

H. Schneider / A. Aref / M. Diegel

Forschungsprojekt: Persönlichkeit und Verhandlungsstil

Verhandlungsmanagement

Studienarbeit

BEI GRIN MACHT SICH IHR WISSEN BEZAHLT



- Wir veröffentlichen Ihre Hausarbeit, Bachelor- und Masterarbeit
- Ihr eigenes eBook und Buch - weltweit in allen wichtigen Shops
- Verdienen Sie an jedem Verkauf

Jetzt bei www.GRIN.com hochladen
und kostenlos publizieren



Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de/> abrufbar.

Dieses Werk sowie alle darin enthaltenen einzelnen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsschutz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlanges. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen, Auswertungen durch Datenbanken und für die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronische Systeme. Alle Rechte, auch die des auszugsweisen Nachdrucks, der fotomechanischen Wiedergabe (einschließlich Mikrokopie) sowie der Auswertung durch Datenbanken oder ähnliche Einrichtungen, vorbehalten.

Impressum:

Copyright © 2010 GRIN Verlag
ISBN: 9783640999866

Dieses Buch bei GRIN:

<https://www.grin.com/document/177920>

H. Schneider, A. Aref, M. Diegel

Forschungsprojekt: Persönlichkeit und Verhandlungsstil

Verhandlungsmanagement

GRIN - Your knowledge has value

Der GRIN Verlag publiziert seit 1998 wissenschaftliche Arbeiten von Studenten, Hochschullehrern und anderen Akademikern als eBook und gedrucktes Buch. Die Verlagswebsite www.grin.com ist die ideale Plattform zur Veröffentlichung von Hausarbeiten, Abschlussarbeiten, wissenschaftlichen Aufsätzen, Dissertationen und Fachbüchern.

Besuchen Sie uns im Internet:

<http://www.grin.com/>

<http://www.facebook.com/grincom>

http://www.twitter.com/grin_com

Universität Kassel

Fachbereich Wirtschaftswissenschaften

Fachgebiet Internationales Direktmarketing

Ausarbeitung im Rahmen des Seminars

„Forschungsseminar zum Verhandlungsmanagement

Forschungsprojekt:

Persönlichkeit und Verhandlungsstil

vorgelegt von

Aweshka Aref

Mario Diegel

Hilger Schneider

30.09.2010

Inhaltsverzeichnis

Abkürzungsverzeichnis	II
Abbildungsverzeichnis	III
Tabellenverzeichnis	IV
1 Einleitung	5
2 Einflussfaktoren bei Verhandlungen	7
2.1 Persönlichkeit	7
2.2 Persönlichkeitseigenschaften	8
2.3 Kultureller Einfluss	9
2.4 Verhandlungsstil	16
2.4.1 Harter Verhandlungsstil:	18
2.4.2 Weicher Verhandlungsstil:	19
2.4.3 Kompromissbereiter Verhandlungsstil:	19
2.4.4 Integrativer Verhandlungsstil:	19
3 Hypothesen	20
4 Auswertung und Ergebnisse	25
5 Experiment	40
5.1 Effektive Verhandlungen in der Geschäftswelt und im Alltag	40
5.1.1 Leitfaden für erfolgreiche Verhandlungen	40
5.1.2 Psychologische Erklärungsansätze	44
5.1.3 Big Five Persönlichkeitstest	47
5.2 Das Hersteller-Großhändler Experiment	49
5.3 Fragebogen zu Persönlichkeitsmerkmalen	49
6 Fazit und Ausblick	50
7 Anhang: Fragebögen	51
Literaturverzeichnis	IV

Abkürzungsverzeichnis

Bottom-up	geht vom Konkreten, Speziellen, Untergeordneten schrittweise hin zum Abstrakten, Allgemeinen, Übergeordneten
bzw.	beziehungsweise
ca.	circa
Cronbachs Alpha	Maßzahl aus der multivariaten Statistik. Sie gibt an, inwiefern verschiedene Items im Grunde das gleiche messen.
Dyade	Bezeichnung für eine Zweierbeziehung
ggf.	gegebenenfalls
i.d.R.	in der Regel
i.S.v.	im Sinne von
sog.	so genannt
soft facts	Die "unsichtbaren" Aspekte, die das Leben in einer Organisation mitbestimmen.
Top-down	geht vom Abstrakten, Allgemeinen, Übergeordneten schrittweise hin zum Konkreten, Speziellen, Untergeordneten
vgl.	vergleiche
Win-win	Doppelsieg-Strategie bekannt, ist eine Konfliktlösung, bei der beide Beteiligten einen Nutzen erzielen.
z.B.	zum Beispiel