

# Kennen Sie den «Fondue-Effekt» bei Verhandlungen?

written by Christian Hafner | 5 April, 2024



## Kennen Sie den «Fondue-Effekt» bei Verhandlungen?

Kaum zu glauben, aber das gemeinsame Essen vor einer Verhandlung hat einen Einfluss auf das Resultat. Am stärksten bei Familientisch-Atmosphäre. Essen teilen macht Verhandlungsteilnehmer 50% kooperativer.

Teilnehmer in einem Experiment mussten während eines fiktiven Streiks einen neuen Stundenlohn aushandeln. Jede Person wurde nach dem Zufallsprinzip beauftragt, die Gewerkschaft oder das Management zu vertreten.

Die eine Hälfte der 100 Verhandlungspaare erhielt jeder seinen eigenen Korb mit 20 g Tortilla-Chips und 25 g Salsa. Die andere Hälfte erhielt 40 g Chips und 50 g Salsa zum gemeinsam Essen. Alle Teilnehmer mussten diesen Snack vor dem Spiel gemeinsam verzehren.

Dann zählten die Forscher die Anzahl der Verhandlungsrunden, die die Teilnehmer-Paare brauchten, um eine Einigung zu erzielen.

Resultat: Diejenigen, welche das Essen teilten, beendeten den Streik wesentlich schneller (in 8.7 Runden) als diejenige, die dies nicht taten (13.2 Runden).

Ein weiteres Experiment zur Verhandlung von Flugroutenpreisen ergab, dass die Essen-Teiler 63.3% der Zeit erfolgreich verhandelten und diejenigen, die dies nicht taten, 42.9% der Zeit.

Selbst als die Verhandlungspaare aus zwei Freunden oder zwei Fremden zusammengestellt wurden, resultierte ungefähr derselbe Unterschied an Kooperationswille. (Unabhängig davon, ob sie Essen teilten oder nicht, waren Freunde jedoch generell kooperativer.)

Praxis-Tipp: Es kommt darauf an, WIE man zusammen isst. Der 50%-ige Kooperationsunterschied entsteht bei der Bestellung. Es ist entscheidend, ob wir Unterschiedliches von der Menükarte oder eine gemeinsame Salatschüssel, die wir teilen, bestellen. Als Schweizer sollte uns das vor allem in der Winterzeit nicht schwerfallen. Laden Sie die Verhandlungsteilnehmer zu einem Fondueplausch ein, bevor Sie mit den Verhandlungen beginnen.

*Quelle: „The psychology of eating together, The Economist 14 March 2019“. Sie können die PDF-Version des Artikels über folgenden [Link](#) downloaden.*