

Inhalt

Teil 1	Organisationale und internationale Verhandlungen (Helmut Crott, Michael Kutschker, Helmut Lamm)	
1.1	Inhalte und Grenzen eines Forschungsprogrammes der organisationalen und internationalen Verhandlungen . .	14 -
1.1.1	Begriff der Verhandlungssituation	15 ↻
1.1.2	Dimensionen des interorganisationalen und internationa- len Verhandeln	17 +
1.1.2.1	Die Untersuchungsobjekte: Die Akteure organisa- tionaler und interorganisationaler Verhandlungen	18 -
1.1.2.2	Die Ebene der Betrachtungsweise von interorganisa- tionalen und nationalen Verhandlungen	20+
1.1.2.3	Struktur- und prozeßorientierte Untersuchungen	22+
1.1.2.4	Distributive – integrative Verhandlungsprozesse	23+
1.1.2.5	Dyadische und multipersonelle, mehrstufige Verhand- lungsprozesse	24+
1.1.2.6	Der Empiriegehalt der verhandlungstheoretischen Kon- zeptionen	26+
1.1.3	Ein Schema zur Ordnung der Forschungsergebnisse über komplexe Verhandlungen	38
1.2	Ziele und Verhandlungsbereich	39
1.2.1	Ziele	40
1.2.1.1	Zielbeziehungen	40
1.2.1.2	Zielinhalte	42
1.2.2	Der Verhandlungsbereich	43
1.2.2.1	Geschlossene Modelle des Verhandlungsbereiches	44
1.2.2.2	Offene Modelle des Verhandlungsbereiches	45
1.2.2.3	Empirische Ergebnisse zum Verhandlungsbereich	49
1.2.3	Die Wahrnehmung von Ziel- und Wertkonflikten	57
1.2.3.1	Theoretische Überlegungen	58
1.2.3.2	Empirische Ergebnisse	60
1.3	Der Verhandlungsprozeß	65
1.3.1	Phasenverläufe von Verhandlungsprozessen	66
1.3.1.1	Theoretische Überlegungen	66
1.3.1.2	Empirische Ergebnisse	70
1.3.2	Subprozeßbildung	71
1.3.3	Interdependenzen von Subprozessen und Phasen	75
1.3.4	Der Einfluß des Drittparteieneinsatzes auf den Verlauf des Verhandlungsprozesses	78
1.3.4.1	Schlichter zwischen kirchlichen Organisationen	80
1.3.4.2	Schlichter bei tarifpolitischen Auseinandersetzungen	83
1.4	Das Verhandlungsergebnis	84

1.4.1	Varianten des Verhandlungsergebnisses	85
1.4.2.	»Optimale« Verhandlungsergebnisse	86
1.5	Determinanten des Verhandlungsverhaltens	89
1.5.1	Individuelle Determinanten des Verhandlungsverhaltens	91
1.5.2	Der Einfluß von Kontextvariablen auf das Verhandlungsverhalten sozialer Systeme	93
1.5.2.1	Macht als Einflußfaktor	93
1.5.2.2	Determinanten interorganisationalen Konfliktes	96
1.5.2.3	Determinanten internationalen Konfliktes	99
1.5.3	Systemische Einflußfaktoren internationalen Verhaltens .	101

Teil 2 Nachbildung interorganisationaler Verhandlungen: Ein experimentelles Verhandlungsspiel (Werner Kirsch, Bernd Huppertsberg, Michael Kutschker)

2.1	Verwendungszweck und Entstehungsgeschichte des Verhandlungsspieles	105
2.2	Das Szenario des Verhandlungsspieles	108
2.2.1	Beschreibung des Investitionsvorhabens für alle beteiligten Firmen	108
2.2.2	Angaben der Firma Edelweiß	117
2.2.3	Angaben der Firma Waschmaschinen AG	122
2.2.4	Angaben der Firma Schmitz & Apelt	126
2.3	Hinweise zur Durchführung des Verhandlungsspieles . . .	132
2.3.1	Spielaufbau	132
2.3.2	Beschaffung fehlender Informationen	132
2.3.3	Organisation der einzelnen Firmen	133
2.3.4	Kommunikation zwischen den Firmen	133
2.3.5	Sekretariatsaufgaben	133
2.3.6	Aktivitäten im Spiel	133
2.3.7	Empfehlungen zum Ablauf	134
	Literaturverzeichnis	135