

FORSCHUNGSSEMINAR ZUM VERHANDLUNGSMANAGEMENT

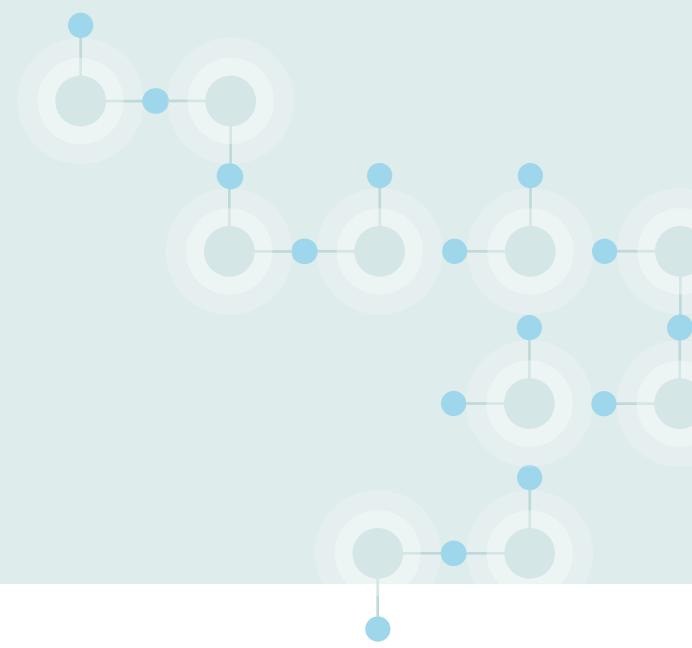
Prof. Dr. Ralf Wagner und Katrin Bloch

DMCC - Fachgebiet Internationales Direktmarketing

Referentin: Stefanie Sonnenschein

