



**LEUPHANA**  
UNIVERSITÄT LÜNEBURG

Wer nicht (gemeinsam) wagt, der  
nicht gewinnt.

---

Allokationskontext und Ressourcenvalenz als Determinanten der  
Einigungsqualität in Verhandlungen um geteilte Ressourcen

Der Fakultät Bildungswissenschaften der Leuphana Universität Lüneburg zur  
Erlangung des Grades Doktor der Philosophie - Dr. phil. -  
vorgelegte Dissertation von:

Benjamin Paul Höhne  
geb. 28.04.1984 in Sindelfingen



Eingereicht am: 18.11.2014

Betreuer und Gutachter: Prof. Dr. Roman Trötschel

Gutachter(in): Prof. Dr. Alexander Freund

Gutachter(in): Prof. Dr. Joachim Hüffmeier

Tag der Disputation: 20.05.2015



3

für Emilia

Danke, dass du da bist, unsere Welt auf den Kopf stellst, uns zum Lachen und zum Weinen bringst und unser Leben damit schöner machst.



## Danksagung

Diese Schrift und die wissenschaftliche Arbeit in den Jahren davor wären ohne die Unterstützung vieler Menschen nicht möglich und sicherlich auch nicht eine so lehrreiche, schöne und lustige Zeit gewesen, daher möchte ich diesen Anlass nutzen, um ihnen zu danken. Für Liebe, Unterstützung und konstruktive Kritik in allen Lebenslagen möchte ich meiner Verlobten Nora aus ganzem Herzen danken. Ohne Dich wäre mein Leben in den letzten Jahren sicherlich anders verlaufen und ich bin froh, dass Du mir immer wieder dabei hilfst, nicht aus den Augen zu verlieren, was im Leben wichtig und im Alltag schön ist. Für seinen scharfen Blick für Details, seinen kritischen und logischen Geist sowie für die Chancen, mit ihm diese Arbeit zu besprechen, möchte ich meinem Doktorvater Roman danken. Deine Freude an der experimentellen Arbeit und der spielerische Zugang zur Verhandlungsforschung haben mich in den letzten Jahren nicht nur inspiriert, sondern auch meine Haltung zu einem Forschungsfeld geprägt, das ich mitgestalten möchte. Ich möchte außerdem Alexander Freund und Joachim Hüffmeier dafür danken, dass sie sich bereiterklärt haben, diese Dissertation mit zu betreuen und die vorliegende Arbeit zu begutachten. Mein Dank gilt natürlich auch meinen Kollegen David, Johann und Corinna, die mir in den letzten Jahren in vielen hilfreichen Gesprächen während und nach der Arbeit tolle Anregungen gegeben haben. David, Dir möchte ich vor allem für Deine geduldige Unterstützung gerade am Anfang meiner Promotion danken, in der Du mir dabei geholfen hast, Grundsätzliches über die experimentelle Forschung zu verstehen, Dir immer wieder meine halbgaren Ideen angehört hast und dir sogar die Mühe gemacht hast, mir dazu hilfreiches Feedback zu geben. Außerdem: Istanbul, Bürobball und viele tolle Momente in Südafrika! Johann, vielen Dank für Dein Feedback zu dieser Arbeit und noch mehr Dank für die tollen Gespräche nach der Arbeit. Auf Deine Unterstützung und Deinen Rat kann ich immer zählen, einen besseren Kollegen kann man sich nicht wünschen! Corinna, auch Dir zunächst vielen Dank für Dein Feedback zu dieser Arbeit und für Deine schier endlose Begeisterungsfähigkeit und positive Grundeinstellung. Deine Energie ist in einem guten Sinne ansteckend! Mein Dank gilt auch den vielen helfenden Händen, die während der Datenerhebung der hier vorgestellten Studien als Versuchsleiter/-in, Hilfskraft oder im Rahmen einer Abschlussarbeit ihren Teil dazu beigetragen haben, dass die durchgeführten Experimente realisiert werden konnten. Mein Dank gilt außerdem Marion, die sich dieser Arbeit angenommen und meine wild auf die Seiten verteilten Kommata an die richtigen Orte bugsiert hat.

Zuletzt, aber nicht minder wichtig, ist es mir, meiner Familie zu danken. Meiner Mutter für ihre Liebe, Unterstützung in allen Lebenslagen und dafür, dass sie einfach immer für mich da war und ist. Klaus möchte ich dafür danken, dass er es, solange ich denken kann, immer verstanden hat, die richtigen Prioritäten in seinem Leben zu setzen und dies seinen Kindern auch vorgelebt hat. Peter möchte ich dafür danken, dass er mir die Welt gezeigt hat und für viele inspirierende Gespräche und kritische Gedanken.



# Inhaltsverzeichnis

|  |            |
|--|------------|
| <b>1. Einleitung</b>   | <b>10</b>  |
| <b>2. Allokationskontexte in Verhandlungen</b>               | <b>16</b>  |
| 2.1. Austauschverhandlungen                                  | 17         |
| 2.2. Verteilungsverhandlungen                                | 18         |
| 2.3. Beitragsverhandlungen                                   | 20         |
| 2.4. Beitrags- und Verteilungskontexte in sozialen Dilemmata | 21         |
| <b>3. Ressourcenlokationen und Integrativität</b>            | <b>26</b>  |
| 3.1. Integratives Potenzial ohne geteilte Ressourcen         | 27         |
| 3.2. Integratives Potenzial mit geteilten Ressourcen         | 30         |
| 3.2.1. Symmetrische Präferenzen zwischen Parteien            | 32         |
| 3.2.3. Asymmetrische Präferenzen zwischen Parteien           | 36         |
| <b>4. Ressourcenvalenz in Verhandlungen</b>                  | <b>44</b>  |
| <b>5. Die Theorie des regulatorischen Fokus</b>              | <b>50</b>  |
| 5.1. Regulatorische Fokuse in Entscheidungssituationen       | 53         |
| 5.2. Regulatorische Fokuse in Verhandlungen                  | 55         |
| 5.3. Regulatorische Passung in Verhandlungen                 | 56         |
| <b>6. Fragestellung und Forschungsvorhaben</b>               | <b>60</b>  |
| <b>7. Studie 1 – Szenariostudie zu Profiten</b>              | <b>64</b>  |
| 7.1. Methode   | 65         |
| 7.1.1. Stichprobe und Studiendesign                          | 65         |
| 7.1.2. Durchführung  | 66         |
| 7.1.3. Abhängige Maße  | 69         |
| 7.2. Ergebnisse  | 71         |
| 7.2.1. Regulatorischer Fokus                                 | 71         |
| 7.2.2. Qualität der ersten Vorschläge                        | 72         |
| 7.3. Diskussion  | 73         |
| <b>8. Studie 2 – Verhandlung von Profiten</b>                | <b>76</b>  |
| 8.1. Methode   | 79         |
| 8.1.1. Stichprobe und Studiendesign                          | 79         |
| 8.1.2. Durchführung  | 80         |
| 8.1.4. Abhängige Maße  | 86         |
| 8.2. Ergebnisse  | 89         |
| 8.2.1. Manipulationscheck                                    | 90         |
| 8.2.2. Verhandlungsergebnis                                  | 90         |
| 8.2.4. Gegenstandstypen                                      | 91         |
| 8.2.5. Mediationsanalyse                                     | 96         |
| 8.3. Diskussion  | 98         |
| <b>9. Studie 3 – Verhandlung von Lasten</b>                  | <b>102</b> |
| 9.1. Methode   | 106        |
| 9.1.1. Stichprobe und Studiendesign                          | 106        |
| 9.1.2. Durchführung  | 107        |
| 9.1.3. Abhängige Maße  | 112        |
| 9.2. Ergebnisse  | 115        |
| 9.2.1. Manipulationscheck                                    | 115        |
| 9.2.2. Verhandlungsergebnis                                  | 116        |
| 9.2.3. Gegenstandstypen                                      | 117        |



|   |            |
|---|------------|
| 9.2.4. Mediationsanalyse                          | 122        |
| 9.3. Diskussion                                   | 124        |
| <b>10. Studie 4 – Allokationskontext x Valenz</b> | <b>127</b> |
| 10.1. Methode                                     | 131        |
| 10.1.1. Stichprobe und Studiendesign              | 131        |
| 10.1.2. Durchführung                              | 132        |
| 10.1.3. Abhängige Maße                            | 136        |
| 10.2. Ergebnisse                                  | 140        |
| 10.2.1. Manipulationscheck                        | 141        |
| 10.2.2. Verhandlungsergebnis                      | 142        |
| 10.2.3. Gegenstandstypen                          | 143        |
| 10.2.4. Chat-Transkripte                          | 148        |
| 10.2.5. Mediationsanalyse                         | 149        |
| 10.3. Diskussion                                  | 151        |
| <b>11. Diskussion und Ausblick</b>                | <b>155</b> |
| <b>12. Literaturverzeichnis</b>                   | <b>167</b> |
| <b>13. Anhang</b>                                 | <b>180</b> |



# Tabellenverzeichnis

|                      |  |        |
|----------------------|--|--------|
| <b>Tabelle 2.1.</b>  | Darstellung der drei Basisformen von Allokationskontexten in Verhandlungen aus der Perspektive einer Verhandlungspartei.                                     | S. 16  |
| <b>Tabelle 3.1.</b>  | Darstellung der in der vorliegenden Arbeit realisierten Ertragsstrukturen in Verhandlungen um geteilten Besitz.  | S. 31  |
| <b>Tabelle 4.1.</b>  | Darstellung des subjektiven Valenzerlebens in Abhängigkeit von Allokationsrichtung und -lokation   | S. 47  |
| <b>Tabelle 5.1.</b>  | Charakteristika der regulatorischen Fokusse.   | S. 51  |
| <b>Tabelle 7.1.</b>  | Aufschlüsselung der Präferenzen und Status-quo-Besitzverhältnisse der einzelnen Gegenstandstypen für Studie 1.   | S. 67  |
| <b>Tabelle 8.1.</b>  | Aufschlüsselung der Präferenzen und Status-quo-Besitzverhältnisse der einzelnen Gegenstandstypen für Studie 2.   | S. 83  |
| <b>Tabelle 8.2.</b>  | Dyadische Intraklassen-Korrelationen der abhängigen Maße in Studie 2.  | S. 90  |
| <b>Tabelle 8.3.</b>  | Mediationsanalyse: Bootstrappingwerte für den indirekten Effekt der Gegenstandstypen (Bewegung vs. Trade-Off) auf das Verhandlungsergebnis in Studie 2.      | S. 98  |
| <b>Tabelle 9.1.</b>  | Aufschlüsselung der Präferenzen und Status-quo-Besitzverhältnisse der einzelnen Gegenstandstypen für Studie 3.   | S. 111 |
| <b>Tabelle 9.2.</b>  | Dyadische Intraklassen-Korrelationen der abhängigen Maße in Studie 3.  | S. 115 |
| <b>Tabelle 9.3.</b>  | Mediationsanalyse: Bootstrappingwerte für den indirekten Effekt der Gegenstandstypen (Bewegung vs. Trade-Off) auf das Verhandlungsergebnis in Studie 3.      | S. 124 |
| <b>Tabelle 10.1.</b> | Aufschlüsselung der Präferenzen und Status-quo-Besitzverhältnisse der einzelnen Gegenstandstypen für Studie 4.   | S. 136 |
| <b>Tabelle 10.2.</b> | Zuordnung der Bewahrungsgegenstände in Abhängigkeit des Allokationskontexts und der Ressourcenvalenz in Studie 4.  | S. 138 |
| <b>Tabelle 10.3.</b> | Zuordnung der Bewegungsgegenstände in Abhängigkeit des Allokationskontexts und der Ressourcenvalenz in Studie 4.   | S. 138 |
| <b>Tabelle 10.4.</b> | Chat-Transkripte: Theoretische Grundlagen des Kodierungsschemas mit beispielhaften Äußerungen.   | S. 139 |
| <b>Tabelle 10.5.</b> | Dyadische Intraklassen-Korrelationen der abhängigen Maße in Studie 4.  | S. 140 |
| <b>Tabelle 10.6.</b> | Mediationsanalyse: Bootstrappingwerte für den indirekten Effekt der Trade-Off-Gegenstände und Promotionsäußerungen auf das Verhandlungsergebnis in Studie 4. | S. 151 |



# Abbildungsverzeichnis

|                        |  |       |
|------------------------|--|-------|
| <b>Abbildung 2.1.</b>  | Darstellung des Status quo einer Austauschverhandlung.   | S. 17 |
| <b>Abbildung 2.2.</b>  | Darstellung des Status quo einer Verteilungsverhandlung.   | S. 19 |
| <b>Abbildung 2.3.</b>  | Darstellung des Status quo einer Beitragsverhandlung.  | S. 21 |
| <b>Abbildung 3.1.</b>  | Positionen und Interessen am Beispiel einer Erbschaftsverhandlung.   | S. 27 |
| <b>Abbildung 3.2.</b>  | Distributive Verhandlung um einen Gegenstand am Beispiel einer Erbschaftsverhandlung.                                    | S. 28 |
| <b>Abbildung 3.3.</b>  | Integrative Verhandlung um mehrere Gegenstand mit unterschiedlichen Präferenzen am Beispiel einer Erbschaftsverhandlung. | S. 29 |
| <b>Abbildung 3.4.</b>  | Pareto-optimale Lösung im Beispiel der Erbschaftsverhandlung.  | S. 29 |
| <b>Abbildung 3.5.</b>  | Integrativität durch Erhalt der Besitzverhältnisse in Beitrags- und Verteilungsverhandlungen.                            | S. 34 |
| <b>Abbildung 3.6.</b>  | Integrativität durch Veränderung der Besitzverhältnisse in Beitrags- und Verteilungsverhandlungen.                       | S. 36 |
| <b>Abbildung 3.7.</b>  | Integrativität in geteiltem Besitz durch den systematischen Austausch von Zugeständnissen in Verteilungsverhandlungen.   | S. 38 |
| <b>Abbildung 3.8.</b>  | Integrativität in geteiltem Besitz durch den systematischen Austausch von Zugeständnissen in Beitragsverhandlungen.      | S. 39 |
| <b>Abbildung 3.9.</b>  | Integrativität in exklusivem Besitz durch den systematischen Austausch von Zugeständnissen in Verteilungsverhandlungen   | S. 41 |
| <b>Abbildung 3.10.</b> | Integrativität in exklusivem Besitz durch den systematischen Austausch von Zugeständnissen in Beitragsverhandlungen.     | S. 42 |
| <b>Abbildung 7.1.</b>  | Unterschiede im regulatorischen Fokus zwischen Beitrags- und Verteilungsbedingung in Studie 1.                           | S. 72 |
| <b>Abbildung 7.2.</b>  | Unterschiede in der Qualität der ersten Vorschläge zwischen Beitrags- und Verteilungsbedingung in Studie 1.              | S. 73 |
| <b>Abbildung 8.1.</b>  | Darstellung der Verhandlungssituation und des Status quo für die Beitragsbedingung in Studie 2.                          | S. 81 |
| <b>Abbildung 8.2.</b>  | Darstellung der Verhandlungssituation und des Status quo für die Verteilungsbedingung in Studie 2.                       | S. 81 |
| <b>Abbildung 8.3.</b>  | Unterschiede in der Qualität der Einigung zwischen der Beitrags- und Verteilungsbedingung in Studie 2.                   | S. 91 |
| <b>Abbildung 8.4.</b>  | Unterschiede in der Qualität der Allokationen für die Bewahrungsgegenstände über den Verhandlungsprozess in Studie 2.    | S. 93 |
| <b>Abbildung 8.5.</b>  | Unterschiede in der Qualität der Allokationen für die Bewegungsgegenstände über den Verhandlungsprozess in Studie 2.     | S. 95 |
| <b>Abbildung 8.6.</b>  | Unterschiede in der Qualität der Allokationen für die Trade-Off-Gegenstände über den Verhandlungsprozess in Studie 2.    | S. 96 |
| <b>Abbildung 8.7.</b>  | Mediationsmodell der direkten und indirekten Effekte auf das Verhandlungsergebnis in Studie 2.                           | S. 98 |



|                        |   |        |
|------------------------|---|--------|
| <b>Abbildung 9.1.</b>  | Darstellung der Verhandlungssituation und des Status quo für die Beitragsbedingung in Studie 3.   | S. 109 |
| <b>Abbildung 9.2.</b>  | Darstellung der Verhandlungssituation und des Status quo für die Verteilungsbedingung in Studie 3.  | S. 109 |
| <b>Abbildung 9.3.</b>  | Unterschiede in der Qualität der Einigung zwischen der Beitrags- und Verteilungsbedingung in Studie 3.  | S. 117 |
| <b>Abbildung 9.4.</b>  | Unterschiede in der Qualität der Allokationen für die Bewahrungsgegenstände über den Verhandlungsprozess in Studie 3.   | S. 119 |
| <b>Abbildung 9.5.</b>  | Unterschiede in der Qualität der Allokationen für die Bewegungsgegenstände über den Verhandlungsprozess in Studie 3.  | S. 121 |
| <b>Abbildung 9.6.</b>  | Unterschiede in der Qualität der Allokationen für die Trade-Off-Gegenstände über den Verhandlungsprozess in Studie 3.   | S. 122 |
| <b>Abbildung 9.7.</b>  | Mediationsmodell der direkten und indirekten Effekte auf das Verhandlungsergebnis in Studie 3.  | S. 124 |
| <b>Abbildung 10.1.</b> | Darstellung der Verhandlungssituation und des Status quo für die Beitragsverhandlung um Profite in Studie 4.  | S. 135 |
| <b>Abbildung 10.2.</b> | Darstellung der Verhandlungssituation und des Status quo für die Verteilungsverhandlung um Lasten in Studie 4.  | S. 135 |
| <b>Abbildung 10.3.</b> | Unterschiede in der Qualität der Einigung zwischen den Bedingungen in Studie 4.   | S. 143 |
| <b>Abbildung 10.4.</b> | Unterschiede in der Qualität der Allokationen für die Bewahrungsgegenstände über den Verhandlungsprozess in Studie 4.   | S. 145 |
| <b>Abbildung 10.5.</b> | Unterschiede in der Qualität der Allokationen für die Bewegungsgegenstände über den Verhandlungsprozess in Studie 4.  | S. 147 |
| <b>Abbildung 10.6.</b> | Unterschiede in der Qualität der Allokationen für die Trade-Off-Gegenstände über den Verhandlungsprozess in Studie 4.   | S. 148 |
| <b>Abbildung 10.7.</b> | Mediationsmodell der direkten und indirekten Effekte auf das Verhandlungsergebnis in Studie 4.  | S. 151 |
| <b>Abbildung 11.1.</b> | Einordnung von beispielhaften Gütern auf den Dimensionen der Erschöpfbarkeit und Exklusivität sowie zu den jeweiligen Ressourcentypen der Privaten-, Abgabe-, Öffentlichen- und Kollektiven-Ressourcen. | S. 161 |



# 1. Einleitung

Verhandlungsgeschick ist im beruflichen Kontext ein wichtiger Faktor des Erfolgs für Unternehmensführer und Mitarbeiter. Die psychologische Verhandlungsforschung hat sich folglich schon immer im engen Kontakt mit und an der Lebensrealität von Unternehmen entwickelt. Viele Lehrbücher und angewandte Ratgeber richten ihren Fokus deshalb auf den Erkenntnisgewinn, den die psychologische Verhandlungsforschung für den Alltag von Unternehmern bieten kann (vgl. u. a. Bazerman & Lewicki, 1983; Bazerman & Moore, 2008; Fisher, Ury, & Patton, 1991). Hier finden sich etliche Fallbeispiele für unterschiedliche Verhandlungssituationen, in denen es erfolgsversprechende Strategien zu verfolgen und hinderliche Fallstricke zu vermeiden gilt. Die betrachteten Verhandlungen sind dabei vielfältig; so kann es sich beispielsweise um Verhandlungen über Arbeitsleistungen gegen Geld (Kray, Reb, Galinsky, & Thompson, 2004), um den Verkaufspreis für eine Tankstelle (Galinsky, Maddux, Gilin, & White, 2008) oder eine Fabrik (Loschelder, Swaab, Trötschel, & Galinsky, 2014), aber auch beispielsweise um den Austausch von verschiedenen Tieren zwischen Zoobesitzern (Trötschel, Loschelder, Höhne, & Majer, 2014) handeln. Strukturell betrachtet, handelt es sich bei vielen dieser Verhandlungen also um den *Austausch von exklusiven Ressourcen*. Nun existieren im unternehmerischen Kontext jedoch nicht nur solche Austauschverhandlungen, sondern ebenfalls Verhandlungen, welche eine Einigung in Bezug auf geteilte Ressourcen erfordern. Als anschauliches Beispiel sollen die Verhandlungen zwischen unterschiedlichen Unternehmen über die Gründung und den Betrieb von Gemeinschaftsunternehmen, sogenannten *Joint Ventures*, dienen. Joint Ventures sind Allianzen zwischen zwei rechtlich und wirtschaftlich unabhängigen Unternehmen (sog. *Elternunternehmen*), die jedoch in dem Gemeinschaftsunternehmen gemeinsam die Risiken tragen und potenzielle Profite teilen (Park & Russo, 1996). Die Verhandlungen auf der Ebene von Joint Ventures finden also nicht über den Austausch von exklusiven Ressourcen statt, sondern drehen sich darum, welches Unternehmen welche Ressourcen zum gemeinsamen Joint Venture beitragen soll, kann oder will und wie die entstandenen Gewinne und Verluste unter den Parteien verteilt werden sollen. Strukturell handelt es sich also um Verhandlungen über den *Beitrag von Ressourcen zu einem geteilten Besitz* und über die *Verteilung von geteiltem Besitz*. Betrachtet man nun die Leistungsfähigkeit solcher Joint Ventures, so lässt sich laut Bamford, Ernst und Fubini (2004) festhalten, dass nur knapp über



die Hälfte (51 %) erfolgreich sind in dem Sinne, dass jeder Partner mehr Profit machen konnte, als er Kosten tragen musste. Die Autoren identifizieren ein Hauptproblem für die hohe Misserfolgsrate bei Joint Ventures: So sind die beteiligten Unternehmen häufig zwar in der Lage, erwirtschaftete Profite untereinander aufzuteilen und neue Geschäftsübernahmen in ihre eigenen Firmen zu integrieren, jedoch scheitern sie gleichsam daran, ausreichend Ressourcen in das Joint Venture fließen zu lassen („Although most companies are highly disciplined about integrating acquisitions, they rarely commit sufficient resources to launching similarly sized joint ventures or alliances.“ Bamford, Ernst, & Fubini, 2004, S. 91-92). Laut den Analysen von Bamford und Kollegen (2004) sind gerade die unzureichenden Beiträge in der Startphase eines Joint Ventures dafür verantwortlich zu machen, dass das Wertschöpfungspotenzial solcher Gemeinschaftsunternehmen nicht optimal ausgenutzt wird. Aus der Perspektive der psychologischen Verhandlungsforschung stellt sich daher die Frage nach den psychologischen und behavioralen Erfolgs- und Misserfolgskriterien in Verhandlungen um geteilte Ressourcen. Eine solche Analyse könnte beispielsweise dabei helfen, zu identifizieren, warum es Unternehmen in Verhandlungen rund um das Management eines Joint Ventures leicht gelingt, sich über die Verteilung der Profite zu einigen, aber es ihnen schwer fällt, ausreichend Ressourcen zur Verfügung zu stellen, um dieses optimal zu betreiben. Der Schwerpunkt dieser Arbeit soll daher auf der systematischen Untersuchung von Verhandlungen um geteilte Ressourcen ruhen und im Speziellen die psychologischen Prozesse näher beleuchten, die sich einerseits in Verhandlungen um Beiträge zu einer geteilten Ressource entfalten und andererseits eine Rolle spielen, wenn geteilte Ressourcen verteilt werden sollen.

Ein weiterer wichtiger Aspekt in der Betrachtung von Verhandlungen um geteilte Ressourcen steckt bereits im Begriff des Joint Ventures, welches, wörtlich übersetzt, soviel wie *gemeinsames Wagnis* heißt. Das Wagnis in der Gründung eines neuen gemeinsamen Unternehmens besteht in einer Abwägung zwischen den Chancen und Risiken. Beide Partner in einem Joint Venture werden versuchen, ihre Kosten möglichst zu minimieren und ihre Profite zu maximieren. Konkret ergibt sich aus dieser Logik, dass sowohl die Abschöpfung von positiven Ressourcen (bspw. Gewinne, qualifiziertes Personal, Patente) aus dem Joint Venture, als auch die Auslagerung von negativen Ressourcen (Kosten, überschüssiges Personal, Kosten für Forschung und Entwicklung) in das Joint Venture dazu dienen können, den eigenen



Nutzen zu maximieren. Als Kehrseite dieser Medaille müssen die Partner in einem Joint Venture auch dafür Sorge tragen, dass ausreichend positive Ressourcen zum Joint Venture beigetragen werden (finanzielle Mittel, qualifiziertes Personal etc.) und gleichzeitig auch potenziell anfallende negative Ressourcen im Joint Venture von den Partnern übernommen werden (Kapazitätsengpässe in der Produktion, Reintegration von unproduktiven Abteilungen etc.). Zusammenfassend lässt sich demnach festhalten, dass die *subjektive Valenz der verhandelten Ressourcen* den psychologischen Kontext in Verhandlungen über Beiträge zu einer geteilten Ressource oder die Verteilung einer geteilten Ressource moderieren kann. Die vorliegende Arbeit hat es sich daher ebenfalls zum Ziel gesetzt, zu ergründen, inwiefern sich das Verhandlungsverhalten um geteilte Ressourcen in Abhängigkeit von der Valenz der Ressourcen verändert und welchen Einfluss diese Veränderung auf den Erfolg oder Misserfolg von Verhandlungsführern hat. Die systematische Untersuchung des Einflusses von unterschiedlichen Allokationskontexten (Beiträge zu vs. Verteilung von geteilten Ressourcen) und Ressourcenvalenzen (positive vs. negative Ressourcen) in Verhandlungen leistet dabei einen Erkenntnisgewinn auf folgenden Ebenen:

- (1) In der psychologischen Verhandlungsforschung existiert bisher keine Studie, die systematisch den Einfluss struktureller Merkmale (Allokationskontext und Ressourcenvalenz) von Verhandlungen um geteilte Ressourcen untersucht. Zwar existiert eine Vielzahl an Studien, die das Allokationsverhalten von Verhandlungsparteien in Verteilungsverhandlungen um geteilte (bzw. besitzlose) Ressourcen betrachtet (u. a. De Dreu, 1995; Gratch, Dehghani, Carnevale, Kim, & De Melo, 2011; Olekalns, Lau, & Smith, 2007; Trötschel & Gollwitzer, 2007; Trötschel, Hüffmeier, Loschelder, Schwartz, & Gollwitzer, 2011), nach dem Wissen des Autors jedoch keine, die Allokationsverhalten in einem Beitragskontext untersucht. Betrachtet man zudem die existierenden Untersuchungen zu Verteilungsverhandlungen, so werden diese ausschließlich in einer Art operationalisiert, welche die komplette Verteilung der Ressourcen notwendig macht und somit die Möglichkeit zum geteilten Besitz gar nicht erst vorsieht. Darüber hinaus leistet die Arbeit einen Beitrag zu den Erkenntnissen in Bezug auf den Einfluss von unterschiedlichen Ressourcenvalenzen in Verhandlungen, die ebenfalls bisher nur in Verteilungskontexten untersucht wurden (Galinsky, Leonardelli, Okhuysen, & Mussweiler, 2005; Griffith, 1989; Mannix, Neale, &



Northcraft, 1995; Northcraft, Neale, Tenbrunsel, & Thomas, 1996; Okhuysen, Galinsky, & Uptigrove, 2003; Sondak, Neale, & Pinkley, 1995; Wade-Benzoni, Sondak, & Galinsky, 2010).

- (2) Weiterhin stellt die experimentelle Untersuchung von geteilten Ressourcen in einem interaktiven Verhandlungsprozess den ersten Schritt für einen Brückenschlag zwischen der interdisziplinären Erforschung von Determinanten der Kooperation im Aufbau und Erhalt von Allgemeingütern, sogenannten Allmenden (bspw. Fischbestände, fossile Rohstoffe, öffentliches Schulsystem; Olson, 1965; Ostrom, 1990) und der psychologischen Konflikt- und Verhandlungsforschung dar. Dabei kann die psychologische Verhandlungsforschung vor allem die Perspektive der individuellen psychologischen Realität einzelner Akteure oder kleiner Gruppen in Konflikten um geteilte Ressourcen beitragen, wohingegen die Forschung zu Allmenden bisher geteilte Ressourcen fokussiert hat, die von großen Gruppen (Gesellschaftsgruppen, Nationalstaaten oder der Weltbevölkerung) genutzt sowie erhalten werden müssen und deshalb vor allem soziologische (Gordon, 1954), makroökonomische (Ostrom, 1990) oder auch biologische (Myers & Worm, 2003) Determinanten des Widerstreits zwischen dem Erhalt und der Nutzung geteilter Ressourcen beleuchtet hat.
- (3) Schließlich hat der Erkenntnisgewinn über die psychologischen Rahmenbedingungen für den Erfolg oder Misserfolg in Verhandlungen um geteilte Ressourcen auch eine hohe praktische Relevanz. Denn nicht nur in Verhandlungen über Joint Ventures wird über geteilte Ressourcen verhandelt, sondern auch im Alltag gibt es immer wieder Situationen, in denen Konflikte um kollektive Ressourcen entstehen. So verhandeln wir mit unserem Partner über die Aufteilung der Haushaltspflichten, mit unseren Freunden darüber, wer welchen Beitrag zu einem gemeinsamen Grillfest leistet oder mit unseren Verwandten, wie eine Erbschaft verteilt werden soll.

In den ersten Kapiteln dieser Arbeit sollen zunächst die relevanten theoretischen Grundlagen der Verhandlungsforschung erarbeitet werden und Bezug auf die besonderen strukturellen Rahmenbedingungen von Verhandlungen um geteilte Güter genommen werden. Konkret werden in **Kapitel 2** verschiedene Allokationskontexte behandelt und diese voneinander abgegrenzt. Zudem wird ein Überblick über die bisherigen Erkenntnisse zu Verhandlungen um geteilte Ressourcen gegeben,



der sich vornehmlich aus Studien der sozialen Dilemmaforschung ergibt. Da in den empirischen Studien dieser Arbeit ausschließlich integrative Verhandlungen betrachtet werden<sup>1</sup>, wird in **Kapitel 3** genauer auf die Bedeutung von Integrativität in Verhandlungen im Allgemeinen und die Möglichkeiten für integrative Lösungen in Verhandlungen um geteilte Ressourcen im Besonderen eingegangen. Dabei wird sowohl der strukturelle Einfluss von unterschiedlichen Besitzlokalationen (exklusiver eigener Besitz vs. gemeinsamer Besitz vs. exklusiver fremder Besitz) thematisiert als auch die Notwendigkeit von systematischen Zugeständnissen bei Präferenzunterschieden zwischen Verhandlungsparteien erläutert. **Kapitel 4** schließt den Teil dieser Arbeit über die strukturellen Determinanten von Verhandlungen um geteilte Ressourcen ab und beschäftigt sich mit den bisherigen Erkenntnissen der Forschung zum Einfluss von Ressourcenvalenz in Verhandlungen. **Kapitel 5** gibt einen Überblick über den Einfluss unterschiedlicher regulatorischer Fokusse<sup>2</sup> (Higgins, 1997) in Entscheidungs- und Verhandlungssituationen und erläutert, inwiefern Verhandlungen um geteilte Ressourcen in Abhängigkeit ihrer strukturellen Rahmenbedingungen (Allokationskontext und Ressourcenvalenz) unterschiedliche regulatorische Orientierungen induzieren können. Der empirische Teil dieser Arbeit stellt insgesamt vier Studien vor, die das Verhalten von Verhandlungsparteien in verschiedenen integrativen Verhandlungen um geteilte Ressourcen betrachten. **Studie 1** fokussiert in Form einer Szenariostudie den Einfluss der unterschiedlichen Allokationskontexte (Beitrag vs. Verteilung) auf die Integrativität von ersten Angeboten vor dem Hintergrund vollkommener Informationstransparenz über die Ertragsstrukturen und demonstriert zudem den Einfluss des Allokationskontexts auf die Aktivierung unterschiedlicher regulatorischer Orientierungen. **Studie 2** stellt die erste interaktive Verhandlungsstudie dar und realisiert eine Verhandlungssituation über ein Joint Venture, in dem entweder über Beiträge von positiv-valenten Ressourcen zu diesem Unternehmen vs. die Verteilung von positiv-valenten Ressourcen aus diesem Unternehmen verhandelt wird. Die Operationalisierung der Verhandlungssituation

---

<sup>1</sup> In *integrativen* Verhandlungen besteht, in Abgrenzung zu *distributiven* Verhandlungen, die Möglichkeit, Lösungen zu finden, die für mindestens eine Partei ein besseres Ergebnis als den Kompromiss erzielt, ohne dass die andere Partei dadurch schlechter abscheidet. Eine umfassendere Auseinandersetzung mit Integrativität im Kontext von geteilten Ressourcen wird in Kapitel 3 vorgenommen.

<sup>2</sup> Die Theorie des regulatorischen Fokus beschreibt zwei motivationale Systeme: (1) den Promotionsfokus, welcher sich durch das Bedürfnis der Maximierung von positiven Ergebnissen und einen allgemeinen Eifer und Aktionismus auszeichnet; (2) der Präventionsfokus hingegen ist geprägt durch ein Bedürfnis nach Sicherheit, das Vermeiden von Verlusten und einer generellen Vigilanz und Vorsicht (Higgins, 1997).



erlaubt dabei die differenzierte Betrachtung der Fähigkeit zur Realisation integrativer Potenziale in unterschiedlichen Besitzlokalationen. In **Studie 3** findet ein Valenzwechsel der verhandelten Ressourcen statt. Davon abgesehen kommt dasselbe Paradigma wie in Studie 2 zum Tragen und es werden dieselben abhängigen Variablen erfasst. Schließlich werden in **Studie 4** in einem integrierten Design die Strukturfaktoren Allokationskontext und Ressourcenvalenz gekreuzt und mithilfe einer computervermittelten Operationalisierungsform des Verhandlungsparadigmas aus den Studien 2 und 3 untersucht. Besonders hervorzuheben ist in dieser letzten Studie, dass die Kommunikationsprotokolle der Verhandlungsparteien erfasst und analysiert wurden, wodurch Rückschlüsse auf mögliche vermittelnde psychologische Prozesse im Kommunikationsverhalten gezogen werden konnten. Den Abschluss bildet eine **Diskussion** der empirischen Daten vor dem Hintergrund der vorgestellten Theorien und Konzepte, wobei sowohl auf die Einschränkungen der bisherigen Studien eingegangen wird als auch ein Ausblick auf zukünftige Forschungsfelder für die psychologische Betrachtung von Verhandlungen um geteilte Güter gegeben wird.



## 2. Allokationskontexte in Verhandlungen

Im folgenden Kapitel werden die drei Basisformen der Allokationskontexte (Austausch,- Verteilungs- und Beitragsverhandlungen) näher erläutert, wobei ein Schwerpunkt auf die Beitrags- und Verteilungsverhandlungen gelegt wird, da diese in Verhandlungen um geteilte Ressourcen im Allgemeinen und im Rahmen dieser Arbeit im Besonderen von Interesse sind. Der Allokationskontext einer Verhandlung bestimmt einerseits die *Richtung* der Ressourcenallokationen während des Verhandlungsprozesses sowie andererseits die *Besitzverhältnisse* zum Status quo, also vor Beginn der Verhandlung. In der vorliegenden Arbeit werden ausschließlich dyadische Verhandlungskonstellationen betrachtet, weshalb in Bezug auf den letzten Punkt der Besitzverhältnisse nur maximal dyadischer Besitz einer Ressource thematisiert wird. Wenn im Kontext dieser Arbeit also von gemeinsamem, geteiltem oder kollektivem Besitz die Rede ist, dann sind diese Begriffe synonym für den gemeinsamen Besitz einer oder mehrerer Ressourcen von zwei Verhandlungsparteien zu verstehen. Die Gliederung verschiedener Allokationskontexte anhand der Determinanten Allokationsrichtung und der Besitzverhältnisse ist jedoch universell anwendbar und kann auch für andere Verhandlungskonstellationen (bspw. Mehrparteienverhandlungen) herangezogen werden<sup>3</sup>. Tabelle 2.1. fasst die Allokationsrichtungen und die möglichen Besitzverhältnisse zu Beginn und am Ende einer Verhandlung für die drei Allokationskontexte zusammen.

**Tabelle 2.1.** Darstellung der drei Basisformen von Allokationskontexten in Verhandlungen aus der Perspektive einer Verhandlungspartei.

| Allokationskontext | Richtung               | Besitz     |                       |
|--------------------|------------------------|------------|-----------------------|
|                    |                        | Status quo | Einigung              |
| Austausch          | Abgabe ER<br>Erhalt FR | exklusiv   | exklusiv              |
| Beitrag            | Abgabe ER<br>Erhalt GR | exklusiv   | exklusiv<br>gemeinsam |
| Verteilung         | Erhalt ER<br>Abgabe GR | gemeinsam  | exklusiv<br>gemeinsam |

*Hinweis.* ER: Eigene Ressourcen; GR: Gemeinsame Ressourcen; FR: Fremde Ressourcen.

<sup>3</sup> Für eine Übersicht über verschiedene Parteikonstellationen und andere strukturelle Determinanten von Verhandlungen, die nicht Bestandteil dieser Arbeit sind, sei auf Pruitt und Carnevale (1993), Thompson (2012) oder Lewicki, Barry und Saunders (2011) verwiesen.



## 2.1. Austauschverhandlungen

Der in der experimentellen Verhandlungsforschung am weitesten verbreitete Allokationskontext ist die *Austauschverhandlung* (u. a. Appelt & Higgins, 2010; Galinsky et al., 2008; Loschelder, Stuppi, & Trötschel, 2013; Thompson & Nadler, 2002). Diese konstituiert sich durch zwei oder mehr Parteien, die in exklusivem Besitz von ein oder mehreren Verhandlungsgegenständen<sup>4</sup> sind und darüber verhandeln, in welchem Verhältnis sie die exklusiven Ressourcen miteinander austauschen. Das klassische Beispiel für eine Austauschverhandlung ist die Situation einer Käufer-Verkäufer-Verhandlung. So ist beispielsweise der Flohmarktverkäufer im Besitz einer Briefmarkensammlung und der Käufer im Besitz von Geld. Die Parteien werden in der Folge darüber verhandeln, in welchem Verhältnis sie Briefmarken gegen Geld eintauschen wollen. Dabei ist die Richtung der Allokationsbewegungen einerseits das Abgeben von eigenen Ressourcen (Geld für den Käufer und Briefmarken für den Verkäufer) und andererseits das Erhalten von fremden Ressourcen (Briefmarken für den Käufer und Geld für den Verkäufer). Das Ziel der Allokationsbewegung ist es, die exklusiven Besitzverhältnisse der Parteien zu verändern (exklusives Besitzverhältnis von Briefmarken zu Geld; vgl. Abb. 2.1.<sup>5</sup>).



**Abbildung 2.1.** Darstellung des Status quo einer Austauschverhandlung. Alle Ressourcen sind in exklusivem Besitz. Die Allokationsrichtung ist von den exklusiven Ressourcen zu den exklusiven Ressourcen und das Ziel ist die Veränderung des Verhältnisses zwischen den exklusiven Ressourcen.

<sup>4</sup> Im Rahmen dieser Arbeit werden die Begriffe Ressource und Gegenstand synonym verwendet. In einigen Fällen kann eine Abgrenzung jedoch sehr sinnvoll sein, vgl. hierzu (Trötschel, Höhne, et al., 2014).

<sup>5</sup> Alle in dieser Arbeit dargestellten Abbildungen und Bestandteile sind entweder selbst von dem Autor erstellt oder stehen unter einer Public-Domain-Lizenz und wurden von der Seite [openclipart.org](http://openclipart.org) bezogen.



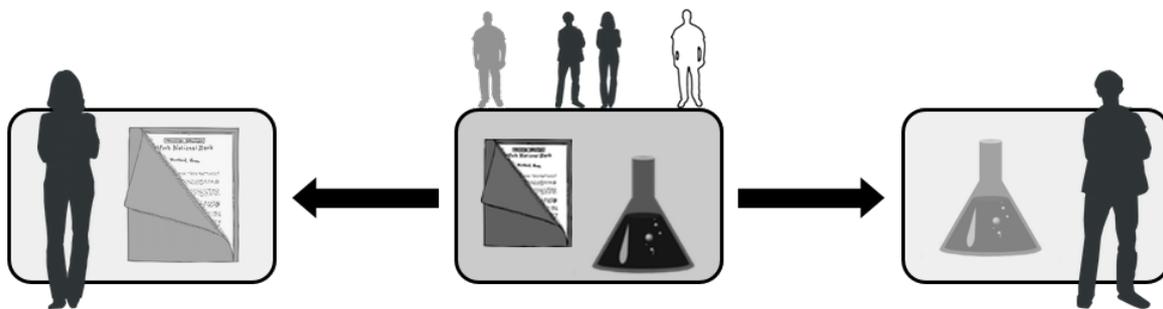
## 2.2. Verteilungsverhandlungen

Die Austauschverhandlung kann aufgrund der Vielzahl an Käufer-Verkäufer-Verhandlungen und ähnlichen Situationen als der häufigste Allokationskontext angesehen werden, nichtsdestotrotz sind auch die sogenannten *Verteilungsverhandlungen* in der Realität und in der empirischen Forschung stark vertreten (Kelley, Beckman, & Fischer, 1967; Okhuysen et al., 2003; Sondak et al., 1995). Der Status quo einer Verteilungsverhandlung besteht darin, dass eine oder mehrere Ressourcen in gemeinsamem Besitz der Verhandlungsparteien sind, welche in der Folge darüber verhandeln, wie diese zwischen den Parteien verteilt werden sollen. Dabei müssen die Parteien entscheiden, welche und wie viele Ressourcen sie im gemeinsamen Besitz belassen, welche Ressourcen sie für ihren eigenen exklusiven Besitz fordern und welche Ressourcen sie der anderen Seite überlassen. Als illustratives Beispiel soll wieder der Fall eines Joint Ventures zwischen zwei Firmen herangezogen werden. Nehmen wir an, zwei Unternehmen aus dem pharmazeutischen Sektor haben ein gemeinsames Joint Venture gegründet, um die Produktentwicklung in einem bestimmten Bereich gemeinsam voranzutreiben. Nach einer gewissen Zeit hat das Joint Venture die Ergebnisse erbracht, die erzielt werden sollten, und im Rahmen der Forschungs- und Entwicklungsbemühungen noch weitere neue Wirkstoffe und Patente generiert. Die Verhandlungsparteien müssen sich nun darüber einigen, welches Unternehmen Anspruch auf welche Ressourcen erhebt und wie diese folglich verteilt werden sollen. Im Fall einer Einigung findet die Allokationsbewegung aus den geteilten Ressourcen im Joint Venture zu den exklusiven Ressourcen der Elternunternehmen statt. Die möglichen Richtungen der Allokationen sind also das Abgeben einer geteilten Ressource und der Erhalt einer exklusiven Ressource, wohingegen das Ziel der Allokationsbewegung die Veränderung des Verhältnisses zwischen geteilten Ressourcen und den exklusiven Ressourcen der Verhandlungsparteien ist. Es ist an dieser Stelle jedoch wichtig anzumerken, dass die Elternunternehmen auch die Möglichkeit haben, einige oder alle Ressourcen in geteiltem Besitz zu belassen und beispielsweise das gemeinsame Joint Venture zu verstetigen, indem die Entwicklung bestimmter Produkte dort weiter vorangetrieben wird.

Es existieren zudem weitere Variationen von Verteilungsverhandlungen, in denen eine Ressource existiert, die weder in gemeinsamem noch in exklusivem Besitz ist. Solche Ressourcen befinden sich entweder in Besitz von Dritten (i. d. F.



*Drittbesitz*) oder sind besitzlos. So verhandeln Staaten darüber, wie die Fischereikonzessionen in internationalen Gewässern verteilt werden sollen (besitzlos; Gordon, 1954), und Großkonzerne über die Förderkonzessionen von Rohstoffen in Entwicklungsländern (Drittbesitz; Bebbington & Bury, 2009). In diesen Ausprägungen der Verteilungsverhandlung verändern sich nur die Besitzverhältnisse zum Status quo, jedoch nicht die Richtung und das Ziel der Allokationsbewegungen. Auf die Eigenheiten von besitzlosen und Ressourcen im Drittbesitz wird im Rahmen der Diskussion und des Ausblicks auf zukünftige Forschungen eingegangen. Im empirischen Teil dieser Arbeit werden jedoch ausschließlich Ressourcen in geteiltem Besitz der Verhandlungsparteien realisiert. Abbildung 2.2 schematisiert die Logik der Verteilungsverhandlung anhand des Beispiels des Joint Ventures.



**Abbildung 2.2.** Darstellung des Status quo einer Verteilungsverhandlung. Die zu verteilenden Ressourcen können in gemeinsamem Besitz (Piktogramm: zwei Personen), im Drittbesitz (Piktogramm: graue Person) oder besitzlos (Piktogramm: Personennumriss) sein.

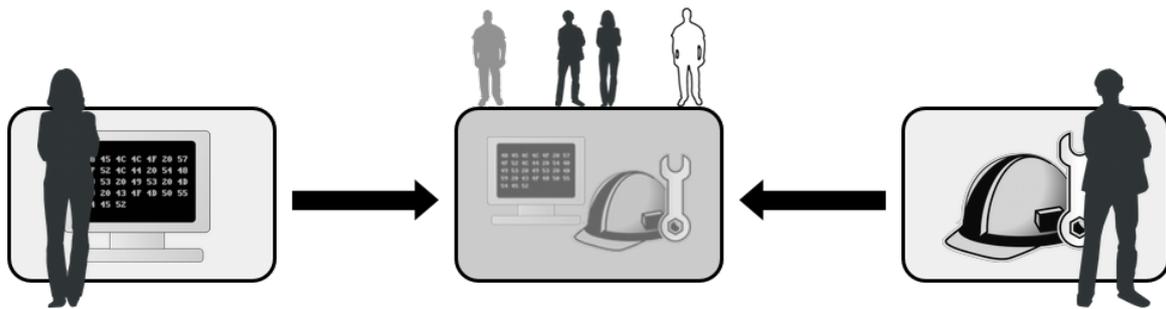
Betrachtet man diejenigen Studien im Bereich der Verhandlungsforschung, die Paradigmen mit einer Verteilungsstruktur genutzt haben, so zeigt sich, dass diese häufig in einer Form operationalisiert werden, welche die zu verteilenden Ressourcen als besitzlos charakterisieren (De Dreu, 1995; Mannix et al., 1995; Moran & Ritov, 2002; Trötschel & Gollwitzer, 2007). Es existieren jedoch auch Studien – vor allem im Feld der Untersuchung unterschiedlicher Gerechtigkeitsnormen – welche als Ausgangspunkt der Verhandlung einen geteilten Besitz von Ressourcen annehmen (Galinsky et al., 2005; Okhuysen et al., 2003; Sondak et al., 1995; Trötschel et al., 2011; Wade-Benzoni et al., 2010). Dem Autor sind jedoch keine Studien bekannt, welche in einem Verteilungskontext auch den Erhalt eines geteilten Besitzes als Lösungsmöglichkeit vorsehen. Die Auswirkungen einer solchen Operationalisierungsform auf den Einigungsspielraum sind jedoch vielfältig und ermöglichen eine große Bandbreite an weiteren Einigungsoptionen (vgl. Kapitel 3).



## 2.3. Beitragsverhandlungen

Ein zumindest in der experimentellen Verhandlungsforschung noch wenig beachteter Allokationskontext ist die Form der Beitragsverhandlung. Diese kann als Komplementär der Verteilungsverhandlung angesehen werden, da auch hier das Ziel der Verhandlung in der Veränderung des Verhältnisses zwischen exklusiven und geteilten Ressourcen besteht. Anders als in der Verteilungsverhandlung befinden sie die Ressourcen zum Status quo jedoch in exklusivem Besitz und die Parteien verhandeln darüber, welche und wie viele Ressourcen sie zum gemeinsamen Besitz beitragen. Dabei müssen die Parteien entscheiden, welche und wie viele Ressourcen sie zum gemeinsamen Besitz beitragen, welche Ressourcen sie in ihrem eigenen exklusiven Besitz belassen wollen und welche Ressourcen sie von der anderen Seite für ihren gemeinsamen Besitz fordern. Die möglichen Richtungen der Allokationsbewegungen sind demnach das Abgeben von exklusiven Ressourcen und der Erhalt von gemeinsamen Ressourcen. Ein gutes Beispiel für eine Beitragsverhandlung ist die Gründung eines Joint Venture zwischen zwei Firmen. So könnten beide Firmen im Besitz von Spezialwissen und gut geschulten Mitarbeitern für einen Bereich sein (bspw. Ingenieure mit Wissen über Produktionsprozesse und Informatiker mit Wissen über Softwareprogrammierung) und nun darüber verhandeln, welche ihrer exklusiven Ressourcen (Mitarbeiter) sie zu dem gemeinsamen Joint Venture beitragen.

Auch in Beitragsverhandlungen existieren zudem weitere Variationen, in denen eine Ressource existiert, die weder in gemeinsamem noch in exklusivem Besitz ist. Derartige Verhandlungen finden insbesondere auf internationaler Ebene statt. So verhandeln beispielsweise Industriestaaten ihre Beiträge zum Entwicklungsfonds der Vereinten Nationen (Fremdbesitz; Kanbur, 2006) und Kernkraftwerksbetreiber, wie viel radioaktiven Abfall sie im Meeresboden internationaler Gewässer endlagern können (besitzlos; Rastogi & Sjoelblom, 1999). Abbildung 2.3 stellt die Logik der Beitragsverhandlungen nochmals schematisch dar.



**Abbildung 2.3.** Darstellung des Status quo einer Beitragsverhandlung. Alle Ressourcen sind in exklusivem Besitz. Die Beiträge der Parteien können in gemeinsamen Besitz (Piktogramm: zwei Personen) oder in Drittbesitz (Piktogramm: graue Person) übergehen sowie besitzlos (Piktogramm: Personennummer) werden.

Da dem Autor in der Verhandlungsforschung keine Studien bekannt sind, die Beitragskontexte in Verhandlungen untersucht haben, ist es noch nicht möglich, aus dem Feld der Verhandlungsforschung empirische Erkenntnisse zusammenzutragen, welche die Unterschiede zwischen den beiden Allokationskontexten um geteilte Ressourcen näher beleuchten. In einem verwandten Forschungsfeld, der sozialen Dilemmaforschung, existiert jedoch eine lange Tradition der Forschungsarbeiten, die sich mit dem Unterschied der beiden Allokationskontexte im Rahmen von Entscheidungssituationen befassen haben. In der Folge soll daher eine kurze Zusammenfassung der Ergebnisse aus diesem Forschungsfeld gegeben und eine Einordnung in Bezug auf die Übertragbarkeit der Ergebnisse auf die Verhandlungsforschung vorgenommen werden.

## 2.4 Beitrags- und Verteilungskontexte in sozialen Dilemmata

Die soziale Dilemmaforschung basiert auf der Annahme, dass ein soziales Dilemma in Situationen entsteht, in denen ein Konflikt zwischen den individuellen Interessen des Individuums und den Gruppeninteressen besteht (Dawes, 1980). Gemeinhin wird angenommen, dass sich dieses Konfliktfeld in zwei unterschiedlichen Allokationskontexten entfalten kann: (1) dem Beitragsdilemma (auch *Give-Some-Dilemma*; Dawes, 1980; *Public-Goods-Dilemma*; Brewer & Kramer, 1986), in welchem Individuen entscheiden müssen, ob und was sie zu einem gemeinsamen Besitz beitragen, und (2) dem Verteilungsdilemma (auch *Take-Some-Dilemma*; Dawes, 1980; *Commons-Dilemma*; Brewer & Kramer, 1986), in dem Individuen entscheiden müssen, ob und was sie aus gemeinsamem Besitz für sich selbst



beanspruchen (vgl. Dawes, 1980; Sell, 2007; Van Lange, Joireman, Parks, & Van Dijk, 2013). In der spieltheoretischen Forschung zu sozialen Dilemmata wurden bereits etliche experimentelle Studien vorgenommen, die sich mit den Unterschieden zwischen Beitragsdilemma und Verteilungsdilemma befassen. In diesen Studien wurden beispielsweise Unterschiede in den Fairnessvorstellungen zwischen beiden Spielen untersucht, die Zugeständnisbereitschaft der Parteien betrachtet und Rückschlüsse auf die Nachhaltigkeit der Spielerentscheidungen gezogen (für Übersichtsartikel vgl. Komorita & Parks, 1995; Van Lange et al., 2013). Betrachtet man diese beiden strukturellen Ausgangssituationen, so ergibt sich der individuelle Nutzen für den Entscheidungsträger in beiden Situationen aus den individuellen Profiten einerseits und dem Anteil an den kollektiven Profiten andererseits (Ledyard, 1995). Die strukturellen Differenzen in den beiden sozialen Dilemmata resultieren jedoch in Unterschieden in der Art der geforderten Zugeständnisse, um eine optimale Lösung zu erzielen. In der klassischen Operationalisierung der Spiele wird die Struktur eines Gefangenendilemmas (*Prisoner's Dilemma*; Luce & Raiffa, 1957) angelegt, was bedeutet, dass eine individuelle Nutzenmaximierung durch die Verratsoption (minimal beitragen vs. maximal nehmen) und die pareto optimale Lösung durch universelle Kooperation erreicht wird (maximal beitragen vs. minimal nehmen). Betrachtet man nun die geforderten Verhaltensweisen und die Art der geforderten Zugeständnisse, so ergibt sich ein struktureller Unterschied, der von Sandler und Daniel (2003) folgendermaßen zusammengefasst wird:

The commons problem is rooted in the presence of private benefits, groupwise costs from individual action, and the *need for inaction*; whereas, the contribution problem is grounded in the presence of private costs, groupwise benefits from individual contributions, and the *need for action*. (Sandler & Daniel, 2003, S. 356; Hervorhebungen im Original).

Aufgrund der arithmetischen Homogenität der Ertragsstrukturen (gleiche Profitzusammensetzung), welche jedoch gleichzeitig mit einer strukturellen Heterogenität (Beiträge leisten vs. von Abzügen absehen) einhergeht, wurden die beiden Formen des sozialen Dilemmas zum Gegenstand der Framingforschung. Als *Framing* (d. h. Einbettung) wird die akzentuierende Darstellung einer objektiv gleichförmigen Situa-



tion auf unterschiedliche Weise bezeichnet (Levin, Schneider, & Gaeth, 1998; Tversky & Kahneman, 1981). Im Sinne des klassischen Beispiels kann ein Glas, welches zur Hälfte Wasser enthält, als halbvoll oder halbleer dargestellt werden. Ähnlich verhält es sich mit dem Beitrags- und Verteilungsdilemma, weshalb Brewer und Kramer bereits 1986 untersucht haben, welche Unterschiede sich ausschließlich auf das Framing in den beiden Dilemmata zurückführen lassen<sup>6</sup>. Die Autoren konnten in ihren Experimenten demonstrieren, dass Versuchspersonen in Beitragsdilemmata selbstidientlicher agieren (d. h., weniger zum gemeinsamen Besitz beitragen) als Versuchspersonen, die sich in einem Verteilungsdilemma befinden (d. h., mehr in gemeinsamem Besitz belassen) und erklärten dieses Ergebnismuster durch die Vorhersagen der Prospekt-Theorie zur differenziellen Evaluation von Gewinnen und Verlusten (Kahneman & Tversky, 1979, 1984). Spätere Studien konnten diesen Effekt replizieren und zeigen, dass die Kooperation in beiden Formen der sozialen Dilemmata von zusätzlichen Anreizstrukturen der gemeinsamen Ressourcen moderiert wird (McCusker & Carnevale, 1995). So zeigten Versuchspersonen generell eine höhere Kooperationsbereitschaft, wenn Belohnungs- oder Sanktionssysteme an die gemeinsamen Ressourcen gekoppelt waren und der initiale Unterschied der Kooperationsbereitschaft zwischen den beiden Dilemmata verschwand (Fehr & Gächter, 2000, 2002). Eine aktuelle Meta-Analyse von Balliet und Kollegen (Balliet, Mulder, & van Lange, 2011) zeigt darüber hinaus, dass sowohl in Beitrags- als auch Verteilungsdilemmata die besten Ergebnisse erreicht werden können, wenn ein Belohnungs- und Sanktionssystem eingeführt wird, welches durch die Teilnehmer selbst gesteuert wird. Das heißt, dass die Spieler sich gegenseitig Boni oder Mali für ihre Entscheidungen geben können. In Bezug auf das semantische Framing der beiden Dilemmata zeigt sich weiterhin, dass die Unterschiede in den Kooperationsraten zwischen den beiden Formen der sozialen Dilemmata deutlich verringert werden, wenn sich die Spieler im Beitragsdilemma auf die Gewinne der anderen Spieler fokussierten anstatt auf die eigenen Beiträge (Andreoni, 1995)<sup>7</sup>. Komorita und Parks (1995) tragen in ihrem Übersichtsartikel weitere

---

<sup>6</sup> Im Gegensatz zu den in dieser Arbeit untersuchten dyadischen Beitrags- und Verteilungsverhandlungen untersuchten die Autoren in ihren Studien dabei das Verhalten von Gruppen in den beiden Dilemmata. Diese werden in Abgrenzung zu dyadischen Operationalisierungen auch *N-Personen Formen* genannt (Heckathorn, 1996).

<sup>7</sup> Diese Erkenntnis entspricht ebenfalls den Forschungen zum prozeduralen Framing (Blount & Larrick, 2000; Larrick & Blount, 1997) in Verhandlungen von Trötschel und Kollegen (Trötschel, Loschelder, et al., 2014), die zeigen konnten, dass Verhandlungsparteien in Austauschverhandlungen sich zugeständnisaversiver verhalten, wenn sie ihre eigenen Vorschläge in Form von Angeboten formulieren (Fokus auf Ressourcen, die sie abgeben müssen), anstatt als Forderungen (Fokus auf Ressourcen, die sie erhalten können).



