

FORSCHUNGSSEMINAR ZUM VERHANDLUNGSMANAGEMENT

Prof. Dr. Ralf Wagner und Katrin Bloch
DMCC - Fachgebiet Internationales Direktmarketing

Referentin: Stefanie Sonnenschein

AGENDA

- Aufbau und Ziele
- Studentische Evaluation
- Vorstellung der Lehrveranstaltung
 - Themenrelevanz
 - Experimentelle Verhandlungsforschung
 - Konkret: Ein Experiment
- Fazit und Ausblick



AGENDA

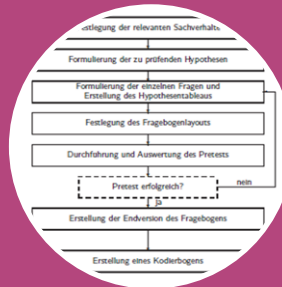
- Aufbau und Ziele
- Studentische Evaluation
- Vorstellung der Lehrveranstaltung
 - Themenrelevanz
 - Experimentelle Verhandlungsforschung
 - Konkret: Ein Experiment
- Fazit und Ausblick



AUFBAU UND ZIELE DER VERANSTALTUNG



Grundlagen der
Verhandlungstheorie



Grundlagen der
experimentellen
Verhandlungsforschung



Verhandlungs-
experimente

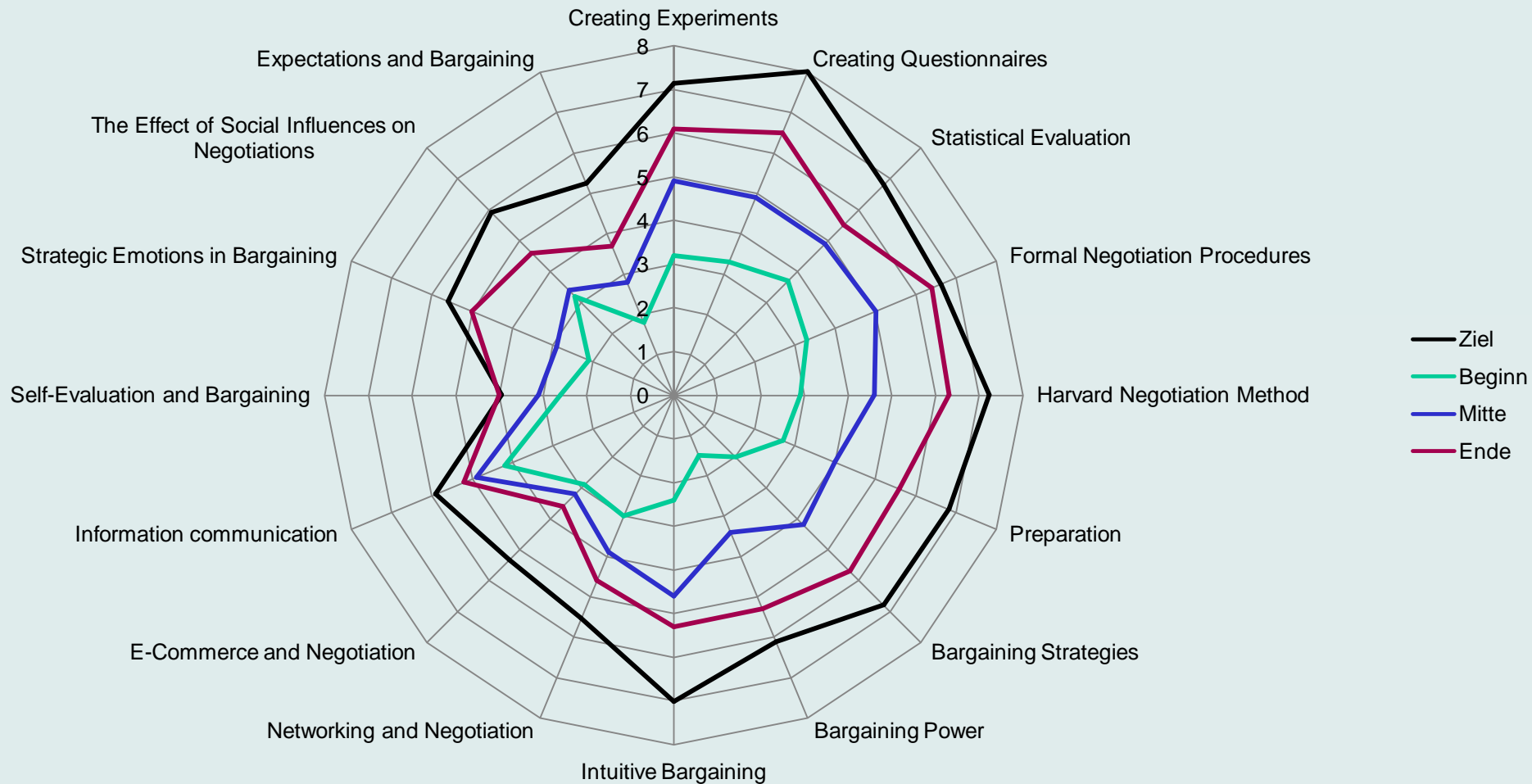


AGENDA

- Aufbau und Ziele
- **Studentische Evaluation**
- Vorstellung der Lehrveranstaltung
 - Themenrelevanz
 - Experimentelle Verhandlungsforschung
 - Konkret: Ein Experiment
- Fazit und Ausblick



STUDENTISCHE EVALUATION



AGENDA

- Aufbau und Ziele
- Studentische Evaluation
- **Vorstellung der Lehrveranstaltung**
 - Themenrelevanz
 - Experimentelle Verhandlungsforschung
 - Konkret: Ein Experiment
- Fazit und Ausblick



WARUM DIESE ART VON VERANSTALTUNG?

