

Inhalt

Teil 1 Strukturelle und situative Einflußfaktoren in Verhandlungen

1.1	Einführung	13 -
1.1.1	Eigenschaften der Verhandlungssituation	14 -
1.1.1.1	Verhandlungsspiele mit <i>einer</i> Drohmöglichkeit	14 -
1.1.1.2	Verhandlungsspiele mit <i>variablen</i> Drohmöglichkeiten	18 -
1.1.1.3	Ein Paradigma der Verhandlungssituation	20 -
1.1.1.4	Die Verhandlungssituation im Lichte sozial-psychologischer Theorien	22 -
1.1.1.5	Beziehung zwischen Verhandlungsforschung und realen Verhandlungen	26 -
1.2	Der Einfluß struktureller Merkmale	29
1.2.1	Pareto-Optimalität und integratives Verhandeln	29
1.2.2	Art und Höhe der Gewinne	31
1.2.3	Symmetrie vs. Asymmetrie der Auszahlungsmatrix	32
1.2.3.1	Theoretische Erwartungen	32
1.2.3.2	Aufteilung der Gewinne in symmetrischen Situationen	34
1.2.3.3	Aufteilung der Gewinne in unsymmetrischen Situationen	34
1.2.4	Drohungen und Bestrafungen	38
1.2.4.1	Theoretische Ansätze	38
1.2.4.2	Experimentelle Ergebnisse	38
1.2.5	Zahl der Verhandlungsgegenstände	49
1.2.6	Zahl der Parteien, Koalitionsbildung	49
1.2.7	Sicherheitsniveau und andere strukturelle Merkmale der Verhandlungssituation	59
1.3	Der Einfluß situativer Merkmale	60
1.3.1	Verhandlungserfahrung	60
1.3.2	Zeitdruck und Kosten	62
1.3.3	Informationsverteilung	64
1.3.3.1	Integratives Verhandeln bei unterschiedlichen Informationsbedingungen	64
1.3.3.2	Verteilung der Gewinne in Abhängigkeit vom Informationsstand	66
1.3.4	Kommunikationsbedingungen	69
1.3.5	Anspruchsniveauverteilung	71
1.3.6	Verhandlungsverhalten des Partners	73

1.4	Perspektiven für eine Theorie des Verhandlungsverhaltens	81
1.4.1	Die Bedeutung motivationaler Faktoren	81
1.4.2	Die Wirkung von Sanktionen	84
1.4.3	Der Einfluß des Informationsstandes	85
1.4.4	Die Wirkung von Kommunikationsbeschränkungen	86
1.4.5	Der Einfluß des gegnerischen Verhandlungsverhaltens .	86
Teil 2 Soziale Einflußfaktoren in Verhandlungen		89
2.1	Einführung	89
2.1.1	Abgrenzung und Stellenwert des Themas; Überblick . . .	89
2.1.2	Einführender analytischer Ansatz	91
2.1.2.1	Entgegenkommen (vs. Beharren) unter entscheidungsanalytischer Perspektive	91
2.1.2.2	Arten sozialen Einflusses bzw. sozialer Macht	92
2.1.3	Vorausblick	95
2.1.3.1	Zur Gliederung in »einführende Analyse« und »empirische Forschungen«	95
2.1.3.2	Zu untersuchende Verhandlungsaspekte: Verhandlungshärte und Qualität des Verhandlungsproduktes	95
2.2	Soziale Einflüsse bei der Verhandlungsvorbereitung: Teilnehmerdiskussion zum Verhandlungsproblem	97
2.2.1	Einführende Analyse	97
2.2.1.1	Einflüsse durch Problemerkörterung (ohne Stellungnahme)	97
2.2.1.2	Einflüsse durch Gruppendiskussion (mit Stellungnahme)	98
2.2.2	Empirische Forschungen	99
2.3	Intergruppen-Verhandlungen: Gruppen (im Gegensatz zu Einzelpersonen) als Verhandlungsparteien	103
2.3.1	Einführende Analyse	104
2.3.1.1	Interdependenz	104
2.3.1.2	Kontakt und Interaktion innerhalb der Gruppe	106
2.3.1.3	Kontakt und Interaktion mit der Gegengruppe	106
2.3.2	Empirische Forschungen	107
2.4	Intergruppen-Verhandlungen: Verhandeln durch Gruppenvertreter	108
2.4.0	Allgemeine Einführung und Überblick	108
2.4.1	Verhandeln in eigener Sache (»Eigen-Verhandler«) im Vergleich zum Verhandeln in Sachen Dritter (»Vertreter«)	110
2.4.1.1	Einführende Analyse	110
2.4.1.2	Empirische Forschungen	112

