



Der Einfluss von Persönlichkeitseigenschaften auf den Verhandlungsstil: Unter besonderer Betrachtung der Psychopathie (German Edition)

Hilger Schneider M.A.

[Download now](#)

[Click here](#) if your download doesn't start automatically

Der Einfluss von Persönlichkeitseigenschaften auf den Verhandlungsstil: Unter besonderer Betrachtung der Psychopathie (German Edition)

Hilger Schneider M.A.

Der Einfluss von Persönlichkeitseigenschaften auf den Verhandlungsstil: Unter besonderer Betrachtung der Psychopathie (German Edition) Hilger Schneider M.A.

Masterarbeit aus dem Jahr 2011 im Fachbereich BWL - Personal und Organisation, Note: 2,5, Universität Kassel, Veranstaltung: HRM und Wirtschafts- & Personalpsychologie, Sprache: Deutsch, Abstract: Verhandlungen sind nicht nur ein immer wichtiger werdender Bestandteil der Gesellschaft – sie durchdringen auch das wirtschaftliche Wirken fast aller Individuen. (Neale & Bazerman, 1991) Dies lässt sich im Wesentlichen durch das Auftreten neuer Trends, sowie wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Veränderungen erklären.

Die weitreichendsten, nachhaltigsten Veränderungen und Trends sind bei den folgenden sechs Punkten auszumachen:

- a.) Mobilität der Arbeitnehmer („Workforce Mobility“)
- b.) Unternehmensrestrukturierung („Corporate Restructuring“)
- c.) Diversifizierte Belegschaft („Diversified Workforce“)
- d.) Ökonomisch orientierter Dienstleistungssektor („Service-Sector Economy“)
- e.) Neuverhandlung („Renegotiation“)
- f.) Globale Marktplätze („Global Marketplace“)

Nach Bazerman und Neale findet ein stetiger Prozess der Weiterentwicklung dieser Punkte statt, dies führt zu einem Anstieg von Verhandlungsaktionen und somit gewinnen Verhandlungen in unserer globalen Gesellschaft ständig an Bedeutung und Relevanz. (Bazerman & Neale, 1993)

Doch der entscheidende Faktor für den Verlauf und Erfolg von Verhandlungen, sowohl auf geschäftlicher wie auch auf privater Ebene sind die Personen, die an den Verhandlungen beteiligt sind. Es lässt sich hier festhalten, dass der ökonomische Erfolg einer Verhandlung bzw. eines Unternehmens gerade auch von der Persönlichkeit und den speziellen Persönlichkeitseigenschaften der Verhandlungsteilnehmer (Mitarbeiter) abhängt. (Asendorpf, 2007)

Die Big Five (Fünf Faktoren Modell -FFM-) postulieren das bisher am besten untersuchte Modell der Persönlichkeitspsychologie. Hierbei setzt sich die Persönlichkeit aus den fünf Faktoren: Neurotizismus, Extraversion, Offenheit für Erfahrungen, Verträglichkeit und Rigidität/ Gewissenhaftigkeit zusammen. Im Rahmen der Wirtschaftspsychologie stellt sich hierbei die Frage, ob dabei nicht eine weitere, möglicherweise wegweisende Persönlichkeitsdimension, bisher vernachlässigt wurde und unberücksichtigt geblieben ist. Es handelt sich hierbei um das Persönlichkeitskonstrukt der Psychopathie. (Litzcke, Häring, & Mokros, 2009)

Babiak & Hare verweisen darauf, dass Psychopathen im Management weit häufiger auftreten als dies bisher bedacht wurde. Sie sind besonders darin affin andere zu täuschen, zu manipulieren und sich in der Verhandlungs- und Unternehmenshierarchie nach oben zu arbeiten.

 [Download Der Einfluss von Persönlichkeitseigenschaften auf ...pdf](#)

 [Read Online Der Einfluss von Persönlichkeitseigenschaften a ...pdf](#)

Download and Read Free Online Der Einfluss von Persönlichkeitseigenschaften auf den Verhandlungsstil: Unter besonderer Betrachtung der Psychopathie (German Edition) Hilger Schneider M.A.