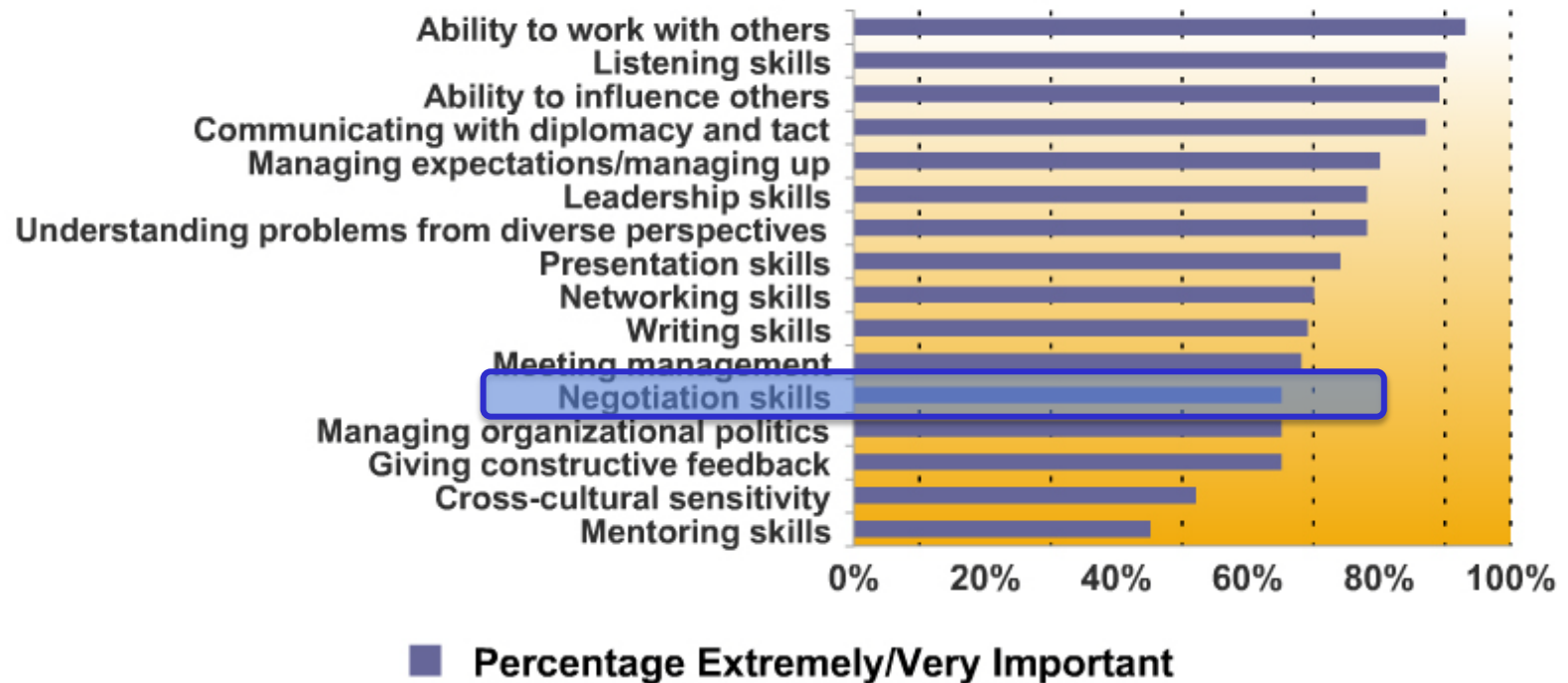
AUSZÜGE AUS DEM LEITBILD DER UNI KASSEL

- „Konzentration auf zukunftsorientierte wissenschaftliche Schwerpunkte und die Förderung des **wissenschaftlichen Nachwuchses** [...]“
- „[...] besonderen Wert auf die **Nähe zu beruflicher Praxis**.“
