



Prof. Dr. Ingmar Geiger erhält ersten „Gregory Kersten GDN Journal Best Paper Award“

Der Wirtschaftsingenieur hat sich der Verhandlungsforschung verschrieben

22.06.2021 | Verhandlungen spielen in Wirtschaft, Politik und Gesellschaft eine übertragende Rolle. Ohne sie und den berühmten „Verhandlungsdurchbruch“ würde es oft keine Lösung geben. Verhandlungsprozesse sind aber auch ein spannendes Forschungsgebiet, und diesem hat sich Prof. Dr. Ingmar Geiger von der Hochschule Aalen verschrieben. Jetzt erhielt der Wirtschaftswissenschaftler für seine Arbeit zur Verhandlungsforschung eine besondere Würdigung: Er wurde mit dem erstmals verliehenen „Gregory Kersten GDN Journal Best Paper Award“ ausgezeichnet.

Wieviel Zeit darf ich auf TikTok verbringen?

Schon seit Anbeginn der Menschheit werden Verhandlungen geführt. „Beispielsweise wer das größere Stück vom Mammut bekommt. Oder der Nachwuchs verhandelt eisenhart mit den Eltern, wieviel Zeit täglich an der Playstation oder auf TikTok verbracht werden darf“, sagt Prof. Dr. Ingmar Geiger und lacht. Ob sich Gewerkschaften mit Arbeitgebern um Löhne oder Kunden mit Lieferanten auseinandersetzen – ohne Verhandlungen geht gar nichts. Bereits seit seiner Promotion über „Industrielle Verhandlungen“ beschäftigt sich der Wirtschaftsingenieur, der seit 2016 an der Hochschule Aalen lehrt, mit der Verhandlungsforschung. „Für den Unternehmenserfolg sind Verhandlungen von zentraler Bedeutung“, betont Geiger. Denn schließlich seien viele Entscheidungen in Einkauf, Vertrieb, Personal oder Geschäftsführung das Ergebnis von Verhandlungen. Für seinen wissenschaftlichen Beitrag über „Kommunikationsmedien in Verhandlungen“ wurde Geiger jetzt auf der diesjährigen virtuellen „Group Decision and Negotiation-Konferenz“ mit dem „Gregory Kersten GDN Journal Best Paper Award“ ausgezeichnet.

Eine große Ehre

Der Award wird zum ersten Mal und zu Ehren des im vergangenen Jahr plötzlich verstorbenen Gregory Kersten verliehen. Der renommierte Verhandlungstheoretiker war auch Chefredakteur der Zeitschrift „Group Decisions and Negotiations“ (GDN), die international als angesehenstes, auf Verhandlungsforschung spezialisiertes Journal gilt.



„Dass ich der erste bin, der diese besondere Auszeichnung erhält, ist eine große Ehre. Das bedeutet mir sehr, sehr viel, und ich bin ob dieser Nachricht noch immer völlig geplättet“, freut sich Geiger. „Dieser Beitrag ist der bisherige Endpunkt meiner Forschung zum Thema ‚Kommunikationsmedien in Verhandlungen‘ und entstand komplett in der Zeit meiner Tätigkeit an der Hochschule Aalen.“ Er fasse nicht nur die in den vergangenen Jahrzehnten rapide Entwicklung von Kommunikationsmedien für und in Verhandlungen in der Praxis zusammen, sondern auch die sich im Zeitablauf wandelnden empirischen Erkenntnisse.

Regierungsgeschäfte via Twitter

„Der Umgang mit Kommunikationsmedien im Allgemeinen und in Verhandlungen im Speziellen wandelt sich ständig“, sagt Geiger und führt als Beispiel Ex-US-Präsidenten Donald Trump an, der oftmals via Twitter regierte. Die Art und Weise, wie Menschen heute kommunizieren und Kommunikationsmedien in ihren Verhandlungen nutzen, hätten sich durch E-Mail, Chats, Instant Messaging und soziale Medien wie Twitter und Facebook stark verändert. Mit der Videotelefonie in Pandemiezeiten und der zwischenzeitlich damit verbunden „Zoom-Fatigue“ entstünden gerade weitere Themenfelder, die es sich zu untersuchen lohne, so Geiger, der – passenderweise – gerade im Forschungssemester ist. Doch statt weiterer Metaanalysen ist jetzt erstmal Feiern angesagt: „Ich freue mich riesig über die Würdigung meiner Arbeit und die Anerkennung durch die wissenschaftliche Community.“

Info: Der wissenschaftliche Beitrag von Prof. Dr. Ingmar Geiger mit dem Titel „From Letter to Twitter: A Systematic Review of Communication Media in Negotiation. Group Decision and Negotiation“, 29(2), 207-250. doi:10.1007/s10726-020-09662-6 kann [hier](#) abgerufen werden.