

# Inhaltsverzeichnis

<b>Verzeichnis der Abbildungen</b>	<b>9</b>
<b>1. Einleitung</b>	<b>11</b>
1.1 Relevanz des Themas	11
1.2 Zielsetzung der Arbeit	12
1.3 Vorgehensweise der Untersuchung	14
<b>2. Verhandlungen und Verhandlungsaktivitäten: Definitionen und Begriffsbestimmungen</b>	<b>15</b>
2.1 Alltagsbegrifflichkeit	15
2.2 Wortlaut und etymologische Annäherung	17
2.3 Erste Definitionen von Verhandeln	18
2.4 Negotiating versus Bargaining	20
2.5 Verhandeln versus Argumentieren	21
2.6 Funktionen von Verhandlungen	24
2.7 Erfolgreich verhandeln?	28
2.8 Verhandlungsgegenstände	34
2.9 Verhandlungskontexte	38
2.10 Wer verhandelt?	39
2.11 Welche Verhandlungen sollen nicht untersucht werden?	39
2.12 Fazit und erweiterte Verhandlungsdefinition	40
<b>3. Überblick über die Verhandlungsforschung</b>	<b>43</b>
<b>3.1 Spieltheorie</b>	<b>44</b>
3.1.1 Kurze Vorstellung der theoretischen Richtung	44
3.1.2 Spezifische Verhandlungsdefinition	45
3.1.3 Schlüsselbegriffe und Werkzeuge	46
Null-/Nicht-Nullsummenspiele	47
Ergebnis- oder Auszahlungsmatrix	47
Pareto-Optimalität und Comparison-Level	49
Entscheidungs- und Spielbäume	50
Entscheidungstabellen und Strategien	51
Edgeworth-Box, Nash-Lösung und Rubinstein-Modell	52
3.1.4 Untersuchungsaufbau und Forschungsergebnisse	54

3.1.5 Fazit und Bewertung der Ergebnisse	58
3.2 Mathematikfreie Spieltheorie	63
3.2.1 Kurze Vorstellung der Theorie	63
3.2.2 Schlüsselbegriffe und Werkzeuge	64
Wertenetz und Coopetition	64
Das PARTS-Modell	65
3.2.3 Fazit und Bewertung	67
3.3 Sozialpsychologische Arbeiten	68
3.3.1 Kurzes Vorstellen der theoretischen Richtung	68
3.3.2 Spezifische Verhandlungsdefinition	70
3.3.3 Arbeitsweise und vorgenommene Untersuchungen	71
3.3.4 Einflussfaktoren auf Verhandlungen und Untersuchungsergebnisse	72
3.3.4.1 Der Einfluss situativer Merkmale	72
3.3.4.2 Der Einfluss persönlicher Variablen	75
3.3.4.3 Soziale Einflussfaktoren	76
3.3.4.4 Der Einfluss von Emotionen auf die Verhandlungen	78
3.3.5 Fazit und Bewertung	79
3.4 Motivationale Orientierungen der Verhandelnden	82
3.4.1 Kurze Vorstellung der theoretischen Richtung	82
3.4.2 Spezifische Verhandlungsdefinition	83
3.4.3 Untersuchungsergebnisse	85
3.4.3.1 Motivationale Orientierungen und Strategien	85
3.4.3.2 Das „Dual-Concern-Modell“ von Pruitt und Rubin	87
3.4.3.3 Die Kooperations-/Kompetitionstheorie von Morton Deutsch	89
3.4.4 Fazit und Bewertung der Ergebnisse I	90
3.5.1 Kooperatives Verhandeln	91
3.5.1.1 Schlüsselbegriffe und Werkzeuge	92
3.5.1.1.1 Die niederlagelose Konfliktbewältigungsstrategie	92
3.5.1.1.2 Das Harvard Konzept	93
3.5.1.1.3 Weitere kooperative Lösungswege	94
3.5.1.1.4 Ausgewählte Methoden der kreativen Problemlösung	95
3.5.1.1.5 Verlaufsmodell für kooperatives Verhandeln	96
3.6.1 Kompetitives Verhandeln	97
3.6.1.1 Schlüsselbegriffe und Werkzeuge kompetitiven Verhandelns	101

3.6.1.1.1 Schlüsselpunkte kompetitiven Verhandelns	101
3.6.1.1.2 Ausgewählte Methoden kompetitiven Verhandelns	102
3.6.1.1.3 Prozessmodell für kompetitives Verhandeln	102
3.7.1 Bewertung der Ergebnisse II. Auch: Zum Spannungsfeld zwischen Kooperation und Kompetition	104
<b>3.8 Macht und Einfluss in Verhandlungen</b>	<b>106</b>
3.8.1 Definition: Macht	107
3.8.2 Soziale Macht	108
3.8.3 Quellen der Macht / Machtmittel	109
3.8.4 Dimensionen der Macht	112
3.8.5 Verhandlungsmacht	114
3.8.6 Potentielle, tatsächliche und wahrgenommene Macht	116
3.8.7 Werkzeuge der Machtausübung	118
3.8.8 Auf Macht reagieren	120
3.8.9 Untersuchungsergebnisse	122
3.8.10 Exkurs: Entwicklungspsychologische Verhandlungsmodelle	122
3.8.11 Fazit und Bewertung	125
<b>3.9 Kognitive Theorie</b>	<b>128</b>
3.9.1 Kurze Vorstellung der Theorie und Schlüsselbegriffe	129
3.9.2 Spezifische Verhandlungsdefinition	130
3.9.3 Forschungsergebnisse und Werkzeuge	131
3.9.3.1 Heuristiken	131
3.9.3.2 Fixed-action patterns	137
3.9.3.3 Fazit und Bewertung I	140
3.9.3.4 Weitere relevante kognitive Prozesse	142
3.9.3.5 Schemata, Skripte, mentale Modelle und noch einmal: Frames	149
3.9.3.6 Fazit und Bewertung II	154
<b>3.10 Systemisch-konstruktivistische Theorie</b>	<b>157</b>
3.10.1 Kurze Vorstellung der Theorie	157
3.10.2 Spezifische Verhandlungsdefinition	161
3.10.3 Das Verhandlungssystem	163
3.10.4 Systemebenen, Schlüsselbegriffe und Werkzeuge	168
3.10.4.1 Die individuelle Ebene, die jeweiligen Wirklichkeitskonstruktionen	169
3.10.4.2 Die Ebene der Kommunikation und des Kommunikationskontextes	170

3.10.4.3 Die Ebene der Verhandlungsbeziehungen und der Kopplung der Akteure	174
3.10.4.4 Ein Problemsystem auf dem Weg zum Lösungssystem	177
3.10.4.5 Der organisationale Kontext, in dem die Akteure stehen	179
3.10.4.6 Die Ebene der Regeln, nach denen die Verhandlung verläuft	180
3.10.4.7 Die Ebene des Verhandlungs- oder Tauschnetzes, in dem die Akteure handeln	181
3.10.4.8 Die Ebene des Verhandlungsgegenstands	185
3.10.5 Fazit und Bewertung	186
<b>4. Gesamtfazit</b>	<b>193</b>
<b>5. Anhang</b>	<b>201</b>
Spiele und Übungen der experimentellen Verhandlungsforschung	201
Das Gefangenendilemma	201
Der Kampf der Geschlechter	202
Dilemma-Übung im Wirtschafts-Kontext	203
Das Transporterspiel	203
Das Allmendespiel oder Ressourcendilemma	204
Verkaufs- und Preisverhandlungen	205
<b>6. Literaturverzeichnis</b>	<b>207</b>