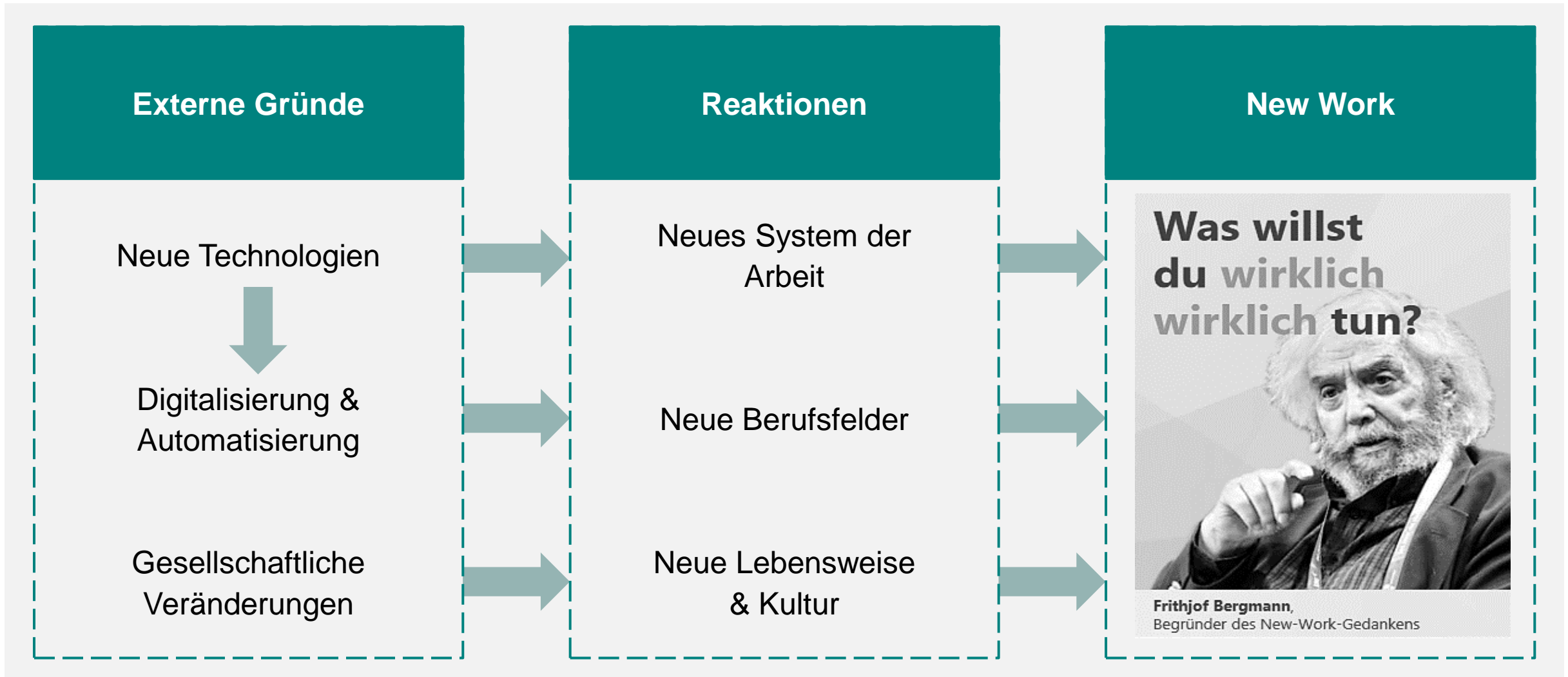


## **New Work, New Me?!**

**Wie wirken sich New Work Bedingungen auf Verhandelnde und das Verhandlungsverhalten im Geschäftsalltag aus?**

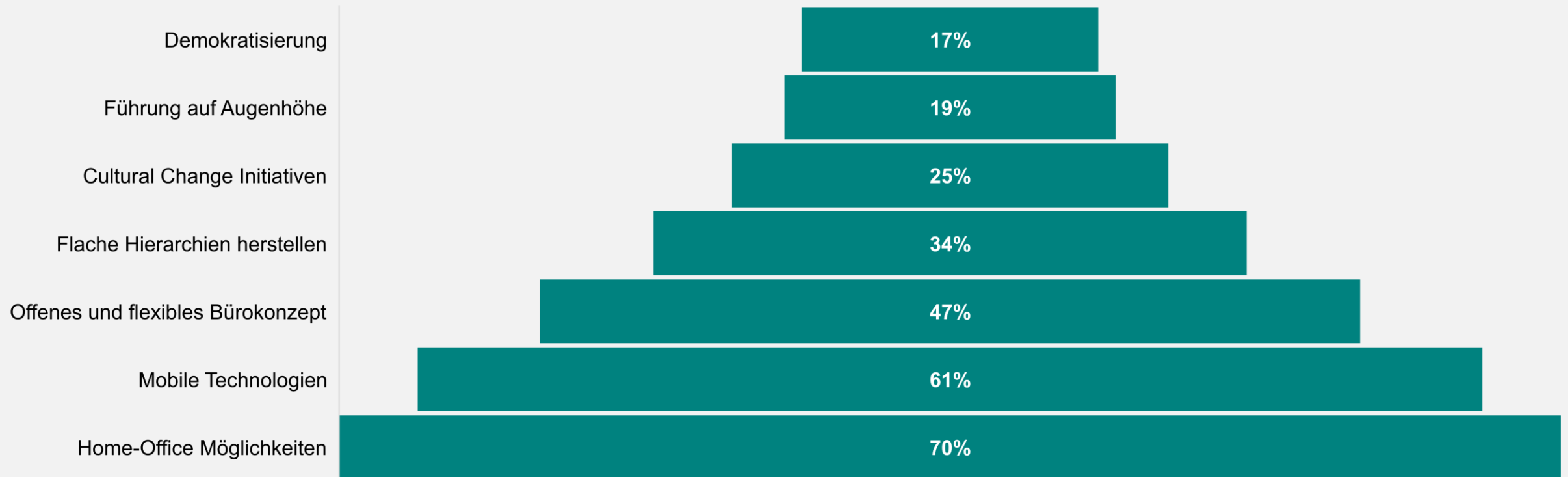
**Jacqueline Sube, M.Sc.**

**Joana Roth, M.Sc.**



## Welche Maßnahmen ergreift Ihr Unternehmen, um New Work einzuführen?

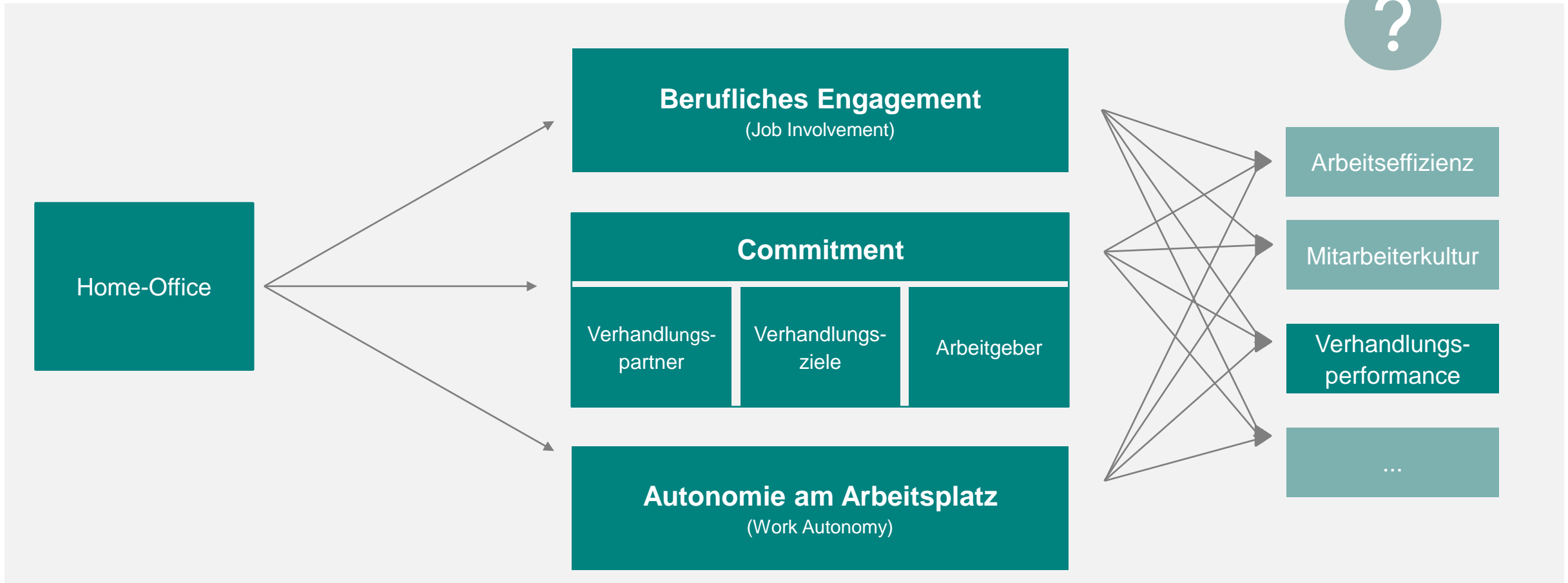
Quelle: Kienbaum 2019



New Work wird in Deutschland vorrangig durch das Angebot von Home-Office umgesetzt.



Folgende Einflussfaktoren von Home-Office lassen sich aus bestehender Forschungsliteratur identifizieren.



Wie hat Corona und die daraus entstehende Home-Office-Bewegung  
Geschäftsverhandlungen verändert?





In Kooperation mit der NAP wurde eine Studie durchgeführt, die den Einfluss von Home-Office auf Verhandlungen untersucht.

<b>Befragungsart</b>	Fragebogen (Onlineumfrage)
<b>Art der Akquise</b>	Mailing, Networking, Panel
<b>Befragungszeitraum</b>	Sommer/Herbst 2022
<b>Befragungsreichweite</b>	Deutschland und benachbartes Ausland
<b>Teilnehmerzahl</b>	405 (nach Filterung 302)
<b>Fokus</b>	Praktiker, die (auch) aus dem Home-Office verhandelt haben



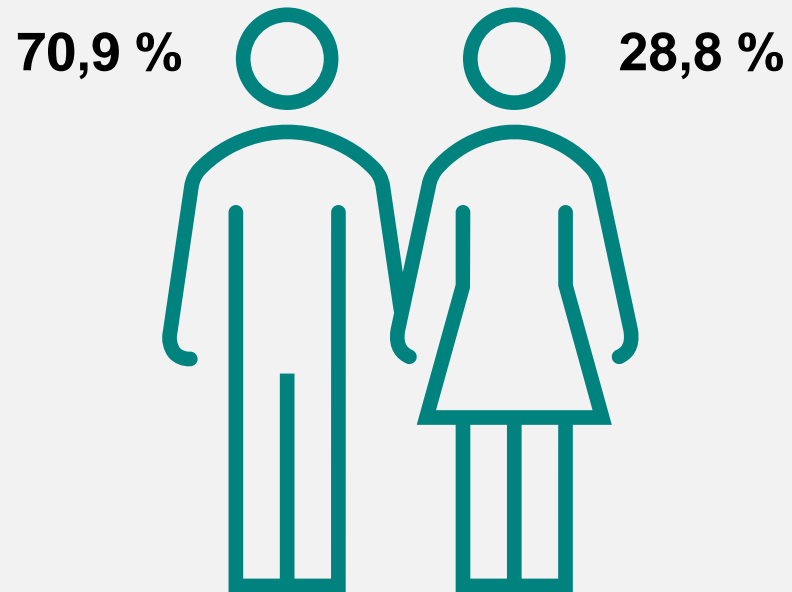
**DGVF** DEUTSCHE  
GESELLSCHAFT FÜR  
VERHANDLUNGSFORSCHUNG

## ZUKUNFTSWORKSHOP

"WIE HAT CORONA  
GESCHÄFTSVERHANDLUNGEN VERÄNDERT?"