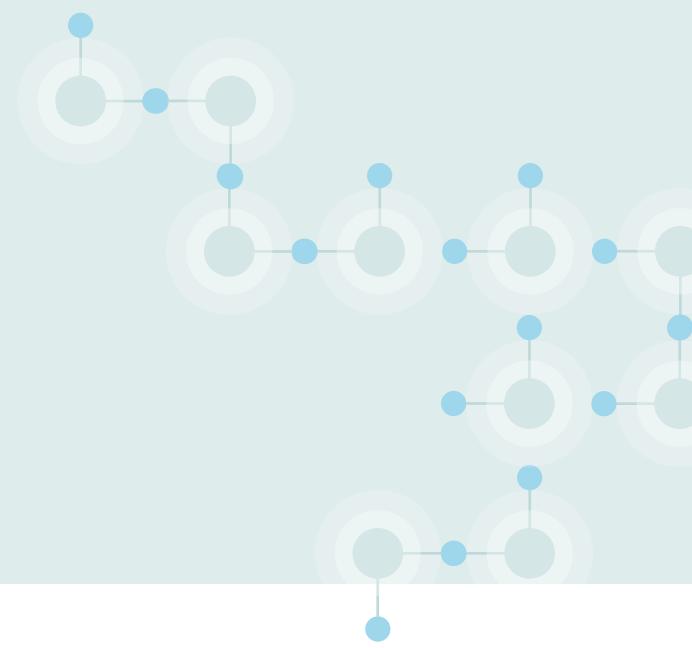
AGENDA

- 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

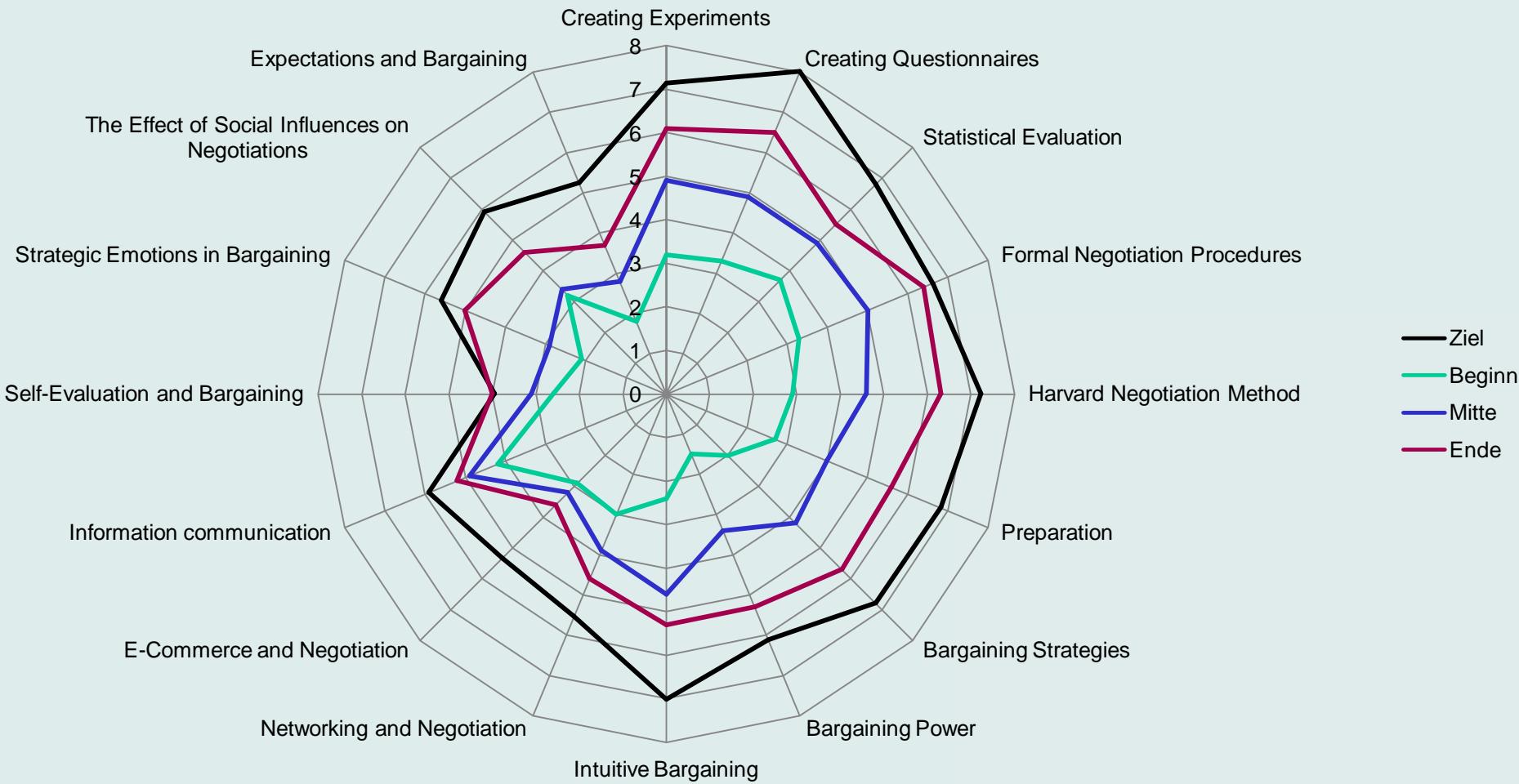


AGENDA

- 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?

