

Humboldt reloaded

# Analyse des Konzessionsverhaltens in Verhandlungen

## Wie wirken sich Social Value Orientation und Gender auf Konzessionen in elektronischen Verhandlungen aus?

Projektteilnehmer: Feden Nur Acar, Ipek Balci, Larissa Bock, Bernadette Brenner, Janine Funk, Anastasia Karagiannidou, Sandra Maier, Viktor Plieninger, Raissa Sailer, Tugce Uca, Annika Wickert, Maria Zdraga  
Projektleiterin: Annika Lenz, M.Sc.

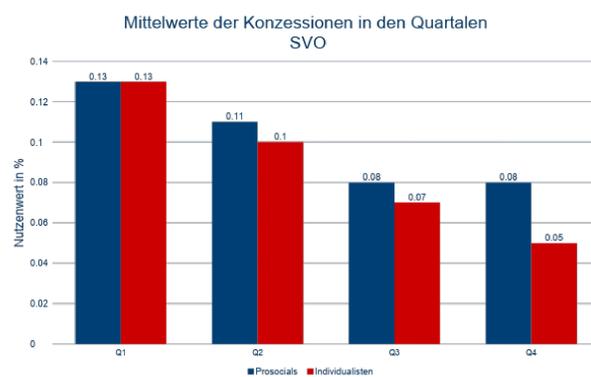
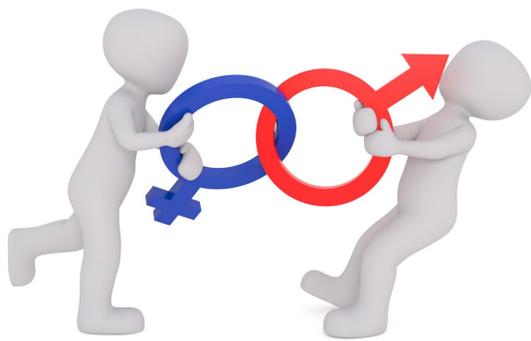


Abbildung 1: Mittelwerte der Konzessionen SVO

Um den Verlauf der Verhandlung abzubilden, wurde der Datensatz bereits in **Quartale** aufgeteilt. Zur Verfügung standen somit fünf Messzeitpunkte, einer zu Beginn der Verhandlung und jeweils einer am Ende eines Quartals. Für diese Einteilung kam die Methode der Standardized interpolated path analysis (SIPA) zur Anwendung (Vetschera & Filzmoser 2012). In den Abbildungen 1 und 2 entspricht Q1 dem Messzeitpunkt 2, da im Messzeitpunkt 1 das erste Angebot gemacht wurde und noch keine Konzessionen eingegangen wurden.



Abbildung 2: Mittelwerte der Konzessionen Gender

### Ergebnisse

Die **Mittelwerte** bezüglich der **SVO** unterscheiden sich **nicht signifikant** voneinander (siehe Abbildung 1). Es zeigt sich eine **Tendenz**, dass die Mittelwerte von Prosocials höher ausfallen als bei Individualisten. Dies zeigt sich in allen Quartalen außer in Q1. Der größte Unterschied zeigt sich in Q4,  $Mw_{Prosocial} = 0,08 > Mw_{Individualist} = 0,05$ .

Bei **Gender** sind die **Mittelwerte** ebenfalls **nicht signifikant**. In Q2 und in Q3 ist eine **Tendenz** zu erkennen, dass weibliche Verhandeln höhere Konzessionen eingehen als männliche Verhandeln (siehe Abbildung 2). Dies zeigt sich vor allem in Q3,  $Mw_{weiblich} = 0,09 > Mw_{männlich} = 0,07$ .



### Diskussion und Auswirkungen

Es zeigt sich, dass weder SVO noch Gender das Eingehen von Konzessionen ausschlaggebend beeinflusst.

Die Tendenz, die in Abbildung 1 zu erkennen ist, bestätigt bisherige Forschungen. Diese besagen, dass Prosocials höhere Konzessionen eingehen als Proselfs (z.B. De Dreu & Van Lange 1995). Auffällig ist, dass die Tendenz in Q4 am stärksten ausgeprägt ist, was auf ein gestiegenes Vertrauen bei den Prosocials zurückzuführen ist. Denn Vertrauen ist für Prosocials ein wichtiger Aspekt (Boone et al. 2010). In elektronischen Verhandlungen entsteht zum Verhandlungspartner nicht solch ein persönlicher Kontakt, wie es in Face-to-Face Verhandlungen der Fall ist. Dadurch kann der nicht signifikante Einfluss der SVO auf Konzessionen erklärt werden.

