

Tobias Nehls

Der Einfluss von Geschlecht, Erfahrung und Kontext auf die Verhandlungsleistung

Diplomarbeit

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 © 2006 GRIN Verlag
ISBN: 9783638538060

Dieses Buch bei GRIN:

<https://www.grin.com/document/60038>

Tobias Nehls

Der Einfluss von Geschlecht, Erfahrung und Kontext auf die Verhandlungsleistung

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

Der Einfluss von Geschlecht, Erfahrung und Kontext auf die Verhandlungsleistung

Diplomarbeit

vorgelegt von

Tobias Nehls

Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg

10.05.2006

Danksagung

Die Erstellung dieser Arbeit wäre ohne die Unterstützung zahlreicher Helfer nicht möglich gewesen. Mein Dank gilt meiner Betreuerin Frau Prof. Dr. Andrea E. Abele-Brehm für ihre hilfreichen Ratschläge in jeder Phase der Erstellung dieser Arbeit. Des Weiteren möchte ich allen Teilnehmerinnen und Teilnehmern an dieser Studie, sowie Frau Simone Steinruck und ihrem Arbeitgeber der Siemens AG danken. Ohne ihren tatkräftigen Einsatz wäre eine Teilnahme von so vielen berufstätigen Versuchspersonen nicht möglich gewesen. Nicht zu letzt gilt mein Dank meiner Frau. Ihre Geduld mit mir, nicht nur während der Erstellung dieser Arbeit, war und ist ein entscheidender Erfolgsfaktor für mein gesamtes Studium.

Nürnberg im Mai 2006

Inhaltsverzeichnis

Der Einfluss von Geschlecht, Erfahrung und Kontext auf die Verhandlungsleistung.....	1
1 Einleitung	7
2 Empirische Arbeiten zu Geschlechterunterschieden in Verhandlungen	10
2.1 Überblick an Hand der Metaanalyse von Kray und Thompson (2005)	10
2.1.1 Der „Focal Negotiator Ansatz“	10
2.1.1.1 Empirische Ergebnisse des „Focal Negotiator Ansatzes“	11
2.1.2 Der „Negotiating Partner Ansatz“	12
2.1.2.1 Empirische Ergebnisse des „Negotiating Partner Ansatzes“	13
2.1.3 Der „Negotiating Dyad Interaction Ansatz“	14
2.1.3.1 Empirische Ergebnisse des „Negotiating Dyad Interaction Ansatzes“ ..	14
2.1.4 Der „Situation Ansatz“	15
2.1.4.1 Empirische Ergebnisse des „Situation Ansatzes“	16
2.1.5 Der „Focal Negotiator x Situation“ Ansatz.....	17
2.1.5.1 Empirische Ergebnisse des „Focal Negotiator x Situation“ Ansatzes	18
2.1.6 Zusammenfassung.....	19
2.2 Ausgewählte empirische Arbeiten im Detail	20
2.2.1 Sorge um das Wohlergehen anderer.....	21
2.2.2 Stereotype.....	24
2.2.3 Macht und Status.....	27
2.2.4 Erfahrungsunterschiede.....	29
2.2.5 Verhandlungstraining.....	30
2.2.6 Vertrauen in den Verhandlungspartner	32
2.2.7 Falsche Bescheidenheit	33
3 Gründe für Geschlechterunterschiede in Verhandlungen	34
3.1 Verhandlungserfahrung.....	35
3.1.1 Der Einfluss von Erfahrung auf das Verhandlungsergebnis	35
3.1.2 Geschlechterunterschiede in der Verhandlungserfahrung.....	37
3.1.3 Erfahrung als Moderator der Geschlechterunterschiede in Verhandlungen	39
3.2 Verhandlungen als Lernsituation mit spezifischem Kontext	39
4 Hypothesen.....	42
5 Methode.....	43

5.1	Operationalisierung	43
5.1.1	Verhandlungserfahrung	43
5.1.2	Kontextualisierung	44
5.1.3	Geschlechtsrollenorientierung	44
5.2	Vortest	46
5.3	Teilnehmer	47
5.4	Ablauf	47
5.5	Verhandlungsaufgabe	48
5.6	Abhängige Variablen	49
6	Ergebnisse	49
7	Diskussion	58
7.1	Besonderheiten der Stichprobe	59
7.2	Der Einfluss des Kontext auf das Verhandlungsergebnis	60
7.3	Geschlechterunterschiede	62
7.4	Sonstige Variablen	65
8	Kritik und Ausblick	66
9	Literaturverzeichnis	69
10	Anhang	74