

Gliederung	Seite
Abbildungsverzeichnis	VI
Tabellenverzeichnis	VII
Abkürzungsverzeichnis	X
Variablenliste	XI
Teil I: Konzepte und Grundlagen des eingeschränkt rationalen Verhaltens	
1. Problemstellung	1
2. Gang der Untersuchung	3
3. Eingeschränkt rationales Entscheidungsverhalten	6
3.1. Der homo oeconomicus	7
3.2. Modifikationen am Modell des homo oeconomicus	9
3.3. Der eingeschränkt rationale Entscheider	11
3.4. Die Bedeutung des Anspruchsniveaus im Rahmen der Theorie der eingeschränkten Rationalität	15
3.5. Experimente zur Erforschung eingeschränkt rationalen Verhaltens	19
3.5.1. Die Entwicklung der experimentellen Wirtschaftsforschung	19
3.5.2. Möglichkeiten der Datenerfassung	22
3.5.3. Auswertungsmethoden	24
3.6. Zusammenfassung von Punkt 3.	29
4. Die Bedeutung des Anspruchsniveaus in Verhandlungen	30
4.1. Repetitive Verhandlungen	33
4.2. Vergleich unterschiedlicher Härte- und Fairneßkonzepte	34
4.2.1. Das experimentelle Design	34
4.2.2. Härtekonzepte	36
4.2.3. Fairneßkonzepte	41
4.3. Resümee	46
Teil II: Experimentelle Untersuchung eines Verhandlungsmarktes	
5. Die Vorstudie	49
5.1. Aufbau und Durchführung der Vorstudie	49
5.1.1. Die Auswahl der Tests	49
5.1.2. Die Versuchsanordnung	49
5.1.3. Der Versuchsablauf	50

	Seite
5.2. Die einzelnen Tests	52
5.2.1. Verhandlungserfahrung	52
5.2.2. Leistungsmotivation	53
5.2.3. Ökonomisches Grundwissen	54
5.2.4. Konzentrationsfähigkeit	54
5.2.5. Anpassungsverhalten	55
5.3. Abschließende Bemerkungen zur Vorstudie	57
6. Die Auswertung der Vorstudie	58
6.1. Ergebnisüberblick	58
6.2. Die Ergebnisse der allgemeinen Vorstudienvariablen	60
6.2.1. Leistungsmotivation	60
6.2.2. Konzentrationsfähigkeit	60
6.2.3. Anpassungsverhalten	64
6.3. Die Vorstudienvariablen	71
7. Das Marktexperiment	72
7.1. Die Versuchsanordnung	72
7.2. Der Versuchsablauf	76
8. Die globalen Ergebnisse des Marktexperiments	80
8.1. Überblick	80
8.1.1. Experimentweise Betrachtung	80
8.1.2. Trendwerte	82
8.1.3. Periodenweise Betrachtung	83
8.2. Der Einfluß der Vorstudienvariablen auf die Ergebnisse des Marktexperiments	90
8.3. Ein Vergleich mit einem Marktexperiment ohne Investitionen	94
8.4. Zusammenfassung von Punkt 8	97
9. Die erste Anspruchsbildung und die Gewinnansprüche	99
9.1. Die Ausprägung der ersten Anspruchsniveaus	100
9.1.1. Die ersten Preisanspruchsniveaus	100
9.1.2. Die ersten Mengenanspruchsniveaus	102
9.2. Einflußfaktoren auf die ersten Anspruchsniveaus	103
9.2.1. Die ersten Preisanspruchsniveaus der Produzenten	103
9.2.2. Die ersten Mengenanspruchsniveaus der Produzenten	103
9.2.3. Die ersten Produktionsmengen	105
9.2.4. Die ersten Preisanspruchsniveaus der Einkäufer	108

