

# Salzburger Nachrichten

## INNENPOLITIK

# Interview mit Verhandlungsexperte Schranner: Die entscheidende Phase der Pandemie

JULIA HERRNBÖCK

03. Februar 2022 14:09 Uhr

0

Der Riss "Ungeimpfte gegen Geimpfte" zieht sich durch die Gesellschaft. Lässt sich Gemeinwohl verhandeln? Und wie gut ist die Regierung bei der Umsetzung ihrer Strategie? Ein Interview mit dem Verhandlungsexperten Matthias Schranner.

Bild: SN/SCHRANNER AG

„Forbes“ zählt Schranner zu den Topverhandlern weltweit.

Die Fronten verhärten sich entlang der Impfpflicht: Geimpfte wie Ungeimpfte wollen ihr Leben zurück, die Schuld wird gern auf der anderen Seite gesucht. Wie lässt sich so ein gesellschaftlicher Konflikt lösen? Die SN fragten bei Verhandlungstrainer Matthias Schraner nach, der früher bei Geiselnahmen das Wort führte und heute Parteien und Regierungen berät.

**SN: Mit der Einführung der Impfpflicht kommen gleichzeitig Lockerungen: Getestet wird mit Genesen und Geimpft wieder gleichgestellt, die Tests sind kostenlos. Ist das sinnvoll aus Sicht eines Verhandlungsprofis?**

*Matthias Schraner:* Eine Verhandlung braucht immer ein klares Ziel. Das ist in dem Fall, die Ungeimpften zum Impfen zu bewegen. Ich muss also die klare Forderung stellen "Lass dich impfen" und es muss Konsequenzen geben, positive in Form von Prämien oder negative durch Strafen. Was man nicht machen darf, ist, etwas zu fordern, aber keine Konsequenzen zu ziehen. In Bayern sagen wir, wenn wir es machen, machen wir es gescheit. So sollte das bei der Impfpflicht auch sein.

**SN: Wirkt es als Unsicherheit, dass die Regierung die Maßnahmen lockert?**

Unbedingt. Mittlerweile hat man fast den Eindruck, dass die Pandemie bald vorbei ist. Es gibt zwar hohe Zahlen, aber es sterben weniger Menschen. Gleichzeitig vermittelt die Regierung, dass sie sich selbst nicht sicher ist, was nun notwendig ist. Wenn ich als Staat mit den Ungeimpften verhandle, muss ich aber überzeugt sein von der Impfpflicht. Sonst verstärkt das nur die Unsicherheit auf der anderen Seite weiter. Das ist eigentlich das Schlimmste, was jetzt passieren kann.

**SN: Wäre es dann konsequenter gewesen, das Projekt Impfpflicht angesichts neuer Fakten zurückzuziehen?**

Man kann jederzeit eine Entscheidung revidieren. Basierend auf den damaligen Informationen war die Impfpflicht vor einigen Monaten ja richtig. Jetzt braucht man angesichts der neuen Entwicklung vielleicht eine andere Maßnahme. Es wäre in Ordnung, das so zu kommunizieren. Was man nicht machen darf, ist, jetzt unbeantwortet im Raum stehen zu lassen "Wir sind zwar schon noch für die Impfpflicht, aber ohne Konsequenzen".

**SN: Kann es auch eine Taktik sein, sich jetzt als Regierung kompromissbereit zu**

**SN: Kann es auch eine Taktik sein, sich jetzt als Regierungskompromissbereiter zu zeigen und bei Bedarf wieder nachzuschärfen?**

Dann müsste die Regierung das aber genauso kommunizieren. Kompromisse anzubieten finde ich falsch, weil gerade bei so wichtigen Fragen muss die Regierung klar sein, ob wir sie brauchen oder nicht. Ich sehe da keinen Mittelweg.

**SN: Wie wichtig ist es für die Glaubwürdigkeit der Regierung, die Impfpflicht auch gegen Widerstände oder sogar Ausschreitungen durchzusetzen?**

Ich war 17 Jahre lang bei der Polizei. Wenn du vorne stehst und die Politik ist selbst nicht überzeugt von einer Sache, hast du eine unglaublich schlechte Verhandlungsposition. Bei mir war das in der Zeit von Wackersdorf. Da sind plötzlich die Atomenergie und die Frage der Lagerung groß zur Diskussion gestanden. Es war mir nicht klar, ob es richtig ist, was wir hier machen, und es war eine sehr schwierige Zeit für viele bei der Polizei. Du merkst, die Bürger haben irgendwie recht und du hängst dazwischen.

**SN: Das passt zu dem offenen Brief, den Polizistinnen und Polizisten zu Jahresbeginn an Innenminister Karner geschickt haben. Darin ist von einer Spaltung der Gesellschaft die Rede, von internen Spannungen und dem Wunsch, bei Protesten der Bevölkerung nicht "drohend" gegenüberstehen zu müssen.**

Das verstehe ich. Man geht ja zur Polizei, um Verbrecher zu jagen. Und dann bist du plötzlich in einer Situation, in der Bürgerinnen und Bürger gegen dich agieren und du keine Rückendeckung mehr hast. Was mache ich denn als Polizist, wenn ich jemanden kontrolliere und die Person will mir den Impfpass nicht zeigen? Dann muss ich das durchsetzen und die Person falls notwendig sogar mit körperlicher Gewalt mitnehmen. Das muss schon gut durchdacht sein. Ich warne also davor, irgendwas in die Welt zu setzen, was nicht umgesetzt werden kann.

