

Roland W. Scholz

Dyadische Verhandlungen

Eine theoretische und experimentelle
Untersuchung von Vorhersagemodellen
unter besonderer Berücksichtigung von
Anspruchsniveau-Vorhersagemodellen

VERLAG ANTON HAIN

Inhalt

Teil I: Theoretischer Teil

<i>Kapitel 1: Einleitung</i>	S. 1
1.1 Vorhersagen und einige Gesichtspunkte ihrer Bewertung	S. 1
1.2 Zum Vorgehen und zu den Untersuchungszielen	S. 3
1.3 Die nähere Beschreibung des Untersuchungsgegenstandes: Die Verhandlungssituation	S. 5
<i>Kapitel 2: Abriss der Verhandlungstheorien auf der Grundlage von Äquivalenzrelationen, Nutzenfunktionen und materiellen Auszahlungen</i>	S. 7
2.1 <i>Modelle auf der Grundlage von Äquivalenzrelationen</i>	S. 9
2.1.1 Darstellung des Prinzips	S. 9
2.1.2 Kritik der Modelle auf der Grundlage von Äquivalenzrelationen	S. 12
2.2 <i>Modelle auf der Grundlage von Nutzenfunktionen</i>	S. 15
2.2.1 Spieltheoretische Modelle	S. 16
2.2.1.1 Das Maxmax-Prinzip als Vorhersagemodell	S. 16
2.2.1.2 Die Neumann-Morgenstern-Lösung	S. 17
2.2.2 Lösungsansätze mit Schlichtungsregeln	S. 18
2.2.2.1 Darstellung des Prinzips	S. 18
2.2.2.2 Empirische Befunde	S. 22
2.2.2.3 Diskussion der Probleme der Schlichtungsregeln mit Nutzenfunktion	S. 25
2.2.3 Dynamische Verhandlungsmodelle auf der Grundlage von Nutzenfunktionen	S. 29
2.2.3.1.1 Die ZEUTHEN-Theorie und ihre Nachfolger	S. 30
2.2.3.1.2 Modelle mit Reaktionserwartungen: Darstellung des Prinzips	S. 35

2.2.3.2	Empirische Befunde	S. 38
2.2.3.3	Diskussion der Probleme der dynamischen Verhandlungsmodelle auf der Grundlage von Nutzenfunktionen	S. 39
2.2.4	Nutzenfunktionen und Prognostizierbarkeit von Verhandlungsverhalten	S. 41
2.3	<i>Modelle auf der Grundlage von Auszahlungen</i>	S. 46
2.3.1	Statische Modelle	S. 47
2.3.1.1	Die Gleichaufteilung und die Equity-Lösung	S. 47
2.3.1.2	Ein entscheidungstheoretisches Modell	S. 49
2.3.1.3	Empirische Befunde	S. 52
2.3.1.4	Diskussion statischer Modelle auf der Grundlage materieller Auszahlungen	S. 55
2.3.2	Dynamische Verhandlungsmodelle auf der Grundlage von Auszahlungsfunktionen	S. 58
2.3.2.1.1	'Reactivity'-Modelle	S. 58
2.3.2.1.2	Differentialgleichungsmodelle	S. 63
2.3.2.2	Empirische Befunde	S. 64
2.4	<i>Zusammenfassung</i>	S. 66
<i>Kapitel 3: Anspruchsniveau-Vorhersage-Modelle für dyadische Verhandlungen</i>		S. 68
3.1.1	Der historische Ausgangspunkt	S. 68
3.1.1.1	Das Anspruchsniveau (AN) in unilateralen Leistungssituationen	S. 69
	Definition des ANs, meßtheoretische Präliminarien, AN-Setzung	
3.1.1.2	Verschiedene Namen für die gleiche Sache?	S. 70
3.1.1.3	Versuch einer allgemeinen und präziseren Definition	S. 71
3.1.1.4	Das AN in 'mehrdimensionalen Situationen'	S. 72
3.1.1.5	Die Technik der AN-Messung und ihre Probleme	S. 74
3.1.1.6	Das LEWINSche Konzept: Das AN als Funktion von Person und Umwelt	S. 75
3.1.1.7	Reformulierungen des Minimalziels aus entscheidungstheoretischer und physiologischer Sicht	S. 77

3.1.2	Das AN in verhandelbaren Situationen	S. 78
3.1.2.1	Zum Begriff	S. 78
3.1.2.2	Situative Einflußfaktoren auf die AN-Bildung in nicht-iterativen Verhandlungen	S. 80
3.1.2.3	Die Bedeutung der ANs für den Verhandlungsprozeß und das Verhandlungsergebnis	S. 82
3.1.2.4	AN-Anpassung	S. 84
3.1.2.4.1	AN-Anpassung während einer Verhandlung	S. 86
3.1.2.4.2	AN-Anpassung in Verhandlungssequenzen	S. 88
3.2	Statische und Dynamische AN-Vorhersagemodelle	S. 92
3.2.1	Statische AN-Vorhersagemodelle	S. 93
3.2.1.1	Einfache statische Interpolationsmodelle	S. 93
3.2.1.2	Gleiche ANs und gleicher Anspruchsnutzen	S. 96
3.2.2	Dynamische AN-Vorhersagemodelle	S. 99
3.2.2.1	Modelle mit konstanten Konzessionsbeträgen	S. 99
3.2.2.2	Die Planungsdifferenztheorie	S. 100
3.2.2.3	AN-Sicherungstheorien	S. 101
3.2.2.4	Die dynamische AN-Ausgleichstheorie von TIETZ	S. 103
3.2.3	Statische AN-Vorhersagemodelle mit Gleichaufteilungsbias	S. 108
3.2.4	Empirische Befunde	S. 109
3.2.5	Diskussion der AN-Vorhersagemodelle	S. 113
3.3	Die Abhängigkeit der Güte von AN-Vorhersagemodellen für dyadische Verhandlungen von Umweltvariablen	S. 115
3.3.1	Die Bedeutung der Erfahrung der Verhandelnden	S. 116
3.3.2	Die Bedeutung von Zeitdruck und Zeitkosten	S. 119
3.3.3	Der Einfluß der Bedeutung des Verhandlungsgegenstandes auf die Prognosegüte	S. 122