



Der Verhandlungskünstler



Ob im Konferenzsaal oder am heimischen Küchentisch: FH-Absolvent Markus Fischer lehrt und lebt die Harvard-Methode des Verhandeln

Es war ihr letzter gemeinsamer Abend in Aachen: Markus Fischer, damals noch Student am Fachbereich Wirtschaftswissenschaften der FH Aachen, und seine Frau Vera wollten noch einmal gemeinsam essen gehen, bevor es am nächsten Morgen hieß, Abschied zu nehmen. Markus Fischer ging für zwei Semester in die USA. „Ich nehme diesen Abend und den Disput, den meine Frau und ich damals hatten, gern als Beispiel für die Harvard Method of Negotiation“, sagt der Verhandlungsstrategie und Inhaber einer Coaching- und Consultingagentur in München. „Es war eine Auseinandersetzung, die jedes Paar einmal ausficht: ‚Wo gehen wir essen?‘“ Fischer schlägt ein mexikanisches Lifestyle-Restaurant vor, wo man gut Cocktails trinken kann. Seine Frau willigt halbherzig ein, ihr schwebt eigentlich ein romantischer Abend in einem stillen Lokal vor. So verbringen sie ihren letzten Abend wortkarg und unzufrieden.

„Bei der Methode des sachbezogenen Verhandeln kommt am Ende eine bessere Lösung für beide Parteien heraus“, weiß Fischer heute. „Mein Interesse in diesem Fall war ein guter Cocktail. Das zentrale Interesse meiner Frau war, unseren letzten Abend nicht in einem turbulenten Partylokal zu verbringen. Aachens Innenstadt hätte zig gute Lösungen für uns beide bereitgehalten, wenn wir nur vernünftig miteinander diskutiert hätten.“

Die Methode, Interessen gleichwertig und frei von negativen Emotionen und

Befindlichkeiten in einem für beide Seiten optimalen Ergebnis aufgehen zu lassen, hat sich weltweit in Unternehmen etabliert. Auf internationalem Parkett gilt das Harvard-Konzept als Basis einer guten Verhandlungskultur. „Wer für ein globales Unternehmen arbeitet, muss die kulturellen Unterschiede kennen. Ein japanischer Geschäftspartner legt Wert auf Höflichkeit, denkt langfristig. Da kommt ein nonchalanter Amerikaner, der schnell sein Geschäft machen will, nicht gut an.“

Seit 2008 ist Fischer Gastdozent an der FH Aachen. In der Vertiefung „European Business Management“ am Fachbereich Wirtschaftswissenschaften führt er die Studierenden einmal jährlich in die integrative Verhandlungstechnik der harvardschen Methode ein. Er kehrt gerne an seine Herkunftshochschule zurück. „Es war eine intensive und schöne Zeit an der FH Aachen“, erinnert er sich. „Ich wollte international, praxisnah und schnell studieren. Genau dazu habe ich an der FH Gelegenheit bekommen.“

Damals war es der Diplomstudiengang „Dual Award Business Studies in Cooperation with Anglophone Countries“, heute sind die Lehrinhalte in den Bachelorstudiengang „International Business Studies“ übergegangen. Mit einem Doppelabschluss der FH Aachen und der Partneruniversität Fairfax bei Washington sowie einem Stipendium der Konrad-Adenauer-Stiftung in der Tasche, absolvierte Fischer einen „Master of Business

Administration“ (MBA) in Leipzig. Es folgten drei Jahre Berufserfahrung im Bereich Controlling. Heute widmet sich der erfolgreiche FH-Absolvent ganz der Erwachsenenbildung: In München unterrichtet er angehende Industriekauffrauen und -männer und ist als Berater und Dozent tätig.

Auch privat trifft der passionierte Dirigent und Chorsolist Fischer gerne den richtigen Ton. Die hohe Kunst des konsensorientierten Streitens haben seine Frau und er inzwischen gelernt: Ob Sommerurlaub oder Wahl der Wohnzimmertapete, die Lösung darf nie ein halbherziger Kompromiss sein. Es muss das Beste aus beiden Positionen sein. | LL

On the international scene, the Harvard concept offers a good culture of negotiation. Once a year, guest lecturer Markus Fischer teaches students about the “International Business Studies” degree programme on integrative negotiation techniques. After a double-degree from FH Aachen and the Washington partner university, Fischer completed a Master of Business Administration (MBA) in Leipzig. Today, he teaches aspiring industrial leaders, while working as a consultant and lecturer.