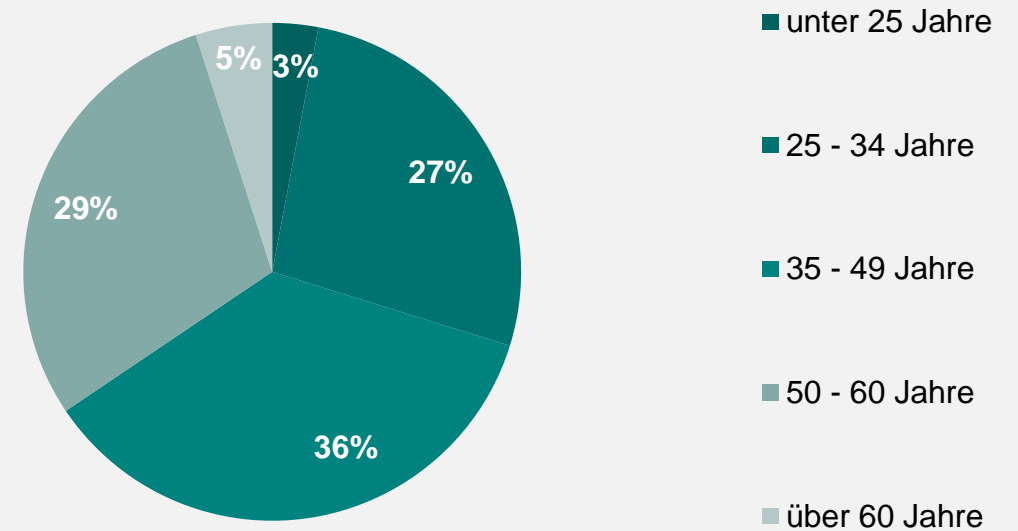
## Geschlechterverteilung der Probanden



n=302

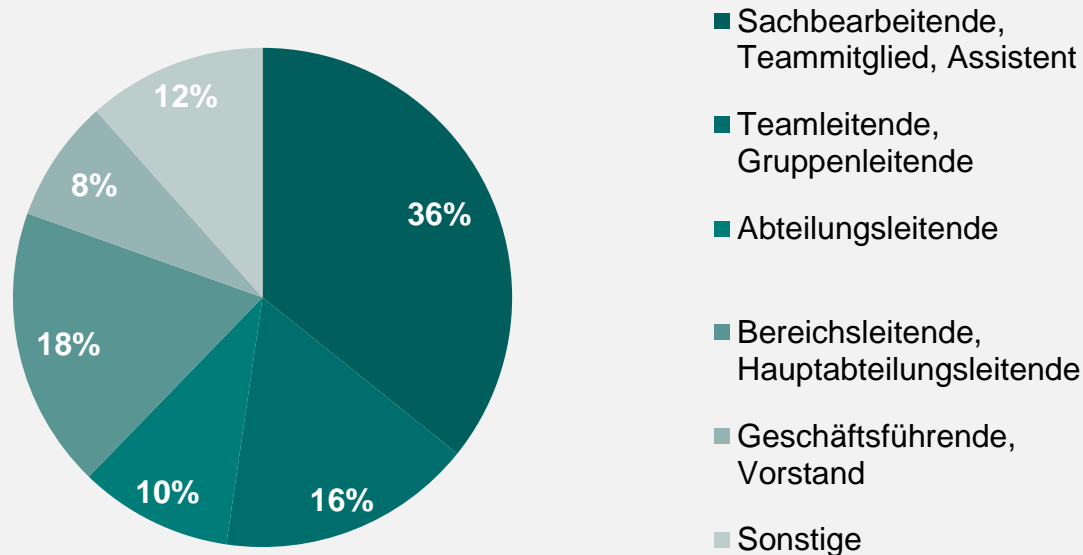
*Etwa 1% der Probanden hat das Geschlecht mit "divers" angegeben oder „keine Angabe“ getätigt.*

## Altersstruktur der Probanden



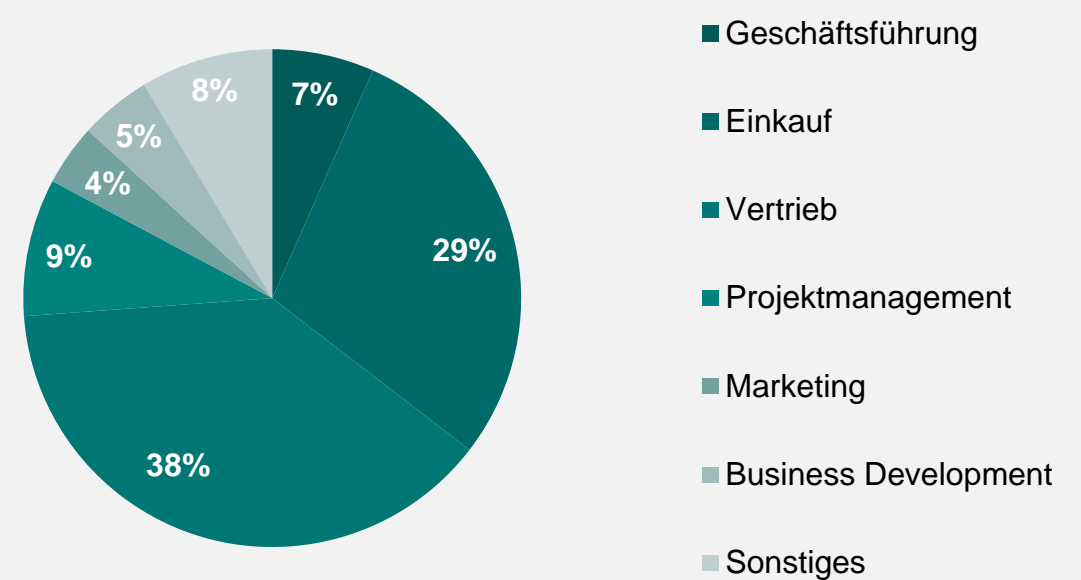
n=302

## In welcher Position sind Sie derzeit in Ihrem Unternehmen tätig?



n=302

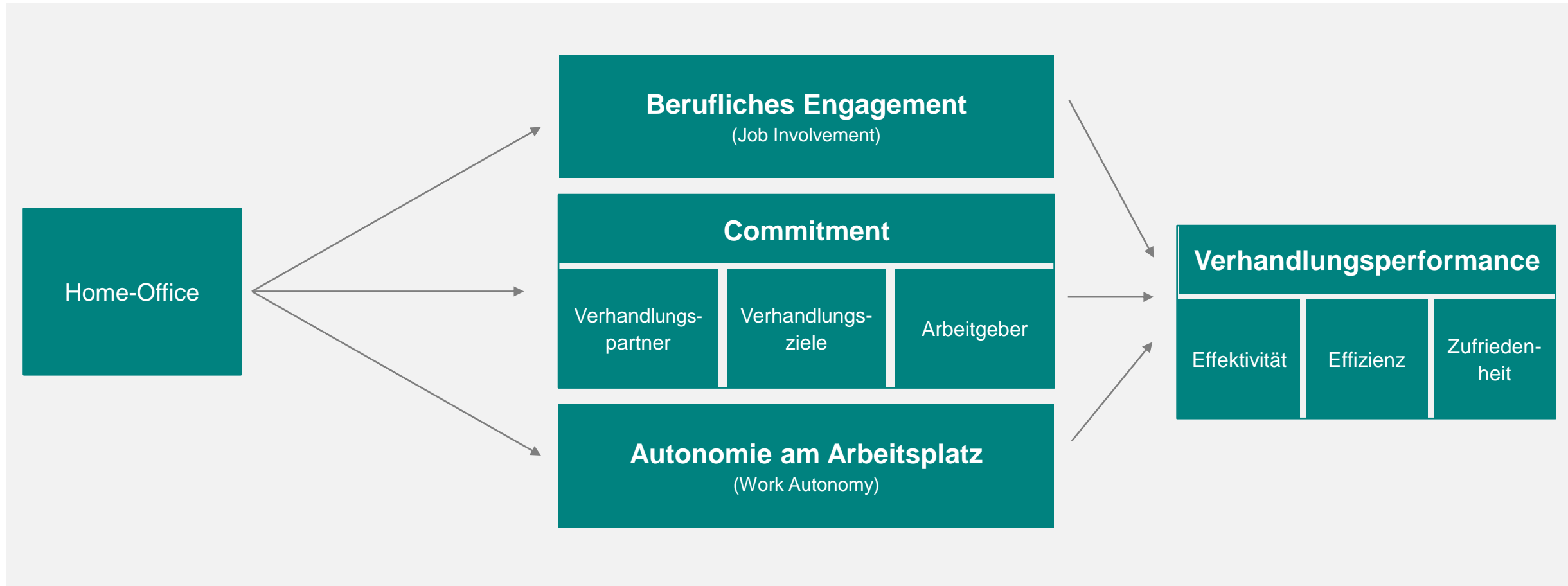
## In welchem Unternehmensbereich sind Sie tätig?



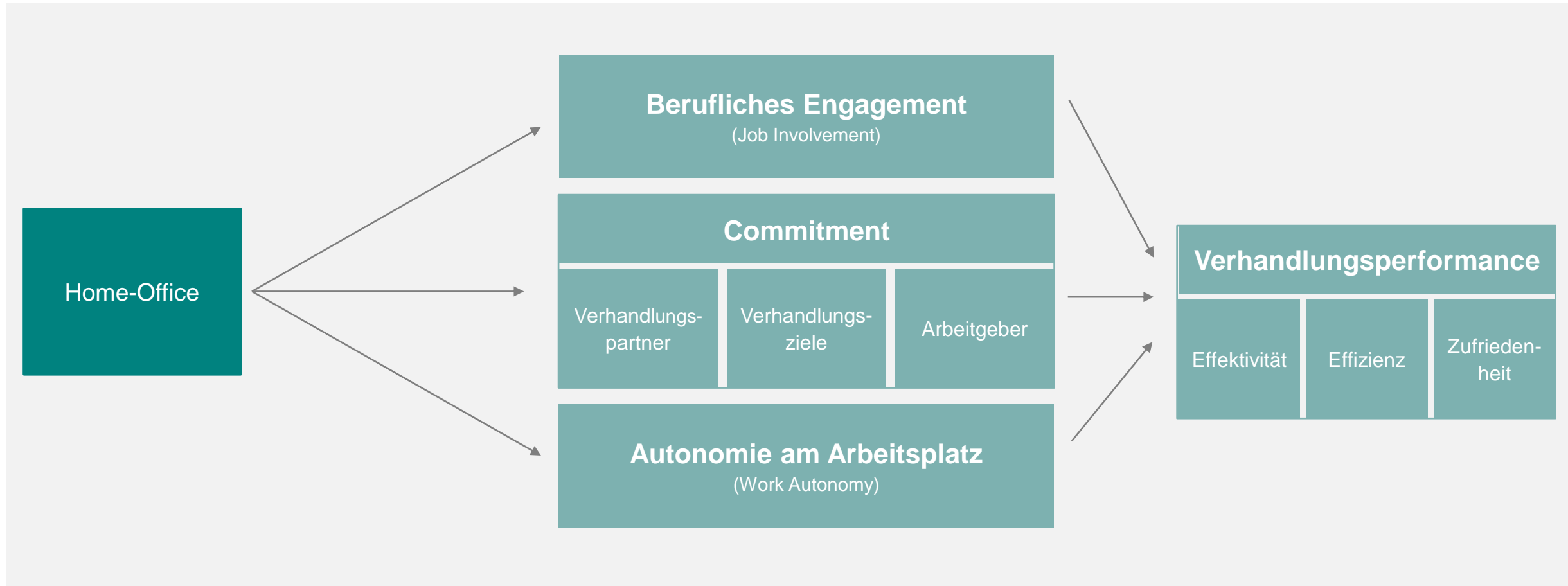
n=302

An der Befragung haben Verhandelnde aus verschiedenen Hierarchiestufen und Funktionsbereichen teilgenommen.