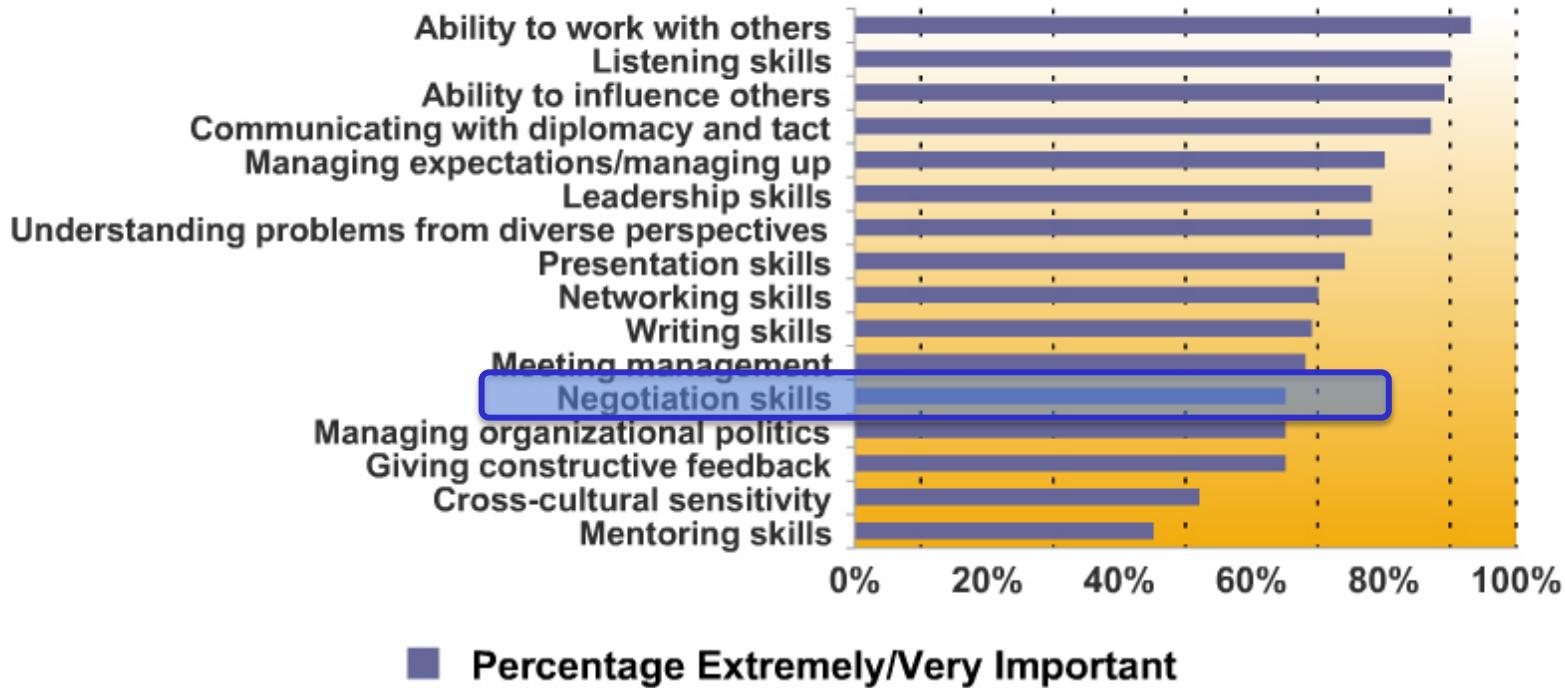
AUSZÜGE AUS DEM LEITBILD DER UNI KASSEL

- „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** [...]“

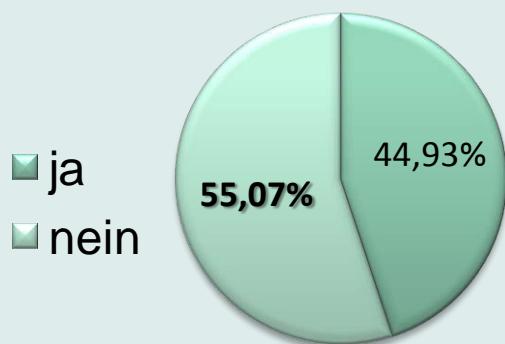
WARUM VERHANDLUNGSMANAGEMENT?