- „Akademische Qualifikation [...] mit fächerübergreifenden und sozialen **Kompetenzen** [...]“

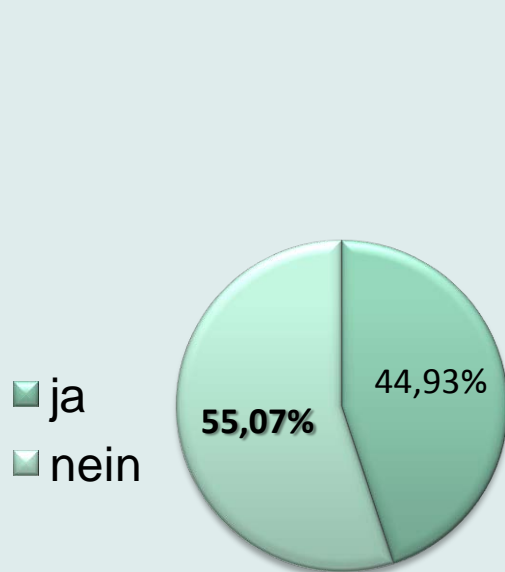
WARUM VERHANDLUNGSMANAGEMENT?

Importance of Communication Skills for Current Job

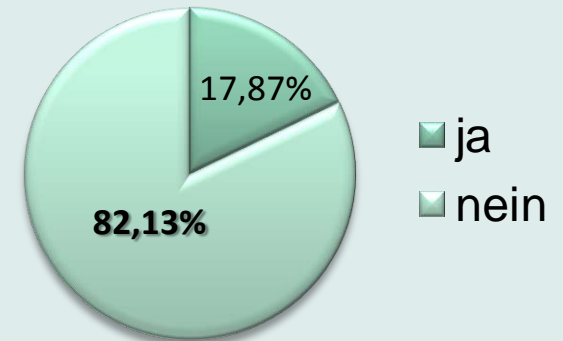
Source: Alumni Perspectives Survey, 2010



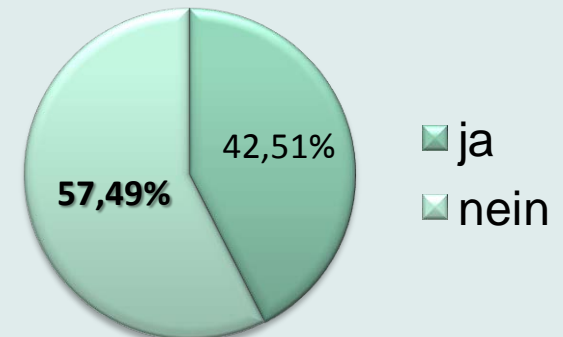
WARUM VERHANDLUNGSMANAGEMENT?



