

Online tárgyalások a jövőben? – A COVID-19 járvány üzleti kommunikációs hatásai

Online negotiation in the future? – The causes of COVID-19 pandemic of the business communication

A témaválasztás relevanciáját igazolja az elmúlt időszakban kialakult újfajta tárgyalási kultúra valós időben történő vizsgálatának lehetősége.

Kutatásom szakirodalmi részében bemutatom a téma alapjául szolgáló elemeket, az üzleti kommunikációt és tárgyalást, illetve az online kommunikációt, valamint az online tárgyalásokat. Az elsőként említett részhez rengeteg jól kiforrott anyag tartozik, hiszen ez egy régóta vizsgált terület, ám a másik elem dokumentációja még nagyon gyerekcipőben jár, így főként az internetes folyóiratok lesznek segítségemre, amelyek a lehető legaktuálisabban mutatják be a járvány miatt kialakult helyzetben zajló online kommunikációs lehetőségeket.

Primer kutatásomat egy online kérdőív segítségével folytatom, aminek adatait statisztikai módszerekkel elemzem, majd magyarázom őket. Ezen kívül párhuzamot vonok a szakirodalomban olvasottakkal, melyeket ezek az eredmények jó esetben alátámasztanak, de lehet, hogy éppen megcáfolják azokat.

Kutatásom célja alapvetően az, hogy megvizsgáljam, milyen változásokat hozott magával a korlátozások miatt kialakult kényszerhelyzet, az online térben történő tárgyalás, illetve, hogy ezeket az újfajta megoldásokat összehasonlítsam a személyes tárgyalásokkal kapcsolatos viselkedésmintákkal.

Zárásként következtetéseket vonok le és javaslatokat teszek annak érdekében, hogy melyik módszereket lenne érdemes akár a mindennapi életbe is integrálni a járvány lecsengése után.

Online negotiation in the future? – The causes of COVID-19 pandemic of the business communication

Online tárgyalások a jövőben? – A COVID-19 járvány üzleti kommunikációs hatásai

The relevance of my chosen topic is supported by the opportunity to study the recent changes of negotiation culture in real-time.

In the literature part of my research, I present the underlying elements of the topic: the traditional/offline communication & negotiation and the online communication & negotiation. The first element has been well-researched in the past with plenty of quality literature available. The second element is relatively new and evolving, mostly online articles are the source for upto-date information on the possibilities of online communication driven by the pandemic.

I conduct my primary research using an online questionnaire, then analyze and explain it with statistical methods. In addition, I draw parallel conclusions with existing literature to see whether my findings confirm or refute them.

Essentially, my research goal is to analyze what changes occurred due to pandemic-related restrictions and negotiations taking place online. I would also like to compare these new ways of communication with the behavioral patterns of in-person negotiation.

As conclusion, I will present my findings and suggestions on what methods are worth integrating into everyday communication once the pandemic ran its course.