

Humor beim Verhandeln

- Humor hat einen Einfluss auf die Arbeitsbeziehung; er kann:
 - das Wohlbefinden der Beteiligten erhöhen;
 - den Zusammenhalt unter den Beteiligten verstärken;
 - helfen, mit Aggressivität oder Spannung umzugehen;
 - eine Drohung oder eine bedrohende Situation mildern;
 - helfen, eine schlechte Nachricht zu geben oder einen Vorwurf zu machen;
 - helfen, der anderen Partei das Gesicht zu wahren.
- Humor beeinflusst das Verhandlungsprozess; er kann:
 - die Kommunikation beleben (nimmt aber auch Zeit);
 - den Parteien erlauben, trotz Unstimmigkeit kooperativ zu verhandeln;
 - die Wahrnehmung der Lage oder der zu lösenden Probleme durch die Parteien verändern (d.h.: Humor kann Kreativität fördern);
 - benutzt werden, um eine heikle Frage unter den Tisch zu wischen;
 - als Mittel dienen, um die Qualität des Verhandlungsprozesses zu diagnostizieren.
- Humor ist mit Macht verbunden
 - Humor ist nicht immer spontan. Er wird oft strategisch eingesetzt (kooperativ oder kompetitiv)
 - Man braucht nur zu schauen, wer Humor startet oder stoppt, um zu wissen, wer die Macht hat.
 - Wer eine Person zum Lachen bringt, gewinnt sie für sich.
 - Humor kann benutzt werden, um absichtlich Zeit zu verlieren.
 - Humor kann eingesetzt werden, um die eigenen Ziele unbedrohlich bzw. einen Anspruch als harmlos erscheinen zu lassen.
- Humor ist riskant (insbesondere in einem multikulturellen Umfeld)
 - Er kann missverstanden werden.
 - Er provoziert nicht immer ehrliche Reaktionen: Die Anderen lachen vielleicht nicht, weil sie den Scherz lustig finden, sondern weil sie sich dazu verpflichtet fühlen (z.B. wegen der Macht des Spassmachers)
 - Er kann verletzend wirken (insbesondere, wenn auf Kosten der Anderen gelacht wird).

Quelle: Taina Vuorela, *Laughing Matters: A Case Study of Humor in Multicultural Business Negotiations*, Negotiation Journal, Vol. 21, Number 1, January 2005, pages 105 – 130