Importance of Communication Skills for Current Job

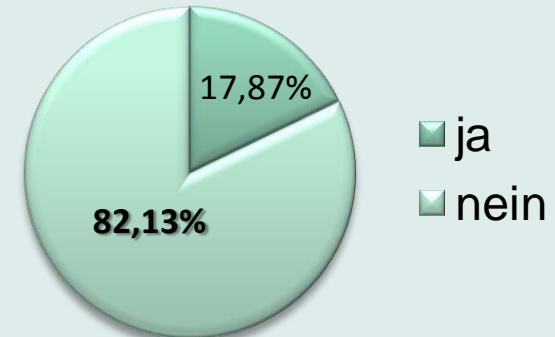
Source: Alumni Perspectives Survey, 2010



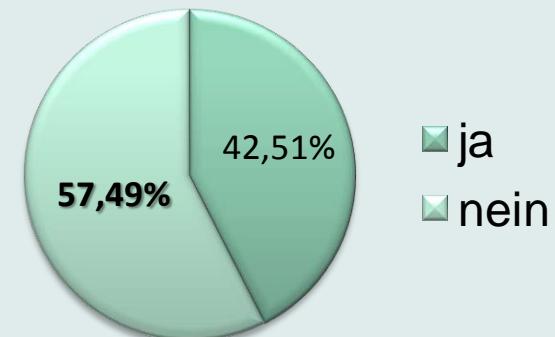
WARUM VERHANDLUNGSMANAGEMENT?



Verhandeln als Teil
der Ausbildung?



Erfahrene Mitarbeiter
als Hilfestellung?



Austausch von
Erfahrungen?

