

Zeit: Europa / USA vs. Mittlerer Osten

Zeit als Dimension eines Verhandlungsprozesses:

- Uhr-Zeit vs. Ereignis-Zeit
 - Europa/USA: Menschen planen Ereignisse nach der Uhrzeit («Gehen wir um 12.30 Uhr mittagessen»)
 - Mittlerer Osten: die Ereignisse bestimmen den Zeitplan der Menschen («Essen wir miteinander, wenn das Mittagessen bereit ist»)
- Feilschen
 - Europa/USA: ineffiziente Art und Weise, Entscheidungen zu treffen (Prämisse: es ist nicht möglich, den Kuchen zu vergrößern)
 - Mittlerer Osten: effiziente Art und Weise, eine Beziehung aufzubauen, Empathie zu fördern, Informationen zu sammeln und die Bedürfnisse der anderen Partei einzuschätzen
- Schnelligkeit vs. Vertrauen
 - Europa/USA: Bereitschaft Mitmenschen zu vertrauen, solange sie sich vertrauenswürdig verhalten (schnelles Vertrauen)
 - Mittlerer Osten: Schnelligkeit und Vertrauen sind unvereinbar
- Geplauder
 - Europa/USA: Zeitverlust
 - Mittlerer Osten: unabdingbare Etappe in der Entwicklung einer Beziehung

Zeit als Taktik:

- Verteidigung gegen Hinhaltenmanöver und Ausreden
 - Europa/USA: Frist setzen oder Ultimatum stellen
 - Mittlerer Osten: geduldig sein

- Vergangenheit als Standard (beim Konfliktmanagement)
 - Europa/USA: Tendenz, die Aufmerksamkeit auf die Zukunft zu lenken
 - Mittlerer Osten: Tendenz, sich nach Präzedenzfällen und den Lehren der Vergangenheit zu richten
- Zukunftsbetrachtung
 - Europa/USA: Verpflichtungen eingehen ("Wir haben die Zukunft in der Hand")
 - Mittlerer Osten: «Inschallah» ("So Gott will" = der Mensch beherrscht die Zukunft nicht)

Ilai Alan and Jeanne M. Brett: *Perceptions of Time and Their Impact on Negotiations in the Arabic-Speaking Islamic World*. *Negotiation Journal*, Vol. 23, Number 1 (January 2007)