Faktoren zusammen, die das Kooperationsverhalten in Beitragsdilemmata verbessern können. So konnte gezeigt werden, dass das Kooperations- bzw. Beitragsverhalten ansteigt, wenn die Versuchspersonen den Eindruck haben, dass ihr eigener Beitrag wichtig ist (Van de Kragt, Dawes, Orbell, Braver, & Wilson, 1986) und sich diese Überzeugung linear mit der Gruppengröße verringert (Kerr, 1989; Rapoport, 1985). Entsprechend zeigt sich, dass ein direktes, öffentliches Feedback über die Höhe der Beiträge der Teilnehmer ebenfalls dazu beitragen kann, das Kooperationsverhalten der Spieler zu verbessern (Sell & Wilson, 1991). Ein zentraler Unterschied zwischen der spieltheoretischen Operationalisierung von Allmendekonflikten und der Operationalisierung in Form von Verhandlungsaufgaben liegt in der Interaktivität letzterer und der Möglichkeit, die jeweiligen Beiträge auszuhandeln, d. h., sowohl Angebot an das Gegenüber zu machen als auch Forderung zu stellen. Verschiedene Autoren konnten zeigen, dass eine Vorstufe zu einer solchen Verhandlung – nämlich die Diskussion über das Dilemma – dabei helfen kann, das Kooperationsverhalten der Teilnehmer deutlich zu verbessern (Bornstein & Rapoport, 1988; Braver & Wilson, 1986; Orbell, Van de Kragt, & Dawes, 1988) und eine generelle Kooperationsnorm zu etablieren (Kerr, 1995). Betrachtet man nun im Vergleich die Forschungsergebnisse zum Kooperationsverhalten in Verteilungsdilemmata, so zeigt sich zunächst eine breite Übereinstimmung der Faktoren, die eine Übernutzung der Allmende in Verteilungsdilemmata verhindern können. So steigert auch in Verteilungsdilemmata die Diskussion über das Dilemma das Kooperationsverhalten (Ostrom & Walker, 1989), aber auch Feedback zum nachhaltigen Allokationsverhalten (Birjulin, Smith, & Bell, 1993) oder Belohnungs- und Sanktionssysteme können dabei helfen, die Ergebnisse zu verbessern (Bell, Petersen, & Hautaluoma, 1989).

Fazit und Ausblick: Die Forschung zu Unterschieden im Kooperationsverhalten zwischen Beitrags- und Verteilungskontexten zeigt also, dass Teilnehmer in Beitragsdilemmata generell eine geringere Kooperationsbereitschaft zeigen, diese jedoch durch bestimmte Rahmenbedingungen verbessert werden können. Interessanterweise bilden einige der förderlichen Faktoren für die Kooperationsbereitschaft die Grundlage für die Abgrenzung von sozialen Dilemmaspielen und dyadischen Verhandlungen. So existiert in dyadischen Verhandlungen beispielsweise die Möglichkeit zum gegenseitiger Austausch/Feedback über das Verhalten und die Verhandlungssituation, die Möglichkeit den Verhandlungspartner durch Zugeständnisse zu bestrafen oder zu be-



lohen. Zudem ist das Erleben der Wirksamkeit des eigenen Handelns durch den dyadischen Kontext gegeben. Ein weiterer wichtiger Unterschied zwischen Verhandlungsaufgaben und klassischen sozialen Dilemmaspielen liegt im Prozesscharakter von Verhandlungen. In der Regel sind letztere nicht durch eine einzige Entscheidung der Verhandlungsparteien charakterisiert, sondern die Verhandlungslösung ergibt sich in einem stetigen Austausch von Zugeständnissen über einen längeren Verhandlungsprozess. Auch in Bezug auf diesen Unterschied konnte gezeigt werden, dass das Kooperationsverhalten in Beitragsdilemmata ansteigt, wenn die Spieler ihre Beiträge nicht auf einmal festlegen, sondern kontinuierlich oder sequenziell abgeben können (Rapoport et al., 1992; Suleiman & Rapoport, 1992). Zartman (1977) gibt jedoch in diesem Zusammenhang zum Unterschied zwischen Verhandlungen und sozialen Dilemmaspielen Folgendes zu bedenken: „Game theory mistakes repetitive strategy for interactive strategy in which parties use various means of persuasion to modify the others' values.“ (Zartman, 1977, S. 625). Der interaktive strategische Austausch zwischen den Verhandlungsparteien verändert somit die Wahrnehmung der Parteien und dient als weiterer Abgrenzungsfaktor von Verhandlungen gegenüber den losgelösten individuellen Entscheidungen in sozialen Dilemmaspielen. Der wohl wichtigste Unterschied zwischen den in dieser Arbeit betrachteten Verhandlungen und der sozialen Dilemmaforschung liegt jedoch in der Ertragsstruktur der untersuchten Allokationskontexte. So existieren in Verhandlungen nicht nur symmetrische, lineare Zusammenhänge zwischen den Erträgen für die unterschiedlichen Parteien, sondern auch Kontexte, in denen durch unterschiedliche Präferenzen für die Verhandlungsgegenstände integrative Potenziale aufgedeckt werden können. In diesen Verhandlungen besteht die Möglichkeit, einen Mehrwert zum Kompromiss zu erzielen, also eine Verhandlungslösung zu finden, die im besten Fall für beide Verhandlungsparteien zu einem höheren Nutzen führt als der Kompromiss. Auf die Rolle der Integrativität in Verhandlungen im Allgemeinen und in Verhandlungen um geteilte Ressourcen im Besonderen wird daher im nächsten Kapitel eingegangen.

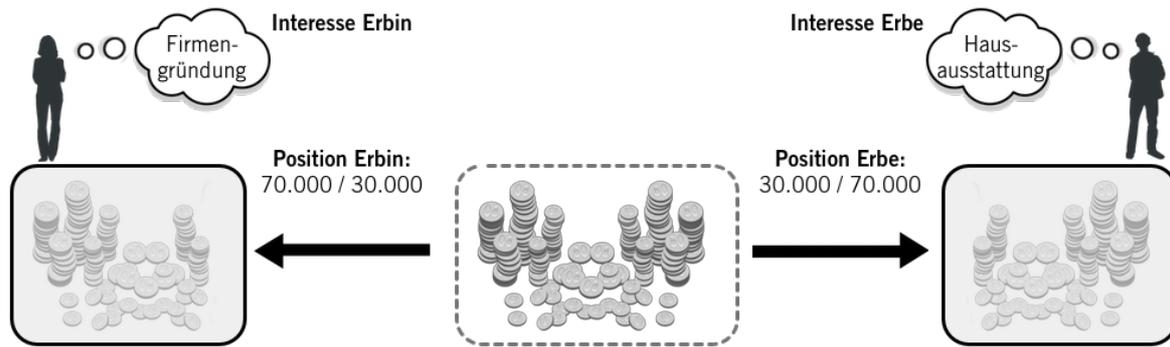


### 3. Ressourcenlokationen und Integrativität

Zur besseren Einordnung der hier vorgestellten Erkenntnisse und eigenen Studien ist es notwendig, zunächst eine kurze Definition von Verhandlungen zu geben: Verhandlungen werden als eine kommunikative Methode zur gewaltfreien Lösung von Interessenkonflikten zwischen zwei oder mehr interdependenten Parteien verstanden (Korobkin, 2009; Lewicki, Saunders, & Barry, 2009; Pruitt & Carnevale, 1993). Der zugrunde liegende Interessenkonflikt kann darin bestehen, dass die Parteien *entgegengesetzte* Interessen haben, der jedoch weitaus häufigere Fall besteht darin, dass die Parteien lediglich *unterschiedliche* Interessen haben, sich diese aber in einem vordergründigen Positionskonflikt widerspiegeln<sup>8</sup>. In beiden Fällen findet eine Verhandlung statt, jedoch sind die Rahmenbedingungen, unter denen diese abläuft, bereits von Beginn an unterschiedlich. Es ist daher wichtig einzugrenzen, was in Verhandlungen als Interesse und was als Position verstanden wird. *Positionen* sind die Forderungen der Parteien auf den Verhandlungsgegenständen. In einer Erbschaftsverhandlung könnte beispielsweise das Erbe in dem Ertrag von 100.000 Euro aus dem Verkauf eines Hauses bestehen. Zu Beginn der Verhandlung fordern nun beide Erben 70.000 Euro für sich und sind bereit, 30.000 Euro dem anderen Erben zu überlassen. Beides sind Positionen, die eine Verhandlungspartei als Forderung bezüglich eines Verhandlungsgegenstandes einnimmt und somit als mögliche Einigung vorschlägt. Die Positionen einer Verhandlungspartei geben Auskunft über das was und wie viel, lassen die Frage nach dem warum jedoch unbeantwortet. An dieser Stelle kommen die *Interessen* der Verhandlungsparteien ins Spiel, also die zugrunde liegenden Motive und Bedürfnisse der Parteien. So könnte einer der Erben mit dem Geld die Ausstattung seines neuen Hauses finanzieren wollen und der andere Erbe damit die Gründung seiner neuen Firma unterstützen (vgl. Abb. 3.1.).

---

<sup>8</sup> Liegen kompatible Interessen vor, die sich in einem vordergründigen Positionskonflikt ausdrücken, kann zwar zunächst auch eine verhandlungsähnliche Situation entstehen, diese ist jedoch per definitionem keine Verhandlung, da es sich lediglich um einen illusorischen Interessenkonflikt handelt.



**Abbildung 3.1.** Positionen und Interessen am Beispiel einer Erbschaftsverhandlung.

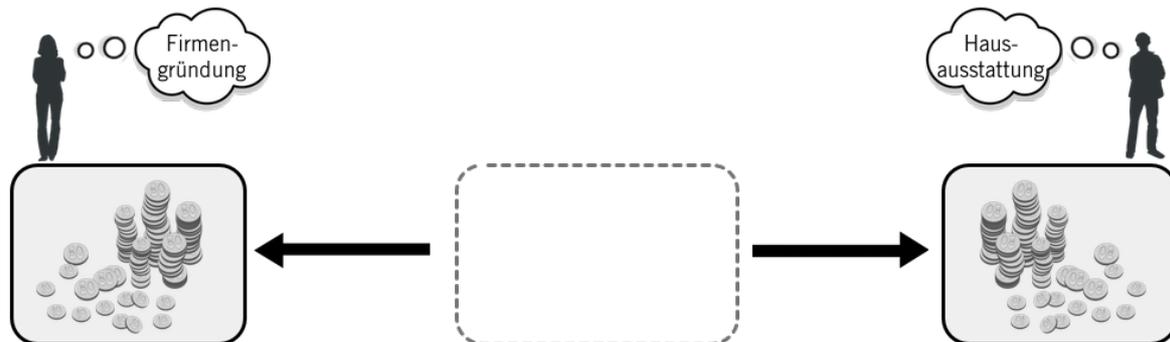
Wirft man einen Blick in die gängigen Verhandlungsratgeber (Fisher & Ury, 1981; Korobkin, 2009; Thompson, 2009) wird Verhandlungsparteien immer wieder empfohlen, ihren Fokus auf die eigenen und gegnerischen Interessen zu legen, anstatt auf Positionen zu verharren, um so möglicherweise neue Verhandlungslösungen zu entdecken. Die dahinter liegende Überzeugung ist, dass durch die Kenntnis der Interessen Verhandlungsoptionen aufgedeckt werden können, die es beiden Parteien ermöglichen, den Verhandlungstisch mit einer hochwertigen Einigung zu verlassen. In der Folge soll zunächst erläutert werden, unter welchen Umständen in Verhandlungen *ohne geteilte Ressourcen* solche Verhandlungslösungen generiert werden können, um im Anschluss darauf einzugehen, welche weiteren Möglichkeiten für hochwertige Verhandlungslösungen entstehen, wenn den Verhandlungsparteien auch die Möglichkeit des *geteilten Besitzes von Ressourcen* zur Verfügung steht.

### 3.1. Integratives Potenzial ohne geteilte Ressourcen

Der natürliche Fokus jeder Verhandlung liegt zunächst auf den Verhandlungsgegenständen. Zunächst muss deshalb zwischen Verhandlungen mit einem Gegenstand und solchen mit mehreren Gegenständen unterschieden werden (Pruitt & Lewis, 1975; Raiffa, 1982). Existiert lediglich ein Verhandlungsgegenstand, so können die Parteien zwar Zugeständnisse austauschen, um zu einer für beide Seiten akzeptablen Lösung zu kommen, jedoch führt der Gewinn der einen Partei immer zu einem gleichwertigen Verlust der anderen Partei (Nullsummenspiel bzw. *fixed-sum-negotiation*; Allen, Donohue, & Stewart, 1990; Thompson & Hastie, 1990). In solchen Fällen spricht man von *distributiven Verhandlungen*, in denen der Kompromiss die beste Lösung (pareto-optimum; Tripp & Sondak, 1992) für alle

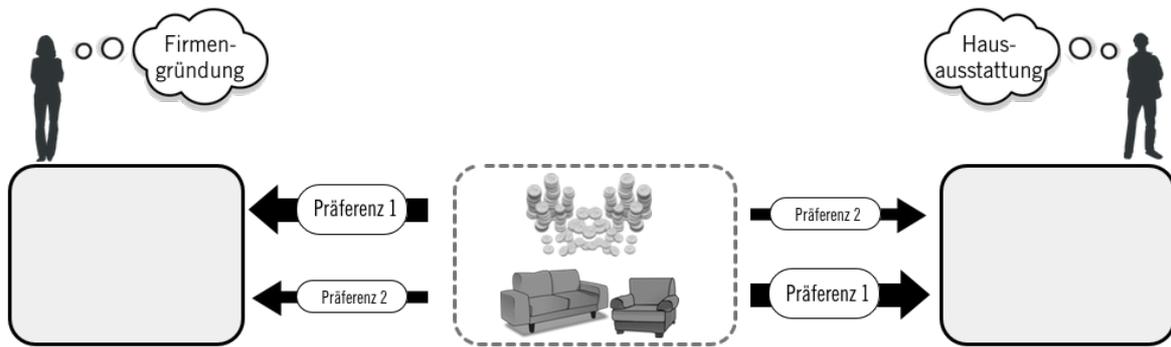


beteiligten Parteien ist. Bezogen auf das Beispiel der Erbschaftsverhandlung um die Verteilung des Erbes von 100.000 Euro müssten die Erben über den Verlauf der Verhandlung also Zugeständnisse machen und sich schließlich auf den Kompromiss einigen, sodass jeder Erbe 50.000 Euro erhält (vgl. Abb. 3.2).



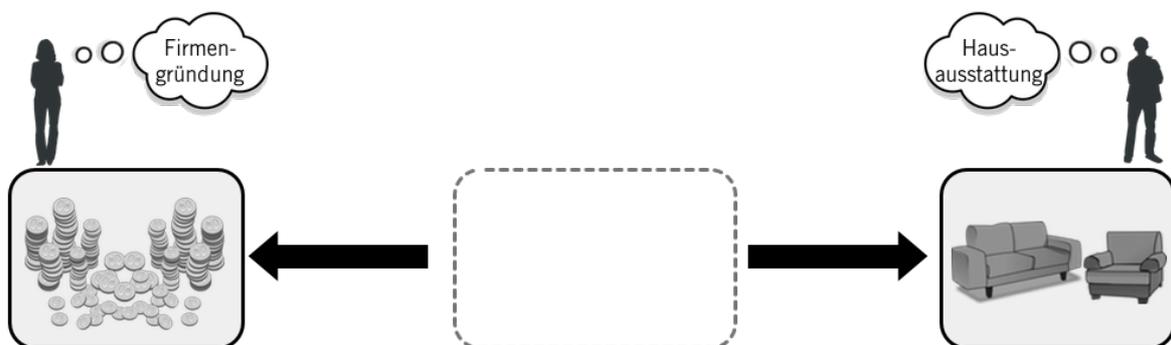
**Abbildung 3.2.** Distributive Verhandlung um einen Gegenstand am Beispiel einer Erbschaftsverhandlung. Die Pareto-Optimale-Lösung ist der Kompromiss.

Sind in einer Verhandlung mehrere Ressourcen Gegenstand der Verhandlung, so besteht die Möglichkeit, dass die Parteien unterschiedliche *Präferenzen* für die Gegenstände haben und somit eine *integrative Verhandlung* vorliegt (Pruitt & Lewis, 1975; Thompson & Hastie, 1990). In solchen Verhandlungen können die Parteien durch den systematischen Austausch von Zugeständnissen (abhängig von den Gegenstandspräferenzen) einen Mehrwert zur Kompromisslösung schaffen. Man spricht dann von Win-Win-Lösungen oder integrativen Lösungen, wenn mindestens eine Partei ein besseres Ergebnis als den Kompromiss erzielt, ohne dass die andere Partei dadurch schlechter abschneidet (Carnevale & Pruitt, 1992). So könnten in der beschriebenen Erbschaftsverhandlung nicht ausschließlich das Geld ein Verhandlungsgegenstand sein, sondern ebenfalls die Möbel, welche nach dem Hausverkauf übrig sind. Diese neue Verhandlungssituation resultiert darin, dass die Verhandlungsparteien den Gegenständen (Geld und Möbel) unterschiedliche Präferenzen beimessen. Diese ergeben sich aus den Interessen der Parteien und berücksichtigen, inwiefern ein Gegenstand instrumentell für die Befriedung der Interessen sein kann. Für die Erbin (Interesse: Firmengründung) sind die Möbel nicht so wichtig, da sie diese ohnehin verkaufen müsste, um mehr Geld für die Gründung zu haben, für den zweiten Erben (Interesse: Hausausstattung) sind die Möbel jedoch von großem Nutzen, da er so möglicherweise weniger Geld für die Ausstattung seines neuen Hauses ausgeben muss (vgl. Abb. 3.3.).



**Abbildung 3.3.** Integrative Verhandlung um mehrere Gegenstände mit unterschiedlichen Präferenzen am Beispiel einer Erbschaftsverhandlung. In solchen Verhandlungen können auch unterschiedliche Präferenzen entstehen, die einen systematischen Austausch von Zugeständnissen zulassen.

Die unterschiedlichen Gegenstandspräferenzen in integrativen Verhandlungen ergeben sich also aus der Instrumentalität der Gegenstände für die Erfüllung der Interessen. Die Pareto-Optimale-Lösung ist in solchen Verhandlungen nicht der Kompromiss, sondern diejenige Lösung, welche den Nutzen für beide Parteien maximiert. Die Strategie, mit der Parteien in Verhandlungen um mehrere Gegenstände und mit unterschiedlichen Präferenzen eine integrative Lösung erzielen können, nennt sich *Logrolling* (Froman & Cohen, 1970) und bezeichnet den systematischen Austausch von gegenseitigen Zugeständnissen. So könnte die Erbin vorschlagen, dass sie das gesamte Geld erhält, da sie es für ihre Firmengründung gut nutzen kann, und dafür dem Erben anbietet, dass er die gesamten antiken Möbel aus der Erbschaftsmasse bekommen kann (vgl. Abb 3.4.).



**Abbildung 3.4.** Pareto-Optimale-Lösung im Beispiel der Erbschaftsverhandlung.

An dieser Stelle ist es wichtig, darauf hinzuweisen, dass in den meisten Verhandlungen mehr als ein Gegenstand verhandelt wird oder zumindest das Potenzial dafür besteht, die Verhandlung um weitere Gegenstände zu erweitern. Die



in den späteren Kapiteln vorgestellten Studien operationalisieren daher Verhandlungen mit integrativem Potenzial und mehreren Verhandlungsgegenständen.

## 3.2. Integratives Potenzial mit geteilten Ressourcen

Die bisherigen Betrachtungen von Bedingungen, unter denen integrative Potenziale in Verhandlungen realisiert werden können, haben ausschließlich die Möglichkeit von unterschiedlichen Allokationen von exklusivem Besitz berücksichtigt. In dem Beispiel der Erbschaftsverhandlung handelt es sich strukturell um eine Verteilungsverhandlung, jedoch wurde im Rahmen der genannten Optionen nicht berücksichtigt, dass die Erben auch bestimmte Ressourcen weiterhin gemeinsam besitzen könnten. So wäre es möglicherweise auch eine Option gewesen, das geerbte Haus nicht aufzulösen und zu verkaufen, sondern sich darauf zu einigen, dieses weiterhin gemeinsam zu besitzen und sich die Erlöse aus einer Vermietung zu teilen. In der Folge soll daher erläutert werden, welcher Einigungsspielraum sich in Verhandlungen mit der Möglichkeit, Ressourcen gemeinsam zu besitzen, aufspannt. Dabei soll auf die Möglichkeiten für integrative Lösungen eingegangen werden, aber auch erläutert werden, inwiefern sich in diesem Kontext neue Varianten für suboptimale Lösungen offenbaren.

Anders als in Verhandlungen um ausschließlich exklusiven Besitz kann sich in Verhandlungen um geteilten Besitz integratives Potenzial auch entfalten, wenn nur ein Verhandlungsgegenstand existiert, der zudem gleich stark präferiert wird. Dieser Umstand wird dadurch möglich, dass die unterschiedlichen Ressourcenlokationen die Kompromisslösung verändern. In Verhandlungen ohne geteilten Besitz besteht der Kompromiss darin, die vorhandenen Ressourcen zu gleichen Teilen unter den Verhandlungsparteien zu verteilen (vgl. Abb. 3.2.). In Verhandlungen mit der Option auf geteilten Besitz würde eine äquivalente Kompromisslösung darin bestehen, dass die Ressourcen zu gleichen Teilen auf die drei Ressourcenlokationen verteilt werden (1/3 exklusiver Besitz Partei A vs. 1/3 geteilter Besitz vs. 1/3 exklusiver Besitz Partei B). Ist die Instrumentalität der Ressourcen für die Interessenerfüllung jedoch für beide Parteien stärker in exklusivem oder in geteiltem Besitz, so ist diese Kompromisslösung nicht die beste Lösung in der Verhandlung. Ebenso existiert natürlich auch in Verhandlungen um geteilte Ressourcen die Möglichkeit, dass sich die Präferenzen zwischen den Gegenständen unterscheiden und somit auch ein



systematischer Austausch von Zugeständnissen zwischen den Gegenständen möglich wird, um ein integratives Potenzial auszuschöpfen. Durch die Kombination aus unterschiedlichen Präferenzen *zwischen den Parteien* und *zwischen den Ressourcenlokationen* ergibt sich eine Vielzahl an Verhandlungskonstellationen. Da der empirische Teil dieser Arbeit jedoch nur einige Konstellationen realisiert, werden auch nur diese Varianten detailliert vorgestellt. Tabelle 3.1. fasst die relevanten Kombinationen aus symmetrischen und asymmetrischen Präferenzen zwischen Ressourcenlokationen und zwischen Gegenständen in den in dieser Arbeit operationalisierten Verhandlungen um geteilte Ressourcen zu Übersichtszwecken zusammen<sup>9</sup>.

**Tabelle 3.1.** Darstellung der in der vorliegenden Arbeit realisierten Ertragsstrukturen in Verhandlungen um geteilten Besitz.

| Gegenstandstypen            | Exklusiver Besitz Partei A | Geteilter Besitz | Exklusiver Besitz Partei B |
|-----------------------------|----------------------------|------------------|----------------------------|
| SP Parteien – AP Lokationen |                            |                  |                            |
| Typ 1                       | A2                         | A1 – B1          | B2                         |
| Typ 2                       | A1                         | A2 – B2          | B1                         |
| AP Parteien – AP Lokationen |                            |                  |                            |
| Typ 3a                      | A1                         | A4 – B1          | B2                         |
| Typ 3b                      | A2                         | A1 – B4          | B1                         |
| Typ 4a                      | A4                         | A1 – B2          | B1                         |
| Typ 4b                      | A1                         | A2 – B1          | B4                         |

*Hinweis.* Die Präferenzen der Parteien ergeben sich einerseits aus dem Kürzel „A“ für Partei A und „B“ für Partei B und der nachfolgenden Zahl. Höhere Zahlen stehen für eine stärkere Präferenz. SP = Symmetrische Präferenzen; AP = Asymmetrische Präferenzen.

Um das integrative Potenzial der verschiedenen Gegenstände zu realisieren, müssen die Verhandlungsdynaden folglich unterschiedliche Allokationsverhaltensweisen zeigen, um das beste Ergebnis für die Dyade zu erzielen. In den folgenden Abschnitten soll daher erläutert werden, welches Verhandlungsverhalten in Abhängigkeit von Allokationskontext und Ertragsstruktur der Gegenstände gezeigt werden muss, um eine integrative Lösung in Verhandlungen um geteilte Ressourcen zu erzielen.

<sup>9</sup> Die Unterscheidung zwischen symmetrischen und asymmetrischen Präferenzen wird gewählt, da auch bei symmetrischen Präferenzen zwischen den Parteien oder Lokationen nicht von *gleichen* Präferenzen gesprochen werden kann. Schließlich würde eine Partei aus individueller Sicht stets die Kollektivierung der gewinnbringenden Ressourcen der Gegenseite bevorzugen, unabhängig davon, ob die Präferenzen symmetrisch oder asymmetrisch sind. Für das integrative Potenzial aus Sicht der Dyade ist die Unterscheidung jedoch sinnvoll, da sie ein Strukturierungsschema auf der Dyadenebene bildet.



### 3.2.1. Symmetrische Präferenzen zwischen Parteien

#### **Integrativität durch Erhalt der Besitzverhältnisse**

In Verhandlungen um geteilte Ressourcen, in denen explizit auch die Möglichkeit besteht, eine oder mehrere Ressourcen gemeinsam zu besitzen, ist es natürlich nicht immer auch sinnvoll bzw. profitabel, sich auch auf eine Veränderung der Besitzverhältnisse zu einigen (bspw. von exklusiv zu geteilt oder von geteilt zu exklusiv). Im Gegenteil kann eine Veränderung der Besitzverhältnisse sogar zu einer Reduktion des Nutzens für die Verhandlungsparteien führen. Zur Verdeutlichung soll wiederum ein Beispiel aus dem Bereich der Joint Ventures dienen. Angenommen die Manager zweier Unternehmen aus dem Bereich des Schiffbaus haben ein gemeinsames Joint Venture gegründet, unter dessen Marke einige neue Modelle verkauft werden sollen; in den Verhandlungen geht es nun darum, welche Modelle die beiden Elternunternehmen unter der Marke des gemeinsamen Joint Ventures produzieren sowie vertreiben und welche Modelle sie exklusiv in ihren eigenen Unternehmen vertreiben. Unter der Annahme, dass die Integrativität im Status quo bereits optimal realisiert ist, ergeben sich für die Verhandlungspartner unterschiedliche Einigungsoptionen, je nachdem ob sie sich in einem Verteilungs- oder Beitragskontext befinden.

**Verteilungskontext.** Startet die Verhandlung ausgehend von einem Verteilungskontext, beispielsweise durch den Umstand, dass die neuen Modelle bereits in dem Joint Venture produziert und vertrieben werden, aber über eine Reintegration des Vertriebs nachgedacht wird, so müssten sich die Verhandlungsparteien darüber einigen,

- (1) ob die Boote in Zukunft exklusiv von den Elternunternehmen vertrieben werden sollen,
- (2) ob der Vertrieb weiterhin im Joint Venture stattfinden soll (Erhalt des Status quo) oder
- (3) ob eine Kompromisslösung angestrebt wird, bei der sowohl das Joint Venture als auch die Elternunternehmen jeweils (zu gleichen Teilen) die Boote vertreiben.

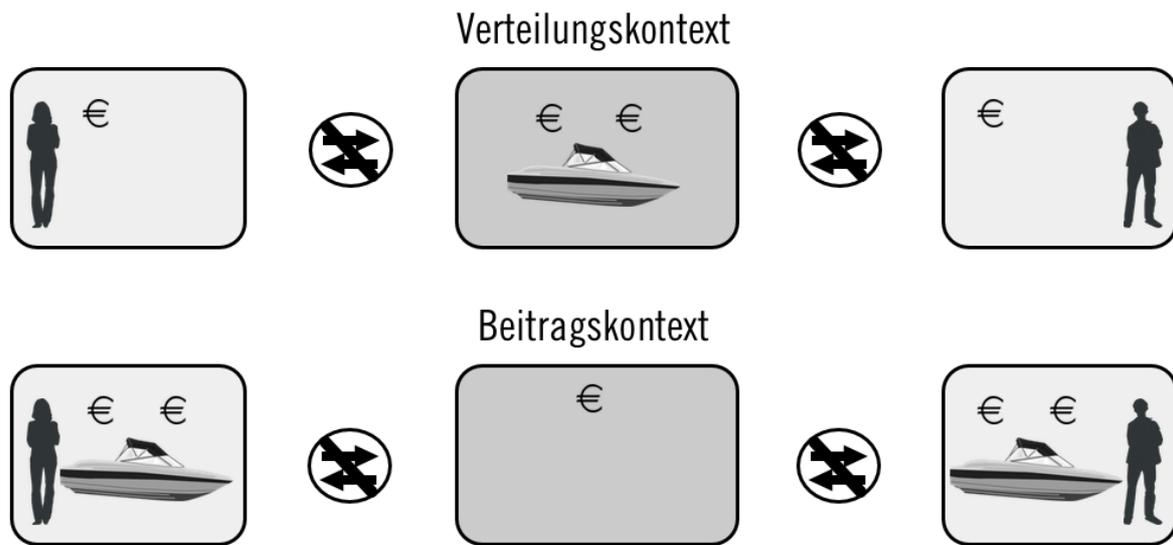


Unter der Annahme, dass die Integrativität im Status quo bereits optimal realisiert ist, entspricht die Ertragsstruktur dieser Gegenstände *Typ 2* aus Tabelle 3.1. Um das integrative Verhandlungspotenzial zu realisieren, müssen die Elternunternehmen also erkennen, dass weder die komplette Reintegration des Vertriebs einen finanziellen Vorteil brächte, noch eine Kompromisslösung zu besseren Erträgen für die Parteien führte. Die Boote sollten demnach weiterhin im gemeinsamen Joint Venture vertrieben werden.

**Beitragskontext.** Startet die Verhandlung hingegen ausgehend von einem Beitragskontext, beispielsweise durch den Umstand, dass die neuen Modelle zwar in den Elternunternehmen produziert und vertrieben werden, aber auf einem gemeinsamen Konstruktionsplan beruhen, so müssten sich die Verhandlungsparteien darüber einigen,

- (1) ob die Boote in Zukunft gemeinsam über das Joint Venture vertrieben werden sollen,
- (2) ob der Vertrieb weiterhin getrennt in den beiden Elternunternehmen stattfinden soll (Erhalt des Status quo) oder
- (3) ob eine Kompromisslösung angestrebt wird, bei der sowohl das Joint Venture als auch die Elternunternehmen jeweils (zu gleichen Teilen) die Boote vertreiben.

Unter der Annahme, dass die Integrativität im Status quo bereits optimal realisiert ist, entspricht die Ertragsstruktur dieser Gegenstände *Typ 1* aus Tabelle 3.1. Um das integrative Verhandlungspotenzial zu realisieren, müssen die Elternunternehmen also erkennen, dass weder die Verlagerung des Vertriebs in das Joint Venture einen finanziellen Vorteil brächte, noch eine Kompromisslösung zu besseren Erträgen für die Parteien führte. Die Boote sollten demnach weiterhin exklusiv von den Elternunternehmen vertrieben werden. Abbildung 3.5. fasst die Verhandlungskonstellationen schematisch zusammen.



**Abbildung 3.5.** Integrativität durch Erhalt der Besitzverhältnisse in Beitrags- und Verteilungsverhandlungen am Beispiel des Joint Ventures zwischen zwei Bootswerften. Je mehr Eurozeichen in den Besitzlokalationen sind, desto höher ist die Präferenz für die Lokation.

### **Integrativität durch Veränderung der Besitzverhältnisse**

Ein Beharren auf den bestehenden Besitzverhältnissen führt jedoch ebenso wenig immer zum Erfolg in Verhandlungen um geteilte Ressourcen. So ergeben sich auch Kombinationen aus Allokationskontext und Ertragsstruktur der Verhandlungsgegenstände, die es nötig machen, neue Besitzverhältnisse zu etablieren, um das integrative Potenzial der Verhandlung zu realisieren. Zur Verdeutlichung wird wiederum auf das Beispiel des Joint Ventures der Bootswerften zurückgegriffen. Unter der Annahme, dass die Integrativität in einer kompletten Neugestaltung der Besitzverhältnisse liegt, ergeben sich für die Verhandlungspartner unterschiedliche Einigungsoptionen, je nachdem ob sie sich in einem Verteilungs- oder Beitragskontext befinden.

**Verteilungskontext.** Startet die Verhandlung ausgehend von einem Verteilungskontext, beispielsweise durch den Umstand, dass die neuen Modelle bereits in dem Joint Venture produziert und vertrieben werden, aber über eine Reintegration des Vertriebs nachgedacht wird, so müssten sich die Verhandlungsparteien darüber einigen,

- (1) ob die Boote in Zukunft exklusiv von den Elternunternehmen vertrieben werden sollen,



- (2) ob der Vertrieb weiterhin im Joint Venture stattfinden soll (Erhalt des Status quo) oder
- (3) ob eine Kompromisslösung angestrebt wird, bei der sowohl das Joint Venture als auch die Elternunternehmen jeweils (zu gleichen Teilen) die Boote vertreiben.

Unter der Annahme, dass die Integrativität durch eine komplette Veränderung der Besitzverhältnisse realisiert wird, entspricht die Ertragsstruktur dieser Gegenstände *Typ 1* aus Tabelle 3.1. Um das integrative Verhandlungspotenzial zu realisieren, müssen die Elternunternehmen also erkennen, dass weder das Beharren auf dem Vertrieb im Joint Venture einen finanziellen Vorteil brächte noch eine Kompromisslösung zu besseren Erträgen für die Parteien führte. Die Boote sollten demnach in Zukunft ausschließlich exklusiv von den Elternunternehmen vertrieben werden.

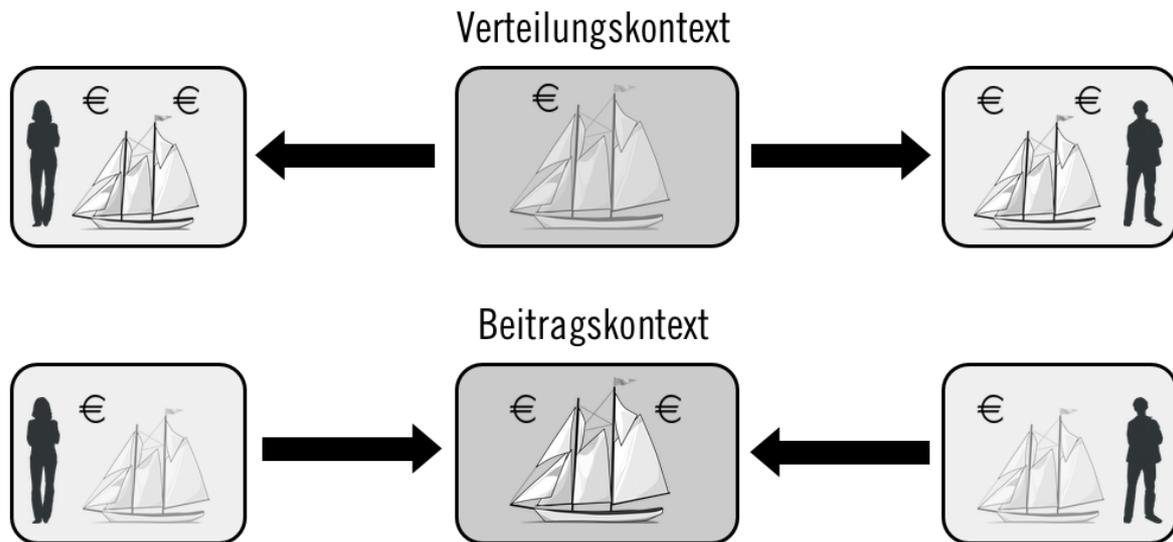
**Beitragskontext.** Startet die Verhandlung hingegen ausgehend von einem Beitragskontext, beispielsweise durch den Umstand, dass die neuen Modelle zwar in den Elternunternehmen produziert und vertrieben werden, aber auf einem gemeinsamen Konstruktionsplan beruhen, so müssten sich die Verhandlungsparteien darüber einigen,

- (1) ob die Boote in Zukunft gemeinsam über das Joint Venture vertrieben werden sollen,
- (2) ob der Vertrieb weiterhin getrennt in den beiden Elternunternehmen stattfinden soll (Erhalt des Status quo) oder
- (3) ob eine Kompromisslösung angestrebt wird, bei der sowohl das Joint Venture als auch die Elternunternehmen jeweils (zu gleichen Teilen) die Boote vertreiben.

Unter der Annahme, dass die Integrativität durch eine komplette Veränderung der Besitzverhältnisse realisiert wird, entspricht die Ertragsstruktur dieser Gegenstände *Typ 2* aus Tabelle 3.1. Um das integrative Verhandlungspotenzial zu realisieren, müssen die Elternunternehmen also erkennen, dass weder ein Beharren auf dem exklusiven Vertrieb der Boote einen finanziellen Vorteil brächte noch eine Kompromisslösung zu besseren Erträgen für die Parteien führte. Die Boote sollten



demnach in Zukunft gemeinsam über das Joint Venture vertrieben werden. Abbildung 3.6. fasst die Verhandlungskonstellationen schematisch zusammen.



**Abbildung 3.6.** Integrativität durch Veränderung der Besitzverhältnisse in Beitrags- und Verteilungsverhandlungen am Beispiel des Joint Ventures zwischen zwei Bootswerften. Je mehr Eurozeichen in den Besitzlokalationen sind, desto höher ist die Präferenz für die Lokation. Die halbtransparenten Boote spiegeln die Besitzverhältnisse zum Status quo wider.

### 3.2.3. Asymmetrische Präferenzen zwischen Parteien

Die zuvor behandelten Ertragsstrukturen haben sich mit Verhandlungen um geteilte Ressourcen beschäftigt, bei denen symmetrische Präferenzen zwischen den Parteien vorhanden waren, das integrative Potenzial sich jedoch durch die asymmetrischen Präferenzen zwischen den Lokationen ergeben hat. Sind die Präferenzen für die Verhandlungsgegenstände jedoch asymmetrisch gelagert, so ergibt sich bei mehr als einem Verhandlungsgegenstand die Möglichkeit zum systematischen Austausch von Zugeständnissen, um das integrative Potenzial zu realisieren. Im Rahmen dieser Arbeit werden zwei verschiedene Ertragsstrukturen realisiert, die ein solches Verhalten ermöglichen: (1) Die Zugeständnisse der Verhandlungsparteien bestehen darin, bestimmte Ressourcen zugunsten des Verhandlungspartners *gemeinsam zu besitzen*, obwohl ein exklusiver Besitz aus individueller Sicht ertragreicher wäre. Der Verhandlungspartner hat in diesen Fällen jedoch einen höheren relativen Nutzen aus dem geteilten Besitz im Vergleich zu der relativen Nutzenreduktion der anderen Partei (*Typ 3a* und *3b* in Tabelle 3.1.). (2) Die Zugeständnisse der Verhandlungsparteien bestehen darin, bestimmte Ressourcen zugunsten des Verhandlungspartners *exklusiv zu besitzen*, obwohl ein gemeinsamer



Besitz aus individueller Sicht ertragreicher wäre. Der Verhandlungspartner hat in diesen Fällen jedoch einen höheren relativen Nutzen aus dem exklusiven Besitz im Vergleich zu der relativen Nutzenreduktion der anderen Partei (*Typ 4a* und *4b* in Tabelle 3.1.).

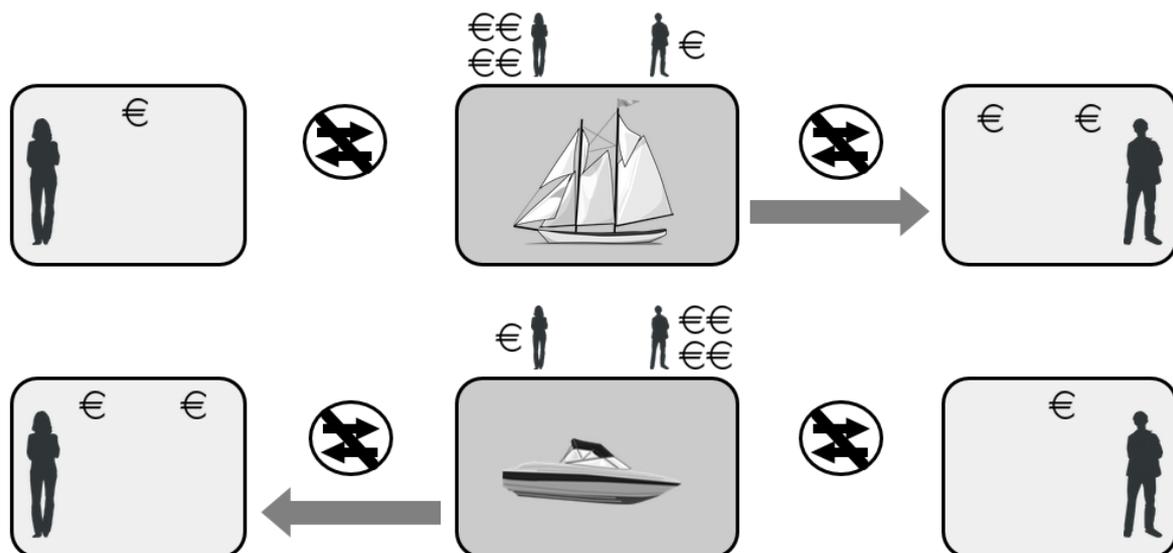
### **Systematische Zugeständnisse und geteilter Besitz**

Das integrative Potenzial des Austauschs im Fall der Gegenstände von *Typ 3a* und *3b* entsteht durch die Möglichkeit, Zugeständnisse zwischen den Gegenständen auszutauschen. Unter den Voraussetzungen der Ertragsstruktur würde das eine Allokation aller Gegenstände in den geteilten Besitz bedeuten. Zur Illustration wird wiederum auf das Beispiel-Joint-Venture zwischen den Bootswerften zurückgegriffen, um die Verhaltensoptionen für die beiden Allokationskontexte zu erarbeiten. Um die Komplexität der beispielhaften Verhandlungssituation zu vereinfachen, wird für alle beschriebenen Konstellationen angenommen, dass eine gemeinsame Produktion im Joint Venture nur realisierbar ist, wenn beide Elternunternehmen ihre Produktion komplett in das Joint Venture verlagern.

**Verteilungskontext.** Angenommen die beiden Elternunternehmen produzieren derzeit ein neues Modell in ihrem Joint Venture, vertreiben dieses jedoch getrennt voneinander und machen dadurch auch unterschiedliche Profite. Konkret macht das Elternunternehmen A viermal so hohe Profite durch die derzeitige Kombination aus Produktion im Joint Venture und Vertrieb im eigenen Unternehmen wie Elternunternehmen B, da Unternehmen A einen guten Vertriebsweg gefunden hat und sich die teuren Produktionskosten teilen kann (vgl. *Typ 3a* in Tabelle 3.1.). Für Unternehmen B wäre eine Reintegration der Produktion jedoch lukrativer, da das spezifische Modell mit geringeren Kosten in die eigenen Produktionsabläufe eingebunden werden könnte und somit der derzeitige Profit verdoppelt werden könnte. Unternehmen A würde durch die Reintegration der Produktion hingegen hohe Kosten haben, da sich das spezifische Modell in die derzeitige Produktion nicht gut einbinden ließe und sich dadurch der Profit auf 1/4 reduzieren würde. Für Unternehmen A ist es also erstrebenswert, die derzeitige Produktion im Joint Venture zu erhalten, für Unternehmen B wäre hingegen eine Reintegration profitabler. In der Verhandlung zwischen den beiden Unternehmen bestünde die integrative Lösung nun darin, trotz der relativen Verluste für Unternehmen B im Vergleich zu einer



Reintegration die Produktion im Joint Venture zu halten, da die relativen Gewinne von Unternehmen A höher sind als die relativen Verluste von Unternehmen B. Ein systematischer Austausch von Zugeständnissen wird nun dadurch möglich, dass sich die geschilderte Situation für einen anderen Modelltyp genau anders herum verhält (*Typ 3b* in Tabelle 3.1.) und somit die relativen Verluste durch den Erhalt der gemeinsamen Produktion für Unternehmen B bei einem anderen Modelltyp nicht nur ausgeglichen werden können, sondern sogar über beide Modelltypen hinweg für beide Unternehmen ein höherer Gewinn entsteht. Um das integrative Potenzial der Verhandlungssituation zu nutzen, müssten sich die Elternunternehmen also darauf einigen, weiterhin die Produktion für beide Modelle im Joint Venture stattfinden zu lassen. Abbildung 3.7. fasst die Verhandlungskonstellation für die Ertragsstrukturen der Gegenstände vom *Typ 3a* und *3b* im Fall einer Verteilungsverhandlung schematisch zusammen.

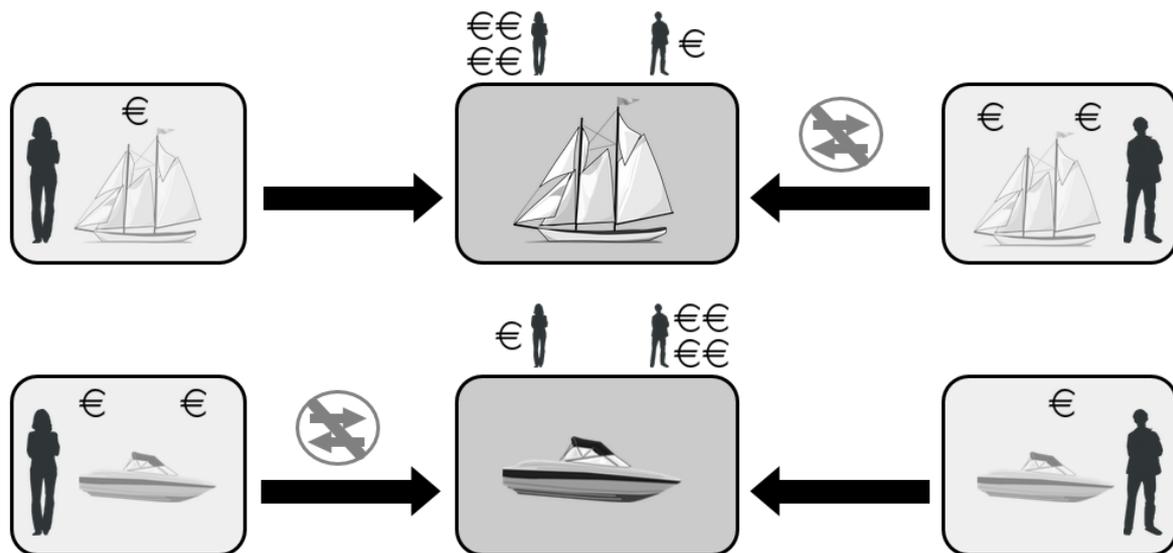


**Abbildung 3.7.** Integrativität in geteiltem Besitz durch den systematischen Austausch von Zugeständnissen in Verteilungsverhandlungen am Beispiel des Joint Ventures zwischen zwei Bootswerften. Je mehr Eurozeichen in den Besitzlokationen sind, desto höher ist die Präferenz für die Lokation. Die grauen Pfeile spiegeln die individuell präferierten, jedoch verworfenen Handlungsoptionen wider.

**Beitragskontext.** Der Fall einer vergleichbaren Beitragsverhandlung kann sich beispielsweise dadurch ergeben, dass beide Unternehmen derzeit ein neues Modell in ihren eigenen Firmen produzieren und vertreiben, jedoch nun darüber nachdenken, die Produktion in Zukunft gemeinsam im Joint Venture abzuwickeln. Wie bereits zuvor erläutert, würde auch in einer entsprechenden Beitragsverhandlung die Produktion im Joint Venture für ein Modell mit deutlich höheren Profiten für das eine



Unternehmen einhergehen, jedoch mit etwas geringeren Profiten für das andere Unternehmen. Für ein weiteres Modell würde sich dieses Muster jedoch genau umdrehen (vgl. *Typ 3a* und *3b* in Tabelle 3.1.). Um das integrative Potenzial der Verhandlungssituation zu nutzen, müssten sich die Elternunternehmen also darauf einigen, in Zukunft die Produktion für beide Modelle in das Joint Venture zu verlagern. Abbildung 3.8. fasst die Verhandlungskonstellation für die Ertragsstrukturen der Gegenstände vom *Typ 3a* und *3b* im Fall einer Beitragsverhandlung schematisch zusammen.



**Abbildung 3.8.** Integrativität in geteiltem Besitz durch den systematischen Austausch von Zugeständnissen in Beitragsverhandlungen am Beispiel des Joint Ventures zwischen zwei Bootswerften. Je mehr Eurozeichen in den Besitzlokationen sind, desto höher ist die Präferenz für die Lokation. Die grauen Pfeile spiegeln die individuell präferierten, jedoch verworfenen Handlungsoptionen wider. Die halbdurchsichtigen Boote spiegeln die Besitzverhältnisse zum Status quo wider.

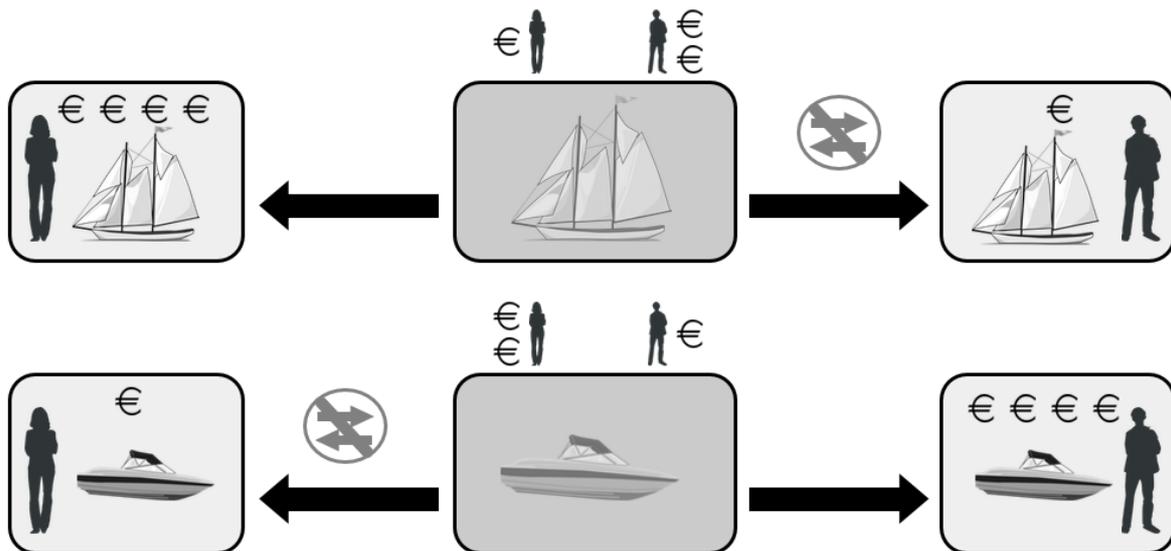
### Systematische Zugeständnisse und exklusiver Besitz

Das integrative Potenzial des Austauschs entsteht im Fall der Gegenstände von *Typ 4a* und *4b* durch die Möglichkeit, Zugeständnisse zwischen den Gegenständen auszutauschen, um den Nutzen für jeweils eine Partei auf dem jeweiligen Gegenstand zu maximieren. Unter den Voraussetzungen der Ertragsstruktur würde das eine Allokation aller Gegenstände in den exklusiven Besitz bedeuten. Zur Illustration wird wiederum auf das Beispiel-Joint-Venture zwischen den Bootswerften zurückgegriffen, um die Verhaltensoptionen für die beiden Allokationskontexte zu erarbeiten. Um die Komplexität der beispielhaften Verhandlungssituation zu vereinfachen, wird auch in diesem Fall für alle beschriebenen Konstellationen angenommen, dass eine



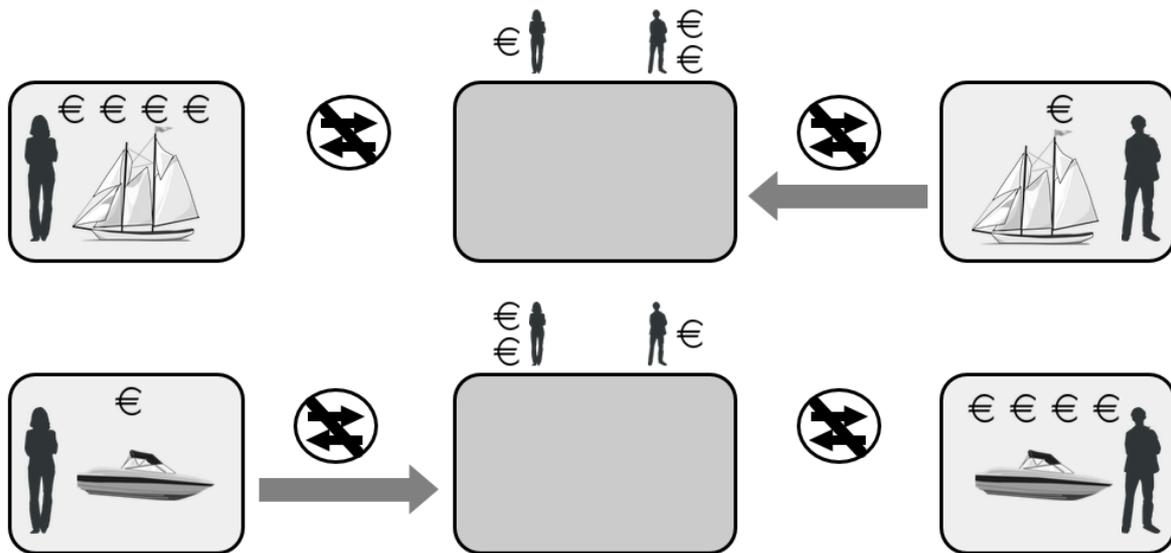
gemeinsame Produktion im Joint Venture nur realisierbar ist, wenn beide Elternunternehmen ihre Produktion komplett in das Joint Venture verlagern.

**Verteilungskontext.** Angenommen die beiden Elternunternehmen produzieren derzeit ein neues Modell in ihrem Joint Venture, vertreiben dieses jedoch getrennt voneinander und machen dadurch auch unterschiedliche Profite. Konkret macht das Elternunternehmen B doppelt so hohe Profite durch die derzeitige Kombination aus Produktion im Joint Venture und Vertrieb im eigenen Unternehmen wie Elternunternehmen A, da Unternehmen B einen guten Vertriebsweg gefunden hat und sich die Produktionskosten teilen kann (vgl. *Typ 4a* in Tabelle 3.1.). Für Unternehmen A wäre eine Reintegration der Produktion jedoch deutlich lukrativer, da das spezifische Modell mit geringeren Kosten in die eigenen Produktionsabläufe eingebunden werden könnte und somit der derzeitige Profit um das Vierfache gesteigert werden könnte. Unternehmen B würde durch die Reintegration der Produktion hingegen geringfügig höhere Kosten haben, da sich das spezifische Modell in die derzeitige Produktion nicht gut einbinden ließe und sich dadurch der Profit auf die Hälfte reduzieren würde. Für Unternehmen B ist es also erstrebenswert, die derzeitige Produktion im Joint Venture zu erhalten, für Unternehmen A wäre hingegen eine Reintegration profitabler. In der Verhandlung zwischen den beiden Unternehmen bestünde die integrative Lösung nun darin, die Produktion – trotz der relativen Verluste für Unternehmen B im Vergleich zu einem Verbleib der Produktion im Joint Venture – in Zukunft komplett in die Elternunternehmen auszulagern, da die relativen Gewinne von Unternehmen A höher sind als die relativen Verluste von Unternehmen B. Parallel zu den Gegenständen vom *Typ 3a* und *3b* gilt auch in diesem Fall, dass sich die Ertragsstruktur für Gegenstände von *Typ 4b* für die beiden Unternehmen genau entgegengesetzt verhält und somit die Möglichkeit für den systematischen Austausch von Zugeständnissen entsteht. Um das integrative Potenzial der Verhandlungssituation zu nutzen, müssten sich die Elternunternehmen also darauf einigen, in Zukunft die Produktion für beide Modelle exklusiv zu übernehmen. Abbildung 3.9. fasst die Verhandlungskonstellation für die Ertragsstrukturen der Gegenstände vom *Typ 4a* und *4b* im Fall einer Verteilungsverhandlung schematisch zusammen.



**Abbildung 3.9.** Integrativität in exklusivem Besitz durch den systematischen Austausch von Zugeständnissen in Verteilungsverhandlungen am Beispiel des Joint Ventures zwischen zwei Bootswerften. Je mehr Eurozeichen in den Besitzlokationen sind, desto höher ist die Präferenz für die Lokation. Die grauen Pfeile spiegeln die individuell präferierten, jedoch verworfenen Handlungsoptionen wider. Die halbtransparenten Boote spiegeln die Besitzverhältnisse zum Status quo wider.

**Beitragskontext.** Der Fall einer vergleichbaren Beitragsverhandlung kann sich entsprechend dadurch ergeben, dass beide Unternehmen derzeit ein neues Modell in ihren eigenen Firmen produzieren und vertreiben, jedoch nun darüber nachdenken, die Produktion in Zukunft gemeinsam im Joint Venture abzuwickeln. Wie bereits zuvor erläutert, würde auch in einer entsprechenden Beitragsverhandlung die exklusive Produktion für ein Modell mit deutlich höheren Profiten für das eine Unternehmen einhergehen, jedoch mit etwas geringeren Profiten für das andere Unternehmen. Für ein weiteres Modell würde sich dieses Muster jedoch genau umdrehen (vgl. *Typ 4a* und *4b* in Tabelle 3.1.). Um das integrative Potenzial der Verhandlungssituation zu nutzen, müssten sich die Elternunternehmen also darauf einigen, weiterhin die Produktion für beide Modelle exklusiv zu übernehmen. Abbildung 3.10. fasst die Verhandlungskonstellation für die Ertragsstrukturen der Gegenstände vom *Typ 4a* und *4b* im Fall einer Beitragsverhandlung schematisch zusammen.



**Abbildung 3.10.** Integrativität in exklusivem Besitz durch den systematischen Austausch von Zugeständnissen in Beitragsverhandlungen am Beispiel des Joint Ventures zwischen zwei Bootswerften. Je mehr Eurozeichen in den Besitzlokalationen sind, desto höher ist die Präferenz für die Lokation. Die grauen Pfeile spiegeln die individuell präferierten, jedoch verworfenen Handlungsoptionen wider.

Fazit und Ausblick: Eine abschließende Betrachtung der Integrativität in Verhandlungen um geteilte Ressourcen zeigt, dass die ausschlaggebenden Determinanten einerseits die *Präferenzunterschiede zwischen den Lokationen* darstellen und andererseits die *Präferenzunterschiede zwischen den Parteien*. Ausgehend von diesen definierenden Determinanten sehen sich die Verhandlungsparteien in beiden Allokationskontexten (Beitrags- vs. Verteilungskontext) mit verschiedenen Hürden konfrontiert, wenn sie das integrative Potenzial der Verhandlung realisieren wollen. Konkret stehen die Verhandlungsparteien jedoch immer vor der Frage, ob die Handlungsoption zur *Veränderung der bestehenden Besitzverhältnisse* den Nutzen maximieren kann oder ob durch den *Erhalt des Status quo* vermieden werden kann, dass der Nutzen minimiert wird. In den vorangegangenen Erläuterungen zu den unterschiedlichen Formen der Integrativität in Verhandlungen um geteilte Ressourcen diente das Beispiel des Joint Ventures zwischen den beiden Bootswerften der Illustration beispielhafter Situationen, in denen sich die unterschiedlichen Verhandlungskonstellationen entfalten können. Dabei wurde der Aspekt der Profitmaximierung in den Fokus gerückt, welcher sich bei genauerer Betrachtung einerseits aus einer Maximierung des Profits durch lukrative Vertriebswege ergab, jedoch andererseits auch durch die *Minimierung der Produktionskosten* bestimmt war. Welche Auswirkungen es hat, ob sich die



Verhandlung um positiv-valente Ressourcen, wie Profite, dreht und wie diese maximiert werden können oder um negativ-valente Ressourcen, wie Kosten, und wie man diese minimieren kann, soll in der Folge näher erläutert werden.



