

Der Fisch muss auf den Tisch

Matthias Schranner hat einen gewaltigen Erfahrungsschatz vorzuweisen, wenn es um Verhandlungen in schwierigsten Gemengelagen geht. Fungierte der 1964 im tiefsten Bayern geborene Schranner in jungen Jahren noch als Personenschützer von Franz Josef Strauß und verdingte sich anschließend in der Drogenfahndung, spezialisierte er sich schließlich als Verhandlungsführer in Politik und Wirtschaft auf die Profession, scheinbar unlösbare und ausweglose Situationen zu einem guten Ende führen zu können. Heute leitet er ein internationales Unternehmen, das als weltweit führendes Beratungsunternehmen seine Kunden aus allen Branchen in schwierigen Verhandlungen unterstützt. Methodisch arbeiten Schranner und seine Mitarbeiter dabei nach dem sogenannten "Schranner-Konzept", das sich aus vielen praktischen Erfahrungen und erfolgreichen Verprobungen speist.

"Das Schranner-Konzept" lautet auch der Titel von Matthias Schraners neuester Veröffentlichung. In dem Anfang des Jahres erschienenen Buch erläutert und motiviert der Verhandlungsexperte seine vier Prinzipien einer erfolgreichen Verhandlungsführung: "Play to win", Schraners Grundsatz, der sich auf die Einstellung und die akribische Vorbereitung einer Verhandlung unter anderem mit der konkreten Benennung von Verhandlungszielen fokussiert. Des Weiteren empfiehlt Schranner, in der Verhandlung nicht lange um den heißen Brei herumzutänzeln, sondern gleich den Fisch auf den Tisch zu legen und die mögliche Krise schon zu Beginn der Verhandlung herbeizuführen. Sein drittes Prinzip behandelt die Kunst der Verhandlungsführung, abschließend widmet er sich der Eskalation, um Wege aus der Sackgasse, in der nun einmal viele Verhandlungen stranden und auch scheitern, zu finden.

Schranner führt in seinem vor Expertise strotzenden Werk viele aktuelle und gut illustrierende Beispiele ins Feld und macht an diesen anschaulich, warum beispielsweise prominente Verhandlungen gescheitert oder sehr schwerfällig verlaufen sind. So macht er für das desaströse Außenbild der Verhandlungen rund um die Übernahme von Monsanto durch Bayer das Fehlen eines "Storytelling" aus. Doch Schranner kritisiert nicht nur, er gibt auch konkrete Tipps und Lösungsvorschläge. Im erwähnten Beispiel macht er klar, wie einfach es gewesen wäre, eine Geschichte zu verfassen, der sich niemand hätte entziehen können. Des Weiteren scheint Schranner in Christian Lindner einen Verhandlungsstümper ausgemacht zu haben. Der FDP-Chef war bekanntermaßen bei der letzten Regierungsbildung aus heiterem Himmel aus den Koalitionsverhandlungen ausgestiegen. Ein absolutes No-Go für Matthias Schranner, der hier zum einen den verhandelnden Parteien den Vorwurf macht, keine gemeinsamen Erklärungen gegeben zu haben, und zum anderen Lindner vorwirft, viel zu sehr auf seinen Standpunkten beharrt und diese Knackpunkte viel zu spät in die Verhandlungen eingebracht zu haben. Denn wie der kundige Leser weiß, muss der Fisch früh auf den Tisch gelegt werden!

Wer sich in seinem beruflichen Leben bereits mit Verhandlungen beschäftigt hat, kennt womöglich aus dem anglo-amerikanischen Raum das "Harvard-Prinzip" für erfolgreiches Verhandeln, das grob gesprochen darauf basiert, dass zwischen Inhalten und Personen zu trennen ist und stets "Win-win"-Situationen herbeizuführen sind. Eingänglich ist hierfür das wunderbare Beispiel zweier streitender Geschwister um die letzte Orange im Haus. Als die Mutter diese in guter Absicht teilte, hatte sie schließlich zwei unzufriedene Kinder. Hätte sie doch nur nach den Motiven ihrer Kinder gefragt, dann könnte ein Kind die Schale fürs Kuchenbacken bekommen und das andere Kind den Saft der Orange zum Auspressen. Schraners Konzept unterscheidet sich in einigen essentiellen Punkten vom "Harvard-Konzept", das schließlich auf den amerikanischen Kulturkreis ausgelegt ist und auch schon einige Jahrzehnte auf dem Buckel hat. Ebenso weiß Schranner glaubhaft zu berichten, wie sich Verhandlungen und das Führen dieser in einer globalisierten und digitalisierten Welt verändert haben. Praktische Tipps für den Umgang damit hält er natürlich auch bereit.

Das vorliegende Hörbuch aus der Produktion von Hörbuch Hamburg beinhaltet eine vollständige Lesung von "Das Schranner-Konzept". Über knapp fünf Stunden hinweg gibt mit Olaf Pessler eine bekannte und angenehme Stimme Schraners Wissen zum Besten. Während für Romane, Thriller und Krimis das Hörbuch eine immer attraktiver werdende Variante darstellt, gibt es bei Sachbüchern natürlich einige Aspekte, die das gedruckte Medium im Vorteil belassen. Will man sich beispielsweise im vorliegenden Fall die vier Prinzipien Schraners nochmals vor Augen führen

und innerhalten, um diese für sich zu verfestigen, dann ist die Möglichkeit, im Buch ein paar Seiten zurückzublättern und nochmal an der entsprechenden Stelle zu verharren, sicherlich einfacher zu realisieren, als auf dem iPod oder dem CD-Player im Auto ein paar Tracks zurückzuspulen. Es empfiehlt sich im vorliegenden Fall daher, das auf der Website von Hörbuch Hamburg bereitgestellte PDF mit einem Kompendium der zentralen Prinzipien und Begriffe auszudrucken und zwischendurch zu studieren. So wird man garantiert den nächsten Verhandlungen, ob im privaten oder im beruflichen Umfeld, ganz anders entgegengehen als bisher.

Christoph Mahnel 24.02.2020

Quelle: www.literaturmarkt.info