

Gliederung

<i>Vorwort</i>	1
<i>Kapitel I: Einführung in die Problemstellung</i>	9
1.1 Konflikt, Macht und Anspruchsniveau in der Sozialpsychologie	9
1.1.1 Zum Konfliktbegriff	9
1.1.2 Sozialpsychologische Perspektiven des Machtbegriffs	11
1.1.3 Das Anspruchsniveau als psychologisches Konstrukt	14
1.2 Machtverteilung in Gruppen	16
1.3 Der Begriff des n-Personenspiels	17
1.3.1 Das einfache und gewichtete Majoritätsspiel: Darstellung ihrer Situationscharakteristiken	19
1.3.2 Empirische Untersuchungen zum einfachen und gewichteten Majoritätsspiel	20
1.3.3 Das Spiel in allgemeiner charakteristischer Funktion	23
1.4 Probleme der Generalisierbarkeit von Befunden der experimentellen Spieltheorie	25
1.5 Zielsetzungen und experimentelle Operationalisierungen	29
1.5.1 Allgemeine Untersuchungsziele	29
1.5.2 Zu Rahmenbedingungen der Konfliktsituation: Definition der Verhandlungssituation	29
1.5.3 Operationalisierung der Variablen Konfliktstärke, Ressourcenstärke und Erfahrung	31
1.5.4 Darstellung weiterer Modi der Operationalisierung der Versuchssituation	33
1.6 Die experimentelle Durchführung	36
1.6.1 Versuchspersonen	36
1.6.2 Verhandlungssituation	36
1.6.3 Versuchsplan	38
1.6.4 Versuchsanweisung, Apparatur und Versuchsablauf	40
1.6.5 Abhängige Variablen	42

Kapitel II: Der Effekt der Ressourcenmacht, der Konfliktstärke und der Erfahrung in Drei-Personen-Spielen 44

H.W. Crott, R.W. Scholz, M.I. Ksiensik & M. Popp

2.1	Einleitung in die Problemstellung	44
2.2	Der Einfluß struktureller Variablen auf das Verhandlungsverhalten	46
2.2.1	Symmetrische versus asymmetrische Situationen	46
2.2.2	Höhe der Gewinnbeträge - Intensität des Konfliktes	46
2.2.3	Pareto-Optimalität: Ausschöpfung der Gewinnmöglichkeiten	47
2.3	Der Einfluß situativer Variablen auf das Verhandlungsverhalten	48
2.3.1	Kommunikations- und Informationsbedingungen	48
2.3.2	Erfahrungseffekte in dyadischen Verhandlungen	49
2.4	Fragestellung	52
2.5	Hypothesen	53
2.5.1	Hypothesen zur Koalitionsbildung	53
2.5.2	Hypothesen zur Gewinnaufteilung	55
2.6	Darstellung der Ergebnisse	56
2.6.1	Häufigkeiten von gebildeten Koalitionen in Abhängigkeit der experimentellen Variablen	56
2.6.2	Mittelwerte und Standardabweichungen für Koalitionsgewinne	63
2.7	Zusammenfassung und Diskussion der Ergebnisse	72

Kapitel III: Anspruchsniveau (AN) und Anspruchsniveau-Vorhersagemodelle in Mehr-Personen-Koalitionsspielen 75

R.W.Scholz, H.W. Crott, Th. Kaufmann, M.I. Ksiensik & M. Popp

3.1	Einführung in die Problemstellung, das Anspruchsniveau als Erklärungs-konstrukt für menschliches Verhalten	75
3.2	Orientierungen und ANs in Koalitionsverhandlungen, eine allgemeine Einführung	82
3.2.1	Definition des ANs in Mehr-Personen-Koalitionsspielen	83

