



# Fairness empfindet nur der Sieger?

## Die Auswirkung von Vertrauen (Trust) auf das Fairnessempfinden in Verhandlungen

### Einleitung

Verhandlungen sind Teil des alltäglichen Lebens. Um Konflikte zu lösen oder knappe Ressourcen aufzuteilen sind Verhandlungen notwendig.

Verhandlungen finden auf internationaler Ebene statt, beispielsweise bei der UN-Klimakonferenz in Paris. Verhandlungen können aber auch auf nationaler Ebene ausgetragen werden, bei Tarifverhandlungen zwischen der Lufthansa und seinen Arbeitnehmern zum Beispiel. Möglich sind Verhandlungen auch auf persönlicher Ebene, wenn ein Student mit seinen Eltern über einen Zuschuss zur Miete verhandelt.

Wir haben in unserem Seminar Online-Verhandlungen beobachtet, die sich durch asynchrone textbasierte Kommunikation auszeichnen. Dabei untersuchen wir die Auswirkungen, welche Vertrauen auf Verhandlungen hat.

### Methodik

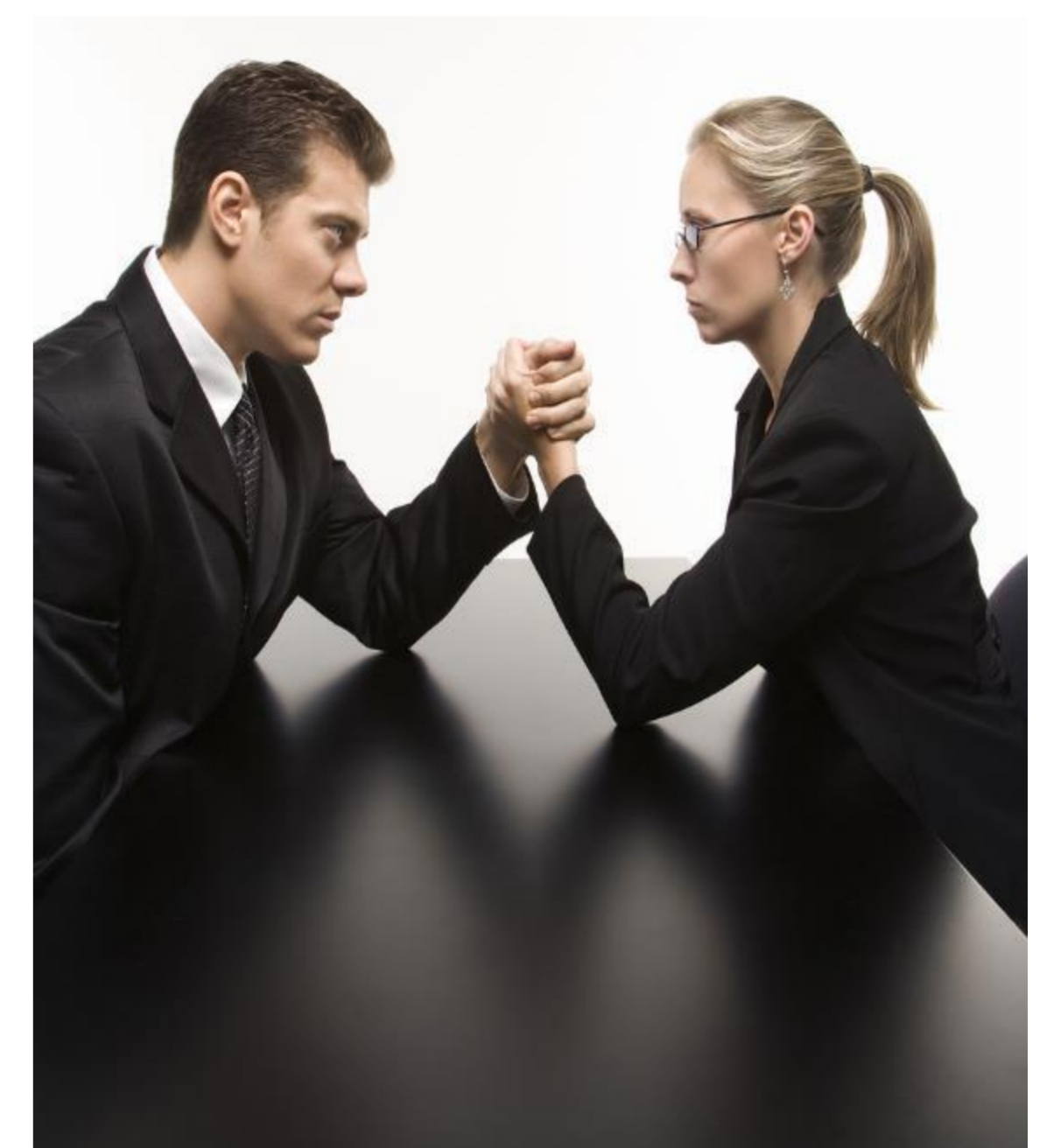
Für unseren Datensatz wurden die Teilnehmer bilateraler Verhandlungen befragt und ihre Antworten anschließend ausgewertet. Teilnehmer dieser bilateralen Verhandlungen waren Studenten aus Hohenheim, Tilburg und Wien. Sie wurden untereinander zugeordnet, um asynchrone textbasierte Kommunikation zu betreiben. Insgesamt haben an den bilateralen Verhandlungen und der anschließenden Befragung 120 Personen teilgenommen.

