

Integrierter Studiengang Wirtschaftswissenschaft

Klausuraufgaben
Modul VI: Personalmanagement
24.07.2007

Prof. Dr. Michael J. Fallgatter

Erlaubte Hilfsmittel: KEINE

Es sind **vier** von **fünf** Aufgaben zu bearbeiten. Die Fragen sind gleichgewichtig.
Falls alle fünf Aufgaben bearbeitet werden, werden nur die Aufgaben Nr. 1 bis Nr. 4 gewertet.

Zur Orientierung ist die ungefähre Bearbeitungszeit angegeben.

Aufgabe Nr. 1:

- a) Erläutern Sie Gemeinsamkeiten und Unterschiede der Motivationstheorien nach Maslow, Alderfer und Herzberg. (20 Minuten)
- b) Diskutieren Sie die Implikationen der Bedürfnisspannungstheorien. (10 Minuten)

Aufgabe Nr. 2:

- a) Erläutern Sie die Struktur der Kontingenztheorie der Führung nach Fiedler. (10 Minuten)
- b) Welche wesentlichen Unterschiede sehen Sie zu den anderen Situationstheorien der Führung (Weg/Ziel-Theorie von House; Normatives Führungsmodell nach Vroom/Yetton; „Mitarbeiterreife“ nach Hersey/Blanchard)? (20 Minuten)

Aufgabe Nr. 3:

- a) Erläutern Sie vier verschiedene Formen der Wahrnehmungsverzerrung. (10 Minuten)
- b) Was versteht man unter dem sog. „fundamentalen Attributionsfehler“? (5 Minuten)
- c) Welche Konsequenzen haben die Erkenntnisse aus a) und b) Ihrer Einschätzung nach? (15 Minuten)

Aufgabe Nr. 4:

- a) Erläutern Sie das Spannungsfeld zwischen der öffnenden und der schließenden Perspektive bei der Personalauswahl sowie der Personalbeurteilung. (20 Minuten)
- b) Welche Konsequenzen resultieren Ihrer Einschätzung nach daraus? (10 Minuten)

BITTE WENDEN!

Aufgabe Nr. 5:

Mayfield Department Stores (s. Johns/Saks 2005, S. 163):

Mayfield Department Stores vertreibt über eine Kette von Einzelhandelsgeschäften anspruchsvolle Konsumgüter. Aufgrund eines gestiegenen Wettbewerbsdrucks möchte die Geschäftsführung die Motivation der Mitarbeiter in den einzelnen Filialen erhöhen und somit Umsatzwachstum und Marktanteile steigern. Deshalb wurde zusammen mit einer Beratungsfirma ein finanziell ausgerichtetes Motivationsprogramm entwickelt. Die Rahmenbedingungen lauten:

- Jeden Monat wird die umsatzstärkste Filiale benannt. Deren Mitarbeiter haben die Möglichkeit, eine Urlaubsreise nach Mallorca zu gewinnen.
- Am Ende des Jahres soll unter allen Mitarbeitern, deren Filiale zumindest in einem Monat den höchsten Umsatz hatte, eine Verlosung durchgeführt werden.
- Unter allen diesen Mitarbeitern sollen drei Gewinner der Reise ausgelost werden.

Analysieren Sie das Motivationspotenzial dieses Anreizsystems vor dem Hintergrund der Prozesstheorien der Motivation. Gehen Sie bitte auf die VIE-Theorie, die Zielsetzungstheorie und die Equity-Theorie ein. (30 Minuten)

Viel Erfolg!