3.3	Theoretische Überlegungen zur AN-Setzung in Koalitionsverhandlungen	85
3.3.1	Strukturanalyse der AN-Skala	85
3.3.2	Überlegungen zur Abhängigkeit der AN-Setzung von individueller Stärke und Konfliktstärke der Verhandlung	86
3.3.3	Die Bedeutung der Erfahrung für die AN-Setzung	88
3.3.4	AN-Anpassung	90
3.3.5	Beziehungen zwischen AN-Setzung, Gewinn und Gewinnbeteiligung	91
3.4	AN-Vorhersagemodelle	92
3.4.1	Die Bedeutung von Vorhersagemodellen für eine Konstruktvalidierung des ANs	92
3.4.2	Elementare Bereichsvorhersagen	94
3.4.3	Punktvorhersagen	101
3.4.3.1	Einfache statische Interpolationsmodelle	101
3.4.3.2	Eigenorientierung versus Fremdororientierung	102
3.4.4	Hypothesen zur Variabilität der Vorhersagegüte	103
3.5	Ergebnisse	106
3.5.1	Befunde der AN-Setzung	106
3.5.1.1	Strukturanalyse der AN-Skalen	106
3.5.1.2	Ergebnisse zum Einfluß der Stärke der Verhandler und der Konfliktstärke der Verhandlungssituation auf die singulären ANs	108
3.5.1.3	Ergebnisse zur Bedeutung der Erfahrung der Verhandlenden für die AN-Skala	113
3.5.1.4	Ergebnisse zur AN-Anpassung	118
3.5.1.5	Ergebnisse zur Beziehung zwischen AN-Setzung, Gewinn und Gewinnbeteiligung	119
3.5.2	Befunde zu AN-Vorhersagemodellen	121
3.5.2.1	Einige allgemeine Bemerkungen zur statistischen Überprüfung von Bereichsvorhersagen	121
3.5.2.2	Ergebnisse des Modellvergleiches der Bereichsvorhersagen	122
3.5.2.3	Ergebnisse des Modellvergleiches der Punktvorhersagen	126
3.5.2.4	Eigenorientierung versus Fremdororientierung	129
3.5.2.5	Ergebnisse zur Variabilität der Vorhersagegüte	130
3.6	Zusammenfassung: Ergebnisse und Perspektiven der Bedeutung von Anspruchsniveaus in Mehr-Personen-Koalitionsspielen	132

<i>Kapitel IV: Überprüfung der Vorhersagbarkeit von Koalitionsbildung und Gewinnaufteilung in Drei-Personen-Spielen durch formale Lösungsmodelle: Vergleich von Gleichaufteilung, Quoten(Rest)-Lösung, Owen-Lösung und Gleichaufteilungskern</i>	137
<i>H.W. Crott, M. Popp, R.W. Scholz & M.I. Ksiensik</i>	
4.1 Spezifische Einleitung in die Problemstellung	137
4.1.1 Darstellung der formalisierten Modelle	139
4.1.1.1 Quotenlösung	139
4.1.1.2 Quoten-Rest-Lösung	140
4.1.1.3 Verhandlungsbereich	140
4.1.1.4 Kernel	142
4.1.1.5 Gleichaufteilung	142
4.1.1.6 Der Shapley-Wert	145
4.1.1.7 Die Owen-Lösung	146
4.1.1.8 Weitere Lösungsmodelle	148
4.2 Auswertungsplan und Ergebniserwartungen	153
4.3 Ergebnisse zum Modellvergleich	155
4.3.1 Erste Kommunikationswahlen und endgültige Koalitionen	155
4.3.2 Erste Gewinnforderung und endgültige Gewinnaufteilung	159
4.3.3 Inhaltsanalyse der verbalen Kommunikation	161
4.3.4 Vergleich der Vorhersagegüte der Modelle	163
4.4 Zusammenfassung und Diskussion	170
 <i>Kapitel V: Research Objectives and Summary of Results</i>	 172
5.1 As to the Volumes Plan	172
5.2 Summary of Chapter II	172
5.3 Summing up Chapter III	175
5.4 Summary and Discussion of Chapter IV	179
 Literatur	 181