

Inhaltsverzeichnis

| | |
|---|----|
| Einleitung | 11 |
| 1 Das Verhandlungsproblem | 15 |
| 1.1 Der Konflikt und sein Ergebnis im Verhandlungsproblem | 15 |
| 1.1.1 <i>Mediation strebt ein Ergebnis im Konflikt an</i> | 15 |
| 1.1.2 <i>Rivalität und Koordination im Verhandlungsproblem</i> | 17 |
| 1.2 Die unterschiedlichen Verhandlungsprobleme | 19 |
| 1.2.1 <i>Die Pareto-Kriterien als Unterscheidungsmerkmal</i> | 20 |
| 1.2.2 <i>Die Issues in Verhandlungsproblemen</i> | 23 |
| 1.2.3 <i>Das Distributionsproblem</i> | 31 |
| 1.2.4 <i>Das Integrationsproblem</i> | 32 |
| 1.2.5 <i>Das Konstruktionsproblem</i> | 40 |
| 1.3 Die Vergemeinschaftung im Verhandlungsproblem | 50 |
| 2 Konfliktstrategien als Reaktion auf Verhandlungsprobleme | 57 |
| 2.1 Die Konfliktstrategien und der Begriff der Schatten | 57 |
| 2.1.1 <i>Konfliktstrategien agierender Parteien</i> | 59 |
| 2.1.2 <i>Die Schatten als Alternative zum Verhandeln</i> | 61 |
| 2.2 Konfliktstrategien in bekannten Unterscheidungen..... | 64 |
| 2.2.1 <i>Selbstbestimmung oder Fremdbestimmung</i> | 64 |
| 2.2.2 <i>Exit oder Voice</i> | 66 |
| 2.2.3 <i>Formelles Gericht oder alternative Streitlösung</i> | 67 |
| 2.2.4 <i>Repräsentierung oder Selbstrepräsentierung</i> | 71 |
| 2.3 Information und Kommunikation in den Konfliktstrategien | 74 |
| 2.3.1 <i>Kommunikation und Verstehen</i> | 74 |
| 2.3.2 <i>Konfliktstrategien als Informationstransmission</i> | 82 |

| | | |
|----------|--|-----|
| 3 | Ökonomische Verhandlungsanalysen und jenseits derer Grenzen | 89 |
| 3.1 | Ökonomische Unbestimmtheiten im distributiven Verhandeln | 89 |
| 3.1.1 | <i>Distributives Verhandeln</i> | 89 |
| 3.1.2 | <i>Das Festlegungsproblem</i> | 100 |
| 3.1.3 | <i>Funktionale Rationalität der Emotionen</i> | 104 |
| 3.2 | Ökonomische Unbestimmtheiten im integrativen Verhandeln..... | 106 |
| 3.2.1 | <i>Das Distributionsproblem im Integrationsproblem</i> | 107 |
| 3.2.2 | <i>Das Marktmodell von Walras</i> | 113 |
| 3.3 | Das Verhandlungsdilemma..... | 123 |
| 3.3.1 | <i>Die Verteilungsdoktrin statt konstante Preise</i> | 123 |
| 3.3.2 | <i>Folgerung für das Verhandeln</i> | 126 |
| 3.3.3 | <i>Die Gefangenendilemmastruktur des Verhandlungsdilemmas</i> | 128 |
| 3.3.4 | <i>Lösung des Verhandlungsdilemmas durch TIT FOR TAT</i> | 132 |
| 3.3.5 | <i>Lösung des Verhandlungsdilemmas durch Gesetz, Reputation oder Moral</i> | 135 |
| 3.3.6 | <i>Lösung des Verhandlungsdilemmas durch mediative Trennung von Kreation und Verteilung des Verhandlungsüberschusses</i> | 140 |
| 3.3.7 | <i>Lösung des Verhandlungsdilemmas durch Vertrauen in Vertrauen</i> | 144 |
| 3.4 | Das Wartedilemma | 148 |
| 3.4.1 | <i>Das Zuwarten und die unkooperative Spieltheorie</i> | 149 |
| 3.4.2 | <i>Vom Signal der Geduld zum Wartedilemma</i> | 152 |
| 4 | Verhandeln neben den anderen Konfliktstrategien | 157 |
| 4.1 | Die Eskalationsstrategie..... | 158 |
| 4.1.1 | <i>Eskalation auf der Ebene des Verhandlungsproblems</i> | 158 |
| 4.1.2 | <i>Stufenweise Eskalation in der Empirie und die Rolle von TIT FOR TAT</i> | 161 |
| 4.1.3 | <i>Gründe für das Hinabsteigen der Stufen</i> | 166 |
| 4.1.4 | <i>Beurteilung der Eskalationsstrategie</i> | 168 |