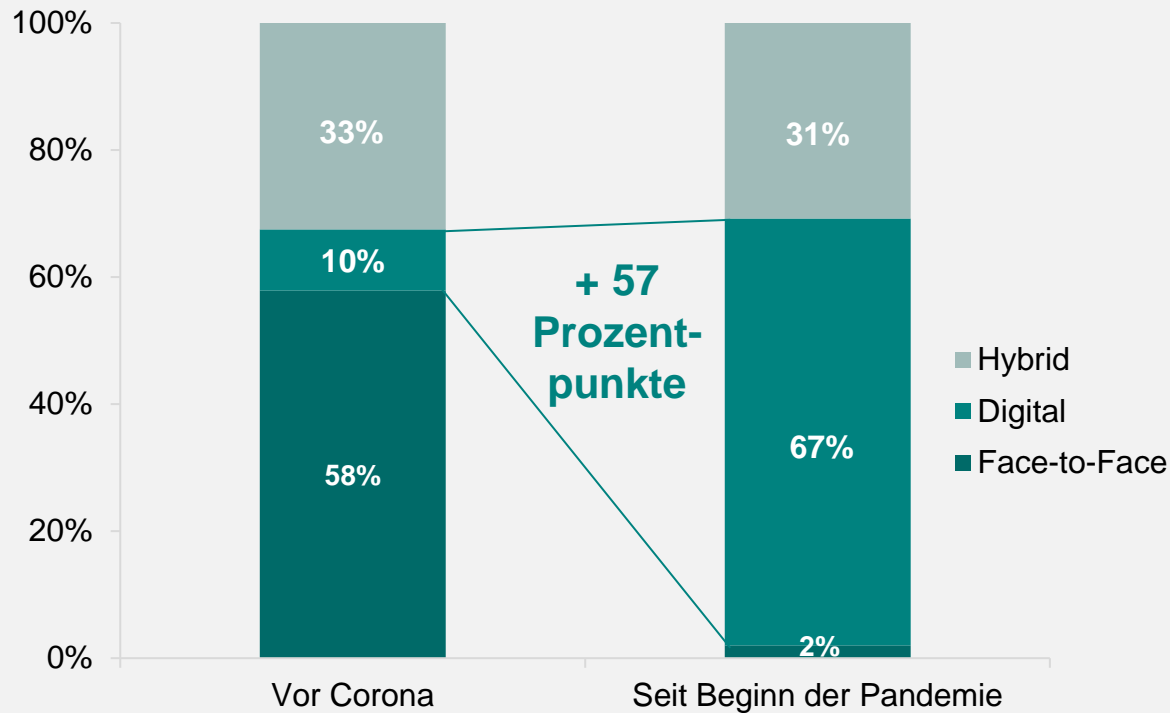






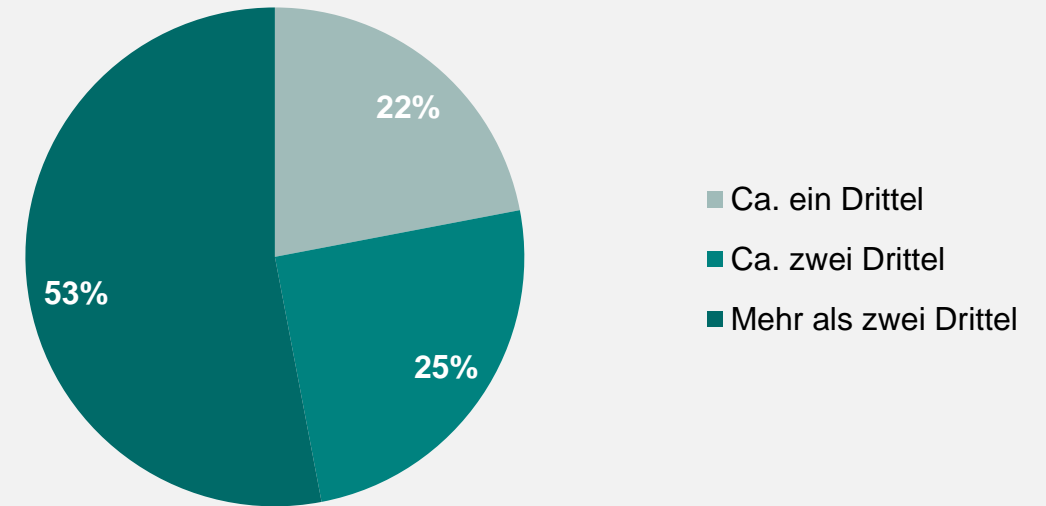


Wie verhandeln Sie hauptsächlich?



n=302

Wie viele Ihrer Verhandlungen führen Sie aus dem Home-Office heraus?



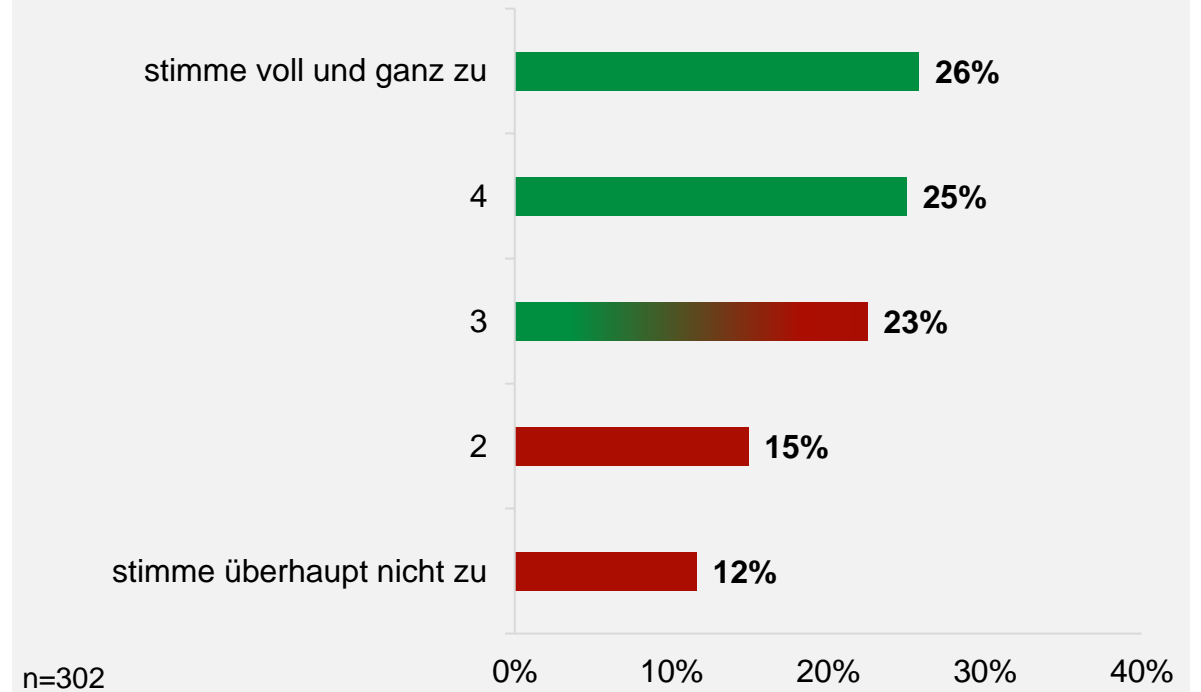
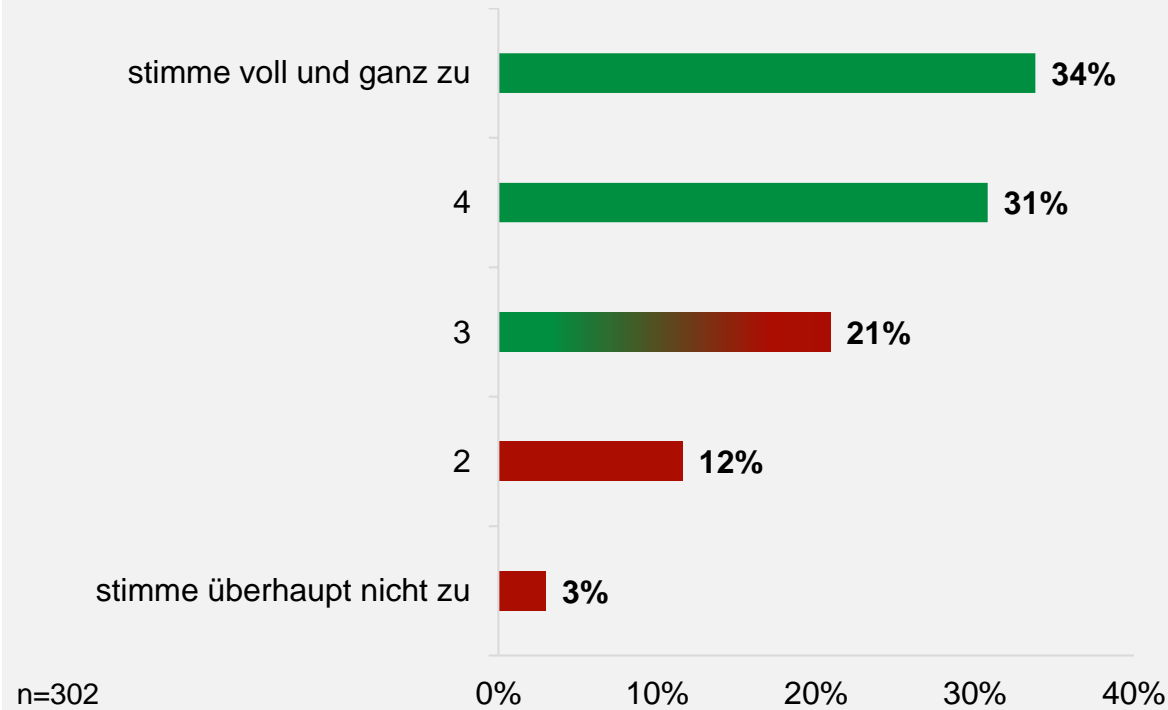
n=302

Die Corona-Pandemie hat digitalen Verhandlungen, insbesondere den Verhandlungen aus dem Home-Office, einen enormen Schub verliehen.