## 4. Ressourcenvalenz in Verhandlungen

Ein weithin unbeachteter Faktor in der experimentellen Verhandlungsforschung ist die Ressourcenvalenz der verhandelten Güter. So werden in der überwältigenden Mehrheit der Studien im Feld der experimentellen Verhandlungsforschung Paradigmen genutzt, welche die Verhandlung von positiv-valenten Gütern (Profiten) realisieren (für Ausnahmen siehe Galinsky et al., 2005; Mannix et al., 1995, Okhuysen et al., 2003; Sondak et al., 1995). Häufig handelt es sich bei den verhandelten Ressourcen um Geld, welches im Sinne eines Gewinnes für die eine Partei im Austausch gegen ein anderes Gut (bspw. Auto, Arbeitskraft, Firmenanteile etc.) verhandelt wird. Aus einer theoretischen Perspektive ließe sich nun einwenden, dass es sich bei diesen Paradigmen zwar um Verhandlungen um positiv-valente Güter handelt, es aber nicht nötig ist, negativ-valente Güter gesondert zu betrachten, da die Abwesenheit eines positiven Gutes (bspw. Geld, welches die eine Partei nicht mehr hat, nachdem sie dafür ein Auto kauft) sozusagen als negative Ressource angesehen werden kann (Elster, 1992; Mikula, 1980; Sondak et al., 1995). Diese Sichtweise entspricht der innerhalb der Framingforschung vertretenen Annahme, dass es sich um unterschiedliche Darstellungen einer objektiv gleichförmigen Situation handelt (Levin et al., 1998; Tversky & Kahneman, 1981). Konkret ginge es in diesem Fall um *Ergebnisframes* (u. a. De Dreu, Carnevale, Emans, & van de Vliert, 1995), bei denen ein und dieselbe Situation in Bezug zu einem Referenzpunkt als relativer Gewinn bzw. relativer Verlust dargestellt wird. In der Verhandlung von unterschiedlichen Ressourcenvalenzen macht sich jedoch der wahrgenommene Gewinn bzw. Verlust nicht am Referenzpunkt fest, sondern ist ein inhärenter Bestandteil der Ressourcen selbst. Okhuysen und Kollegen (2003) formulieren diese Abgrenzung zwischen Framing und Ressourcenvalenz wie folgt:

For example, research motivated by prospect theory typically frames the same outcome as a gain or as a loss (i.e., the description is varied but not the outcome), whereas research on the allocation and negotiation of valenced objects typically has people allocate and negotiate two very different objects (a burden or a benefit). (Okhuysen et al., 2003, S. 270)



So können Verhandlungsparteien einerseits über wünschenswerte, positive Ressourcen verhandeln (bspw. Einnahmen, wertvolle Bodenschätze oder Freizeit) und andererseits auch über vermeidenswerte, negative Ressourcen (bspw. Ausgaben, kostspieliger Müll oder Arbeitszeit). Im Alltag existieren etliche Verhandlungen, in denen negativ-valente Ressourcen (*Lasten*) Gegenstand der Verhandlung sind. So verhandeln beispielsweise Wohngemeinschaften über die Verteilung der haushaltlichen Pflichten, Geschäftspartner über die Reduktion von Lohn- und Betriebskosten oder Bund und Länder über die Lagerung von Atommüll.

In der Betrachtung des Strukturmerkmals der Ressourcenvaleanz ist es wichtig, zwischen der *Valenz der verhandelten Ressourcen* und der *subjektiven Valenz der Allokationsbewegungen* für die Verhandlungsparteien zu unterscheiden. Ausschlaggebend für diese Differenzierung ist die Variable der *Allokationsrichtung*. So kann sowohl der Erhalt von positiven Ressourcen als Gewinnkontext wahrgenommen werden als auch die Möglichkeit, negativ-valente Ressourcen abzugeben. Entsprechend kann sowohl der Erhalt von negativen Ressourcen als auch die Aufforderung, positiv-valente Ressourcen abzugeben, als Verlustkontext wahrgenommen werden. Unterstützung für diese Annahmen finden sich im Feld der Entscheidungsforschung, in dem sich einige Autoren dem Thema der Allokation von Profiten und Lasten im Kontext von zwei klassischen besitzstandsbezogenen Biases (*Status-quo-Bias*; Samuelson & Zeckhauser, 1988; *Endowment-Effekt*; Thaler, 1980) angenommen haben. Der Endowment- oder Besitztumseffekt ist eine ökonomische Anomalie, die zuerst 1980 von Richard Thaler beschrieben wurde und die Tendenz bezeichnet, einem Gut einen höheren Wert beizumessen, wenn es in eigenem Besitz ist (Kahneman, Knetsch, & Thaler, 1991; Thaler, 1980). Der Status-quo-Bias hingegen bezeichnet nach Samuelson und Zeckhauser (1988) eine Präferenz für den *aktiven Erhalt des Status quo* als auch eine Präferenz für den *Status quo im Vergleich zu anderen Alternativen* („[...] doing nothing or maintaining one's current or previous decision“ Samuelson & Zeckhauser, 1988, S. 7). Sowohl der Endowment-Effekt als auch der Status-quo-Bias sind Ableitungen der Prospekt-Theorie (Kahneman & Tversky, 1979) und basieren auf den Auswirkungen der *Verlustaversion* in Entscheidungssituationen. Als Verlustaversion wird dabei die relativ stärkere Gewichtung von Verlusten im Gegensatz zu gleichen Gewinnen bezeichnet. Dementsprechend erklärt sich der höhere Wert von Gütern im eigenen Besitz (d. h.



Endowment-Effekt) dadurch, dass die Abgabe von Ressourcen als schwerwiegender empfunden wird, als der Erhalt einer objektiv gleichwertigen Ressource. Für den Status-quo-Bias wird das Prinzip der Verlustaversion noch umfassender angewendet, indem postuliert wird, dass Individuen jegliche Veränderung bzw. Abweichung vom Status quo als Verlust empfinden und demnach der Erhalt des Status quo bevorzugt wird (Kahneman et al., 1991). Hinweise auf den Einfluss des Status-quo-Bias in Allokationskonflikten um geteilte Ressourcen mit positiver Valenz liefern beispielsweise Leliveld und Kollegen (Leliveld, van Dijk, & van Beest, 2008), die zeigen konnten, dass sich das Allokationsverhalten in Ultimatumspielen an den Verteilungen zum Status quo orientiert. Die Autoren realisierten drei Spielvarianten, die entweder die zu verteilenden Tokens im Besitz des Verteilers, des Empfängers oder in neutralem Besitz operationalisierten. In der Folge konnte gezeigt werden, dass mehr Tokens in eigenem Besitz verweilen, wenn sie vorher bereits in eigenem Besitz waren, und mehr Tokens in fremdem Besitz belassen werden, wenn sie vorher in fremdem Besitz waren. Die implizite Annahme der Verlustaversion und damit auch die Grundlage für den Endowment-Effekt und den Status-quo-Bias ist jedoch, dass es sich um eine positiv-valente Ressource im eigenen Besitz handelt (Endowment-Effekt), bzw. der Status quo eine Situation beschreibt, die als positiv oder zumindest erhaltenswert betrachtet wird. Im Kontext der Allokation von negativ-valenten Ressourcen sollte sich die Verlustaversion jedoch genau entgegengesetzt entfalten. Northcraft und Kollegen (Northcraft et al., 1996) konnten in ihren experimentellen Studien dementsprechend zeigen, dass sich auf der Grundlage dieser Annahmen sowohl Belege für die klassischen besitzstandsbezogenen Biases finden lassen, wenn Versuchspersonen Entscheidungen in Bezug auf Profite treffen (niedrigere Bereitschaft, den eigenen Besitz für eine Alternative aufzugeben bzw. vom Status quo abzuweichen), jedoch entgegengesetzte Ergebnisse auftreten, wenn Versuchspersonen Entscheidungen in Bezug auf Lasten treffen sollen (höhere Bereitschaft, den eigenen Besitz für eine Alternative aufzugeben bzw. vom Status quo abzuweichen). Aber auch im Feld der Verhandlungsforschung konnten Trötschel und Kollegen (Trötschel, Loschelder, et al., 2014) in ihrer Forschung zu prozeduralen Frames (vgl. Blount & Larrick, 2000; Larrick & Blount, 1997) in Verhandlungen erste Erkenntnisse darüber sammeln, inwiefern der Fokus auf eine bestimmte Allokationsrichtung in Verhandlungen um positiv-valente Ressourcen die Zugeständnisaversion der Verhandlungsführer beeinflussen kann. Konkret konnten sie zeigen, dass



Verhandlungsführer, die aufgrund der Verhandlungssituation vermehrt fokussieren, welche Ressourcen sie abgeben müssen, zugeständnisaversiver sind als Versuchspersonen, die in Verhandlungen eher fokussieren, welche Ressourcen sie erhalten können. Bezieht man diese Erkenntnisse auf die Allokationsbewegungen in Beitrags- und Verteilungsverhandlungen, so ergeben sich die bereits eingangs erläuterten unterschiedlichen subjektiven Bewertungen der Allokationsrichtungen (vgl. Tabelle 4.1.).

**Tabelle 4.1.** Darstellung des subjektiven Valenzerlebens in Abhängigkeit von Allokationsrichtung und -lokation.

| Allokationskontext | Eigene Ressourcen | Geteilte Ressourcen |             | Fremde Ressourcen |
|--------------------|-------------------|---------------------|-------------|-------------------|
|                    | Geben in gB       | Nehmen in eB        | Geben in fB | Nehmen in gB      |
| <b>Beitrag</b>     |                   |                     |             |                   |
| Profite            | Verlust           | –                   | –           | Gewinn            |
| Lasten             | Gewinn            | –                   | –           | Verlust           |
| <b>Verteilung</b>  |                   |                     |             |                   |
| Profite            | –                 | Gewinn              | Verlust     | –                 |
| Lasten             | –                 | Verlust             | Gewinn      | –                 |

*Hinweis.* gB = geteilten Besitz; eB = eigenen Besitz; fB = fremden Besitz.

Zusätzlich zu diesen Arbeiten wurden jedoch auch Studien durchgeführt, die sich direkt den Einfluss von unterschiedlichen Ressourcenvalenzen auf das Verhandlungsverhalten angesehen und dabei vor allem die Perspektive verschiedener Gerechtigkeitsnormen bei der Allokation von Profiten und Lasten betrachtet haben. In einer der ersten Studien dieser Art konnten Mannix und Kollegen (Mannix et al., 1995) in einer distributiven Verhandlungssituation zeigen, dass Verhandlungsparteien häufiger Schwierigkeiten hatten, eine Einigung zu erzielen, wenn sich die Verhandlung um die Verteilung von Lasten drehte. Die Autoren nutzen dazu Verhandlungen in Verteilungskontexten, in denen jedoch nicht die Möglichkeit gegeben war, Ressourcen in geteiltem Besitz zu belassen (vgl. Abschnitt 3.1.). Eine weitere einflussreiche Arbeit zu diesem Thema stammt von Sondak und Kollegen (Sondak et al., 1995), welche das Verhandlungsverhalten von Versuchspersonen sowohl in distributiven als auch integrativen Verteilungsverhandlungen untersuchten (ebenfalls ohne die Möglichkeit, Ressourcen in geteiltem Besitz zu belassen). Sondak und Kollegen konnten in einer Reihe von Experimenten zeigen, dass in



Verteilungsverhandlungen um Lasten häufiger Gleichheitsnormen bei der Ressourcenallokation angewandt werden als in Verhandlungen um Profite<sup>10</sup>. In Bezug auf die Integrativität der Einigungen konnte zudem gezeigt werden, dass in Verteilungsverhandlungen um Profite integrativere Einigungen erzielt werden als in Verteilungsverhandlungen um Lasten. Weiterhin konnte festgestellt werden, dass die Integrativität zusätzlich von der Art der Beziehung – bessere Ergebnisse bei langfristigen Beziehungen – und den vorherigen Beiträgen zum geteilten Besitz abhängt – integrativere Ergebnisse bei ungleichen Beiträgen. Diese Ergebnismuster konnten auch in aktuelleren Verhandlungsstudien bestätigt werden. So konnten Okhuysen und Kollegen (Okhuysen et al., 2003) mithilfe desselben Verhandlungsparadigmas zeigen, dass in integrativen Verteilungsverhandlungen um Profite bessere Ergebnisse erzielt werden als in Verhandlungen um Lasten. Zusätzlich konnten die Autoren jedoch auch Hinweise darauf finden, dass Verhandlungsführer besser dazu in der Lage waren, integrative Ergebnisse zu erzielen, wenn die positiven oder negativen Konsequenzen der Verhandlung erst zu einem späteren Zeitpunkt eintreten – und dies unabhängig von der Valenz der verhandelten Ressourcen.

Fazit und Ausblick: Betrachtet man die Studien im Feld der experimentellen Verhandlungsforschung zum Einfluss von Ressourcenvalenzen aus der Perspektive von Verhandlungen um geteilte Ressourcen, so stechen zwei Merkmale hervor: (1) Die bisherige Forschung zum Einfluss von Ressourcenvalenzen in Verhandlungen operationalisiert die Verhandlungssituationen ausschließlich in Verteilungskontexten. (2) In allen berichteten Studien existiert nicht die Möglichkeit, Ressourcen in geteiltem Besitz zu belassen und damit auch nicht die Möglichkeit, integrative Potenziale im geteilten Besitz aufzudecken. Vor dem Hintergrund der Ausführungen zu Beginn dieses Kapitels (vgl. Tabelle 4.1.) handelt es sich damit um Verhandlungen, die alle ein und dieselbe Allokationsrichtung der Ressourcen betrachten, nämlich aus einer geteilten Ressource in den exklusiven Besitz der Versuchspersonen. Obschon die bisherigen Studien einheitliche Befunde präsentieren konnten, die dafür sprechen, dass Verhandlungsführer in Lastenverhandlungen schlechter in der Lage sind, integrative Ergebnisse zu produzieren als in Profitverhandlungen, kann dieses Erkenntnis nicht auf Lastenverhandlungen im Allgemeinen übertragen werden, da es einerseits an Unter-

---

<sup>10</sup> Es kann jedoch nicht davon ausgegangen werden, dass eine generelle Tendenz zur Gleichheitsnorm in Verteilungsverhandlungen um Lasten vorherrscht. So konnten Mannix und Kollegen (Mannix et al., 1995) zeigen, dass eher Verhältnismäßigkeitsnormen angelegt werden, wenn genug Informationen über vergangene Beiträge vorhanden sind.



suchungen von Verhandlungen mit Beitragscharakter fehlt und andererseits an Untersuchungen, die den geteilten Besitz als Einigungsoption zulassen. Aus einer motivationalen Perspektive ist es zudem wichtig festzuhalten, dass aus den Forschungsarbeiten zum Einfluss der Ressourcenvalenz in Entscheidungs- und Verhandlungssituationen festgehalten werden kann, dass nicht die Valenz der Ressource per se darüber entscheidet, ob die Verhandlung als subjektiver Gewinnkontext oder als subjektiver Verlustkontext wahrgenommen wird, sondern sich erst durch die Interaktion aus Allokationskontext (Beitrag vs. Verteilung) und Ressourcenvalenz (Profite vs. Lasten) die subjektive Valenz der Allokationsbewegung ergibt (Northcraft et al., 1996). Welche Auswirkungen auf das Verhandlungsverhalten die Salienz von Gewinnen bzw. Verlusten in den vorherrschenden Allokationsbewegungen der beiden Verhandlungskontexte um geteilte Ressourcen haben kann, soll daher im nächsten Kapitel aufgegriffen werden. Konkret wird im Kapitel 5 die *Theorie des regulatorischen Fokus* (Higgins, 1997) vorgestellt, welche, zusätzlich zu den strukturellen Determinanten des Allokationskontexts und der Ressourcenvalenz eine psychologisch-motivationale Grundlage für die Vorhersagen zu dyadischen Verhandlungen um geteilte Ressourcen liefert.



## 5. Die Theorie des regulatorischen Fokus

Die Theorie des regulatorischen Fokus (*Regulatory Focus Theory*) wurde 1997 von Tory Higgins (1997) vorgestellt und basiert in ihren Kategorien und Grundideen auf früheren Annahmen zum menschlichen Annäherungs- und Vermeidungsverhalten (Bowlby, 1969; Mowrer, 1960). Vor allem die Annahmen des *hedonistischen Prinzips* (u. a. Freud, 1923) können als wichtiger Einflussfaktor identifiziert werden. Die universelle Annahme des hedonistischen Prinzips ist es, dass allem menschlichen Streben zwei Triebfedern zugrunde liegen: einerseits positive Stimuli aufzusuchen und andererseits negative Stimuli zu vermeiden (Higgins, 1997). Higgins kritisierte in seinem Artikel, dass die einfache Dichotomie des hedonistischen Prinzips zwar seit langer Zeit in unterschiedlichen Disziplinen zur Erklärung menschlichen Verhaltens angewendet wird, jedoch ein fundamentaler Unterschied zwischen den Strategien und Motiven besteht, die den beiden Verhaltenstendenzen – positive Stimuli herbeiführen vs. negative Stimuli vermeiden – zugrunde liegt. Die Theorie des regulatorischen Fokus (i. d. F. RFT) unterscheidet daher zwei orthogonale motivationale Systeme: (1) den *Promotionsfokus*, welcher sich durch das Bedürfnis nach Selbstverwirklichung, die Maximierung von positiven Ergebnissen und einen allgemeinen Eifer sowie Aktionismus auszeichnet. (2) Der *Präventionsfokus* hingegen ist geprägt durch ein Bedürfnis nach Sicherheit, das Vermeiden von Verlusten und eine generelle Vigilanz und Vorsicht. Laut Higgins (Higgins, 1997; Scholer & Higgins, 2012) gehen die beiden Fokuse mit unterschiedlichen Strategien einher. So greifen Personen mit einem Promotionsfokus zu Strategien, die ihnen dabei helfen, ihre Ideal-Ziele zu erreichen, und achten zudem eher auf Stimuli, die mit Gewinnen und Fortschritt assoziiert sind. Personen mit einem Präventionsfokus neigen zu Strategien, die darauf fokussieren, das Nicht-Erreichen von Soll-Zielen zu vermeiden, sowie auf Stimuli, die den Erhalt und den Schutz des Status quo widerspiegeln. So ergibt sich für den Promotionsfokus eine Motivationslage, die Individuen verstärkt auf Gewinne und Nicht-Gewinne achten lässt, jedoch mit einer geringeren Aufmerksamkeit für Verluste einhergeht. Scholer und Higgins (2012) fassen diese Motivationslage formalistisch wie folgt zusammen: „Advancements that count are those that result in positive deviations from the status quo or neutral state—the difference between ‘0’ and ‘+1.’” (Scholer & Higgins, 2012, S. 66). Für Individuen mit einem Präventionsfokus sind dagegen solche Stimuli salient, die mit Verlusten oder Nicht-Verlusten assoziiert sind, wogegen weniger Aufmerksamkeit auf Gewinne gelegt wird.



Formalistisch ausgedrückt gilt demnach: „This sensitivity to the absence and presence of negative outcomes (nonlosses/losses) is reflected in greater assigned significance to the difference between ‘0’ and ‘-1’ [...]“ (Scholer & Higgins, 2012, S. 66). Tabelle 5.1. fasst die determinierenden Charakteristika der beiden Fokusse nochmals zusammen.

**Tabelle 5.1.** Charakteristika der regulatorischen Fokusse. Angelehnt an Werth und Förster (2007).

| Charakteristika     | Promotionsfokus                       | Präventionsfokus                      |
|---------------------|---------------------------------------|---------------------------------------|
| Orientierung        | Wachstum                              | Sicherheit                            |
| Ziele               | Ideal-Ziel                            | Soll-Ziel                             |
| Erfolg              | Gewinn                                | Nicht-Verlust                         |
| Misserfolg          | Nicht-Gewinn                          | Verlust                               |
| Strategie           | Eifer / Aktionismus                   | Vigilanz / Vorsicht                   |
| gesteigerte Salienz | An- und Abwesenheit positiver Stimuli | An- und Abwesenheit negativer Stimuli |
| verringerte Salienz | Verluste                              | Gewinne                               |

Die RFT postuliert, dass die beiden Fokusse als dispositionale Verhaltens-tendenzen betrachtet werden können (Higgins et al., 2001; u. a. Ouschan, Boldero, Kashima, Wakimoto, & Kashima, 2007), jedoch auch durch situative Faktoren induzierbar sind (u. a. Friedman & Förster, 2001; Liberman, Molden, Idson, & Higgins, 2001). Eine experimentelle Manipulation könnte so beispielsweise einen situativen Promotionsfokus erzielen, indem Individuen ihre Handlungen als Gewinn (angestrebtes Ergebnis) oder Nicht-Gewinn (nicht angestrebtes Ergebnis) wahrnehmen. Hingegen würde ein situativer Präventionsfokus durch die Wahrnehmung der eigenen Handlungen als Nicht-Verluste (angestrebtes Ergebnis) oder als Verluste (nicht angestrebtes Ergebnis) entstehen. Diese fundamentale Dichotomie der Wahrnehmungsdimensionen findet sich beispielhaft in vielen realen Verhandlungen um geteilte Ressourcen: So ist die Suche nach einem geeigneten Endlager für den deutschen Atommüll zwischen den Bundesländern beispielhaft für eine Verhandlung, die bei den Parteien einen Präventionsfokus auslöst. Laut den Vorhersagen der RFT sollten die Verhandlungsführer als angestrebtes Ergebnis den Nicht-Verlust haben (d. h., keine Verantwortung für den Atommüll anzunehmen) und somit danach streben, den Status quo zu erhalten. Betrachtet man den schleppenden Fortschritt der Verhandlungen zwischen den Ministerpräsidenten der Länder, wird in der Tat



deutlich, dass alle Akteure versuchen, zu verhindern, dass ein potenzielles Endlager in ihrem Hoheitsgebiet gesucht oder gar eingerichtet wird. Dieses Verhalten führt dazu, dass sich die Verhandlungsparteien lieber auf einen Erhalt des Status quo (Nicht-Verlust) einigen, um potenzielle individuelle Verluste zu vermeiden. Gleichsam finden sich aber auch passende Beispiele für Verhandlungen um geteilte Ressourcen, die eine Promotionsorientierung induzieren. So zeigen viele Akteure in Verhandlungen um die Verteilung von natürlichen Ressourcen (Fischbestände, Erdöl, Kohle, Wasser) eine Tendenz, die Situation als subjektiven Gewinnkontext zu betrachten. Regierungen und Firmen, die über die Förderung von Erdölreserven verhandeln, nehmen die Verhandlungen als Verteilung von potenziellen Einnahmen und Profiten wahr, die durch die Förderung erzielt werden können (Gewinne). Für diese gilt es demnach nicht, potenzielle Verluste zu vermeiden (bspw. Folgeschäden durch CO<sub>2</sub>-Ausstoß), sondern das nicht angestrebte Ergebnis von Nicht-Gewinnen zu vermeiden – in diesem Fall also das anhaltende Ausbleiben einer Erdölförderung.

Diese Beispiele dienen jedoch nicht nur dazu, zu illustrieren, dass viele Verhandlungen um geteilte Ressourcen einen Promotions- vs. Präventionsfokus induzieren können, sondern sollen auch zeigen, dass beide motivationale Systeme dazu führen können, dass suboptimale Entscheidungen getroffen werden. In den Verhandlungen um ein Atommüllendlager führt der Präventionsfokus dazu, dass sich die Parteien zu schnell darin einig sind, den Status quo zu erhalten, da sie nach Nicht-Verlusten streben und somit das Problem ungelöst bleibt. In den Verhandlungen um die Förderkonzessionen für Erdöl liegt das Problem hingegen in der fehlenden Berücksichtigung von potenziellen Verlusten, da die beteiligten Parteien ausschließlich in den Bahnen von Gewinnen oder Nicht-Gewinnen denken und dabei potenzielle Verluste ausblenden. Die RFT stellt damit eine vielversprechende Theorie dar, um das Verhalten von Individuen in Verhandlungen um geteilte Ressourcen zu beschreiben und zu erklären. Daher soll in der Folge ein kurzer Überblick über die relevante Forschung zur RFT gegeben werden (vgl. Scholer & Higgins, 2012). Dabei wird zunächst auf Ergebnisse aus der Entscheidungsforschung eingegangen. Auch wenn in dieser Forschungstradition in der Regel nur Individualentscheidungen betrachtet werden, können die dort gewonnenen Erkenntnisse hilfreich für das Verständnis des gemeinsamen Entscheidungsprozesses in Verhandlungen sein (Zartman, 1977). Im Anschluss wird auf Studien eingegangen, die den Einfluss der verschiedenen regulatorischen Fokuse direkt in interaktiven



Verhandlungssituationen untersucht haben. Der Erfolg in integrativen Verhandlungen im Allgemeinen und in integrativen Verhandlungen um geteilte Ressourcen hängt davon ab, zu erkennen, welche Strategie unter den Bedingungen welcher Ertragsstrukturen zum Erfolg führt (vgl. Kap. 3). Die bevorzugten Strategien der beiden regulatorischen Fokusse (Vigilanz im Präventionsfokus vs. Aktionismus im Promotionsfokus) können daher den Verhandlungserfolg in Abhängigkeit der Verhandlungskonstellation begünstigen oder behindern. Daher soll abschließend auf den Einfluss der sogenannten regulatorischen Passung (*Regulatory Fit*; Higgins, 2005) in Verhandlungen eingegangen werden.

## 5.1. Regulatorische Fokusse in Entscheidungssituationen

### **Präventionsfokus**

Einleitend wurde bereits etabliert, dass eine Präventionsorientierung mit einem gesteigerten Bedürfnis nach Sicherheit und gleichzeitig mit einer geringeren Offenheit für Veränderung einhergeht (Higgins, 2008). Es ist daher nicht verwunderlich, dass Individuen, die sich in einer präventionsfokussierten Motivlage befinden, eher dazu neigen, an dem festzuhalten, was sie haben (Brickman, 1987). In unterschiedlichen Studien konnte folglich gezeigt werden, dass ein Präventionsfokus sowohl stark mit dem Endowment-Effekt assoziiert ist (Lieberman, Idson, Camacho, & Higgins, 1999) als auch mit einer erhöhten Tendenz, auf dem Status quo zu beharren und dies unabhängig von der rationalen Sinnhaftigkeit dieser Entscheidung (Chernev, 2004; Crowe & Higgins, 1997; Jain, Lindsey, Agrawal, & Maheswaran, 2007; Liberman et al., 1999). Zwei Mechanismen werden als Erklärungsansätze für die verstärkte Tendenz zum Erhalt des Status quo von präventionsorientierten Personen genannt: (1) Die subjektiv erhöhte Salienz von negativen Stimuli in der Wahrnehmung präventionsorientierter Individuen (Lieberman et al., 1999). (2) Das Bedürfnis präventionsfokussierter Individuen, Reuegefühle zu minimieren, die durch eventuelle Fehlentscheidungen entstehen könnten (Chernev, 2004). In Einklang mit diesen Erklärungsansätzen zeigen präventionsorientierte Personen eine generelle Präferenz für Optionen, die weder extreme positive noch extreme negative Konsequenzen nach sich ziehen könnten (Zhang & Mittal, 2007). Anders formuliert, ist ein Präventionsfokus mit der Tendenz zu konservativen Entscheidungsalternativen verknüpft. Ein solches konservatives Entscheidungsmuster



bestätigt sich auch in Signaldetektionsaufgaben, bei denen präventionsorientierte Individuen sich risikoaversiv verhalten und mehr Auslassungsfehler (*Errors of Omission*; Wickens, 2002) machen (Crowe & Higgins, 1997). Zusammenfassend kann daher festgehalten werden, dass präventionsorientierte Individuen in Entscheidungssituationen vor allem die möglichen negativen Konsequenzen (d. h. Risiken) einer Entscheidungsoption betrachten und daher häufiger zu vigilanten, konservativen Entscheidungsverhalten tendieren.

### **Promotionsfokus**

Offenheit für neue Erfahrungen und eine weitgehende Ignoranz von Tradition und Stabilität sind die dispositionalen Korrelate eines Promotionsfokus (Leikas, Lönnqvist, Verkasalo, & Lindeman, 2009; Vaughn, Baumann, & Klemann, 2008). Es ist daher wenig überraschend, dass ein Promotionsfokus mit einer geringeren Affinität zum Erhalt des Status quo einhergeht und auch bei gleichwertigen Alternativen die neue Alternative der alten vorgezogen wird (Chernev, 2004). Jedoch zeigen promotionsorientierte Individuen nicht nur eine Präferenz für neue Entscheidungsalternativen, sondern auch eine Tendenz zur Berücksichtigung einer größeren Anzahl alternativer Optionen in Entscheidungssituationen (Crowe & Higgins, 1997). So können promotionsfokussierte Personen die Vorteile einer Entscheidungsoption erkennen, ohne die Vorteile einer Alternative abzuwerten (Lieberman et al., 2001). Zwei Mechanismen können als Erklärungsansätze für die Tendenz zur Veränderung und zur Berücksichtigung eines breiten Entscheidungsspektrum angeführt werden: (1) Die subjektiv erhöhte Salienz von positiven Stimuli in der Wahrnehmung promotionsorientierter Individuen (Higgins, 1997). (2) Das Bedürfnis zur Nutzenmaximierung ihrer Entscheidungen, welches sich in der breiten Suche nach der besten Entscheidungsoption widerspiegelt (Shah & Higgins, 1997). Diese Tendenz zu Aufbruch und Veränderung birgt jedoch auch den Nachteil eines sehr risikofreudigen Entscheidungsverhaltens. So wählen promotionsorientierte Personen eher Urlaubsorte aus, die das Potenzial für sehr positive oder negative Ferien haben, anstatt eine gemäßigte Variante zu wählen (Zhang & Mittal, 2007). Auch in Signaldetektionsaufgaben bestätigt sich dieses Muster dadurch, dass promotionsorientierte Individuen eher Aktionsfehler (*Errors of Commission*; Wickens, 2002) machen (Crowe & Higgins, 1997). Zusammenfassend kann daher festgehalten werden, dass promotionsorientierte Individuen in Entscheidungssituationen vor allem die



möglichen positiven Konsequenzen (d. h. Chancen) einer Entscheidungsoption sehen und daher häufig zu aktionistischem, progressivem Entscheidungsverhalten tendieren.

## 5.2. Regulatorische Fokusse in Verhandlungen

„To justify commitment to a chosen course of action (status quo or otherwise), prevention-focused people may sometimes see the world as a zero-sum game (i.e., if Product A is good, then Product B is bad).“ (Scholer & Higgins, 2012, S. 73). Scholer und Higgins sprechen mit der Feststellung, dass präventionsorientierte Individuen die Welt eher als Nullsummenspiel verstehen, einen der wichtigsten Fallstricke für Erfolg in integrativen Verhandlungen an. Diese hinderliche Verhandlungsheuristik, auch als *fixed-pie-bias* (Kemp & Smith, 1994) bezeichnet, führt dazu, dass integrative Potenziale durch unterschiedliche Präferenzen nicht aufgedeckt werden. Dieser Umstand ist gerade vor dem Hintergrund der Verhandlungen um geteilte Ressourcen sehr relevant. So wurde bereits im Kapitel über Ressourcenlokationen und Integrativität (Kapitel 3) auf die vielfältigen Möglichkeiten eingegangen, wie in Verhandlungen um geteilte Ressourcen integrative Lösungen entstehen können, da in diesen nicht nur Präferenzunterschiede zwischen den Parteien zu integrativen Potenzialen führen können, sondern zusätzliche integrative Handlungsoptionen durch die Präferenzunterschiede zwischen den Besitzlokalationen entstehen.

Im Einklang mit der Annahme, dass präventionsorientierte Personen Verhandlungen als Nullsummenspiel verstehen, konnten Shalvi und Kollegen (Shalvi et al., 2013) zeigen, dass bei präventionsorientierten Parteien bereits zu Beginn einer Verhandlung eine geringere Bereitschaft besteht, überhaupt in Verhandlungen zu treten. Die Autoren konnten zudem zeigen, dass dieser Widerwille, den Verhandlungsprozess zu initiieren, auch bestehen blieb, wenn dieser Umstand Kosten für die präventionsfokussierten Verhandlungsführer nach sich zog. In einem interaktiven Verhandlungskontext konnten Galinsky und Kollegen (Galinsky et al., 2005) weitere Belege für die hinderlichen Einflüsse einer präventionsorientierten Motivationslage in Verhandlungen sammeln. So sind präventionsorientierte Verhandlungsführer in integrativen Verhandlungen schlechter dazu in der Lage, integrative Lösungen zu finden, als promotionsorientierte Verhandlungsführer. Die Autoren untersuchten den Einfluss der beiden regulatorischen Fokusse im Rahmen



von mehreren Verhandlungsstudien und demonstrierten eine Reihe von Ergebnissen, die für einen umfassenden Vorteil einer promotionsorientierten Motivationslage in integrativen Verhandlungen sprechen. So konnten die Autoren in einer dyadischen Verteilungsverhandlung<sup>11</sup> zeigen, dass promotionsorientierte Verhandlungsführer, die besser dazu in der Lage waren, systematische Zugeständnisse zwischen Gegenständen mit unterschiedlichen Präferenzen auszutauschen, mehr Werte für sich forderten (*claiming value*; Kray et al., 2004), jedoch auch mehr Werte für die Gegenseite generierten (*creating value*; Kray et al., 2004) und in der Folge integrativere Einigungen erzielten als präventionsorientierte Verhandlungsparteien. Galinsky und Kollegen (2005) konnten in ihrer Studie zudem demonstrieren, dass promotionsorientierte Verhandlungsführer sowohl in Verhandlungen um positiv-valente Ressourcen (d. h. Profite) als auch um negativ-valente Ressourcen (d. h. Lasten) besser dazu in der Lage waren, integrative Einigungen zu finden, als präventionsorientierte Verhandlungsführer.

### 5.3. Regulatorische Passung in Verhandlungen

Die regulatorische Passung (*Regulatory Fit*; Higgins, 2000, 2005) bezeichnet die Übereinstimmung des regulatorischen Fokusses einer Person mit der Strategie der Zielverfolgung in einer gegebenen Situation. So spricht man von einer regulatorischen Passung für eine promotionsfokussierte Person, wenn die Problemstellung eine aktionistische Strategie (*eager strategy*; Higgins, 2000) vorsieht, um zum Erfolg zu kommen. Hingegen kann von einer regulatorischen Passung für den Präventionsfokus gesprochen werden, wenn die Situation eher eine vigilante Strategie nahelegt (*vigilant strategy*; Higgins, 2000). Higgins (Higgins, 2000, 2005, 2008) postuliert, dass Entscheidungen, die unter regulatorischer Passung getroffen werden, einen Wert gewinnen, der unabhängig vom Wert des Entscheidungsobjekts ist. In anderen Worten wird für ein Individuum im Zustand der regulatorischen Passung ein motivationaler Antrieb geschaffen, der sich aus dem Zustand der Passung an sich ergibt. Er leitet aus diesem Postulat zwei aufeinander aufbauende Komponenten ab, die zu vielen fruchtbaren Forschungsarbeiten im Feld der regulatorischen Passung geführt haben: (1) Die *evaluative Komponente*, welche Personen das Gefühl gibt, dass die eigenen

---

<sup>11</sup> Auch in der von Galinsky und Kollegen realisierten Verteilungsverhandlung bestand nicht die Möglichkeit, Ressourcen gemeinsam zu besitzen.



Handlungen sich richtig anfühlen und wertvoll sind (*feeling right*; vgl. Idson, Liberman, & Higgins, 2004) und (2) die *Komponente des Engagements*, welche Personen dazu bringt ihre Handlungen mit Nachdruck und Persistenz zu verfolgen (*strength of engagement*; vgl. Förster, Grant, Idson, & Higgins, 2001). Die Komponente des Engagements ist vor allem im Kontext von Performanzmaßen – zu welchen beispielsweise Verhandlungsergebnisse zählen – von Bedeutung.

Im Kontext der Untersuchung von Verhandlungen um geteilte Ressourcen ist das Konzept der regulatorischen Passung vor dem Hintergrund der Erläuterungen zur Integrativität mit geteilten Ressourcen besonders relevant, da in einigen Fällen die Ertragsstruktur der Verhandlungskonstellation eine besonnene, vigilante Verhandlungsstrategie nötig macht, die das integrative Potenzial im Erhalt der bestehenden Besitzverhältnisse erkennt (Passung für präventionsorientierte Verhandlungsführer), in anderen Fällen jedoch die Bereitschaft zu einer radikalen Veränderung der Besitzverhältnisse erforderlich ist (Passung für promotionsorientierte Verhandlungsführer), um das integrative Potenzial der Verhandlung aufzudecken (vgl. Abschnitt 3.2.1.). In diesem Kontext sollte ebenfalls die Überlegung berücksichtigt werden, dass unterschiedliche Allokationskontexte die Verhandlungsaufgabe entweder als Verhandlungen über potenzielle Gewinne und Nicht-Gewinne erscheinen lassen können (bspw. eine Verteilungsverhandlung über ein gemeinsames Erbe) oder die Verhandlung eher in Form einer Auseinandersetzung über Verluste und Nicht-Verluste repräsentieren (bspw. eine Beitragsverhandlung über die kostspielige Anschubfinanzierung eines Joint Venture). Korrespondiert nun in einer Verteilungsverhandlung über potenzielle Gewinne die eifrige, aktionistische Strategie mit guten Ergebnissen, so entsteht eine regulatorische Passung, ist hingegen eine vorsichtige, vigilante Strategie nötig (d. h. Erhalt der geteilten Ressourcen), entsteht eine Nicht-Passung. Entgegengesetzt verhält es sich in einer Beitragsverhandlung über potenzielle Verluste: hier sollte eine regulatorische Passung entstehen, wenn die situative Orientierung (d. h. Präventionsfokus) mit einer vigilanten Strategie zum Erhalt des Status quo zu den besten Ergebnissen führt, hingegen eine Nicht-Passung, wenn die Verhandlungsführer aktionistische Strategien (d. h. aktiv Beiträge leisten) zeigen müssen, um gute Ergebnisse zu erzielen.



Motyka und Kollegen tragen in ihrer 2013 veröffentlichten Meta-Analyse mehr als 120 Studien zusammen, die den Einfluss der regulatorischen Passung sowohl auf die evaluative Komponente als auch auf die Komponente des Engagements demonstrieren (Motyka et al., 2013). Leider existieren bisher nur wenige Arbeiten im Feld der Verhandlungsforschung, die sich dem Einfluss der regulatorischen Passung angenommen haben. Die Studien von Appelt und Kollegen (Appelt & Higgins, 2010; Appelt, Zou, Arora, & Higgins, 2009) sind in diesem Zusammenhang daher besonders hervorzuheben. So konnten die Autoren in zwei Studien zeigen, dass die regulatorische Passung in Käufer-Verkäufer-Verhandlungen weitreichende Folgen für verhandlungsrelevante Verhaltensweisen hat. In einem ersten Untersuchungsschwerpunkt demonstrierten die Autoren, dass eine regulatorische Passung sowohl für Käufer als auch für Verkäufer zu selbstdienlicheren Forderungen führt und in dyadischen Verhandlungen aus Individuen, die beide unter Bedingungen der regulatorischen Passungen agieren, häufiger Nicht-Einigungen zustandekommen (Appelt et al., 2009). Diese höhere Rate an Nicht-Einigungen erklären die Autoren mit dem Zusammentreffen von hohen ersten Forderungen durch beide Verhandlungsparteien, welche folglich eine Annäherung und Einigung im Verhandlungsprozess erschweren. In einer weiteren Studie konnten Appelt und Higgins (2010) diese Erkenntnisse elaborieren, indem sie die Auswirkung der chronischen regulatorischen Orientierung (Promotion vs. Prävention) und der manipulierten Strategieform (aktionistische vs. vigilante) untersuchten. Die Autoren demonstrierten in diesen Experimenten, dass Personen mit einer regulatorischen Passung zwischen Strategie und Orientierung auch in dieser Studie höhere Forderungen stellten und zudem auch mehr das Gefühl hatten, ihre Rolle ausfüllen zu können. Die positiven Effekte auf die Unnachgiebigkeit in distributiven Verhandlungen durch die regulatorische Passung lassen sich auch in anderen Studien beobachten. So konnten Trötschel und Kollegen (Trötschel, Bündgens, Hüffmeier, & Loschelder, 2013) zeigen, dass ein schlechteres individuelles Abschneiden von präventionsfokussierten Verhandlungsparteien durch die Höhe der Ziele moderiert wird. So konnte ein Präventionsfokus bei hohen Soll-Zielen (d. h. nicht weniger als X) Verhandlungsparteien dabei helfen, besser abzuschneiden als präventionsfokussierte Parteien mit einem Ideal-Ziel (d. h. mehr als X)<sup>12</sup>.

---

<sup>12</sup> Die Autoren erklären ihre Ergebnisse zwar nicht als Effekte der regulatorischen Passung, jedoch ließe sich diese Interpretation vor dem Hintergrund der gewählten Zielmanipulation als Alternativerklärung heranziehen.



Fazit und Ausblick: In diesem Kapitel wurden bereits einige Beispiele genannt, die es plausibel erscheinen lassen, in Verhandlungen um geteilte Ressourcen anzunehmen, dass diese eine präventions- bzw. promotionsorientierte Motivationslage situativ begünstigen (bspw. Verteilung von Erbschaften, Beiträge zum Aufbau eines Joint Ventures, Verteilung von Abbaurechten für natürliche Ressourcen). Die Theorie des regulatorischen Fokus scheint daher ein gewinnbringender Erklärungsansatz für die psychologischen Mechanismen zu sein, die eine Rolle in der Betrachtung von unterschiedlichen strukturellen Rahmenbedingungen, wie dem Allokationskontext und der Ressourcenvalenz, in Verhandlungen um geteilte Ressourcen spielen können. Im nächsten Kapitel sollen daher auf der Grundlage der erläuterten strukturellen und motivationalen Einflussfaktoren die Fragestellung des empirischen Teils dieser Arbeit erläutert und das Forschungsprogramm vorgestellt werden.



## 6. Fragestellung und Forschungsvorhaben

In der Einleitung dieser Arbeit wurde anhand des Beispiels eines Joint Ventures erläutert, dass sich Verhandlungen um geteilte Ressourcen in zwei fundamentalen Allokationskontexten abspielen: (1) Zum einen in *Beitragsverhandlungen*, in denen die Verhandlungsparteien sich darüber einigen müssen, welche exklusiven Ressourcen sie zu ihrem gemeinsamen Besitz beitragen wollen und welche Ressourcen sie behalten möchten (bspw. wie viele Mitarbeiter, finanzielle Mittel und Produktionsanlagen von den Elternunternehmen zu dem Joint Venture beigetragen werden) (2) und zum anderen in *Verteilungsverhandlungen*, in denen die Verhandlungsparteien sich darüber einigen müssen, welche geteilten Ressourcen sie in ihren exklusiven Besitz übergehen lassen wollen und welche Ressourcen sie weiterhin gemeinsam besitzen wollen (bspw. welche Produkte, Patente oder Mitarbeiter aus dem Joint Venture in die Elternunternehmen abgezogen werden). Betrachtet man den Verhandlungserfolg im Rahmen von Joint Ventures in der Realität, so zeigt sich, dass diese nicht daran scheitern, in den vielfältigen Verteilungsverhandlungen über die Integration neuer Produkte oder Firmensparten gute Lösungen zu finden, sondern dass ein Joint Venture häufig an der fehlenden Ausstattung mit ausreichend finanziellen und personellen Mitteln scheitert, welche in den Beitragsverhandlungen zwischen den Unternehmen ausgehandelt werden (Bamford et al., 2004). Natürlich führen Beitragsverhandlungen um Joint Ventures nicht per se zu suboptimalen Lösungen. Viele internationale Joint Ventures entstehen aufgrund der Möglichkeit für die Elternunternehmen, bestimmte Firmensparten auszugliedern, um beispielsweise niedrigere Steuerkosten tragen zu müssen oder ihre Personalkosten zu minimieren (Reuer & Leiblein, 2000). Gleichsam stehen Joint Ventures ebenfalls vor der Herausforderung, Verhandlungen zu meistern, in denen die Konsequenzen unternehmerischer Fehlschläge von den Elternunternehmen aufgefangene und zuvor nicht antizipierte Kosten (bspw. negative Veränderung des Absatzmarktes, gestiegene Personalkosten) auf die Elternunternehmen verteilt werden müssen. Solche Verteilungsverhandlungen können häufig nicht erfolgreich gelöst werden und führen vor allem bei Elternunternehmen, die in einem Konkurrenzverhältnis stehen, zur Auflösung des Joint Ventures (Park & Russo, 1996). Vor dem Hintergrund der gemischten Erfolgsbilanz dieser realen Verhandlungen um Joint Ventures ergibt sich folgende Fragestellung für die Untersuchung von Verhandlungen um geteilte Ressourcen im Rahmen dieser Arbeit: Welche strukturellen und



motivationalen Bedingungen beeinflussen den Erfolg oder Misserfolg in integrativen Verhandlungen um geteilte Ressourcen und wie stehen diese miteinander in Beziehung?

In den vorangegangenen Kapiteln wurden mit dem Einfluss des Allokationskontexts und der Valenz der verhandelten Ressourcen sowohl strukturelle Faktoren erläutert, welche die Wahrnehmung der Verhandlung verändern können, sowie auf regulatorische Fokuse eingegangen, welche sich aus Verhandlungen um geteilte Ressourcen inhärent ergeben und als motivationale Triebfedern fungieren können. Aus psychologischer Perspektive liefert besonders die Theorie des regulatorischen Fokus in diesem Kontext einen theoretischen Rahmen, der es ermöglicht, Vorhersagen abzuleiten, die sowohl die strukturellen Bedingungen der Verhandlungssituation als auch die motivationalen Zustände der Verhandlungsparteien berücksichtigen. Konkret wird erwartet, dass die unterschiedlichen Verhandlungskonstellationen um geteilte Ressourcen verschiedene regulatorische Fokuse induzieren, welche einen Einfluss auf die Fähigkeit der Verhandlungsparteien haben, integrative Potenziale aufzudecken und hochwertige Einigungen zu erzielen. Diese Annahmen wurden im Rahmen von 4 Studien laborexperimentell untersucht.

Studie 1 ist als Pilotstudie angelegt und untersucht die Integrativität von ersten Angeboten bei positiv-valenten Ressourcen in den zwei Allokationskontexten (Beitragsverhandlung vs. Verteilungsverhandlung) unter der Bedingung vollkommener Informationstransparenz über die unterschiedlichen Gegenstandspräferenzen sowie den Einfluss der Allokationskontexte auf die regulatorischen Orientierungen der Teilnehmer. Die Ziele dieser Studie bestehen zum einen darin, den Anschluss an die bisherige spieltheoretische Forschung zu Beitrags- und Verteilungskontexten zu leisten und zum anderen zu zeigen, dass auch in integrativen Verhandlungsszenarien mit mehr als einem Gegenstand eine höhere Kooperationsbereitschaft von Teilnehmern in Verteilungskontexten ausgeht als von Teilnehmern in Beitragskontexten. Ein weiteres wichtiges Ziel lautet, zu demonstrieren, dass die untersuchten Allokationskontexte (Beitrags- vs. Verteilungskontext) unterschiedliche regulatorische Fokuse induzieren und damit zu motivationalen Unterschieden im Erleben zwischen den Allokationskontexten führen. Die erste Studie stellt damit das Bindeglied dar zwischen den bisherigen Untersuchungen zum Vergleich von Beitrags- und Verteilungskontexten in sozialen Dilemmaspielen (vgl. Abschnitt 2.4.) und der



Betrachtung von integrativen Verhandlungsszenarien mit mehreren Gegenständen und unterschiedlichen Präferenzen.

Studie 2 realisiert eine dyadische Verhandlung um geteilte Ressourcen über mehrere Runden, die durch mehrere Verhandlungsgegenstände verschiedene integrative Ertragsstrukturen operationalisiert. In diesen Verhandlungen um positiv-valente Ressourcen wird vorhergesagt, dass in Verteilungsverhandlungen eine promotionsorientierte Motivationslage bei den Teilnehmern entsteht, da der egozentrische Fokus auf den Erhalt von Profiten aus den geteilten Ressourcen die Salienz der Verhandlung auf erstrebenswerte Veränderungen legt (Wechsel von 0 zu +1; Scholer & Higgins, 2012). Hingegen wird vorhergesagt, dass in Beitragsverhandlungen um positiv-valente Ressourcen ein Präventionsfokus induziert wird, da der egozentrische Fokus auf die Abgabe von Profiten in die geteilten Ressourcen die Salienz der Verhandlung auf zu vermeidende Veränderungen legt (Wechsel von 0 zu -1; Scholer & Higgins, 2012). In der Folge sollten promotionsorientierte Verhandlungsführer in Verteilungsverhandlungen besser dazu in der Lage sein, hochwertige, integrative Einigungen zu erzielen als präventionsorientierte Verhandlungsführer in Beitragsverhandlungen (Galinsky et al., 2005). Es wird zudem vorhergesagt, dass die regulatorische Passung zwischen der Ertragsstruktur der verhandelten Gegenstände und der bevorzugten Strategie der Verhandlungsteilnehmer die Qualität der Angebote bezüglich der jeweiligen Gegenstände über den Verhandlungsprozess beeinflusst.

Studie 3 realisiert ebenfalls eine dyadische Verhandlung um geteilte Ressourcen über mehrere Runden mit verschiedenen integrativen Ertragsstrukturen, in der die Verhandlungsparteien jedoch über negativ-valente Ressourcen verhandeln. In diesen Verhandlungen wird vorhergesagt, dass in Beitragsverhandlungen eine promotionsorientierte Motivationslage bei den Teilnehmern entsteht, da der egozentrische Fokus auf die Abgabe von Lasten in die geteilten Ressourcen die Salienz der Verhandlung auf erstrebenswerte Veränderungen legt (Wechsel von 0 zu +1; Scholer & Higgins, 2012). Hingegen wird vorhergesagt, dass in Verteilungsverhandlungen um negativ-valente Ressourcen ein Präventionsfokus induziert wird, da der egozentrische Fokus auf den Erhalt von Lasten aus den geteilten Ressourcen die Salienz der Verhandlung auf zu vermeidende Veränderungen legt (Wechsel von 0 zu -1; Scholer & Higgins, 2012). In der Folge sollten promotionsorientierte Verhandlungsführer in Beitragsverhandlungen um Lasten besser dazu in der Lage



sein, hochwertige, integrative Einigungen zu erzielen als präventionsorientierte Verhandlungsführer in Verteilungsverhandlungen um Lasten. Es wird zudem vorhergesagt, dass die regulatorische Passung zwischen der Ertragsstruktur der verhandelten Gegenstände und der bevorzugten Strategie der Verhandlungsteilnehmer auch in Verhandlungen um negativ-valente Ressourcen die Qualität der Angebote bezüglich der jeweiligen Gegenstände über den Verhandlungsprozess beeinflusst.

Studie 4 betrachtet abschließend die strukturellen Faktoren des Allokationskontexts und der Ressourcenvalenz in einem integrierten Design. In Studie 4 werden ebenfalls dyadische Verhandlungen um geteilte Ressourcen zwischen den Teilnehmern geführt. Diese werden jedoch im Gegensatz zu den Studien 2 und 3 nicht von Angesicht zu Angesicht durchgeführt, sondern an vernetzten Computern. Das gewählte Vorgehen erlaubt es, eine umfassende Analyse der Kommunikationsdaten der Verhandlungsführer durchzuführen, um herauszufinden, ob sich die verschiedenen regulatorischen Fokuse auch über den Verhandlungsprozess im kommunikativen Austausch zwischen den Verhandlungsparteien messen lassen. Die Vorhersagen für den Einfluss des Allokationskontexts und der Ressourcenvalenz folgen den Vorhersagen aus den Studien 2 und 3. Somit wird angenommen, dass sowohl Teilnehmer in Verteilungsverhandlungen um Profite sowie Teilnehmer in Beitragsverhandlungen um Lasten eine promotionsorientierte Motivationslage haben als auch, dass Teilnehmer in Beitragsverhandlungen um Profite sowie Teilnehmer in Verteilungsverhandlungen um Lasten eine präventionsorientierte Motivationslage haben. Es wird zudem vorhergesagt, dass sich die jeweiligen regulatorischen Fokuse ebenfalls in der Kommunikation innerhalb der Verhandlungsdynaden widerspiegeln und den Effekt der regulatorischen Fokuse auf die Qualität der Einigungen vermitteln.

## 7. Studie 1 – Szenariostudie zu Profiten

Die Erkenntnisse aus der Forschung zu sozialen Dilemmaspielen (Beitragsdilemma vs. Verteilungsdilemma; vgl. Abschnitt 2.4.) sollen in dieser ersten Pilotstudie auf das Feld der Verhandlungsforschung übertragen werden. Konkret werden folgende Ziele in dieser Studie verfolgt: (1) Es soll eine Operationalisierungsform gewählt werden, welche so gut wie möglich die strukturellen Merkmale von sozialen Dilemmaspielen aufgreift (unabhängige Entscheidungen, klar definierte Ertragsstrukturen, universelle Informationstransparenz) und andererseits einen Anschluss an die experimentelle Untersuchung von integrativen, dyadischen Verhandlungsparadigmen leistet (mehrere Gegenstände, unterschiedliche Präferenzen, dyadische Verhandlungssituation); (2) zudem soll eine Verhandlungssituation simuliert werden, die im Gegensatz zu den bisherigen Ansätzen der spieltheoretischen Betrachtung mehrere Gegenstände mit unterschiedlichen Ertragsstrukturen (vgl. Kapitel 3) realisiert; (3) weiterhin soll auf den Ergebnissen bisheriger Studien zum Vergleich der beiden Allokationskontexte (Beitrags- vs. Verteilungskontext) in sozialen Dilemmata aufgebaut (vgl. Kollock, 1998; Van Lange et al., 2013) und gezeigt werden, dass sich auch in einem Verhandlungskontext Unterschiede in Bezug auf die Zugeständnisaversion bzw. Kooperationsbereitschaft zwischen den beiden Allokationskontexten finden lassen; (4) abschließend dient die Pilotstudie dazu, zu überprüfen, ob die beiden Allokationskontexte (Beitrags- vs. Verteilungskontext) unterschiedliche regulatorische Fokusse (Promotions- vs. Präventionsorientierung) induzieren.

Zu diesem Zweck wurde ein neuartiges Verhandlungsparadigma entwickelt, welches den Vergleich zwischen einem Beitrags- und Verteilungskontext zulässt, sowie mehrere Verhandlungsgegenstände mit asymmetrischen Präferenzen zwischen den Parteien und Besitzlokalationen (vgl. Abschnitt 3.2.) realisiert und somit das Potenzial für integrative Verhandlungslösungen beinhaltet. Entsprechend des Vorgehens in der Forschung zu sozialen Dilemmaspielen ist das Verhandlungsparadigma dergestalt operationalisiert worden, dass eine erhöhte Kooperationsbereitschaft im Sinne der Allokation von Ressourcen in den gemeinsamen Besitz mit integrativeren Lösungen assoziiert ist<sup>13</sup>. In Bezug auf die beiden Allokationskontexte

---

<sup>13</sup> Die klassischen Verteilungs- und Beitragsdilemmata nutzen dieselbe Ertragsstruktur wie das Gefangenendilemma, in welchem aus Sicht der Dyade die schlechtesten Einigungen durch ausschließlich exklusiven Besitz resultieren (universeller Verrat) und das Pareto-Optimum in ausschließlich kollektivem Besitz liegt (d. h. universelle Kooperation). Vgl. hierzu auch die Ausführungen von Douglas Heckathorn (Heckathorn, 1996, 1998).



wird angenommen, dass für Versuchspersonen in Beitragskontexten vor allem die potenziellen Verluste durch die Abgabe von exklusiven Ressourcen salient werden und sie daher der Verhandlung eher mit einer präventionsorientierten Haltung begegnen werden. Hingegen sollten Versuchspersonen in Verteilungskontexten eher auf die möglichen Gewinne durch den Erhalt von exklusiven Ressourcen fokussiert sein und der Verhandlung mit einer Promotionsorientierung begegnen. Konkret wird daher folgende Hypothese aufgestellt:

*Hypothese 1: Für Versuchsteilnehmer in Beitragsverhandlungen induziert die Verhandlungssituation um geteilte Ressourcen einen Präventionsfokus, wohingegen die Verhandlungssituation für Versuchsteilnehmer in Verteilungsverhandlungen einen Promotionsfokus induziert.*

Im Einklang mit den bisherigen Erkenntnissen zu den Unterschieden in Bezug auf die Zugeständnisaversion in den zwei Allokationskontexten im Bereich der sozialen Dilemmaforschung (Brewer & Kramer, 1986; McCusker & Carnevale, 1995) sowie der Forschung zum Einfluss der regulatorischen Orientierung in Bezug auf den Status-quo-Bias und den Endowmenteffekt in Entscheidungssituationen (Lieberman et al., 1999), wird zudem angenommen, dass Versuchsteilnehmer in Verteilungsverhandlungen sich weniger zugeständnisaversiv verhalten und daher eher dazu bereit sind, Ressourcen gemeinsam zu besitzen, als Versuchspersonen in Beitragsverhandlungen. In Bezug auf die Qualität der ersten Vorschläge wird daher folgende Hypothese aufgestellt:

*Hypothese 2: Versuchsteilnehmer in Verteilungsverhandlungen verhalten sich kooperationsbereiter und unterbreiten erste Vorschläge, die das integrative Potenzial durch den geteilten Besitz von Ressourcen besser ausnutzen als Versuchsteilnehmer in Beitragsverhandlungen.*

## 7.1. Methode

### 7.1.1. Stichprobe und Studiendesign

An diesem Experiment nahmen insgesamt 73 Studierende der Universität des Saarlandes teil, die den experimentellen Bedingungen zufällig zugewiesen wurden.



Aufgrund unvollständiger Angaben mussten drei Personen von den Analysen ausgeschlossen werden<sup>14</sup>. Eine anschließende multivariate Ausreißeranalyse (grafische Analyse, univariate z-Werte; Mahalanobis-Distanzen; vgl. Tabachnick & Fidell, 2007) zeigte keine weiteren Fälle, die als Ausreißer von den Analysen ausgeschlossen werden sollten. Somit fand die Analyse mit 70 Fällen statt. Das durchschnittliche Alter der Studienteilnehmer lag bei 22 Jahren ( $M = 21.91$ ,  $SD = 3.32$ ) und 70 % waren weiblich. Weder Alter, noch die Geschlechtsverteilung zeigen einen signifikanten Zusammenhang zu den relevanten abhängigen Maßen, daher wird auf weitere Analysen verzichtet<sup>15</sup>. Alle Teilnehmer/-innen wurden durch die Versuchsleiter/-innen auf dem Campus der Saarland Universität angesprochen und nahmen anschließend direkt an der circa 15-minütigen Studie teil. Falls gewünscht, wurde den Versuchspersonen die Teilnahme an dem Experiment für obligatorische Versuchspersonenstunden als Teil der Studienleistung (für Psychologie im Haupt- und Nebenfach) bestätigt. An der Studie nahmen durch die eingeschränkten Rekrutierungskanäle ausschließlich Studierende der Universität des Saarlandes teil, von denen 84 % Psychologie studierten.

