



**Daniel Rothfuß**

## **Einfluss von Persönlichkeitsmerkmalen auf das Verhandlungsverhalten und -ergebnis**

Reihe „**Personal, Organisation und Arbeitsbeziehungen**“,  
Band 61

Herausgegeben von Prof. Dr. Fred G. Becker, Bielefeld,  
Prof. Dr. Stefan Süß, Düsseldorf, und Prof. Dr. Maike Andresen,  
Bamberg

Lohmar – Köln 2017, 212 Seiten

ISBN 978-3-8441-0499-8

€ 58,- (D) ♦ € 59,60 (A) ♦ sFr 81,- ♦ € 51,90 (E-Book)

**JOSEF EUL VERLAG GmbH**  
Fachbuchverlag für  
Wirtschaft und Recht

Brandsberg 6  
D-53797 Lohmar

Tel.: 0 22 05 / 90 10 6-80  
Fax: 0 22 05 / 90 10 6-88

[www.eul-verlag.de](http://www.eul-verlag.de)  
[info@eul-verlag.de](mailto:info@eul-verlag.de)

Verhandlungen durchdringen sowohl den beruflichen als auch den persönlichen Alltag jedes Einzelnen und finden letztlich immer dann statt, wenn zwei oder mehr Personen einen wahrgenommenen Interessenkonflikt durch Kommunikation zu lösen gedenken. Ein wichtiger Einflussfaktor auf das Verhandlungsverhalten und das Zustandekommen erfolgreicher Abschlüsse ist die Persönlichkeit der Verhandlungspartner.

Die vorliegende Arbeit stellt den Einfluss der Zusammensetzung der Persönlichkeitseigenschaften des Verhandlungspaares auf das gemeinsame Verhandlungsverhalten und Verhandlungsergebnis in den Vordergrund. Es wird zudem untersucht, inwiefern ein Persönlichkeitseffekt davon abhängt, ob die Verhandelnden bereits im Vorfeld Kenntnis von der Persönlichkeit des Gegenübers haben und ob sich die Auswirkungen in integrativen und distributiven Verhandlungssituationen unterscheiden.

Die Datengrundlage für die Untersuchung bildet eine durchgeführte Verhandlungssimulation mit insgesamt 224 Teilnehmern in 112 Verhandlungen. Die aufgezeichneten Verhandlungsprotokolle werden mittels einer Inhaltsanalyse untersucht, um Verhaltensweisen und Verhandlungstaktiken der Teilnehmer zu ermitteln (z. B. Informationspreisgabe, Angebotserstellung, Täuschung). Zur Beschreibung der Persönlichkeitseigenschaften wird auf das etablierte Fünf-Faktoren-Modell („Big Five“) zurückgegriffen, das auf drei Eigenschaften eingegrenzt wird: Verträglichkeit, Extraversion und Gewissenhaftigkeit. Ein interessantes Resultat ist, dass sich sowohl eine hohe als auch eine niedrige Verträglichkeit beider Verhandlungspartner negativ auf das Verhandlungsergebnis auswirken, während stark unterschiedliche Ausprägungen der Verhandlungspartner positive Effekte zeigen.

**Mit einem Geleitwort von Prof. Dr. Hagen Lindstädt,  
Karlsruher Institut für Technologie (KIT)**

***Daniel Rothfuß** studierte Informationswirtschaft (B. Sc.) am Karlsruher Institut für Technologie (ehemals Universität Karlsruhe) und absolvierte anschließend einen Master in Management (M. Sc.) an der ESCP Europe in Madrid, Paris und Berlin. Seit dem Abschluss des Studiums im Jahr 2011 ist er als Unternehmensberater bei Bain & Company tätig. Die Promotion zum Dr. rer. pol. erfolgte im Jahr 2017 bei Prof. Dr. Hagen Lindstädt am Institut für Unternehmensführung des Karlsruher Instituts für Technologie.*

# Inhaltsübersicht

## 1. Einleitung

- 1.1. Hintergrund und Motivation
- 1.2. Zielsetzung und Methodik
- 1.3. Aufbau der Arbeit

## 2. Stand der Forschung und Hypothesenableitung

- 2.1. Verhandlungen und Verhandlungsverhalten
- 2.2. Inhaltsanalyse in der Verhandlungsforschung
- 2.3. Beschreibung von Persönlichkeit anhand des Fünf-Faktoren-Modells und dessen Erhebung
- 2.4. Persönlichkeit in der Verhandlungs- und Konfliktforschung und empirische Befunde
- 2.5. Einfluss von Vertrauen und Reputation
- 2.6. Forschungslücke und Hypothesenableitung

## 3. Experimentelle Untersuchung

- 3.1. Konzeption und Vorbereitung des Verhandlungsexperiments
- 3.2. Durchführung des Verhandlungsexperiments
- 3.3. Inhaltsanalyse zur Erhebung der Verhandlungsinhalte

## 4. Auswertung und Interpretation der experimentellen Ergebnisse

- 4.1. Beschreibung des statistischen Modellaufbaus
- 4.2. Deskriptive Statistiken
- 4.3. Ergebnisse der Hypothesenprüfung
- 4.4. Validitätsbewertung und Robustheit der Ergebnisse
- 4.5. Ergebniszusammenfassung und Interpretation

## 5. Abschließende Überlegungen

- 5.1. Zusammenfassung der Arbeit und Zielabgleich
- 5.2. Kritische Würdigung und Ausblick

✂-----

### Bestellungen bitte an:

**JOSEF EUL VERLAG GmbH, Brandsberg 6, 53797 Lohmar, Fax: 0 22 05 / 90 10 6-88**

Hiermit bestelle ich \_\_\_\_ Exemplar(e) des Titels „**Einfluss von Persönlichkeitsmerkmalen auf das Verhandlungsverhalten und -ergebnis**“ von **Daniel Rothfuß, ISBN 978-3-8441-0499-8** zum Preis von € 58,- (D). Die Lieferung erfolgt innerhalb Deutschlands versandkostenfrei gegen Rechnung.

Name: \_\_\_\_\_

Firma: \_\_\_\_\_

Straße: \_\_\_\_\_

PLZ/Ort: \_\_\_\_\_

Telefon: \_\_\_\_\_

Datum

Unterschrift