From reader reviews:

John Bullen:

Now a day folks who Living in the era wherever everything reachable by talk with the internet and the resources included can be true or not need people to be aware of each information they get. How people have to be smart in obtaining any information nowadays? Of course the correct answer is reading a book. Studying a book can help people out of this uncertainty Information especially this Der Einfluss von Persönlichkeitseigenschaften auf den Verhandlungsstil: Unter besonderer Betrachtung der Psychopathie (German Edition) book since this book offers you rich info and knowledge. Of course the details in this book hundred per cent guarantees there is no doubt in it you probably know this.

Edward Apodaca:

You could spend your free time you just read this book this guide. This Der Einfluss von Persönlichkeitseigenschaften auf den Verhandlungsstil: Unter besonderer Betrachtung der Psychopathie (German Edition) is simple to develop you can read it in the playground, in the beach, train in addition to soon. If you did not get much space to bring often the printed book, you can buy typically the e-book. It is make you better to read it. You can save often the book in your smart phone. And so there are a lot of benefits that you will get when you buy this book.

Timothy Bennington:

You can obtain this Der Einfluss von Persönlichkeitseigenschaften auf den Verhandlungsstil: Unter besonderer Betrachtung der Psychopathie (German Edition) by visit the bookstore or Mall. Only viewing or reviewing it may to be your solve trouble if you get difficulties for your knowledge. Kinds of this e-book are various. Not only through written or printed but can you enjoy this book by e-book. In the modern era such as now, you just looking from your mobile phone and searching what their problem. Right now, choose your ways to get more information about your e-book. It is most important to arrange yourself to make your knowledge are still revise. Let's try to choose right ways for you.

Willie Isaac:

Many people said that they feel bored stiff when they reading a guide. They are directly felt the idea when they get a half portions of the book. You can choose often the book Der Einfluss von Persönlichkeitseigenschaften auf den Verhandlungsstil: Unter besonderer Betrachtung der Psychopathie (German Edition) to make your current reading is interesting. Your skill of reading talent is developing when you like reading. Try to choose simple book to make you enjoy to read it and mingle the sensation about book and reading especially. It is to be 1st opinion for you to like to open a book and learn it. Beside that the guide Der Einfluss von Persönlichkeitseigenschaften auf den Verhandlungsstil: Unter besonderer Betrachtung der Psychopathie (German Edition) can to be your brand-new friend when you're really feel

alone and confuse in what must you're doing of that time.

**Download and Read Online Der Einfluss von
Persönlichkeitseigenschaften auf den Verhandlungsstil: Unter
besonderer Betrachtung der Psychopathie (German Edition) Hilger
Schneider M.A. #DT0ZAP173BJ**

Read Der Einfluss von Persönlichkeitseigenschaften auf den Verhandlungsstil: Unter besonderer Betrachtung der Psychopathie (German Edition) by Hilger Schneider M.A. for online ebook

Der Einfluss von Persönlichkeitseigenschaften auf den Verhandlungsstil: Unter besonderer Betrachtung der Psychopathie (German Edition) by Hilger Schneider M.A. Free PDF d0wnl0ad, audio books, books to read, good books to read, cheap books, good books, online books, books online, book reviews epub, read books online, books to read online, online library, greatbooks to read, PDF best books to read, top books to read Der Einfluss von Persönlichkeitseigenschaften auf den Verhandlungsstil: Unter besonderer Betrachtung der Psychopathie (German Edition) by Hilger Schneider M.A. books to read online.

Online Der Einfluss von Persönlichkeitseigenschaften auf den Verhandlungsstil: Unter besonderer Betrachtung der Psychopathie (German Edition) by Hilger Schneider M.A. ebook PDF download

Der Einfluss von Persönlichkeitseigenschaften auf den Verhandlungsstil: Unter besonderer Betrachtung der Psychopathie (German Edition) by Hilger Schneider M.A. Doc

Der Einfluss von Persönlichkeitseigenschaften auf den Verhandlungsstil: Unter besonderer Betrachtung der Psychopathie (German Edition) by Hilger Schneider M.A. Mobipocket

Der Einfluss von Persönlichkeitseigenschaften auf den Verhandlungsstil: Unter besonderer Betrachtung der Psychopathie (German Edition) by Hilger Schneider M.A. EPub