

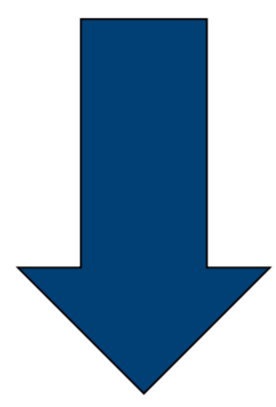


Wie du mir, so ich dir?

Kommunikationskonflikt in elektronisch unterstützten Verhandlungen

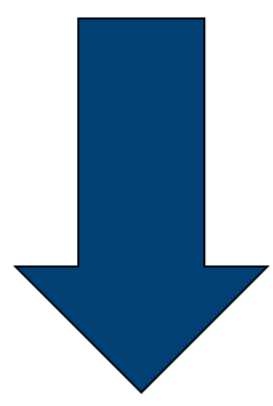
Literaturrecherche

- Erschließung des Themengebiets
- Ermittlung des Forschungsstandes
- Wissenschaftliche Quellen als Basis für das weitere Vorgehen



Forschungsfrage und Hypothesen

- Formulierung der konkreten Forschungsfrage
- Basierend auf Literaturrecherche
- Hypothese passend zur Forschungsfrage aufstellen



wissenschaftliches Testen

- Statistische Auswertungen mit der Software IBM SPSS Statistics
- Prüfung der Hypothesen mit Signifikanztests



Auswertung

- Interpretation der Ergebnisse des Tests
- Annahme oder Verwerfung der Hypothesen
- Beantwortung der Forschungsfrage
- Identifizierung zukünftiger Forschungsfragen



Gestartet wurde das Projekt mit einer umfassende Literaturrecherche zu dem Themengebiet. Auf Basis der dadurch gewonnen Informationen haben wir Hypothesen über den Einfluss des relationalen Beziehungskonflikts entwickelt.

Ob Akteure nach dem Motto „Wie du mir, so ich dir“ handeln, ist die Forschungsfrage, die überprüft werden soll. Dabei wird der Einfluss eines Kommunikationskonflikts zwischen Verhandlungspartnern auf der Beziehungsebene in elektronisch unterstützten Verhandlungen auf den Verhandlungsprozess untersucht. Dieser wird u.a. auf explizite Kommunikation über Fairness, Vertrauen, Austausch von Präferenzinformationen, verwendete Taktiken und Emotionen untersucht.

Die 1900 Sinneinheiten dienten als Datenmaterial für das Überprüfen der Forschungsfrage, ob und wie viel Einfluss ein Kommunikationskonflikt auf die jeweilige Verhandlung hat. Die Hypothesentests wurden mit der Software IBM SPSS Statistics durchgeführt. Anschließend haben verschiedene Gruppenmitglieder die Ergebnisse der statistischen Testläufe einer gründlich Interpretation unterzogen.

Bei den Auswertungen wurde mit hoher Signifikanz der Einfluss auf Emotionen nachgewiesen. Negative Emotionen (Signifikanz 0,004) werden bei Verhandlungen mit Kommunikationskonflikt öfter hervorgerufen, zu 15,13%, wohingegen in Verhandlungen ohne diesen positive Emotionen häufiger auftreten (Signifikanz 0,039). Hier haben 40% der Verhandler keine negativen Emotionen gezeigt.

Weitere Tendenzen, die bei den Auswertungen identifiziert wurden, sind diejenigen auf das Konzessionsverhalten (Signifikanz von 0,004) und die sozialen Aspekte: Bei einem Kommunikationskonflikt verschlechtert sich das Vertrauen (Signifikanz 0,065) zwischen Verhandlungspartnern. Auch Auswirkungen auf die Beziehung zwischen Verhandlungspartnern werden ersichtlich (Signifikanz 0,06). Weiterhin werden Präferenzinformationen (Signifikanz von 0,013) in Verhandlungen ohne Kommunikationskonflikt vermehrt ausgetauscht.