

Inhaltsverzeichnis

Einleitung	11
1 Das Verhandlungsproblem	15
1.1 Der Konflikt und sein Ergebnis im Verhandlungsproblem	15
1.1.1 <i>Mediation strebt ein Ergebnis im Konflikt an</i>	15
1.1.2 <i>Rivalität und Koordination im Verhandlungsproblem</i>	17
1.2 Die unterschiedlichen Verhandlungsprobleme	19
1.2.1 <i>Die Pareto-Kriterien als Unterscheidungsmerkmal</i>	20
1.2.2 <i>Die Issues in Verhandlungsproblemen</i>	23
1.2.3 <i>Das Distributionsproblem</i>	31
1.2.4 <i>Das Integrationsproblem</i>	32
1.2.5 <i>Das Konstruktionsproblem</i>	40
1.3 Die Vergemeinschaftung im Verhandlungsproblem	50
2 Konfliktstrategien als Reaktion auf Verhandlungsprobleme	57
2.1 Die Konfliktstrategien und der Begriff der Schatten	57
2.1.1 <i>Konfliktstrategien agierender Parteien</i>	59
2.1.2 <i>Die Schatten als Alternative zum Verhandeln</i>	61
2.2 Konfliktstrategien in bekannten Unterscheidungen.....	64
2.2.1 <i>Selbstbestimmung oder Fremdbestimmung</i>	64
2.2.2 <i>Exit oder Voice</i>	66
2.2.3 <i>Formelles Gericht oder alternative Streitlösung</i>	67
2.2.4 <i>Repräsentierung oder Selbstrepräsentierung</i>	71
2.3 Information und Kommunikation in den Konfliktstrategien	74
2.3.1 <i>Kommunikation und Verstehen</i>	74
2.3.2 <i>Konfliktstrategien als Informationstransmission</i>	82

3	Ökonomische Verhandlungsanalysen und jenseits derer Grenzen	89
3.1	Ökonomische Unbestimmtheiten im distributiven Verhandeln	89
3.1.1	<i>Distributives Verhandeln</i>	89
3.1.2	<i>Das Festlegungsproblem</i>	100
3.1.3	<i>Funktionale Rationalität der Emotionen</i>	104
3.2	Ökonomische Unbestimmtheiten im integrativen Verhandeln.....	106
3.2.1	<i>Das Distributionsproblem im Integrationsproblem</i>	107
3.2.2	<i>Das Marktmodell von Walras</i>	113
3.3	Das Verhandlungsdilemma.....	123
3.3.1	<i>Die Verteilungsdoktrin statt konstante Preise</i>	123
3.3.2	<i>Folgerung für das Verhandeln</i>	126
3.3.3	<i>Die Gefangenendilemmastruktur des Verhandlungsdilemmas</i>	128
3.3.4	<i>Lösung des Verhandlungsdilemmas durch TIT FOR TAT</i>	132
3.3.5	<i>Lösung des Verhandlungsdilemmas durch Gesetz, Reputation oder Moral</i>	135
3.3.6	<i>Lösung des Verhandlungsdilemmas durch mediative Trennung von Kreation und Verteilung des Verhandlungsüberschusses</i>	140
3.3.7	<i>Lösung des Verhandlungsdilemmas durch Vertrauen in Vertrauen</i>	144
3.4	Das Wartedilemma	148
3.4.1	<i>Das Zuwarten und die unkooperative Spieltheorie</i>	149
3.4.2	<i>Vom Signal der Geduld zum Wartedilemma</i>	152
4	Verhandeln neben den anderen Konfliktstrategien	157
4.1	Die Eskalationsstrategie.....	158
4.1.1	<i>Eskalation auf der Ebene des Verhandlungsproblems</i>	158
4.1.2	<i>Stufenweise Eskalation in der Empirie und die Rolle von TIT FOR TAT</i>	161
4.1.3	<i>Gründe für das Hinabsteigen der Stufen</i>	166
4.1.4	<i>Beurteilung der Eskalationsstrategie</i>	168

4.2 Die Abwanderungsstrategie.....	169
4.2.1 Auflösung der Vergemeinschaftung.....	170
4.2.2 Abgrenzungen.....	172
4.2.3 Beurteilung der Abwanderungsstrategie.....	174
4.3 Die Delegationsstrategie.....	175
4.3.1 Entscheid durch einen Nicht-Betroffenen.....	176
4.3.2 Festlegung einer formgebundenen Verfahrensordnung.....	181
4.3.3 Im Konflikt anwendbare Normen.....	183
4.3.4 Schöpfung von Normen durch die Konfliktdelegation.....	186
4.3.5 Beurteilung der Delegationsstrategie.....	187
4.4 Die Verhandlungsstrategie.....	190
4.4.1 Die Verhandlungsphasen: Zeit und Lernen.....	195
4.4.2 Der Verhandlungsdiskurs: Kommunikation und Konsens.....	200
4.4.3 Machtungleichgewichte im Verhandeln.....	206
4.4.4 Externalitäten der Behandlung von Verhandlungsproblemen.....	208
4.4.5 Beurteilung der Verhandlungsstrategie.....	212
5 Mediation als vermitteltes Verhandeln.....	219
5.1 Das Wesen der Mediation.....	219
5.1.1 Einführung.....	219
5.1.2 Definitorisches und Geschichtliches.....	220
5.1.3 Differenzierung und Abgrenzungen der Mediation.....	226
5.2 Die drei Mediationsstile.....	230
5.2.1 Die rechts-basierte Mediation.....	230
5.2.2 Die interessens-basierte Mediation.....	231
5.2.3 Die verstehens-basierte Mediation.....	232

5.3 Phasen der Mediation und der Verhandlung.....	234
5.3.1 Abschluss eines Arbeitsbündnisses.....	236
5.3.2 Erarbeitung der Issues und Bestandesaufnahme.....	238
5.3.3 Bearbeitung der Issues.....	241
5.3.4 Optionen entwickeln und bewerten.....	245
5.3.5 Gestaltung des Ergebnisses und Abschluss.....	247
5.3.6 Funktionalität der Phaseinteilung durch den Mediator.....	248
5.4 Der Mediator in seiner Rolle.....	250
5.4.1 Kognitive Beschränkungen.....	250
5.4.2 Wahrnehmung und Präferenzen.....	253
5.4.3 Komplexitätsmanagement.....	270
5.4.4 Emotionsmanagement.....	274
5.4.5 Vertrauensmanagement.....	281
6 Folgerungen und Forderungen.....	289
6.1 Den richtigen Mediationsstil im richtigen Konflikt!.....	289
6.1.1 Rechts-basierte Mediation für Distributionsprobleme.....	290
6.1.2 Interessens-basierte Mediation für Integrationsprobleme.....	296
6.1.3 Verstehens-basierte Mediation und Konstruktionsprobleme.....	301
6.1.4 Erfolgsmassstäbe der Mediationen.....	306
6.2 Der Markt der Mediation.....	308
6.2.1 Das Mediationsangebot.....	309
6.2.2 Die Mediationsnachfrage.....	312
6.2.3 Bedeutung eines funktionierenden Mediationsmarktes.....	315
Zusammenfassung und Schlusswort.....	319
Literaturverzeichnis.....	325
Abbildungsverzeichnis.....	345
Tabellenverzeichnis.....	345