UNIVERSITÄT HOHENHEIM

STUDIUM 3.0
Humboldt reloaded

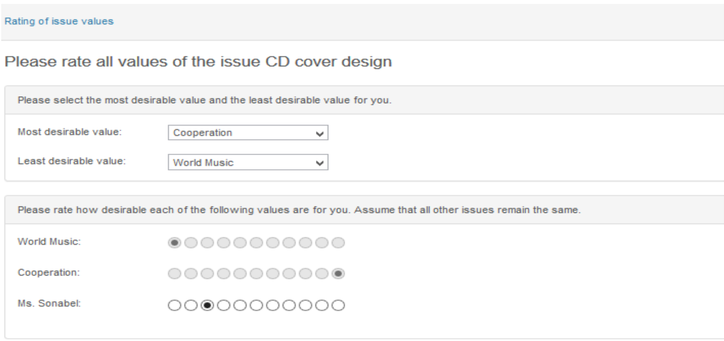
Was will ich?

Präferenzerhebung in elektronischen Verhandlungen

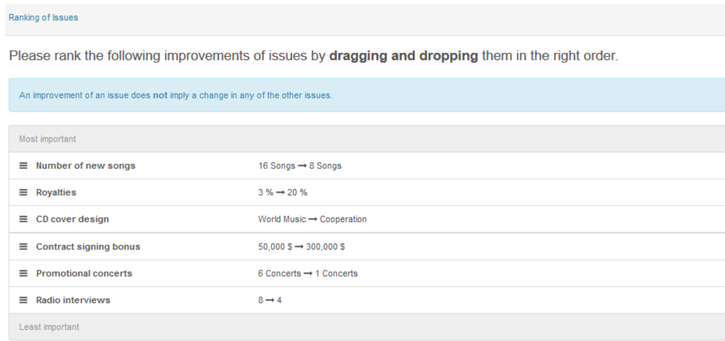
Einleitung

In Unternehmen werden tagtäglich Verhandlungen geführt – ob im Vertrieb, im Einkauf oder der Personalabteilung. Eine Verhandlung kann in drei Phasen gegliedert werden: in die Planungsphase, die Verhandlungsphase und das Verhandlungsergebnis. Im Zeitalter der Globalisierung und Digitalisierung ist es wichtig, dass diese Verhandlungen unabhängig von Ort und Zeit stattfinden können. Dementsprechend gewinnen **elektronische Verhandlungen** zunehmend an Bedeutung. **Negoisst** ist ein Verhandlungsunterstützungssystem. Die neue **Präferenzerhebungsmethode** in Negoisst dient der Unterstützung während der Planungsphase. Sie soll dem Nutzer ermöglichen, seine Präferenzen zu quantifizieren. Hierdurch wird die Entwicklung einer zielführenden Verhandlungsstrategie erleichtert.

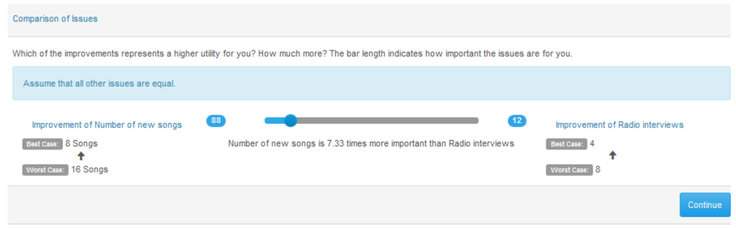
Die Methode der Adaptive Self-Explication



1. Angaben zum persönlich beigemessenen Nutzen der Alternativen eines Verhandlungspunktes



2. Anordnen aller Verhandlungspunkte nach der persönlich beigemessenen Wichtigkeit in einer Rangordnung



3. Vergleichen der Wichtigkeit von jeweils zwei Verhandlungspunkten

Doch wie gut ist die Methode der Adaptive Self-Explication zur Präferenzerhebung in Negoisst?

Methodik

Für die Beantwortung der Forschungsfragen wird ein **Laborexperiment** durchgeführt, bei dem **48 Probanden** ihre (vorgegebenen) Präferenzen in Negoisst mittels der dort angewandten Adaptive Self-Explication erheben müssen. Anschließend wird eine **Befragung** durchgeführt, um die Methode zu evaluieren.

Aufwand

Ergebnis:
Es gibt keinen signifikanten Zusammenhang zwischen Unterhaltungswert und Aufwand (r= .032). Außerdem gab es keinen signifikanten Zusammenhang zwischen Aufwand und Schwierigkeit (r= .111).

Wie schnell finde ich heraus was ich will?
Der Aufwand beträgt bei sechs Verhandlungspunkten durchschnittlich 10,5 Minuten. Die Dauer kann einer Normalverteilung angenähert werden. Zur Bewertung der Schnelligkeit wird ein Vergleichswert benötigt.

Genauigkeit

Ergebnis:
Die Ernsthaftigkeit hat keinen signifikanten Einfluss auf die Genauigkeit der Präferenzerhebung (r=.002).

Wie genau kann Negoisst abbilden was ich will?
Die Genauigkeit von Adaptive Self-Explication hat verschiedene Einflussfaktoren. Da unsere Ergebnisse keinen signifikanten Einfluss der Ernsthaftigkeit bestätigen, besteht an dieser Stelle weiterer Forschungsbedarf.

Nützlichkeit

Ergebnis:
Es besteht ein signifikanter positiver Zusammenhang zwischen der wahrgenommenen Nützlichkeit und der Bewertung der Methode durch die Probanden (ß= .57, p< .001).

Wie gut finde ich heraus was ich will?
52,7 % der Probanden bewerteten die Nützlichkeit der Methode positiv. Die positive Bewertung der Nützlichkeit zeigt, dass die Nutzer Adaptive Self-Explication als Unterstützung für das Quantifizieren ihrer Präferenzen empfinden.

Bedienbarkeit

Ergebnis:
Es besteht ein signifikanter positiver Zusammenhang zwischen der wahrgenommenen Bedienbarkeit und der Bewertung der Methode durch die Probanden (ß= .69, p< .001).

Wie einfach finde ich heraus was ich will?
67 % der Probanden bewerteten die Bedienbarkeit der Methode positiv. Die überwiegend positive Bewertung der Bedienbarkeit lässt auf eine intuitive Gestaltung der Methode in Negoisst schließen.

GEFÖRDERT VOM
Bundesministerium für Bildung und Forschung

Teilnehmende Studierende: Michèle Fink, David Kappes, Anika Nehls, Julian Schumacher, Natalie Spathiadis, Stefan Ullmann
Projektbetreuerin: M.Sc. Annika Lenz

www.uni-hohenheim.de/humboldt-reloaded