Den Versuchspersonen wurde zufällig eine von zwei Fragebogenvarianten vorgelegt, von denen eine die Verhandlungssituation als Beitragskontext darstellte, die andere diese als Verteilungskontext beschrieb. Damit ergab sich für Studie 1 ein einfaktorielles Studiendesign mit dem zweistufigen Zwischensubjektfaktor *Allokationskontext* (Beitragskontext vs. Verteilungskontext).

### 7.1.2. Durchführung

Die Studie bestand aus einem zweiseitigen Fragebogen, der den Versuchspersonen in ausgedruckter Form vorgelegt wurde. Alle Instruktionen und Angaben der Teilnehmer wurden in Papierform gegeben und es bestand keine weitere Interaktion mit den Versuchsleitern. In der Folge sollen das Paradigma und die Manipulation der unabhängigen Variable erläutert werden.

#### **Paradigma und Manipulation der UV**

Zu Beginn der Studie wurden die Versuchspersonen aufgefordert, sich in die Rolle eines Bewohners des studentischen Wohnheims der Universität des Saarlandes

---

<sup>14</sup> In allen drei Fällen waren Angaben, die für die Berechnung der zentralen abhängigen Variable notwendig waren, fehlerhaft. So setzten die Vpn mehr Gegenstände ein als zur Verfügung standen.

<sup>15</sup> Alle  $r_s < .17$ , alle  $p_s > .16$



zu versetzen. In diesem Wohnheim sei es aufgrund von Umstrukturierungsmaßnahmen zu Änderungen in Bezug auf den Gemeinschaftsraum des Wohnheims gekommen. In der Beitragsbedingung wurden die Versuchspersonen in der Folge darüber aufgeklärt, dass das Studentenwerk und die Bewohner des Wohnheims gemeinsam beschlossen hätten, einen Gemeinschaftsraum einzurichten, um die Geselligkeit im Haus zu fördern. Um bereits einen initialen Austausch zwischen den Mitbewohnern zu beginnen, sollten die Verhandlungen darüber, wer welche Gegenstände zu dem Gemeinschaftsraum beitragen könne, in Zweierteams stattfinden. Für die Verteilungsbedingung stellte sich die Ausgangssituation so dar, dass der bestehende Gemeinschaftsraum erneuert werden sollte und daher die noch sehr gut erhaltenen Gegenstände unter den Bewohnern verteilt werden oder für den neuen Gemeinschaftsraum erhalten bleiben könnten. Wiederum wurde den Teilnehmern mitgeteilt, dass diese Verhandlungen zum Zwecke des sozialen Austauschs in Zweier-Teams stattfinden würden. Insgesamt handelte es sich um sechs verschiedene Verhandlungsgegenstände (vgl. Tabelle 7.1.).

**Tabelle 7.1.** Aufschlüsselung der Präferenzen und Status-quo-Besitzverhältnisse der einzelnen Gegenstandstypen, getrennt für die beiden Verhandlungsbedingungen Beitragskontext vs. Verteilungskontext.

| Besitzverhältnisse       | Gegenstandspräferenzen |             | Anzahl zum Status quo |            |
|--------------------------|------------------------|-------------|-----------------------|------------|
|                          | Versuchsperson         | Mitbewohner | Beitrag               | Verteilung |
| <b>Exklusiver Besitz</b> |                        |             |                       |            |
| Poster                   | 1                      | 1           | 12                    | 0          |
| Spiele                   | 4                      | 4           | 10                    | 0          |
| DVDs                     | 2                      | 2           | 10                    | 0          |
| CDs                      | 2                      | 2           | 10                    | 0          |
| Bücher                   | 4                      | 4           | 10                    | 0          |
| Kissen                   | 5                      | 5           | 12                    | 0          |
| <b>Geteilter Besitz</b>  |                        |             |                       |            |
| Poster                   | 2                      | 2           | 0                     | 24         |
| Spiele                   | 5                      | 2           | 0                     | 20         |
| DVDs                     | 4                      | 1           | 0                     | 20         |
| CDs                      | 1                      | 4           | 0                     | 20         |
| Bücher                   | 2                      | 5           | 0                     | 20         |
| Kissen                   | 4                      | 4           | 0                     | 24         |

*Hinweis.* Der exklusive Besitz ist als Gegenstand pro Partei zu verstehen. Je höher der Präferenzwert, desto wichtiger ist der Gegenstand für die Partei in der jeweiligen Besitzlokation.

Im Beitragsfall befanden sich alle Gegenstände in exklusivem Besitz der beiden Parteien, während im Verteilungsfall alle Gegenstände im Gemeinschaftsraum waren. Die Aufgabe der Versuchspersonen war es, dem Mitbewohner – ihrem



Verhandlungspartner – ein erstes Angebot zu unterbreiten, in dem sie sowohl festlegen sollten, wie viele Gegenstände sie jeweils zum Gemeinschaftsraum beitragen würden (bzw. für sich fordern wollten) und wie viele Gegenstände der andere Mitbewohner zum Gemeinschaftsraum beitragen sollte (bzw. für sich beanspruchen durfte).

Um die Vergleichbarkeit zwischen dem Beitrags- und Verteilungskontext zu gewährleisten, konnten die Versuchspersonen im Verteilungsfall nicht mehr als die Hälfte der Gegenstände für sich selbst oder den Mitbewohner fordern. Weiterhin soll darauf hingewiesen werden, dass es sich bei den Gegenständen *Poster* und *Kissen* um Gegenstände handelt, bei denen die Präferenzen zwischen der Versuchsperson und dem fiktiven Mitbewohner symmetrisch sind. Die Integrativität der Gegenstände entsteht durch die asymmetrischen Präferenzen bezüglich der Besitzlokationen (vgl. Abschnitt 3.2.1.). Für die verbleibenden vier Gegenstände bestehen asymmetrische Präferenzen sowohl zwischen den Parteien als auch den Besitzlokationen (vgl. Abschnitt 3.2.2.). Diese bieten daher das Potenzial für den systematischen Austausch von Zugeständnissen über die Gegenstände hinweg. Konkret ist aus Sicht der Versuchspersonen für die Gegenstände *Spiele* und *DVDs* ein gemeinsamer Besitz erstrebenswert, da unabhängig von der Entscheidung der Gegenseite der gemeinsame Besitz der Gegenstände den höchsten Nutzen bringen würde. Für die Gegenstände *CDs* und *Bücher* wiederum wird, unabhängig von der Entscheidung der Gegenseite, der exklusive Besitz der Gegenstände am höchsten präferiert. Aus der individuellen Perspektive sollten sich die Versuchspersonen demnach unabhängig von ihrer Versuchsbedingung bei den *Spielen* und *DVDs* dafür einsetzen, diese für den Gemeinschaftsraum zu erhalten (bzw. beizutragen) und bei den *CDs* und *Büchern* dafür plädieren, diese in Zukunft für sich zu fordern (bzw. zu behalten). Die Möglichkeit zum systematischen Austausch von Zugeständnissen zwischen den Gegenständen entsteht durch die Präferenzen des Mitbewohners. So entsprechen die Präferenzen des Mitbewohners bezogen auf die Gegenstände *Spiele* und *DVDs* genau den Präferenzen der Versuchspersonen bei den Gegenständen *CDs* und *Bücher* und umgekehrt. Es ergibt sich somit ein Interessenkonflikt zwischen den Präferenzen der Versuchsperson und des Mitbewohners. Jedoch offenbaren die Unterschiede in den Präferenzen zwischen den Gegenständen und Verhandlungsparteien ein integratives Potenzial, da die *Spiele* und *DVDs* für den Spieler von größerer Bedeutung sind, die *CDs* und *Bücher* jedoch für den Mitbewohner. Die interindividuellen Präferenz-



unterschiede lassen deshalb einen präferenzgeleiteten Austausch zu, der dazu führt, dass *Spiele* und *DVDs* nach den Präferenzen des Spielers zugeteilt werden, *CDs* und *Bücher* dafür jedoch nach den Präferenzen des Mitbewohners. Die Pareto-Optimale-Lösung in dem vorliegenden Paradigma entspricht somit der Allokation aller Gegenstände in den geteilten Besitz<sup>16</sup>, wohingegen die aus Dyadensicht schlechteste Lösung den exklusiven Besitz der Gegenstände darstellt<sup>17</sup>.

### 7.1.3. Abhängige Maße

#### Regulatorischer Fokus

Um zu überprüfen, ob die erwarteten Unterschiede in Bezug auf den Allokationskontext (Beitrag vs. Verteilung) und den regulatorischen Fokus (Promotion vs. Prävention) der Verhandlungsparteien entstehen, wurde erhoben, ob die Parteien in der Verhandlung auf ihre eigenen oder die Ressourcen der Gegenseite fokussiert waren. Die Grundlage für die Messung des regulatorischen Fokus anhand der Orientierung am eigenen bzw. fremden Besitz stellten die Unterschiede in der Salienz von positiven vs. negativen Veränderungen des regulatorischen Fokus dar (Scholer & Higgins, 2012). Um diese motivationalen Unterschiede im Rahmen von Verhandlungen zu operationalisieren, wurde der Umstand genutzt, dass eine Verhandlung mit der Aufforderung zu einer Veränderung der Besitzverhältnisse einhergeht. Deshalb wurde einerseits berücksichtigt, ob die Parteien eher auf zu vermeidende Veränderungen im Sinne eines Präventionsfokus (Wechsel von 0 zu -1) fokussieren oder sich eher auf anzustrebende Veränderungen im Sinne eines Promotionsfokus (Wechsel von 0 zu +1) konzentrieren. Konkret wurde mittels zweier Fragebogenitems erfasst, ob sich die Versuchspersonen in ihrer Angebotserstellung zuerst auf ihre eigenen Ressourcen konzentriert haben („Bei meinem ersten Vorschlag habe ich mich zuerst darauf konzentriert, wie viele Gegenstände ich [Beitrag: ‚behalten‘ vs. Verteilung: ‚bekommen‘] möchte“) oder auf die Ressourcen der Gegenseite fokussiert waren („Bei meinem ersten Vorschlag habe ich mich zuerst

---

<sup>16</sup> Aufgrund der Berechnung eines Punktwerts anhand der Multiplikation des Präferenzwertes mit der Anzahl an Gegenständen in der jeweiligen Besitzlokation ist die Pareto-Optimale-Lösung sogar für den Verhandlungsgegenstand *Kissen* der gemeinsame Besitz ( $12 \cdot 5 = 60$  vs.  $24 \cdot 4 = 96$ ; vgl. Abschnitt 5.1.3., Abhängige Maße).

<sup>17</sup> Dies entspricht ebenfalls der angelegten Ertragsstruktur der Beitrags- und Verteilungsdilemmata in der sozialen Dilemmaforschung (Abschnitt 2.4.) und dient deshalb dazu, kooperatives Verhalten im Sinne von Erhalt bzw. Aufbau von geteiltem Besitz mit integrativem Verhalten gleichzusetzen und damit gleichzeitig dem Ziel der Pilotstudie eine Vergleichbarkeit zur bestehenden Forschung zu schaffen.



darauf konzentriert, wie viele Gegenstände der andere Bewohner [Beitrag: ‚beitragen soll‘ vs. Verteilung: ‚bekommen darf‘]“). Die Items wurden auf einer siebenstufigen Likert-Skala erfasst und weisen eine Korrelation von  $r = -.27$ ,  $p = .023$ , auf. Durch die Manipulation der beiden Allokationskontexte (Beitrag vs. Verteilung) ergeben sich unterschiedliche subjektive Bedeutungen aus dem Fokus auf die verschiedenen Ressourcenlokationen. Konkret bedeutet das für Parteien in einem Beitragskontext, dass eine Konzentration auf notwendige Beiträge aus ihrem eigenen Besitz einem Präventionsfokus gleichkommen würde, ein Fokus auf die möglichen Profite aus den fremden Ressourcen jedoch einem Promotionsfokus. Entsprechend spiegelt im Verteilungsfall ein Fokus auf den Erhalt eigener Ressourcen einen Promotionsfokus wider, während die Konzentration auf die potenziellen Abgaben an den Mitbewohner einer Präventionsorientierung entsprechen würde. Um diesem Umstand zu begegnen, wurde das jeweilige Item mit einem Ressourcenfokus, der einer Präventionsorientierung entspricht, rekodiert und die Items zusammengefasst, sodass für beide Bedingungen gilt, dass hohe Werte einen Promotionsfokus anzeigen, wohingegen niedrige Werte einen Präventionsfokus widerspiegeln (vgl. Anhang 13.1.2.).

### **Qualität der ersten Vorschläge**

Als weitere abhängige Variable in dieser Studie wurde die Qualität der ersten Vorschläge erhoben. Da es sich um einen integrativen Verhandlungskontext handelt, wurde die Qualität der Vorschläge auf Dyadenebene erfasst. Bedingt durch den Umstand, dass die Nutzen der Verhandlungsdyade sowohl durch die exklusiven Präferenzen in den eigenen Wohnungen als auch durch die Präferenzen für den geteilten Besitz im Gemeinschaftsraum bestimmt waren (d. h. Anzahl an Gegenständen in einer Lokation multipliziert mit dem jeweiligen Präferenzwert), wurde ein Index berechnet, welcher die Pareto-Effizienz der Vorschläge widerspiegelt und sowohl die exklusiven als auch die kollektiven Präferenzen der Dyade berücksichtigt. Der Qualitätsindex variiert zwischen dem Wert 0 für das schlechteste Ergebnis (den exklusiven Besitz aller Gegenstände: 384 Punkte), welches die Dyade erzielen konnte, und 100 für das beste Ergebnis, welches die Dyade erzielen konnte (den kollektiven Besitz aller Gegenstände: 768 Punkte; Pareto Optimum).



## 7.2. Ergebnisse

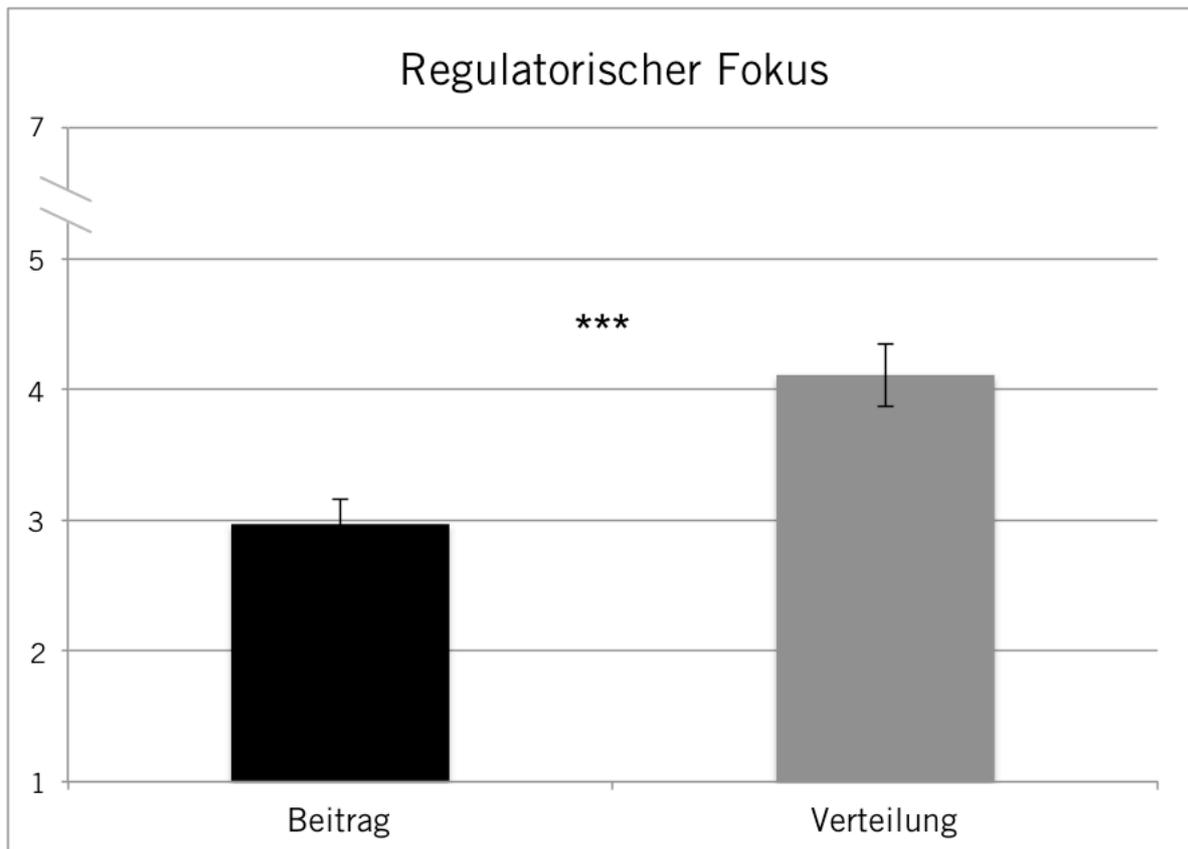
### 7.2.1. Regulatorischer Fokus

Die Analyse des regulatorischen Fokus erfolgte anhand einer einfaktoriellen Varianzanalyse mit dem Zwischensubjektfaktor *Allokationskontext* (Beitrag vs. Verteilung). Da die Gruppengrößen (jeweils  $n = 35$ ) ausreichend groß sind, um auch bei eventuellen Verletzungen der Voraussetzungen für die Varianzanalyse von einer ausreichenden Robustheit auszugehen<sup>18</sup> und auch der Levene-Test auf Gleichheit der Fehlervarianz nicht signifikant ist  $F(1,68) = 2.50, p = .12$ , wird davon ausgegangen, dass die Voraussetzungen für eine varianzanalytische Auswertung gegeben sind.

Die Analyse offenbarte die erwarteten Mittelwertsunterschiede. So zeigte sich, dass Versuchspersonen in Verteilungsverhandlungen ( $M = 4.11, SD = 1.43$ ) eher auf Ressourcenlokationen achten, die für sie mit anzustrebenden Veränderungen assoziiert sind, wohingegen Versuchspersonen in der Beitragsbedingung ( $M = 2.97, SD = 1.43$ ) eher auf Ressourcenlokationen achten, die für sie mit zu vermeidenden Veränderungen assoziiert sind,  $F(1,68) = 13.94, p < .001, \eta_p^2 = .17$ . Die Aktivierung eines Promotionsfokus in Verteilungsverhandlungen sowie die Aktivierung eines Präventionsfokus in Beitragsverhandlungen bestätigt somit die Annahmen der *Hypothese 1*. Abbildung 7.1. fasst die Ergebnisse nochmals grafisch zusammen.

---

<sup>18</sup> Bortz & Schuster (2010) sprechen von einer Zellenbelegung  $> 10$ .



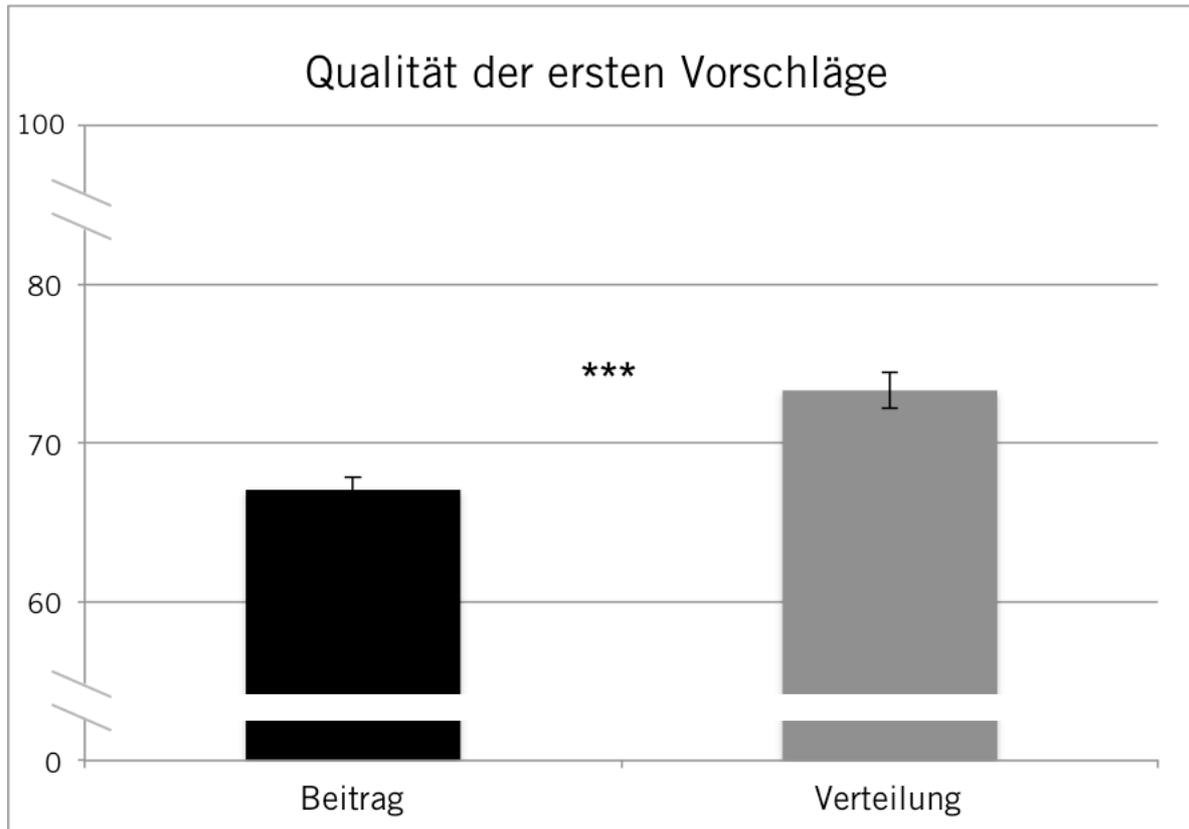
**Abbildung 7.1.** Unterschiede im regulatorischen Fokus zwischen Beitrags- und Verteilungsbedingung. Je höher die Werte, desto eher liegt eine Promotionsorientierung vor, je geringer die Werte, desto eher liegt eine Präventionsorientierung vor. Fehlerbalken geben den Standardfehler des Mittelwerts an. \*\*\* $p < .001$ .

### 7.2.2. Qualität der ersten Vorschläge

Zur Analyse der Qualität der ersten Vorschläge wurde eine einfaktorielle Varianzanalyse durchgeführt, um zu überprüfen, ob sich die erwarteten Unterschiede zwischen der Beitrags- und Verteilungsbedingung ergeben. Der Levene-Test auf Gleichheit der Fehlervarianzen wurde signifikant,  $F(1,68) = 6.78$ ,  $p = .011$ , weshalb in der Folge der korrigierte F-Wert nach Brown-Forsythe angegeben wird. Die Analyse offenbarte die erwarteten Mittelwertsunterschiede. So zeigte sich, dass Versuchspersonen in Verteilungsverhandlungen kooperationsbereiter waren und signifikant hochwertigere erste Vorschläge unterbreiteten ( $M = 73.31$ ,  $SD = 6.83$ ) als Versuchspersonen in der Beitragsbedingung ( $M = 67.05$ ,  $SD = 4.49$ ),  $F(1,58.75) = 20.56$ ,  $p < .001$ ,  $\eta_p^2 = .23$ . Das Ergebnis bestätigt somit die Vorhersagen der *Hypothese 2*, nach welcher sich auch in integrativen Verhandlungen um geteilte Ressourcen der aus der sozialen Dilemmaforschung bekannte Unterschied in der



Kooperationsbereitschaft zwischen den beiden Allokationskontexten finden sollte. Dieser spiegelt sich in dem vorliegenden Paradigma in den integrativeren Vorschlägen der Verteilungsbedingung wider. In Abbildung 7.2. werden die beschriebenen Effekte illustriert.



**Abbildung 7.2.** Unterschiede in der Qualität der ersten Vorschläge zwischen Beitrags- und Verteilungsbedingung. Fehlerbalken geben den Standardfehler des Mittelwerts an. \*\*\* $p < .001$ .

### 7.3. Diskussion

In dieser ersten Pilotstudie wurde das Allokationsverhalten von Versuchspersonen in integrativen Verhandlungen um geteilten Besitz mit mehreren Gegenständen und unterschiedlichen Präferenzen zwischen den Parteien und Besitzlokalationen untersucht. Hierbei wurde auf eine reale Interaktion verzichtet und lediglich die ersten Vorschläge der Versuchspersonen wurden erhoben. Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass der Allokationskontext für Versuchsteilnehmer in Verteilungsverhandlungen einen Promotionsfokus induziert, wohingegen der Allokationskontext für Teilnehmer in Beitragsverhandlungen einen Präventionsfokus induziert (*Hypothese 1*). Zudem zeigt sich, dass auch in integrativen Verhandlungen um mehrere geteilte Ressourcen eine höhere Kooperationsbereitschaft



von Probanden in einem Verteilungskontext ausgeht und auch das integrative Potenzial im geteilten Besitz von Ressourcen besser ausgenutzt wird als von Teilnehmern in Beitragskontexten. Dieser Befund spiegelt sich in der vorliegenden Studie in der höheren Qualität der ersten Vorschläge der Verteilungsbedingung im Vergleich zur Beitragsbedingung wider (*Hypothese 2*).

Dieses Ergebnismuster stützt damit die Annahme, dass die beiden Allokationskontexte situativ unterschiedliche regulatorische Fokusse induzieren. Für das weitere Forschungsvorhaben bedeutet diese Erkenntnis vor allem, dass in Verhandlungen um geteilte Ressourcen, in denen reale Interaktionen stattfinden, auch damit gerechnet werden kann, dass sich die unterschiedlichen regulatorischen Fokusse auf die Fähigkeit der Verhandlungsparteien, integrative Einigungen zu finden, auswirken sollten. So muss vor dem Hintergrund der bisherigen Erkenntnisse aus der Verhandlungsforschung angenommen werden, dass promotionsorientierte Verhandlungsführer besser dazu in der Lage sind, integrative Einigungen zu finden und systematische Zugeständnisse auszutauschen (Galinsky et al., 2005). In der vorliegenden Pilotstudie wurde das integrative Potenzial der Verhandlungsgegenstände zum Zwecke der Anschlussfähigkeit an die soziale Dilemmaforschung im geteilten Besitz realisiert. Dieses Vorgehen ermöglicht es, festzuhalten, dass sich die aus der Dilemmaforschung bekannten Unterschiede in Bezug auf die Kooperationsbereitschaft auch in einem Verhandlungskontext über mehrere Gegenstände mit unterschiedlichen Präferenzen wiederfinden. Einschränkend muss jedoch festgestellt werden, dass trotz der Unterschiede in der Qualität der ersten Vorschläge zwischen den beiden Allokationskontexten dieses Ergebnismuster noch nicht als zuverlässiger Hinweis darauf angesehen werden kann, dass promotionsorientierte Verhandlungsführer in Verteilungsverhandlungen in der Lage sind, integrativere Lösungen zu generieren, wenn die Ertragsstruktur der Gegenstände die Integrativität in unterschiedlichen Besitzlokalationen realisiert. Zwei Einschränkungen der Pilotstudie sind vor diesem Hintergrund besonders relevant: (1) Wie in den Studien zum Vergleich des Beitrags- und Verteilungsdilemmas kann auch in der vorliegenden Studie eingewandt werden, dass die Unterschiede zwischen den ersten Vorschlägen lediglich Ausdruck eines Status-quo-Bias der Versuchspersonen sind und sowohl Teilnehmer in Beitragskontexten als auch in Verteilungskontexten eine Tendenz dazu zeigen, die bestehenden Besitzverhältnisse weitestgehend beizubehalten. (2) Die Versuchspersonen mussten in der Pilotstudie lediglich einen ersten Vorschlag



unterbreiten und nicht in eine reale Verhandlung mit einer anderen Person treten. Berücksichtigt man, dass gerade Faktoren wie die wiederholte Abgabe von Vorschlägen (Suleiman & Rapoport, 1992; Rapoport et al., 1992) oder die soziale Interaktion zwischen den Parteien mit der Möglichkeit des gegenseitigen Feedbacks (Bornstein & Rapoport, 1988; Braver & Wilson, 1986; Orbell et al., 1988) in sozialen Dilemmaspielen dazu beitragen können, die Unterschiede im Kooperationsverhalten zwischen den beiden Allokationskontexten zu reduzieren, so können die Unterschiede in der Qualität der ersten Vorschläge nur bedingt als Prädiktor für die Unterschiede in der Qualität der Einigungen in Verhandlungen mit realen Interaktionen herangezogen werden. Es bleibt somit festzuhalten, dass die vorliegende Studie zeigen kann, dass die beiden Allokationskontexte unterschiedliche regulatorische Orientierungen induzieren und erste Hinweise darauf liefern, dass es systematische Unterschiede im Allokationsverhalten in integrativen Beitrags- und Verteilungsverhandlungen gibt. Die Struktur des Verhandlungsparadigmas lässt jedoch noch keine abschließenden Aussagen darüber zu, ob sich die Unterschiede in den ersten Angeboten auf eine Tendenz zum Erhalt des Status quo in beiden Allokationskontexten oder auf systematische Unterschiede in der Nutzung der integrativen Potenziale zurückführen lassen. Zudem fehlt für eine solche Einschätzung die Betrachtung von realen Verhandlungsinteraktionen, die über ein erstes Angebot an ein fiktives Gegenüber hinausgehen. Die folgende Studie soll daher einige der hier aufgeworfenen Defizite beseitigen, um ein klareres Bild des Allokationsverhaltens in Verhandlungen um geteilte Ressourcen gewinnen zu können.



## 8. Studie 2 – Verhandlung von Profiten

Aus den Ergebnissen der Pilotstudie können zwei wichtige Erkenntnisse festgehalten werden: (1) Die beiden Allokationskontexte (Beitrag vs. Verteilung) in Verhandlungen um geteilte Ressourcen mit positiver Valenz induzieren unterschiedliche regulatorische Fokusse (Beitrag: Präventionsfokus vs. Verteilung: Promotionsfokus). (2) Die Kooperationsbereitschaft und Integrativität der ersten Vorschläge ist höher, wenn die Versuchsteilnehmer sich in einem Verteilungskontext befinden. Um feststellen zu können, ob sich die Unterschiede im regulatorischen Fokus, die sich aus den beiden Allokationskontexten ergeben, auch in interaktiven Verhandlungen auf die Qualität der Verhandlungsergebnisse auswirken, wurde eine zweite Studie durchgeführt, die das Verhandlungsverhalten von Versuchspersonen in Verhandlungen um geteilte Ressourcen mit realen Interaktionen und über den Verlauf mehrerer Runden betrachtet. Mit der Untersuchung des interaktiven Verhandlungsverhaltens in den beiden Allokationskontexten in Studie 2 werden drei Ziele verfolgt: (1) Um eine klarere Aussage darüber treffen zu können, ob die Verhandlungsparteien sich in ihren Einigungen an den Besitzständen zum Status quo orientieren oder an den integrativen Potenzialen der jeweiligen Verhandlungsgegenstände, werden mehrere Verhandlungsgegenstände mit unterschiedlichen Ertragsstrukturen realisiert, die es sowohl in der Beitragsbedingung als auch in der Verteilungsbedingung notwendig machen, zum Teil vom Status quo abzuweichen und zum Teil dessen Erhalt durchzusetzen. Weiterhin wird das Verhandlungsverhalten über den Prozess mehrerer Runden betrachtet, um Aussagen darüber zuzulassen, ob sich das Allokationsverhalten durch die Interaktion zwischen den Parteien und über den Verhandlungsprozess verändert. (2) Aufbauend auf den Erkenntnissen von Galinsky und Kollegen (2005) zum Einfluss des regulatorischen Fokus in integrativen Verhandlungen ohne geteilte Ressourcen, ist es ein weiteres Ziel dieser Studie, zu demonstrieren, dass sich die unterschiedlichen regulatorischen Fokusse der Verhandlungsführer in den beiden Allokationskontexten auch in Verhandlungen um geteilte Ressourcen auf die Qualität der Einigungen auswirken. (3) Abschließend soll durch die Möglichkeit der Betrachtung von Gegenständen mit unterschiedlichen Ertragsstrukturen und damit der Notwendigkeit zum Einsatz sowohl vigilanter als auch aktionistischer Verhandlungsstrategien gezeigt werden, dass sich die Fähigkeit zur Nutzung der integrativen Potenziale verschiedener Gegenstände anhand der regulatorischen Passung zwischen der regulatorischen Orientierung in den



Allokationskontexten (Beitrag: Präventionsfokus vs. Verteilung: Promotionsfokus) und der notwendigen Strategie zur Generierung hochwertiger Vorschläge auf den Gegenständen (vigilant: Erhalt der Besitzverhältnisse vs. aktionistisch: Veränderung der Besitzverhältnisse) ergibt (vgl. auch Appelt & Higgins, 2010; Appelt et al., 2009).

Ausgehend von den Zielen der zweiten Studie wurde ein neuartiges Verhandlungsparadigma entwickelt, welches die Betrachtung des interaktiven Verhandlungsverhaltens der Parteien über mehrere Runden und über Verhandlungsgegenstände mit verschiedenen Ertragsstrukturen betrachtet und somit eine Verhandlung um geteilte Ressourcen schafft, die es notwendig macht, sowohl die integrativen Potenziale im exklusivem Besitz bestimmter Güter zu erkennen als auch die integrativen Potenziale anderer Güter im gemeinschaftlichen Besitz zu nutzen. In Bezug auf die Theorie des regulatorischen Fokus wird erwartet, dass sich die promotionsorientierte Motivationslage in Verteilungsverhandlungen positiv auf die Qualität der Einigungen auswirkt. Diese Annahme stützt sich auf vorangegangene Studien im Bereich der Verhandlungs- und Entscheidungsforschung. So sind promotionsorientierte Personen besser dazu in der Lage, verschiedene Einigungsalternativen zu eruieren (Lieberman et al., 2001), neigen eher zu divergentem Denken (Molden & Higgins, 2004), setzen häufiger Logrollingstrategien ein und erzielen hochwertigere Einigungen in integrativen Verhandlungen ohne geteilte Ressourcen (Galinsky et al., 2005). Vor diesem Hintergrund wird folgende Hypothese in Bezug auf die Qualität der Einigungen in Verhandlungen um geteilte Ressourcen aufgestellt:

*Hypothese 1: Promotionsorientierte Verhandlungsparteien in Verteilungsverhandlungen erzielen integrativere Lösungen als präventionsorientierte Verhandlungsparteien in Beitragsverhandlungen.*

In Bezug auf die Annahmen der regulatorischen Passung (Regulatory Fit; Higgins, 2000, 2005) wird außerdem erwartet, dass sich die unterschiedlichen regulatorischen Orientierungen in den Allokationskontexten auf die Nutzung der integrativen Potenziale der unterschiedlichen Gegenstände auswirkt. Es wird angenommen, dass je nach Ertragsstruktur der Gegenstände eine Interaktion zwischen regulatorischem Fokus (Promotion vs. Prävention) und der bevorzugten Strategie (Aktionismus vs. Vigilanz) entsteht, was in einigen Fällen zu einem Zustand



der regulatorischen Passung führen sollte. So begünstigt die vigilante Strategie der präventionsorientierten Versuchspersonen in Beitragsverhandlungen den Erhalt des Status quo (Brickman, 1987; Chernev, 2004) und sollte sich somit als besonders erfolgreich erweisen, wenn die Ertragsstruktur der Gegenstände den Erhalt der bestehenden Besitzverhältnisse nötig macht, um das integrative Potenzial bestmöglich zu nutzen. Hingegen zeigen promotionsorientierte Personen eine Tendenz dazu, den Status quo zu verändern (Chernev, 2004) und neigen eher dazu, Fehlentscheidungen zu treffen, die auf ihren aktionistischen Tendenzen zur Veränderung basieren (Errors of Commission; Wickens, 2002). Konkret wird daher folgende Hypothese aufgestellt:

*Hypothese 2: Präventionsorientierte Versuchspersonen in Beitragsverhandlungen nutzen die integrativen Potenziale von Gegenständen, deren Ertragsstruktur den Erhalt der Besitzverhältnisse notwendig macht (vigilante Strategie) besser als promotionsorientierte Verhandlungsführer in Verteilungsverhandlungen.*

Gleichsam existieren jedoch in der vorliegenden Verhandlung auch Gegenstände, deren integratives Potenzial nur optimal genutzt werden kann, wenn sich die Verhandlungsparteien auf eine komplette Neuverteilung der Besitzverhältnisse einlassen. Für diese Gegenstände wird angenommen, dass die aktionistische Strategie von promotionsorientierten Verhandlungsführern in Verteilungsverhandlungen die Suche nach neuen Alternativen (Chernev, 2004; Crowe & Higgins, 1997) und Besitzverteilungen begünstigt und sich promotionsorientierte Verteilungsverhandler deshalb besonders erfolgreich in der Nutzung von Gegenständen mit einer Ertragsstruktur erweisen, die eine komplette Neuverteilung der Besitzverhältnisse nötig macht. Die Tendenz zum Erhalt des Status quo (Chernev, 2004) und die Neigung zu Fehlentscheidungen, die durch den Mangel an Aktionsbereitschaft entstehen (Errors of Omission; Wickens, 2002), sollte präventionsorientierte Personen bei diesen Gegenstandstypen hingegen eher benachteiligen. Konkret wird daher folgende Hypothese aufgestellt:

*Hypothese 3: Promotionsorientierte Versuchspersonen in Verteilungsverhandlungen nutzen die integrativen Potenziale von Gegenständen,*



*deren Ertragsstruktur die Veränderung der Besitzverhältnisse notwendig macht (aktionistische Strategie) besser als präventionsorientierte Verhandlungsführer in Beitragsverhandlungen.*

## 8.1. Methode

### 8.1.1. Stichprobe und Studiendesign

An diesem Experiment nahmen insgesamt 64 Studierende der Leuphana Universität Lüneburg teil, die den experimentellen Bedingungen zufällig zugewiesen wurden. Aufgrund eines Fehlers in der Datenspeicherung musste eine Versuchsdyade von den Analysen ausgeschlossen werden. Eine anschließende multivariate Ausreißeranalyse zeigte keine Dyaden, die mehr als zwei Standardabweichungen in den relevanten abhängigen Variablen abwichen. Somit fand die Analyse mit 32 Verhandlungsdyaden statt. Das durchschnittliche Alter der Studienteilnehmer lag bei  $M = 21.66$ ,  $SD = 1.18$  und 57.9 % waren weiblich. Weder Alter noch die Geschlechtsverteilung zeigen einen signifikanten Zusammenhang zu den relevanten abhängigen Maßen, daher wird auf weitere Analysen verzichtet.<sup>19</sup>

Alle Teilnehmer wurden durch die Versuchsleiter auf dem Campus der Leuphana Universität angesprochen oder über Onlinemedien (Universitätsverteiler, Facebook o. ä.) rekrutiert und erhielten für ihre Teilnahme an dem 1-stündigen Experiment eine Aufwandsentschädigung von € 10. Trotz der Rekrutierung über Onlinemedien nahmen an dem Experiment ausschließlich Student/-innen der Universität Lüneburg teil, die jedoch in unterschiedlichen Studienrichtungen eingeschrieben waren. Die häufigsten Nennungen waren Betriebswirtschaftslehre (29.7 %), Wirtschaftspsychologie (26.6 %) und Lehramt (17.2 %). Auch bezüglich der Studienfächer ergaben sich keine signifikanten Zusammenhänge zu den abhängigen Maßen, weshalb auch in diesem Fall auf weitere Analysen verzichtet wird.

Die Versuchspersonen wurden zufällig einer von zwei Bedingungen zugewiesen – entweder mit einem anderen Teilnehmer über fünf Runden eine Beitragsverhandlung oder eine Verteilungsverhandlung durchzuführen. Damit ergab sich für Studie 2 ein 2 (Allokationskontext: Beitrag vs. Verteilung) x 2 (Verhandlungsrollen: Inselreisen vs. Sonne & Meer) x 5 (Runde: 1-5) Design mit Messwiederholung auf dem Rundenfaktor und gegenbalancierten Verhandlungsrollen. In der Folge sollen das

---

<sup>19</sup> Alle  $r_s < .22$ , alle  $p_s > .24$



Paradigma und die Manipulation des Allokationskontexts und der Verhandlungsrollen erläutert werden.

### 8.1.2. Durchführung

Die Studie wurde in den Experimentalräumen des Instituts für Psychologie an der Leuphana Universität Lüneburg durchgeführt. Die Verhandlungssituation bestand aus zwei Personen, die sich an einem Tisch gegenüber saßen und die Verhandlung somit Face-to-Face durchführten. Zu Instruktionzwecken und um die Berechnung der Nutzen von verschiedenen Angeboten zu erleichtern, wurde den Versuchspersonen jeweils ein iPad mit einer eigens dafür programmierten Verhandlungssoftware bereitgestellt. Die Software wurde mithilfe des Programms *Adobe Director 12* erstellt. Im Verlauf des Experiments erfolgten die Instruktionen zur Erläuterung des Paradigmas und der Rollen der Versuchspersonen anhand von Instruktionsblättern und der Verhandlungssoftware. Die Datenerfassung und Angebotserstellung während der Verhandlung wurde in der Folge ausschließlich mithilfe der Verhandlungssoftware durchgeführt, was es den Versuchspersonen ermöglichen sollte, sich so gut wie möglich auf die eigentliche Verhandlung zu konzentrieren.

#### **Paradigma und Manipulation der unabhängigen Variablen**

Die Aufgabe der Versuchspersonen bestand darin, sich in die Rolle des Leiters eines Ferienunternehmens (Firma *Inselreisen* oder Firma *Sonne & Meer*) zu versetzen, welches auf einem kleinen Inselatoll mit drei Inseln einige Ferienappartements betreibt. Insgesamt verfügten die Versuchspersonen über 6 Apartmenttypen (Gruppenappartements, Singleappartements, Doppelappartements, Luxussuiten, Honeymoonappartements und Familienappartements). In der *Beitragsbedingung* besaßen die Versuchspersonen jeweils 10 Apartments pro Typ, die auf einer kleineren Insel aufgebaut waren und je nach Apartmenttyp unterschiedlich hohe Gewinne für die Parteien erzielten. Da alle Apartments in exklusivem Besitz der Firmen waren, wurden auch die Gewinne ausschließlich exklusiv erzielt. Hingegen besaßen die Versuchsteilnehmer in der *Verteilungsbedingung* 20 Apartments pro Typ auf der großen Hauptinsel des Atolls, die sie jedoch mit dem anderen Versuchsteilnehmer gemeinsam betrieben. Die aus den Buchungen der Apartments entstandenen Gewinne unterschieden sich äquivalent zur Beitragsbedingung je nach Apartmenttyp, wurden jedoch im Unterschied zu Beitragsverhandlungen zwischen



den Verhandlungsparteien geteilt. An dieser Stelle ist es ebenfalls wichtig, festzuhalten, dass in beiden Verhandlungsbedingungen vor Beginn der Verhandlung ein individueller Gewinn von € 260.000 realisiert wurde, unabhängig davon, ob sich die Versuchsperson in einem Beitrags- oder in einem Verteilungskontext befand. Die Abbildungen 8.1. und 8.2. veranschaulichen den Status quo vor Beginn der Verhandlungen für die beiden Verhandlungsbedingungen.



**Abbildung 8.1.** Darstellung der Verhandlungssituation und des Status quo für die Beitragsbedingung. Zu Beginn der Verhandlung erzielen die Verhandlungsparteien einen exklusiven Gewinn von € 260.000.



**Abbildung 8.2.** Darstellung der Verhandlungssituation und des Status quo für die Verteilungsbedingung. Zu Beginn der Verhandlung erzielen die Verhandlungsparteien einen gemeinsamen Gewinn von € 520.000, der jedoch noch geteilt wurde.

Der Anstoß für die Verhandlung wurde in den beiden Allokationskontexten wie folgt erläutert: In der Verteilungsbedingung wurde den Versuchspersonen mitgeteilt, dass die Regierung des Inselatolls beschlossen hat, die Touristenströme



ausgewogener über die Inseln zu verteilen und in Zukunft auch die kleineren Inseln durch einzelne Unternehmen exklusiv mit Ferienappartements versorgen zu wollen. In der Beitragsbedingung wurde den Teilnehmern hingegen mitgeteilt, dass in Zukunft auch auf der Hauptinsel eine touristische Nutzung erlaubt ist, die jedoch in einer gemeinschaftlichen Verwaltung zwischen den zwei Hauptferienbetreibern realisiert werden soll. In beiden Allokationskontexten wurde den Versuchspersonen mitgeteilt, dass sie zu diesem Zweck einige ihrer alten Appartements an die Inselregierung veräußern könnten, womit sie kostenneutral neue Appartements auf der Hauptinsel (resp. einer der kleineren Inseln) aufbauen konnten. Demnach mussten sich die Versuchsteilnehmer in der anstehenden Verhandlung mit ihrem Verhandlungspartner darüber einigen, welche Appartements sie in Zukunft exklusiv auf einer der kleineren Inseln verwalten wollten und welche Appartements in Zukunft gemeinsam auf der Hauptinsel verwaltet werden sollten. An dieser Stelle wurden die Versuchspersonen ebenfalls darauf hingewiesen, dass aufgrund der Inselgrößen auf den kleineren Inseln höchstens 10 Appartements eines Typs aufgebaut werden konnten, wohingegen auf der Hauptinsel mehr Platz ist und bis zu 20 Appartements eines jeden Typs betrieben werden könnten. Es war den Versuchspersonen damit nicht möglich, mehr als 10 Appartements eines Typs exklusiv zu verwalten, was eine notwendige Bedingung für die mathematische Ausgeglichenheit des Paradigmas ist.

Um den Versuchspersonen zu verdeutlichen, dass die Gewinne pro Appartement nicht zwingend identisch für die Parteien sind, wurde diesen mitgeteilt, dass sie zwar die Appartements auf der Hauptinsel gemeinsam mit der anderen Firma verwalten würden, jedoch weiterhin ihre Buchungen durch unterschiedliche Reiseunternehmen erhalten. Den Versuchspersonen wurde jedoch nur eine Übersicht über ihre eigenen Gewinne pro Appartement bereitgestellt. Für die jeweiligen Firmen wurden unterschiedliche Wertigkeiten der Appartementtypen, sowohl für die einzelnen Typen als auch für die Ansiedlung auf der exklusiven (respektive der gemeinsamen) Insel realisiert (vgl. asymmetrische Präferenzen zwischen Besitzlokalationen und Parteien; Abschnitt 3.2.). Tabelle 8.1 fasst die unterschiedlichen Präferenzen für die Appartementtypen und den Status quo der Appartementverteilung zu Beginn der Verhandlung zusammen.



**Tabelle 8.1.** Aufschlüsselung der Präferenzen und Status-quo-Besitzverhältnisse der einzelnen Apartmenttypen, getrennt für die beiden Verhandlungsbedingungen Beitragskontext vs. Verteilungskontext.

| Besitzverhältnisse       | Präferenzen (Gewinne in Tsd. €) |              | Anzahl zum Status quo |            |
|--------------------------|---------------------------------|--------------|-----------------------|------------|
|                          | Inselreisen                     | Sonne & Meer | Beitrag               | Verteilung |
| <b>Exklusiver Besitz</b> |                                 |              |                       |            |
| Gruppen                  | 3                               | 3            | 10                    | 0          |
| Familien                 | 3                               | 3            | 10                    | 0          |
| Single                   | 5                               | 5            | 10                    | 0          |
| Luxus                    | 7                               | 7            | 10                    | 0          |
| Doppel                   | 3                               | 3            | 10                    | 0          |
| Honeymoon                | 5                               | 5            | 10                    | 0          |
| <b>Geteilter Besitz</b>  |                                 |              |                       |            |
| Gruppen                  | 2                               | 8            | 0                     | 20         |
| Familien                 | 8                               | 2            | 0                     | 20         |
| Single                   | 2                               | 2            | 0                     | 20         |
| Luxus                    | 4                               | 4            | 0                     | 20         |
| Doppel                   | 4                               | 4            | 0                     | 20         |
| Honeymoon                | 6                               | 6            | 0                     | 20         |

*Hinweis.* Der exklusive Besitz ist als Anzahl an Apartments pro Partei zu verstehen. Präferenzwerte entsprechen dem Gewinn pro Apartment in der jeweiligen Lokation.

Die Konstruktion der Präferenzen ist dahingehend gestaltet, dass eine hochwertige Verhandlungslösung nur erreicht werden kann, wenn die Versuchsteilnehmer sowohl die verschiedenen Besitzlokationen nutzen als auch bereit sind, Zugeständnisse zwischen den verschiedenen Gegenständen auszutauschen. So ist es in beiden Allokationskontexten notwendig, bei einigen Gegenständen den Erhalt des Status quo zu fordern, um die beste Lösung zu erzielen, bei anderen Gegenständen jedoch notwendig, eine Veränderung der Besitzverhältnisse herbeizuführen, um den Nutzen für die Verhandlungsdyade zu maximieren. Insgesamt werden in dem Paradigma drei unterschiedliche Gegenstandstypen realisiert, die sich durch ihre Ertragsstruktur unterscheiden (vgl. Abschnitt 3.2.):

- (1) **Bewahrungsgegenstände**, welche für die Dyade die besten Gewinne erzielen, wenn sie am Ende der Verhandlung weiterhin in denselben Besitzverhältnissen sind, wie zu Beginn der Verhandlung. Für die Beitragsbedingung trifft dies auf die Single- und Luxusapartments zu, da diese bereits zu Beginn der Verhandlung in exklusivem Besitz der Verhandlungsparteien sind und auch dort den höchsten Nutzen für die Dyade erbringen. Dieser Umstand soll beispielhaft anhand der Singleapartments erläutert werden: Die Verhandlungsparteien erzielen mit der



Kollektivierung aller Appartements in den geteilten Besitz einen Gewinn von je € 20.000 = *Exklusiver Besitz* (0 x € 5.000) + *Geteilter Besitz* ((20 x € 2.000) / 2). Schaffen es die Verhandlungsführer jedoch, sich darauf zu einigen, die Singleappartements weiterhin exklusiv zu verwalten, generieren sie jeweils einen Gewinn von je € 50.000 = *Exklusiver Besitz* (10 x € 5.000) + *Geteilter Besitz* ((0 x € 2.000) / 2) und somit die Pareto-Optimale-Lösung von € 100.000 für die Dyade<sup>20</sup>. Für die Verteilungsbedingung existierten ebenso Verhandlungsgegenstände, bei denen ein Erhalt der Besitzverhältnisse die integrative Lösung darstellt (Doppel- und Honeymoonappartements). Dieser Umstand soll beispielhaft anhand der Doppelappartements erläutert werden: Hier erzielen beide Verhandlungsparteien mit der Privatisierung aller Appartements in den exklusiven Besitz einen Gewinn von je € 30.000 = *Exklusiver Besitz* (10 x € 3.000) + *Geteilter Besitz* ((0 x € 4.000) / 2). Schaffen es die Verhandlungsführer jedoch, sich darauf zu einigen, die Doppelappartements weiterhin gemeinsam zu verwalten, generieren sie einen Gewinn von je € 40.000 = *Exklusiver Besitz* (0 x € 3.000) + *Geteilter Besitz* ((20 x € 4.000) / 2) und somit die pareto optimale Lösung von € 80.000 für die Dyade.

- (2) **Bewegungsgegenstände**, welche für beide Firmen die besten Gewinne erzielen, wenn am Ende der Verhandlung ein Wechsel der Besitzverhältnisse stattgefunden hat. Für die Beitragsbedingung trifft dies auf die Doppel- und Honeymoonappartements zu, da diese, um den höchsten Gewinn für die Parteien zu generieren, in den geteilten Besitz überführt werden müssen. Dieser Umstand soll beispielhaft anhand der Honeymoonappartements erläutert werden: Die Verhandlungsparteien erzielen bei einem Verharren auf der exklusiven Verwaltung aller Appartements einen Gewinn von je € 50.000 = *Exklusiver Besitz* (10 x € 5.000) + *Geteilter Besitz* ((0 x € 6.000) / 2). Schaffen es die Verhandlungsführer jedoch, sich darauf zu einigen, alle Honeymoonappartements in Zukunft gemeinsam zu verwalten, generieren sie einen Gewinn von je € 60.000 = *Exklusiver Besitz* (0 x € 5.000) + *Geteilter Besitz* ((20 x € 6.000) / 2) und somit die pareto optimale Lösung von € 120.000 für die Dyade. Für die Verteilungsbedingung existierten ebenso Verhandlungsgegenstände, bei denen eine Veränderung der Besitzverhältnisse nötig ist, um das integrative Potenzial der

---

<sup>20</sup> Natürlich waren in der Verhandlung für alle Gegenstände auch beliebige Kombinationen aus gemeinsamem und exklusivem Besitz möglich. Es wird jedoch zum besseren Verständnis der Ertragsstruktur lediglich auf die Extremfälle eingegangen.



Gegenstände aufzudecken (Single- und Luxusappartements). Dieser Umstand soll beispielhaft anhand der Luxusappartements erläutert werden: Hier erzielen beide Verhandlungsparteien bei einem Verharren auf der gemeinsamen Verwaltung aller Appartements einen Gewinn von je € 40.000 = *Exklusiver Besitz* ( $0 \times € 7.000$ ) + *Geteilter Besitz* ( $(20 \times € 4.000) / 2$ ). Schaffen es die Verhandlungsführer jedoch, sich darauf zu einigen, die Luxusappartements in Zukunft jeweils exklusiv zu verwalten, generieren sie einen Gewinn von je € 70.000 = *Exklusiver Besitz* ( $10 \times € 7.000$ ) + *Geteilter Besitz* ( $(0 \times € 4.000) / 2$ ) und somit die pareto optimale Lösung von € 140.000 für die Dyade.

- (3) **Trade-Off-Gegenstände**, bei denen die Firmen eine integrative Lösung erzielen konnten, wenn sie ihre eigenen Zugeständnisse auf dem einen Gegenstand für Zugeständnisse der anderen Firma auf dem anderen Gegenstand austauschen (Gruppen- und Familienappartements). Bei diesen Gegenständen ergeben sich unterschiedliche Präferenzen für die Besitzlokationen innerhalb der Gegenstände sowie unterschiedliche Präferenzen für die Wichtigkeit zwischen den Gegenständen (vgl. asymmetrische Präferenzen zwischen Parteien und Lokationen; Abschnitt 3.2.3.). Beispielhaft soll dies an den Gruppenappartements erläutert werden: Für die Firma Inselreisen ergibt sich aus individueller Sicht der größte Nutzen durch die exklusive Verwaltung dieser Appartements (€ 3.000 in exklusivem Besitz vs. € 2.000 in geteiltem Besitz), unabhängig davon, ob die Firma Sonne & Meer ihre Appartements in Zukunft gemeinsam verwalten möchte. Die Firma Sonne & Meer hingegen generiert deutlich höhere Gewinne, wenn sie die Gruppenappartements im gemeinsamen Joint Venture verwaltet (€ 3.000 in exklusivem Besitz vs. € 8.000 in geteiltem Besitz). Für die Familienappartements liegen die Ertragsstrukturen genau entgegengesetzt (vgl. Tabelle 6.1.), was die Möglichkeit eines präferenzgeleiteten Austauschs von Zugeständnissen erlaubt, da der hohe relative Gewinn der einen Partei durch die geteilte Verwaltung jedes weiteren Appartements (je € 5.000 mehr) den eher geringen relativen Verlust der anderen Partei übersteigt (je € 1.000 weniger). Die pareto optimale Lösung stellt hier also die geteilte Verwaltung aller Appartements dar und erfordert die Fähigkeit, über die individuelle Ertragsstruktur der Gegenstände hinwegzusehen und vordergründig auf eine selbstdienliche Lösung zu verzichten, um in der Summe den Nutzen zu maximieren.



Durch die Struktur des Paradigmas mussten erfolgreiche Verhandlungsparteien somit über den Verhandlungsverlauf sowohl darauf beharren, die Besitzverhältnisse für einige Apartmenttypen zu erhalten, als auch bei anderen neue Besitzverhältnisse zu wagen. Die größte Herausforderung an die Verhandlungsparteien bestand jedoch darin, zwischen einigen Apartmenttypen systematisch Zugeständnisse auszutauschen, um den individuellen, aber auch den dyadischen Nutzen zu maximieren.

#### *8.1.4. Abhängige Maße*

##### **Manipulationscheck**

Um zu überprüfen, ob die Manipulation des regulatorischen Fokus anhand der beiden Allokationskontexte erfolgreich war, wurde ein entsprechender Manipulationscheck durchgeführt, welcher auf den Erkenntnissen aus Studie 1 zu den Unterschieden in Bezug auf die aktivierten regulatorischen Fokuse zwischen den Allokationskontexten basiert. Die Grundlage des Manipulationschecks stellten wiederum die Unterschiede in der Salienz von positiven vs. negativen Veränderungen des regulatorischen Fokus dar (Scholer & Higgins, 2012). Um diese motivationalen Unterschiede im Rahmen von Verhandlungen zu operationalisieren, wurde der Umstand genutzt, dass eine Verhandlung mit der Aufforderung zu einer Veränderung der Besitzverhältnisse einhergeht. Deshalb wurde einerseits berücksichtigt, ob die Parteien eher auf zu vermeidende Veränderungen im Sinne eines Präventionsfokus (Wechsel von 0 zu -1) fokussieren oder sich eher auf anzustrebende Veränderungen im Sinne eines Promotionsfokus (Wechsel von 0 zu +1) konzentrieren. Konkret wurde dafür mittels mehrerer Fragebogenitems erfasst, auf welche Ressourcenlokationen sich die Verhandlungsparteien in ihrer Angebotserstellung zuerst konzentriert haben (eigene Ressourcen vs. geteilte Ressourcen vs. fremde Ressourcen). Die Items wurden sowohl vor als auch nach der Verhandlung auf einer siebenstufigen Likert-Skala erfasst. Durch die Manipulation der beiden Allokationskontexte (Beitrag vs. Verteilung) ergeben sich unterschiedliche subjektive Bedeutungen aus dem Fokus auf die verschiedenen Ressourcenlokationen. Konkret bedeutet das für Parteien in einem Beitragskontext, dass eine Konzentration auf notwendige Beiträge in die geteilte Ressource einem Präventionsfokus gleichkäme, ein Fokus auf die möglichen Profite aus den fremden Ressourcen jedoch einem Promotionsfokus. Entsprechend spiegelt



im Verteilungsfall ein Fokus auf die möglichen Profite durch den Erhalt eigener Ressourcen einen Promotionsfokus wider, wohingegen die Konzentration auf die notwendigen Abgaben in die fremden Ressourcen einer Präventionsorientierung entspräche. Um diesem Umstand zu begegnen, wurden diejenigen Items mit einem Ressourcenfokus, der einer Präventionsorientierung entspricht, rekodiert, sodass für die Skala in beiden Bedingungen gilt, dass hohe Werte einen Promotionsfokus anzeigen, wohingegen niedrige Werte einen Präventionsfokus widerspiegeln<sup>21</sup>.