2.4.2	Rechenschaftspflicht: Kontrolle und Bewertung durch die Gruppe	115
2.4.2.1	Einführende Analyse	115
2.4.2.2	Empirische Forschungen	117
2.4.3	Materielle Belohnungs- und Bestrafungsmacht der Gruppe	119
2.4.3.1	Einführende Analyse	119
2.4.3.2	Empirische Forschungen	120
2.4.4	Vorliegen und Eindeutigkeit von Gruppenpräferenzen	121
2.4.4.1	Geäußerte Gruppenpräferenzen hinsichtlich Verhandlungsführung und -ergebnis	121
2.4.4.2	Eindeutigkeit des Gruppenstandpunktes	122
2.4.5	Intragruppen-Status (Führerstellung) des Gruppenvertreters	126
2.4.5.1	Führer im Sinne von Gruppensprecher (ohne Autoritätsbefugnisse gegenüber den Gruppenmitgliedern)	126
2.4.5.2	Führer im Sinne von »Vorgesetzter« mit Autoritätsbefugnissen	130
2.4.6	Einstellungen der Gruppe zu ihrem Vertreter: Vertrauen/Mißtrauen	133
2.4.6.1	Einführende Analyse	133
2.4.6.2	Empirische Forschungen	134
2.4.7	Einstellungen des Vertreters zu seiner Gruppe und deren Standpunkten	136
2.4.7.1	Einstellungen zur Gruppe: Attraktion	136
2.4.7.2	Einstellungen zu den Standpunkten der Gruppe: Kongruenz versus Diskrepanz	138
2.5	Drittparteien: Vermittlung und Schlichtung	139
2.5.0	Einführende Bemerkungen	139
2.5.1	Vermittlung	140
2.5.1.1	Einführende Analyse	140
2.5.1.2	Empirische Forschungen	140
2.5.2	Schlichtung	144
2.5.2.1	Einführende Analyse	144
2.5.2.2	Empirische Forschungen	148
2.5.3	Vergleich von Vermittlungs- und Schlichtungstechniken	151
2.6	Zusammenfassung und theoretische Einordnung der Befunde	152
2.6.1	Einleitung und Überblick	152
2.6.2	Motivational-kognitiver Ansatz	154
2.6.2.1	Verhandlungsziele und ihr Bezug zur Verhandlungshärte	154
2.6.2.2	Verhandlungsziel-Priorität als Funktion der Motivationslage (Bedürfnisaktivierung)	156
2.6.3	Interpretierende Zusammenfassung der Forschungsergebnisse	157

2.6.3.1 Wirkung von vorbereitender Gruppendiskussion bei interindividuellen Verhandlungen	157
2.6.3.2 Intergruppenverhandlungen (ohne Gruppenvertreter) . .	158
2.6.3.3 Intergruppenverhandlungen durch Gruppenvertreter . . .	158
2.6.3.4 Vermittlung und Schlichtung	166
2.6.4 Forschungsperspektiven und abschließende Überlegungen	169
2.6.4.1 Forschungsperspektiven	169
2.6.4.2 Exkurs: Die Rolle geschlechtsspezifischer Unterschiede .	171
2.6.4.3 Schlußbemerkung	172
 Literaturverzeichnis	 174

VERHANDLUNGEN II.

Organisationen und Nationen als Konfliktparteien. Ergebnisse aus wirtschafts- und politikwissenschaftlicher Verhandlungsforschung

(Band 518)

Kurzgliederung

Teil 1 Organisationale und internationale Verhandlungen

- 1.1 Inhalte und Grenzen eines Forschungsprogrammes der organisationalen und internationalen Verhandlungen
- 1.2 Ziele und Verhandlungsbereich
- 1.3 Der Verhandlungsprozeß
- 1.4 Das Verhandlungsergebnis
- 1.5 Determinanten des Verhandlungsverhaltens

Teil 2 Nachbildung interorganisationaler Verhandlungen: Ein experimentelles Verhandlungsspiel

- 2.1 Verwendungszweck und Entstehungsgeschichte des Verhandlungsspieles
- 2.2 Das Szenario des Verhandlungsspieles
- 2.3 Hinweise zur Durchführung des Verhandlungsspieles