

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis	V
Vorwort	1
I Organisationskonflikte und die Bedeutung der Spieltheorie	7
1 Eine Typologie von Organisationskonflikten	9
1.1 Konflikt, Kooperation und Konkurrenz: Begriffsdefinitionen	10
1.1.1 Die Konfliktsituation als latenter Konflikt	12
1.1.2 Kooperative versus konkurrierende Interessen	13
1.2 Organisationskonflikte und die Verflechtung kooperativer und konkurrierender Interessen	15
1.2.1 Der Stakeholder-Ansatz	16
1.2.2 Die Verflechtung kooperativer und konkurrierender Interessen verschiedener Stakeholder	18
1.3 Interne Organisationskonflikte und ihre Ursachen	21
1.3.1 Interdependenzen	22
1.3.2 Interessengegensätze	24
1.3.3 Informationsasymmetrien	32
1.4 Konfliktmanagement und das Organisationsproblem	33
1.4.1 Konfliktmanagement als Ansatz zur Lösung des Organisationsproblems	34
1.4.2 Vorteile von Konflikten	35
1.4.3 Instrumente des Konfliktmanagements	38
1.5 Zusammenfassung	46
1.6 Literaturhinweise	47
2 Spieltheorie als konflikttheoretischer Ansatz	51
2.1 Zur spieltheoretischen Analyse von Konfliktsituationen	52
2.1.1 Strategisches Verhalten in Konfliktsituationen	54
2.1.2 Strategisches Konfliktmanagement	59
2.1.3 Zur Modellierung von Konfliktsituationen	62
2.2 Das konflikttheoretische Modell	66

2.2.1	Das Prozeßmodell einer Konfliktsituation	67
2.2.2	Das Strukturmodell einer Konfliktsituation	73
2.3	Zwei Fallbeispiele	78
2.3.1	Konfliktanalyse: General Motors versus Ford, 1921-1927	78
2.3.2	Konfliktmanagement: Staatliche Regulierung der US-Zigarettenindustrie, 1970	83
2.4	Zusammenfassung	88
2.5	Literaturhinweise	90
II	Die Analyse strategischen Verhaltens in Konfliktsituationen	93
3	Konfliktsituationen bei unabhängigen Entscheidungen	95
3.1	Eine Klassifikation von Konfliktsituationen I	100
3.1.1	Reine Kooperationssituationen	103
3.1.2	Reine Konkurrenzsituationen	105
3.1.3	Das Kooperationsdilemma	107
3.1.4	Konfliktsituation mit zwei Führern	109
3.1.5	Konfliktsituation mit zwei Helden	111
3.1.6	Konfliktsituation mit zwei Feiglingen	113
3.1.7	Konfliktsituation mit zwei Konformisten	114
3.2	Strategisches Konfliktverhalten bei unabhängigen Entscheidungen	116
3.2.1	Dominante Strategien	118
3.2.2	Elimination dominierter Strategien	121
3.2.3	Strategisch stabile Strategien	127
3.2.4	Zur Undurchschaubarkeit des strategischen Konfliktverhaltens	134
3.2.5	Fokal-Punkte	143
3.3	Unsicherheiten bezüglich der Rahmenbedingungen der Konfliktsituation	149
3.3.1	Die Berücksichtigung von Unsicherheiten in der strategischen Form	151
3.3.2	Bayesianisches Gleichgewicht	154
3.3.3	Zur Interpretation strategischer Undurchschaubarkeit	160
3.4	Zusammenfassung	165
3.5	Literaturhinweise	168
4	Die Dynamik von Konflikten	171
4.1	Eine Klassifikation von Konfliktsituationen II	178

4.1.1	Konfliktsituationen mit vollständiger und perfekter Information	182
4.1.2	Konfliktsituationen mit vollständiger und imperfekter Information	185
4.1.3	Konfliktsituationen mit unvollständiger Information	188
4.2	Strategisches Verhalten in dynamischen Konfliktsituationen	190
4.2.1	Rückwärtsinduktion	195
4.2.2	Perfektes Gleichgewicht	203
4.2.3	Perfektes Bayesianisches Gleichgewicht	211
4.3	Strategische Züge und die Rolle der Glaubwürdigkeit	218
4.3.1	Die Initiative ergreifen	220
4.3.2	Versprechen geben und Drohungen aussprechen	224
4.3.3	Abwarten, was der Andere tut	232
4.3.4	Die Rolle der Glaubwürdigkeit	235
4.4	Strategische Züge und die Aufdeckung von Information	239
4.4.1	Information freiwillig preisgeben	240
4.4.2	Andere imitieren und sich von Anderen distanzieren	246
4.4.3	Aufdecken, was der Andere weiß	257
4.4.4	Eine Reputation aufbauen	258
4.5	Zusammenfassung	268
4.6	Literaturhinweise	271
III	Die Gestaltung von Konfliktsituationen	275
5	Vertikales Konfliktmanagement	277
5.1	Die Gestaltung von Anreizsystemen	279
5.1.1	Konfliktsituationen mit unbeobachtbarem Verhalten	284
5.1.2	Konfliktsituationen mit unbeobachtbaren Informationen	290
5.1.3	Konfliktsituationen mit unbeobachtbaren Eigenschaften	296
5.2	Die Gestaltung struktureller Rahmenbedingungen	301
5.2.1	Beeinflussung des Konfliktverlaufs	303
5.2.2	Delegation von Entscheidungskompetenzen	307
5.3	Zusammenfassung	311
5.4	Literaturhinweise	313
6	Laterales Konfliktmanagement	315
6.1	Selbststeuerung im Rahmen vorgegebener Strukturen	316
6.1.1	Vertrauen	317

VIII

6.1.2 Kommunikation	331
6.1.3 Verhandlungen	339
6.2 Fremdsteuerung durch Führung	344
6.2.1 Schaffung von Bindungsmöglichkeiten	346
6.2.2 Bereitstellung von Informationen	352
6.2.3 Mechanismusgestaltung	360
6.3 Zusammenfassung	367
6.4 Literaturhinweise	369
Endnoten	371
Literaturverzeichnis	381
Index	393