

## Alles Verhandlungssache!

**Wer verhandelt, will etwas erreichen. Verhandlungsgeschick ist gefragt, um zu einem Verhandlungsergebnis unter Verhandlungspartnern zu kommen. Aber welcher Zusammenhang besteht zwischen „VS“ oder „VB“ und „Verhandlung“?**

Da Anzeigen in Zeitungen und Zeitschriften Geld kosten, ist jeder Inserent bemüht, möglichst viele Informationen auf kleinstem Raum unterzubringen. Nun reden wir nicht von den riesigen Großanzeigen multinationaler Konzerne, sondern von jenen Inserenten, die mal eben ein gebrauchtes Fahrrad oder das Kinderbett verkaufen wollen. Je mehr Wörter eine Anzeige hat und je mehr Platz sie braucht, kostet das eben. Daher greift mancher einfach zu Abkürzungen. So schreibt etwa jemand, der beispielsweise das gebrauchte Fahrrad, das Kinderbett und den Kühlschrank noch obendrauf verkaufen will statt einer Preisangabe einfach: „VS“ oder „VB“. Wofür stehen beide Abkürzungen?

### Preis verhandeln oder aushandeln

Des Rätsels Lösung ist: „VS“ steht für „Verhandlungssache“ und „VB“ für „Verhandlungsbasis“. Das bedeutet, dass jemand, der etwas verkaufen will, mit dem Interessenten den *Preis aushandelt*. Der Verkäufer hat dabei eine bestimmte Preisvorstellung, der Käufer auch. Es wird dann geschaut, ob man *einen Preis verhandelt*, mit dem beide Seiten gut leben können.

Ist das der Fall, ist man sich *handelseinig* geworden. Manches Mal *gibt* man sich dann nach dem erfolgreichen Abschluss einer Verhandlung *die Hand darauf*. Und damit sind wir beim Wort selbst.

### Was hat „Hand“ mit „Verhandlung“ zu tun?

Es gehört nicht viel Phantasie dazu festzustellen, dass das Substantiv „Verhandlung“ und das dazugehörige Verb „verhandeln“ mit den Wörtern „Handel“ und „handeln“ aufs Engste verwandt sind. „Handeln“ bedeutete ursprünglich „etwas greifen“, „ergreifen“, „befühlen“ und hatte – als Ableitung vom Substantiv „Hand“ – etwas mit der Hand zu tun, im weitesten Sinn also auch, ein Produkt herzustellen.

Wird dieses verkauft, also aus der Hand gegeben, bekommt der Verkäufer etwas – zum Beispiel Geld. Stimmt der Preis, ist der Handel perfekt. So einfach ist das. Geben und nehmen – im ganz konkreten wie im abstrakten Sinn – ist die Grundlage, auf der jede Art von Handel beruht. Auch Verhandlungen sind nur auf dieser Basis möglich.

### Zähe Verhandlungen sind manchmal nötig

Selbstverständlich ist es in vielen Fällen ziemlich schwierig, zwischen den *Verhandlungspartnern* eine Annäherung zu erreichen. Je nach *Verhandlungsgegenstand* kann es lange dauern, bis ein *Verhandlungsergebnis* erzielt wird. Man spricht in solchen Fällen von *zähen Verhandlungen*.

Die Verhandlungspartner sind in solchen Fällen meist erleichtert, wenn sie nach einem derartigen *Verhandlungsmarathon* das Ergebnis schließlich mitteilen können. Dieses ist so gut wie immer ein Kompromiss. Anders ausgedrückt: die Summe dessen, was im Wechselspiel von Geben und Nehmen möglich war.

## **Verhandlungsgeschick ist gefragt**

Verhandlungen sind oft eine heikle Sache. Sollen sie zu einem guten Ende gebracht werden, erfordern sie neben der grundsätzlichen *Verhandlungsbereitschaft* auch *Verhandlungsgeschick* der Beteiligten, also die Fähigkeit, mit dem nötigen Respekt und mit Einfühlungsvermögen, Verhandlungen zum erhofften Erfolg zu führen.

Und noch etwas spielt eine nicht unwesentliche Rolle, besonders, wenn es um komplizierte Verhandlungsgegenstände geht: der Verhandlungsort. Bei besonders komplizierten Verhandlungen suchen sich die *Verhandlungsführer* einen sogenannten „neutralen Boden“, also ein Land, das als unparteiisch gilt. Traditionell ist das die Schweiz. So fanden beispielsweise die Abrüstungsverhandlungen zwischen der früheren Sowjetunion und den USA in den 1980er Jahren in Genf statt. Manches Mal suchen Verhandlungsparteien auch die Ruhe und Abgeschiedenheit eines Landsitzes, Hotels oder Schlosses, um sich dort in Ruhe zu beraten.

## **Verhandlungsspielräume werden ausgelotet**

Verhandlungen, die auf hoher und höchster Ebene geführt werden und die eine Verhandlungsführung mit diplomatischem Fingerspitzengefühl erfordern, müssen bis ins Detail geplant werden. Schon lange vor den eigentlichen Verhandlungen haben die Verhandlungspartner unabhängig voneinander nicht nur darüber nachgedacht, was zu welchen Bedingungen *verhandelbar* ist, sondern auch *Verhandlungsspielräume* ausgelotet. Ziel ist – wie es in der Nachrichtensprache oft heißt – „beweglich bleiben“. Die Verhandlungsparteien können schauen, was machbar ist und was nicht.

Das „Aufeinander zugehen“ im übertragenen Sinn ist am einfachsten, wenn alle den gleichen Abstand zur Mitte haben. Darin liegt das Geheimnis des „Runden Tisches“. Niemand sitzt oben, niemand sitzt unten, keiner sitzt dem anderen feindlich gegenüber. Für den Verhandlungszeitraum am runden Verhandlungstisch sind zumindest äußerlich dann alle Hierarchien aufgehoben.

## **Keine „VB“ mehr – und die Konsequenzen?**

Leider können aber auch unter den besten Bedingungen Verhandlungen ergebnislos verlaufen. Es gibt dann keine Verhandlungsbasis, „VB“, mehr. Abhängig vom Verhandlungsgegenstand wird eine Verhandlungssache, „VS“, auch schon mal in die Hände

der Justiz übergeben. Was folgt, ist die Gerichtsverhandlung. Die *Verhandlungen* sind auf breiter Linie *gescheitert*.

*Autor: Michael Utz*  
*Redaktion: Beatrice Warken*

## **Arbeitsauftrag**

Überlegt euch in eurer Lerngruppe Eigenschaften, die notwendig sind, um eine Verhandlung zum Erfolg zu führen beziehungsweise um sie scheitern zu lassen. Listet sie anschließend auf. Einigt euch auf ein Thema, über das ihr gerne verhandeln möchtet. Unterteilt eure Lerngruppe in zwei Einzelgruppen: die eine ist für einen erfolgreichen Abschluss der Verhandlungen, die andere dagegen. Ziel ist es dennoch, zu einem Kompromiss zu kommen, der für beide Seiten akzeptabel ist.