

Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung	9
1.1. Lohntheorie und Verhandlungen	9
1.2. Konflikttheorie und Verhandlungen	15
1.3. Ziel und Methode der Arbeit	18
2. Konflikt und Kooperation als Elemente der Verhandlung	29
2.1. Der reine soziale Konflikt	30
2.2. Die reine soziale Kooperation	31
2.3. Die Verbindung von Konflikt und Kooperation (Mixed Motive)	32
3. Verhandlungskalkül und Konfliktausmaß	35
3.1. Empirische Tests zum Verhandlungskalkül	36
3.2. Verhandlungskalkül der Arbeitnehmer	37
3.3. Verhandlungskalkül der Arbeitgeberseite	38
3.4. Kongruenz der Verhandlungskalküle	42
4. Konflikttheorie und Schlichtung	44
4.1. Das Edgeworth-Box-Diagramm	44
4.2. Empirische Tests zum Edgeworth-Box-Diagramm	50
4.3. Das Richardson-Modell	52
4.4. Empirische Tests zum Richardson-Modell	57
5. Kommunikation und Verhandlung	60
6. Information und Verhandlung	65
6.1. Begriff, Merkmale und Abgrenzungen der Information	65
6.2. Informationsauslösende Faktoren	70
6.2.1. Unsicherheitsfaktoren	70
6.2.2. Unsicherheit und Kosten: Optimierungsmodelle	72
6.2.3. Der Mechanismus der kognitiven Dissonanz	76
6.2.4. Der Mechanismus des Anspruchsniveaus	78

6.3. Wirkungen der Information	80
6.3.1. Exogene Information und Konfliktgrad	81
6.3.2. Motivationsänderung und Konfliktgrad	90
6.3.3. Endogene Informationsstrategie	92
6.3.4. Informationen des Schlichters	94
7. Drohung und Verhandlung	102
7.1. Definition	102
7.2. Drohung und Verhandlungskalkül	103
7.2.1. Ökonomischer Kalkül	104
7.2.2. Politischer Kalkül	108
7.3. Grenzen der Drohstrategie	109
7.3.1. Modifikationen des Richardson-Modells	110
7.3.2. Das Prinzip der Konzilianz	112
7.4. Glaubwürdigkeit und Drohung	113
7.5. Drohung versus Versprechung	116
7.6. Empirische Tests zum Drohmechanismus	120
8. Konzession und Verhandlung	129
8.1. Festlegung der Anfangsforderung	131
8.2. Festlegung der Minimalforderung	135
8.3. Der Konzessionsprozeß	138
8.3.1. Konzessionsursachen	144
8.3.2. Konzessionsstrategien	147
8.3.3. Konzessionswirkungen	154
8.4. Die Prominenzthese (Schelling)	157
8.5. Der Bluff	160
9. Gruppenprozesse und Verhandlung	167
9.1. Die Position des Delegierten	168
9.2. „Rollentausch“ versus „Selbstdarstellung“	173
9.3. Mehrere Verhandlungsteilnehmer	176
10. Persönliche Eigenschaften und Verhandlung	184
Exkurs: Persönliche Eigenschaften des Schlichters	187
Literatur, Sachregister	191