Verhandeln als Teil
der Ausbildung?



Erfahrene Mitarbeiter
als Hilfestellung?



Austausch von
Erfahrungen?

AGENDA

- Aufbau und Ziele
- Studentische Evaluation
- **Vorstellung der Lehrveranstaltung**
 - Themenrelevanz
 - **Experimentelle Verhandlungsforschung**
 - Konkret: Ein Experiment
- Fazit und Ausblick



EXPERIMENTELLE VERHANDLUNGSFORSCHUNG

Festlegung der relevanten Sachverhalte

Formulierung der zu prüfenden Hypothesen

Formulierung der einzelnen Hypothesen
Erstellung des Hypothesentests

Festlegung des Fragebogens

Durchführung und Auswertung des Pretests

Pretest erfolgreich?
ja
nein

Erstellung der Endversion des Fragebogens

Unabhängige Variable(n)/
Experimentalfaktor(en)
(z.B. eigene Werbung)

Input

Kontrollierte Variable(n)
(z.B. eigener Preis)

Input

Umweltbezogene Störvariable(n)
(z.B. Konkurrenzwerbung)

Input

Testeinheiten
(z.B. potenzielle Käufer)

Studie	Datengrund
Motivorientierung der Verhandeleinden	
Schulz/ Pruitt (1978)	Methode: Experiment Probanden: 124 männliche Studenten ohne Abschluss Anwendungsbereich: Preisverhandlungen von Eisen, Schwefel und Kohle
King/Glidewell (1980)	Methode: Experiment Probanden: 48 Produktionsleiter Anwendungsbereich: Preisverhandlung von Wasserstoff, Erdgas und Stickstoff zwischen

These 1 These 2 These 3 These 4 These 5

Gesamtergebnisse

X

X

X

Individuelle Ergebnisse

X

X

Es werden drei Runden gespielt. Als unabhängige Variablen werden ,kollektive Person' und ,individuelle Person' definiert. Die abhängigen Variablen sind: Gesamtergebnis sowie Einigung vs. Nichteinigung.

S. 141-142

Die neue Shoppingmall ,JuSt-Mi' auf der Einkaufsmeile mit viel Touristen und Verkaufsplatz heiß begehrt. Im Eingangsbereich sollen sich zwei Käufergruppen ansammeln: eine Gruppe von 25-35 Jährigen und Books'n Music. Insbesondere die Käufergruppe der 25-35 Jährigen sollen angezogen werden. Im Inneren finden sich weitere Trendläden, ein exklusives Restaurant und auf dem obersten Stockwerk ein Club mit Blick über die Stadt, alles exakt auf die Bedürfnisse der Touristen abgestimmt.

Stimulus

(Organismus)

Reaktion

SEMINARTHEMEN



Persönlichkeit und Verhandlungsstil

Die Wirkung von Intuition und Ankerpunkten in Verhandlungen



Täuschung in Verhandlungen

Umgang mit Informationen in Verhandlungen



Soziale Einflüsse und deren Wirkung auf Verhandlungen

AGENDA

- Aufbau und Ziele
- Studentische Evaluation
- **Vorstellung der Lehrveranstaltung**
 - Themenrelevanz
 - Experimentelle Verhandlungsforschung
 - **Konkret: Ein Experiment**
- Fazit und Ausblick

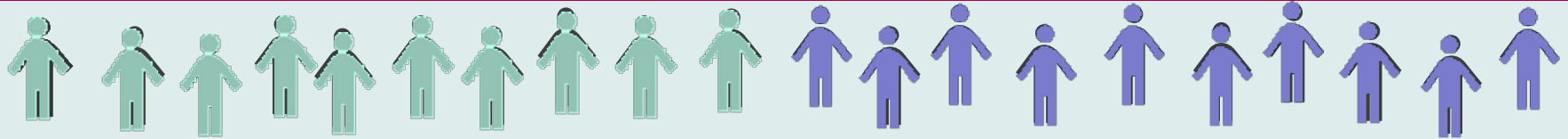


EXPERIMENT

– Soziale Einflüsse und deren Wirkung auf Verhandlungen –



EXPERIMENTELLER AUFBAU



S/S-Dyaden

E/E-Dyaden

E/S-Dyaden

E/S-Dyaden

HYPOTHESE

Egoistische Individuen erreichen höhere individuelle Ergebnisse als soziale Individuen.

