

## NEGOTIATION SUMMER CAMP

### INTERVIEW MATTHIAS SCHRANNER

#### VERHANDELN WIE EIN PROFI

Gar nicht so einfach, wenn man von seinem Kind etwas will, das es nicht will. Hier holt sich eine Mutter unkonventionelle Hilfe – bei MATTHIAS SCHRANNER, einem Ex-Unterhändler für die Polizei

TEXT: KATRIN WILKENS

Mit dem Mann möchte ich nicht mal um ein Rosinenbrötchen feilschen, weil ich jetzt weiß, dass ich mit ihm danach entweder die Rosinen teilen muss oder das Brötchen. Kampflos bekommt man von Matthias Schranner nichts. Er war sechs Jahre lange Fahndungsführer beim Zentralen Psychologischen Dienst der Polizei. Verhandlungsführer nennt man das im Justizjargon. Schranner gilt als einer der Besten seines Fachs. Geiselnnehmer, Selbstmörder, psychisch Kranke oder Universalspinner, dieser Mann hat mit allen geredet, taktiert, verhandelt, sofern man das noch verhandeln nennen kann, wenn es heißt: „Alle raus, oder ich schieße.“ Wer unter Zeitnot, Lebensbedrohung und Stress Kompromisse finden kann, der kann es auch mit Kindern, oder?

Ich kann es nicht, will aber, dass mein Sohn jeden Tag eine halbe Stunde Mathe übt.

Seit einem Jahr will ich das. Das muss doch für einen Verhandlungsprofi ein Klacks sein, Herr Schranner? „Ist es auch“, sagt Schranner und lacht ganz leise. Das macht er oft im Gespräch. Dazu sieht er ein bisschen aus wie Richard Gere. Jede Wette, sollte es damals schon das Bildtelefon bei der Polizei gegeben haben, ist das ein Grund für seinen jahrelangen Verhandlungserfolg. Genauso seine scheinbar weiche Dalai-Lama-Rhetorik mitten in einem polizeilichen Großeinsatz. Also mit der provokativ leisen Stimme eines Spitzen-Rhetorikers, der weiß, dass man ihm zuhört, erklärt er, dass Kinder und Kriminelle beim Verhandeln oft dieselbe Strategie anwenden:

- > Sie stellen ohne Skrupel maximale Forderungen: „Ich will ein iPad und eine Wii“ löst bei ihnen keinerlei Größenwahn-Scham aus. Wozu auch? Erst einmal schauen sie, was geht. Danach können sie immer noch Abstriche machen.
- > Sie sind so konsequent bei der Sache, dass sie ihre Forderungen permanent wiederholen.
- > Sie zeigen keinerlei Kooperationsbereitschaft.
- > Sie setzen bei Verhandlungen Emotionen bewusst als Druckmittel ein.

Tun wir das als Eltern nicht auch zuweilen? Völlig irrational, ohne es zu wollen, aber weil wir schlicht so geprägt sind, dass wir für unsere Kinder meist genau das erreichen wollen, was wir schon als Kinder lernen mussten? „Ja, aber Kinder haben das Recht auf irrationale Verhandlungsstrategien. Erwachsene sollten es – eigentlich – besser wissen“, sagt Schranner. Und, natürlich: Ein Lächeln folgt. Bevor man jetzt entsetzt aufschreit – Kinder, Kriminelle, ein Topf, wie gemein! –, beruhigt der vierfache Familienvater: „Kinder müssen ihre Verhandlungspartner parasitär ausnutzen, alles andere wäre gegen die Natur. Beim Kind hofft man, dass die Verhandlungstechniken im Laufe der Zeit besser werden, bei einem Geiselnnehmer muss man sich das abschminken.“

## Cool bleiben

Wie gut, dass mein Sohn während dieses Interviews nicht anwesend ist. Ich möchte nicht, dass er noch mehr Oberwasser bekommt. Und ich komme mir ein ganz klein bisschen hinterhältig vor, dass ich Deutschlands besten Verhandlungsführer aushorche, wie ich einen neunjährigen Lümmel zum Kopfrechnen bringe.

Aber wer weiß, vielleicht bringt mir das auch was, wenn ich versuche, meinen Mann zum Bügeln zu animieren?

Jetzt lerne ich erst mal Theorie:

> Es gibt zwei Elemente beim Verhandeln – das Verhandlungsziel und die Verhandlungsbeziehung. Eins von beiden, so weiß der Strategieexperte, wird Schaden nehmen, zumindest zeitweise. Und weil Eltern befürchten, dass die Beziehung dauerhaft Schaden nimmt, knicken sie bei Verhandlungen eher ein und sind daher schlechte Verhandler. Wenn man taktieren will, muss man akzeptieren: Entweder verliert man zeitweise sein Ziel aus den Augen oder sein Kind.

> Und ganz wichtig: besser nicht gleich das ganze Pulver verschießen, wenn man verhandelt. Wenn man als Verhandlungspartner anfängt, alle Argumente, die man hat, nacheinander aufzuzählen, verliert man jede Autorität. Denn wenn man sich in Verhandlungen rechtfertigt, ist es vorbei. Zielführender ist es, erst einmal wieder eine gemeinsame Verhandlungsbasis zu schaffen und sich von dort aus wieder seinen Forderungen anzunähern.