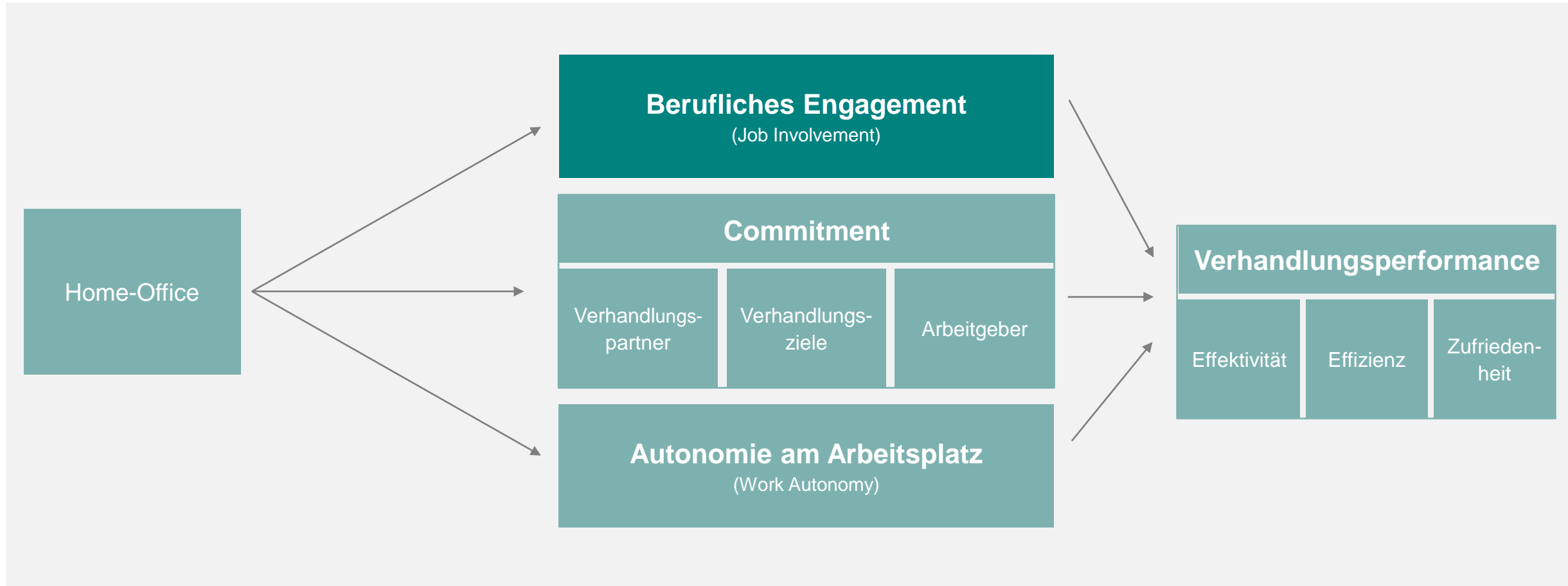
**Aus dem Home-Office geführte Verhandlungen werden zukünftig noch häufiger auftreten.**

**Ich würde mich freuen, auch in Zukunft aus dem Home-Office heraus verhandeln zu können.**



Nur die Hälfte der Befragten gibt an, dass sie sich freuen würden, wenn zukünftig vermehrt aus dem Home-Office heraus verhandelt würde.



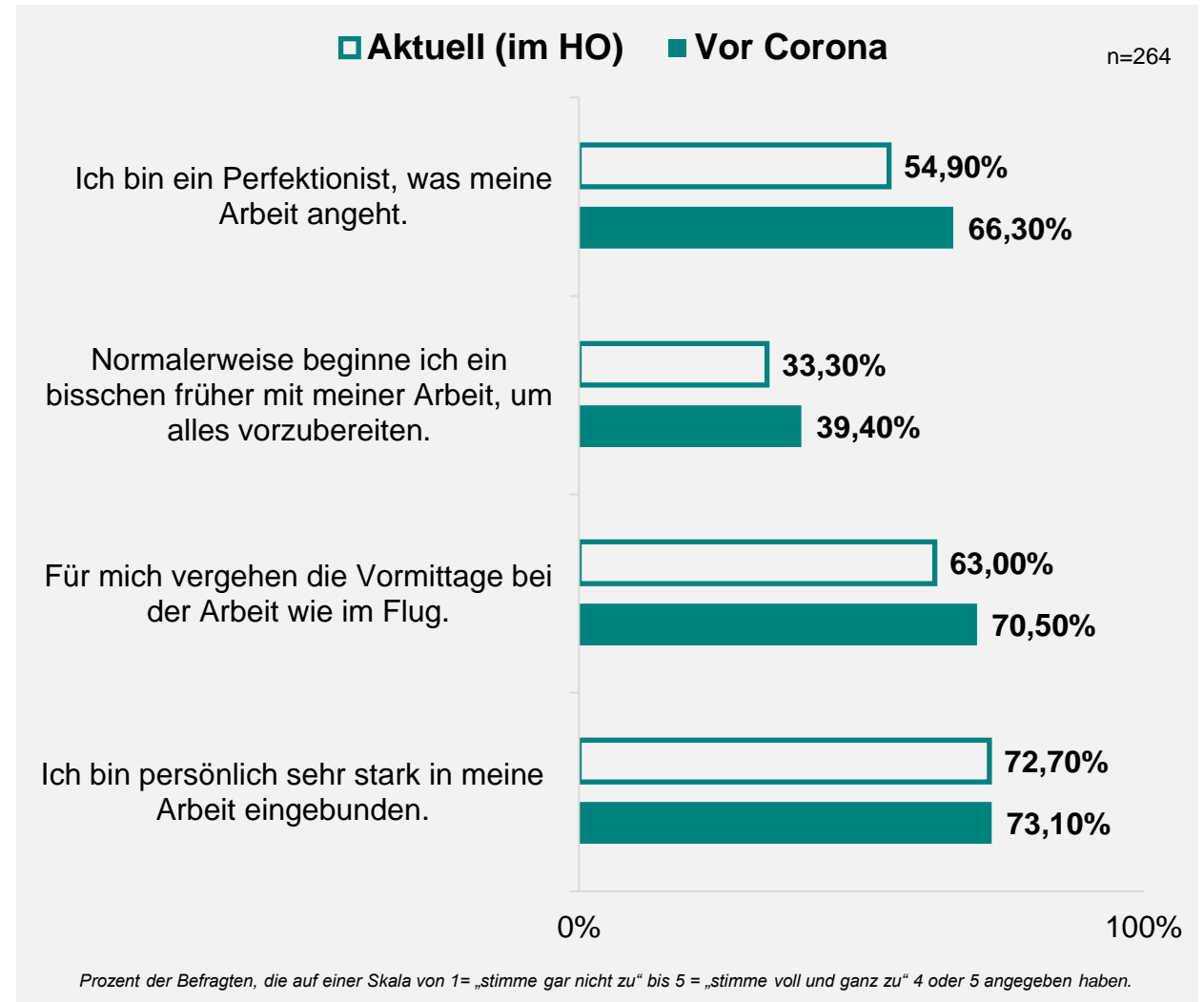




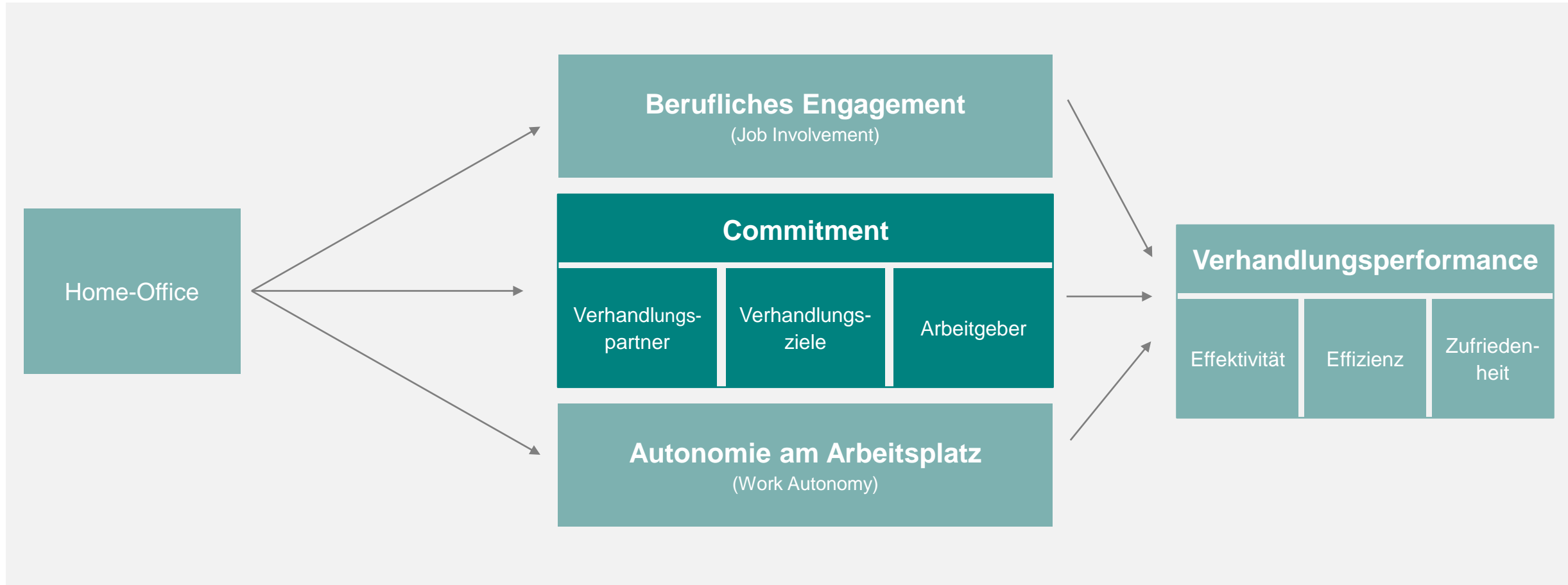
## Berufliches Engagement

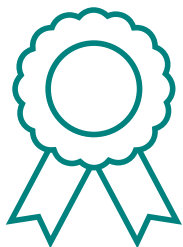
Berufliches Engagement ist die **psychologische Identifikation eines Arbeitnehmers mit seiner Arbeit** sowie das **Ausmaß, in dem die Arbeit für die Identität des Arbeitnehmers** von zentraler Bedeutung ist, bezeichnet werden (Lawler & Hall, 1970).

Übergreifend zeigt sich, das **berufliche Engagement** der **Probanden sinkt** leicht bei Verhandlungen aus dem Home-Office.