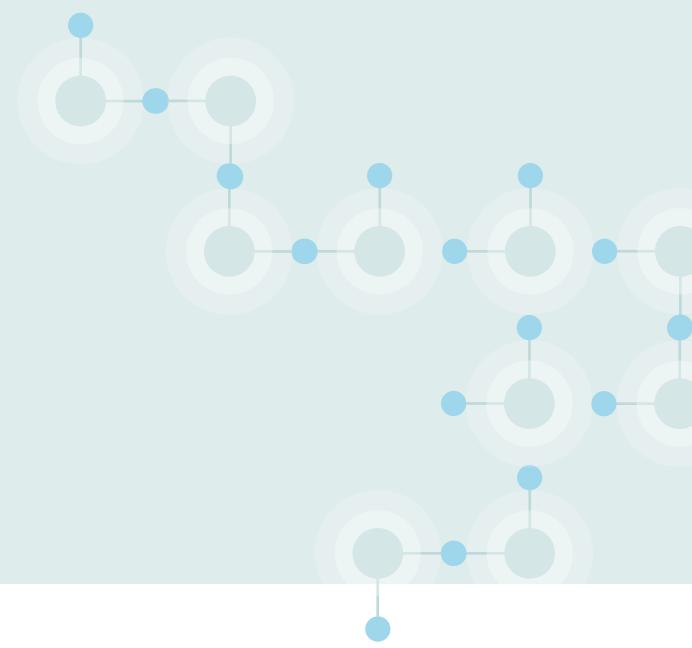
- ja
- nein

- ja
- nein

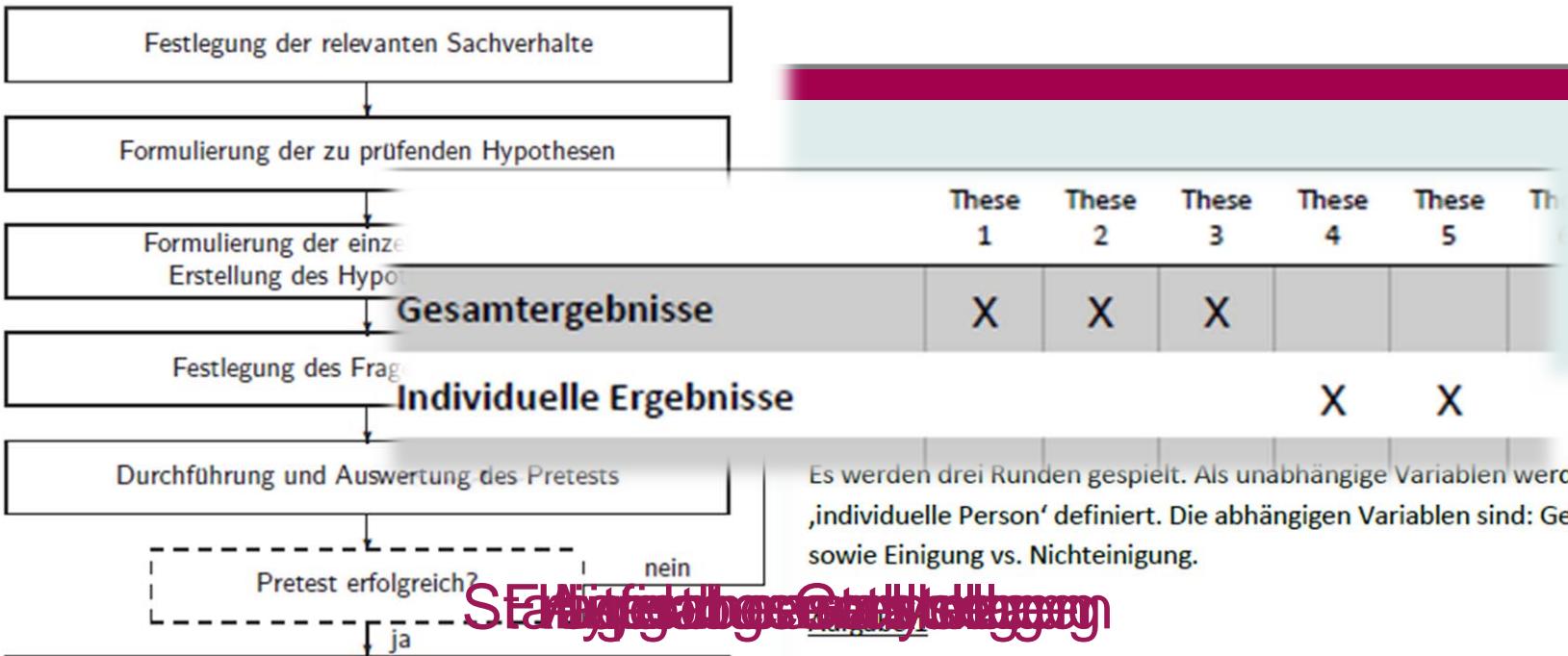
- ja
- nein

AGENDA

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

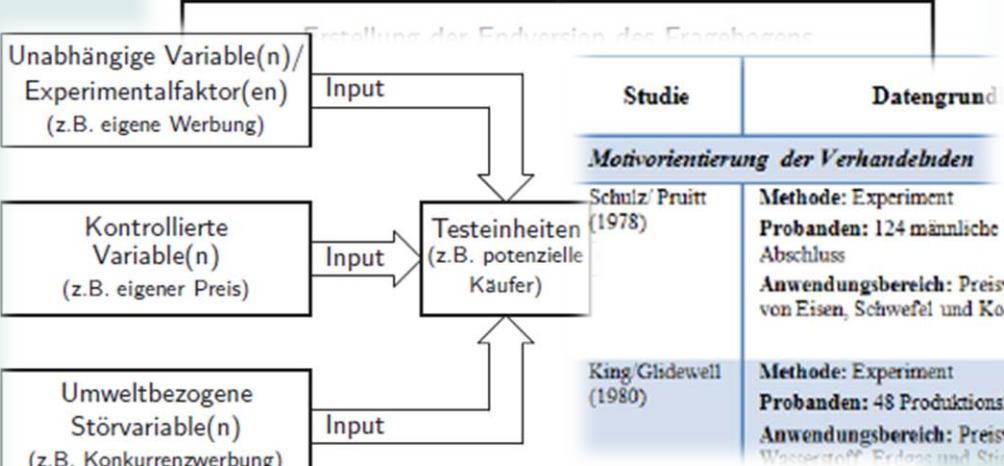


EXPERIMENTELLE VERHANDLUNGSFORSCHUNG



Es werden drei Runden gespielt. Als unabhängige Variablen werden „kognitiver Stil“ und „individuelle Person“ definiert. Die abhängigen Variablen sind: Gesamterfolg sowie Einigung vs. Nichteinigung.