- Grafische Analyse
- T-Test
- Korrelationsanalyse
- Regressionsanalyse



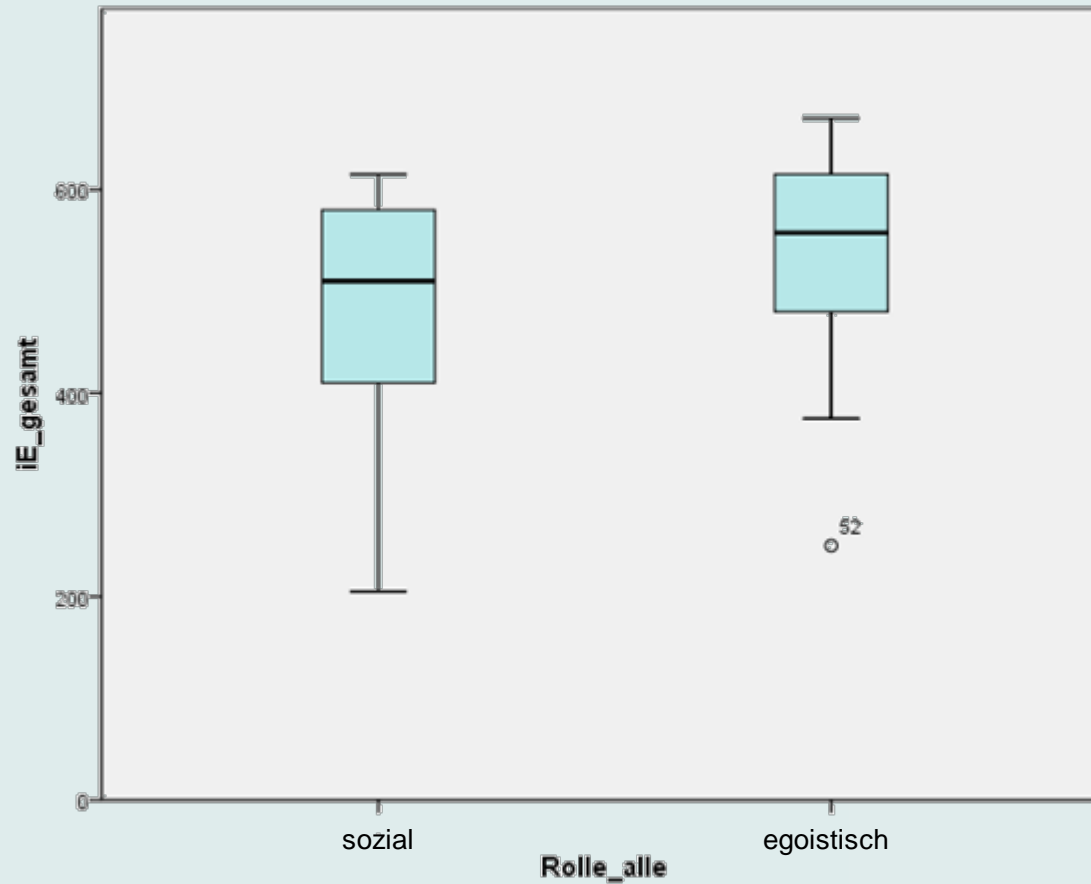
NORMALVERTEILUNG DER VARIABLE ‚EINZELERGEBNIS‘

Tests auf Normalverteilung

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Statistik	df	Signifikanz	Statistik	df	Signifikanz
R1_iE	,139	20	,200*	,936	20	,202
R2_iE	,209	20	,023	,844	20	,004
R3_iE	,099	20	,200*	,934	20	,183

→ Normalverteilungsannahme ist nicht abzulehnen.