| | |
|--|------------|
| 4.2 Die Abwanderungsstrategie..... | 169 |
| 4.2.1 Auflösung der Vergemeinschaftung..... | 170 |
| 4.2.2 Abgrenzungen..... | 172 |
| 4.2.3 Beurteilung der Abwanderungsstrategie..... | 174 |
| 4.3 Die Delegationsstrategie..... | 175 |
| 4.3.1 Entscheid durch einen Nicht-Betroffenen..... | 176 |
| 4.3.2 Festlegung einer formgebundenen Verfahrensordnung..... | 181 |
| 4.3.3 Im Konflikt anwendbare Normen..... | 183 |
| 4.3.4 Schöpfung von Normen durch die Konfliktdelegation..... | 186 |
| 4.3.5 Beurteilung der Delegationsstrategie..... | 187 |
| 4.4 Die Verhandlungsstrategie..... | 190 |
| 4.4.1 Die Verhandlungsphasen: Zeit und Lernen..... | 195 |
| 4.4.2 Der Verhandlungsdiskurs: Kommunikation und Konsens..... | 200 |
| 4.4.3 Machtungleichgewichte im Verhandeln..... | 206 |
| 4.4.4 Externalitäten der Behandlung von Verhandlungsproblemen..... | 208 |
| 4.4.5 Beurteilung der Verhandlungsstrategie..... | 212 |
| 5 Mediation als vermitteltes Verhandeln..... | 219 |
| 5.1 Das Wesen der Mediation..... | 219 |
| 5.1.1 Einführung..... | 219 |
| 5.1.2 Definitorisches und Geschichtliches..... | 220 |
| 5.1.3 Differenzierung und Abgrenzungen der Mediation..... | 226 |
| 5.2 Die drei Mediationsstile..... | 230 |
| 5.2.1 Die rechts-basierte Mediation..... | 230 |
| 5.2.2 Die interessens-basierte Mediation..... | 231 |
| 5.2.3 Die verstehens-basierte Mediation..... | 232 |

| | |
|--|------------|
| 5.3 Phasen der Mediation und der Verhandlung..... | 234 |
| 5.3.1 Abschluss eines Arbeitsbündnisses..... | 236 |
| 5.3.2 Erarbeitung der Issues und Bestandesaufnahme..... | 238 |
| 5.3.3 Bearbeitung der Issues..... | 241 |
| 5.3.4 Optionen entwickeln und bewerten..... | 245 |
| 5.3.5 Gestaltung des Ergebnisses und Abschluss..... | 247 |
| 5.3.6 Funktionalität der Phaseinteilung durch den Mediator..... | 248 |
| 5.4 Der Mediator in seiner Rolle..... | 250 |
| 5.4.1 Kognitive Beschränkungen..... | 250 |
| 5.4.2 Wahrnehmung und Präferenzen..... | 253 |
| 5.4.3 Komplexitätsmanagement..... | 270 |
| 5.4.4 Emotionsmanagement..... | 274 |
| 5.4.5 Vertrauensmanagement..... | 281 |
| 6 Folgerungen und Forderungen..... | 289 |
| 6.1 Den richtigen Mediationsstil im richtigen Konflikt!..... | 289 |
| 6.1.1 Rechts-basierte Mediation für Distributionsprobleme..... | 290 |
| 6.1.2 Interessens-basierte Mediation für Integrationsprobleme..... | 296 |
| 6.1.3 Verstehens-basierte Mediation und Konstruktionsprobleme..... | 301 |
| 6.1.4 Erfolgsmassstäbe der Mediationen..... | 306 |
| 6.2 Der Markt der Mediation..... | 308 |
| 6.2.1 Das Mediationsangebot..... | 309 |
| 6.2.2 Die Mediationsnachfrage..... | 312 |
| 6.2.3 Bedeutung eines funktionierenden Mediationsmarktes..... | 315 |
| Zusammenfassung und Schlusswort..... | 319 |
| Literaturverzeichnis..... | 325 |
| Abbildungsverzeichnis..... | 345 |
| Tabellenverzeichnis..... | 345 |