Starting college with the right background knowledge



Die neue Shoppingmall „JuSt-Mi“ auf der Einkaufsmeile mit viel Touristenverkaufsplatz heiß begehrte. Im Eingangsbereich sollen sich zwei Käufer und Books'n Music. Insbesondere die Käufergruppe der 25-35 Jährigen angezogen werden. Im Inneren finden sich weitere Trendläden, ein e

z/Pruitt (1)	Methode: Experiment Probanden: 124 männliche Studenten ohne Abschluss Anwendungsbereich: Preisverhandlungen von Eisen, Schwefel und Kohle	o bersten Stockwerk ein Club mit Blick über die Stadt, alles exakt auf d... vs. individualistische Orientierung	gen signifikant pos. Teamorientier. und Gesamter...
Glidewell (2)	Methode: Experiment Probanden: 48 Produktionsleiter Anwendungsbereich: Preisverhandlung von Wasserkraft, Erdgas und Stickstoffmineralien	<ul style="list-style-type: none"> Individualistische vs. konkurrenzbezogene Orientierung 	<ul style="list-style-type: none"> Gesamtergebnis Individuelles Ergebnis Bei Face-to-face handelnden zu samergebnissen

SEMINARTHEMEN

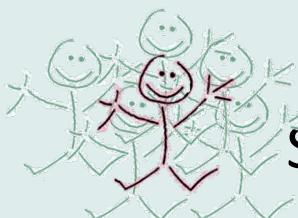


Persönlichkeit und Verhandlungsstil

Die Wirkung von Intuition und Ankerpunkten in Verhandlungen



Täuschung in Verhandlungen



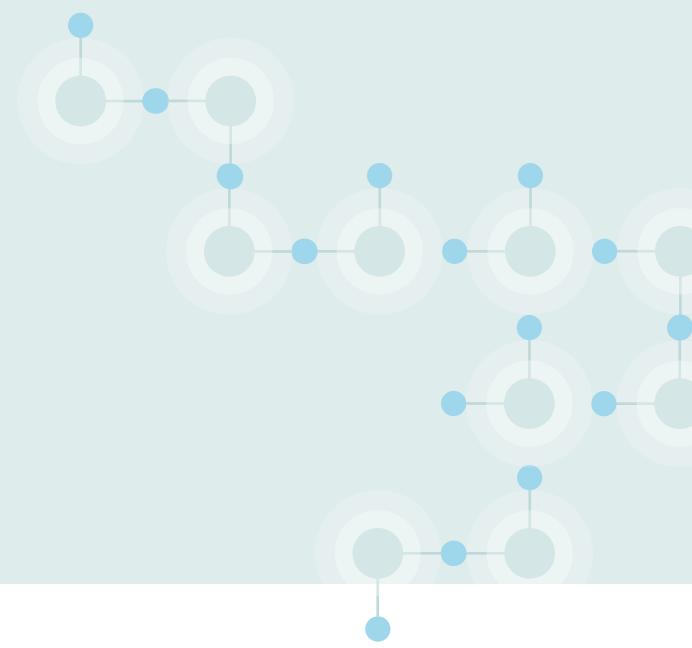
Umgang mit Informationen in Verhandlungen



