



Einfluss von persönlichen Beziehungen in Verhandlungen

Abstract/Management Summary

Diese Bachelor-Thesis, welche im Rahmen meines Studiums zum Bachelor of Science in Wirtschaftsingenieurwesen erstellt wurde, setzt sich mit dem Einfluss von persönlichen Beziehungen in Verhandlungen auseinander. Das Ziel dieser Bachelor-Thesis war es herauszufinden, ob die persönliche Beziehung zu einem Verhandlungspartner zu einem besseren Verhandlungsergebnis führt.

Nebst intensiver Literaturrecherche von unterschiedlichen Quellen bildet eine quantitative Umfrage die Basis zur Untersuchung der aufgestellten Hypothese und der Forschungsfrage. In der Online-Umfrage wurden Variablen abgefragt, welche einen Einfluss auf Verhandlungen haben können. Diese Variablen wurden gruppiert, operationalisiert und somit vier verschiedene Dimensionen zur Auswertung der Hypothese bzw. Forschungsfrage gebildet. Ferner wurden die Dimensionen einer Reliabilitätsprüfung unterzogen, um entscheidende Qualitätsindikatoren zu liefern. Inklusiv Datenbereinigung konnte eine Stichprobe von $n = 105$ erreicht werden.

Die Ergebnisse der durchgeführten Analysen konnten belegen, dass die persönliche Beziehung zum Verhandlungspartner nicht zu einem besseren Verhandlungsergebnis führen muss. Als Nebeneffekt zur Untersuchung der Hypothese konnte in dieser Bachelor-Thesis ein Instrument gebildet werden, um das Verfahren der Mittelwertbildung zu kritisieren. Dies wurde geschaffen, indem bewiesen werden konnte, dass durch die gebildeten Skalen für die Regressionsanalyse, welche durch das arithmetische Mittel berechnet wurden, eine erhebliche Verzerrung aufgewiesen werden konnte. Aus diesem Grund konnte das Ergebnis mit der ersten Regressionsanalyse nicht korrekt interpretiert werden. Mit der Faktoranalyse konnte die Verzerrung aufgedeckt und das Ergebnis mit einer zweiten Regressionsanalyse berichtigt werden.

Abbildung:

Grafik Handschlag



Ob die Erkenntnisse der persönlichen Beziehung in Bezug zum Verhandlungsergebnis, welche in dieser Bachelor-Thesis auf eine Verhandlung um ein Fahrzeug als Ausgangslage galten, auf Verhandlungen z. B. im Bankgeschäft übertragen werden können, ist weiter zu erforschen.

Autor (l.): Senaid Pivalic

Referent (r.): M.A. HSG David Gemmet