### **Verhandlungsergebnisse**

Die zentrale abhängige Variable in dieser Studie ist die Qualität des Verhandlungsergebnisses am Ende der Verhandlung. Da es sich um eine integrative Verhandlung handelt, wurde auf die Qualität der Einigung auf der Dyadenebene als aussagekräftiges Maß für die Einigung zurückgegriffen, anstatt, wie in distributiven Verhandlungen üblich, die individuellen Verhandlungsergebnisse heranzuziehen. Bedingt durch den Umstand, dass die Ergebnisse der Verhandlungsdyaade sowohl durch die exklusiven Gewinne auf den eigenen Inseln als auch durch die kollektiven Gewinne auf der gemeinsamen Insel bestimmt sind, wurde ein Index der Pareto-Effizienz der erreichten Einigung berechnet, der sowohl die exklusiven als auch die kollektiven Gewinne der Dyade beinhaltet. Der Qualitätsindex variiert zwischen dem Wert 0 für das schlechteste Ergebnis (€ 400.000), welches die Dyade erzielen konnte, und 100 für das beste Ergebnis, welches die Dyade erzielen konnte (€ 640.000; Pareto-Optimum). An dieser Stelle ist es wichtig, darauf hinzuweisen, dass der Status quo jeder Verhandlung, egal ob im Beitrags- oder Verteilungskontext, den Referenzwert von 50 auf dem Qualitätsindex widerspiegelt (€ 520.000). Somit sind Verhandlungsergebnisse unter einem Wert von 50 schlechter als der Status quo und Ergebnisse mit einem Wert von über 50 besser als der Status quo<sup>22</sup>. Folglich bekamen Verhandlungsdyaaden, die am Ende der Verhandlung kein Ergebnis erzielen konnten, einen Qualitätswert von 50, da sie wieder auf den Status quo zurückfielen (Ten Velden, Beersma, & De Dreu, 2007). Die Messung der Verhandlungsergebnisse anhand des beschriebenen Qualitätsindex wurde aufgrund folgender Kriterien gewählt: (1) Das Maß ist gut zu verstehen und jeder Einigung kann ein eindeutiger Wert zugeordnet werden. (2) Zudem erlaubt die Betrachtung des Qualitätsindex als

---

<sup>21</sup> Für eine genaue Aufschlüsselung der Items des Manipulationschecks vgl. Anhang 13.2.3.

<sup>22</sup> Die hier verwendete Berechnung der Pareto Effizienz entspricht damit dem von Lax und Sebenius (1987) vorgestellten *Integrativeness Quotient*, welcher in Tripp und Sondak (1992; S. 288) beschrieben wird.



Maß der Einigung eine Vergleichbarkeit zwischen Studien auch bei unterschiedlichen Ressourcenvalezen, anderen Ertragsmaßen (Geld, Nutzen etc.) und unterschiedlichen Einigungsspielräumen (Tripp & Sondak, 1992).

### **Gegenstandstypen**

Um eine möglichst differenzierte Betrachtung des Verhandlungsverhaltens über den Verlauf der Verhandlung zu erlauben, wurden jeweils Prozessmaße für die Paare der drei Gegenstandstypen berechnet. Diese Maße sollten es ermöglichen, den Verhandlungserfolg der promotionsorientierten Verteilungsverhandler vs. der präventionsorientierten Beitragsverhandler für unterschiedliche Gegenstandstypen differenziert zu betrachten und mögliche Veränderungen über den Verhandlungsverlauf zu analysieren. Somit ergaben sich drei weitere abhängige Variablen, die jeweils von Runde 1 bis 4 erfasst wurden:

Bewahrungsgegenstände: Die Berechnung der Werte für die Bewahrungsgegenstände folgte der Logik ihrer Ertragsstruktur. So wurde das bestmögliche Ergebnis für die Dyade (Beitrag: alle Single- und Luxusappartements in exklusivem Besitz vs. Verteilung: alle Doppel- und Honeymoonappartements in geteiltem Besitz), also der Erhalt der ursprünglichen Besitzverhältnisse, mit einem Wert von 100 festgelegt. Jegliche Abweichung von diesem Wert führte zu einer Reduktion des Index bis zu einem Wert von 0, welcher der aus Dyadensicht schlechtesten Einigung (Beitrag: alle Single- und Luxusappartements in geteiltem Besitz vs. Verteilung: alle Doppel- und Honeymoonappartements in exklusivem Besitz) von 40 Appartements in neuen Besitzverhältnissen entspricht.

Bewegungsgegenstände: Die Berechnung der Werte für die Bewegungsgegenstände folgte der Logik ihrer Ertragsstruktur. So wurde das bestmögliche Ergebnis für die Dyade (Beitrag: alle Doppel- und Honeymoonappartements in geteiltem Besitz vs. Verteilung: alle Single- und Luxusappartements in exklusivem Besitz), also eine komplette Umverteilung der Besitzverhältnisse, mit einem Wert von 100 festgelegt. Jegliche Abweichung von diesem Wert führte zu einer Reduktion des Index bis zu einem Wert von 0, welcher der aus Dyadensicht schlechtesten Einigung (Beitrag: alle Doppel- und Honeymoonappartements in exklusivem Besitz vs. Verteilung: alle Single- und Luxusappartements in geteiltem Besitz) von 40 Appartements in den ursprünglichen Besitzverhältnissen entspricht.

Trade-Off-Gegenstände: Für die Trade-Off-Gegenstände wurde das aus Dyadensicht beste Ergebnis, die Verwaltung aller Appartements (Gruppen- und Familienapparte-



ments) in geteiltem Besitz, mit einem Wert von 100 belegt. Jegliche Abweichung von diesem Wert führte zu einer Reduktion des Index bis zu einem Wert von 0, welcher der aus Dyadensicht schlechtesten Einigung, der exklusiven Verwaltung aller 40 Appartements, entspricht. Der Kompromiss entspricht einem Wert von 50. Dieser sähe demnach vor, dass 20 Appartements exklusiv verwaltet werden und 20 Appartements in geteiltem Besitz sind.

## 8.2. Ergebnisse

Vor der Analyse der Daten muss zunächst die Frage geklärt werden, auf welcher Analyseebene die Daten betrachtet werden, da die Verhandlungen in Dyaden durchgeführt wurden. Für die Entscheidung, ob die Verhandlungsergebnisse auf der dyadischen oder individuellen Ebene betrachtet werden sollten, sind vor allem theoretische Überlegungen von Bedeutung (Kenny & Kashy, 2011; Weingart, Olekalns, & Smith, 2005). Laut Kenny, Kashy und Cook (2006) ist für die Entscheidung, ob die Daten auf der dyadischen Ebene analysiert werden sollten, die Frage der Unabhängigkeit bzw. Nicht-Unabhängigkeit (*Non-Independence*; Kenny, Kashy, & Cook, 2006) zwischen den Verhandlungsrollen ausschlaggebend. Da in der gegebenen Verhandlungsstudie eine Manipulation auf Dyadenebene durchgeführt wird, die Rollen strukturell äquivalent sind und das Verhandlungsergebnis sowie alle anderen AVs. in der Interaktion zwischen den Rollen entstanden sind, kann von einer Nicht-Unabhängigkeit der Daten ausgegangen werden, welche sich in signifikanten Intraklassen-Korrelationen (ICCs) zeigen sollte und eine Analyse auf der Dyadenebene anzeigen würde. Tabelle 8.2. fasst die ICCs zwischen den abhängigen Maßen und den Verhandlungsrollen zusammen und zeigt, dass innerhalb aller unabhängigen und abhängigen Maße zwischen den Rollen, bis auf eine Ausnahme, signifikante Korrelationen bestehen<sup>23</sup>. Auf der Grundlage dieser Ergebnisse finden die folgenden Analysen daher ausschließlich auf der Dyadenebene statt.

---

<sup>23</sup> Die geringe Intraklassen-Korrelation bei den Trade-Off-Gegenständen in der Verteilungsbedingung spricht für eine große Varianz der Vorschläge über den Verhandlungsverlauf, dessen Analyse ebenfalls interessant wäre, jedoch nicht weiter verfolgt wird, da der Fokus auf den Intergruppenvergleich der Allokationskontexte gelegt werden soll.



**Tabelle 8.2.** Dyadische Intraklassen-Korrelationen der abhängigen Maße, unterteilt für die Stufen der unabhängigen Variablen.

| Abhängige Maße                | Alle ( $N = 31$ ) | Beitrag ( $n = 16$ ) | Verteilung ( $n = 15$ ) |
|-------------------------------|-------------------|----------------------|-------------------------|
| Verhandlungsergebnisse        | .92***            | .98**                | .86***                  |
| Bewahrungsgegenstände (R1-R4) | .82***            | .39*                 | .82***                  |
| Bewegungsgegenstände (R1-R4)  | .94***            | .94***               | .71**                   |
| Trade-Off-Gegenstände (R1-R4) | .67***            | .88***               | -.01                    |

*Hinweis.* \* $p < .05$ . \*\* $p < .01$ . \*\*\* $p < .001$ .

In der Folge werden sowohl univariate als auch multivariate Varianzanalysen gerechnet. Da die Gruppengrößen (Beitrag  $n = 16$ ; Verteilung  $n = 15$ ) ausreichend groß sind, um auch bei eventuellen Verletzungen der Voraussetzungen für die Varianzanalyse von einer ausreichenden Robustheit auszugehen ( $n > 10$ ; Bortz & Schuster, 2010), werden an dieser Stelle die Voraussetzungen nicht explizit getestet. Nichtsdestotrotz werden bei signifikanten Abweichungen der Fehlervarianzen die korrigierten Werte der Fehlerfreiheitsgrade benutzt.

### 8.2.1 Manipulationscheck

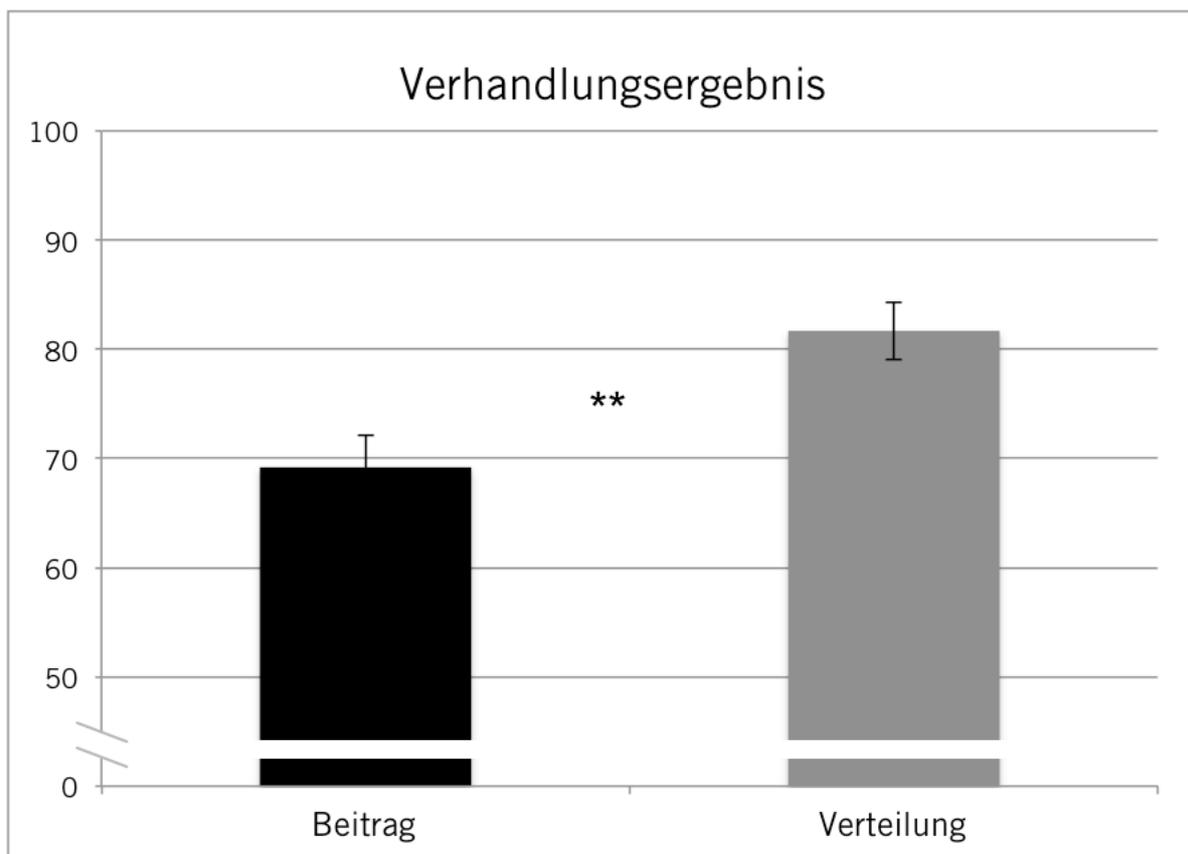
Zur Analyse der Manipulationschecks wurde eine einfaktorielle Varianzanalyse mit dem Faktor *Allokationskontext* (Beitrag vs. Verteilung) durchgeführt. Der Levene-Test auf Gleichheit der Fehlervarianz wurde nicht signifikant ( $F < 1$ ). Die Analyse offenbarte die erwarteten Mittelwertsunterschiede. So zeigte sich, dass Verhandlungsführer in Verteilungsverhandlungen ( $M = 5.16$ ,  $SD = .80$ ) auf Ressourcenlokationen achten, die für sie mit anzustrebenden Veränderungen assoziiert sind, wohingegen Versuchspersonen in der Beitragsbedingung ( $M = 2.93$ ,  $SD = .85$ ) auf Ressourcenlokationen achten, die für sie mit zu vermeidenden Veränderungen assoziiert sind,  $F(1,29) = 56.87$ ,  $p < .001$ ,  $\eta_p^2 = .66$ . Die Aktivierung eines Promotionsfokus in Verteilungsverhandlungen sowie die Aktivierung eines Präventionsfokus in Beitragsverhandlungen kann somit bestätigt werden.

### 8.2.2 Verhandlungsergebnis

Zur Analyse der Verhandlungsergebnisse wurde eine einfaktorielle Varianzanalyse mit dem Faktor *Allokationskontext* (Beitrag vs. Verteilung) durchgeführt, um zu überprüfen, ob sich die erwarteten Unterschiede zwischen der Beitrags- und Verteilungsbedingung ergeben. Der Levene-Test auf Gleichheit der



Fehlervarianz wurde nicht signifikant ( $F < 1$ ). Die Analyse offenbarte die erwarteten Mittelwertsunterschiede. So zeigte sich, dass promotionsorientierte Verhandlungsführer in Verteilungsverhandlungen ( $M = 81.69$ ,  $SD = 10.18$ ) signifikant bessere Ergebnisse erzielten als präventionsorientierte Versuchspersonen in der Beitragsbedingung ( $M = 69.19$ ,  $SD = 11.73$ ),  $F(1,29) = 9.94$ ,  $p = .004$ ,  $\eta_p^2 = .26$ . Das Ergebnis bestätigt somit die Vorhersagen der *Hypothese 1*, nach denen promotionsorientierte Personen in Verteilungsverhandlungen besser in der Lage sein sollten, in Verhandlungen um geteilte Ressourcen integrative Ergebnisse zu erzielen. In Abbildung 8.3. werden die beschriebenen Effekte illustriert.



**Abbildung 8.3.** Unterschiede in der Qualität der Einigung zwischen der Beitrags- und Verteilungsbedingung. Ein Wert von 50 entspricht dem Status quo, ein Wert von 100 der Pareto-Optimalen-Lösung. Fehlerbalken geben den Standardfehler des Mittelwerts an.  $**p < .01$ .

#### 8.2.4. Gegenstandstypen

Die varianzanalytische Auswertung der Gegenstandstypen folgte dem Schema 2 (*Allokationskontext*) x 4 (*Verhandlungsrunde*) mit Messwiederholung auf dem letzten Faktor. Entsprechend *Hypothese 2* wird erwartet, dass präventionsorientierte Verhandlungsführer in Beitragsverhandlungen besonders bei den Bewahrungs-



gegenständen das integrative Potenzial nutzen, da die Ertragsstruktur ihrer bevorzugten vigilanten Strategie entspricht. Hingegen wird für promotionsorientierte Verhandlungsführer in Verteilungsverhandlungen erwartet, dass diese besonders bei den Bewegungsgegenständen das integrative Potenzial aufdecken können, da die Ertragsstruktur ihrer bevorzugten aktionistischen Strategie entspricht (*Hypothese 3*). Die Analyse der Trade-Off-Gegenstände dient zudem der Offenlegung potenzieller Mediatoren für die Unterschiede in den Verhandlungsergebnissen zwischen den Allokationskontexten.

### **Bewahrungsgegenstände**

In der Analyse der Bewahrungsgegenstände zeigte sich zunächst, dass der Mauchly-Test auf Sphärizität signifikant wurde,  $X^2(5) = 24.68$ ,  $p < .001$ . Deshalb wird eine Verletzung der Zirkularitätsannahme angenommen und in der Folge eine Korrektur der Freiheitsgrade nach Greenhouse-Geisser ( $\epsilon = .67$ ) vorgenommen (vgl. Bortz & Schuster, 2010). Zudem wurde der Levene-Test auf Varianzhomogenität innerhalb der Stufen des messwiederholten Faktors für die Runden 1, 2 und 4 signifikant<sup>24</sup>. Aufgrund der Robustheit des hier verwendeten varianzanalytischen Verfahrens (Glass, Peckham, & Sanders, 1972) sowie der fraglichen Vorteile einer Datentransformation (u. a. Games, 1984) und aufgrund der Tatsache, dass das Ergebnismuster auch nach einer logarithmischen Transformation identisch ist (d. h. keine Unterschiede in den Signifikanzniveaus), wird zugunsten der besseren Interpretierbarkeit darauf verzichtet die transformierten Werte der Ergebnisse zu berichten. Ungeachtet dessen werden in Abbildung 8.4. die korrigierten Signifikanzniveaus der Kontrastanalysen innerhalb der messwiederholten Stufen angegeben.

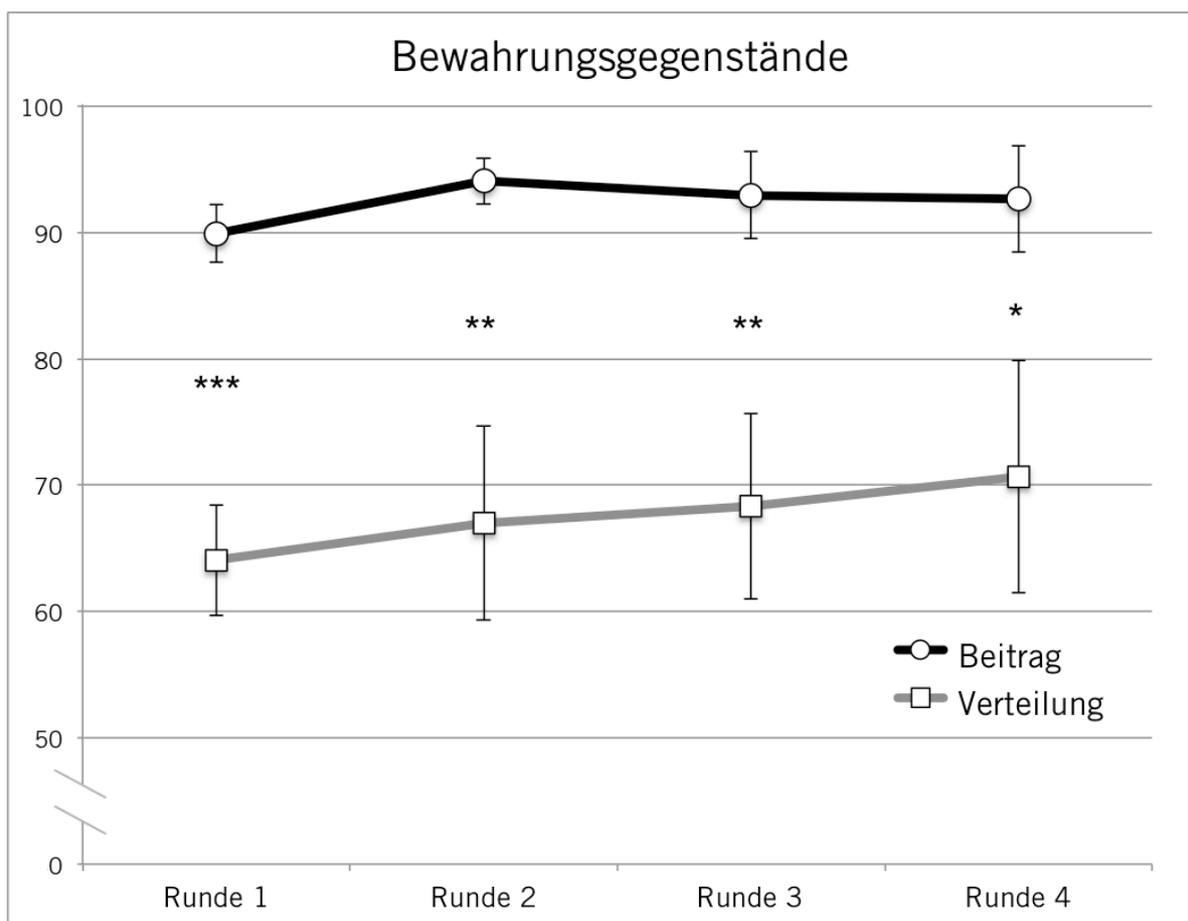
In der Analyse ergaben sich für den Zwischensubjektfaktor *Allokationskontext* signifikante Mittelwertsunterschiede über den Verhandlungsprozess hinweg. So zeigte sich, dass präventionsorientierte Personen in der Beitragsbedingung ( $M = 91.15$ ,  $SD = 9.12$ ) das integrative Potenzial der Bewahrungsgegenstände über den gesamten Verhandlungsverlauf besser ausnutzen als promotionsorientierte Personen in der Verteilungsbedingung ( $M = 67.52$ ,  $SD = 24.42$ ),  $F(1,29) = 13.07$ ,  $p = .001$ ,  $\eta_p^2 = .31$ . Dieses Ergebnismuster entspricht den Vorhersagen von *Hypothese 2*, in der

---

<sup>24</sup> R1:  $F(1,29) = 4.86$ ,  $p = .035$ ; R2:  $F(1,29) = 9.49$ ,  $p = .005$ ; R3:  $F(1,29) = 3.18$ ,  $p = .085$ ; R4:  $F(1,29) = 6.81$ ,  $p = .014$



angenommen wird, dass die präventionsorientierten Teilnehmer in der Beitragsbedingung besser dazu in der Lage sind, integrative Lösungen zu finden, wenn eine Passung zwischen ihrer bevorzugten, vigilanten Strategie (Erhalt der bestehenden Besitzverhältnisse) und den Anforderungen der Ertragsstruktur (Integrativität im Erhalt des Status quo) besteht. Weder der Haupteffekt des messwiederholten Faktors Verhandlungsrunde,  $F(2.00,58.10) = 1.78$ ,  $p = .18$ , noch die Interaktion zwischen *Verhandlungsrunde* und *Allokationskontext*,  $F(2.00,58.10) = .32$ ,  $p = .73$ , wurden signifikant. Abbildung 8.4. stellt die gefundenen Zusammenhänge ergänzend grafisch dar.



**Abbildung 8.4.** Unterschiede in der Qualität der Allokationen für die Bewahrungsgegenstände über den Verhandlungsprozess von der ersten (Runde1) bis zur vorletzten Runde (Runde 4). Fehlerbalken geben den Standardfehler des Mittelwerts an. \*\*\* $p < .001$ ; \*\* $p < .01$ ; \* $p < .05$ .

### Bewegungsgegenstände

Auch für die Bewegungsgegenstände wurde zunächst der Mauchly-Test auf Sphärizität durchgeführt, welcher jedoch nicht signifikant wurde,  $X^2(5) = 5.76$ ,  $p = .33$ , weshalb keine Korrektur der Freiheitsgrade für die messwiederholten Analysen



vorgenommen wird. Jedoch wurde der Levene-Test auf Varianzhomogenität innerhalb der Stufen des messwiederholten Faktors für die Runden 2 und 3 signifikant<sup>25</sup>. Aufgrund der Robustheit des hier verwendeten varianzanalytischen Verfahrens (Glass et al., 1972) sowie der fraglichen Vorteile einer Datentransformation (u. a. Games, 1984) und aufgrund der Tatsache, dass das Ergebnismuster auch nach einer logarithmischen Transformation identisch ist (d. h. keine Unterschiede in den Signifikanzniveaus), wird zugunsten der besseren Interpretierbarkeit darauf verzichtet, die transformierten Werte der Ergebnisse zu berichten. Ungeachtet dessen werden in Abbildung 8.5. die korrigierten Signifikanzniveaus der Kontrastanalysen innerhalb der messwiederholten Stufen angegeben.

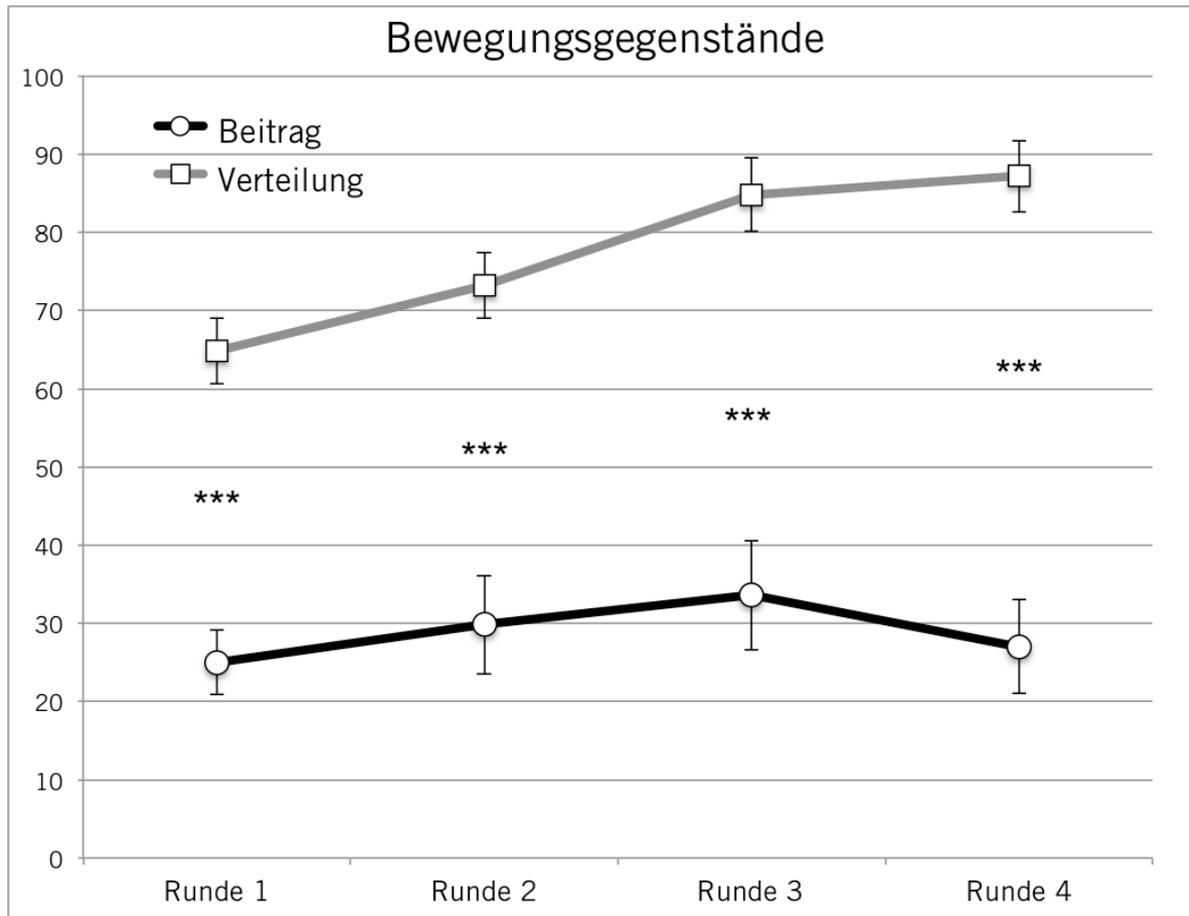
In der Analyse der Bewegungsgegenstände ergab sich ein signifikanter Haupteffekt für den Zwischensubjektfaktor *Allokationskontext* über den Verhandlungsverlauf hinweg. So waren promotionsorientierte Versuchspersonen in der Verteilungsbedingung besser in der Lage, das integrative Potenzial der Bewegungsgegenstände auszuschöpfen, ( $M = 67.52$ ,  $SD = 24.42$ ) als präventionsorientierte Verhandlungsdyaden in der Beitragsbedingung, ( $M = 28.87$ ,  $SD = 20.26$ ),  $F(1,29) = 56.76$ ,  $p < .001$ ,  $\eta_p^2 = .66$ . Dieses Ergebnismuster entspricht den Vorhersagen von *Hypothese 3*, in der angenommen wird, dass die promotionsorientierten Teilnehmer in der Verteilungsbedingung besser dazu in der Lage sind, integrative Lösungen zu finden, wenn eine Passung zwischen ihrer bevorzugten aktionistischen Strategie (Veränderung des Status quo) und den Anforderungen der Ertragsstruktur (Integrativität in der Veränderung der Besitzverhältnisse) besteht. Weiterhin konnte sowohl ein signifikanter Haupteffekt des messwiederholten Faktors *Verhandlungsrunde*,  $F(3,87) = 8.63$ ,  $p < .001$ ,  $\eta_p^2 = .23$ , als auch ein signifikanter Interaktionseffekt zwischen *Allokationskontext* und *Verhandlungsrunde*,  $F(3,87) = 4.30$ ,  $p = .007$ ,  $\eta_p^2 = .13$ , festgestellt werden. Der Haupteffekt der *Verhandlungsrunde* wird am besten durch einen linearen Trend beschrieben und zeigt, dass die Integrativität der Angebote über den Verhandlungsverlauf ansteigt,  $F(1,29) = 14.83$ ,  $p = .001$ ,  $\eta_p^2 = .39$ . Im Interaktionseffekt zwischen *Allokationskontext* und *Verhandlungsrunde* offenbart sich zudem, dass die promotionsorientierten Verhandlungsteilnehmer in der Verteilungsbedingung die Integrativität ihrer Angebote stärker verbessern konnten (mittlere Steigerung von

---

<sup>25</sup> R1:  $F(1,29) = .09$ ,  $p = .77$ ; R2:  $F(1,29) = 5.47$ ,  $p = .026$ ; R3:  $F(1,29) = 4.86$ ,  $p = .036$ ; R4:  $F(1,29) = 2.75$ ,  $p = .11$



11 % je Runde) als präventionsorientierte Verhandlungsparteien in der Beitragsbedingung (mittlere Steigerung von 4 % je Runde). Abbildung 8.5. illustriert die gefundenen Zusammenhänge grafisch.



**Abbildung 8.5.** Unterschiede in der Qualität der Allokationen für die Bewegungsgegenstände über den Verhandlungsprozess von der ersten (Runde 1) bis zur vorletzten Runde (Runde 4). Fehlerbalken geben den Standardfehler des Mittelwerts an. \*\*\*  $p < .001$

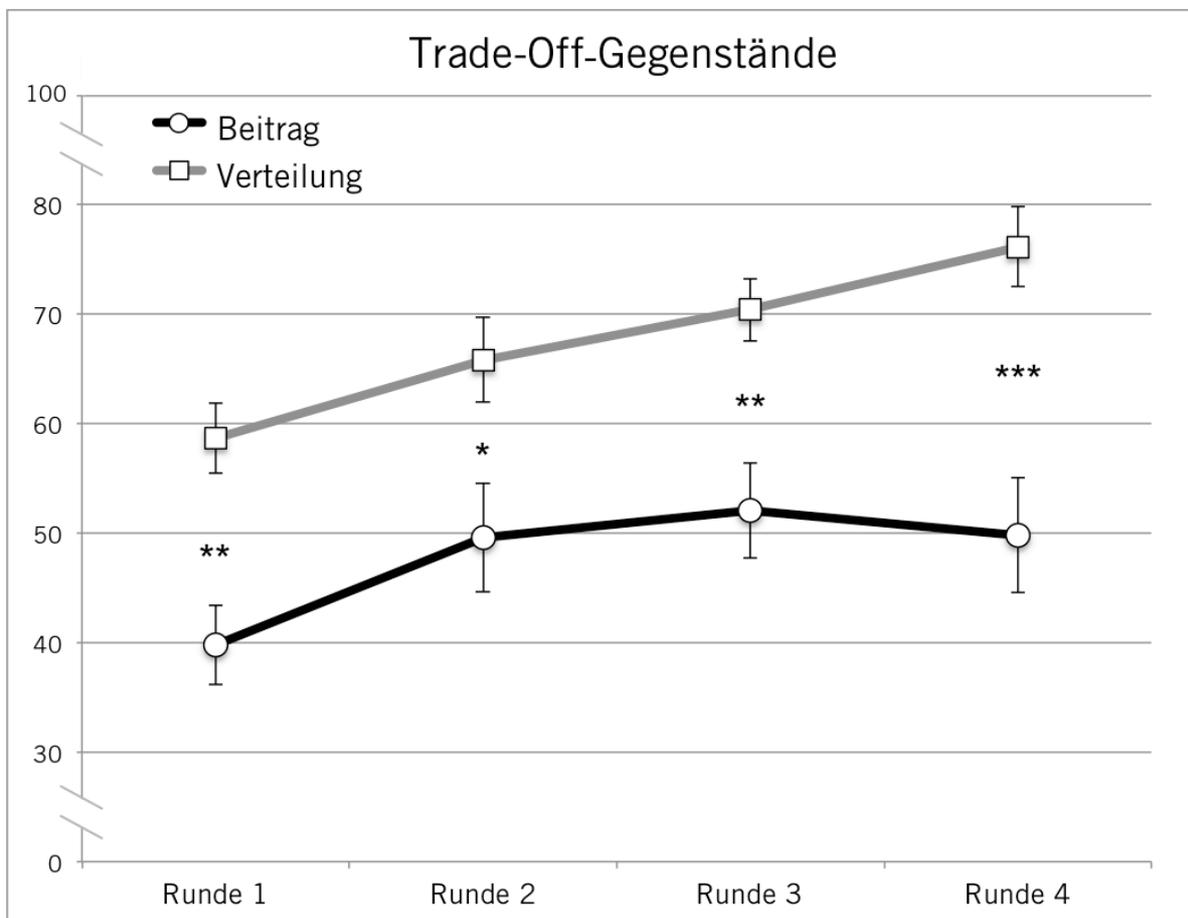
### Trade-Off-Gegenstände

Schließlich wurde auch für die Trade-Off-Gegenstände zunächst der Mauchly-Test berechnet, welcher in diesem Fall nicht signifikant wurde,  $X^2(5) = 3.69$ ,  $p = .59$ , weshalb keine Korrektur der Freiheitsgrade vorgenommen wird<sup>26</sup>. Für die Trade-Off-Gegenstände ergab sich ebenfalls ein signifikanter Haupteffekt des Zwischen-subjektfaktors *Allokationskontext* über den Verhandlungsverlauf hinweg. So waren promotionsorientierte Versuchspersonen in der Verteilungsbedingung besser in der Lage, durch den Austausch von systematischen Zugeständnissen das integrative

<sup>26</sup> Innerhalb der Stufen des messwiederholten Faktors wurde die Varianzhomogenität nicht verletzt. Die maximale Abweichung der Varianzen wurde in Runde 3 gemessen,  $F(1,29) = .79$ ,  $p = .38$



Potenzial der Trade-Off-Gegenstände auszuschöpfen, ( $M = 67.77$ ,  $SD = 9.48$ ), als präventionsorientierte Verhandlungsdyaden in der Beitragsbedingung, ( $M = 47.81$ ,  $SD = 14.99$ ),  $F(1,29) = 19.32$ ,  $p < .001$ ,  $\eta_p^2 = .40$ . Weiterhin konnte ein signifikanter Haupteffekt des messwiederholten Faktors *Verhandlungsrunde* festgestellt werden,  $F(3,87) = 8.87$ ,  $p < .001$ ,  $\eta_p^2 = .23$ , jedoch kein Interaktionseffekt,  $F(3,87) = 1.16$ ,  $p = .34$ . Der Haupteffekt des messwiederholten Faktors wird am besten durch einen linearen Trend beschrieben und zeigt, dass die Verhandlungsparteien über den Verlauf die Integrativität der Trade-Off-Gegenstände besser ausnutzen konnten,  $F(1,32) = 39.69$ ,  $p < .001$ ,  $\eta_p^2 = .55$  (Abbildung 8.6.).



**Abbildung 8.6.** Unterschiede in der Qualität der Allokationen für die Trade-Off-Gegenstände über den Verhandlungsprozess von der ersten (Runde1) bis zur vorletzten Runde (Runde 4). Fehlerbalken geben den Standardfehler des Mittelwerts an. \* $p < .05$ ; \*\* $p < .01$ ; \*\*\* $p < .001$ .

### 8.2.5. Mediationsanalyse

In der Beschreibung des Paradigmas wurde bereits auf den Vorteil der Vielfalt an Gegenständen und deren unterschiedliche Ertragsstrukturen eingegangen. Im



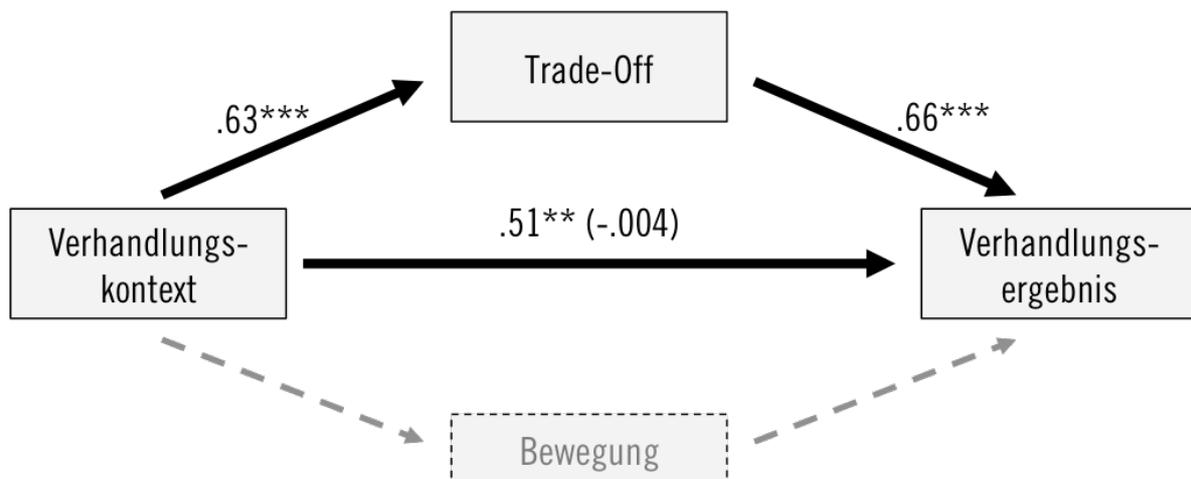
Einklang mit den Vorhersagen über den Einfluss der unterschiedlichen regulatorischen Fokusse in Verhandlungen um geteilte Ressourcen konnte in dieser Studie festgestellt werden, dass promotionsorientierte Verhandlungsführer in Verteilungsverhandlungen integrativere Ergebnisse erzielen als präventionsorientierte Verhandlungsführer in Beitragsverhandlungen. Die Analyse des Angebotsverhaltens über den Verhandlungsprozess zeigte zudem, dass promotionsorientierte Teilnehmer in Verteilungsverhandlungen vor allem hochwertigere Lösungen auf den Bewegungsgegenständen, sowie auf den Trade-Off-Gegenständen generieren. Um eine klarere Aussage darüber treffen zu können, welches Verhalten für den Erfolg der promotionsorientierten Verhandlungsparteien verantwortlich ist, wurde daher eine multiple Mediationsanalyse mit den beiden Gegenstandstypen durchgeführt. Zu diesem Zweck wurde ein Bootstrappingverfahren zur Messung von direkten und indirekten Effekten durchgeführt (Preacher & Hayes, 2008). Dieses Verfahren hat drei Hauptvorteile gegenüber klassischen Verfahren (z. B. Sobel-Tests; Baron & Kenny, 1986): (1) Mehrere Mediatoren können simultan innerhalb eines Testes betrachtet werden. (2) Durch die Funktionsweise des Bootstrappingverfahrens ist eine Normalverteilung der Datenstruktur keine notwendige Voraussetzung. (3) Die Anzahl an inferentiellen Tests wird minimiert und dadurch die Alphafehlerkumulierung reduziert. Zur Testung der Mediationshypothese wurde der Faktor *Allokationskontext* als unabhängige Variable eingesetzt, die Durchschnittswerte der beiden Gegenstandstypen von Runde 1 bis 4 als Mediatoren definiert und die Verhandlungsergebnisse als abhängige Variable festgelegt. Die Ergebnisse des Bootstrappings (5.000 Iterationen) ergaben, dass der indirekte Effekt der Trade-Off-Gegenstände signifikant von 0 abwich und zwar mit einem Punktwert von 8.26 und einem 95 % Konfidenzintervall (Bias Corrected and accelerated Confidence Interval) zwischen 2.84 und 16.03. Das Angebotsverhalten auf den Bewegungsgegenständen konnte sich nicht als signifikanter Mediator für die Unterschiede in der Qualität der Ergebnisse durchsetzen (vgl. Tabelle 8.3.). Somit qualifiziert sich lediglich der erfolgreiche Austausch auf den Trade-Off-Gegenständen über den Verhandlungsprozess als signifikanter Mediator für den Effekt des Allokationskontexts auf das Verhandlungsergebnis. Tabelle 8.3. und Abbildung 8.7. fassen die Ergebnisse des Bootstrappingverfahrens nochmals zusammen:



**Tabelle 8.3.** Bootstrappingwerte für den indirekten Effekt der beiden Gegenstandstypen auf das Verhandlungsergebnis.

| Mediator              | Punktwert | 95 % BCa CI |       |
|-----------------------|-----------|-------------|-------|
|                       |           | UL          | OL    |
| Trade-Off-Gegenstände | 8.26      | 2.84        | 16.03 |
| Bewegungsgegenstände  | 4.32      | -12.23      | 16.97 |

*Hinweis.* UL = unteres Limit; OL = oberes Limit; BCa CI = bias corrected and accelerated confidence interval.



**Abbildung 8.7.** Mediationsmodell der direkten und indirekten Effekte auf das Verhandlungsergebnis. Angegeben sind die standardisierten Betagewichte der Regressionen. \*\* $p < .01$ ; \*\*\* $p < .001$ .

### 8.3. Diskussion

In Studie 2 konnte in einer interaktiven Verhandlung um geteilte Ressourcen mit unterschiedlichen Ertragsstrukturen gezeigt werden, dass promotionsorientierte Versuchspersonen in Verteilungsverhandlungen besser dazu in der Lage sind, integrative Lösungen zu finden als präventionsorientierte Teilnehmer in Beitragsverhandlungen (*Hypothese 1*). Weiterhin demonstrieren die Ergebnisse den Einfluss der regulatorischen Passung in Verhandlungen um Gegenstände mit Ertragsstrukturen, die den Einsatz vigilanter bzw. aktionistischer Strategien erfordern. So sind präventionsorientierte Versuchspersonen in Beitragsverhandlungen besonders gut dazu in der Lage, integrative Potenziale aufzudecken und zu nutzen, wenn die verhandelten Gegenstände einen Erhalt der bestehenden Besitzverhältnisse erfordern (*Hypothese 2*). Die Betrachtung des Allokationsverhaltens über den Verhandlungsprozess bei den Bewahrungsgegenständen zeigt zudem, dass promotionsorientierte



Teilnehmer in Verteilungsverhandlungen keine Tendenz zum Erhalt des Status quo zeigen. Im Gegenteil scheitern sie daran, integrative Lösungen zu generieren, wenn die Ertragsstruktur der Verhandlungsgegenstände es nahelegt, den Besitzstand zu erhalten. Hingegen zeigt sich der Effekt einer regulatorischen Passung ebenfalls im Allokationsverhalten der Bewegungsgegenstände. So sind promotionsorientierte Parteien in Verteilungsverhandlungen besonders gut dazu in der Lage, integrative Potenziale aufzudecken und zu nutzen, wenn die verhandelten Gegenstände eine Veränderung der bestehenden Besitzverhältnisse erfordern (*Hypothese 3*). Dieses Befundmuster liefert damit einen weiteren Beleg dafür, dass promotionsorientierte Parteien in Verteilungsverhandlungen keine Tendenzen zum Erhalt des Status quo zeigen. Gleichsam zeigt dieses Ergebnis jedoch auch, dass die Präferenz für den Erhalt des Status quo bei präventionsorientierten Teilnehmern in Beitragsverhandlungen umso stärker ausgeprägt ist. Vor dem Hintergrund dieser Überlegungen stellen zudem die Ergebnisse bezüglich der Trade-Off-Gegenstände ein interessantes Befundmuster dar. So zeigt sich, dass promotionsorientierte Parteien in Verteilungsverhandlungen über den Verhandlungsprozess hinweg besser dazu in der Lage sind, systematische Zugeständnisse auf den Trade-Off-Gegenständen auszutauschen. Sie erkennen also eher die Chance darin, über die individuellen Ertragsstrukturen der Gegenstände hinwegzusehen und auf vordergründig selbstdienliche Lösungen zu verzichten, um in der Summe ihren Nutzen zu maximieren. Betrachtet man den Einfluss der regulatorischen Passung auf den anderen Gegenstandstypen, so liefert dieses Ergebnis einen wichtigen zusätzlichen Erkenntnisgewinn für den Erfolg der promotionsorientierten Verhandlungsführer in Verteilungsverhandlungen. So müssen die Parteien in beiden Allokationskontexten ihre bevorzugte Strategie ablegen, um das integrative Potenzial der Trade-Off-Gegenstände aufzudecken. Konkret müssen sich die promotionsorientierten Teilnehmer in der Verteilungsverhandlung darauf einigen, den Status quo zu erhalten (alle Gegenstände in geteiltem Besitz belassen), wohingegen die präventionsorientierten Teilnehmer in Beitragsverhandlungen sich darauf einigen müssen, die Besitzverhältnisse zu ändern, um das integrative Potenzial zu nutzen (alle Gegenstände in geteilten Besitz überführen). Entsprechend zeigt sich auch in der abschließenden Mediationstestung, dass gerade das Streben nach einer systematischen Nutzenmaximierung auf den Trade-Off-Gegenständen (auch gegen die bevorzugte aktionistische Strategie der promotionsorientierten Parteien) die



integrativeren Ergebnisse am Ende der Verhandlung vermittelt. Diese Fähigkeit zur integrativen Verhandlungsführung ist damit im Einklang mit Erkenntnissen aus vorherigen Studien, welche gezeigt haben, dass promotionsfokussierte Individuen besser dazu in der Lage sind, kreative Problemlösestrategien einzusetzen (Crowe & Higgins, 1997; Friedman & Förster, 2001) und besser das gesamte Ergebnis im Blick haben, anstatt sich auf Details zu konzentrieren (Förster & Tory Higgins, 2005) und auch in integrativen Verhandlungen ohne geteilte Ressourcen bessere Ergebnisse erzielen (Galinsky et al., 2005).

Einschränkend muss dennoch festgehalten werden, dass die Annahmen zum Einfluss des regulatorischen Fokus und der regulatorischen Passung als psychologische Erklärungsmechanismen für Verhandlungen um geteilte Ressourcen bisher ausschließlich in der Kombination von promotionsorientierten Verteilungsverhandlern und präventionsorientierten Beitragsverhandlern gezeigt wurden. Ein weiteres Ziel des vorliegenden Forschungsvorhabens ist es jedoch, zu zeigen, dass sich die regulatorischen Orientierungen (Promotions- vs. Präventionsorientierung) nicht ausschließlich in Abhängigkeit von der Allokationsstruktur (Beitrag vs. Verteilung) der Verhandlung entfalten, sondern durch die subjektive Bedeutung der Allokationen in den Verhandlungen entstehen. In der dritten Studie soll deshalb durch den Wechsel der Ressourcenvalenz gezeigt werden, dass die psychologische Bedeutung der salienten Allokationen in den Verhandlungen für die regulatorische Orientierung verantwortlich ist und nicht der Allokationskontext (Beitrag vs. Verteilung) per se. Mit anderen Worten soll gezeigt werden, dass Teilnehmer in Verhandlungen um geteilte Ressourcen nicht zwingend zu besseren Ergebnissen kommen, wenn es um die Verteilung von gemeinsamen Ressourcen geht, sondern, dass die regulatorische Orientierung – genauer gesagt der Promotionsfokus – dabei helfen kann, integrativere Lösungen aufzudecken. Gleichsam gilt auch, dass nicht der Kontext der Beitragsverhandlung dafür verantwortlich ist, dass die Verhandlungsführer auf dem Status quo verharren, sondern angenommen wird, dass der Umstand des aktivierten Präventionsfokus dazu führt, dass entgegen den Interessen der Verhandlungsparteien am Status quo festgehalten wird. So zeigen viele Beispiele aus realen Verhandlungen um geteilte Ressourcen, dass auch in Verteilungsverhandlungen minderwertigere Lösungen erzielt werden. Beispielsweise besteht in der EU seit langer Zeit ein Problem damit, eine gute Lösung für die Verteilung der



Flüchtlinge, welche in der Regel an den EU-Außengrenzen ankommen, zwischen den Ländern zu finden, die nicht zu einer übergebürhlichen Belastung der Länder mit EU-Außengrenze führt. Entsprechend lässt sich in einigen Beitragsverhandlungen äußerst integratives Verhandlungsverhalten beobachten, welches nicht mit dem Erhalt des Status quo einhergeht. So war die europäische Bankenrettung zu einem Großteil nur möglich, weil das Konstrukt der Bad-Bank eingeführt wurde, zu der die einzelnen Banken ihre hochbelasteten Kredite auslagern konnten. Ein weiteres tagesaktuelles Beispiel zeigt sich in dem Vorstoß der Energiekonzerne, sich die Kosten für den Abriss der alten deutschen Atommeiler und die Lagerung des Atommülls durch eine staatliche Stiftung finanzieren zu lassen (Spiegel Online, 2014). Dieser Vorstoß ist sicherlich aus gesellschaftlicher Sicht kritisierbar, jedoch kann man den Unternehmen nicht absprechen, dass sie nach einer kreativen Problemlösung für ihre Kosten suchen, indem sie diese in eine geteilte Ressource umwandeln wollen. Den genannten Beispielen ist gemeinsam, dass es sich bei ihnen um Flüchtlinge, Kosten oder Müll, also um negativ-valente Ressourcen als Verhandlungsgegenstände handelt. In diesen Fällen ist damit zu rechnen, dass ein Beitragskontext mit einem Promotionsfokus einhergeht (Abgabe von Lasten ist ein Gewinnkontext), sowie ein Verteilungskontext mit einem Präventionsfokus (Aufnahme von Lasten ist ein Verlustkontext). In der dritten Studie sollte daher eine Verhandlung um geteilte, negativ-valente Ressourcen betrachtet werden, um zu demonstrieren, dass der angenommene Einfluss des regulatorischen Fokus nicht zwingend an die bisherige Kombination der Allokationsbewegung geknüpft ist.



## 9. Studie 3 – Verhandlung von Lasten

In Studie 2 konnte gezeigt werden, dass in Verhandlungen um geteilte Ressourcen mit positiver Valenz der Allokationskontext der Verhandlungssituationen (Beitrag vs. Verteilung) einen Einfluss auf die Integrativität der Einigungen hat. So erreichen promotionsorientierte Versuchspersonen in Verteilungsverhandlungen um Profite hochwertigere Einigungen als präventionsorientierte Versuchspersonen in Beitragsverhandlungen über Profite. Um den Einfluss des regulatorischen Fokus von dem Einfluss der Bewegungsrichtungen der jeweiligen Kontexte zu entkoppeln, soll in dieser Studie das Verhandlungsverhalten in Verhandlungen um geteilte negative Ressourcen (d. h. Lasten) untersucht werden. Im Gegensatz zu den bisherigen Erkenntnissen aus Studie 2 wird angenommen, dass für Verhandlungsführer in Beitragsverhandlungen (Abgabe von Lasten) ein promotionsfokussierter Zustand induziert wird, wohingegen für Verhandlungsführer in Verteilungsverhandlungen (Übernahme von Lasten) ein präventionsfokussierter Zustand induziert wird. Die Annahme eines Wechsels des induzierten regulatorischen Fokus in Verhandlungen um geteilte Lasten basiert auf der subjektiven Salienz von positiven Veränderungen im Beitragskontext (Wechsel von 0 zu +1) und der Salienz von negativen Veränderungen im Verteilungskontext (Wechsel von 0 zu -1). So wird angenommen, dass für Versuchspersonen in Beitragskontexten vor allem die potenziellen Vorteile durch die Abgabe von exklusiven Lasten salient werden und sie daher der Verhandlung eher mit einer promotionsorientierten Haltung begegnen werden. Hingegen sollten Versuchspersonen in Verteilungskontexten eher auf die möglichen Nachteile durch den Erhalt von exklusiven Lasten fokussiert sein und der Verhandlung mit einer Präventionsorientierung begegnen.

Im Theorieteil dieser Arbeit wurde bereits darauf hingewiesen, dass es wichtig ist, eine Unterscheidung zwischen Verhandlungen um Ressourcen mit unterschiedlichen Valenzen und Studien zum Einfluss der Valenz des Framings unterschiedlicher Ergebnisse zu machen. Letztere betrachten in der Regel das Verhalten von Verhandlungsführern in Verhandlungen um ein objektiv identisches Ergebnis, welches jedoch entweder als relativer Gewinn im Vergleich zu einem Referenzergebnis dargestellt wird oder eben als relativer Verlust im Vergleich zu einem Referenzergebnis (Kahneman 1992; Kahneman & Tversky, 1979). Erstere betrachten hingegen Unterschiede in Verhandlungen um unterschiedliche Ressourcenarten. Nämlich einerseits Ressourcen mit einer positiven Valenz (Profite;



bspw. Gewinne oder Freizeit) und solche mit einer negativen Valenz (Lasten; bspw. Schulden oder Arbeitszeit; Sondak et al., 1995). Betrachtet man die bisherige Forschung zu Verhandlungen um Lasten, lässt sich vor allem Folgendes festhalten: Verhandlungsführer sind in Verhandlungen um Lasten schlechter in der Lage integrative Lösungen zu finden als in Verhandlungen um Profite (Northcraft et al., 1996; Okhuysen et al., 2003; Sondak et al., 1995). Einschränkend gilt jedoch, dass sich die bisherigen Verhandlungsstudien in diesem Bereich ausschließlich Verteilungsverhandlungen angesehen haben. Daher müsste die Beobachtung lauten, dass Verteilungsverhandler in Verhandlungen um Lasten schlechter dazu in der Lage sind, integrative Lösungen zu finden als Verhandlungsführer in Verteilungsverhandlungen um Profite. Diese Erkenntnis deckt sich mit den hier postulierten Annahmen zum Einfluss des regulatorischen Fokus in den beiden Allokationskontexten. So wurde in Studie 2 bereits gezeigt, dass eine Verteilung von Profiten mit einem Promotionsfokus einhergeht (Salienz von positiven Stimuli; Übernahme von Profiten), welcher die Suche nach integrativen Lösungen erleichtert. Hingegen sollte eine Verteilung von Lasten mit einem Präventionsfokus einhergehen (Salienz von negativen Stimuli; Übernahme von Lasten). Da jedoch in Verhandlungen um geteilte Lasten nicht nur Verteilungskontexte auftreten, ist es zusätzlich notwendig, Verhandlungsführer in Beitragsverhandlungen um Lasten zu untersuchen. Anders als in den bisherigen Studien sollten Beitragsverhandler nach den Vorhersagen der RFT besser in der Lage sein, integrative Lösungen zu finden, da ihr Allokationskontext einen Promotionsfokus induziert (Salienz von positiven Stimuli; Abgabe von Lasten). Für Studie 3 wird daher folgende Hypothese in Bezug auf den Einfluss der Allokationskontexte auf die Qualität der Einigungen in Verhandlungen um geteilte Lasten aufgestellt:

*Hypothese 1: Promotionsorientierte Verhandlungsparteien in Beitragsverhandlungen um Lasten erzielen integrativere Lösungen als präventionsorientierte Verhandlungsparteien in Verteilungsverhandlungen um Lasten.*

Für die experimentelle Testung der Unterschiede in der Qualität der Einigung in Verhandlungen um geteilte Lasten wird strukturell das gleiche Paradigma wie in Studie 2 verwendet, jedoch müssen die Parteien in dieser Studie Lasten und nicht



Profite verhandeln. Die Struktur des Paradigmas lässt es zudem zu, wie in Studie 2 zu überprüfen, ob sich Unterschiede in Bezug auf die Integrativität der Vorschläge bei Gegenständen mit unterschiedlichen Ertragsstrukturen offenbaren. Der Argumentation von Studie 2 zum Einfluss der regulatorischen Passung folgend, wird daher in Verhandlungen um geteilte Lasten vorhergesagt, dass die vigilante Strategie der präventionsorientierten Verhandlungsführer in Verteilungsverhandlung um Lasten besonders erfolgreich ist, wenn die Ertragsstruktur der Gegenstände den Erhalt der bestehenden Besitzverhältnisse nötig macht, um das integrative Potenzial bestmöglich zu nutzen (Chernev, 2004; Wickens, 2002):

*Hypothese 2: Präventionsorientierte Versuchspersonen in Verteilungsverhandlungen um Lasten nutzen die integrativen Potenziale von Gegenständen, deren Ertragsstruktur den Erhalt der Besitzverhältnisse notwendig macht (vigilante Strategie) besser als promotionsorientierte Verhandlungsführer in Beitragsverhandlungen um Lasten.*

Hingegen wird für Gegenstände, die eine Veränderung der Besitzverhältnisse erfordern, um das integrative Potenzial aufzudecken, vorhergesagt, dass die aktionistische Strategie der promotionsorientierten Verhandlungsführer in Beitragsverhandlungen um Lasten besonders erfolgreich ist (Chernev, 2004; Wickens, 2002):

*Hypothese 3: Promotionsorientierte Versuchspersonen in Beitragsverhandlungen um Lasten nutzen die integrativen Potenziale von Gegenständen, deren Ertragsstruktur die Veränderung der Besitzverhältnisse notwendig macht (aktionistische Strategie), besser als präventionsorientierte Verhandlungsführer in Verteilungsverhandlungen um Lasten.*

In Studie 2 konnte zudem gezeigt werden, dass promotionsorientierte Verhandlungsführer in Verteilungsverhandlungen auch entgegen ihrer bevorzugten aktionistischen Strategie dazu in der Lage sind, systematische Zugeständnisse zwischen Gegenständen auszutauschen, um ihren Nutzen zu maximieren (vgl. Ergebnisse auf den Trade-Off-Gegenständen in Studie 2). Dieses Ergebnismuster entspricht den bisherigen Erkenntnissen zur Leistung bei Problemlöseaufgaben von



promotionsorientierten Personen (Scholer & Higgins, 2012). So haben promotionsorientierte Personen in Entscheidungssituationen die Fähigkeit, die Vorteile einer Entscheidungsoption zu erkennen, ohne die Vorteile einer Alternative abzuwerten (Liberman et al., 2001), und zeigen zudem eine Tendenz dazu, in ihren Entscheidungen gezielt nach der Alternative zu suchen, die ihren Nutzen bestmöglich maximieren kann (Shah & Higgins, 1997). Entsprechend wird für Verhandlungen um geteilte Lasten folgende Hypothesen aufgestellt:

*Hypothese 4: Promotionsorientierte Versuchspersonen in Beitragsverhandlungen um Lasten sind besser dazu in der Lage, systematische Zugeständnisse anhand von Gegenständen auszutauschen, deren Ertragsstruktur dieses Verhalten erfordert, um den individuellen Nutzen zu maximieren.*

In Studie 2 wurde zudem demonstriert, dass der kritische Faktor für den Erfolg der promotionsorientierten Verhandlungsführer in komplexen Verhandlungen um geteilte Ressourcen die Fähigkeit zum systematischen Austausch von Zugeständnissen zwischen den Gegenständen ist, welche es nötig macht, über die individuelle Ertragsstruktur der Gegenstände hinwegzusehen und vordergründig auf eine selbstdienliche Lösung zu verzichten, um in der Summe den Nutzen zu maximieren. Es wird für Studie 3 daher vorhergesagt, dass auch in Verhandlungen um geteilte Lasten die Fähigkeit zum systematischen Austausch von Zugeständnissen zwischen Gegenständen die besseren Ergebnisse der promotionsorientierten Verhandlungsführer mediiert:

*Hypothese 5: Der systematische Austausch von Zugeständnissen anhand von Gegenständen, deren Ertragsstruktur dieses Verhalten erfordert, um das integrative Potenzial auszuschöpfen, fungiert als Mediator für die integrativeren Verhandlungsergebnisse der promotionsorientierten Teilnehmer in Beitragsverhandlungen.*



## 9.1. Methode

### 9.1.1. Stichprobe und Studiendesign

An diesem Experiment nahmen insgesamt 76 Studierende der Saarland Universität Saarbrücken teil, die den experimentellen Bedingungen zufällig zugewiesen wurden. Zwei Versuchsdynaden mussten von den Analysen ausgeschlossen werden, da eine der Versuchspersonen starke Probleme bei der Berechnung der Angebotswerte hatte und daher keine Verhandlung zustande kam, und in einer weiteren Dyade eine Versuchsperson nicht aktiv an der Verhandlung teilnahm, weshalb auch in diesem Fall keine Verhandlung stattfand. Eine anschließende univariate und multivariate Ausreißeranalyse (z-Werte; Mahalanobis-Distanzen; vgl. Tabachnick & Fidell, 2007) zeigte einen Dyade, die als univariater Ausreißer bei der Einigung ausgeschlossen wurde, ( $z = 2.29, p < .05$ ) und eine weitere Dyade, die als multivariater Ausreißer aufgrund ihrer Mahalanobis-Distanz ( $X^2(5) = 11.90, p < .05$ ) ausgeschlossen wurde. Die folgenden Analysen wurden daher mit 68 Teilnehmern durchgeführt. Das durchschnittliche Alter der Studienteilnehmer lag bei  $M = 23.88$ ,  $SD = 2.78$  und 72.1 % waren weiblich. Weder Alter noch die Geschlechtsverteilung zeigen einen signifikanten Zusammenhang zu den relevanten abhängigen Maßen, daher wird auf weitere Analysen verzichtet.