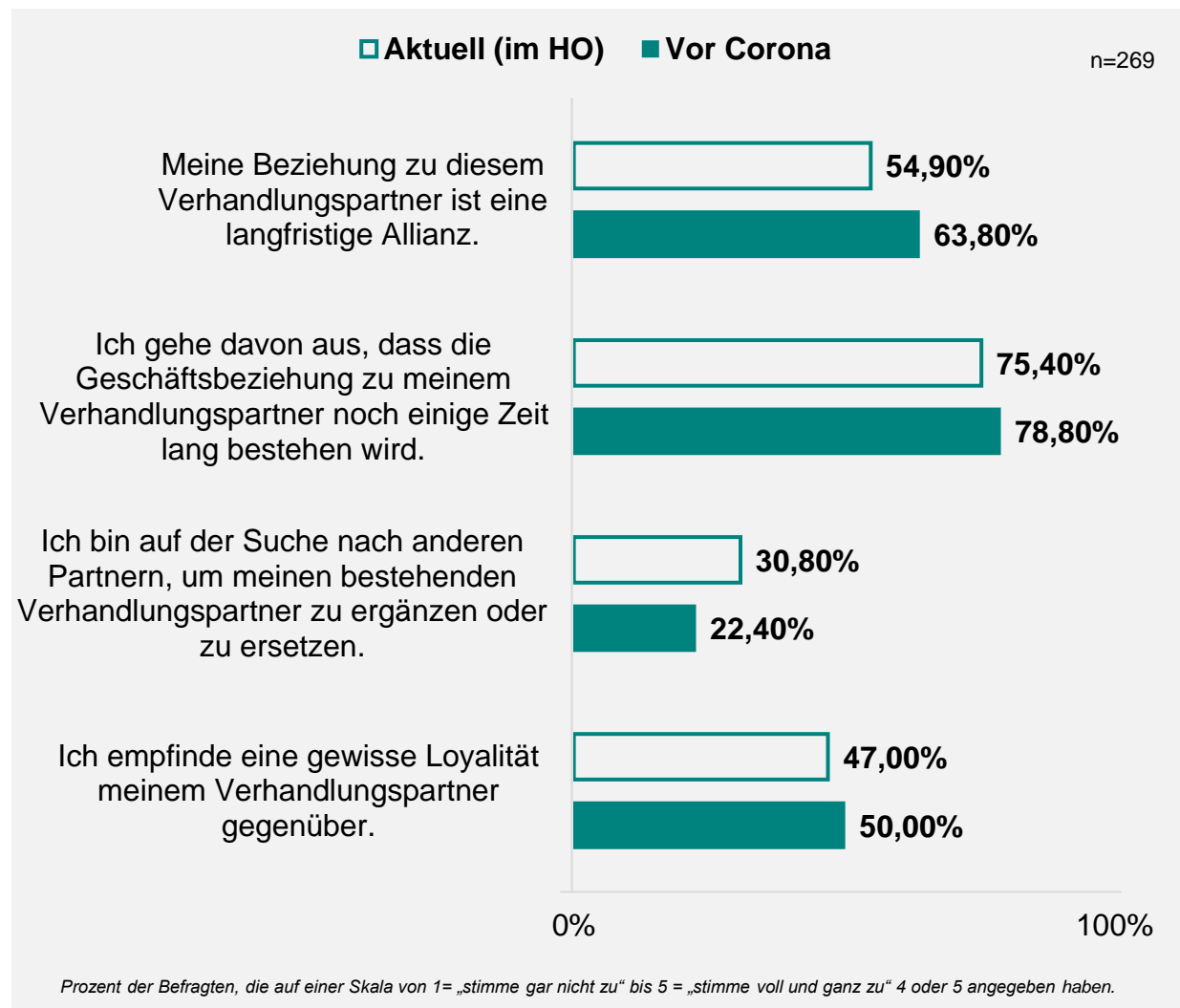




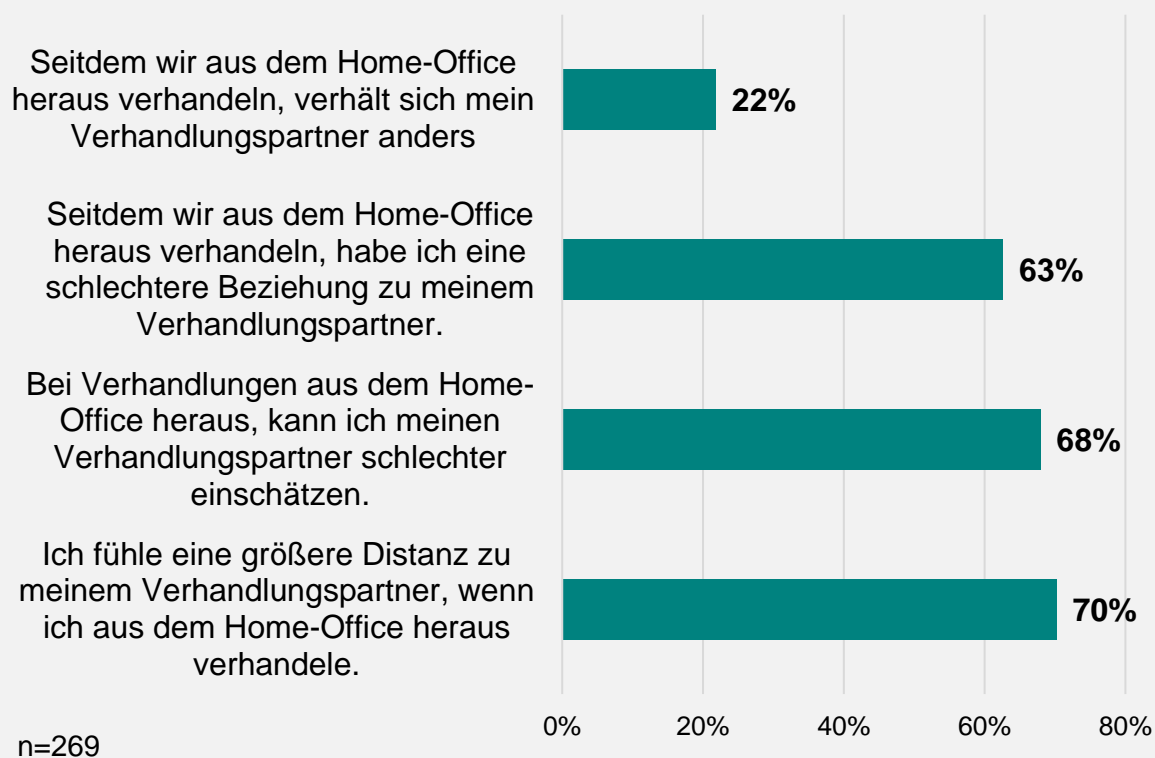
## Commitment ggü. dem Verhandlungspartner

Partnercommitment umschreibt das Engagement, die Verbundenheit, das „Wir-Gefühl“ und die Verbindlichkeit, die einem (Verhandlungs-)Partner gegenüber empfunden wird (Lawler & Hall, 1970).

Übergreifend zeigt sich, das **Partnercommitment der Probanden sinkt** signifikant bei Verhandlungen aus dem Home-Office



**Wie sehr stimmen Sie den Aussagen zu Ihrer Beziehung zu Ihrem Verhandlungspartner zu?**



**Exkurs:**

**Soziale Präsenz**, die zur Entstehung von Intimität und dem Aufbau einer Geschäftsbeziehung beiträgt, ist bei Verhandlungen aus dem Home-Office stark geschwächt.

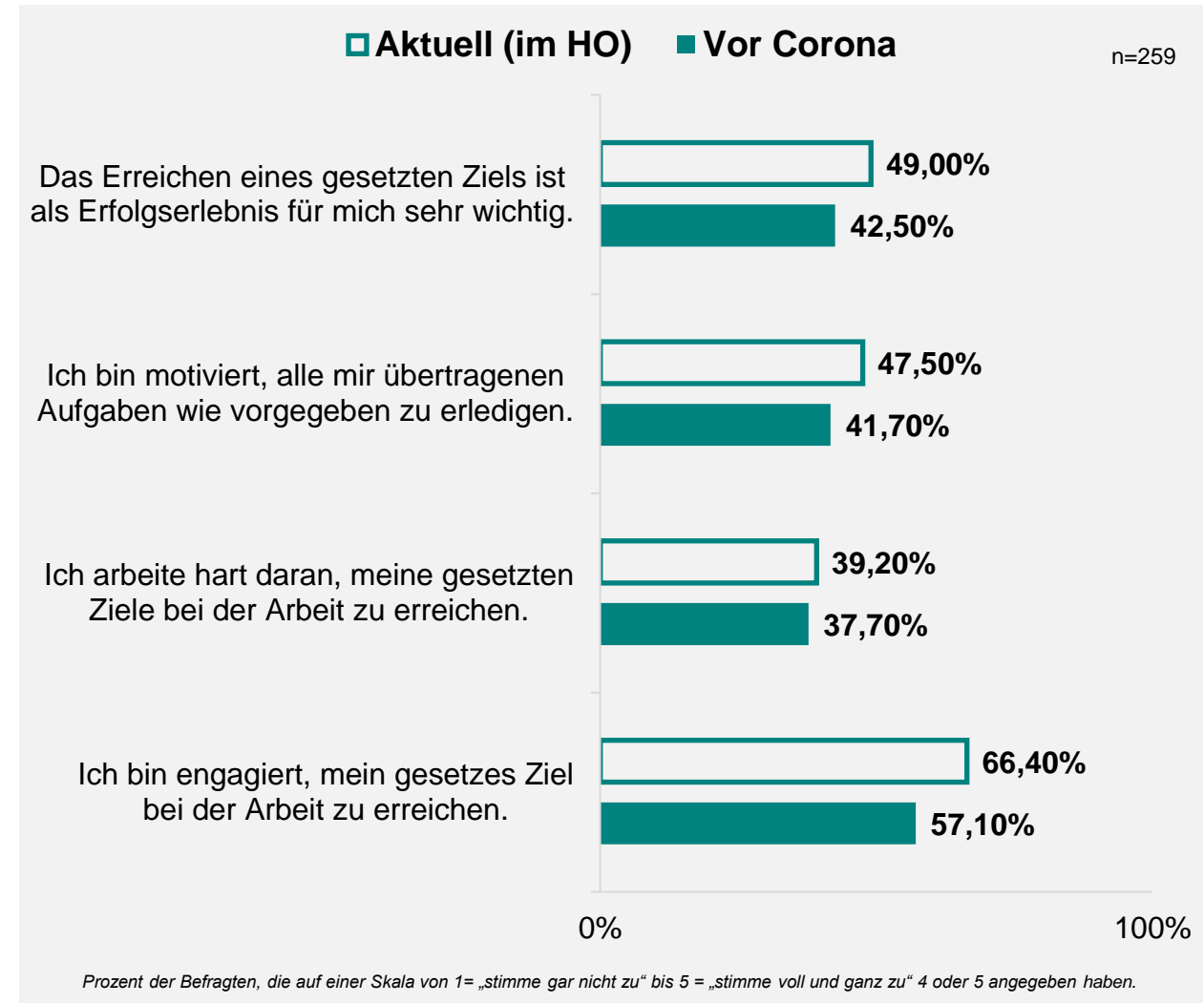
Digitales Verhandeln beeinflusst die Geschäftsbeziehung zwischen Verhandlungspartnern. Literatur und Praxis zeigen: der Aufbau und Erhalt einer Geschäftsbeziehung fällt im digitalen Raum schwer.



## Commitment ggü. dem Verhandlungsziel

Zielcommitment ist „das Ausmaß, in dem das Individuum dem Ziel zugetan ist, es für bedeutsam oder wichtig hält, entschlossen ist, es zu erreichen, und es angesichts von Rückschlägen und Hindernissen beibehält“ (Latham & Locke, 1990).