**SN: Ähnliche Entwicklungen gibt es ja auch in Deutschland und der Schweiz. Wie kommen wir wieder weg von der gesellschaftlichen Verhärtung?**

Je länger dieser Konflikt andauert, desto schwieriger wird es, mit Gesichtswahrung wieder rauszukommen. Die meisten Ungeimpften haben sich in ihrem Umfeld festgelegt. Man muss denen eine Möglichkeit geben, würdevoll rauszukommen. Das wäre aus meiner Sicht das Bereitstellen eines neuen Wirkstoffs oder eine andere

Haltbarkeit.

**SN: Welche Techniken aus Ihren Verhandlungstrainings lassen sich auf so ein breites gesellschaftliches Thema umlegen?**

Erstens: verhandeln so früh wie möglich. Zweitens: von Anfang an festzulegen, was verhandelbar ist und was nicht. Und drittens ist im Fall der Impfpflicht die Verhärtung zu spät erkannt worden. Da hätte man sehr viel früher gegensteuern müssen.

**SN: Kennen Sie selbst Verhandlungen, bei denen sich keine Seite mehr bewegt?**

Ja, ganz oft: bei Familien- und Erbstreitigkeiten, Palästina - Israel. Es gibt viele Verhandlungen, die über Jahrzehnte nicht gelöst werden, weil man immer auf die Vergangenheit reflektiert. Man kommt immer wieder in alte Schuldvorwürfe.

**SN: Wie können Politik und Medien zu einem positiven Verhandlungsklima beitragen?**

Indem man Formate anbietet, um wieder ins Gespräch zu kommen. Man darf aber nur Leute einladen, die wirklich gesprächsbereit sind.

**SN: Hat eine Partei in einer Verhandlung überhaupt eine Chance, wenn sie intern unstimmig ist?**

Solange intern diskutiert wird, hat die gegnerische Seite unheimlich viele Möglichkeiten, das wieder auszuhebeln. Die Gegner können in der Öffentlichkeit unheimlich starke Meinung machen gegen die Regierung, solange die sich nicht einig ist. Jetzt kommt tatsächlich die entscheidende Phase: Wenn man jetzt die Impfpflicht nicht umsetzt, kommt sich doch die Mehrheit - die Geimpften - total gepflanzt vor. Und dann verliert man die auch noch.

**SN: Sie lehren, dass man sich in einer Verhandlung niemals rechtfertigen soll. Genau das versucht doch die Regierung seit 1,5 Jahren: Sie argumentiert mit den medizinischen Vorteilen einer Impfung. War das ein Fehler?**

Ich fand es einen Fehler, so lange die Freiheit zu geben, über eine Impfung selbst entscheiden zu können, dafür gibt es Parlamente. Ich kann mir nicht vorstellen, dass jede und jeder dieser Querdenker wirklich bewerten kann, ob Moderna besser ist als

Johnson & Johnson. Es hätte von vornherein heißen müssen: Es gibt eine Pandemie,

die ist gefährlich, daher gelten jetzt folgende Maßnahmen. Punkt. Das hat man zu lange diskutiert und jetzt hat man die Zweiteilung der Gesellschaft.

**SN: Sie waren auch Verhandlungsführer bei Geiselnahmen und haben erklärt, es sei wichtig, den Geiselnehmern den Weg abzuschneiden. Welchen Weg hätte man also versperren müssen, um früher zu einem Ergebnis zu kommen?**

Es braucht klare Regeln. Ähnlich, wie man das mit Kindern macht: Wir können darüber reden, welche Spiele du auf der Xbox spielen darfst, aber ich diskutiere nicht über das Zähneputzen. Man darf Regeln nicht mehr aufweichen. Es gibt also seit 1. 2. eine Impfpflicht, aber jeder kann sich den Impfstoff aussuchen, zum Beispiel. Die Impfpflicht an sich ist nicht verhandelbar, der Impfstoff schon. So müsste man jetzt rangehen.

**SN: Wie finden wir nach diesen Erfahrungen auf breiter Basis wieder zueinander? Lässt sich sozialer Frieden überhaupt "verhandeln"?**

Es bräuchte jetzt schon Persönlichkeiten, die für Einigung stehen und nicht mehr für den Konflikt. Es muss jemand sein, der in der Pandemie nicht festgelegt war, jemand, der neu ist auf der Bühne. Die Botschaft muss heißen: "Wir schauen jetzt wieder nach vorne und geben gemeinsam Gas".

**Zur Person Matthias Schranner:** Begonnen hat der Verfassungsjurist bei der deutschen Polizei. Später wurde er vom FBI für Verhandlungsführung in extremen Situationen ausgebildet und wechselte ins Innenministerium. Seit mehr als 15 Jahren führt er das Schranner Negotiation Institute mit Büros in Zürich, New York, Hongkong und Dubai. Er berät Unternehmen, Parteien und politische Institutionen, darunter auch die Vereinten Nationen.

Aufgerufen am 03.02.2022 um 03:03 auf <https://www.sn.at/politik/innenpolitik/interview-mit-verhandlungsexperte-schranner-die-entscheidende-phase-der-pandemie-116463790>