Inhaltsverzeichnis

1	**Einleitung**	1
2	**Charakterisierungen von Verhandlungslösungen durch Rationalitätsannahmen bei Mengenänderungen**	7
2.1	Das Nash–Modell	7
2.2	Die Nash–Lösung	12
2.3	Die Kalai–Smorodinsky–Lösung	21
2.4	Die Maschler–Perles–Lösung	29
3	**Charakterisierungen von Verhandlungslösungen durch Rationalitätsannahmen über Verhandlungsschritte**	36
3.1	Das Zeuthen–Nash–Harsanyi–Modell	36
3.2	Die Axiomatisierung der Gauthier–Lösung	43
4	**Eigenschaften von Verhandlungslösungen als soziale Entscheidungsverfahren**	76
4.1	Unabhängigkeit vom Status quo? Ein schwacher und ein starker Unmöglichkeitssatz für Verhandlungslösungen	76
4.1.1	Ein schwaches Unmöglichkeitsresultat	79
4.1.2	Ein starkes Unmöglichkeitsresultat	85
4.1.3	Folgerungen	88
4.2	Die Risikosensitivität von Verhandlungslösungen	90
	Modell 4.1	94
	Ergebnisse zu Modell 4.1	95
	Modell 4.2	97
	Ergebnisse zu Modell 4.2	98

5 Die Pfadabhängigkeit von Verhandlungslösungen ... 103
5.1 Die Pfadabhängigkeit der Nash–Lösung 109
Modell 5.1 109
Ergebnisse zu Modell 5.1 111
Modell 5.2 116
Ergebnisse zu Modell 5.2 118
5.2 Die Pfadabhängigkeit der Kalai–Smorodinsky–Lösung 123
Modell 5.3 125
Ergebnisse zu Modell 5.3 126
5.3 Folgerungen 134

6 Zusammenfassung und Ausblick 135

Literaturverzeichnis 140

Notationen 146