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

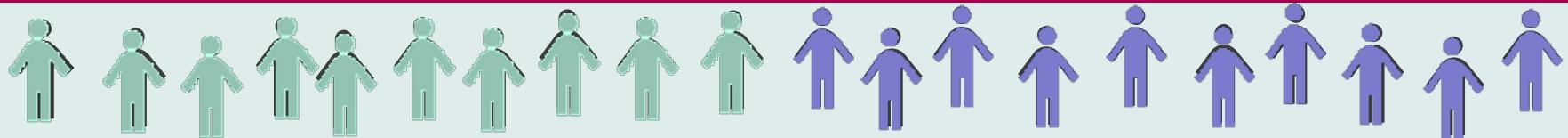


EXPERIMENT

– Soziale Einflüsse und deren Wirkung auf Verhandlungen –



EXPERIMENTELLER AUFBAU



S/S-Dyaden

E/E-Dyaden

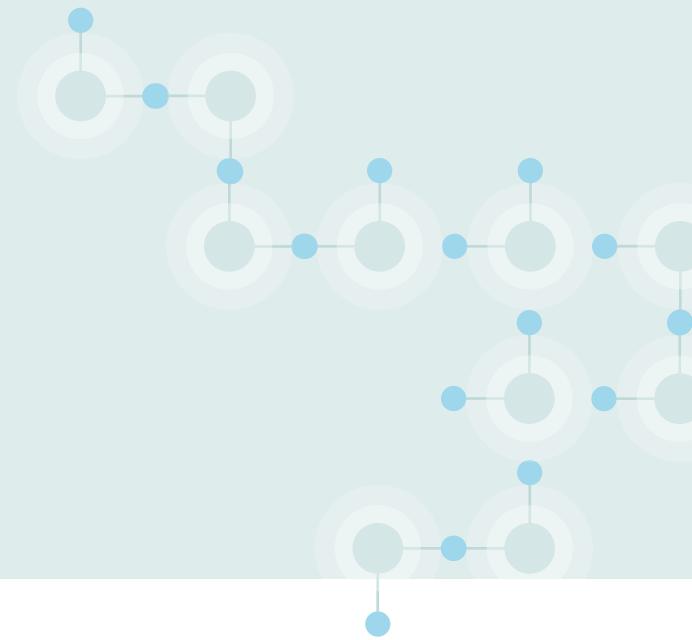
E/S-Dyaden

E/S-Dyaden

HYPOTHESE

Egoistische Individuen erreichen höhere individuelle Ergebnisse als soziale Individuen.