Alle Teilnehmer wurden durch die Versuchsleiter auf dem Campus der Saarland Universität angesprochen oder über Onlinemedien (Universitätsverteiler, persönliche Emails, o. ä.) rekrutiert. Die Probanden erhielten für ihre Teilnahme an dem 1-stündigen Experiment eine Aufwandsentschädigung von € 8, sowie Versuchspersonenstunden. An dem Experiment nahmen ausschließlich Student/-innen der Universität des Saarlandes teil, die jedoch in unterschiedlichen Studienrichtungen eingeschrieben waren. Die häufigsten Nennungen waren Psychologie (39.5 %), Lehramt (13.2 %) und Jura (10.5 %). Auch bezüglich der Studienfächer ergaben sich keine signifikanten Zusammenhänge zu den abhängigen Maßen, weshalb auch in diesem Fall auf weitere Analysen verzichtet wird.

Die Versuchspersonen wurden zufällig ausgewählt, mit einem anderen Teilnehmer über fünf Runden entweder eine Beitragsverhandlung oder eine Verteilungsverhandlung durchzuführen. Damit ergab sich für Studie 3 ein 2 (*Allokationskontext*: Beitrag vs. Verteilung) x 2 (*Verhandlungsrollen*: Inselreisen vs. Sonne & Meer) x 5 (*Runde*: 1-5) Design mit Messwiederholung auf dem Rundenfaktor



und gegenbalancierten Verhandlungsrollen. Im Gegensatz zu Studie 2 verhandelten alle Bedingungen Lasten anstatt Profite. In der Folge sollen das Paradigma und die Manipulation des Allokationskontexts und der Verhandlungsrollen erläutert werden.

### *9.1.2. Durchführung*

Die Studie wurde in den Experimentalräumen des Lehrstuhls für Sozialpsychologie an der Saarland Universität Saarbrücken durchgeführt. Die Verhandlungssituation bestand aus zwei Personen, die sich an einem Tisch gegenüber saßen und die Verhandlung somit Face-to-Face durchführten. Als Hilfe für die Versuchspersonen hatten diese eine Abbildung der Verhandlungssituation zwischen sich auf dem Tisch liegen sowie jeweils ein laminiertes Blatt, auf dem die Anzahl an Häusern und deren Wert für die Versuchspersonen angegeben war. Weiterhin wurden die Versuchspersonen dazu aufgefordert ihr jeweiliges Angebot pro Verhandlungsrunde sowie ihr Verhandlungsergebnis in ein Rundenprotokoll einzutragen. Zu Beginn des Experiments wurde den Versuchspersonen eine Verhandlungsrolle (Inselreisen vs. Sonne & Meer) zugeordnet. In ihren Rollengruppen lasen die Versuchspersonen die Rolleninstruktionen und konnten bei Unklarheiten Fragen an die zwei Versuchsleiter stellen. Danach wurde eine Proberunde innerhalb ihrer Rollen durchgeführt und den Versuchspersonen der Vorverhandlungsfragebogen ausgeteilt. Für die Instruktion der Versuchspersonen und die Proberunde wurde ca. eine Viertelstunde Zeit veranschlagt. Im Anschluss wurden die maximal 8 Versuchspersonen (4 pro Rolle) zufällig zu Paaren zusammengeführt und an einen gemeinsamen Tisch gesetzt. Die Verhandlungen wurden in fünf Runden à 5 Minuten durchgeführt. Die Versuchspersonen bekamen zum Notieren ihrer jeweiligen Rundenangebote weitere 2 Minuten, deshalb wurde mit 7 Minuten pro Runde gerechnet (insgesamt 35 Minuten). Um die Variation zwischen den Versuchspaaren so gering wie möglich zu halten, setzten die Versuchsleiter die vorgegebenen Zeiträume für alle Paare durch. Nach Abschluss der Verhandlungen wurden die Versuchspersonen wieder an rollengetrennte Tische geführt und füllten einen Abschlussfragebogen aus.

#### **Paradigma und Manipulation der unabhängigen Variablen**

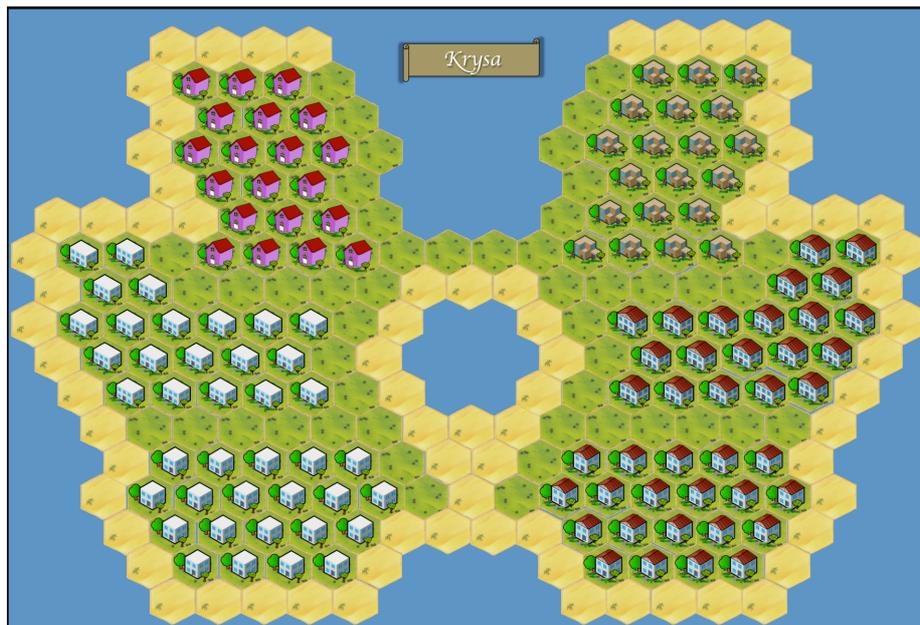
Für die Verhandlungen um geteilte negativ-valente Ressourcen wurde dasselbe Paradigma wie in Studie 2 genutzt. Da jedoch keine Tablet-Computer zur Unterstützung der Versuchspersonen zur Verfügung standen, wurden einige Details in



der Operationalisierung angepasst. Wie in Studie 2 bestand die Aufgabe der Versuchspersonen darin, sich in die Rolle des Leiters eines Ferienunternehmens (Firma *Inselreisen* oder Firma *Sonne & Meer*) zu versetzen, das auf einem kleinen Inselatoll einige Ferienappartements betreibt. Insgesamt verfügten die Versuchspersonen über 6 Apartmenttypen (Gruppenappartements, Singleappartements, Doppelappartements, Luxussuiten, Honeymoonappartements und Familienappartements). In der *Beitragsbedingung* besaßen die Versuchspersonen jeweils 10 Apartments pro Typ, die jeweils separat auf einer Inselhälfte lagen. Den Verhandlungsführern in der Beitragsbedingung wurde in der Folge mitgeteilt, dass sie in letzter Zeit schlechte Buchungszahlen haben und daher durch den Unterhalt (Energie-, Heiz-, Sanierungskosten etc.) ihrer Apartments Verluste machen, die sie derzeit exklusiv tragen müssen. Die exklusiven Verluste pro Apartment unterschieden sich jedoch. Hingegen besaßen die Versuchsteilnehmer in der *Verteilungsbedingung* 20 Apartments pro Typ auf der gesamten Insel, die sie mit dem anderen Versuchsteilnehmer gemeinsam betrieben. Auch die Verteilungsbedingung wurde darüber aufgeklärt, dass sie derzeit Verluste mit den Apartments machen, die sie jedoch mit der anderen Firma teilen können. Die aus den Buchungen der Apartments entstandenen Verluste unterschieden sich äquivalent zur Beitragsbedingung je nach Apartmenttyp. Entsprechend Studie 2 wurde in beiden Verhandlungsbedingungen vor Beginn der Verhandlung ein Verlust von € 260.000 realisiert, unabhängig davon, ob sich die Versuchsperson in einem Beitrags- oder in einem Verteilungskontext befand. Die Abbildungen 9.1. und 9.2. zeigen die Abbildung der Verhandlungssituation, welche auch vor den Versuchspersonen auf dem Tisch lag, und illustrieren den Status quo vor Beginn der Verhandlungen für die beiden Verhandlungsbedingungen.



**Abbildung 9.1.** Darstellung der Verhandlungssituation und des Status quo für die Beitragsbedingung.



**Abbildung 9.2.** Darstellung der Verhandlungssituation und des Status quo für die Verteilungsbedingung.

Als Verhandlungsimpuls wurde den Versuchspersonen mitgeteilt, dass beide Firmen unterschiedliche Buchungsagenturen haben, welche zu unterschiedlichen Buchungszahlen für die Apartmenttypen führen, und es somit sinnvoll sein kann eine neue Besitzverteilung mit der anderen Firma auszuhandeln. So wurden die Versuchspersonen in der Beitragsbedingung dazu aufgefordert, aufgrund der schlechten Buchungszahlen eine bessere Auslastung der Apartments zu erreichen, indem sie einige Apartments gemeinsam mit der anderen Firma verwalten. In der



Verteilungsbedingung hingegen sollte durch die zukünftige exklusive Verwaltung einiger Appartements eine Entlastung geschaffen werden. Demnach mussten sich die Versuchsteilnehmer in der anstehenden Verhandlung mit ihrem Verhandlungspartner darüber einigen, welche Appartements sie in Zukunft exklusiv verwalten wollen und welche Appartements in Zukunft gemeinsam verwaltet werden sollten. An dieser Stelle wurden die Versuchspersonen ebenfalls darauf hingewiesen, dass höchstens 10 Appartements eines Typs exklusiv verwaltet werden könnten, da ansonsten ein zu hohes Risiko für Buchungseinbrüche eines Apartmenttyps besteht. Es war den Versuchspersonen damit nicht möglich, mehr als 10 Appartements eines Typs exklusiv zu verwalten, was eine notwendige Bedingung für die mathematische Ausgeglichenheit des Paradigmas ist. Um ein integratives Verhandlungsparadigma zu realisieren, wurde den Versuchspersonen mitgeteilt, dass sie zwar die Appartements auf der Hauptinsel gemeinsam mit der anderen Firma verwalten würden, jedoch weiterhin ihre Buchungen durch unterschiedliche Reiseunternehmen erhalten. Dadurch ergaben sich für die jeweiligen Firmen unterschiedliche Wertigkeiten der Apartmenttypen, sowohl zwischen den einzelnen Typen als auch zwischen exklusiver, respektive gemeinsamer Verwaltung (Abschnitt 3.2.). Die Präferenzen für die einzelnen Apartmenttypen entsprechen den Präferenzen in der Verhandlung um geteilte Profite, jedoch gehen hohe Präferenzen in diesem Fall mit hohen Verlusten einher, diese sind daher als negative Präferenzen zu verstehen (d. h. Stärke der Ablehnung). Tabelle 9.1. fasst die unterschiedlichen Präferenzen für die Apartmenttypen und den Status quo der Apartmentverteilung zu Beginn der Verhandlung zusammen.



**Tabelle 9.1.** Aufschlüsselung der Präferenzen und Status-quo-Besitzverhältnisse der einzelnen Apartmenttypen, getrennt für die beiden Verhandlungsbedingungen Beitragskontext vs. Verteilungskontext.

| Besitzverhältnisse       | Präferenzen (Verluste in Tsd. €) |              | Anzahl zum Status quo |            |
|--------------------------|----------------------------------|--------------|-----------------------|------------|
|                          | Inselreisen                      | Sonne & Meer | Beitrag               | Verteilung |
| <b>Exklusiver Besitz</b> |                                  |              |                       |            |
| Gruppen                  | -3                               | -3           | 10                    | 0          |
| Familien                 | -3                               | -3           | 10                    | 0          |
| Single                   | -5                               | -5           | 10                    | 0          |
| Luxus                    | -7                               | -7           | 10                    | 0          |
| Doppel                   | -3                               | -3           | 10                    | 0          |
| Honeymoon                | -5                               | -5           | 10                    | 0          |
| <b>Geteilter Besitz</b>  |                                  |              |                       |            |
| Gruppen                  | -2                               | -8           | 0                     | 20         |
| Familien                 | -8                               | -2           | 0                     | 20         |
| Single                   | -2                               | -2           | 0                     | 20         |
| Luxus                    | -4                               | -4           | 0                     | 20         |
| Doppel                   | -4                               | -4           | 0                     | 20         |
| Honeymoon                | -6                               | -6           | 0                     | 20         |

*Hinweis.* Der exklusiver Besitz ist als Apartments pro Partei zu verstehen. Präferenzwerte entsprechen dem Verlust pro Apartment in der jeweiligen Lokation.

Wie schon in Studie 2 ergaben sich somit insgesamt drei unterschiedliche Gegenstandstypen, die sich durch ihre Ertragsstruktur unterscheiden.

- (1) **Bewahrungsgegenstände**, welche für die Dyade die niedrigsten Verluste erzielen, wenn sie am Ende der Verhandlung weiterhin in denselben Besitzverhältnissen sind wie zu Beginn der Verhandlung. Für die Beitragsbedingung trifft dies auf die Doppel- und Honeymoonapartments zu, da diese bereits zu Beginn der Verhandlung in exklusivem Besitz der Verhandlungsparteien sind und auch dort den geringsten Verlust für die Dyade produzieren (Bsp. Doppelapartments: Pareto-Optimum von € -60.000 für die Dyade). Für die Verteilungsbedingung existieren ebenso Verhandlungsgegenstände, bei denen ein Erhalt der Besitzverhältnisse die integrative Lösung darstellt (Single- und Luxusapartments). Diese Apartments befinden sich in der Verteilungsbedingung bereits zu Beginn der Verhandlung in gemeinsamem Besitz und führen in dieser Lokation auch zu den geringsten Verlusten (Bsp. Singleapartments: Pareto-Optimum von € -40.000 für die Dyade).
- (2) **Bewegungsgegenstände**, welche für beide Firmen die niedrigsten Verluste erzielen, wenn am Ende der Verhandlung ein Wechsel der Besitzverhältnisse stattgefunden



hat. Für die Beitragsbedingung trifft dies auf die Single- und Luxusappartments zu, da diese, um den niedrigsten Verlust für die Parteien zu generieren, in den geteilten Besitz überführt werden müssen (Bsp. Luxusappartements: Pareto-Optimum von € 80.000 für die Dyade). Für die Verteilungsbedingung existieren ebenso Verhandlungsgegenstände, bei denen eine Veränderung der Besitzverhältnisse vonnöten ist, um das integrative Potenzial der Gegenstände aufzudecken (Doppel- und Honeymoonappartments). Diese Appartements befinden sich in der Verteilungsbedingung zu Beginn der Verhandlung in gemeinsamem Besitz, müssen jedoch in den exklusiven Besitz überführt werden (Bsp. Honeymoonappartments: Pareto-Optimum von €-100.000 für die Dyade).

- (3) **Trade-Off-Gegenstände**, bei denen die Firmen eine integrative Lösung erzielen konnten, wenn sie ihre eigenen Zugeständnisse auf dem einen Gegenstand für Zugeständnisse der anderen Firma auf dem anderen Gegenstand austauschen (Gruppen- und Familienappartements). Bei diesen Gegenständen ergeben sich unterschiedliche Präferenzen für die Besitzlokationen innerhalb der Gegenstände sowie unterschiedliche Präferenzen für die Wichtigkeit zwischen den Gegenständen (vgl. asymmetrische Präferenzen zwischen Parteien und Lokationen; Abschnitt 3.2.3.). In der Verhandlung um geteilte Lasten stellt die Pareto-Optimale-Lösung hier die exklusive Verwaltung aller Appartements dar und erfordert die Fähigkeit, über die individuelle Ertragsstruktur der Gegenstände hinwegzusehen und vordergründig auf eine selbstdienliche Lösung zu verzichten, um in der Summe den Nutzen zu maximieren.

### *9.1.3. Abhängige Maße*

#### **Manipulationscheck**

Um zu überprüfen, ob die Manipulation des regulatorischen Fokus anhand der beiden Allokationskontexte erfolgreich war, wurde ein entsprechender Manipulationscheck durchgeführt, welcher derselben Logik wie in Studie 2 folgt. Hierbei wurde einerseits berücksichtigt, ob die Parteien eher auf zu vermeidende Veränderungen im Sinne eines Präventionsfokus (Wechsel von 0 zu -1) fokussieren oder sich eher auf anzustrebende Veränderungen im Sinne eines Promotionsfokus (Wechsel von 0 zu +1) konzentrieren. Konkret wurde dafür mittels mehrerer Fragebogenitems erfasst, auf welche Ressourcenlokationen sich die Verhandlungsparteien in ihrer



Angebotserstellung zuerst konzentriert haben (eigene Ressourcen vs. geteilte Ressourcen vs. fremde Ressourcen). Die Items wurden sowohl vor als auch nach der Verhandlung auf einer siebenstufigen Likert-Skala erfasst. Durch die Manipulation der beiden Allokationskontexte (Beitrag vs. Verteilung) ergeben sich unterschiedliche subjektive Bedeutungen aus dem Fokus auf die verschiedenen Ressourcenlokationen. Konkret bedeutet das für Parteien in einem Beitragskontext, dass eine Konzentration auf mögliche Abgaben in die geteilte Ressource einem Promotionsfokus gleichkommen würden, ein Fokus auf die potenziellen Beiträge aus den fremden Ressourcen jedoch einem Präventionsfokus. Entsprechend spiegelt im Verteilungsfall ein Fokus auf die möglichen Lasten durch den Erhalt exklusiver Ressourcen einen Präventionsfokus wider, wohingegen die Konzentration auf die potenziellen Abgaben in die fremden Ressourcen einer Promotionsorientierung entsprechen würde. Um diesem Umstand zu begegnen, wurden diejenigen Items mit einem Ressourcenfokus, der einer Präventionsorientierung entspricht, rekodiert, sodass für die Skala in beiden Bedingungen gilt, dass hohe Werte einen Promotionsfokus anzeigen, wohingegen niedrige Werte einen Präventionsfokus widerspiegeln<sup>27</sup>.

### **Verhandlungsergebnisse**

Wie in Studie 2 ist die zentrale abhängige Variable in dieser Studie die Qualität des Verhandlungsergebnisses. Äquivalent zu Studie 2 wurde zur Messung der Pareto-Effizienz auch in Studie 3 ein Qualitätsindex der Einigungen gebildet. Der Qualitätsindex variiert zwischen dem Wert 0 für das schlechteste Ergebnis (€ -640.000), welches die Dyade erzielen konnte, und 100, für das beste Ergebnis, welches die Dyade erzielen konnte (€ -400.000; Pareto-Optimum). An dieser Stelle ist es wichtig darauf hinzuweisen, dass der Status quo jeder Verhandlung, egal ob im Beitrags- oder Verteilungskontext, den Referenzwert von 50 auf dem Qualitätsindex widerspiegelt (€ -520.000). Somit sind Verhandlungsergebnisse unter einem Wert von 50 schlechter als der Status quo und Ergebnisse über einem Wert von 50 besser als der Status quo. Folglich bekamen Verhandlungsdynaden, die am Ende der Verhandlung kein Ergebnis erzielen konnten, einen Qualitätswert von 50, da sie wieder auf den Status quo zurückfielen (Ten Velden et al., 2007).

---

<sup>27</sup> Für eine genaue Aufschlüsselung der Items des Manipulationschecks vgl. Anhang 13.3.5.



## Gegenstandstypen

Wie schon in Studie 2 wurden die unterschiedlichen Gegenstandstypen als Prozessmaße über den Verhandlungsverlauf erfasst. Ebenfalls wie in Studie 2 wurden diese Variablen von der ersten (Runde 1) bis zur vorletzten Runde (Runde 4) erfasst.

Bewahrungsgegenstände: Die Berechnung der Werte für die Bewahrungsgegenstände folgte der Logik ihrer Ertragsstruktur. So wurde das bestmögliche Ergebnis für die Dyade (Beitrag: alle Doppel- und Honeymoonappartements in exklusivem Besitz vs. Verteilung: alle Single- und Luxusappartements in geteiltem Besitz), also der Erhalt der ursprünglichen Besitzverhältnisse, mit einem Wert von 100 festgelegt. Jegliche Abweichung von diesem Wert führte zu einer Reduktion des Index, bis zu einem Wert von 0, welcher der aus Dyadensicht schlechtesten Einigung (Beitrag: alle Doppel- und Honeymoonappartements in geteiltem Besitz vs. Verteilung: alle Single- und Luxusappartements in exklusivem Besitz) von 40 Appartements in neuen Besitzverhältnissen entspricht.

Bewegungsgegenstände: Die Berechnung der Werte für die Bewegungsgegenstände folgte der Logik ihrer Ertragsstruktur. So wurde das bestmögliche Ergebnis für die Dyade (Beitrag: alle Single- und Luxusappartements in geteiltem Besitz vs. Verteilung: alle Doppel- und Honeymoonappartements in exklusivem Besitz) – also eine komplette Umverteilung der Besitzverhältnisse – mit einem Wert von 100 festgelegt. Jegliche Abweichung von diesem Wert führte zu einer Reduktion des Index, bis zu einem Wert von 0, welcher der aus Dyadensicht schlechtesten Einigung (Beitrag: alle Single- und Luxusappartements in exklusivem Besitz vs. Verteilung: alle Doppel- und Honeymoonappartements in geteiltem Besitz) von 40 Appartements in den ursprünglichen Besitzverhältnissen entspricht.

Trade-Off-Gegenstände: Für die Trade-Off-Gegenstände wurde das aus Dyadensicht beste Ergebnis, die Verwaltung aller Appartements (Gruppen- und Familienappartements) in exklusivem Besitz, mit einem Wert von 100 belegt. Jegliche Abweichung von diesem Wert führte zu einer Reduktion des Index bis zu einem Wert von 0, welcher der aus Dyadensicht schlechtesten Einigung, der gemeinsamen Verwaltung aller 40 Appartements, entspricht. Der Kompromiss entspricht einem Wert von 50. Dieser sähe demnach vor, dass 20 Appartements exklusiv verwaltet werden und 20 Appartements in geteiltem Besitz sind.



## 9.2. Ergebnisse

Wie in Studie 2 wurde die Manipulation der Versuchsbedingung auch in dieser Studie auf Dyadenebene vorgenommen. Durch die Rollenäquivalenz und die interaktive Natur der Verhandlungsaufgabe wird ebenfalls eine Nicht-Unabhängigkeit der Individualdaten angenommen, welche eine Datenanalyse auf der Dyadenebene nahelegt (vgl. Studie 2). Zur Überprüfung dieser Annahme werden daher in Tabelle 9.2. die ICCs der abhängigen Maße dargestellt:

**Tabelle 9.2.** Dyadische Intraklassen-Korrelationen der abhängigen Maße, unterteilt für die Stufen der unabhängigen Variable.

| Abhängige Maße                | Alle ( $N = 31$ ) | Beitrag ( $n = 16$ ) | Verteilung ( $n = 15$ ) |
|-------------------------------|-------------------|----------------------|-------------------------|
| Verhandlungsergebnisse        | .39**             | .70***               | .24                     |
| Bewahrungsgegenstände (R1-R4) | .86***            | .61**                | .67**                   |
| Bewegungsgegenstände (R1-R4)  | .87***            | .83***               | .54**                   |
| Trade-Off-Gegenstände (R1-R4) | .67***            | .62**                | .62**                   |

*Hinweis.* \*\* $p < .01$ . \*\*\* $p < .001$ .

Die in Tabelle 9.2. dargestellten ICCs legen eine Analyse auf der Dyadenebene nahe, da bis auf eine Ausnahme alle Korrelationen innerhalb der Stufen der UV als auch über die beiden Stufen der UV hinweg signifikant sind. In der Folge werden sowohl univariate als auch multivariate Varianzanalysen gerechnet. Da die Gruppengrößen (Beitrag  $n = 17$ ; Verteilung  $n = 17$ ) ausreichend groß sind, um auch bei eventuellen Verletzungen der Voraussetzungen für die Varianzanalyse von einer ausreichenden Robustheit auszugehen ( $n > 10$ ; Bortz & Schuster, 2010), werden an dieser Stelle die Voraussetzungen nicht explizit getestet. Nichtsdestotrotz werden bei signifikanten Abweichungen der Fehlervarianzen die nötigen Korrekturen vorgenommen.

### 9.2.1. Manipulationscheck

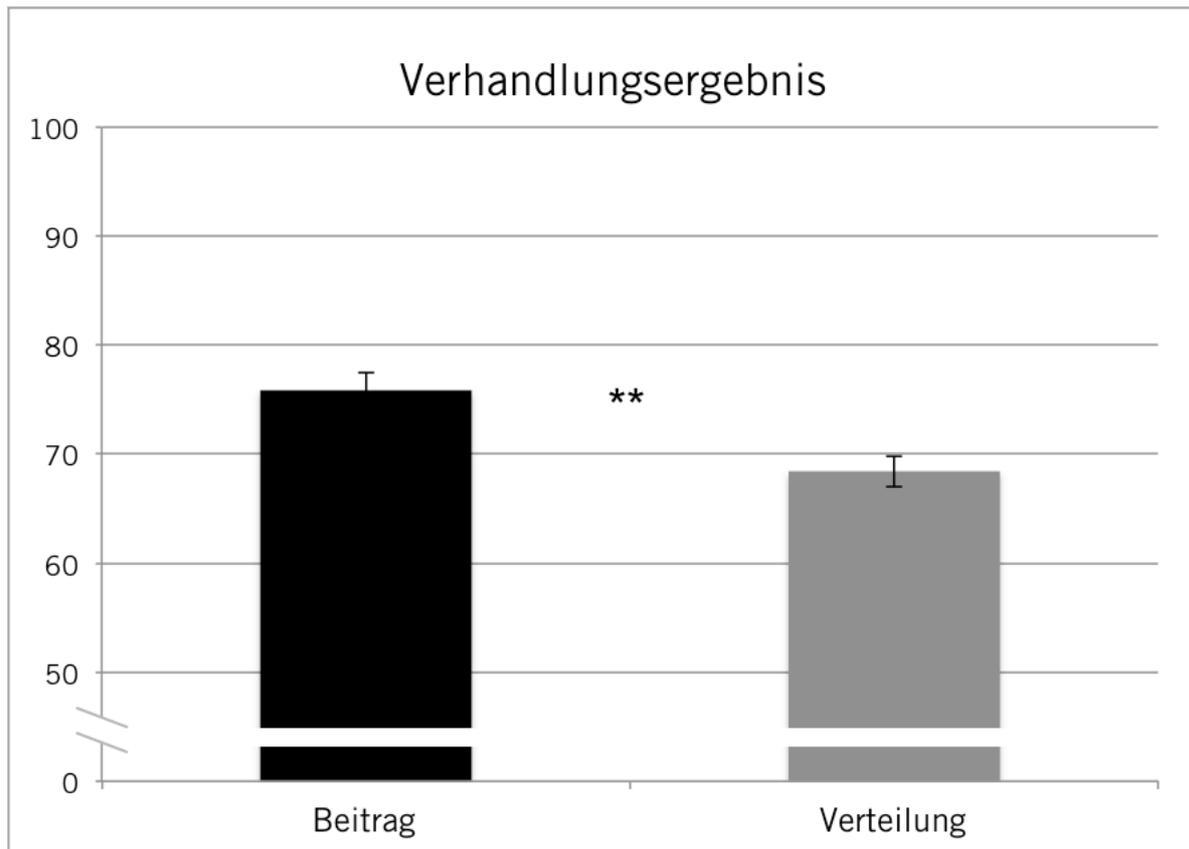
Zur Analyse der Manipulationschecks wurde eine einfaktorielle Varianzanalyse mit dem Faktor *Allokationskontext* (Beitrag vs. Verteilung) durchgeführt. Der Levene-Test auf Gleichheit der Fehlervarianz wurde nicht signifikant,  $F(1,32) = 1.53$ ,  $p = .22$ . Die Analyse offenbarte die erwarteten Mittelwertsunterschiede. So zeigte sich, dass Verhandlungsführer in Beitragsverhandlungen um Lasten ( $M = 4.88$ ,  $SD = .93$ ) auf Ressourcenlokationen achten, die für sie mit anzustrebenden Veränderungen



assoziiert sind, wohingegen Versuchspersonen in Verteilungsverhandlungen um Lasten ( $M = 3.40$ ,  $SD = .76$ ) auf Ressourcenlokationen achten, die für sie mit zu vermeidenden Veränderungen assoziiert sind,  $F(1,32) = 26.18$ ,  $p < .001$ ,  $\eta_p^2 = .45$ . Die Aktivierung eines Promotionsfokus in Beitragsverhandlungen um negativ-valente Ressourcen sowie die Aktivierung eines Präventionsfokus in Verteilungsverhandlungen um negativ-valente Ressourcen kann somit bestätigt werden.

### 9.2.2. Verhandlungsergebnis

Zur Analyse der Verhandlungsergebnisse wurde eine einfaktorielle Varianzanalyse mit dem Faktor *Allokationskontext* (Beitrag vs. Verteilung) durchgeführt, um zu überprüfen, ob sich die erwarteten Unterschiede zwischen der Beitrags- und Verteilungsbedingung ergeben. Der Levene-Test auf Gleichheit der Fehlervarianz wurde nicht signifikant ( $F < 1$ ). In der Analyse ergaben sich die erwarteten Mittelwertsunterschiede. So zeigte sich, dass promotionsorientierte Verhandlungsführer in Beitragsverhandlungen um Lasten ( $M = 75.86$ ,  $SD = 6.93$ ) signifikant bessere Ergebnisse erzielten als präventionsorientierte Versuchspersonen in Verteilungsverhandlungen um Lasten ( $M = 68.43$ ,  $SD = 6.10$ ),  $F(1,32) = 11.00$ ,  $p = .002$ ,  $\eta_p^2 = .26$ . Das Ergebnis bestätigt somit die Vorhersagen der *Hypothese 1*, nachdem promotionsorientierte Personen in Beitragsverhandlungen besser in der Lage sein sollten, in Verhandlungen um geteilte negativ-valente Ressourcen integrative Ergebnisse zu erzielen. In Abbildung 9.3. werden die beschriebenen Effekte illustriert.



**Abbildung 9.3.** Unterschiede in der Qualität der Einigung zwischen der Beitrags- und Verteilungsbedingung. Ein Wert von 50 entspricht dem Status quo, ein Wert von 100 der Pareto-Optimalen-Lösung. Fehlerbalken geben den Standardfehler des Mittelwerts an.  $**p < .01$ .

### 9.2.3. Gegenstandstypen

Die varianzanalytische Auswertung der Gegenstandstypen folgte dem Schema 2 (*Allokationskontext*) x 4 (*Verhandlungsrunde*) mit Messwiederholung auf dem letzten Faktor. Entsprechend *Hypothese 2* wird erwartet, dass präventionsorientierte Verhandlungsführer in Verteilungsverhandlungen um Lasten besonders bei den Bewahrungsgegenständen das integrative Potenzial nutzen, da die Ertragsstruktur ihrer bevorzugten vigilanten Strategie entspricht. Hingegen wird für promotionsorientierte Verhandlungsführer in Beitragsverhandlungen um Lasten erwartet, dass diese besonders bei den Bewegungsgegenständen das integrative Potenzial aufdecken können, da die Ertragsstruktur ihrer bevorzugten aktionistischen Strategie entspricht (*Hypothese 3*). Zudem wird vorhergesagt, dass die promotionsorientierten Teilnehmer in Beitragsverhandlungen um Lasten ebenfalls das integrative Potenzial der Trade-Off-Gegenstände besser zu ihrer Nutzenmaximierung einsetzen (*Hypothese 4*).

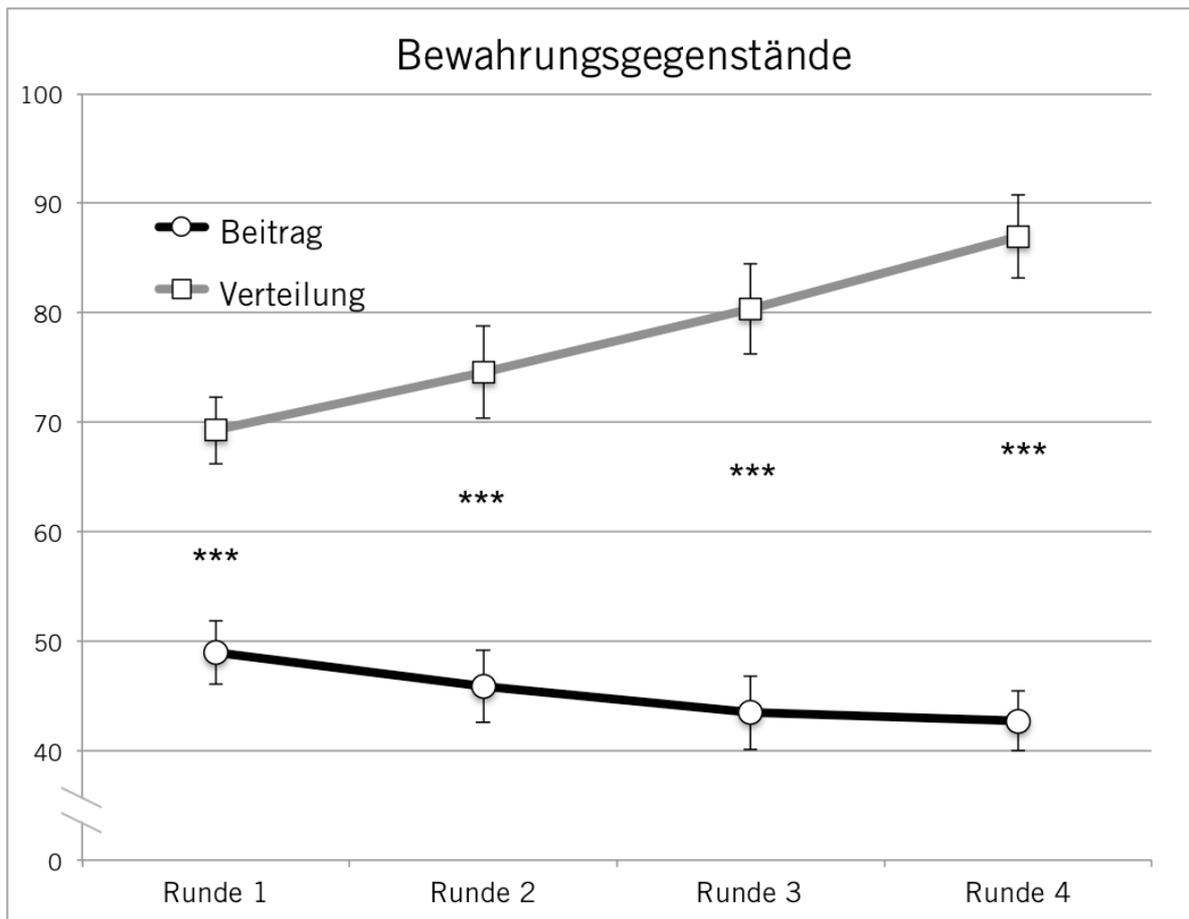


## Bewahrungsgegenstände

In den Analysen der Bewahrungsgegenstände wurde die Zirkularitätsannahme verletzt, was sich in einem signifikanten Mauchly-Test auf Sphärizität zeigte,  $X^2(5) = 29.12$ ,  $p < .001$ . Für die messwiederholten Kennwerte wird daher in der Folge eine Korrektur der Freiheitsgrade nach Greenhouse-Geisser ( $\epsilon = .74$ ) vorgenommen<sup>28</sup>. In der Analyse ergab sich ein signifikanter Haupteffekt für den Zwischensubjektfaktor *Allokationskontext* über den Verhandlungsprozess hinweg. So zeigte sich, dass präventionsorientierte Personen in Verteilungsverhandlungen ( $M = 77.79$ ,  $SD = 13.62$ ) das integrative Potenzial der Bewahrungsgegenstände über den gesamten Verhandlungsverlauf besser ausnutzen als promotionsorientierte Personen in der Beitragsbedingung ( $M = 45.26$ ,  $SD = 10.08$ ),  $F(1,32) = 62.69$ ,  $p < .001$ ,  $\eta_p^2 = .66$ . Dieses Ergebnismuster entspricht den Vorhersagen von *Hypothese 2*, in der angenommen wird, dass die präventionsorientierten Teilnehmer in der Verteilungsbedingung besser dazu in der Lage sind, integrative Lösungen zu finden, wenn eine Passung zwischen ihrer bevorzugten, vigilanten Strategie (Erhalt des Status quo) und den Anforderungen der Ertragsstruktur (Integrativität im Erhalt des Status quo) besteht. Weiterhin konnte für den Haupteffekt des messwiederholten Faktors *Verhandlungsrunde* kein signifikanter Effekt festgestellt werden,  $F(2.22,71.10) = 2.60$ ,  $p = .076$ , jedoch ein Interaktionseffekt zwischen dem *Allokationskontext* und der *Verhandlungsrunde*,  $F(2.22,71.10) = 11.16$ ,  $p < .001$ ,  $\eta_p^2 = .26$ . In der Interaktion zeigt sich, dass präventionsorientierte Verhandlungsparteien in der Verteilungsbedingung über den Verlauf der Verhandlung das integrative Potenzial der Bewahrungsgegenstände besser ausnutzen (mittlere Steigerung von 8 % je Runde), wohingegen promotionsorientierte Teilnehmer in der Beitragsbedingung sukzessive Angebote generieren, die von geringerer Integrativität zeugen (mittlere Steigerung von -4 % je Runde). Abbildung 9.4. stellt die gefundenen Zusammenhänge ergänzend grafisch dar.

---

<sup>28</sup> Innerhalb der Stufen des messwiederholten Faktors wurde die Varianzhomogenität nicht verletzt. Die maximale Abweichung der Varianzen wurde in Runde 4 gemessen,  $F(1,32) = 3.60$ ,  $p = .067$



**Abbildung 9.4.** Unterschiede in der Qualität der Allokationen für die Bewahrungsgegenstände über den Verhandlungsprozess von der ersten (Runde1) bis zur vorletzten Runde (Runde 4). Fehlerbalken geben den Standardfehler des Mittelwerts an. \*\*\* $p < .001$ .

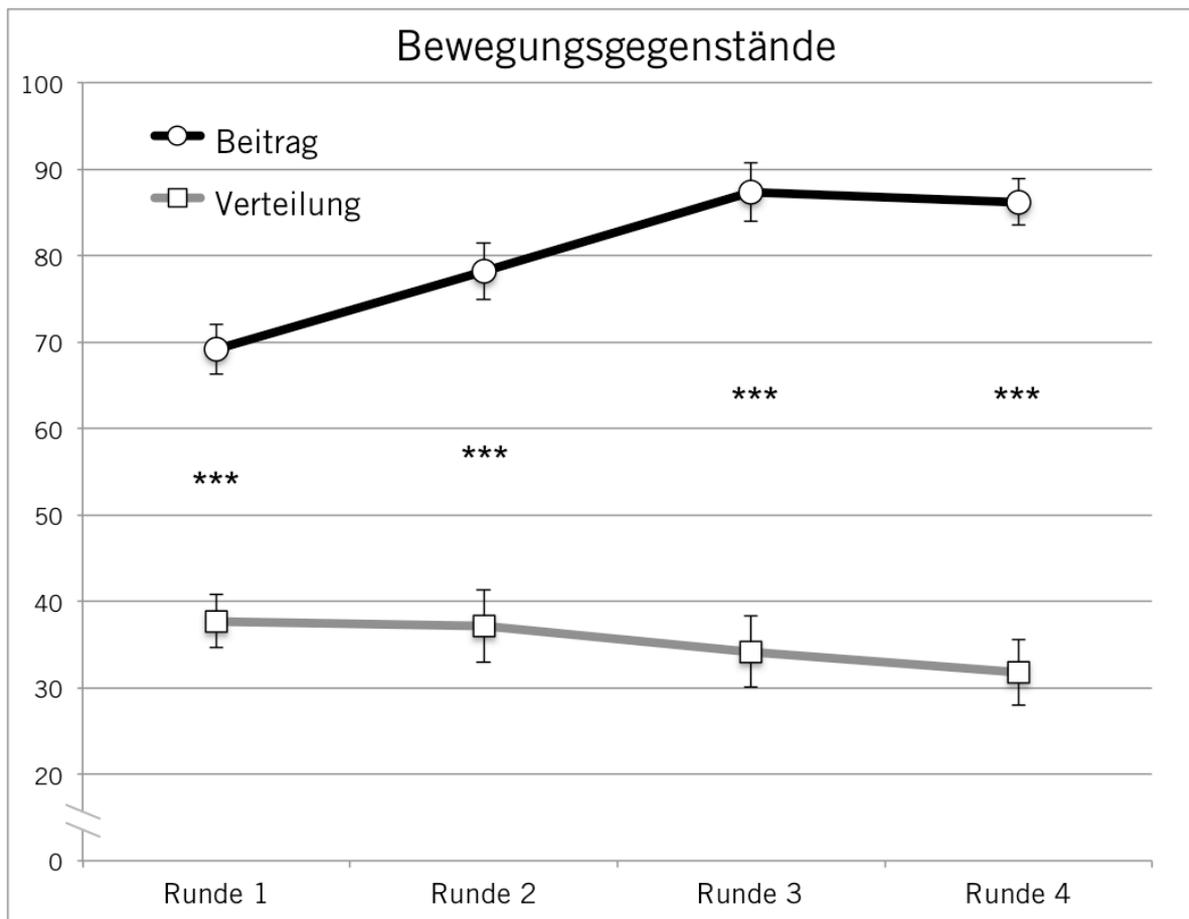
### Bewegungsgegenstände

Für die Analyse der Bewegungsgegenstände wurde ebenfalls zunächst die Zirkularitätsannahme getestet, welche auch in diesem Fall verletzt wurde,  $X^2(5) = 28.03$ ,  $p < .001$ , weshalb in der Folge die korrigierten Werte nach Greenhouse-Geisser ( $\epsilon = .68$ ) angegeben werden<sup>29</sup>. In der Analyse der Bewegungsgegenstände ergab sich ein signifikanter Haupteffekt für den Zwischensubjektfaktor *Allokationskontext* über den Verhandlungsverlauf hinweg. So waren promotionsorientierte Versuchspersonen in der Beitragsbedingung besser in der Lage, das integrative Potenzial der Bewegungsgegenstände auszuschöpfen ( $M = 80.26$ ,  $SD = 13.53$ ) als präventionsorientierte Verhandlungsdyaden in der Verteilungsbedingung ( $M = 35.20$ ,  $SD = 16.73$ ),  $F(1,32) = 74.57$ ,  $p < .001$ ,  $\eta_p^2 = .$

<sup>29</sup> Innerhalb der Stufen des messwiederholten Faktors wurde die Varianzhomogenität nicht verletzt. Die maximale Abweichung der Varianzen wurde in Runde 3 gemessen,  $F(1,32) = 1.82$ ,  $p = .19$



70. Dieses Ergebnismuster entspricht den Vorhersagen von *Hypothese 3*, in der angenommen wird, dass promotionsorientierte Teilnehmer in Beitragsverhandlungen um Lasten besser dazu in der Lage sind, integrative Lösungen zu finden, wenn eine Passung zwischen ihrer bevorzugten, aktionistischen Strategie (Veränderung des Status quo) und den Anforderungen der Ertragsstruktur (Integrativität in der Veränderung der Besitzverhältnisse) besteht. Weiterhin konnte ein signifikanter Haupteffekt des messwiederholten Faktors *Verhandlungsrunde*,  $F(2.04,65.14) = 3.76$ ,  $p = .028$ ,  $\eta_p^2 = .11$ , sowie eine signifikante Interaktion zwischen dem *Allokationskontext* und der *Verhandlungsrunde* festgestellt werden,  $F(2.04,65.14) = 11.44$ ,  $p < .001$ ,  $\eta_p^2 = .26$ . Der Haupteffekt des messwiederholten Faktors wird am besten durch einen quadratischen Trend beschrieben und zeigt, dass die Verhandlungsparteien in den ersten Runden die Integrativität ihrer Angebote steigerten, dieser Prozess jedoch nach der dritten Runde stoppte,  $F(1,32) = 4.20$ ,  $p = .049$ ,  $\eta_p^2 = .12$ . In der Interaktion zwischen *Allokationskontext* und *Verhandlungsrunde* zeigt sich zudem, dass promotionsorientierte Verhandlungsparteien in der Beitragsbedingung über den Verlauf der Verhandlung das integrative Potenzial der Bewegungsgegenstände besser ausnutzen (mittlere Steigerung von 8 % je Runde), wohingegen präventionsorientierte Teilnehmer in der Verteilungsbedingung sukzessive Angebote generieren, die von geringerer Integrativität zeugen (mittlere Steigerung von -6 % je Runde). Abbildung 9.5. stellt die gefundenen Zusammenhänge ergänzend grafisch dar.



**Abbildung 9.5.** Unterschiede in der Qualität der Allokationen für die Bewegungsgegenstände über den Verhandlungsprozess von der ersten (Runde 1) bis zur vorletzten Runde (Runde 4). Fehlerbalken geben den Standardfehler des Mittelwerts an.

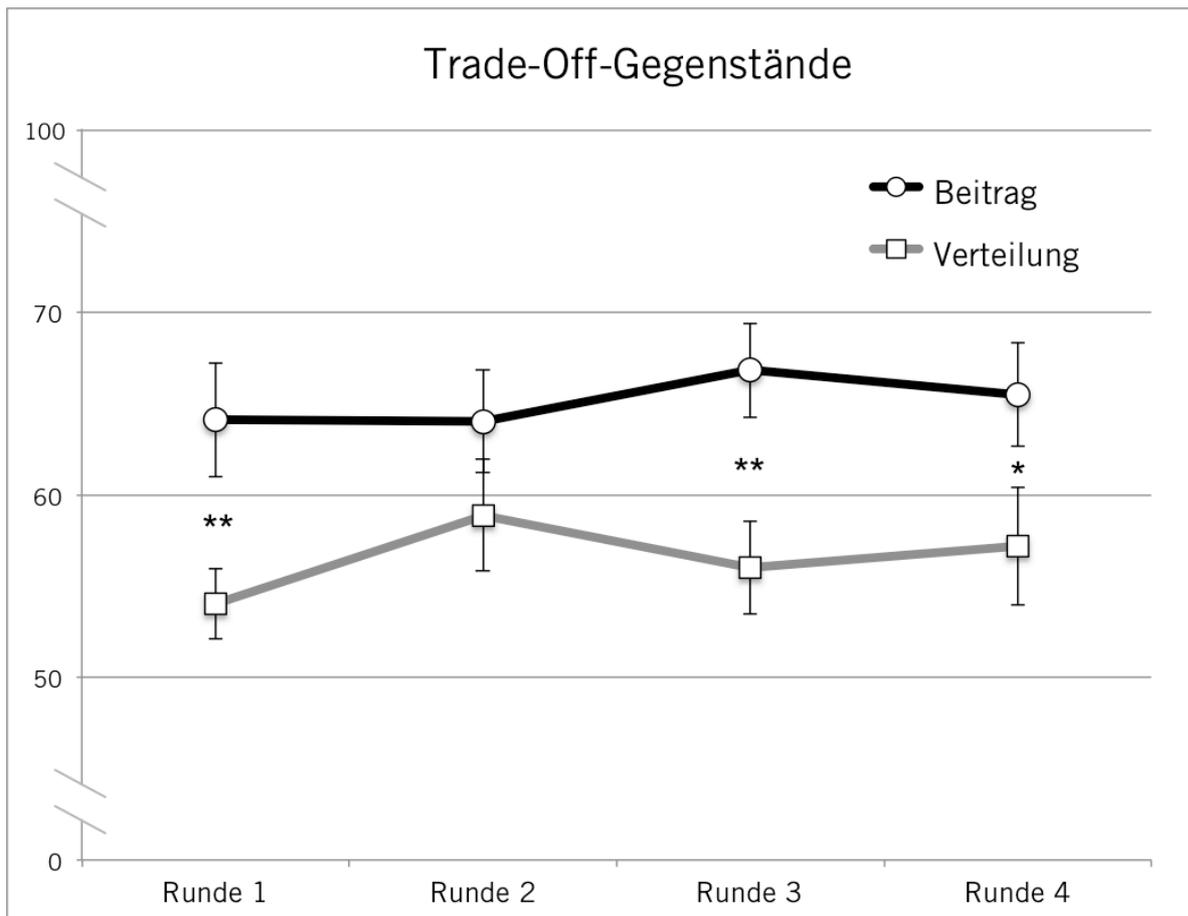
### Trade-Off-Gegenstände

Schließlich wurde auch in den Analysen für die Trade-Off-Gegenstände zunächst der Mauchley-Test auf Sphärizität durchgeführt,  $X^2(5) = 18.54$ ,  $p = .002$ , welcher auch in diesem Fall signifikant wurde, weshalb die nach Greenhouse-Geisser ( $\epsilon = .72$ ) korrigierten Werte angegeben werden<sup>30</sup>. In den Analysen der Trade-Off-Gegenstände zeigte sich ein signifikanter Haupteffekt des Zwischensubjektfaktors *Allokationskontext*, jedoch weder ein signifikanter Effekt des messwiederholten Faktors *Verhandlungsrunde* noch ein Interaktionseffekt (beide  $F_s < 1.3$ ). Der Haupteffekt des Faktors *Allokationskontext* äußerte sich darin, dass promotionsorientierte Verhandlungsführer in Beitragsverhandlungen ( $M = 66.60$ ,  $SD = 12.89$ ) besser dazu in der Lage waren, das integrative Potenzial der Trade-Off-Gegenstände

<sup>30</sup> Innerhalb der Stufen des messwiederholten Faktors wurde die Varianzhomogenität nicht verletzt. Die maximale Abweichung der Varianzen wurde in Runde 1 gemessen,  $F(1,32) = 4.15$ ,  $p = .05$



zu nutzen als präventionsorientierte Verhandlungsführer in Verteilungsverhandlungen ( $M = 56.54$ ,  $SD = 10.06$ ),  $F(1,32) = 6.09$ ,  $p = .019$ ,  $\eta_p^2 = .16$ . Dieses Ergebnismuster entspricht den Vorhersagen von *Hypothese 4*, in der angenommen wird, dass promotionsorientierte Teilnehmer in Beitragsverhandlungen um Lasten besser dazu in der Lage sind, integrative Lösungen zu finden, die es erfordern, systematische Zugeständnisse zwischen Gegenständen auszutauschen, um ihren Nutzen zu maximieren.



**Abbildung 9.6.** Unterschiede in der Qualität der Allokationen für die Trade-Off-Gegenstände über den Verhandlungsprozess von der ersten (Runde1) bis zur vorletzten Runde (Runde 4). Fehlerbalken geben den Standardfehler des Mittelwerts an. \* $p < .05$ ; \*\* $p < .01$ .

#### 9.2.4. Mediationsanalyse

Aufbauend auf den Erkenntnissen aus Studie 2 zum Einfluss des regulatorischen Fokus in Verhandlungen um geteilte Ressourcen mit positiver Valenz wurde für Studie 3 vorhergesagt, dass promotionsorientierte Verhandlungsführer in Beitragsverhandlungen um Ressourcen mit negativer Valenz einerseits integrativere



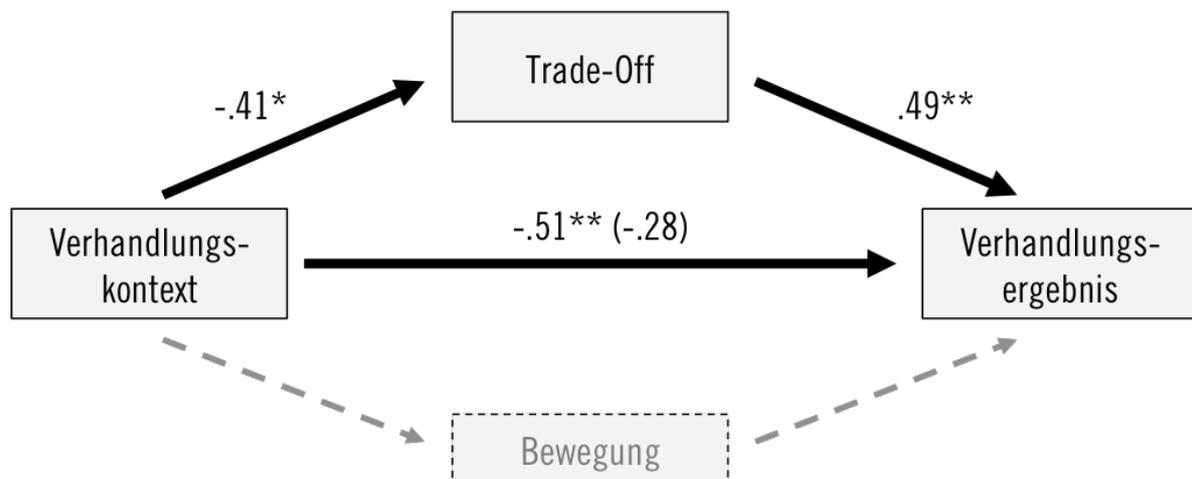
Angebote für Gegenstände machen, die eine Veränderung der Besitzverhältnisse erfordern (Bewegungsgegenstände) und andererseits besser dazu in der Lage sein sollten, systematische Zugeständnisse zu erarbeiten, um ihren Nutzen zu maximieren (Trade-Off-Gegenstände). Bereits in Studie 2 konnte gezeigt werden, dass sich die Fähigkeit zum systematischen Austausch von Zugeständnissen, auch entgegen der bevorzugten Strategie zur Veränderung der Besitzverhältnisse, als ausschlaggebend für die besseren Ergebnisse der promotionsorientierten Verhandlungsführer herausgestellt hat. Dementsprechend wird auch in Studie 3 angenommen, dass sich die gegenseitige Bereitschaft, auf die Kollektivierung der Trade-Off-Gegenstände zu verzichten, als ausschlaggebender Mediator für die höhere Qualität der Einigungen in Verhandlungen um geteilte Ressourcen mit negativer Valenz durchsetzen wird (*Hypothese 5*). Zur Überprüfung der Mediationshypothese wurde ein Bootstrappingverfahren zur Messung von direkten und indirekten Effekten durchgeführt {Preacher: 2008da}. Konkret wurde der Faktor *Allokationskontext* als unabhängige Variable eingesetzt, die Durchschnittswerte der beiden Gegenstandstypen (Bewegungsgegenstände vs. Trade-Off-Gegenstände) von Runde 1 bis 4 als Mediatoren definiert und die Verhandlungsergebnisse als abhängige Variable festgelegt. Die Ergebnisse des Bootstrappings (5 000 Iterationen) ergaben, dass der indirekte Effekt der Trade-Off-Gegenstände signifikant von 0 abwich, und zwar mit einem Punktwert von -2.03 und einem 90 % Konfidenzintervall (Bias Corrected and accelerated Confidence Interval) zwischen -4.49 und -.51. Das Angebotsverhalten auf den Bewegungsgegenständen konnte sich nicht als signifikanter Mediator für die Unterschiede in der Qualität der Ergebnisse durchsetzen (vgl. Tabelle 9.3.). Somit qualifiziert sich lediglich der erfolgreiche Austausch auf den Trade-Off-Gegenständen über den Verhandlungsprozess als signifikanter Mediator für den Effekt des Allokationskontexts auf das Verhandlungsergebnis. Tabelle 9.3. und Abbildung 9.7. fassen die Ergebnisse des Bootstrappingverfahrens nochmals zusammen:



**Tabelle 9.3.** Bootstrappingwerte für den indirekten Effekt der beiden Gegenstandstypen auf das Verhandlungsergebnis.

| Mediator              | Punktwert | 90 % BCa CI |      |
|-----------------------|-----------|-------------|------|
|                       |           | UL          | OL   |
| Trade-Off-Gegenstände | -2.03     | -4.49       | -.51 |
| Bewegungsgegenstände  | -1.29     | -7.10       | 4.30 |

*Hinweis.* UL = unteres Limit; OL = oberes Limit; BCa CI = bias corrected and accelerated confidence interval.



