



Djalil macht in Pferden. Es geht um den Weg zum Tresor. Es geht um Schuhe. Es geht um den ersten Augenblick ...

Petra

30 Minuten

Der Weg zum Tresor (Khazne al-Firaun – ein in den Fels gehauener Grabtempel) von Petra: Dreißig Minuten. Vielleicht mehr. Ausgeruht kommen sie an – die Besucher – wissen nicht, was sie erwartet. Haben ein Bild vor Augen. Im Kopf. Jetzt soll Vorstellung zur Wirklichkeit werden. Eine französische Frau, um die sehzig, reist in Pumps an, und fragt in akzentreichen Englisch: „How far to temple?“ „About forty minutes“, sagt jemand.

Petra gehört zum Pflichtprogramm jedes Jordanien-Touristen. (Allein im Jahr 2000 wurden eine Million Besucher gezählt.) Petra ist keine Frau und kein Kamel – Petra ist eine Stadt, deren Anfänge im 5. Jahrhundert vor Christus liegen. Djalil hat im Laufe seines Lebens alles an Sprachen gelernt, was seine Arbeit ertragreicher macht: Französisch, Italienisch, Spanisch – Holländisch sogar. „Nobody asks for horse at the entry“, sagt er mit einem R, das auf den Klängen rollt wie ein Schoner auf hoher See. „You must sell!“ Ansprache ist wichtig. Am Ende, wenn sie erschöpft den Rückweg antreten, fragen manche fast schon flehentlich nach einer Transportmöglichkeit. Das Pferd am Anfang – Luxus. „It's important to choose right language“, sagt Djalil. Er sieht auf die Schuhe. „Shoes tell a lot“, sagt Djalil. „Almost everything.“

Klar – er hat gleich erkannt, dass ich aus Deutschland bin. „Ari“, sagt er. Ich verstehe nicht, was er meint. „Ari“, wiederholt er. „Ari good.“ Und dann der Name, mit dem ich nicht gerechnet habe: „Hitler. All German Ari.“ Ich mache deutlich, dass ich nichts halte von diesem Mann – strecke den linken Daumen römisch-theatralisch nach unten. „Asshole!“ (Warum sprechen wir eigentlich Englisch?) Wir sprechen Englisch, weil Djalils Fremdsprachenrepertoire nicht ans Eingemachte reicht. In Englisch geht's. Die Restsprachen reichen für die erste Frage und Verhandlungen bezüglich des Preises. Meist wird allerdings schon über den Preis auf Englisch gesprochen. Nur der erste Satz vermittelt dieses Erstaunen: Die eigene Sprache hören. Sich fragen: Woher weiß der das?

Schwankungsbreiten
Der Preis für den Ritt zum Tresor wechselt minütlich und weist Schwankungsbreiten von bis zu zwei Dinar auf. (Ein Dinar entspricht ungefähr einem Euro.)

Der zweite Preisfaktor: Die schon zwischen Eingang und Tresor zurückgelegte Strecke. Wenn Djalil einen schlechten Tag erwischt – bei den Kollegen ist es genauso – schrumpft der Preis alle 50 Meter um einen Vierteldinar. Wer keine Nerven hat, lässt sich gleich nach der Eingangskontrolle einen Gaul

aufschwätzen und zahlt fünf. Wer sich Zeit lässt und erst mal ein Stück läuft, kann am Ende für einen ans Ziel gelangen. Die meisten laufen. Und fotografieren.

An einem Tag in Petra dürfte die Zahl der gemachten Schnappschüsse leicht den oberen fünfstelligen Bereich ankratzen. Die einen: Schnappschussfotografen. Die anderen rücken mit schwerem Gerät an: Wechselobjektive, Stativ und mehrere Apparate. (Stell dir vor du bist in Petra und deine Kamera versagt ...) Wenn Bilder den Stein abtrügen: Petra wäre in ein paar Jahren dem Erdboden gleich. (Vernichtung durch Belichtung.) Aber es passiert ja nichts bei all dem Fotografieren. Die Fotografen unterscheiden sich nicht nur in ihrer Ausrüstung.

Ich war da

Die meisten der Schnappschüssler sind auf der Suche nach dem Beweisbild: Ich war da. Was ist schon ein Ort wie Petra, wenn er nicht durch die eigene Anwesenheit geheiligt wird. Anderen geht es um Dokumentation. Dabei ist eines sicher: Die Tageszeit, zu der die besten Bilder entstehen könnten, ist längst vorbei, wenn sich die ersten Gruppen und Individualreisenden auf ihren Weg zum Tresor machen. Es gibt schöne Bilder von Petra. Betörend schöne Bilder. Aber was zählt Schönheit im Ange-

sicht des selbst erstellten Dokumentes.

Viele Gruppe lassen sich führen. Um jede Gruppe weht der Sprachklang wie ein Aroma. Die Führer: Meist mit hochgehaltenen Landesfähnchen oder Nummernschildern. Immer darauf bedacht, ihre Gruppe zusammenzuhalten und dabei die richtige Mischung zwischen Strenge und launig-lustiger Belehrung zu finden. An der letzten Biegung vor dem Tresor lässt ein Reiseleiter – er spricht Italienisch – seine Gruppe im Entgang antreten. Schön hintereinander. Dann winkt er sie einzeln an sich vorbei und genießt die Staunenslaute.

