

Inhalt

Einleitung	1
<i>1. Kapitel Einführung: Konflikt und Verhandeln</i>	4
Überblick	4
1.1 Konflikt: Charakterisierung und Beispiele	4
1.2 Quellen sozialen Einflusses	6
1.3 Emotional-expressive Reaktionen in einer Konfliktsituation	9
1.4 Die Rolle sozialer Kognitionsprozesse bei der Konfliktaustragung	10
1.5 Arten des Konfliktausgangs	11
1.6 Methoden der Konfliktlösung	11
1.7 Die Verhandlungssituation	20
1.8 Aspekte des Verhandeln und der Verhandlungssituation	24
1.9 Gesetzmäßigkeiten des Verhandeln: Zusammenhänge zwischen einzelnen Verhandlungsaspekten	26
1.10 Theorie	28
<i>2. Kapitel Ergebnisse der quantitativen empirischen Verhandlungsforschung</i>	29
Vorbemerkungen	29
2.1 Eigenschaften des Verhandlungsgegenstandes und der Verhandlungsbeziehung	33
2.1.1 Werteigenschaften des Verhandlungsgegenstandes	33
2.1.1.1 Finanzielle Anreize: Die Teilnehmer (Vpn) erhalten Geld je nach Höhe ihres Verhandlungsgewinns	33
2.1.1.2 Eine Prämie für Gewinne oberhalb eines bestimmten („Ziel“-)Betrages („Anspruchsniveau“)	35
2.1.1.3 Eine Prämie für den „Sieger“	36
2.1.1.4 Weitere Werteigenschaften der Konfliktstruktur	36
2.1.1.5 Kognitiv-motivationale Verankerung der Ausgangsposition	37
2.1.2 Strukturelle Eigenschaften des Verhandlungsgegenstandes	39
2.1.2.1 Gleicher versus verschiedener Bedürfnisgrad der beiden Gegenspieler	39
2.1.2.2 Ausmaß der Gewinnmöglichkeiten	39
2.1.2.3 Teilbarkeit des verfügbaren Betrages	40
2.1.3 Der Wert der unabhängigen Alternative	41
2.1.4 Verfügbare Druckmittel (z. B. Strafandrohung) zur Interessendurchsetzung	43
2.1.5 Komplexe strukturelle Merkmale der Verhandlungsbeziehung	47
2.1.5.1 In die Struktur der sozialen Beziehung eingebauter „Streß“	47
2.1.5.2 Unterschiedliche Gewinnmöglichkeiten – entsprechend den unterschiedlichen Attributen oder Leistungen – der beiden Parteien	48
2.2 Situationsmerkmale und Verfahrensregeln	49
2.2.1 Verhandlungszeit als Kostenfaktor	49
2.2.2 Zeitdruck	51
2.2.3 Interaktionsregeln und -verfahren	52
2.2.4 Freie und eingeschränkte Kommunikation	54
2.2.5 Informationen über die Gewinnmöglichkeiten des Gegenspielers	55
2.2.6 Größe und Zusammensetzung der Verhandlungseinheit	59
2.2.7 Gegenwart eines Publikums	60
2.2.8 Vermittlung und Schlichtung	61

2.3	Einflüsse, die durch Erwartungen, Verhandlungsvorbereitung und im Verlauf der Verhandlung hervorgerufen werden	64
2.3.1	Erwartungen, Absichten und Zielsetzungen	64
2.3.2	Vorbereitende Aktivitäten	67
2.3.3	Frühere gegenüber späteren Verhandlungsphasen	71
2.3.4	Veränderungen über aufeinanderfolgende Verhandlungen (Partien)	73
2.3.5	Die Auswirkung verschiedenartiger Wahrnehmungen (Informationen) bezüglich des Gegenspielers	73
2.3.6	Das Verhalten des Gegenspielers	74
2.3.6.1	Die Forderungen und Konzessionen des Gegenspielers	74
2.3.6.2	Stil und Inhalt des Kommunikationsverhaltens des Gegenspielers	81
2.3.7	Zusammenhänge zwischen Verhandlungsprozeß und -produkt	83
2.4	Hintergrundfaktoren	84
2.4.1	Eigenschaften der Verhandler	84
2.4.1.1	Persönlichkeitseigenschaften	84
2.4.1.2	Das Geschlecht der Verhandler	85
2.4.1.3	Gleiche gegenüber verschiedener Rassenzugehörigkeit	86
2.4.2	Einflußfaktoren, die sich auf die Eigengruppe eines Verhandlers beziehen	87
2.4.2.1	Vorliegen – gegenüber Nichtvorliegen – von Gruppenpositionen	87
2.4.2.2	Verhandeln für sich selbst versus für andere	87
2.4.2.3	Der Status eines Verhandlers in seiner Gruppe	89
2.4.2.4	Weitere Einflüsse der Gruppe	90
2.4.3	Frühere und zukünftige Beziehungen zum Gegenspieler	94
2.4.3.1	Frühere Beziehungen	94
2.4.3.2	Voraussichtliche zukünftige Beziehungen	94
3.	<i>Kapitel Wissenschaftliche Gesetze zum Verhandeln auf der Basis der Forschungsergebnisse</i>	96
	Vorbemerkungen	96
4.	<i>Kapitel Elemente einer Theorie zur Erklärung der Forschungsergebnisse</i>	107
	Vorbemerkungen	107
4.1	Axiome	110
4.2	Annahmen zur Verhandlungssituation	112
4.2.1	Definitive Annahmen	112
4.2.2	Analytische Annahmen: Die psychologische Situation des Verhandlers	113
4.2.3	Klassifikatorische Annahmen	115
4.3	Theoreme: Theoretische Gesetze zum Verhandlungsverhalten (Entgegenkommen/Beharren)	116
4.4	Zur Anwendung der Theorie auf die Forschungsergebnisse	118
4.5	Zur Anwendung der Forschungsergebnisse auf die Theorie	120
5.	<i>Kapitel Schlußbetrachtung</i>	121
5.1	Zur Gültigkeit der Forschungsergebnisse: Das Problem der Übertragbarkeit	121
5.2	Zum praktischen Nutzen der Forschungsergebnisse	123
5.3	Problemlösungs- und Einflußverhalten beim Verhandeln als praktisch relevante Forschungsthemen	125
	Anmerkungen	128

VI

Literatur	130
Anhang 1 Beschreibung der Verhandlungsaufgaben	140
Anhang 2 Tabellarische Übersicht über Merkmale der Versuchspersonen und der experimentellen Situation	155
Anhang 3 Glossar (Definitions-katalog)	163
Register	183