**Abbildung 9.7.** Mediationsmodell der direkten und indirekten Effekte auf das Verhandlungsergebnis. Angegeben sind die standardisierten Betagewichte der Regressionen. \* $p < .05$ ; \*\* $p < .01$ .

### 9.3. Diskussion

Studie 3 liefert weitere Belege für den systematischen Einfluss des regulatorischen Fokus in Verhandlungen um geteilte Ressourcen. So demonstrieren die Ergebnisse zu Verhandlungen um geteilte Lasten, dass sich die regulatorischen Orientierungen in den Allokationskontexten nicht aus den salienten Allokationsrichtungen ergeben (Beitrag: Abgabe von Ressourcen vs. Verteilung: Übernahme von Ressourcen), sondern aus der *subjektiven Bedeutung* der salienten Allokationen hervorgehen (erstrebenswerte Veränderungen durch Allokationen vs. vermeidenswerte Veränderungen durch Allokationen). So konnte in Studie 3 gezeigt werden, dass die Abgabe von negativ-valenten Ressourcen in der Beitragsverhandlung eine Promotionsorientierung induziert, wohingegen der Fokus auf die Übernahme von negativ-valenten Ressourcen in Verteilungsverhandlungen um Lasten eine Präventionsorientierung induziert. Entsprechend des Ergebnismusters in Studie 2 in



Bezug auf den Einfluss des regulatorischen Fokus erzielen promotionsorientierte Verhandlungsführer in Beitragsverhandlungen um Lasten hochwertigere Verhandlungsergebnisse als präventionsorientierte Verhandlungsführer in Verteilungsverhandlungen um Lasten (*Hypothese 1*). Zudem konnte auch in Verhandlungen um geteilte Lasten der Einfluss der regulatorischen Passung auf das Verhandlungsverhalten der Parteien demonstriert werden. So sind präventionsorientierte Versuchspersonen in Verteilungsverhandlungen um Lasten besonders gut dazu in der Lage, integrative Potenziale auszuschöpfen, wenn die verhandelten Gegenstände einen Erhalt der bestehenden Besitzverhältnisse erfordern (Bewahrungsgegenstände: *Hypothese 2*), hingegen sind promotionsorientierte Teilnehmer in Beitragsverhandlungen um Lasten besonders erfolgreich in der Nutzung integrativer Potenziale bei Gegenständen mit einer Ertragsstruktur, welche die Veränderung der Besitzverhältnisse vorsieht (Bewegungsgegenstände: *Hypothese 3*). In Bezug auf die Fähigkeit, systematische Zugeständnisse zwischen den Gegenständen auszutauschen (Trade-Off-Gegenstände), bestätigt sich die Erkenntnis aus Studie 2. So nutzen promotionsorientierte Verhandlungsführer in Beitragsverhandlungen um Lasten trotz einer Nichtpassung zwischen Orientierung und Strategie das integrative Potenzial bei den Trade-Off-Gegenständen ebenfalls besser als präventionsorientierte Verteilungsverhandler (*Hypothese 4*). Auch in Studie 3 bestätigt sich zudem, dass die systematischen Zugeständnisse auf den Trade-Off-Gegenständen die hochwertigeren Einigungen der promotionsorientierten Parteien in der Beitragsverhandlung erklären können (*Hypothese 5*).

Im Vergleich zu den Ergebnissen aus Studie 2 muss jedoch hervorgehoben werden, dass sich in den Allokationen der Gegenstände über den Verhandlungsverlauf einige diskussionswürdige Ergebnismuster gezeigt haben. So ist in beiden Allokationskontexten eine Tendenz zur Allokation der negativ-valenten Gegenstände in den geteilten Besitz festzustellen. Das bedeutet, dass integrative Allokationen auf den Bewahrungsgegenständen für die Verteilungsbedingung mit dem geteilten Besitz der Ressourcen assoziiert sind (8 % mittlere Steigerung pro Runde), jedoch mit dem exklusiven Besitz von Ressourcen für die Beitragsbedingung (4 % mittlere Verringerung pro Runde). Gleichsam gilt für die Bewegungsgegenstände, dass integrative Allokationen für die Beitragsbedingung mit dem geteilten Besitz der Ressourcen assoziiert sind (8 % mittlere Steigerung pro Runde), jedoch mit exklusivem Besitz für die Verteilungsbedingung (6 % mittlere Verringerung pro



Runde). Somit deutet sich eine Präferenz für den geteilten Besitz von negativ-valenten Ressourcen unabhängig vom Allokationskontext an. Ob es sich bei dieser Tendenz um einen systematischen Effekt handelt, kann jedoch anhand der Daten aus dieser Studie noch nicht abschließend festgestellt werden. Es fehlt dazu unter anderem die integrierte Betrachtung von Verhandlungen um geteilte Ressourcen mit unterschiedlichen Valenzen in einem einheitlichen Design, um zu überprüfen, ob sich die bisherigen Ergebnismuster unter gleichen Rahmenbedingungen replizieren lassen. So wurde den Versuchspersonen in Studie 2 durch das Verhandlungsprogramm auf dem Tablet-Computer die Berechnung verschiedener Ergebnisse erleichtert und damit die leichtere Berücksichtigung verschiedener Angebote ermöglicht. In Studie 3 mussten die Versuchspersonen hingegen ohne dieses Hilfsmittel auskommen. Zudem hat sich die Darstellung des Verhandlungsparadigmas in Form einer einheitlichen Insel (Studie 3) als für die Versuchspersonen unverständlicher erwiesen, was sich in den offenen Kommentaren der Versuchspersonen zeigte. Weiterhin kann es von Interesse sein, zu untersuchen, ob sich die Unterschiede im regulatorischen Fokus auch in der kommunikativen Interaktion zwischen den Verhandlungsparteien widerspiegeln und sich im informellen Austausch innerhalb der Dyaden nachweisen lassen. Um diesen Punkten zu begegnen, soll in der letzten Studie untersucht werden, ob sich die Ergebnisse der Studien 2 und 3 in einem integrierten Design bestätigen lassen. Mithilfe der computervermittelten Durchführung der Verhandlung soll zudem eine Analyse der Kommunikationsdaten der Verhandlungsführer stattfinden, um herauszufinden, ob sich Hinweise auf die verschiedenen regulatorischen Fokuse auch über den Verhandlungsprozess im interaktiven Austausch zwischen den Verhandlungsparteien messen lassen.



## 10. Studie 4 – Allokationskontext x Valenz

In der abschließenden Studie dieser Arbeit sollen die Erkenntnisse aus den vorangegangenen Studien in einem integrierten Design (Allokationskontext x Ressourcenvalenz) repliziert und – zusätzlich zu dem Einfluss der regulatorischen Orientierung auf der behavioralen Ebene – überprüft werden, ob diese ebenfalls als psychologischer Einflussfaktor auf das Kommunikationsverhalten im Verhandlungsprozess wirkt. Zusammenfassend kann bisher festgehalten werden, dass die zwei untersuchten Allokationskontexte (Beitrag- vs. Verteilungsverhandlungen) in Abhängigkeit der Valenz der verhandelten Ressourcen unterschiedliche regulatorische Orientierungen induzieren und in der Folge zu Unterschieden in der Qualität der Einigung führen. So konnte gezeigt werden, dass promotionsorientierten Parteien sowohl bei der Verteilung von Profiten (Studie 2) sowie beim Beitrag von Lasten (Studie 3) hochwertige Einigungen erzielen können. Entsprechend gelingt es präventionsorientierten Parteien beim Beitrag von Profiten (Studie 2) und der Verteilung von Lasten (Studie 3) weniger gut integrative Lösungen zu finden. Zusätzlich konnte in den bisherigen Studien gezeigt werden, dass die regulatorische Passung aus den bevorzugten Strategien und den Anforderungen der Ertragsstruktur unterschiedlicher Verhandlungsgegenstände die Qualität der Vorschläge über den Verhandlungsprozess beeinflusst. Dementsprechend zeigen Parteien in präventionsfokussierten Bedingungen (Beitrag von Profiten; Verteilung von Lasten) vermehrt *vigilante Verhandlungsstrategien* (Erhalt des Status quo; Chernev, 2004; Crowe & Higgins, 1997; Jain et al., 2007; Liberman et al., 1999), wohingegen Parteien in promotionsorientierten Bedingungen besonders hochwertige Vorschläge unterbreiten, wenn die Ertragsstruktur der Verhandlungsgegenstände *aktionistische Strategien* erfordert. In Bezug auf promotionsorientierte Verhandlungsparteien konnten die vorangegangene Studie zudem demonstrieren, dass diese sich von ihrer Präferenz für aktionistische Strategien lösen können und bereit sind, systematisch Zugeständnisse auszutauschen, auch wenn diese Zugeständnisse erfordern, den Status quo beizubehalten (Kollektiver Besitz in Verteilungsverhandlung um Profite bzw. exklusiver Besitz in Beitragsverhandlung um Lasten). Dieses Ergebnismuster legt die Annahme nahe, dass sich ein Promotionsfokus auf der behavioralen Ebene förderlich auf das Verhandlungsverhalten auswirkt. Um zu überprüfen, ob sich der Einfluss der regulatorischen Orientierung auch im kommunikativen Austausch zwischen Parteien als psychologischer Faktor auf den Verhandlungserfolg auswirkt, sollen in dieser



abschließenden Studie die Chat-Transkripte der Verhandlungsparteien analysiert werden. In Studie 4 wird (wie bereits in den Studien 2 und 3) das Inselfparadigma genutzt, um eine möglichst vielfältige Verhandlung um geteilte Ressourcen zu operationalisieren, die zudem Gegenstände mit unterschiedlichen Ertragsstrukturen realisierten. In Anlehnung an die Studien 2 und 3 werden folgende Hypothesen in Bezug auf die Qualität der Einigung in den Allmende Verhandlungen aufgestellt:

*Hypothese 1a: Promotionsorientierte Dyaden in Verteilungsverhandlungen um Profite erzielen hochwertigere Einigungen als präventionsorientierte Dyaden in Beitragsverhandlungen um Profite.*

*Hypothese 1b: Promotionsorientierte Dyaden in Beitragsverhandlungen um Lasten erzielen hochwertigere Einigungen als präventionsorientierte Dyaden in Verteilungsverhandlungen um Lasten.*

Die Struktur des Inselfparadigmas lässt es zudem zu (wie in Studie 2 und 3), zu überprüfen, ob sich Unterschiede in Bezug auf die Integrativität der Vorschläge bei Gegenständen mit unterschiedlichen Ertragsstrukturen offenbaren. Aufbauend auf den Erkenntnissen der vorherigen Studie wird daher ein Einfluss der regulatorischen Passung vorhergesagt. In Bezug auf präventionsorientierte Verhandlungsparteien werden folgende Hypothesen aufgestellt:

*Hypothese 2a: Präventionsorientierte Versuchspersonen in Beitragsverhandlungen um Profite nutzen die integrativen Potenziale der Bewahrungsgegenstände besser (vigilante Strategie notwendig) als promotionsorientierte Verhandlungsführer in Verteilungsverhandlungen um Profite.*

*Hypothese 2b: Präventionsorientierte Versuchspersonen in Verteilungsverhandlungen um Lasten nutzen die integrativen Potenziale der Bewahrungsgegenstände besser (vigilante Strategie notwendig) als promotionsorientierte Verhandlungsführer in Beitragsverhandlungen um Lasten.*



Hingegen werden in Bezug auf promotionsorientierte Verhandlungsparteien folgende Hypothesen aufgestellt:

*Hypothese 3a: Promotionsorientierte Versuchspersonen in Verteilungsverhandlungen um Profite nutzen die integrativen Potenziale der Bewegungsgegenstände besser (aktionistische Strategie notwendig), als präventionsorientierte Verhandlungsführer in Beitragsverhandlungen um Profite.*

*Hypothese 3b: Promotionsorientierte Versuchspersonen in Beitragsverhandlungen um Lasten nutzen die integrativen Potenziale der Bewegungsgegenstände besser (aktionistische Strategie notwendig) als präventionsorientierte Verhandlungsführer in Verteilungsverhandlungen um Lasten.*

Weiterhin wird angenommen, dass sich auch in dieser Studie der förderliche Einfluss einer promotionsorientierten Motivationslage auf die Suche nach kreativen Lösungen zur Nutzenmaximierung zeigen lässt. In den Studien 2 und 3 konnte gezeigt werden, dass promotionsorientierte Verhandlungsführer auch entgegen ihrer bevorzugten aktionistischen Strategie dazu in der Lage sind, systematische Zugeständnisse zwischen Gegenständen auszutauschen, um ihren Nutzen zu maximieren. Es werden daher folgende Hypothesen aufgestellt:

*Hypothese 4a: Promotionsorientierte Dyaden in Verteilungsverhandlungen um Profite sind besser dazu in der Lage, systematische Zugeständnisse auf den Trade-Off-Gegenständen auszutauschen und so den gemeinsamen Nutzen zu maximieren als präventionsorientierte Dyaden in Beitragsverhandlungen um Profite.*

*Hypothese 4b: Promotionsorientierte Dyaden in Beitragsverhandlungen um Lasten sind besser dazu in der Lage, systematische Zugeständnisse auf den Trade-Off-Gegenständen auszutauschen und so den gemeinsamen Nutzen zu maximieren als präventionsorientierte Dyaden in Verteilungsverhandlungen um Lasten.*



Die Analyse der Chat-Transkripte in Studie 4 ermöglicht die Betrachtung des psychologischen Einflusses der unterschiedlichen regulatorischen Orientierungen auf das Kommunikationsverhalten der Parteien. Konkret wird damit das Ziel verfolgt, festzustellen, ob sich im Austausch innerhalb der Dyaden Äußerungen identifizieren lassen, die einem promotionsorientierten bzw. präventionsorientierten Fokus zuzuordnen sind. Zu diesem Zweck wurden die Äußerungen der Parteien auf relevante Indikatoren, wie den Fokus auf Gewinne, Ideal-Ziele und/oder aktionistische Strategien für einen Promotionsfokus, bzw. ein Fokus auf Verluste, Soll-Ziele und/oder vigilante Strategien für einen Präventionsfokus in den Chat-Transkripten untersucht und erfasst. Es wird angenommen, dass sich die strukturell induzierten regulatorischen Orientierungen in der Art der Kommunikation zwischen den Parteien widerspiegeln und sich somit folgende Hypothesen aufstellen lassen:

*Hypothese 5a: Promotionsorientierte Dyaden in Verteilungsverhandlungen um Profite und Beitragsverhandlungen um Lasten machen in ihren Kommunikationen häufiger Aussagen, die auf eine promotionsorientierte Motivationslage hindeuten als präventionsorientierte Dyaden in Beitragsverhandlungen um Profite und Verteilungsverhandlungen um Lasten.*

*Hypothese 5b: Präventionsorientierte Dyaden in Beitragsverhandlungen um Profite und Verteilungsverhandlungen um Lasten machen in ihren Kommunikationen häufiger Aussagen, die auf eine präventionsorientierte Motivationslage hindeuten als promotionsorientierte Dyaden in Verteilungsverhandlungen um Profite und Beitragsverhandlungen um Lasten.*

Eine wichtige Erkenntnis der bisherigen Studien besteht darin, dass die individuellen Ertragsstrukturen der Verhandlungsgegenstände einen weitreichenden Einfluss auf den Erfolg der Verhandlungsparteien in Verhandlungen um geteilte Ressourcen haben. Die bisherigen Mediationsanalysen legen in diesem Zusammenhang nahe, dass der kritische Faktor für den Erfolg in komplexen Verhandlungen um geteilte Ressourcen die Fähigkeit zum systematischen Austausch von Zugeständ-



nissen ist, welche es nötig macht, über die individuelle Ertragsstruktur der Gegenstände und die bevorzugten Strategien hinwegzusehen und vordergründig auf eine selbstdienliche Lösung zu verzichten, um in der Summe den Nutzen zu maximieren. Diese Fähigkeit wurde in den Studien 2 und 3 mit einer promotionsfokussierten Motivationslage verbunden und erklärt in beiden Studien den relativen Erfolg der promotionsfokussierten Verhandlungsdyaden gegenüber den präventionsfokussierten Dyaden. Zusätzlich zu diesem behavioralen Mediator soll in dieser abschließenden Studie nun der Einfluss der regulatorischen Orientierungen auf die Kommunikation innerhalb der Dyaden analysiert werden, um zu prüfen, ob sich auch in der Kommunikation der psychologische Einfluss einer Promotionsorientierung förderlich auf die Qualität der Einigungen auswirkt. Es werden daher abschließend folgende Mediationshypothesen aufgestellt:

*Hypothese 6a: Der systematische Austausch von Zugeständnissen auf den Trade-Off-Gegenständen fungiert als behavioraler Mediator für die integrativeren Verhandlungsergebnisse der promotionsorientierten Verhandlungsbedingungen (Verteilung von Profiten und Beitrag von Lasten).*

*Hypothese 6b: Die größere Menge an promotionsorientierten Äußerungen in der Kommunikation innerhalb der promotionsorientierten Dyaden fungiert als zusätzlicher psychologischer Mediator für die integrativeren Verhandlungsergebnisse der promotionsorientierten Verhandlungsbedingungen (Verteilung von Profiten und Beitrag von Lasten).*

## 10.1. Methode

### 10.1.1. Stichprobe und Studiendesign

An diesem Experiment nahmen insgesamt 130 Studierende der Universität Trier teil, die den experimentellen Bedingungen zufällig zugewiesen wurden. Zum Datenscreening wurde eine statistische univariate und multivariate Ausreißeranalyse durchgeführt. Aufgrund dieser Analyse wurden vier Dyaden (1 Beitrag/Profite; 3 Verteilung/Profite) ausgeschlossen, da sie als univariate Ausreißer auf dem Verhandlungsergebnis auffielen ( $z > 1.96$ ,  $p < .05$ ), und eine weitere Dyade (Beitrag/



Lasten), die als multivariater Ausreißer aufgrund ihrer Mahalanobis-Distanz ( $X^2(6) = 12.79$ ,  $p < .05$ ) ausgeschlossen wurde. Die folgenden Analysen wurden daher mit 120 Teilnehmern durchgeführt (15 Dyaden pro Zelle). Das durchschnittliche Alter der Studienteilnehmer lag bei  $M = 21.23$ ,  $SD = 1.85$  und 73.3 % waren weiblich. Weder Alter noch die Geschlechtsverteilung zeigen einen signifikanten Zusammenhang zu den relevanten abhängigen Maßen, daher wird auf weitere Analysen verzichtet (alle  $r_s < .24$ , alle  $p_s > .07$ ). Die Rekrutierung fand ausschließlich auf dem Campus der Universität Trier statt und alle Probanden erhielten für die Teilnahme an dem 1-stündigen Experiment Versuchspersonenstunden, die im Psychologiestudiengang (Haupt- und Nebenfach) als Teil der Studienleistung erbracht werden müssen. Das Studienfach der Teilnehmer wurde daher nicht gesondert erfasst.

Die Versuchspersonen wurden den Versuchsbedingungen zufällig zugeordnet und Studie 4 folgte einem 2 (*Allokationskontext*: Beitrag vs. Verteilung) x 2 (*Ressourcenvalenz*: Profite vs. Lasten) x 2 (*Verhandlungsrolle*: Inselreisen vs. Sonne & Meer) x 6 (*Runde*: 1-6) Design mit Messwiederholung auf dem Rundenfaktor und gegenbalancierten Verhandlungsrollen. In der Folge sollen das Paradigma und die Manipulation der unabhängigen Variablen erläutert werden.

### 10.1.2. Durchführung

Die Studie wurde im Computerlabor des Instituts für Psychologie an der Universität Trier durchgeführt. Alle Instruktionen, die komplette Interaktion zwischen den Versuchspersonen (Austausch von Vorschlägen, Kommunikation über Chat) sowie die Vor- und Nachverhandlungsfragebögen wurden mit einer Verhandlungssoftware erfasst. Diese wurde eigens zum Zwecke der Erhebung mit der Authoringsoftware *Adobe Director 11* programmiert und lief auf bis zu 14 vernetzten Rechnern, von denen jeweils zwei Rechner als Verhandlungsdyade verpaart wurden<sup>31</sup>. Auch in dieser Studie wurde das Paradigma aus den Studien 2 und 3 eingesetzt. Zu Beginn des Experiments wurden die Versuchspersonen daher einer Verhandlungsrolle (Inselreisen vs. Sonne & Meer) zugeordnet und an festgelegte Computerarbeitsplätze gesetzt. Die Rolleninstruktionen sowie Hintergrundinformationen über das Paradigma und eine Proberunde erfolgten anschließend am Computer. In dieser Phase konnten die

---

<sup>31</sup> Ein Video eines beispielhaften Programmablaufs liegt dem digitalen Anhang dieser Arbeit bei.



Versuchspersonen bei Unklarheiten Fragen an die Versuchsleiter stellen. Sobald alle Versuchsteilnehmer die Instruktionsphase – inklusive des Vorabfragebogens – beendet hatten, wurde für alle Probanden gleichzeitig die Verhandlungsphase eingeleitet. Insgesamt wurde über sechs Runden verhandelt und in der siebten Runde musste spätestens eine Einigung erzielt werden. Die Verhandlungspaare unterbreiteten in jeder Runde einen Vorschlag an ihren Verhandlungspartner, welcher mit einer Chatnachricht an diesen verbunden werden sollte. Was die Versuchspersonen in den Chatnachrichten schrieben, war ihnen freigestellt, jedoch verlangte das Programm, dass eine Eingabe gemacht wurde. Die Vorschläge der beiden Verhandlungsparteien wurden jeweils gleichzeitig an den jeweiligen Verhandlungspartner weitergeleitet, womit in jeder neuen Runde auf das Angebot der Gegenseite aus der Vorrunde reagiert wurde. Die simultane Vorschlagsunterbreitung wurde gewählt, um eventuelle Reihenfolgeeffekte zwischen den Rollen zu unterbinden. Nach der Verhandlung füllten die Versuchspersonen den Nachverhandlungsfragebogen aus und bekamen einen Nachweis über die erbrachten Versuchspersonenstunden. Insgesamt dauerte das Experiment eine Stunde und Versuchspersonen, die früher fertig waren, mussten an ihren Plätzen sitzen bleiben, bis das letzte Verhandlungspaar die Verhandlung beendet hatte.

### **Paradigma und Manipulation der unabhängigen Variablen**

Um das Verhandlungsparadigma aus den Studien 2 und 3 für die computervermittelte Erhebung anzupassen, wurde das Verhandlungsprogramm aus Studie 2 erweitert und soweit ergänzt, dass der gesamte Versuchsablauf am PC durchgeführt werden konnte. Wie in Studie 2 wurde auf die Darstellung des Paradigmas mit drei getrennten Inseln zurückgegriffen, da sich diese Darstellung als besser verständlich für die Versuchspersonen herausgestellt hat. Auch in dieser Studie bestand die Aufgabe der Versuchspersonen darin, sich in die Rolle des Leiters eines Ferienunternehmens (Firma *Inselreisen* oder Firma *Sonne & Meer*) zu versetzen, welches auf einem kleinen Inselatoll mit drei Inseln einige Ferienappartements betreibt. Insgesamt verfügten die Versuchspersonen über 6 Apartmenttypen (Gruppenappartements, Singleappartements, Doppelappartements, Luxussuiten, Honeymoonappartements und Familienappartements). In der *Beitragsbedingung* besaßen die Versuchspersonen jeweils 10 Apartments pro Typ, die auf einer kleineren Insel aufgebaut waren. Die aus den Buchungen der Apartments entstandenen Gewinne bzw. Verluste entstanden exklusiv. Hingegen besaßen die



Versuchsteilnehmer in der *Verteilungsbedingung* 20 Appartements pro Typ auf der großen Hauptinsel des Atolls, die sie jedoch mit dem anderen Versuchsteilnehmer gemeinsam betrieben. Die aus den Buchungen der Appartements entstandenen Gewinne bzw. Verluste wurden demnach kollektiv realisiert und wurden geteilt. Die Abbildungen 10.1. und 10.2. veranschaulichen beispielhaft den Status quo vor Beginn der Verhandlungen für den Fall des Beitrags von Profiten und der Verteilung von Lasten. Die Coverstories und Gegenstandswertigkeiten entsprechen in der positiven Valenzbedingung der Darstellung in Studie 2, für die negative Valenzbedingung der Darstellung in Studie 3.



**Abbildung 10.1.** Darstellung der Verhandlungssituation und des Status quo für die Beitragsverhandlung um Profite in der Rolle „Inselreisen“.



**Abbildung 10.2.** Darstellung der Verhandlungssituation und des Status quo für die Verteilungsverhandlung um Lasten in der Rolle „Sonne & Meer“.

Entsprechend den Operationalisierungen aus den Studien 2 und 3 beträgt der Gewinn zu Beginn der Verhandlung für die Beitrags- und Verteilungsbedingung in den Profitverhandlungen jeweils € 260.000 und der Verlust für die Beitrags- und Verteilungsbedingung in den Lastenverhandlungen € -260.000. Auch in dieser Studie wurde die Konstruktion der Präferenzen dahingehend gestaltet, dass eine hochwertige Verhandlungslösung nur erreicht werden konnte, wenn die Versuchsteilnehmer diskriminierungsfrei über die zukünftigen Allokationen der



Appartementtypen über die drei Inseln verhandeln. Wie in den vorherigen Studien wurden daher drei Gegenstandstypen (Bewahrung vs. Bewegung vs. Trade-Off) mit unterschiedlichen Ertragsstrukturen realisiert. Für eine ausführliche Darstellung der jeweiligen Ertragsstrukturen sei an dieser Stelle auf die Darstellungen im Abschnitt 8.1.2. für die Profitverhandlungen und 9.1.2. für die Lastenverhandlungen verwiesen. Tabelle 10.1. fasst die Präferenzwerte für die Bedingungen und unterschiedlichen Apartments zusammen.

**Tabelle 10.1.** Aufschlüsselung der Präferenzen und Status-quo-Besitzverhältnisse der einzelnen Apartmenttypen unter Berücksichtigung der Allokationskontexte (Beitrag vs. Verteilung) und der Ressourcenvalenzen (Profite vs. Lasten).

| Besitzverhältnisse       | Profite (Gewinne in Tsd. €) |              | Lasten (Verluste in Tsd. €) |              | Anzahl zum Status quo |            |
|--------------------------|-----------------------------|--------------|-----------------------------|--------------|-----------------------|------------|
|                          | Inselreisen                 | Sonne & Meer | Inselreisen                 | Sonne & Meer | Beitrag               | Verteilung |
| <b>Exklusiver Besitz</b> |                             |              |                             |              |                       |            |
| Gruppen                  | 3                           | 3            | -3                          | -3           | 10                    | 0          |
| Familien                 | 3                           | 3            | -3                          | -3           | 10                    | 0          |
| Single                   | 5                           | 5            | -5                          | -5           | 10                    | 0          |
| Luxus                    | 7                           | 7            | -7                          | -7           | 10                    | 0          |
| Doppel                   | 3                           | 3            | -3                          | -3           | 10                    | 0          |
| Honeymoon                | 5                           | 5            | -5                          | -5           | 10                    | 0          |
| <b>Geteilter Besitz</b>  |                             |              |                             |              |                       |            |
| Gruppen                  | 2                           | 8            | -2                          | -8           | 0                     | 20         |
| Familien                 | 8                           | 2            | -8                          | -2           | 0                     | 20         |
| Single                   | 2                           | 2            | -2                          | -2           | 0                     | 20         |
| Luxus                    | 4                           | 4            | -4                          | -4           | 0                     | 20         |
| Doppel                   | 4                           | 4            | -4                          | -4           | 0                     | 20         |
| Honeymoon                | 6                           | 6            | -6                          | -6           | 0                     | 20         |

*Hinweis.* Der exklusive Besitz ist als Apartments pro Partei zu verstehen. Präferenzwerte entsprechen dem Gewinn/Verlust pro Apartment in der jeweiligen Lokation.

### 10.1.3. Abhängige Maße

#### Manipulationscheck

Um zu überprüfen, ob die Manipulation des regulatorischen Fokus anhand der beiden Allokationskontexte erfolgreich war, wurde ein entsprechender Manipulationscheck durchgeführt, welcher derselben Logik wie in den Studie 2 und 3 folgt. Es wurde daher einerseits berücksichtigt, ob die Parteien eher auf zu vermeidende Veränderungen im Sinne eines Präventionsfokus (Wechsel von 0 zu -1) fokussieren oder sich eher auf anzustrebende Veränderungen im Sinne eines Promotionsfokus (Wechsel von 0 zu +1) konzentrieren. Konkret wurde dafür mittels mehrerer Fragebogenitems erfasst, auf welche Ressourcenlokationen sich die Verhandlungs-



parteien in ihrer Angebotserstellung zuerst konzentriert haben (eigene Ressourcen vs. geteilte Ressourcen vs. fremde Ressourcen). Die Items wurden sowohl vor als auch nach der Verhandlung auf einer siebenstufigen Likert-Skala erfasst. Entsprechend dem Vorgehen in den Studien 2 und 3 wurden diejenigen Items mit einem Ressourcenfokus, der einer Präventionsorientierung entspricht, rekodiert, sodass für die Skala in allen Bedingungen gilt, dass hohe Werte einen Promotionsfokus anzeigen, wohingegen niedrige Werte einen Präventionsfokus widerspiegeln<sup>32</sup>.

### **Verhandlungsergebnisse**

Wiederum wurde als zentrale abhängige Variable die Qualität des Verhandlungsergebnisses am Ende der Verhandlung erhoben. Die Berechnung folgte für die Profitverhandlungen der Logik aus Studie 2, für die Lastenverhandlungen entsprechend der Logik aus Studie 3. Somit bestand das Pareto-Optimum und damit ein Punktwert von 100 für die Profitverhandlungen in einem Maximalgewinn für die Dyade von € 640.000, für die Lastenverhandlung wiederum in einem Minimalverlust von € -400.000. Je weniger Gewinn die Dyade in den Profitverhandlungen machte, bzw. je mehr Verlust in den Lastenverhandlungen, desto geringer wurde der Punktwert, bis zu den schlechtesten Ergebnissen für die Dyade (Profitverhandlung: € 400.000; Lastenverhandlung: € -640.000), welche einem Punktwert von 0 entsprechen.

### **Gegenstandstypen**

Wie schon in den Studien 2 und 3 wurden die unterschiedlichen Gegenstandstypen als Prozessmaße über den Verhandlungsverlauf erfasst. Ebenfalls wie in Studie 2 wurden diese Variablen von der ersten (Runde 1) bis zur vorletzten Runde (Runde 5) erfasst.

Bewahrungsgegenstände: Die Berechnung der Werte für die Bewahrungsgegenstände folgte der Logik ihrer Ertragsstruktur. So wurde das bestmögliche Ergebnis für die Dyade, also der Erhalt der ursprünglichen Besitzverhältnisse, mit einem Wert von 100 festgelegt. Jegliche Abweichung von diesem Wert führte zu einer Reduktion des Index, bis zu einem Wert von 0, welcher der aus Dyadensicht schlechtesten Einigung von 40 Apartments in neuen Besitzverhältnissen entspricht. Tabelle 10.2. fasst zusammen, welche Apartmenttypen für die jeweiligen Bedingungen den Bewahrungsgegenständen entsprechen.

---

<sup>32</sup> Für eine genaue Aufschlüsselung der Items des Manipulationschecks vgl. Anhang 13.4.3.



**Tabelle 10.2.** Bewahrungsgegenstände in Abhängigkeit des Allokationskontexts und der Ressourcenvalenz.

| Allokationskontext | Ressourcenvalenz                  |                                   |
|--------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|
|                    | Profite                           | Lasten                            |
| Beitrag            | Single- und Luxusappartements     | Doppel- und Honeymoonappartements |
| Verteilung         | Doppel- und Honeymoonappartements | Single- und Luxusappartements     |

Bewegungsgegenstände: Die Berechnung der Werte für die Bewegungsgegenstände folgte der Logik ihrer Ertragsstruktur. So wurde das bestmögliche Ergebnis für die Dyade, also eine komplette Umverteilung der Besitzverhältnisse, mit einem Wert von 100 festgelegt. Jegliche Abweichung von diesem Wert führte zu einer Reduktion des Index, bis zu einem Wert von 0, welcher der aus Dyadensicht schlechtesten Einigung von 40 Appartements in den ursprünglichen Besitzverhältnissen entspricht. Tabelle 10.3. fasst zusammen, welche Apartmenttypen für die jeweiligen Bedingungen den Bewegungsgegenständen entsprechen.

**Tabelle 10.3.** Bewegungsgegenstände in Abhängigkeit des Allokationskontexts und der Ressourcenvalenz.

| Allokationskontext | Ressourcenvalenz                  |                                   |
|--------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|
|                    | Profite                           | Lasten                            |
| Beitrag            | Doppel- und Honeymoonappartements | Single- und Luxusappartements     |
| Verteilung         | Single- und Luxusappartements     | Doppel- und Honeymoonappartements |

Trade-Off-Gegenstände: Für die Trade-Off-Gegenstände wurde entsprechend der Ressourcenvalenz das aus Dyadensicht beste Ergebnis mit einem Wert von 100 belegt. Jegliche Abweichung von diesem Wert führte zu einer Reduktion des Index bis zu einem Wert von 0, welcher der aus Dyadensicht schlechtesten Einigung entspricht. Für Verhandlungen um Profite bestand die beste Lösung in der Allokation aller Appartements (Gruppen- und Familienappartements) in den geteilten Besitz, für Verhandlungen um Lasten hingegen in der Allokation aller Appartements (Gruppen- und Familienappartements) in den exklusiven Besitz.

### **Chat-Transkripte**

Einer der größten Vorteile der computervermittelten Durchführung der Studie bestand darin, dass der Informationsaustausch zwischen den Verhandlungsparteien über die integrierte Chatfunktion des Programms realisiert wurde. Dadurch war es möglich, die Kommunikation der Probanden systematisch zu erfassen. Zudem wurde durch die Notwendigkeit der Kommunikation innerhalb des Verhandlungsprogramms



gewährleistet, dass in allen Verhandlungsdynaden ein Mindestmaß an Austausch stattfindet. Ziel der Analyse der Chat-Transkripte war es, zu überprüfen, ob sich die regulatorische Orientierung in der Wortwahl und den kommunizierten Themen widerspiegelt. Da die Analyse der Transkripte den theoretischen Konstrukten des Promotions- und Präventionsfokus zugrunde lag, wurden die definierenden Merkmale auch als Grundlage der Kodierung gewählt (vgl. Weingart, Olekalns, & Smith, 2006). Als Analyseeinheit wurde entsprechend der anderen abhängigen Variablen die Dyade gewählt und pro Runde und Dyade konnte maximal ein Wert von 2 für jede der zu kategorisierenden Variablen erreicht werden. Somit wurde in jeder Chat-Nachricht ein Punkt vergeben, wenn eine promotions- bzw. präventionsorientierte Äußerung getätigt wurde. Somit konnten pro Runde von jeder Verhandlungspartei maximal 1 Punkt und damit in der Summe pro Runde maximal 2 Punkte erzielt werden<sup>33</sup>. Die Chat-Nachrichten wurden von Runde 1 bis zur Einigung in Runde 7 erhoben. Damit konnten maximal 14 Punkte pro Dyade und regulatorischem Fokus erreicht werden.

Als theoretische Grundlage dienten sowohl die Salienz positiver bzw. negativer Stimuli in den Äußerungen als auch Unterschiede in den Zielsetzungen (Ideal-Ziel vs. Soll-Ziel). Tabelle 10.4. stellt das Kodierungsschema und dessen theoretische Fundierung dar.

**Tabelle 10.4.** Theoretische Grundlagen des Kodierungsschemas mit beispielhaften Äußerungen.

| Konstrukt        | Theoretische Grundlage  | Beispielhafte Äußerungen   |
|------------------|---|--|
| Promotionsfokus  | Fokus auf Gewinne<br>Ideal-Ziele<br>Aktionistische Strategien | „Wir sollten zusammen [arbeiten], damit wir beide den größten Gewinn daraus erzielen.“<br>„Mit Ausnahme der Familienwohnungen sollten wir einfach alle aufteilen, dann haben wir beide Vorteile.“  |
| Präventionsfokus | Fokus auf Verluste<br>Soll-Ziele<br>Vigilante Strategien      | „Hallo Manuela, hier mein Vorschlag, lass uns die verlustreichsten Appart[e]ments gemeinsam tragen.“<br>„Hallo, die Verteilung der Häuser auf der Insel Umahu sollte sich auf eine Zahl begrenzen, die einen zu große[n] Verlust vermeidet.“ |

Die Kodierung der Transkripte wurde von zwei wissenschaftlichen Hilfskräften der Abteilung Sozial- und Organisationspsychologie der Leuphana Universität vorgenommen. Beide Rater hatten vorher noch keinen Kontakt mit den Daten und

<sup>33</sup> Wenn in einer Chat-Nachricht sowohl eine präventionsrelevante als auch promotionsrelevante Äußerung getätigt wurde, wurde auch für beide Variablen ein Punkt vergeben.



waren auch nicht über die Hypothesen der Studie informiert. Um eine möglichst fundierte Kodierung der Rater zu gewährleisten, wurden diesen einerseits die theoretischen Konstrukte (vgl. Tabelle 10.4.) zur Orientierung gegeben und die Kodierung anhand mehrerer Beispiele erläutert. In der Folge wurden die Intraklassenkorrelationen für die Summe der Kodierungen über den Verlauf aller 6 Runden berechnet, um die Inter-Rater-Reliabilität zu überprüfen (Two-Way Random, Consistency, Average; Shrout & Fleiss, 1979). Für die Kodierung des Promotionsfokus ergab sich ein Wert von  $ICC(2,2) = .88$ ,  $p < .001$ . Für die Kodierung des Präventionsfokus ein Wert von  $ICC(2,2) = .70$ ,  $p < .001$ . Beide Werte sind zufriedenstellend, weshalb in den folgenden Analysen mit den gemittelten Werten der beiden Rater gearbeitet wird.

## 10.2. Ergebnisse

Wie in den vorangegangenen Studien wurde die Manipulation der Versuchsbedingung auch in dieser Studie auf Dyadenebene vorgenommen. Durch die Rollenäquivalenz und die interaktive Natur der Verhandlungsaufgabe wird ebenfalls eine Nicht-Unabhängigkeit der Individualdaten angenommen, welche eine Datenanalyse auf der Dyadenebene nahelegt (vgl. Studie 2 und 3). Zur Überprüfung dieser Annahme werden daher in Tabelle 10.5. die ICCs der abhängigen Maße dargestellt:

**Tabelle 10.5.** Dyadische Intraklassen-Korrelationen der abhängigen Maße, unterteilt für die Stufen der unabhängigen Variablen.

| Abhängige Maße                | Alle (N = 60) | Beitrag-<br>Profite<br>(n = 15) | Verteilung-<br>Profite<br>(n = 15) | Beitrag-<br>Lasten<br>(n = 15) | Verteilung-<br>Lasten<br>(n = 15) |
|-------------------------------|---------------|---------------------------------|------------------------------------|--------------------------------|-----------------------------------|
| Verhandlungsergebnisse        | .93***        | .99***                          | .83***                             | .94***                         | .99***                            |
| Bewahrungsgegenstände (R1-R5) | .49***        | .71**                           | .24                                | .52*                           | .47*                              |
| Bewegungsgegenstände (R1-R5)  | .79***        | .84***                          | .59**                              | .70**                          | .77***                            |
| Trade-Off-Gegenstände (R1-R5) | .93***        | .92***                          | .77**                              | .37                            | .82**                             |

*Hinweis.* \* $p < .05$ . \*\* $p < .01$ . \*\*\* $p < .001$ .

Die in Tabelle 10.5. dargestellten ICCs legen eine Analyse auf der Dyadenebene nahe, da bis auf zwei Ausnahmen alle Korrelationen innerhalb der Stufen der UVs. und auch über die Stufen der UVs hinweg signifikant sind. In der Folge werden sowohl univariate als auch multivariate Varianzanalysen gerechnet. Da die Gruppengrößen (alle Bedingungen  $n = 15$ ) ausreichend groß sind, um auch bei eventuellen Verletzungen der Voraussetzungen für die Varianzanalyse von einer



ausreichenden Robustheit auszugehen ( $n > 10$ ; Bortz & Schuster, 2010), werden an dieser Stelle die Voraussetzungen nicht explizit getestet. Nichtsdestotrotz werden bei signifikanten Abweichungen der Fehlervarianzen die korrigierten Werte angegeben.

### 10.2.1. Manipulationscheck

Zur Analyse des Manipulationschecks wurde eine zweifaktorielle Varianzanalyse 2 (*Allokationskontext*: Beitrag vs. Verteilung) x 2 (*Ressourcenvalenz*: Profite vs. Lasten) durchgeführt, um zu überprüfen, ob sich die erwarteten Unterschiede zwischen den Bedingungen ergeben. Da der Levene-Test auf Gleichheit der Fehlervarianz nicht signifikant wird,  $F(3,55) = .16$ ,  $p = .92$ , wird davon ausgegangen, dass die Voraussetzungen für eine Varianzanalyse gegeben sind.

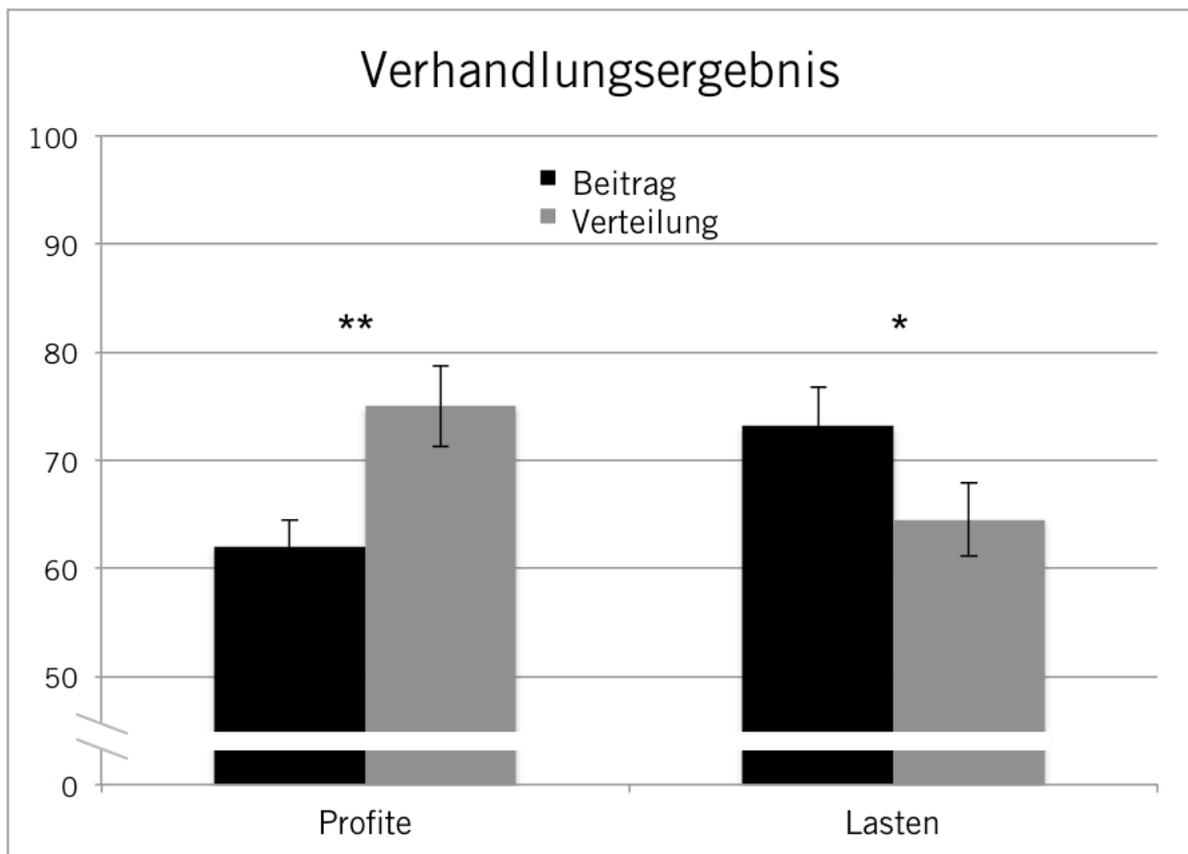
In der Analyse konnte weder für den Faktor *Allokationskontext*,  $F(3,55) = .005$ ,  $p = .95$  noch für den Faktor *Ressourcenvalenz*,  $F(3,55) = 1.75$ ,  $p = .19$  ein Haupteffekt gefunden werden. Es zeigte sich jedoch ein signifikanter Interaktionseffekt der beiden Faktoren,  $F(3,55) = 48.06$ ,  $p < .001$ ,  $\eta_p^2 = .47$ . Um den Interaktionseffekt weiter zu qualifizieren, wurden Kontrastanalysen in den jeweiligen Ressourcenvalenzbedingungen durchgeführt. Diese offenbarten ein hypothesenkongformes Muster. So zeigte sich, dass Verhandlungsführer in Verteilungsverhandlungen um Profite ( $M = 4.74$ ,  $SD = .91$ ) auf Ressourcenlokationen achten, die für sie mit anzustrebenden Veränderungen assoziiert sind, wohingegen Versuchspersonen in Beitragsverhandlungen um Profite ( $M = 3.28$ ,  $SD = .84$ ) auf Ressourcenlokationen achten, die für sie mit zu vermeidenden Veränderungen assoziiert sind,  $F(1,27) = 20.10$ ,  $p < .001$ ,  $\eta_p^2 = .43$ . Zudem zeigte sich, dass Verhandlungsführer in Beitragsverhandlungen um Lasten ( $M = 5.03$ ,  $SD = .74$ ) auf Ressourcenlokationen achten, die für sie mit anzustrebenden Veränderungen assoziiert sind, wohingegen Versuchspersonen in Verteilungsverhandlungen um Lasten ( $M = 3.54$ ,  $SD = .77$ ) auf Ressourcenlokationen fokussieren, die für sie mit zu vermeidenden Veränderungen assoziiert sind,  $F(1,28) = 29.23$ ,  $p < .001$ ,  $\eta_p^2 = .51$ . Die Aktivierung eines Promotionsfokus in Verteilungsverhandlungen um positiv-valente Ressourcen und Beitragsverhandlungen um negativ-valente Ressourcen sowie die Aktivierung eines Präventionsfokus in Beitragsverhandlungen um positiv-valente Ressourcen und Verteilungsverhandlungen um negativ-valente Ressourcen kann somit bestätigt werden.



### 10.2.2. Verhandlungsergebnis

Zur Analyse der Verhandlungsergebnisse wurde eine zweifaktorielle Varianzanalyse 2 (*Allokationskontext*: Beitrag vs. Verteilung) x 2 (*Ressourcenvalenz*: Profite vs. Lasten) durchgeführt, um zu überprüfen, ob sich die erwarteten Unterschiede zwischen den Bedingungen ergeben. Da der Levene-Test auf Gleichheit der Fehlervarianz nicht signifikant wird,  $F(3,56) = 1.67$ ,  $p = .18$ , kann davon ausgegangen werden, dass die Voraussetzungen für eine Varianzanalyse gegeben sind.

In der Analyse konnten weder für den Faktor *Allokationskontext* noch für den Faktor *Ressourcenvalenz* ein Haupteffekt gefunden werden (beide  $F_s < 1$ ). Es zeigte sich jedoch ein signifikanter Interaktionseffekt der beiden Faktoren,  $F(3,56) = 10.69$ ,  $p = .002$ ,  $\eta_p^2 = .16$ . Um den Interaktionseffekt weiter zu qualifizieren, wurden Kontrastanalysen in den jeweiligen Ressourcenvalenzbedingungen durchgeführt. Diese offenbarten ein hypothesenkonformes Muster. So konnten Verhandlungsführer in der Verteilungsbedingung ( $M = 75.03$ ,  $SD = 13.68$ ) integrativere Ergebnisse erzielen als Verhandlungsführer in der Beitragsbedingung ( $M = 61.97$ ,  $SD = 9.70$ ), wenn es sich um Verhandlungen um Profite handelte,  $t(28) = 3.02$ ,  $p = .005$  (*Hypothese 1a*). Der Effekt drehte sich um, wenn die Parteien Lasten verhandelten. In diesem Fall waren Beitragsverhandler ( $M = 73.19$ ,  $SD = 14.53$ ) besser dazu in der Lage, integrative Einigungen zu erzielen als Verteilungsverhandler ( $M = 64.53$ ,  $SD = 13.03$ ),  $t(28) = 1.72$ ,  $p = .049$  (einseitig) (*Hypothese 1b*). In Abbildung 10.3. werden die beschriebenen Effekte illustriert.



**Abbildung 10.3.** Unterschiede in der Qualität der Einigung zwischen den Bedingungen. Ein Wert von 50 entspricht dem Status quo, ein Wert von 100 der Pareto-Optimalen-Lösung. Fehlerbalken geben den Standardfehler des Mittelwerts an. \* $p < .05$ ; \*\* $p < .01$ .

### 10.2.3. Gegenstandstypen

Die varianzanalytische Auswertung der Gegenstandstypen folgte dem Schema 2 (*Allokationskontext*) x 2 (*Ressourcenvalenz*) x 5 (*Verhandlungsrunde*) mit Messwiederholung auf dem letzten Faktor. Entsprechend der Hypothesen 2a und 2b wird erwartet, dass präventionsorientierte Verhandlungsführer in Beitragsverhandlungen um Profite und Verteilungsverhandlungen um Lasten besonders bei den Bewahrungsgegenständen das integrative Potenzial nutzen, da die Ertragsstruktur ihrer bevorzugten vigilanten Strategie entspricht. Hingegen wird für promotionsorientierte Verhandlungsführer in Verteilungsverhandlungen um Profite und Beitragsverhandlungen um Lasten erwartet, dass diese besonders bei den Bewegungsgegenständen das integrative Potenzial aufdecken können, da die Ertragsstruktur ihrer bevorzugten aktionistischen Strategie entspricht (Hypothese 3a und 3b). Zudem wird vorhergesagt, dass die promotionsorientierten Teilnehmer



ebenfalls das integrative Potenzial der Trade-Off-Gegenstände besser zu ihrer Nutzenmaximierung einsetzen (Hypothese 4a und 4b).

### **Bewahrungsgegenstände**

Der Mauchley-Test auf Sphärizität wurde in den Analysen der Bewahrungsgegenstände signifikant,  $X^2(9) = 50.04$ ,  $p < .001$  weshalb in der Folge für den messwiederholten Faktor die nach Greenhouse-Geisser ( $\epsilon = .67$ ) korrigierten Werte angegeben werden. Zudem wurde der Levene-Test auf Varianzhomogenität innerhalb der Stufen des messwiederholten Faktors für die Runde 1 signifikant,  $F(3,56) = 3.98$ ,  $p = .012^{34}$ . Aufgrund der Robustheit des hier verwendeten varianzanalytischen Verfahrens (Glass et al., 1972) sowie der fraglichen Vorteile einer Datentransformation (u. a. Games, 1984) und aufgrund der Tatsache, dass das Ergebnismuster auch nach einer logarithmischen Transformation identisch ist (d. h. keine Unterschiede in den Signifikanzniveaus), wird zugunsten der besseren Interpretierbarkeit darauf verzichtet, die transformierten Werte der Ergebnisse zu berichten. Ungeachtet dessen werden in Abbildung 10.4. die korrigierten Signifikanzniveaus der Kontrastanalysen innerhalb der messwiederholten Stufen angegeben.

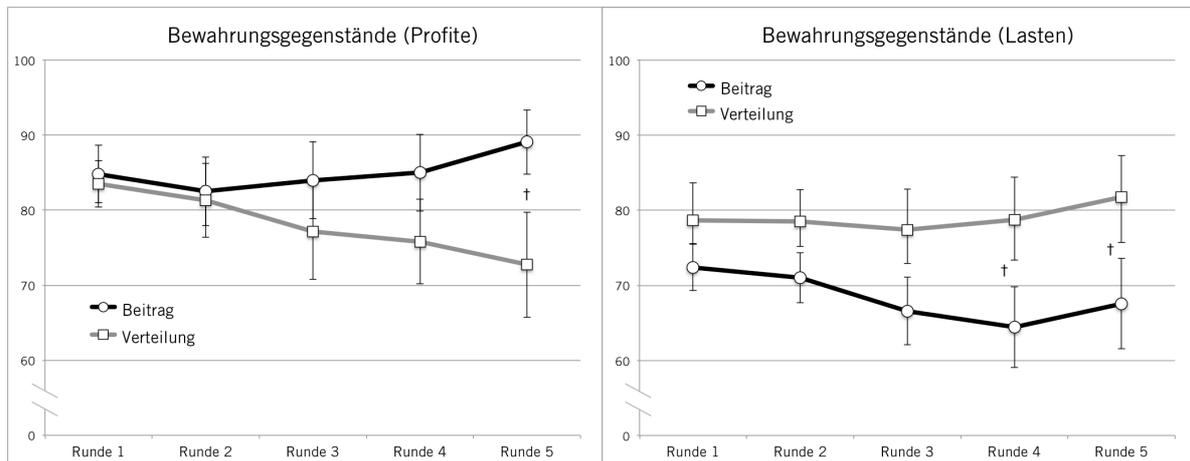
Die Analyse der Zwischensubjekteffekte zeigte weder einen signifikanten Haupteffekt für den Faktor *Allokationskontext*,  $F(1,56) = .19$ ,  $p = .67$ , noch für den Faktor *Ressourcenvalenz*,  $F(1,56) = 3.54$ ,  $p = .065$ . Jedoch zeigte sich eine signifikante Interaktion zwischen *Allokationskontext* und *Ressourcenvalenz*,  $F(1,56) = 4.40$ ,  $p = .041$ ,  $\eta_p^2 = .07$ . Um den Interaktionseffekt zwischen *Allokationskontext* und *Ressourcenvalenz* zu qualifizieren, wurden weitere Kontrastanalysen durchgeführt. Während in Verhandlungen um Profite keine Unterschiede in der Nutzung des integrativen Potenzials der Bewahrungsgegenstände zwischen Versuchspersonen in Beitragsverhandlungen ( $M = 85.08$ ,  $SD = 16.55$ ) und Verteilungsverhandlungen ( $M = 78.12$ ,  $SD = 16.37$ ) festgestellt werden konnten,  $t(28) = 1.16$ ,  $p = .26$ , deutete sich in Verhandlungen um Lasten an, dass präventionsorientierte Verhandlungsführer in Verteilungsverhandlungen das integrative Potenzial der Bewahrungsgegenstände besser auszunutzen ( $M = 79.02$ ,  $SD = 17.46$ ) als promotionsorientierte Teilnehmer in Beitragsverhandlungen um

---

<sup>34</sup> In den weiteren Stufen des messwiederholten Faktors konnten keine signifikanten Varianzhomogenitäten festgestellt werden, alle  $F_s < 1.4$ , alle  $p_s > .26$ .



Lasten ( $M = 68.40$ ,  $SD = 14.41$ ),  $t(28) = 1.82$ ,  $p = .04$  (einseitig). Somit kann die *Hypothese 2a* nicht bestätigt werden, hingegen bestätigen sich tendenziell die Annahmen der *Hypothese 2b*. Die Analyse der Innersubjekteffekte zeigte keine signifikanten Ergebnisse, alle  $F_s < 2.52$ , alle  $p_s > .06$ . Abbildung 10.4. stellt die gefunden Zusammenhänge ergänzend grafisch dar.



**Abbildung 10.4.** Unterschiede in der Qualität der Allokationen für die Bewahrungsgegenstände über den Verhandlungsprozess von der ersten (Runde 1) bis zur vorletzten Runde (Runde 5). Fehlerbalken geben den Standardfehler des Mittelwerts an. † $p < .10$ .

### Bewegungsgegenstände

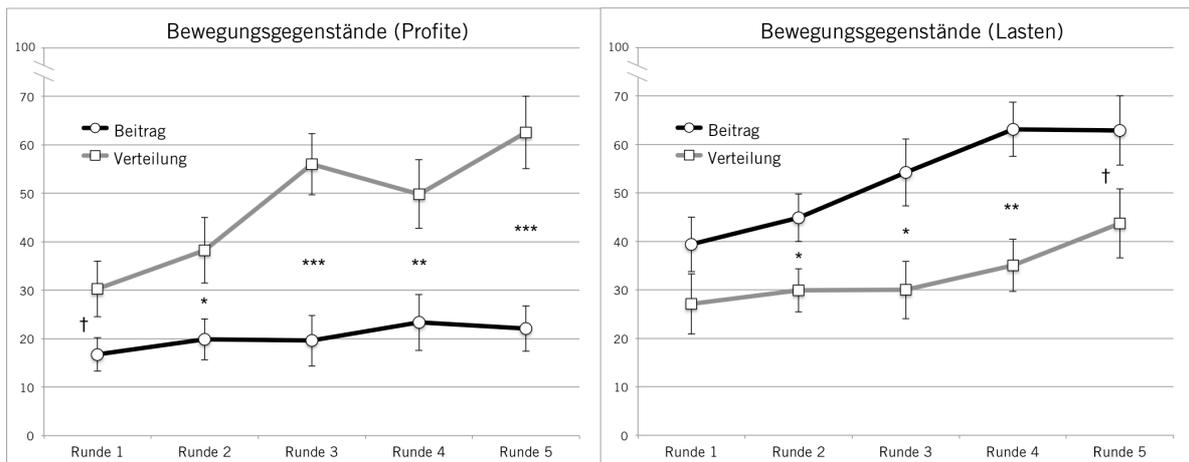
Der Mauchley-Test auf Sphärität wurde in den Analysen der Kollektiv-Gegenstände signifikant,  $X^2(9) = 53.01$ ,  $p < .001$ , weshalb in der Folge für den messwiederholten Faktor die nach Greenhouse-Geisser ( $\epsilon = .68$ ) korrigierten Werte angegeben werden<sup>35</sup>. Die Analyse der Zwischensubjekteffekte offenbarte weder einen signifikanten Haupteffekt für den Faktor *Allokationskontext*,  $F(1,56) = .60$ ,  $p = .44$ , noch für den Faktor *Ressourcenvalenz*,  $F(1,56) = 3.83$ ,  $p = .055$ . Jedoch zeigte sich ein signifikanter Interaktionseffekt zwischen den beiden Zwischensubjektfaktoren *Allokationskontext* und *Ressourcenvalenz*,  $F(1,56) = 24.81$ ,  $p < .001$ ,  $\eta_p^2 = .31$ . Um den Interaktionseffekt zu qualifizieren, wurden weitere Kontrastanalysen durchgeführt. Es zeigte sich, dass promotionsorientierte Versuchspersonen in Verteilungsverhandlungen um Profite ( $M = 47.38$ ,  $SD = 16.44$ ) besser dazu in der Lage waren, das integrative Potenzial der Bewegungsgegenstände auszuschöpfen als präventionsorientierte Verhandlungsführer in der Beitragsbedingung ( $M = 20.32$ ,

<sup>35</sup> Innerhalb der Stufen des messwiederholten Faktors wurde die Varianzhomogenität nicht verletzt. Die maximale Abweichung der Varianzen wurde in Runde 1 gemessen,  $F(3,56) = 1.96$ ,  $p = .13$



$SD = 16.44$ ),  $t(28) = 4.20$ ,  $p < .001$ . Hingegen zeigte sich in Verhandlungen um negativ-valente Ressourcen, dass promotionsorientierte Beitragsverhandler um Lasten ( $M = 52.93$ ,  $SD = 19.79$ ) besser das integrative Potenzial der Bewegungsgegenstände auszunutzen wussten als präventionsorientierte Verteilungsverhandler um Lasten ( $M = 33.17$ ,  $SD = 17.64$ ),  $t(28) = 2.89$ ,  $p = .007$ . Somit können sowohl die *Hypothese 3a* als auch die *Hypothese 3b* bestätigt werden.

