

Pause. Augenzwinkern. Ich zwang meinen Herzschlag auf Normaltempo zurück.

Gewiss, solche Situationen waren nicht neu für mich. Tausendmal hatte ich sie erlebt. Geld oder Leben. Aber keine war wie diese. Nie hatte das Leben meines Sohns auf dem Spiel gestanden. Nie ging es um eine Million. Und nie hatten die Kidnapper klingende Titel und jahrzehntelange Erfahrung in Verhandlungsführung gehabt.

Sie müssen wissen, dass die Leute auf der anderen Seite – meine Verhandlungspartner – Professoren für Verhandlungsführung an der Harvard Law School waren.

Ich hatte mich in Harvard für einen Schnellkurs in Verhandlungstechniken für Führungskräfte eingeschrieben, um zu sehen, ob ich irgendetwas von der Wirtschaftswelt lernen konnte. Es sollte eine ruhige, kleine berufliche Fortbildungsmaßnahme für einen FBI-Agenten

sein, der versuchte, seinen Horizont zu erweitern.

Als Robert Mnookin, Direktor des Forschungsprojekts über Verhandlungsführung von Harvard, von meiner Anwesenheit erfuhr, lud er mich auf einen Kaffee in sein Büro ein. Um ein wenig zu plaudern, sagte er.

Ich fühlte mich geehrt, aber auch ein wenig eingeschüchtert. Mnookin ist eine beeindruckende Persönlichkeit, die ich seit Jahren verfolgt hatte: Er ist nicht nur Harvard-Professor, sondern auch eine der herausragenden Kapazitäten auf dem Gebiet der Konfliktlösung und Autor des Buches *Verhandeln mit dem Teufel: Das Harvard-Konzept für die fiesen Fälle (Bargaining with the Devil: When to Negotiate, When to Fight.*<sup>1)</sup>

Um ehrlich zu sein, fühlte sich die Tatsache, dass Mnookin mit mir, einem ehemaligen Streifenpolizisten aus Kansas City,

über Verhandlungsführung diskutieren wollte, nach einer sehr ungleichen Chancenverteilung an. Aber es kam noch schlimmer. Kaum dass Mnookin und ich Platz genommen hatten, öffnete sich die Tür und eine weitere Harvard-Professorin spazierte herein – Gabriella Blum, Spezialistin für internationale Verhandlungsführung und die Lösung bewaffneter Konflikte und Terrorismusbekämpfung, die zuvor acht Jahre als strategische Beraterin für Israels Nationalen Sicherheitsrat und die Internationale Rechtsabteilung der israelischen Armee gearbeitet hatte. Eine knallharte militärische Verhandlungsexpertin.

Wie auf Knopfdruck kam als Nächstes Mnookins Sekretärin herein und stellte ein Aufnahmegerät auf den Tisch. Mnookin und Blum lächelten mich an.

Man hatte mich ausgetrickst.

»Wir haben Ihren Sohn, Voss. Entweder Sie zahlen eine Million Dollar, oder er stirbt«, sagte Mnookin mit einem Lächeln. »Ich bin der Kidnapper. Was werden Sie tun?«

Panik stieg in mir auf, aber das war normal. Eines ändert sich nie: Selbst nach 20 Jahren Verhandlung über Menschenleben verspürt man immer noch Angst. Selbst bei einem Rollenspiel.

Ich zwang mich zur Ruhe. Gewiss, ich war ein Streifenpolizist, aus dem ein FBI-Agent geworden war, der gegen echte Schwergewichte antreten musste. Und ich war kein Genie. Aber es gab einen Grund dafür, dass ich in diesem Raum war. Im Verlauf der Jahre hatte ich auf dem Gebiet der zwischenmenschlichen Kommunikation Fertigkeiten, Taktiken und einen umfassenden Ansatz zum richtigen Umgang mit heiklen Situationen entwickelt, der mir nicht nur geholfen hatte, Leben zu retten, sondern – wie

ich im Rückblick erkenne – auch begonnen hatte, mein eigenes Leben zu verändern. Die vielen Jahre der Verhandlungsführung hatten alles verändert, von meinem Umgang mit Mitarbeitern im Kundenservice bis zu meinem Verhalten als Vater.

»Na los. Geben Sie mir das Geld, oder ich schlitze Ihrem Sohn jetzt gleich die Kehle auf«, sagte Mnookin. Provokation.

Ich warf ihm einen langen, eindringlichen Blick zu. Dann lächelte ich.

»Wie soll ich das machen?«

Mnookin machte eine Pause. In seinem Gesichtsausdruck spiegelte sich ein Anflug von amüsiertem Mitleid wider, so wie ein Hund zusieht, wie die Katze, die er gejagt hat, plötzlich versucht, den Speiß umzudrehen. Es war so, als würden wir unterschiedliche Spiele mit unterschiedlichen Regeln spielen.

Gleich darauf wurde seine Miene wieder ernst und er blickte mich mit gerunzelten