



# Fairness empfindet nur der Sieger ?

## Der Einfluss von Fairness in Verhandlungen auf die Zufriedenheit

### Problemstellung

Verhandlungen sind ein wichtiger Bestandteil unseres Alltags. Nicht nur in wirtschaftlichen Bereichen, sondern auch in Gesellschaft und Politik ist es das Ziel den größtmöglichen Nutzen aus einer Verhandlung zu ziehen. Hierbei spielt die Fairness in Verhandlungen eine große Rolle. Das Ziel der Forschungsarbeit besteht darin, den Einfluss von Fairness auf die Zufriedenheit mit einer Verhandlung zu untersuchen. Dabei wird insbesondere die Zufriedenheit mit sich selbst, mit der Beziehung zwischen den Verhandlungsteilnehmern, mit dem Prozess und mit dem Verhandlungsergebnis erforscht.

### Vorgehen und Methodik

Zunächst wird die für die Forschungsfrage relevante Literatur gesammelt und analysiert. Aufbauend auf dem dadurch erlangten Grundverständnis werden Hypothesen aufgestellt. Darauf folgend wird eine, vom Lehrstuhl bereitgestellte, Umfrage von 120 Studierenden aus Hohenheim, Wien und Tilburg zum Thema Zufriedenheit in elektronischen, bilateralen Verhandlungen empirisch analysiert. Hier werden die Verhandlungen in fair und unfair unterteilt. Weiter wird innerhalb unfairer Verhandlungen zwischen Gewinnern und Verlierern unterschieden. Diese Unterteilung wird anhand des Gesamtnutzens beider Parteien festgelegt. Die Probanden konnten auf einer Skala von 1 bis 7 bestimmten Aussagen zustimmen (7) oder sie ablehnen (1).

Zunächst werden die Daten mithilfe des Statistikprogramms SPSS aufbereitet. Hierzu werden statistische Kennzahlen, wie z.B. der Mittelwert herangezogen.

Im nächsten Schritt werden zur Hypothesenüberprüfung T-Tests durchgeführt. Diese zeigen, ob die Hypothesen verworfen werden oder nicht.

### Ergebnisse

Im Nachfolgenden werden die Ergebnisse unterteilt in faire/unfaire Verhandlung und Gewinner/Verlierer einer unfairen Verhandlung.

#### Faire / unfaire Verhandlungen

Bei Betrachtung der Faktorindizes fällt auf, dass bei der Selbstzufriedenheit und der Prozesszufriedenheit die Werte der unfairen Verhandlungen über denen der fairen Verhandlungen liegen.

Bei der Zufriedenheit mit der Beziehung und mit dem Ergebnis sind die Teilnehmer der fairen Verhandlung im Schnitt zufriedener, als in der unfairen Verhandlung.

Alle Werte liegen zwischen -0,30 und 0,29 und sind somit nicht signifikant.

#### Gewinner / Verlierer einer unfairen Verhandlung

Auffallend ist hier, dass im Gegensatz zur Unterteilung in faire und unfaire Verhandlungen die Faktorindizes jeweils immer gleichgerichtet sind. Dies bedeutet grundsätzlich, dass in einer unfairen Verhandlung die Gewinner und Verlierer je nach betrachtetem Aspekt beide entweder zufrieden oder unzufrieden sind.

Zudem ist zu beobachten, dass bei der Selbstzufriedenheit die Verlierer zufriedener sind, als die Gewinner.

Hier liegen die Werte zwischen 0,37 und -0,46 und sind nicht signifikant.

### Diskussion und Implikationen

Aus der Studie lässt sich ableiten, dass es für die Verhandlungszufriedenheit nicht von Bedeutung ist, ob man Teilnehmer an einer fairen oder an einer unfairen Verhandlung ist. Das Gleiche lässt sich innerhalb unfairer Verhandlungen feststellen. Hier ist es für die Verhandlungszufriedenheit nicht relevant, ob man Gewinner oder Verlierer einer unfairen Verhandlung ist.

Die Ergebnisse sind kritisch zu betrachten, da die Teilnehmer selbst nicht wissen, ob ihre Verhandlung als fair oder unfair eingestuft wurde. Außerdem ist Fairness eine subjektive Einschätzung und ist deshalb nur schwer festzulegen. Zudem wissen die Teilnehmer nicht, ob sie der Gewinner oder der Verlierer der Verhandlung sind. In elektronischen Verhandlungen wird lediglich der eigene Nutzen sichtbar und nicht die Präferenzen des anderen Verhandlungsteilnehmers. Dadurch könnten die nah beieinander liegenden Mittelwerte der Faktorindizes erklärt werden. Fraglich ist, ob eine Stichprobengröße von 120 Studenten repräsentativ ist. Dies erschwert die Anwendung der Ergebnisse auf andere Personengruppen. An dieser Stelle besteht weiterer Forschungsbedarf zu Fairness in Verhandlungen, z.B. mit anderen Personengruppen oder auch mit anderen Verhandlungsmedien (Face-to-Face etc.).

### Verantwortliche Personen

Teilnehmende Studierende: L. Kimmerle, R. Weiß, M. Link, S. Hermann, D. Bäßler, M. Kosok, E. Salanitro, M. Sauer, P. Kozoderc, L. Guggemos, N. Leyboldt, M. Aniol, C. Wolbring, D. Schwaiger, S. Brandt, R. Morosanu, P. Kneissl, B. Balik, Y. Yilmaz, S. Yildirim

Seminarleiter: Michael Körner



### Erläuterung der Grafiken

Die x-Achse bildet die vier Aspekte der Zufriedenheit mit der Verhandlung ab.

Auf der y-Achse werden die Faktorindizes dieser Aspekte abgebildet.

Die Faktorindizes geben die Abweichung der Antworten vom Mittelwert aller abgegebenen Antworten an.

Zu beachten ist hierbei, dass die Skala in der oberen Tabelle im Bereich von -0,4 bis 0,4 und in der unteren Tabelle von -0,5 bis 0,5 dargestellt ist.

