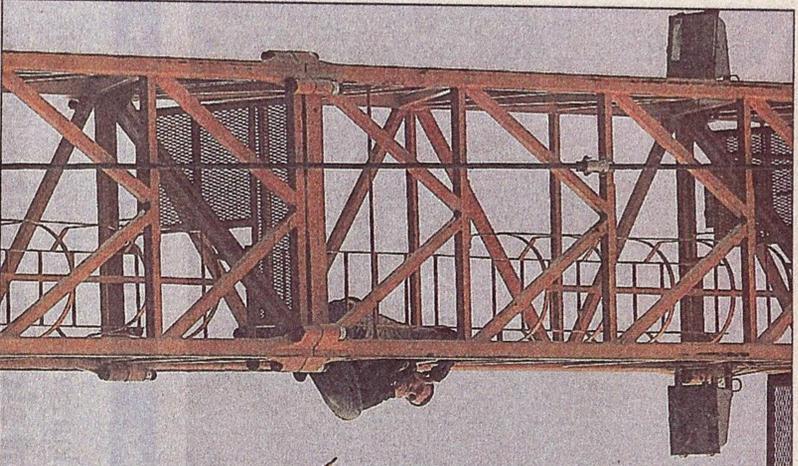


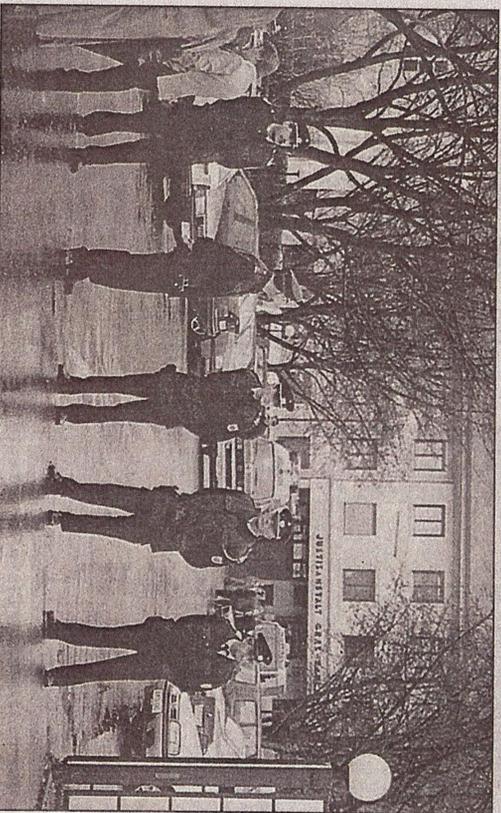
Ob dramatische Geiselnahme, Entführung, Erpressung oder sogar Bombendrohungen...

Verhandeln um Leben oder



Die psychologische Speerspitze der Polizei – besser könnte man die Verhandlungsteams der heimischen Exekutive nicht bezeichnen. Wenn körperliche Gewalt oder Waffen in einer kritischen Situation nicht mehr helfen, kommen die Spezialisten der österreichweit fünf Verhandlungsgruppen zum Einsatz. Auch wenn ihre Arbeit, anders als bei Zugriffen der COBRA- oder WEGA-Einheiten, nur selten durch spektakuläre Szenen für Aufsehen sorgt.

Ob Geiselnahme, Entführung, Bombendrohung oder Selbstmordversuch – für die insgesamt 114 abrubereiten, ausgebildeten Verhandler geht es bei ihren Einsätzen nur um das eine: Leben retten! Und das ausschließlich mit psychologischen „Waffen“. Wie vor Monaten in der Grazer Innenstadt: Ein Mann wollte sich das Leben nehmen und drohte, von einem 50 Meter hohen Baukran zu springen. Ein steirischer Beamter der Verhandlungsgruppe Stid ließ sich nach oben hieven, sprach eineinhalb Stunden mit dem Lebensmüden und



▲ Ob dramatische Suiziddrohung auf einem 50 Meter hohen Baukran, spektakuläre Geiselnahme wie 1996 in der Justizanstalt Karau in Graz (ll.) oder die Bombendrohung vor fast drei Jahren im „Krone“-Pressenschaus (reoben) – für die Verhandlungsteams der Polizei zählt nur eines: Leben retten!

brachte ihn schlussendlich von seinem tödlichen Vorhaben ab.

„Das Wichtigste ist, dass man zuhört“

Josef Kerbl, Chef der Zentralstelle im Bundeskriminalamt in Wien: „Selbstmord-Einsätze gehören zu unseren Hauptaufgaben-Gebieten. Das Wichtigste dabei ist, dem Betroffenen zuzuhören. Erst wenn man seine Beweggründe kennt, kann man mit ihm über Lösungsmöglichkeiten spre-



Die Reportage von Klaus Loibniggger

chen – und ihn davon überzeugen weiterzuleben.“ Noch prekärer wird die Aufgabe für den Verhandler, wenn gleich mehrere Menschenleben bei einem Einsatz auf dem Spiel stehen. Fast zehn Stunden



Tod

Verhandler Johann Schaffner ließ sich der Mann schließlich widerstandslos festnehmen.

„Vertrauen ist die Verhandlungsbasis“

Bei diesem Einsatz war es sehr hilfreich, dass der Bruder des Geiselnahmers kooperiert und an den Verhandlungen teilgenommen hat. Wir binden nahestehende Familienangehörige oder Freunde oft mit ein. Je mehr Informationen man über das Leben, Umfeld oder die Probleme seines Verhandlungspartners hat, desto schneller kann man den richtigen Draht zu ihm finden und ihn emotional stabilisieren. Verhandlungen basieren auf Vertrauen“, so Josef Kerbl.

Anders die Situation 2007 im „Krone“-Pressenschaus: Ein Mann drohte im Foyer, eine angeblich in seinem Koffer befindliche Bombe zur Explosion zu bringen. Der verwirrte Niederösterreicher war durch die Telefonverhandlung kurzzeitig so abgelenkt, dass die Spezialinheit blitzartig zugreifen und ihn überwältigen konnte.



▲ Der „BAWAG“-Geiselnahmer ließ sich nach den Telefonverhandlungen mit Johann Schaffner widerstandslos verhaften.



Interview

„Lügen kann zur Eskalation führen“



Josef Kerbl, Leiter der Verhandlungsgruppen im Bundeskriminalamt.

Herr Kerbl, wie kommt man mit einem Geiselnahmer ins Gespräch?

„Der erste Kontakt ist der schwierigste. Erkennt er, dass wir ihn ernst nehmen und nicht hintergehen, ist der Grundstein für eine erfolgreiche Verhandlung gelegt. Ganz ohne Tricks?“

„Lügen ist verboten. Kommt der Täter dahinter, kann es leicht zur Eskalation kommen. Das wäre ein schwerer Vertrauensbruch.“

Wie bringt man ihn dann dazu aufzugeben?

„Man muss den emotionalen Zustand des Geiselnahmers stabilisieren, damit er wieder rational über die Lage nachdenken kann. Gemeinsam, und ohne ihm dabei etwas vorzuspielen, wird dann mit der Zielperson über gewaltfreie Lösungen und Zukunftsaussichten gesprochen. Hat diese Methode bisher stets funktioniert?“

„Wir haben seit der Gründung im Jahr 1989 noch keine Geiseln verloren. Deren Leben zu schützen, hat oberste Priorität.“

Bei Selbstmord-Einsätzen sind wir leider nicht immer erfolgreich.“