Die letzten Schritte in Richtung Tresor werden von Beduineneinkindern untermalt: Sie bieten Fotos an. „One dollar.“ (Wieder das Sprachenspiel.) Djalil sagt: „Not all look at shoes. Some have other system.“ Hauptsache: Du landest den Treffer. Am Ende reist jeder: Am besten ist es, die Händler nicht anzusehen. Augenkontakt wird gesucht. Wer zurückblickt, hat verloren. Die Kinder mit den Fotos haben es schwer. Wie gesagt: Es geht um Beweismittelproduktion. Es geht um Selbstvergewisserung und Material für Fotoabendgeiselnahmen im Kreis von Freunden und oder Verwandtschaft.

Devotionalien

Am Tresor wird das Personal gewechselt. Djalil und seine Kol-

legen sind einzig für den Weg vom Eingang bis hier zuständig. Jetzt übernehmen andere. Sie bringen Esel und Kamele ins Spiel. Die Esel: Hochspezialisiert auf das Gelände, sind sie in der Lage, Treppen zu steigen – aufwärts und abwärts. Da, wo die Kameltreiber passen müssen, bleiben am Ende die Eselvermieter siegreich. Der einfache Kamelritt durchs Petral ist ab dreißig Euro zu haben. Dieser Preis erfordert allerdings Verhandlungstalent. Wichtig: Ein Gesichtsausdruck, der auf keinen Fall verraten darf, dass du dir nichts schenlicher wünschst als diesen Ritt auf dem Wüstenschiff.

Der Weg durch die Felsenstadt führt vorbei an zahllosen Devotionalienständen. Es ist wie an einem Wallfahrtsort. Wer sich Gleiches an anderer Stelle kauft, könnte schnell die Kosten halbieren. Auch hier gilt: Wer zu schnell zahlt, hat verloren. Die Touristen verspüren jetzt einen Heißhunger auf Palästinenstertücher.

Jetzt kann die Illusion vom Morgenland zur Perfektion heranreifen. Jetzt machen sie sich reihenweise zum Lawrence von Arabien. Einzelne Führer haben bestimmte Standbesitzern - steuern mit ihrer Kundschaft zielstrebig bestimmte Stände an. („Let me do this for you.“) Was soll's. Jeder muss seinen Schnitt machen. Manchmal gibt es auch Überkreuzwerbung.

„He's a good camel man. Give him extra tip“, ruft dann ein Standbetreiber den Kameltreibern zu. Das „Personal“ entwickelt sich sozusagen zur Beigabefolklore – stets bereit, sich gegebenenfalls gegen ein geringes Trinkgeld zusammen mit den Touristen fotografieren zu lassen. (Mein Freund, der Araber.) Hier gibt es nichts für nichts.

Take it or leave it

Die Vorstadt von Petra – der Ort also, an dem sich Alltag manifestiert – ist auf die Heerscharen bestens eingestellt. Ein Hotelpark steht ebenso zur Verfügung wie Restaurants mit Buffet-Angeboten.

Die Reisebusfahrer sind mit den Restaurantbesitzern bestens vernetzt. Auch das Hotelpersonal ist sprachgewandt bis zur Virtuosität – zählt Zimmerpreise multilingual auf. Ein Zimmer, das vor drei Minuten für fünfzehn zu haben war, kann jetzt zwanzig kosten. Das hängt vom Aussehen des Kunden ab. Oder von anderen Faktoren. „Oh, five minutes ago it was fifteen. Now it's eighteen. When you went to get the car, I could have sold the room for twenty.“ (Kömisches: Warum hat er's dann nicht gemacht?) Anyway: „Take it or leave it.“ (Also: Better take it.)

Point

Manche in der Felsenstadt sind mit GPS unterwegs. Zeich-

nen ihre Spuren auf, drücken den Auslöser ihrer Kamera, wenn das Netz es will. Point. (Das steht für: Point of interest. Das steht für: Sehenswert.) Nicht selber hinschauen müssen. Andere treffen die Auswahl. Sehenswürdigkeitenschnitzeljagd. Wadi Rum, Amman, Aqaba – was halt so anfällt. Konzentriertes Abarbeiten eines Fremdplans. Man ist dagewesen. Weiter.

Auf dem Vorplatz zum Eingang: Gruppen bilden Formationen. Bereiten sich auf den Einmarsch in die Felsenstadt vor. Erhalten letzte Instruktionen von ihrem Führer. (Ein Beduine spricht Holländisch. Dass man das noch erleben durfte.)

Manche der Einmarschierenden möchte man warnen. Die französische Dame in den Pumps zum Beispiel. Man möchte hinlaufen und sagen: „Nimm andere Schuhe.“ „Ein T-Shirt reicht nicht. Da drinnen zwischen den Felsen ist es kalt.“ „Zieh dich warm an.“ Die Rückkehrer: Erschöpft, aber glücklich.

Ein Punkt abgearbeitet. Die Bilder gemacht. Ein Tuch gekauft. Auf dem Kamel gesessen. Andere: Am Ende der Kräfte. Gut durchgefroren. Aber das ist schnell vergessen. Djalil auf der Suche nach neuen Kunden beginnt mit einem Blick auf das Schuhwerk.

Informationen: [http://de.wikipedia.org/wiki/Petra_\(Stadt\)](http://de.wikipedia.org/wiki/Petra_(Stadt))