↑ **Übergreifend zeigt sich, dass das **Commitment ggü. dem Verhandlungsziel** bei Verhandlungen aus dem Home-Office **signifikant steigt.****

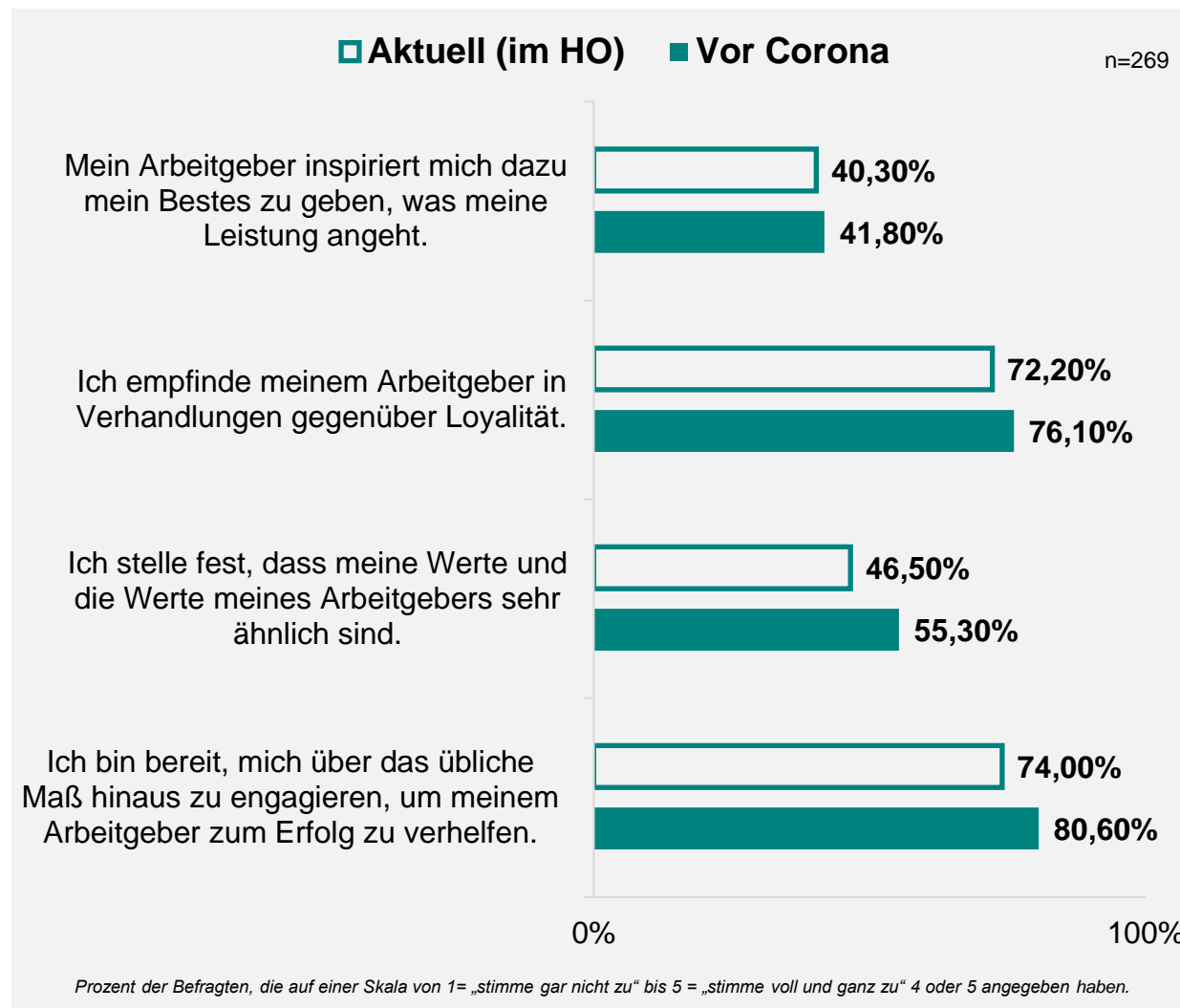




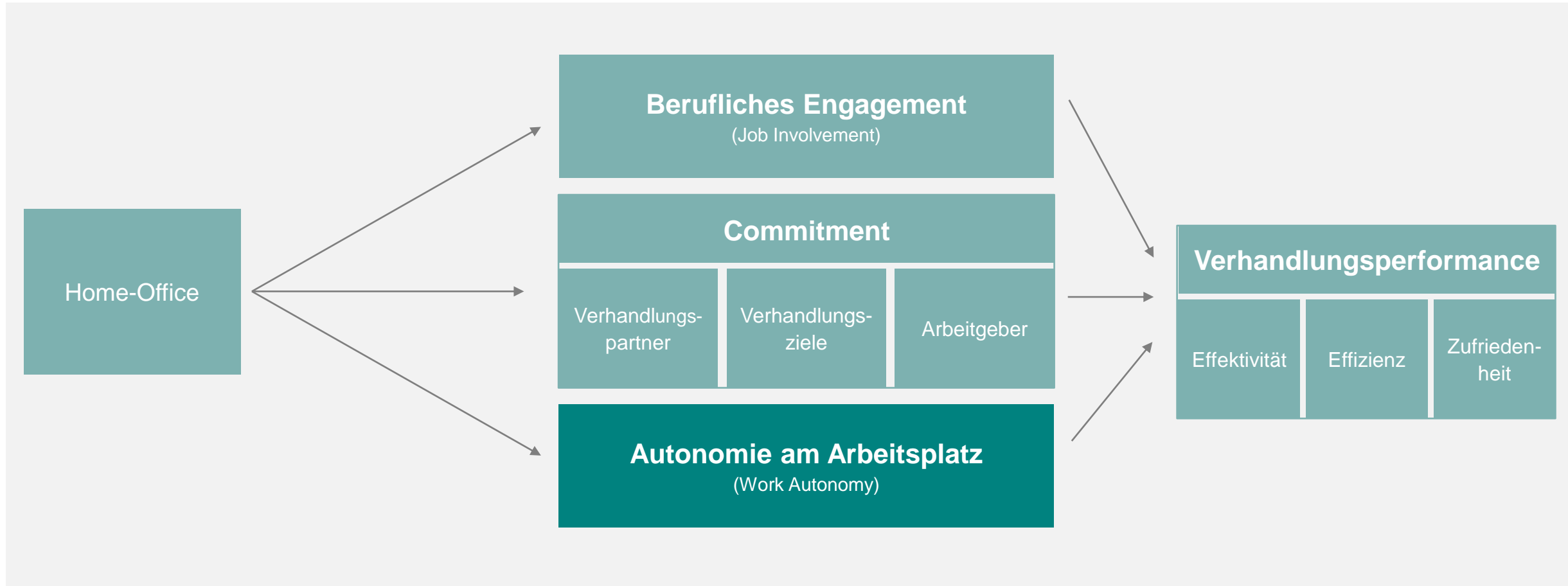
## Commitment ggü. dem Arbeitgeber in einer Verhandlung

Arbeitgebercommitment ist die psychologische Bindung des Einzelnen an eine Organisation. Mitarbeitende, die eine emotionale Bindung an die Organisation haben, "wollen" dort sein (Yousef, 2017).

**Übergreifend zeigt sich, dass das Commitment ggü. dem Arbeitgeber in Verhandlungen aus dem Home-Office signifikant sinkt.**









## Autonomie am Arbeitsplatz

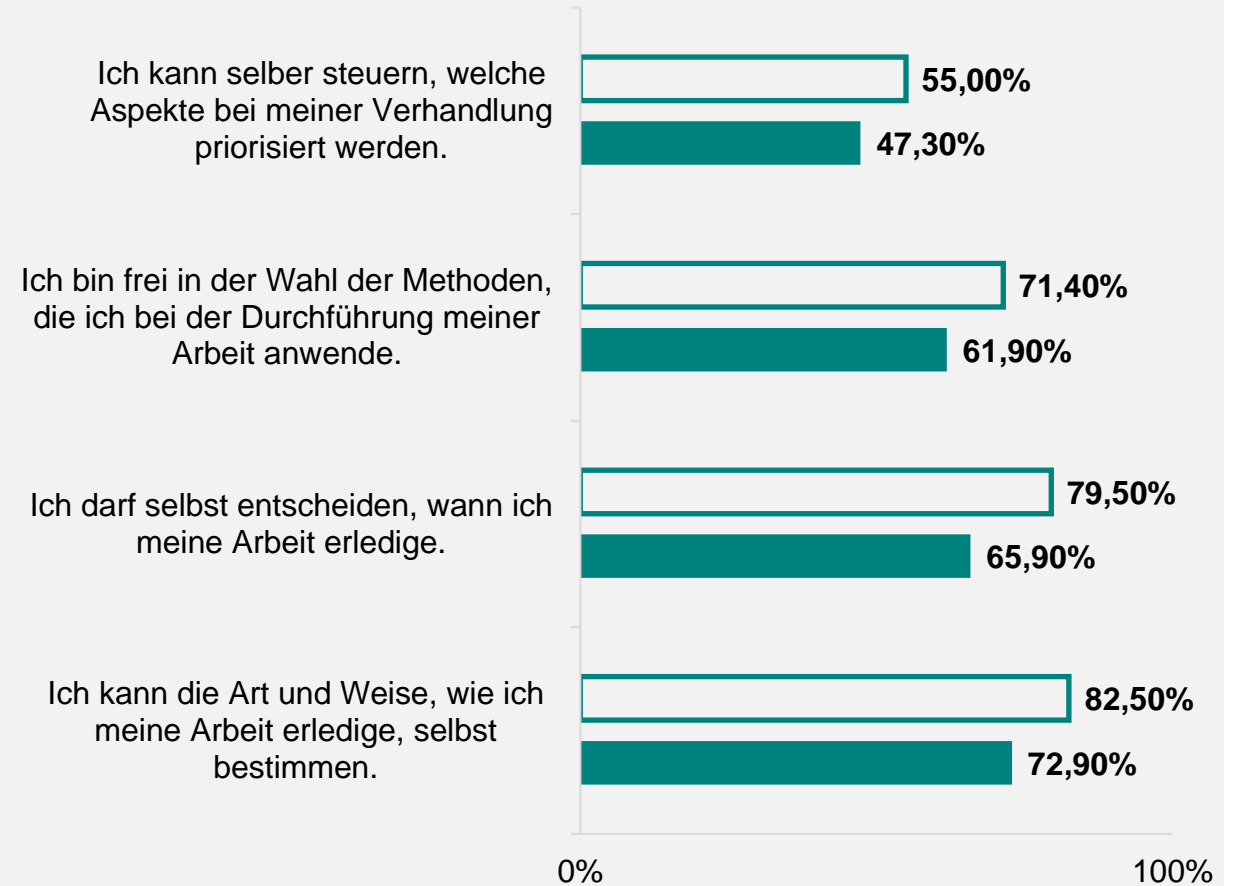
Arbeitsautonomie bietet Arbeitnehmenden die Freiheit, Aufgaben und Verantwortlichkeiten in Ihrem Arbeitsalltag zu erweitern. Dies beinhaltet, wie und wann sie ihre Aufgaben erfüllen, sowie das Maß an unabhängigem Urteilsvermögen und Ermessensspielraum, das für die Ausführung ihrer Arbeit erforderlich ist (Breugh, 1985).



