

No make-or-break, but break and make!

In Verhandlungen sind Pausen ein häufig angewendetes Werkzeug, um brenzlige, kompetitive Verhandlungssituationen zu entschärfen. Doch Pausen führen nicht zwingend zu den bestmöglichen Ergebnissen für beide Seiten. Eine Studie von Harinck und De Dreu (2011), basierend auf dem Motivated Information-Processing Model (MIP model; De Dreu & Carnevale, 2003), ergab Folgendes: Pausen ermöglichen am ehesten dann eine Win-Win-Situation, wenn beide Parteien einen kooperativ motivierten Verhandlungsstil verwenden. Wird die Verhandlung vor der Pause bereits von einer kompetitiven Motivation getragen, sollten keine Unterbrechungen stattfinden, in denen die Parteien die Gelegenheit erhalten, über den bisherigen Verlauf der Verhandlung und die angewendeten Strategien zu reflektieren, da dies das kompetitive Verhalten verstärkt. Vielmehr sollte man in einem solchen Fall die Pause nutzen, um die Gegenpartei durch nicht-verhandlungsbezogene Konversation abzulenken. Dieses Werkzeug bietet also wertvolle Hilfen dazu, ob, unter welchen Umständen, und wie Pausen während einer Verhandlung bestmöglich verwendet werden.

References

- Harinck, F., & De Dreu, C. K. (2008). Take a break! Or not? The impact of mindsets during breaks on negotiation processes and outcomes. *Journal of Experimental Social Psychology, 44*(2), 397-404.
- Harinck, F., & De Dreu, C. K. (2011). When does taking a break help in negotiations? The influence of breaks and social motivation on negotiation processes and outcomes. *Negotiation and Conflict Management Research, 4*(1), 33-46.
- De Dreu, C. K. W., & Carnevale, P. J. D. (2003). Motivational bases of information processing and strategy in conflict and negotiation. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (pp. 235–293). New York: Academic Press.