HYPOTHESE : Egoistische Individuen erreichen höhere individuelle Ergebnisse als soziale Individuen.



HYPOTHESE : Egoistische Individuen erreichen höhere individuelle Ergebnisse als soziale Individuen.

- Mittelwerte-Vergleich

Gruppenstatistiken

Rolle_alle		N	Mittelwert	Standardabweichung	Standardfehler des Mittelwertes
iE_gesamt	sozial	30	492,40	103,167	18,836
	egoistisch	30	542,83	96,986	17,707

Test bei unabhängigen Stichproben

		Levene-Test der Varianzgleichheit		T-Test für die Mittelwertgleichheit						
		F	Signifikanz	T	df	Sig. (2-seitig)	Mittlere Differenz	Standardfehler der Differenz	95% Konfidenzintervall der Differenz	
									Untere	Obere
iE_gesamt	Varianzen sind gleich	,238	,627	-1,951	58	,056	-50,433	25,852	-102,182	1,315
	Varianzen sind nicht gleich			-1,951	57,780	,056	-50,433	25,852	-102,186	1,319

HYPOTHESE : Egoistische Individuen erreichen höhere individuelle Ergebnisse als soziale Individuen.

- Korrelationsanalyse

Korrelationen

			Rolle_alle	iE_gesamt
Spearman-Rho	Rolle_alle	Korrelationskoeffizient	1,000	,258*
		Sig. (2-seitig)	.	,046
		N	60	60
	iE_gesamt	Korrelationskoeffizient	,258*	1,000
		Sig. (2-seitig)	,046	.
		N	60	60

*. Die Korrelation ist auf dem 0,05 Niveau signifikant (zweiseitig).

- Individuellen Ergebnisse sind positiv mit der Rolle der Teilnehmer korreliert
- Die Rolle hat eine positive Auswirkung auf das individuelle Ergebnis

HYPOTHESE : Egoistische Individuen erreichen höhere individuelle Ergebnisse als soziale Individuen.

- Regressionsanalyse

Modellzusammenfassung

Modell	R	R-Quadrat	Korrigiertes R-Quadrat	Standardfehler des Schätzers
1	,248 ^a	,062	,045	100,125

a. Einflußvariablen : (Konstante), Rolle_alle

ANOVA^b

Modell	Quadratsumme	df	Mittel der Quadrate	F	Sig.
1 Regression	38152,817	1	38152,817	3,806	,056^a
Nicht standardisierte Residuen	581445,367	58	10024,920		
Gesamt	619598,183	59			

a. Einflußvariablen : (Konstante), Rolle_alle

b. Abhängige Variable: iE_gesamt

Koeffizienten^a

Modell		Nicht standardisierte Koeffizienten		Standardisierte Koeffizienten	T	Sig.
		RegressionskoeffizientB	Standardfehler	Beta		
1	(Konstante)	441,967	40,876		10,812	,000
	Rolle_alle	50,433	25,852	,248	1,951	,056

a. Abhängige Variable: iE_gesamt

HYPOTHESE : Egoistische Individuen erreichen höhere individuelle Ergebnisse als soziale Individuen.

- ✓ Grafische Analyse (Boxplot)
- ✓ T-Test
- ✓ Korrelationsanalyse
- ✓ Regressionsanalyse



Nicht ablehnen!

AGENDA

- Aufbau und Ziele
- Studentische Evaluation
- Vorstellung der Lehrveranstaltung
 - Themenrelevanz
 - Experimentelle Verhandlungsforschung
 - Konkret: Ein Experiment
- **Fazit und Ausblick**



FAZIT UND AUSBLICK



VIELEN DANK FÜR IHRE AUFMERKSAMKEIT!

KONTAKT

PROF. DR. RALF WAGNER

DIPL.-OEC KATRIN BLOCH

DIPL.-OEC STEFANIE SONNENSCHN

| rwagner@wirtschaft.uni-kassel.de

| kbloch@uni-kassel.de

| sonnenschein@student.uni-kassel.de

Homepage: <http://www.dmcc.uni-kassel.de/wagner>