

# 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     |
| <br>Literaturverzeichnis . . . . .  | <br>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