Um Vertrauen besser zu verstehen haben wir für unsere Untersuchung drei Dimensionen von Vertrauen definiert. Diese sind Offenheit (openness), Rücksicht (concern) und Verlässlichkeit (reliability).

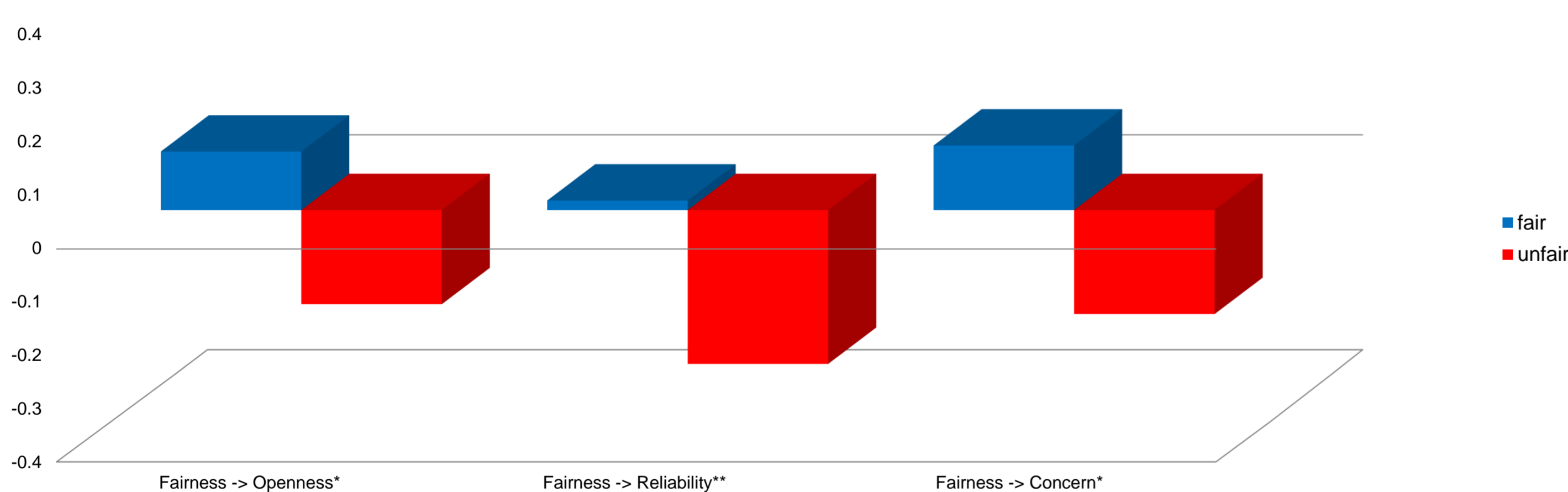
In unserer Analyse haben wir die Daten, anhand der Verhandlungsergebnisse, in Verhandlungen mit einem fairen und unfairen Ausgang zerteilt. Weiterhin sind die unfairen Verhandlungen weiter aufgeteilt in Gewinner und Verlierer, wenn ein deutlicher Unterschied zwischen den Ergebnissen der beiden Verhandlungspartner besteht.

Generell vermuten wir, dass Vertrauen, gemessen durch die oben genannten Dimensionen, das Verhältnis zu Verhandlungspartnern stärkt und somit zu einem besseren Verhandlungsergebnis führt.

Im Rahmen der Befragung wurde erfragt, wie die Probanden ihren jeweiligen Verhandlungspartner wahrgenommen haben, ob sie offen und ehrlich waren und ob er wichtige Informationen vorenthalten hat. Dies wurde anhand einer siebenstufigen Likert-Skala (eins = sehr unzutreffend, sieben = sehr zutreffend) bewertet.