Ja, Herr Schranner, verstanden, und was ist nun mit Mathe?

Angebote machen „Zuerst einmal muss ich bereit sein, in der Verhandlung etwas zu geben. Sonst ist es keine Verhandlung, sondern eine Ansage. Was sind Sie bereit, in die Verhandlung mit einzubringen? Ein Eis? Unterstützung? Ein Smiley, der sich zu einem Kinobesuch ausgewachsen kann?“

„Wie? Geben? Für 30 Minuten Mathe?“, ärgere ich mich. Das geht ja zu wie auf einem orientalischen Basar: „Was gibst du mir für die Ton-Vase? Was, nur 30 Dinar? Du ruinierst mich und meine Familie.“ Aber der Verhandlungsführer macht mir klar, dass wir uns mit dieser Taktik noch nicht am Ende, sondern erst am Anfang der Fahnenstange befinden:

„Als Zweites sollten Sie die Verhandlungsmasse aufblähen. Also fordern Sie nicht 30 Minuten, sondern 45. Und das am Schreibtisch ohne Musik. Dann können Sie in einem zweiten Schritt die Musik zur Disposition stellen und von 45 wieder auf 30 Minuten runtergehen.“ Mein Sohn wird bei der 45-Minutenforderung sofort abschalten. Darf ich Sie an Ihren ersten Satz erinnern, Herr Schranner? Kinder und Kriminelle zeigen keinerlei Kooperationsbereitschaft.

„Sie müssen den richtigen Zeitpunkt finden, an dem Sie Kompromissvorschläge machen“, argumentiert Schranner, „eine der Grundregeln beim Verhandeln heißt: Immer wenn sich die Gegenseite bewegt, muss man sich auch bewegen.“

Und: Zerstören Sie beim Verhandeln nicht den Respekt. Sagen Sie also niemals zu Ihrem Kind: Sieh mal, deine Schwester macht das doch auch so gut. Bleiben Sie bei Ihrem Sohn. Und bleiben Sie zukunftsgerichtet. Vergessen Sie Vergangenes.“

Und dann sagt er noch etwas so unfassbar Gemeines, Pädagogisches, Aufregendes, Eltern in den Wahnsinn Treibendes, dass ich ahne, dass er es bei seinen Geiselnemern genauso gemacht hat. Matthias Schranner sagt freundlich und leise und sehr bestimmt: „Es ist doch so: Ich freu mich immer, wenn meine Kinder nicht gehorchen. Wozu sind sie denn auf der Welt? Um zu gehorchen? Nein, bestenfalls, um zu lernen. Denn das ist der Zeitpunkt, an dem sie lernen.“

Und dann durchziehen. Puh, Herr Verhandlungsführer, das ist eine super Ausgangslage, wenn der Selbstmörder einfach auf der Brücke stehen bleibt und nicht herabsteigt. Aber für einen Alltag mit Kindern, noch dazu mit mehreren, ist das ein Wunschenken.

Wie hat dieser Mann vier Kinder? Wie kann er mit ihnen darüber verhandeln, ob Handys beim Essen erlaubt sind (sind sie nicht), und sich dann noch darüber freuen, dass sie jetzt etwas fürs Leben lernen? Wie kann der Mann immer überzeugt sein, dass er sein Ziel erreicht, selbst wenn er es nicht erreicht?

Drei Tage später, die folgende Verhandlungssequenz liegt als Mitschnitt vor. Sie kann jederzeit von der Autorin verschickt werden:

„Sohn!“ „Ja, Mama?“

„Sohn, ich möchte, dass du von nun an jeden Tag Mathe machst, 45 Minuten und ohne Musik. Nach einer Woche gehen wir beide als Belohnung ins Kino.“

„Mama!! Ey! Wieso das denn?“ „Wir können uns auf einen Kompromiss einigen. Mach du mal einen Vorschlag.“

„Wieso sollen wir uns auf einen Kompromiss einigen?? Wer hat das denn gesagt? Papa?“

„Nein, ein netter Mann, der sonst mit Schwerverbrechern verhandelt. Er hat gesagt, ich darf dich nicht mit deiner Schwester vergleichen, soll mehr verlangen, als ich eigentlich fordere, und darf nicht darüber nachdenken, ob durch die Verhandlung unsere Beziehung gestört wird...“

„Mama, kann ich jetzt zum Fußball?“

„Nein, mein Sohn, weil du jetzt gerade fürs Leben lernst. Ich freue mich sehr für dich, dass du gerade nicht gehorchst, weil ich dadurch weiß, dass alles mit dir in Ordnung ist.“

„Mama ... (Pause) ... kommt Papa bald?“

„Ja, wenn wir zu Ende verhandelt haben.“

„Okay, Mama, ich mach erst mal Mathe. Soll ich dir vorher einen Kaffee kochen, und du legst dich ein bisschen hin?“

Das war die beste Verhandlung meines Lebens.