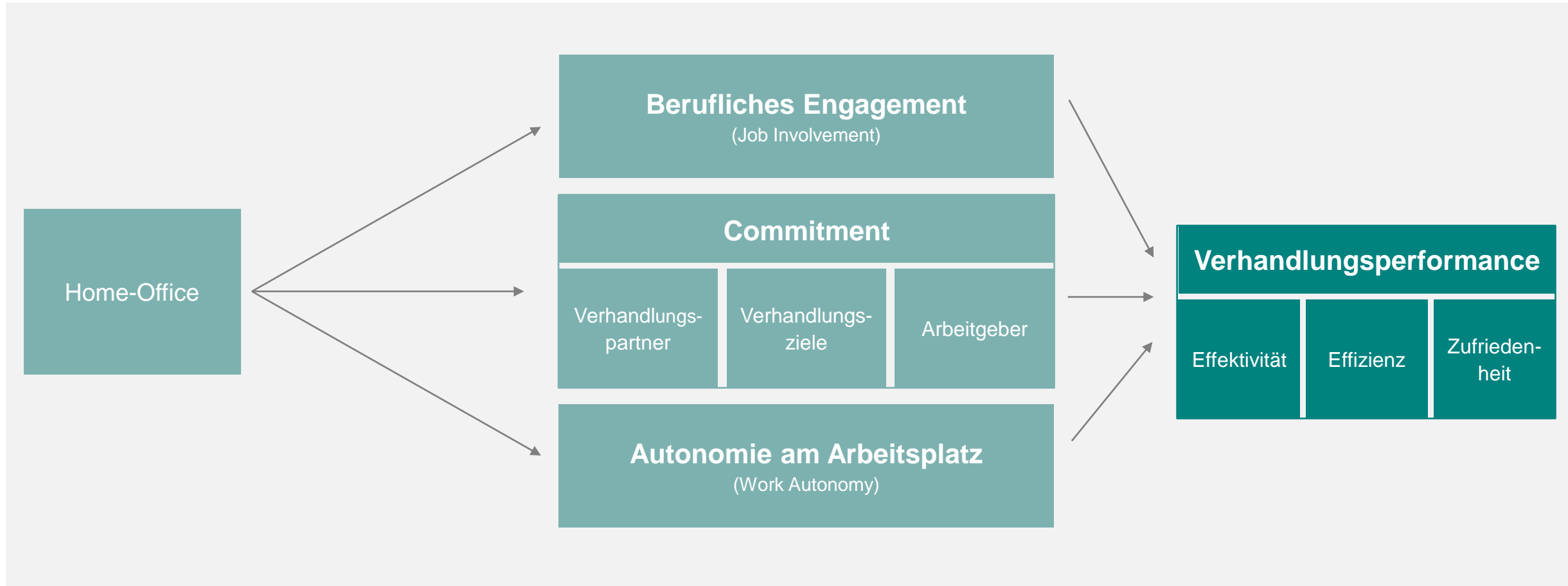
Übergreifend zeigt sich, die **Autonomie am Arbeitsplatz** Verhandlungen aus dem Home-Office steigt signifikant.

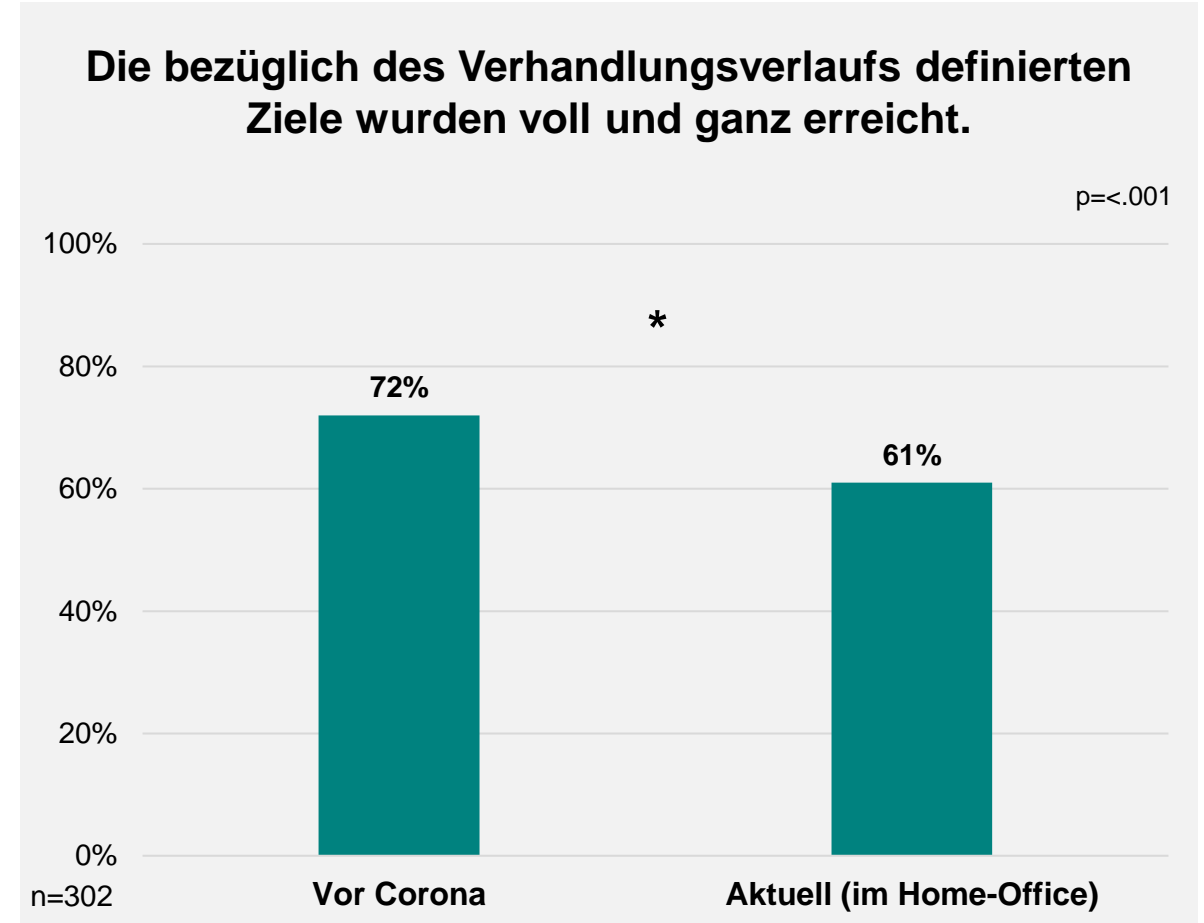
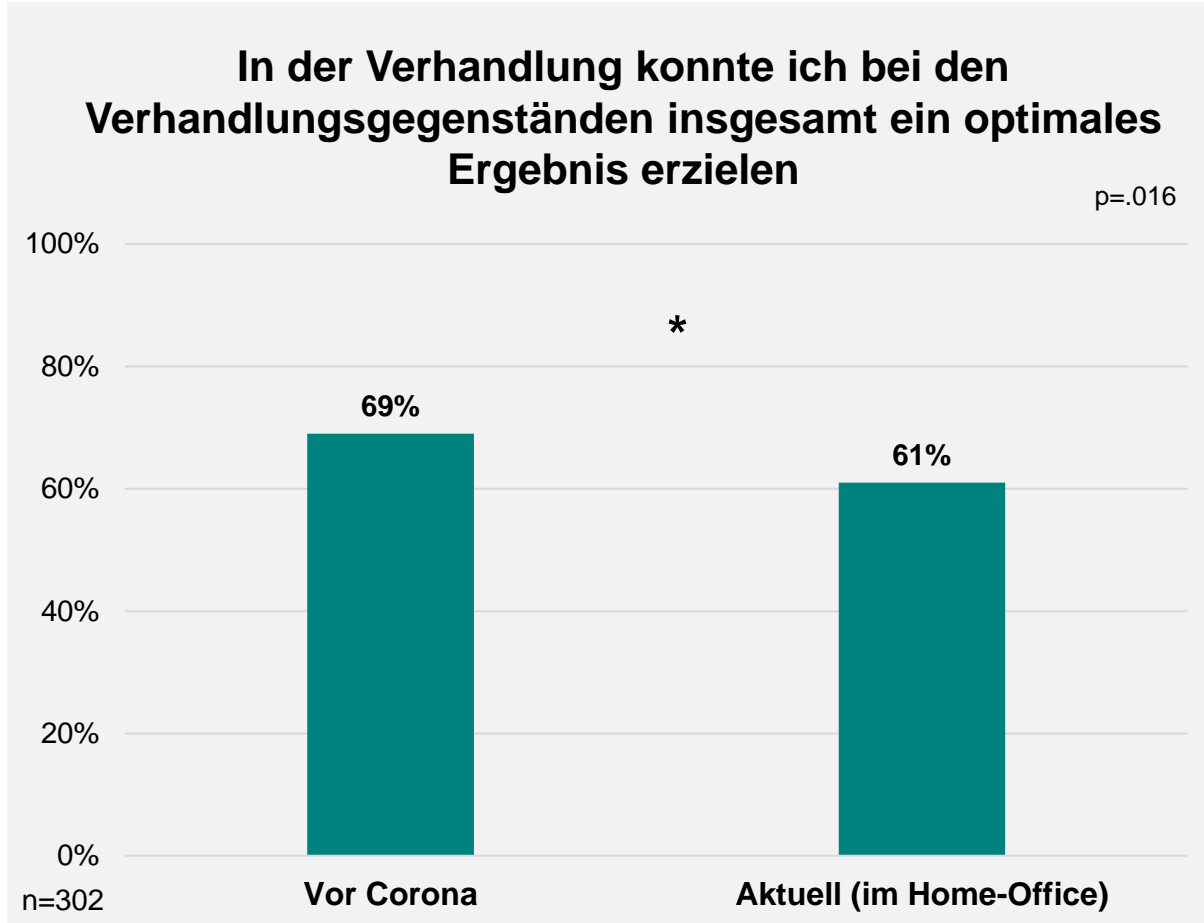
□ Aktuell (im HO) ■ Vor Corona