Faktorindizes



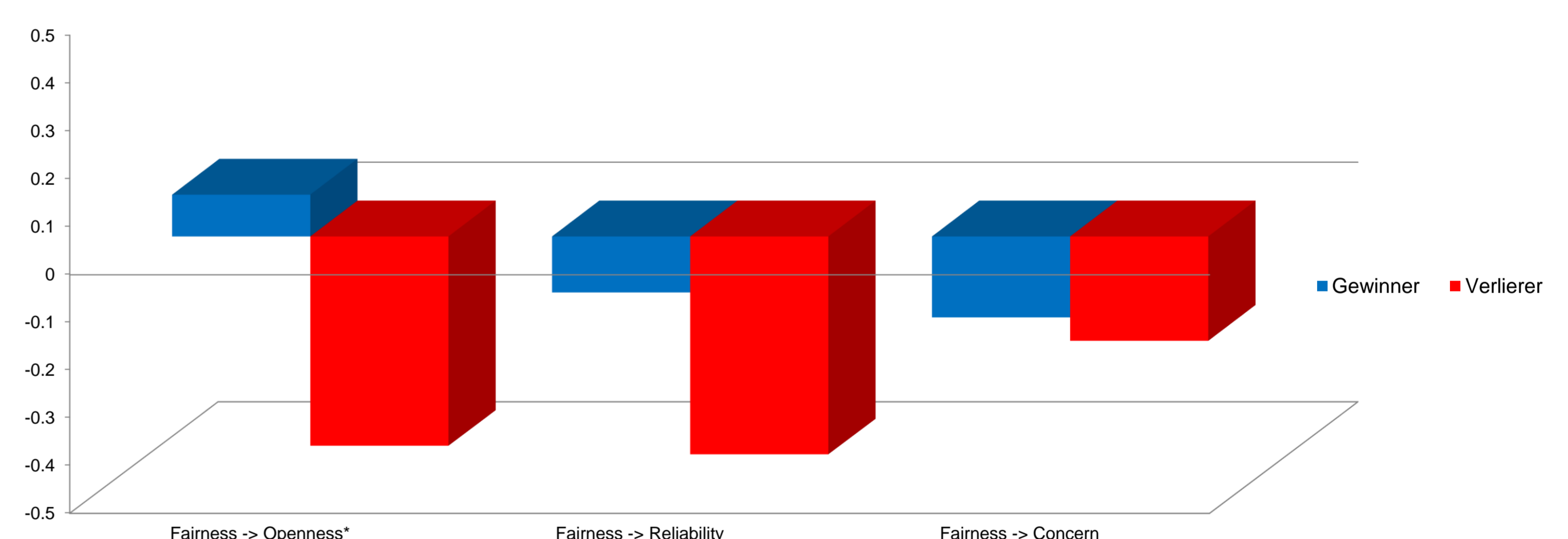
### Fair – Unfair

Im Balkendiagramm wird zwischen fairen Verhandlungsergebnissen (BLAU) und unfairen Verhandlungsergebnissen (ROT) unterschieden. In allen drei Bereichen Offenheit, Verlässlichkeit und Wohlwollen ist zu erkennen, dass in fairen Verhandlungen das wahrgenommene Vertrauen größer ist, als in unfairen Verhandlungen. Deshalb kann gesagt werden: Faire Verhandlungsergebnisse führen insgesamt zu einem höher wahrgenommenen Vertrauen zwischen den Partnern.

### Implikation

Für Offenheit, Verlässlichkeit und auch Wohlwollen kann gezeigt werden, dass faire Verhandlungsergebnisse zu einem höher wahrgenommenen Vertrauen zwischen den Verhandlungspartnern geführt haben. Allerdings ist zu erwähnen, dass den Studierenden nicht explizit gesagt wurde, ob ihre Verhandlung fair oder unfair war. Es bleibt also unbekannt, inwieweit ein Verhandlungspartner seine persönlichen Ziele erreicht hat. Außerdem ist innerhalb unfairen Verhandlungen die Offenheit zwischen den Partnern stark unterschiedlich interpretiert worden. Wenn man sich gegenseitig Informationen vorenthält, kann dies in der Praxis folglich zu einem besseren individuellen Ergebnis führen. Allerdings würde dabei das gegenseitige Vertrauen stark sinken und langfristige Beziehungen könnten geschädigt werden.

Faktorindizes



### Gewinner – Verlierer

In diesem Balkendiagramm wird zwischen den Gewinnern (BLAU) und den Verlierern (ROT) bei unfairen Verhandlungen unterschieden. In unfairen Verhandlungen wird die Offenheit zwischen Gewinnern und Verlierern stark unterschiedlich interpretiert. Der Gewinner sieht seinen Verhandlungspartner als eher offen, während der Verlierer sein gegenüber als nicht offen sieht. Ansonsten gibt es bei der Verlässlichkeit und dem Wohlwollen keine signifikanten Unterschiede zwischen dem Gewinner und dem Verlierer.

GEFÖRDERT VOM



Bundesministerium  
für Bildung  
und Forschung

Teilnehmer: Lena Kimmerle, Rebecca Weiß, Marc Link, Sebastian Hermann, Daniel Bäßler, Moritz Kosok, Emanuel Salanito, Martin Sauer, Pamela Kozoderc, Laura Guggemos, Nathalie Leyboldt, Marcel Aniol, Carolin Wolbring, Daniela Schwaiger, Stefanie Brandt, Robert Morosano, Philip Kneissl, Besra Balik, Yesim Yilmaz, Sena Yildirim  
Betreuer: Michael Körner