



PROF. PETER FILZMAIER

Filzmaier analysiert

Peter Filzmaier ist Professor für Politikwissenschaft an der Universität für Weiterbildung Krems und der Karl-Franzens-Universität Graz.

1 Eine verhandlungstechnische Grundregel ist es, kein Feindbild aufzubauen. Eine Koalition bildet man mit Andersdenkenden und nicht mit Erz- oder Klassenfeinden. Die Gespräche von ÖVP und SPÖ sind auch gescheitert, weil der ÖVP-Wirtschaftsflügel und das „Bablerlager“ in der SPÖ sich gegenseitig so wenig wertschätzen, als wäre man im Februar 1934 und würde mit Maschinengewehren aufeinander schießen.

2 Eine dazu passende Regel betrifft uns Wähler: Habe Respekt vor der Meinung und den Interessen des anderen. Gegensätzliche Ansichten und Vorstellungen sind in einer Demokratie sowohl erlaubt als auch wichtig. Darüber zu verhandeln und Kompromisse zu finden, das ist etwas Notwendiges. Wenn auf Facebook & Co. Heerscharen von Parteiwählern – egal, welcher Farbe – Anhänger des möglichen Koalitionspartners wüst beschimpfen, wird die eigene Partei als Teil der Regierung umso unwahrscheinlicher.

3 Verhandlungsergebnisse müssen einen beiderseitigen Vorteil bringen. Wenn aktuell die FPÖ ihr Blatt überreizt und wegen ihres Wahlvorsprungs von 2,5 Prozentpunkten bei der Bankenabgabe oder anderswo der ÖVP Zugeständnisse bis hin zu Demutsgesten abverlangt, sind für diese ir-

gendwann die Nachteile einer Zusammenarbeit größer.

4 Gleichmaßen dürfen politische Verhandler nicht in eine Medienfalle tappen. Journalisten neigen dazu, einen Koalitionspakt danach zu bewerten, welche Partei die Verhandlungen gewonnen hat. Als Politiker darf man freilich bei der Bildung einer Regierung niemals Sieger sein wollen. Dann gibt es keine Koali-

tion, weil ja die andere Partei im Umkehrschluss ein Verlierer wäre.

5 Allerdings wollen Parteiwähler das vielleicht hören. Doch auch wenn es schwerfällt: Vom Ehevertrag bis zur Scheidung haben Gefühle beim Aushandeln nichts zu suchen. Dasselbe gilt für das Finden einer neuen Koalition. Es geht weder darum, was einen freut oder ärgert, noch um ein Bauchgefühl. Son-

dern um eine sachlich gute Lösung.

6 Am allerwenigsten geht es, sich über die Öffentlichkeit auszurichten, was man will. Vorschläge müssen im Verhandlungsraum präsentiert und nicht in Pressekonferenzen oder Interviews als Forderung vorgetragen werden. Sonst kann das Gegenüber nie ohne Gesichtverlust zustimmen. Es ist offen, ob FPÖ und ÖVP das hinkriegen.



Foto: HELMUT FOHRINGER / APA / picturedesk.com



Foto: HELMUT FOHRINGER / APA / picturedesk.com

Professionelle Verhandlungen? Die Zuckerl-Koalition (o.) ist bekanntlich sogar noch vor dem Pakt und nach nur wenigen Auftritten gescheitert. FPÖ und ÖVP (im Bild Harald Mahrer und Andreas Hanger) wollen es nun besser machen. Ob die Stimmung wirklich so gut ist?

Wie man (nicht) miteinander verhandelt

Eine Internetrecherche „Wie man richtig verhandelt“ führt in Sekundenschnelle zu Zehntausenden Tipps von erfahrenen Verhandlern. Trotzdem fällt auf, wie sehr Parteien in ihren Verhandlungen viele professionelle Ratschläge missachten.