n=269

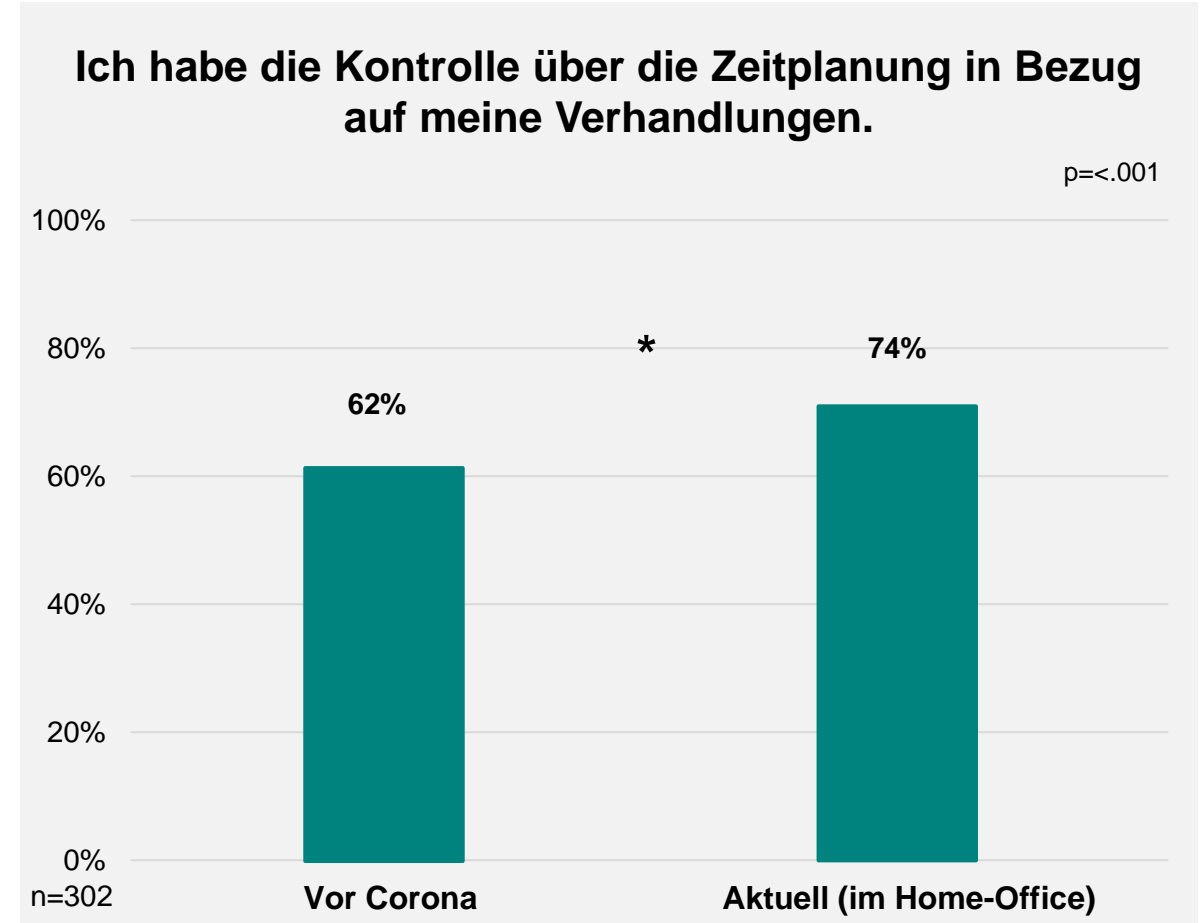
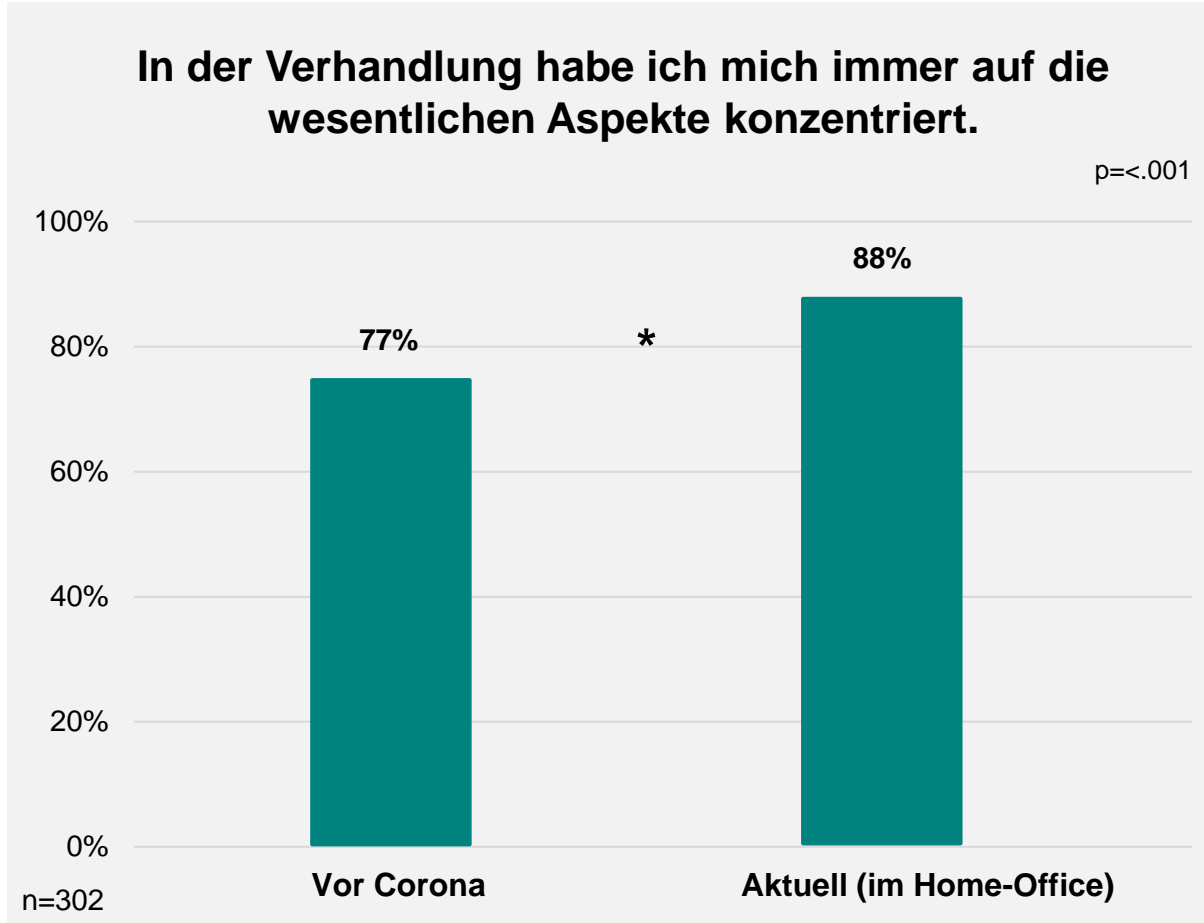


Prozent der Befragten, die auf einer Skala von 1= „stimme gar nicht zu“ bis 5= „stimme voll und ganz zu“ 4 oder 5 angegeben haben.





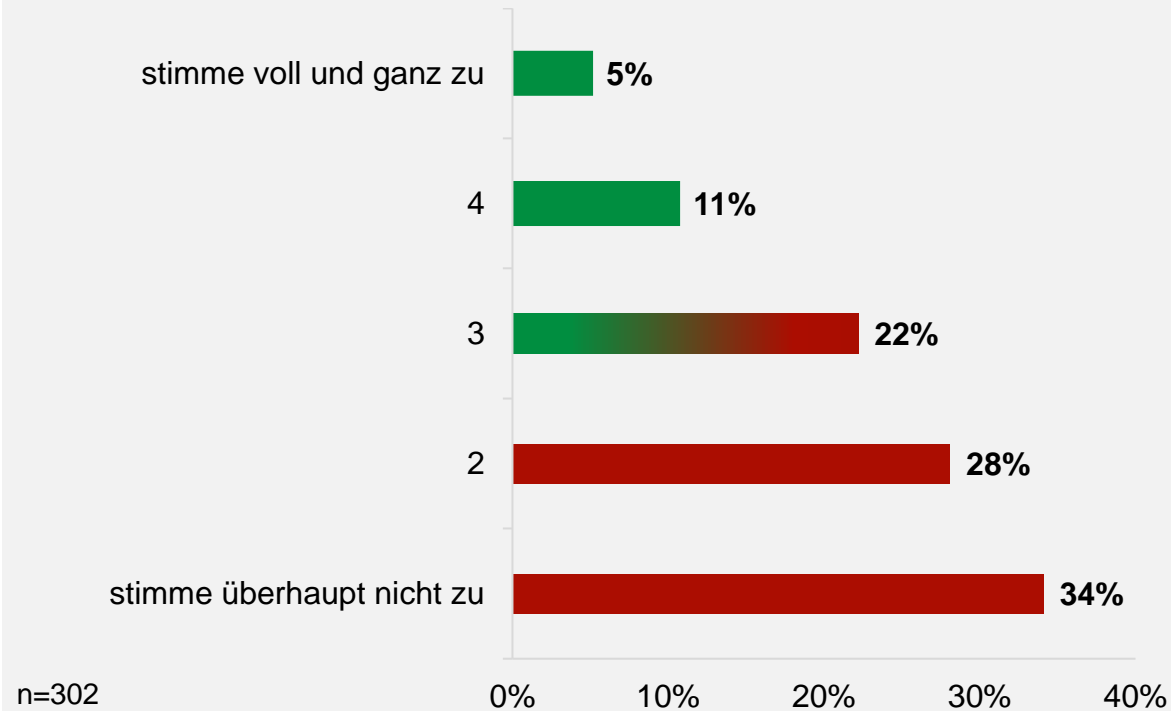
Hinsichtlich der definierten Ziele in Bezug auf die Verhandlungsgegenstände und den Verhandlungsverlauf werden Verhandlungen aus dem Home-Office heraus schlechter bewertet.



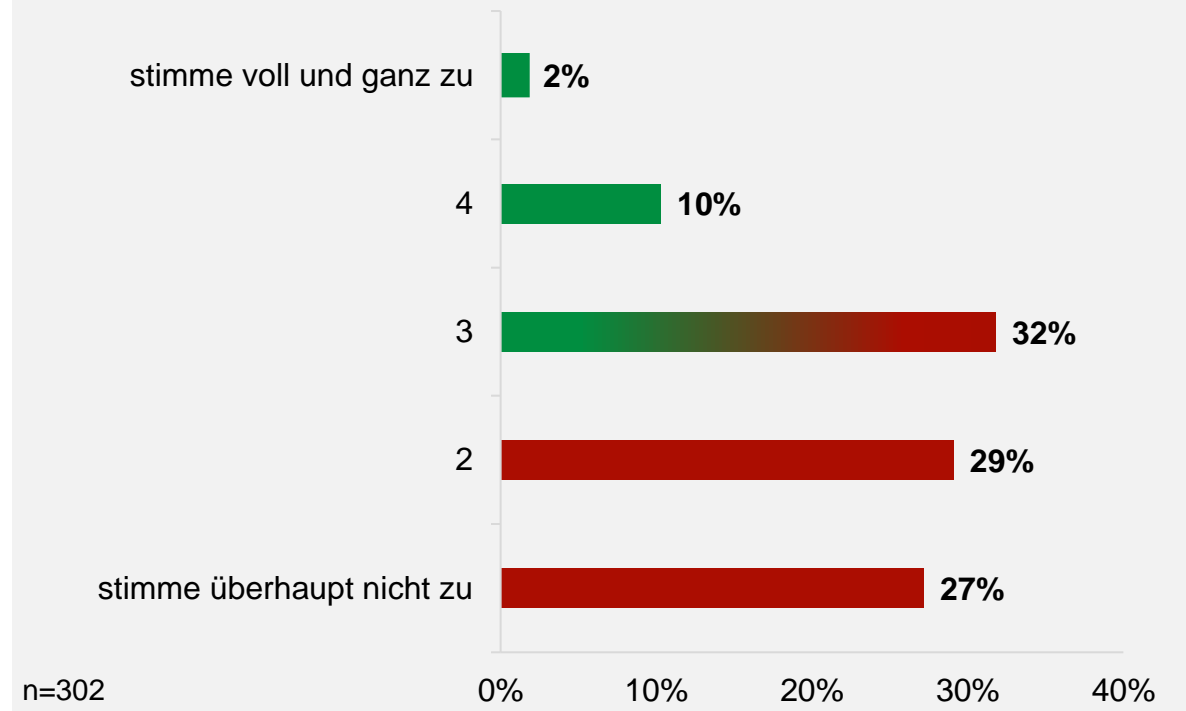
Die Befragten profitierten nicht nur in Bezug auf ihre Arbeitsautonomie von Home-Office Settings. Auch im Hinblick auf die Effizienz von Verhandlungen lassen sich signifikante Verbesserungen identifizieren.



**Meine Zufriedenheit mit meinen geführten Verhandlungen ist im Home-Office größer, als wenn ich im Büro oder vor Ort beim Geschäftspartner bin.**



**Ich erziele bessere Verhandlungsergebnisse, wenn ich aus dem Home-Office heraus verhandle, als wenn ich im Büro oder vor Ort beim Geschäftspartner bin.**



Ein Großteil der Befragten ist mit den geführten Verhandlungen aus dem Home-Office eher unzufrieden und glaubt, keine besseren Verhandlungsergebnisse zu erzielen.