- Grafische Analyse
- T-Test
- Korrelationsanalyse
- Regressionsanalyse



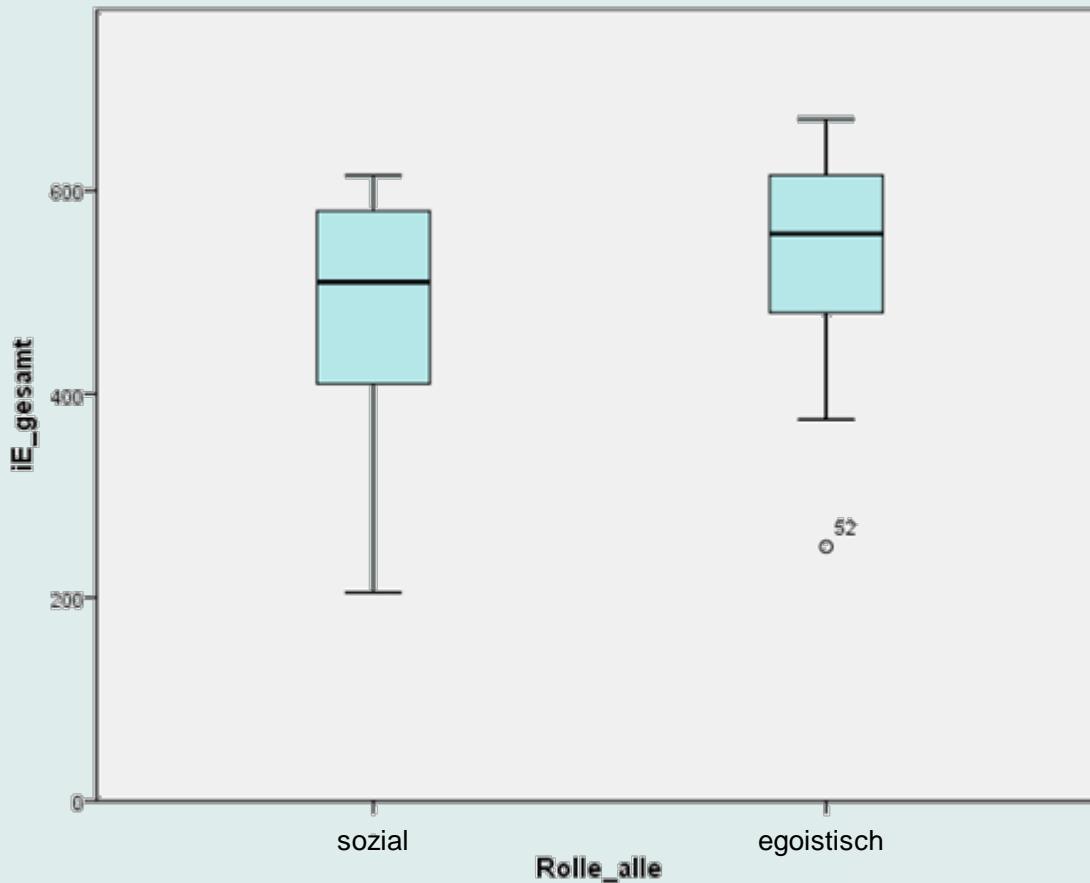
NORMALVERTEILUNG DER VARIABLE ‚EINZELERGEBNIS‘

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_all	N	Mittelwert	Standardabweichung	Standardfehler des Mittelwertes
iE_gesamt	sozial	30	492,40	103,167
	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		
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
		Sig. (2-seitig)	,258*
		N	60
iE_gesamt		Korrelationskoeffizient	,258*
		Sig. (2-seitig)	,046
		N	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

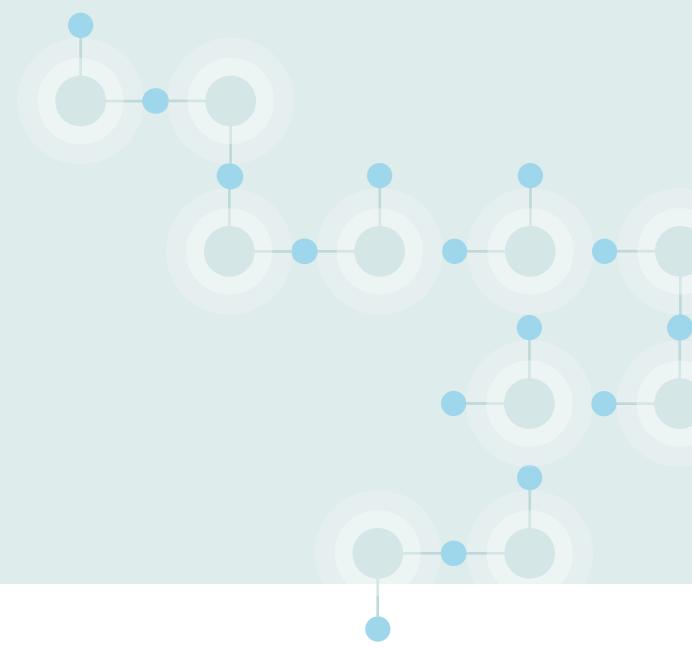


Nicht ablehnen!



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 SONNENSCHEIN

| rwagner@wirtschaft.uni-kassel.de
| kbloch@uni-kassel.de
| sonnenschein@student.uni-kassel.de

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

