



Universität Hamburg

DER FORSCHUNG | DER LEHRE | DER BILDUNG

**FAKULTÄT**  
FÜR PSYCHOLOGIE UND  
BEWEGUNGSWISSENSCHAFT

Studie: Verhaltensdynamiken in dyadischen Verhandlungen

# Business Negotiations

## Teste dein Verhandlungsgeschick!

### Jetzt teilnehmen & Verhandlungserfahrung sammeln!

Ob Gehaltsverhandlung, die gemeinsame Wahl eines Urlaubsziels oder die Lösung eines Konflikts – wir verhandeln täglich. In unserer psychologischen Studie simulieren wir eine realitätsnahe Verhandlungssituation zwischen Dir und einer weiteren Person. Du übernimmst die Rolle eines bestimmten Verhandlungspartners, triffst Entscheidungen und erlebst direkt, welchen Einfluss Deine Kommunikation auf den Verlauf und das Ergebnis der Verhandlung hat.

Mit Deiner Teilnahme unterstützt Du uns dabei, besser zu verstehen, welche Faktoren zu erfolgreichen Verhandlungen beitragen – und sammelst gleichzeitig spannende Einblicke in Dein eigenes Verhandlungs- und Entscheidungsverhalten.

### Teilnahmevoraussetzungen:

- Mindestens 18 Jahre alt
- Eingeschriebene:r Student:in
- Sehr gute Deutschkenntnisse
- Keine gemeinsame Teilnahme mit bekannten Personen

### Ort der Studie:

Raum 3010 „Videolabor“, VMP 5, Universität Hamburg

### Darum lohnt sich die Teilnahme:

- 🕒 Dauer nur ca. 1 Stunde
- 💰 Vergütung 15€ in bar / alternativ 1 VP-Stunde über SONA
- 🏆 Benchmark Deiner Leistung im Vergleich zu Teilnehmenden



Mitmachen  
**+15€**  
erhalten

Universität Hamburg  
Arbeits- und Organisationspsychologie  
Von-Melle-Park 5  
20146 Hamburg  
E-Mail: [fiat.bingoel@studium.uni-hamburg.de](mailto:fiat.bingoel@studium.uni-hamburg.de)

Weitere Informationen & Anmeldung zur Studie auf  
[www.tidycal.com/verhandlungsstudie/verhandlungstermin](http://www.tidycal.com/verhandlungsstudie/verhandlungstermin)