Aufgrund der fehlenden Transparenz wird es in elektronischen Verhandlungen ermöglicht, die stereotypischen Eigenschaften der Geschlechter abzulegen (Stuhlmacher et al. 2007, S. 336). Frauen legen gewollt nicht alle Verhaltensmerkmale, wie beispielsweise die Kompromissbereitschaft oder die Wichtigkeit einer Einigung ab. Während Männer sich vor allem auf das wirtschaftliche Ergebnis einer Verhandlung fokussieren, legen Frauen besonders auf eine langjährige Geschäftsbeziehung Wert (Amanatullah & Morris 2010, S. 257). Die Folge ist, dass Frauen im Vergleich zu Männern höherer Konzessionen eingehen. Dies wird in Abbildung 2 in Q2 und Q3 bestätigt.

### Literaturverzeichnis

Amanatullah, E. T. & Morris, M. W., 2010. Negotiating Gender Roles: Gender Differences in Assertive Negotiating Are Mediated by Women's Fear of Backlash and Attenuated When Negotiating on Behalf of Others. *Journal of Personality and Social Psychology*, 98(2), 256–267.

Bichler, M., Kersten, G. & Strecker, S., 2003. Towards a Structured Design of Electronic Negotiations. *Group Decision and Negotiation*, 12(4), 311–335.

Boone, C., Declercq, C. & Kiyonari, T., 2010. Inducing Cooperative Behavior among Proselfs versus Prosocials: The Moderating Role of Incentives and Trust. *Journal of Conflict Resolution*, 54 (5), 769–824.

Dreu, C.K.W. de, van Lange, P.A.M., 1995. The Impact of Social Value Orientations on Negotiator Cognition and Behavior. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21 (11), 1178–1188.

Herzweg, G., Schoop, M., Reiser, A. & Krams, B., 2012. E-Requirements Negotiation: Elektronische Verhandlungen in der verteilten Softwareentwicklung. In: Matfield, D.C., Robra-Bissantz, S., (Hrsg.), *Tagungsband Multikonferenz Wirtschaftsinformatik 2012*. Braunschweig: Institut für Wirtschaftsinformatik 2012, 1859–1870.

Kersten, G. E., Vahidov, R. & Gimon, D., 2013. Concession-making in multi-attribute auctions and multi-bilateral negotiations: Theory and experiments. *Electronic Commerce Research and Applications*, 12(3), 166–180.

Schoop, M., Jertilla, A. & List, T., 2003. Negoisst: Negotiation support system for electronic business-to-business negotiations in e-commerce. *Data Knowl Eng*, 47(3), 371–401.

Stuhlmacher, A.F., Citera, M., & Willis, T., 2007. Gender differences in virtual negotiation: Theory and research. *Sex Roles*, 57, 329–339.

Vetschera, R. & Filzmoser, M., 2012. Standardized interpolated path analysis of offer processes in e-negotiations. In: *Proceedings of the 14th Annual International Conference on Electronic Commerce*, August 2012 Singapore. ACM, 134–140.

### Einleitung

Verhandlungen sind für uns **allgegenwärtig** - ob im privaten Alltag, im Berufsleben oder im politischen Bereich. Aufgrund der zunehmenden Bedeutung von Globalisierung und Digitalisierung werden diese in Form von elektronischen Verhandlungen durchgeführt (Herzwurm et al. 2012, S.1 f.). Ein zentrales Ziel von Verhandlungen ist es, Kompromisse einzugehen, um zu einer Übereinstimmung und damit zu einem Ergebnis zu gelangen (Bichler et al. 2003, S. 316). Dies wird durch das Eingehen von **Konzessionen** erreicht. Eine Konzession beschreibt die Annäherung bzw. das Näherkommen einer Einigung, indem auf den Verhandlungspartner eingegangen wird (Kersten et al. 2013, S. 166).

### Einflussgrößen

Im Rahmen dieser Studie wird der Einfluss von **Social Value Orientation (SVO)** und **Gender** im Verlauf von elektronischen Verhandlungen auf Konzessionen untersucht.

Hierbei teilt sich die **SVO** wie folgt auf:

- **Individualisten**: wollen den eigenen Gewinn maximieren
- **Prosocials**: wollen den gemeinsamen Gewinn maximieren

In Bezug auf **Gender** werden den Geschlechtern folgende Rollenbilder zugewiesen:

- **Frauen**: kooperativ, passiv und beziehungsorientiert
- **Männer**: wettbewerbsorientiert, dominant und durchsetzungsfähig

### Methodik

Der genutzte Datensatz stammt aus einem **Laborexperiment**, welches mit 104 Studierenden (= 52 Verhandlungen) durchgeführt wurde. Als Verhandlungsunterstützungssystem wurde **Negoisst** (Schoop et al. 2003) verwendet. Das Thema der Verhandlung war die Organisation der Jubiläumsveranstaltung einer internationalen Studierendenvereinigung. Pro Verhandlung gab es 2 **Verhandlungspartner** – Chris Meyer und Alex Kramer, deren Namen bewusst **geschlechtsneutral** ausgewählt wurden. Sie hatten jeweils ihre eigene, festgelegte **Präferenzstruktur** bezüglich der Verhandlungsgegenstände und deren Ausprägung.

GEFÖRDERT VOM