	Seite
9.2.5. Die ersten Mengenanspruchs-niveaus der Einkäufer	110
9.2.6. Weitere Untersuchungen im Zusammenhang mit den ersten Anspruchs-niveaus	112
9.3. Die Gewinnanspruchs-niveaus	113
9.4. Abschließende Bemerkungen zu den ersten Anspruchs-niveaus und den Gewinnansprüchen	117
10. Die Anpassung	119
10.1. Die Erstverträge der Produzenten	120
10.1.1. Die Anpassung der Preisanspruchs-niveaus	120
10.1.2. Die Anpassung der Mengenanspruchs-niveaus	125
10.2. Die Erstverträge der Einkäufer	129
10.2.1. Die Anpassung der Preisanspruchs-niveaus	129
10.2.2. Die Anpassung der Mengenanspruchs-niveaus	133
10.3. Ein Vergleich des Anpassungsverhaltens in unterschiedlichen Entscheidungssituationen	136
10.4. Zusammenfassung von Punkt 10	140
11. Faire Verhandlungen als Voraussetzung längerfristiger Kundenbeziehungen	142
11.1. Globale Kundenbewegungen	142
11.2. Beibehaltung oder Wechsel des Verhandlungspartners?	144
11.2.1. Das Verhalten der Produzenten	145
11.2.2. Das Verhalten der Einkäufer	148
11.3. Anspruchsausgleich als Fairneßmaß	149
11.4. Verhandlungsbeurteilungen in Anhängigkeit vom Verhandlungsergebnis	150
11.5. Der eigene Erfolg als Zielgröße	152
12. Das Investitionsverhalten	153
12.1. Überblick über die Investitionstätigkeit	153
12.2. Der Aufbau des Investitionsmodells	155
12.2.1. Unterscheidung zwischen primären und sekundären Teil des Investitionsmodells	155
12.2.2. Generelle Unterschiede beim Investitionsverhalten	157
12.3. Ökonomische Einflußfaktoren auf das Investitionsverhalten	159
12.4. Der Primärteil des Investitionsmodells	162
12.4.1. Der Aufbau des Primärteils	162

	Seite
12.4.2. Die Erklärungsgüte des Primärteils	165
12.5. Der Sekundärteil des Investitionsmodells	166
12.5.1. Der Aufbau des Sekundärteils	166
12.5.2. Die Erklärungsgüte des Sekundärteils	169
12.5.3. Vergleich unterschiedlicher Modellansätze zur Erklärung der Folgeentscheidungen	169
12.6. Das Investitionsmodell	172
12.6.1. Der Aufbau des Modells	172
12.6.2. Die Erklärungsgüte des Investitionsmodells	174
12.7. Die Finanzierungsform der Investitionen	176
12.8. Das Investitionsverhalten in anderen Experimenten	178
12.8.1. Ein Mengentripol	178
12.8.2. Ein Preistripol	180
12.8.3. Ein Vergleich von Investitionskriterien	182
12.9. Eingeschränkt rationales Investitionsverhalten	183
13. Schlußbetrachtung	185
14. Anhang	187
14.1. Auszahlungsmatrizen in den Experimenten von Bartos und Tietz	187
14.2. Die Testunterlagen für die Vorstudie	188
14.3. Der Einführungsvortrag für die Vorstudie	197
14.4. Originalfragebogen von Ehlers	202
14.5. Vorstudienenergebnisse	204
14.6. Der Einführungsvortrag für das Marktexperiment	207
14.7. Die Formulare für das Marktexperiment	217
14.8. Die unterschiedlichen Anfangsvermögensstände	235
14.9. Die ersten Anspruchsniveaus	236
14.10. Produktionsentscheidung und Verhandlungserfahrung	240
14.11. Korrelationskoeffizienten zwischen den ersten Preis- und den ersten Mengenanspruchsniveaus	241
14.12. Korrelationen zwischen der Anpassung der Gewinnansprüche und der der Preis-/Mengenansprüche	242
14.13. Anpassungsanpassung im Marktexperiment	244

	Seite
14.14. Anpassungsmaße in anderen Ex- perimenten	246
14.15. Die Verteilung der Vpn. auf fünf Gruppen	249
14.16. Personenbezogene Daten	250
14.17. Verhandlungsdaten	259
15. Literaturverzeichnis	294