Die Analyse der Innersubjekteffekte zeigte einen signifikanten Haupteffekt des messwiederholten Faktors *Verhandlungsrunde*,  $F(2.73,152.93) = 15.00$ ,  $p < .001$ ,  $\eta_p^2 = .21$  sowie eine signifikante Dreifachinteraktion zwischen *Allokationskontext*, *Ressourcenvalenz* und *Verhandlungsrunde*,  $F(2.73,152.93) = 4.08$ ,  $p = .01$ ,  $\eta_p^2 = .07$ . Die Interaktionseffekte zwischen *Allokationskontext* und *Verhandlungsrunde* sowie zwischen *Ressourcenvalenz* und *Verhandlungsrunde* wurden jedoch nicht signifikant,  $F(2.73,152.93) = 1.39$ ,  $p = .25$ , respektive  $F(2.73,152.93) = .62$ ,  $p = .65$ . Der Haupteffekt des messwiederholten Faktors *Verhandlungsrunde* wird am besten durch einen linearen Trend beschrieben und zeigt, dass die Verhandlungsparteien über den Verlauf der Verhandlung die Integrativität der Bewegungsgegenstände besser ausnutzen konnten,  $F(1,56) = 28.67$ ,  $p < .001$ ,  $\eta_p^2 = .34$ . Die Dreifachinteraktion zeigt zudem, dass Verhandlungsparteien in Verteilungsverhandlungen um Profite ihren Abstand zu den Teilnehmern in Beitragsverhandlungen über Profite über den Verhandlungsverlauf deutlicher ausbauen konnten, als Verhandlungsparteien in Beitragsverhandlungen um Lasten ihren Vorsprung im Vergleich zu Parteien in Verteilungsverhandlungen um Lasten etablieren konnten (vgl. Mittelwertskontraste in Abb. 10.5.).



**Abbildung 10.5.** Unterschiede in der Qualität der Allokationen für die Bewegungsgegenstände über den Verhandlungsprozess von der ersten (Runde1) bis zur vorletzten Runde (Runde 5). Fehlerbalken geben den Standardfehler des Mittelwerts an. † $p < .10$ ; \* $p < .05$ ; \*\* $p < .01$ ; \*\*\* $p < .001$ .

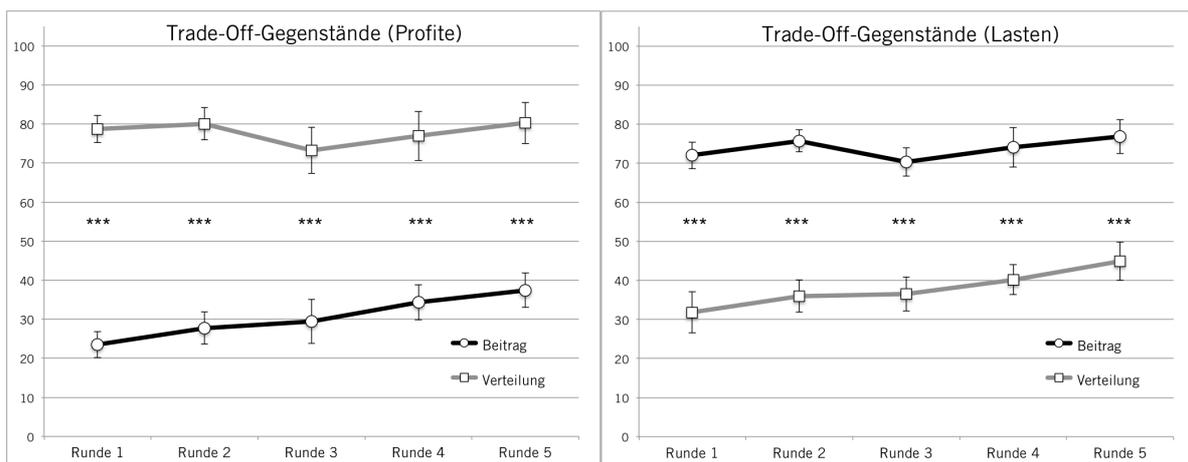
### Trade-Off-Gegenstände

Der Mauchley-Test auf Sphärizität wurde in den Analysen der Trade-Off-Gegenstände signifikant,  $\chi^2(9) = 60.49$ ,  $p < .001$ , weshalb in der Folge für den messwiederholten Faktor die nach Greenhouse-Geisser ( $\epsilon = .65$ ) korrigierten Werte angegeben werden<sup>36</sup>. Die Analyse der Zwischensubjekteffekte zeigte weder einen signifikanten Haupteffekt für den Faktor *Allokationskontext*,  $F(1,56) = 2.44$ ,  $p = .12$  noch für den Faktor *Ressourcenvalenz*,  $F(1,56) = .21$ ,  $p = .65$ , jedoch eine signifikante Interaktion zwischen *Allokationskontext* und *Ressourcenvalenz*,  $F(1,56) = 129.31$ ,  $p < .001$ ,  $\eta_p^2 = .70$ . Um den Interaktionseffekt zu qualifizieren, wurden weitere Kontrastanalysen durchgeführt. So zeigte sich, dass promotionsorientierte Versuchspersonen in Verteilungsverhandlungen um Profite ( $M = 77.83$ ,  $SD = 13.45$ ) besser dazu in der Lage waren, das integrative Potenzial der Trade-Off-Gegenstände auszuschöpfen als präventionsorientierte Verhandlungsführer in der Beitragsbedingung ( $M = 30.48$ ,  $SD = 17.16$ ),  $t(28) = 8.41$ ,  $p < .001$ . Hingegen zeigte sich in Verhandlungen um negativ-valente Ressourcen, dass promotionsorientierte Beitragsverhandler um Lasten ( $M = 73.80$ ,  $SD = 10.84$ ) besser das integrative Potenzial der Trade-Off-Gegenstände auszunutzen wussten als präventionsorientierte Verteilungsverhandler um Lasten ( $M = 37.88$ ,  $SD = 14.54$ ),  $t(28) = 7.67$ ,  $p < .001$ .

<sup>36</sup> Innerhalb der Stufen des messwiederholten Faktors wurde die Varianzhomogenität nicht verletzt. Die maximale Abweichung der Varianzen wurde in Runde 3 gemessen,  $F(3,56) = 1.94$ ,  $p = .13$



Die Analyse der Innersubjekteffekte zeigte einen signifikanten Haupteffekt des messwiederholten Faktors *Verhandlungsrunde*,  $F(2.59,145.02) = 5.03$ ,  $p = .004$ ,  $\eta_p^2 = .08$ . Dieser Effekt wird am besten durch einen linearen Trend beschrieben,  $F(1,56) = 7.06$ ,  $p = .01$ ,  $\eta_p^2 = .11$ , und äußert sich darin, dass die Verhandlungsführer über den Verlauf der Verhandlung (R1:  $M = 51.50$ ,  $SD = 28.51$ ; R5:  $M = 59.85$ ,  $SD = 26.15$ ) besser in der Lage waren, das integrative Potenzial auszuschöpfen. Weder die Zweifachinteraktionen ( $F_s > 1$ ) noch die Dreifachinteraktion  $F(2.59,145.02) = 2.63$ ,  $p = .06$ , wurden signifikant. Das gute Abschneiden der Beitragsbedingung in der Lastenverhandlung sowie der Verteilungsbedingung in der Profitverhandlung spricht für die Annahmen des positiven Einflusses des Promotionsfokus auf die Suche nach kreativen Einigungen und bestätigt damit *Hypothesen 4a* und *4b*. Abbildung 10.6. stellt die gefunden Zusammenhänge ergänzend grafisch dar.



**Abbildung 10.6.** Unterschiede in der Qualität der Allokationen für die Trade-Off-Gegenstände über den Verhandlungsprozess von der ersten (Runde1) bis zur vorletzten Runde (Runde 5). Fehlerbalken geben den Standardfehler des Mittelwerts an. \*\*\* $p < .001$ .

#### 10.2.4. Chat-Transkripte

Da es sich bei den Chat-Transkripten um Count-Data handelt, wurden zur Analyse der promotions- und präventionsorientierten Äußerungen aus den Chat-Transkripten Poisson-Regressionen verwendet (Coxe, West, & Aiken, 2009). Für die Analyse der promotionsorientierten Äußerungen wurde als Prädiktor eine Dummy-Variable der regulatorischen Orientierungen aus den Faktoren *Allokationskontext* und *Ressourcenvalenz* gebildet, die den präventionsorientierten Bedingungen (Beitrag von Profiten und Verteilung von Lasten) den Wert 1 zuordnet und den promotions-



orientierten Bedingungen (Verteilung von Profiten und Beitrag von Lasten) den Wert 2. Die Summe der promotionsorientierten Äußerungen über den Verhandlungsverlauf wurde sodann als abhängige Variable im Regressionsmodell festgelegt. Die Regressionsanalyse zeigte einen signifikanten Beitrag des Prädiktors im Vergleich zum Interzeptmodell,  $X^2(1) = 20.09$ ,  $p < .001$ , ferner zeigt sich in den spezifischen Modelleffekten, dass die regulatorische Orientierung ein signifikanter Prädiktor für die promotionsorientierten Äußerungen ist,  $X^2(1) = 4.61$ ,  $p = .032$ . Konkret sagt das Modell vorher, dass Dyaden in den präventionsorientierten Bedingungen im Mittel 58 % ( $B = -.55$ ,  $SE = .26$ )<sup>37</sup> weniger promotionsorientierte Äußerungen machen als Dyaden in den promotionsorientierten Bedingungen. Damit bestätigt sich die Annahme der *Hypothese 5a* in Bezug auf den Effekt der regulatorischen Orientierungen auf die Anzahl an promotionsorientierten Äußerungen.

Für die Analyse der präventionsorientierten Äußerungen wurde dasselbe Vorgehen gewählt. Die Regressionsanalyse offenbarte jedoch keinen signifikanten Effekt des Prädiktors im Vergleich zum Interzeptmodell,  $X^2(1) = .58$ ,  $p = .45$ , und auch in den spezifischen Modelleffekten zeigte sich, dass die regulatorische Orientierung keinen signifikanten Effekt auf die Anzahl an präventionsorientierten Äußerungen hatte,  $X^2(1) = .10$ ,  $p = .75$ . Somit lässt sich die Annahme der *Hypothese 5b* in Bezug auf den Effekt der regulatorischen Orientierungen auf die Anzahl an präventionsorientierten Äußerungen nicht bestätigen.

### 10.2.5. Mediationsanalyse

In den Studien 2 und 3 wurde auf einer behavioralen Ebene geprüft, ob sich die erfolgreiche Auseinandersetzung mit verschiedenen Gegenstandsarten auf die Verhandlungsergebnisse der Parteien auswirkt. Dabei konnte gezeigt werden, dass die Fähigkeit zum systematischen Austausch von Zugeständnissen über verschiedene Gegenstände und Besitzverhältnisse gerade von vermeintlich promotionsorientierten Verhandlungsführern stärker gezeigt wird und sich vor allem im erfolgreichen Austausch auf den Trade-Off-Gegenständen manifestiert. Die Qualität des Austauschs auf diesen Gegenständen konnte sowohl in Studie 2 als auch in Studie 3 als

---

<sup>37</sup> Die Poisson-Regression nutzt den natürlichen Logarithmus der abhängigen Variable, daher muss zunächst der Exponent der Betagewichte gebildet werden, um eine Aussage über die Veränderung in der ursprünglichen Maßeinheit der abhängigen Variable zu machen. Demnach:  $B = e^{-0.550} = .576$



vermittelnder Faktor identifiziert werden (*Hypothese 5a*). Die Möglichkeit der Kommunikationsanalyse zwischen den Verhandlungsparteien in dieser Studie erlaubt es nun, diese Erkenntnisse zu erweitern und zu prüfen, ob zusätzlich die promotionsorientierte Kommunikation zwischen den Parteien als vermittelnder Faktor für die hochwertigeren Einigungen herangezogen werden kann. So sollte sich laut *Hypothese 5b* eine größere Häufigkeit von promotionsorientierten Äußerungen positiv auf den kooperativen Erfolg der Verhandlungsparteien auswirken. Zu diesem Zweck wurde eine multiple Mediationsanalyse mittels eines Bootstrappingverfahrens zur Messung von direkten und indirekten Effekten durchgeführt (Preacher & Hayes, 2008). Zur Testung der Mediationshypothese wurde, wie bereits in der Analyse der Chat-Transkripte, eine Dummyvariable gebildet, welche die beiden regulatorischen Fokuse widerspiegelt (*Prävention*: Beitrag-Profite, Verteilung-Lasten vs. *Promotion*: Beitrag-Lasten, Verteilung-Profite). Diese wurde als unabhängige Variable in die Mediationsgleichung eingesetzt. Als abhängige Variable diente das Verhandlungsergebnis der Dyaden und als vermittelnde Faktoren die aus den Transkripten extrahierten Häufigkeiten von promotionsorientierten Äußerungen sowie die Durchschnittswerte der Trade-Off-Gegenstände von der ersten bis zur vorletzten Runde. Die Ergebnisse des Bootstrappings ergaben, dass, wie bereits in den Studien 2 und 3, der indirekte Effekt der Trade-Off-Gegenstände signifikant von 0 abwich, und zwar mit einem Punktwert<sup>38</sup> von 14.25 zwischen 5.48 und 22.61. Die multiple Mediationsanalyse zeigte zudem, dass auch die Anzahl an promotionsorientierten Äußerungen ein weiterer signifikanter Mediator für die Qualität der Einigungen ist. So wich der indirekte Effekt der promotionsorientierten Äußerungen signifikant von 0 ab mit einem Punktwert von 1.74 zwischen .50 und 5.00. Somit zeigt sich, dass sich der förderliche Effekt einer strukturell induzierten Promotionsorientierung auf die Verhandlungsergebnisse in Verteilungsverhandlungen um Profite und Beitragsverhandlungen um Lasten nicht nur auf der behavioralen Ebene äußert (Austausch von Trade-Off-Gegenständen), sondern auch durch eine promotionsorientierte Kommunikation im Verhandlungsverlauf vermittelt wird. Tabelle 10.6. und Abbildung 10.7. fassen die Ergebnisse des Bootstrappingverfahrens nochmals zusammen:

---

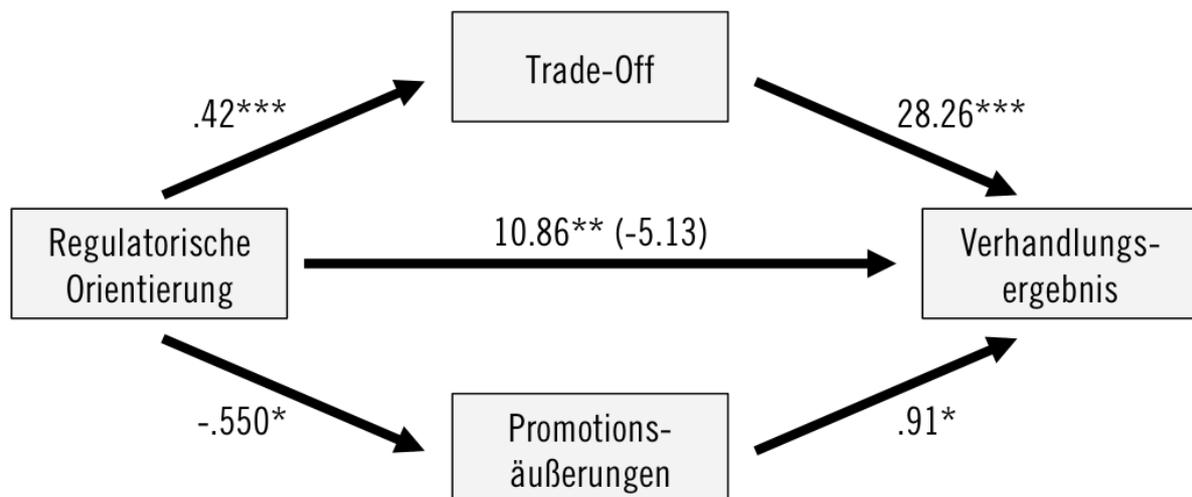
<sup>38</sup> 95 % Konfidenzintervall (Bias Corrected and accelerated Confidence Interval)



**Tabelle 10.6.** Bootstrappingwerte für den indirekten Effekt der beiden Gegenstandstypen auf das Verhandlungsergebnis.

| Mediator              | Punktwert | 95 % BCa CI |       |
|-----------------------|-----------|-------------|-------|
|                       |           | UL          | OL    |
| Trade-Off-Gegenstände | 14.24     | 5.48        | 22.61 |
| Promotionsäußerungen  | 1.74      | .50         | 5.00  |

*Hinweis.* UL = unteres Limit; OL = oberes Limit; BCa CI = bias corrected and accelerated confidence interval.



**Abbildung 10.7.** Mediationsmodell der direkten und indirekten Effekte auf das Verhandlungsergebnis. Angegeben sind die Betagewichte der Poisson-Regressionen für die Promotionsäußerungen und die Betagewichte der Pearson-Regressionen für die restlichen Pfade.

\* $p < .05$ . \*\*\* $p < .001$ .

### 10.3. Diskussion

In der abschließenden Studie dieser Arbeit konnte das bisherige Ergebnismuster aus den vorangegangenen Studien zum Großteil bestätigt werden. Konkret konnte gezeigt werden, dass auch unter gleichen strukturellen Rahmenbedingungen promotionsorientierte Verhandlungsdynaden bessere Verhandlungsergebnisse erreichen als präventionsorientierte Verhandlungsdynaden. So zeigt der gefundene Interaktionseffekt der Verhandlungsergebnisse, dass Verhandlungsdynaden in Verteilungsverhandlungen um Profite sowie Dyaden in Beitragsverhandlungen um Lasten jeweils bessere Ergebnisse erzielen als Dyaden, welche die Verteilung von Lasten oder den Beitrag von Profiten verhandeln. Eine weitere interessante Erkenntnis aus diesem Ergebnismuster ergibt sich aus einem anderen Vergleich des Abschneidens der verschiedenen Verhandlungsdynaden. So wurde in Studie 3 bereits darauf



hingewiesen, dass in der bisherigen Forschung zum Einfluss von Ressourcenvalenzen in Verhandlungen die vorherrschende Erkenntnis darin bestand, dass Verhandlungsdyaden weniger integrative Ergebnisse erzielen, wenn sie um negativ-valente Güter verhandeln im Vergleich zu gleichförmigen Verhandlungen um positiv-valente Güter (Mannix et al., 1995; Okhuysen et al., 2003; Sondak et al., 1995). Bereits zuvor wurde auf eine Einschränkung der Aussagekraft dieser Erkenntnisse eingegangen, da es sich bei allen bisherigen Studien um Verhandlungssituationen handelt, die der Allokationsstruktur einer Verteilungsverhandlung folgen. Vor dem Hintergrund der in dieser Arbeit vorgestellten Studien ließe sich jedoch argumentieren, dass in Verteilungsverhandlungen um Profite eine Promotionsorientierung vorherrscht, wohingegen in Verteilungsverhandlungen um Lasten eine Präventionsorientierung der Verhandlungsparteien anzunehmen ist. Somit wäre nicht ausschließlich die Ressourcenvalenz für die Unterschiede in den Ergebnissen verantwortlich, sondern vielmehr die Interaktion aus Allokationskontext und Ressourcenvalenz und deren differenzieller Effekt auf die jeweils aktivierte regulatorische Orientierung. Eine Reanalyse der Verhandlungsergebnisse aus der vorliegenden Studie liefert erste Hinweise auf die Validität dieser Annahme. So zeigt sich im Vergleich der beiden Verteilungsbedingungen ein Ergebnismuster, welches den bisherigen Studien entspricht. Parteien in Verteilungsverhandlungen um Profite erzielen signifikant integrativere Einigungen ( $M = 75.03$ ,  $SD = 13.68$ ) als Parteien in Verteilungsverhandlungen um Lasten ( $M = 64.53$ ,  $SD = 13.03$ ),  $t(28) = 2.15$ ,  $p = .040$ . Betrachtet man jedoch den Unterschied in den Beitragsverhandlungen, so müsste man eher für die Annahmen argumentieren, dass Verhandlungsparteien in Verhandlungen um Lasten besser dazu in der Lage sind, das integrative Potenzial der Verhandlung auszunutzen ( $M = 73.19$ ,  $SD = 14.53$ ) als Verhandlungsführer, die Profite verhandeln sollen, ( $M = 61.97$ ,  $SD = 9.70$ ),  $t(28) = 2.49$ ,  $p = .019$ . Somit kann als weitere Erkenntnis aus Studie 4 festgehalten werden, dass nicht die Ressourcenvalenz alleine einen Unterschied in der Fähigkeit, integrative Lösungen zu erzielen, macht, sondern sich vielmehr aus der Interaktion zwischen Allokationsstruktur und Ressourcenvalenz psychologische Rahmenbedingungen in Form unterschiedlicher regulatorischer Orientierungen ergeben, die das Erreichen integrativer Lösungen begünstigen oder behindern.

Die Analysen der verschiedenen Gegenstandstypen bestätigte weitgehend die vorher aufgestellten Hypothesen, zeigte in einzelnen Ergebnissen jedoch unerwartete



Muster. In den Analysen der Bewahrungsgegenstände zeigte sich, dass zwar der Einfluss der regulatorischen Passung in Verhandlungen um Lasten tendenziell den Ergebnissen aus Studie 3 entsprach (*Hypothese 3b*: Hochwertigere Vorschläge von präventionsorientierten Teilnehmern in Verteilungsverhandlungen um Lasten), jedoch konnte für Verhandlungen um Profite kein Vorteil der Präferenz für vigilante Strategien der präventionsorientierten Verhandlungsführer in Beitragsverhandlungen festgestellt werden (*Hypothese 3a*). Ein möglicher Erklärungsansatz für dieses Ergebnismuster liegt in etwaigen Deckeneffekten, da in allen Bedingungen das integrative Potenzial der Bewahrungsgegenstände gut ausgeschöpft wird und sich präventionsorientierte Verhandlungsführer somit nicht mehr ausreichend absetzen können<sup>39</sup>. Einschränkend ist zudem festzuhalten, dass sich in den Analysen insgesamt eine hohe Varianz der Vorschläge sowohl innerhalb der Stufen als auch zwischen den Stufen der unabhängigen Variablen zeigt, welche die Aussagekraft der Ergebnisse zusätzlich belastet. Die Analysen der Bewegungsgegenstände bestätigten hingegen die Vorhersagen der regulatorischen Passung und konnten somit die Ergebnisse aus den Studien 2 und 3 replizieren. So waren promotionsorientierte Verhandlungsführer in Verteilungsverhandlungen um Profite und Beitragsverhandlungen um Lasten besser dazu in der Lage, das integrative Potenzial der Bewegungsgegenstände über den Verhandlungsverlauf zu nutzen als präventionsorientierte Verhandlungsführer in Beitragsverhandlungen um Profite und Verteilungsverhandlungen um Lasten (*Hypothese 3a* und *3b*). Die Analyse der Trade-Off-Gegenstände offenbarte ebenfalls ein hypothesenkonformes Ergebnismuster und zeigte, dass sowohl promotionsfokussierte Dyaden in Verteilungsverhandlungen um Profite als auch promotionsfokussierte Dyaden in Beitragsverhandlungen um Lasten besser dazu in der Lage waren, das integrative Potenzial der Trade-Off-Gegenstände auszunutzen als ihre Kontrahenten aus den anderen Verhandlungsbedingungen (*Hypothese 4a* und *4b*). Somit findet sich auch in der abschließenden Studie 4 ein weiterer Beleg dafür, dass promotionsfokussierte Verhandlungsführer besser dazu in der Lage sind, über die individuelle Ertragsstruktur der Verhandlungsgegenstände in Verhandlungen um geteilte Ressourcen hinwegzusehen und Einigungen zu finden, die den Gesamtnutzen maximieren.

---

<sup>39</sup> Zwar existieren auch für die präventionsorientierten Bedingungen noch Verbesserungspotenziale, jedoch zeigen auch die vorangegangenen Studien, dass selten mehr als 90 % der möglichen Integrativität genutzt wird. Es scheint somit unabhängig von diesem Ergebnis eine generelle Tendenz dazu zu geben, vor extremen Allokationslösungen (alle Gegenstände in einer Lokation) zurückzuschrecken.



In der Analyse der Kommunikationsdaten zwischen den Verhandlungsparteien konnten die Vorhersagen für das vermehrte Auftreten von promotionsorientierten Äußerungen in Dyaden mit einem strukturell induzierten Promotionsfokus (Verteilung von Profiten und Beitrag von Lasten) bestätigt werden (*Hypothese 5a*), hingegen zeigte sich in den Chat-Transkripten entgegen der Vorhersagen kein signifikanter Unterschied zwischen den Bedingungen in Bezug auf das Auftreten von präventionsorientierten Äußerungen (*Hypothese 5b*). Eine mögliche Erklärung für den fehlenden Einfluss des Präventionsfokus auf die Kommunikation lässt sich im Kodierungsschema finden. So wurden die Rater dazu angehalten, Äußerungen wie „Verluste vermeiden“, „weniger Verluste machen“ und ähnliches als Indikator für eine Präventionsorientierung zu werten. Vor allem in den Lastenverhandlungen wurden Äußerungen über „Verluste“ jedoch besonders häufig getätigt, da die negativ-valenten Ressourcen häufig verallgemeinernd als Verluste bezeichnet wurden.

Abschließend wurde in einer multiplen Mediationsanalyse getestet, ob neben dem behavioralen Mediator der Trade-Off-Gegenstände zusätzlich ein Effekt des psychologischen Mediators der promotionsorientierten Kommunikation auf die Verhandlungsergebnisse festzustellen ist. Entsprechend der Vorhersagen konnte in dem Bootstrappingverfahren gezeigt werden, dass sowohl die Fähigkeit zum Austausch von systematischen Zugeständnissen auf den Trade-Off-Gegenständen als auch eine promotionsorientierte Kommunikation innerhalb der Verhandlungsdyaden den förderlichen Effekt des Promotionsfokus auf die Verhandlungsergebnisse vermitteln konnte. Somit demonstriert diese abschließende Studie den Einfluss einer Promotionsorientierung in integrativen Verhandlungen um geteilte Ressourcen auf verhandlungsförderliche Verhaltensweisen (d. h. Logrolling) im Verhandlungsprozess sowie den positiven Einfluss einer promotionsorientierten Kommunikation zwischen den Verhandlungsparteien auf die Qualität der Einigungen. In der abschließenden Diskussion werden die Ergebnisse des Forschungsprogramms nochmals zusammengefasst sowie kritisch gewürdigt und es wird ein Ausblick auf zukünftige Forschungsfragen gegeben, die sich aus den vorliegenden Erkenntnissen ergeben.



## 11. Diskussion und Ausblick

In vier Studien konnte der Zusammenhang zwischen spezifischen strukturellen Rahmenbedingungen von Verhandlungen um geteilte Ressourcen (Allokationskontext und Ressourcenvalenz) und der Aktivierung unterschiedlicher regulatorischer Fokusse (Higgins, 1997) demonstriert werden sowie deren Einfluss auf das Verhandlungsverhalten, die Kommunikation der Parteien und nicht zuletzt auf die Qualität der Einigungen gezeigt werden. Konkret zeigte sich, dass in Verhandlungssituationen um geteilte positiv-valente Ressourcen ein Verteilungskontext mit einem Promotionsfokus, ein Beitragskontext jedoch mit einem Präventionsfokus der Teilnehmer einhergeht. In der Folge konnte demonstriert werden, dass in Verteilungsverhandlungen um positive Ressourcen ein positiver Effekt auf die Kooperationsbereitschaft der Probanden (Studie 1) sowie auf die Qualität der Einigungen festgestellt werden kann (Studien 2 und 4). In Verhandlungen um geteilte Ressourcen mit negativer Valenz zeigte sich hingegen, dass Beitragsverhandlungen bei den Teilnehmern eine promotionsorientierte Motivationslage induzieren, wohingegen Verteilungsverhandlungen um Lasten einen Präventionsfokus aktivieren. Entsprechend erzielten in Verhandlungen um geteilte Ressourcen mit negativer Valenz Teilnehmer in Beitragsverhandlungen hochwertigere Einigungen (Studien 3 und 4). Zudem wurde im Rahmen des Forschungsvorhabens das Verhandlungsverhalten der Teilnehmer in Bezug auf Gegenstände mit unterschiedlichen Ertragsstrukturen untersucht und in einer abschließenden Studie analysiert, inwiefern sich der Einfluss der regulatorischen Orientierung auch im Kommunikationsverhalten der Verhandlungsparteien widerspiegelt (Studie 4). Es konnte in diesem Zusammenhang gezeigt werden, dass Versuchspersonen, die in Verhandlungen mit einem strukturell induzierten Promotionsfokus agieren (Verteilung von Gewinnen und Beitrag von Lasten) innerhalb der Verhandlungsdyade mehr promotionsorientierte Äußerungen tätigen. Entgegen den Vorhersagen konnte für Versuchspersonen in Verhandlungen mit einem strukturell induzierten Präventionsfokus jedoch kein Effekt auf das Kommunikationsverhalten nachgewiesen werden.

Eine weiterer wichtiger Aspekt des Einflusses der regulatorischen Orientierung in Verhandlungen um geteilte Güter wurde durch die Untersuchung der regulatorischen Passung (Higgins, 2005, 2008; Higgins, Idson, Freitas, Spiegel, & Molden, 2003) in den durchgeführten Studien realisiert. So offenbarten die Analysen von Gegenständen mit unterschiedlichen Ertragsstrukturen in den Studien 2, 3 und 4,



dass die unterschiedlichen regulatorischen Orientierungen im Zusammenspiel mit den Erfordernissen der Ertragsstrukturen der Gegenstände zu Effekten der regulatorischen Passung führten. Demnach fällt es promotionsorientierten Verhandlungsführern leichter, hochwertige Vorschläge bei Gegenständen zu generieren, die eine aktionistische Verhandlungsstrategie erfordern (Veränderung der Besitzverhältnisse; Studie 2 und 4), hingegen fällt es präventionsorientierten Verhandlungsführern leichter, hochwertige Vorschläge bei Gegenständen zu generieren, die eine vigilante Strategie erfordern (Erhalt der Besitzverhältnisse; Studie 3). Die Studien zum Einfluss struktureller Merkmale auf die regulatorische Orientierung in Verhandlungen um geteilte Ressourcen demonstrieren also, dass weder die Valenz der verhandelten Ressourcen noch der Allokationskontext eine hinreichende Bedingung für eine Vorhersage der regulatorischen Orientierung (und Passung) sind, sondern dass sich erst durch deren Interaktion die subjektive Bedeutung der Allokationen ergibt. Vor dem Hintergrund dieser Erkenntnisse ist auch ein Rückgriff auf die in Kapitel 4 (Abschnitt 4.4.2) erläuterte Studie von Galinsky und Kollegen (2005) von Interesse. Die Autoren fanden unabhängig vom manipulierten regulatorischen Fokus einen Haupteffekt der Ressourcenvalenz auf die Qualität der Ergebnisse. So erzielten die Verhandlungsführer in den Verhandlungen um Profite hochwertigere Einigungen als in den Verhandlungen um Lasten (Galinsky et al., 2005). Die Autoren stufte dieses Ergebnis als kontraintuitiv ein, da sie von einer regulatorischen Passung zwischen Verhandlungen um Lasten für den Präventionsfokus sowie für Verhandlungen um Profite und einem Promotionsfokus ausgingen und daher eine Interaktion zwischen Ressourcenvalenz und regulatorischem Fokus auf die Verhandlungsergebnisse erwartet hatten. Eine mögliche Erklärung für diesen Unterschied findet sich jedoch, wenn man die Auswirkungen des Allokationskontextes in ihrer Untersuchung mit berücksichtigt. So nutzen die Autoren in allen Verhandlungen einen Verteilungskontext als Verhandlungsaufgabe. Die egozentrische Wahrnehmung der vorherrschenden Allokationsbewegung von Ressourcen aus dem geteilten Besitz in den eigenen Besitz im Fall der Verteilung von Profiten induziert demnach einen subjektiven Gewinn (Promotionsfokus), im Fall der Verteilung von Lasten hingegen einen subjektiven Verlust (Präventionsfokus). Entgegen den Erwartungen von Galinsky und Kollegen könnte demnach die strukturell induzierte regulatorische Orientierung die experimentelle Manipulation zum Teil aufgehoben haben und für den vermeintlichen Haupteffekt der Ressourcenvalenz



verantwortlich sein. Die vorliegende Arbeit liefert damit einen Erklärungsansatz für die kontraintuitiven Ergebnisse von Galinsky und Kollegen, indem sie sowohl den Aspekt des Allokationskontexts *als auch* der Ressourcenvalenz als determinierende Faktoren für das Erleben der regulatorischen Orientierung – und damit auch die Voraussetzungen für die regulatorische Passung – einführt und demonstriert, dass eine Betrachtung der regulatorischen Orientierung und der regulatorischen Passung sowohl den strukturellen Einfluss der Ressourcenvalenz als auch des Allokationskontexts berücksichtigen sollte.

Der Einfluss der regulatorischen Passung in Verhandlungen um geteilte Ressourcen ist also ein wichtiger Faktor. Jedoch konnte im Rahmen der durchgeführten Mediationsanalysen in den interaktiven Verhandlungsstudien (2, 3 und 4) demonstriert werden, dass nicht der Einfluss der regulatorischen Passung bei der Verhandlung von Gegenständen, die eine aktionistische Strategie erfordern, für den relativen Erfolg der promotionsfokussierten Verhandlungsführer verantwortlich ist, sondern im Gegenteil die Fähigkeit der promotionsorientierten Versuchspersonen, auch entgegen ihrer bevorzugten Strategie zu agieren, die hochwertigeren Einigungen vermittelt hat. Die Mediationsanalysen über die Studien 2, 3 und 4 zeigen ein konsistentes Bild in Bezug auf den förderlichen Effekt der Qualität der Angebote auf den Trade-Off-Gegenständen auf die Verhandlungsergebnisse. Sowohl in den Verhandlungen um positiv-valente Ressourcen als auch in den Verhandlungen um negativ-valente Ressourcen mussten sich die Versuchspersonen in beiden Allokationskontexten (Beitrag vs. Verhandlung) entgegen ihrer bevorzugten Strategie verhalten, um hochwertige Angebote auf den Trade-Off-Gegenständen zu generieren. Konkret mussten im Falle von Verhandlungen um Profite Verhandlungsdynaden in Beitragsverhandlungen (Präventionsfokus) sich darauf einigen, eine Veränderung der Besitzverhältnisse herbeizuführen, wohingegen Verhandlungsdynaden in Verteilungsverhandlungen (Promotionsfokus) sich darauf einigen mussten, den Status quo zu erhalten. Hingegen mussten die Versuchspersonen in Verhandlungen um Lasten in Beitragsverhandlungen (Promotionsfokus) den Status quo erhalten und die Verhandlungsdynaden in Verteilungsverhandlungen (Präventionsfokus) eine Veränderung der Besitzverhältnisse anstreben. In den interaktiven Verhandlungsstudien zeigte sich, dass der nötige Verzicht auf den Einsatz der bevorzugten Strategien zum Zwecke der Nutzenmaximierung promotionsorientierten Verhandlungsdynaden leichter



gelang und sich diese strategische Flexibilität als der vermittelnde Faktor für die hochwertigere Verhandlungslösung herausstellte.

Neben den Erkenntnissen dieser Arbeit für den Einfluss der Theorie des regulatorischen Fokus in Verhandlungen um geteilte Ressourcen können jedoch noch weitere Implikationen für Forschung und Praxis hervorgehoben werden, auf die in der Folge eingegangen werden soll.

### **Brückenschlag zur Allmendeforschung**

Bereits in der Einleitung dieser Arbeit wurde auf den potenziellen Mehrwert der psychologischen Untersuchung von dyadischen Verhandlungen um geteilte Ressourcen für das interdisziplinäre Forschungsfeld der Allmende- bzw. Commons-Forschung eingegangen (vgl. Ostrom, 1990; Ostrom, Dietz, Dolsak, & Stern, 2002). Um diesen Mehrwert zu verdeutlichen, soll an dieser Stelle ein kurzer Exkurs in dieses Forschungsfeld vorgenommen werden, um wichtige Begriffe und Zusammenhänge zu erläutern. Der Begriff der Allmende entstand im Hochmittelalter und stammt u. a. aus dem mittelhochdeutschen *all(ge)meinde*. Die ursprüngliche Bedeutung bezieht sich auf die allgemein nutzbaren Böden einer regionalen Gemeinschaft und bezeichnet häufig den Allgemeinacker, auf dem alle Bauern etwas anbauen oder ihre Tiere weiden lassen konnten. In der heutigen Betrachtung werden unter Allmenden jedoch sehr unterschiedliche Ressourcen zusammengefasst, die anhand bestimmter Merkmale voneinander abgegrenzt werden können. Zwei der wichtigsten Faktoren für eine solche Klassifikation sind die *Exklusivität* (*excludable goods*; Ostrom & Ostrom, 1977) und die *Erschöpfbarkeit* (*rival goods*; Cornes & Sandler, 1996; *subtractability*; Kollock, 1998; *consumption*; Ostrom & Ostrom, 1977) der Ressourcen. Die Exklusivität bezeichnet dabei den Grad, in dem es möglich ist, Nutzer von dem Zugang zu einer Allmende auszuschließen, diese also beispielsweise nur Individuen zugänglich zu machen, die sich am Aufbau der Allmende beteiligt haben. So wäre eine Allmende mit geringer Exklusivität beispielsweise ein öffentlicher Spielplatz; der Förderetat der Deutschen Forschungsgemeinschaft (DFG) hingegen eine Allmende mit hoher Exklusivität, da zunächst bestimmte Anforderungen erfüllt werden müssen, um diese Allmende zu nutzen. Handelt es sich also um ein niedrig exklusives Gut, so besteht eine hohe Gefahr darin, dass es Individuen gibt, die diese Ressource zwar nutzen, jedoch nichts zum Erhalt oder Wiederaufbau der Ressource beitragen. Um einen solchen Trittbrettfahrer-



Effekt (Cornes & Sandler, 1996) zu vermeiden, wird bei institutionalisierten und regulierten Allmenden häufig versucht, die Nutzung einer Allmende an einen wie auch immer gearteten Beitrag zu dieser Ressource zu knüpfen (bspw. Wiederaufforstungsauflagen oder Emissionshandel) und damit die Exklusivität zu erhöhen (Ostrom, 1990; Ostrom et al., 2002). Die Erschöpfbarkeit einer Ressource gibt wiederum an, inwiefern eine Ressource durch Nutzung dezimiert werden kann. So wird der Fernsehempfang des einen Nutzers nicht schlechter oder anderweitig eingeschränkt durch die Nutzung eines anderen Zuschauers. Die Menge an verfügbarem Wasser aus einem Brunnen wird jedoch geringer, je mehr Menschen sich etwas davon nehmen. Weiterhin ist die Erschöpfbarkeit durch die Regenerationsfähigkeit einer Ressource bestimmt. So gibt es Allmenden, die sich selbst regenerieren (Fischbestände erholen sich durch Fortpflanzung) oder durch andere Akteure erhalten oder reproduziert werden (Regierung füllt Forschungsetat der DFG auf). Die Erschöpfbarkeit einer Allmende hängt somit im Falle eines Beitragsdilemmas davon ab, wie viele Teilnehmer etwas zum Erhalt der Allmende beitragen, und in einem Verteilungsdilemma davon, wie gut sich die Allmende regenerieren kann (keine Übernutzung). Die beiden Charakteristika der Erschöpfbarkeit und Exklusivität lassen also Aussagen darüber zu, inwiefern ein potenzielles oder reales kollektives Gut genutzt werden kann. In der Forschung zu Allmendegütern hat es sich eingebürgert, verschiedene Arten von Ressourcentypen auf der Grundlage der beiden Charakteristika kategorisch zu unterscheiden, auch wenn diese einen dimensionalen Charakter haben und somit eine scharfe Trennlinie häufig nicht möglich ist. Laut Ostrom & Ostrom (1977) kann zwischen vier Ressourcentypen unterschieden werden:

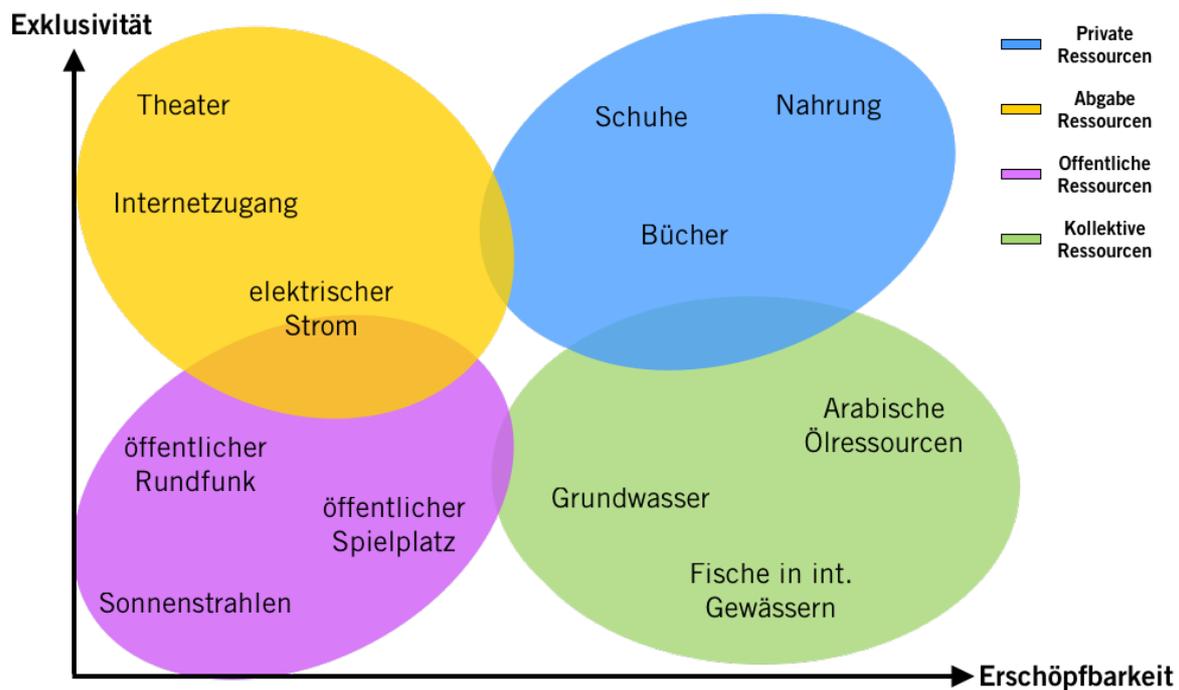
- (1) Güter, die hoch exklusiv und hoch erschöpfbar sind, werden als *Private-Ressourcen* bezeichnet (*private goods*; Ostrom & Ostrom, 1977), da die Möglichkeit, andere von der Nutzung auszuschließen, einfach ist und diese stark durch die Nutzung dezimiert werden. Ein Beispiel für eine Private-Ressource wäre ein Apfel, da es ohne großen Aufwand möglich ist, andere vom Konsum des Apfels auszuschließen und dieser nach der Nutzung niemand anderem mehr zur Verfügung steht.
- (2) Güter, die hoch exklusiv und gering erschöpfbar sind, werden als *Abgabe-Ressourcen* bezeichnet (*toll/club goods*; Ostrom & Ostrom, 1977), da die Möglichkeit, andere von der Nutzung auszuschließen, einfach ist, diese jedoch



mit steigender Nutzerzahl nur geringfügig oder gar nicht dezimiert werden. Ein Beispiel für eine Abgabe-Ressource ist das Bezahlfernsehen oder Pay-TV, bei dem zunächst etwas gezahlt werden muss, damit die Ressource genutzt werden kann, jedoch eine steigende Anzahl an Nutzern keine Auswirkung auf die Verfügbarkeit des Programms hat.

- (3) Güter, die gering exklusiv und gering erschöpfbar sind, werden als *Öffentliche-Ressourcen* bezeichnet (*public goods*; Ostrom & Ostrom, 1977), da die Möglichkeit, andere von der Nutzung auszuschließen, nur schwer realisierbar ist, die Ressourcen jedoch in ihrer Menge oder Nutzbarkeit durch eine steigende Anzahl an Nutzern kaum oder gar nicht beeinflusst werden. Ein Beispiel für eine öffentliche Ressource ist die Sonnenenergie, da jeder sie nutzen kann, niemand davon ausgeschlossen wird und die Nutzung der einen Person die Verfügbarkeit für eine andere Person nicht minimiert.
- (4) Güter, die gering exklusiv und hoch erschöpfbar sind, werden als *kollektive Ressourcen* bezeichnet (*commons/common pool resource*; Ostrom & Ostrom, 1977), da ein Ausschluss von Nutzern nur schwer möglich ist, jedoch die Menge der Ressource durch eine Nutzung stark reduziert wird. Ein Beispiel für eine kollektive Ressource sind die Ölfelder in der Antarktis, da jeder über sie verfügen kann, jedoch einmal gefördertes Öl nicht mehr für andere förderbar ist.

In der Realität sind Allmenden häufig nicht auf den Extremen dieser Charakteristika einzuordnen, vielmehr sollten diese als Dimensionen verstanden werden, auf denen eine Ressource eine bestimmte Ausprägung haben kann. Abbildung 11.1. verdeutlicht die Dimensionalität der Exklusivität und Erschöpfbarkeit von Allmenden anhand von Beispielen.



**Abbildung 11.1.** Einordnung von beispielhaften Gütern auf den Dimensionen der Erschöpfbarkeit und Exklusivität sowie zu den jeweiligen Ressourcentypen der privaten, Abgabe-, öffentlichen und kollektiven Ressourcen (vgl. Ostrom & Ostrom, 1977).

Einige dieser Ressourcen können klar einem der Kreise und damit einer Art des Besitzes und Verbrauchs zugeordnet werden, andere Ressourcen erhalten ihre Zugehörigkeit durch die Deklaration als beispielsweise private Ressource oder kollektive Ressource. So sind und bleiben Sonnenstrahlen ein nicht exklusives und nahezu unerschöpfliches Gut und sind damit per definitionem eine öffentliche Ressource, Bücher hingegen können je nach Deklaration eine private Ressource (Buch im eigenen Regal) oder auch eine öffentliche Ressource sein (Buch in einer öffentlichen Bibliothek). Daher besteht an den Rändern der Kreise eine Art Durchlässigkeit, welche es erlaubt, ein Gut – sozusagen per *Deklarationsmacht* – von einem Kreis zu einem anderen zu bewegen. Einigen sich zwei Mitbewohner einer Wohngemeinschaft beispielsweise darauf, dass ein Mitbewohner in Zukunft seine Bücher im Gemeinschaftsraum allen Mitbewohnern zur Verfügung stellt, wenn die andere Mitbewohnerin im Austausch dasselbe mit ihren DVDs tut, haben die beiden Verhandlungsparteien zwei private Ressourcen zu öffentlichen Ressourcen werden lassen.

Eine Perspektive auf Verhandlungen vor dem Hintergrund der Möglichkeit, bestimmte Ressourcenmerkmale, wie Exklusivität und Erschöpfbarkeit, zu variieren und deren mögliche Rolle in Verhandlungen zu untersuchen, ist in der psycho-



logischen Verhandlungsforschung nach Kenntnisstand des Autors bisher experimentell nicht berücksichtigt worden und lediglich einige erste theoretische Ansätze beschäftigen sich mit der Rolle von Ressourcencharakteristika (bspw. Valenz, Teilbarkeit, Besitzstand) auf die psychologische Verhandlungsrealität (Trötschel, Höhne, et al., 2014). Für die psychologische Verhandlungsforschung wäre es demnach beispielsweise von Interesse, zu untersuchen, inwiefern sich die Einigungsspielräume in Verhandlungen verändern, wenn die Verhandlungsparteien sich die Möglichkeit zu Nutze machen, dass bestimmte Ressourcen eine geringe Erschöpfbarkeit aufweisen. So ergeben sich neben der Möglichkeit, solche Ressourcen in einer Verhandlung auszutauschen oder in Zukunft gemeinsam zu besitzen, auch die Möglichkeit, sich darauf zu einigen, dass sich der Besitzstand der Ressource nicht ändert, jedoch beide Parteien die Ressource nutzen können. In Abhängigkeit des Verhandlungsgeschicks der Parteien und des Grades der Erschöpfbarkeit wäre somit eine Verhandlung über die Gegenleistung für ein *Nutzungsrecht* Kern der Verhandlung und nicht, wie in der üblichen Betrachtung, eine Verhandlung über den Besitz. Solche Nutzungsverhandlungen finden in der Realität bereits in vielen Bereichen statt, wurden jedoch in der psychologischen Verhandlungsforschung bisher nicht systematisch untersucht. So verhandeln Universitäten beispielsweise mit wissenschaftlichen Verlagen über die nötigen Zahlungen, um einen Zugang zu den dort veröffentlichten Arbeiten zu erhalten und diese nutzen zu können, aber auch Privatpersonen kommen immer wieder in Situationen, in denen sie eine Gegenleistung für die Nutzung und nicht für den Besitz einer Ressource erbringen müssen (bspw. Datenvolumen in Mobilfunkverträgen). In beiden Fällen handelt es sich bei den verhandelten Ressourcen um Gegenstände, die nahezu unerschöpflich sind (wiss. Artikel in digitaler Form und Datenbandbreite im Mobilfunk), jedoch hat jeweils eine Verhandlungspartei die Deklarationsmacht, die jeweiligen Verhandlungsgegenstände von einer eigentlich öffentlichen Ressource zu einer Abgabe-Ressource zu machen und somit eine Gegenleistung für den Zugang zu fordern. Aus der Perspektive der Verhandlungsforschung ist die Dimension der Exklusivität demnach im Gegensatz zur Dimension der Erschöpfbarkeit nicht automatisch an die Ressource selbst geknüpft, sondern kann durch die Verhandlungsparteien variiert werden und ermöglicht es somit im Zusammenspiel mit der Erschöpfbarkeit, den Verhandlungsspielraum zu verändern. Vor dem Hintergrund dieser Überlegungen ergeben sich aus Sicht der psycho-



logischen Verhandlungsforschung einige interessante Fragestellungen: (1) So könnte beispielsweise untersucht werden, inwiefern sich Unterschiede in Bezug auf die Höhe der Gegenleistung für ein Nutzungsrecht in Abhängigkeit der Legitimität der Deklarationsmacht ergeben. Eine solche Legitimität könnte beispielsweise durch den realen Besitz der Ressource oder auch durch die Höhe der Beiträge zum Aufbau der öffentlichen Ressource variiert werden. (2) Vor dem Hintergrund der Forschung zum Endowment-Effekt (Thaler, 1980) wäre es zudem interessant, zu untersuchen, inwiefern sich die Zugeständnisbereitschaft in Verhandlungen verändert, wenn nicht über den Besitz einer Ressource, sondern lediglich über die Nutzung einer Ressource verhandelt wird. Die Manipulation des Besitzes ließe sich in diesem Kontext zusätzlich weiter aufspalten, so könnte die verhandelte Ressource in exklusivem, gemeinsamem oder neutralem Besitz sein. (3) Im Kontext der in dieser Arbeit demonstrierten Einflüsse der regulatorischen Orientierung in Verhandlungen um geteilte Ressourcen wäre es weiterhin interessant, zu untersuchen, ob sich beispielsweise bei präventionsorientierten Personen eine geringere Tendenz zum Erhalt des Status quo ergibt, wenn es sich um die abstrakte Veränderung von Nutzungsrechten, im Gegensatz zum realen Austausch von Ressourcen handelt. Aber auch bei promotionsorientierten Verhandlungsführern ließe sich mit der Gegenüberstellung von Besitz- und Nutzungsverhandlungen überprüfen, ob diese wirklich nach einer *Nutzenmaximierung* (Shah & Higgins, 1997) oder eher nach einer *Besitzmaximierung* streben. Versucht man also den Brückenschlag zwischen den Erkenntnissen der vorliegenden Arbeit und den Erkenntnissen der Allmendeforschung vorzunehmen, so ergibt sich eine Vielzahl an interessanten Fragestellungen für die psychologische Verhandlungsforschung. Entsprechend lassen sich aus den Ergebnissen der vorliegenden Arbeit jedoch auch Implikationen für die Allmendeforschung ableiten: Um eine passende politische Regulierung einer Allmende zu implementieren, kann es sinnvoll sein, die strukturellen Rahmenbedingungen der Allokationsbewegungen und Ressourcenvalezen innerhalb des Ressourcensystems zu betrachten. So ist in einem Ressourcensystem mit einer positiv-valenten Allmende, welche innerhalb einer Gruppe verteilt werden soll, ohne diese zu übernutzen (globaler Fischbestand, Baumbestand in tropischen Wäldern, fossile Rohstoffe etc.), eine Regulierung nötig, die dem Umstand Sorge trägt, dass die Akteure sich psychologisch eher in einem Zustand der Promotionsorientierung befinden. Diese werden also unter Umständen eher zugänglich für Regulierungen sein, die darauf



abzielen, ihnen Alternativen aufzuzeigen, die eine Nutzenmaximierung möglich machen, ohne die Allmende zu übernutzen (langfristige Abbauverträge mit Gewinnbeteiligungen, Boni für eingehaltene Fangquoten etc.). Hingegen sind in Konflikten über Allmenden, die strukturell eher einen Präventionsfokus bei den beteiligten Akteuren induzieren (bspw. Endlagersuche für Atommüll, Steuern oder andere Abgaben zum Gemeinwesen) andere Anreizstrukturen nötig, um ein nachhaltiges Verhalten der Beteiligten zu fördern. Es ist in diesen Fällen davon auszugehen, dass die Verhandlungsteilnehmer eher vermeidungsorientiert auftreten und Bedenken hegen, dass eine Veränderung des Status quo zu ihren Ungunsten ist (Scholer & Higgins, 2012). Um unter diesen Umständen trotzdem zu einer Einigung zu kommen, könnte es daher von Vorteil sein, ebenfalls die möglichen – und bestenfalls schwerwiegenderen – negativen Folgen der Inaktivität zu betonen, um somit Bewegung in die Verhandlungen zu bringen.

Abschließend bleibt festzuhalten, dass die Betrachtung von Verhandlungen um geteilte Ressourcen im Rahmen dieser Arbeit auf die Verhandlungsdynaden fokussiert. Dieser Umstand hat einige wichtige Implikationen für den Verhandlungskontext und grenzt diesen von typischen Allmendekonflikten ab: So existiert in Verhandlungsdynaden eine direkte Abhängigkeit der Verhandlungsparteien untereinander sowie die Möglichkeit einer direkten Zuordnung der Verantwortlichkeit. Es lässt sich damit klar festhalten, welche Partei inwieweit zur integrativen Nutzung einer geteilten Ressource beigetragen hat, aber auch, welche Partei eine geteilte Ressource übernutzen wollte. Viele reale Allmende Verhandlungen sind jedoch im Kern durch eine große Anzahl an Akteuren charakterisiert und damit durch moderierende Einflüsse, wie Verantwortungsdiffusion (Klimoski & Ash, 1974; Mannix, Thompson, & Bazerman, 1989) oder die Abwägung zwischen individuellem und kollektivem Nutzen (Soziales Dilemma; Dawes, 1980) geprägt. So handelt es sich beispielsweise bei den globalen Auseinandersetzungen über die Nutzung der Regenwälder und fossilen Brennstoffe um Verteilungsverhandlungen um positiv-valente Güter, jedoch lässt sich in diesen in der Regel beobachten, wie keine integrativen Lösungen gefunden, sondern Allmenden übernutzt werden. Ein weiterer wichtiger Schritt in der psychologisch-experimentellen Erforschung von Verhandlungen um geteilte Ressourcen sollte es demnach sein, integrative Verhandlungssituationen in Gruppenkontexten zu erforschen, um klarere Aussagen über die fördernden und hindernden Faktoren für den Erfolg von integrativen Gruppenverhandlungen um Allmenden machen zu können.



### **Erkenntnisgewinn für die Praxis**

In der Einleitung dieser Arbeit wurde darauf eingegangen, dass sich die Verhandlungsforschung natürlicherweise an den realen Verhandlungen im privaten und unternehmerischen Alltag entwickelt und entfaltet hat. Gleichsam bringt auch die vorliegende Arbeit einige Erkenntnisse für die Praxis hervor. So lassen die Ergebnisse aus den vorliegenden Studien zumindest den Rückschluss auf einige potenzielle Faktoren zu, die ihren Teil zu den häufigen Fehlschlägen von Gemeinschaftsunternehmen beitragen. Die Studien zum Verhalten in Beitragsverhandlungen um positive Ressourcen zeigen ein konsistentes Bild zu den Berichten aus der unternehmerischen Praxis. In beiden Fällen fällt es den Akteuren schwer, die nötigen Beiträge zum Aufbau des Joint Ventures zu leisten (Bamford et al., 2004), bzw. die gewinnbringenden Ressourcen zum Joint Venture beizutragen (Studien 1, 2 und 4). Auf einer deskriptiven Ebene bestätigen die durchgeführten Studien damit ein reales Muster und können zusätzlich auf ursächliche und vermittelnde Faktoren für diesen Umstand hinweisen. So scheinen zumindest in einem dyadischen Kontext die Strukturmerkmale von Verhandlungen rund um Joint Ventures zum Teil zu hinderlichen Präventionsorientierungen zu führen (Beiträge von positiv-valenten Ressourcen und Verteilung von negativ-valenten Ressourcen), welche zu einem Festhalten an bestehenden Zuständen auch entgegen der eigenen Interessen führen. Ähnlich wie bei Allmendekonflikten im Allgemeinen kann es daher sinnvoll sein, auch in einem unternehmerischen Kontext bestimmte Regelungen bereits vorab zu treffen, um den hinderlichen motivationalen Randbedingungen bestimmter Verhandlungskonstellationen vorzubeugen. Auf der anderen Seite sollte natürlich nicht unerwähnt bleiben, dass auch in den Verhandlungen, welche förderliche, promotionsorientierte Motivlagen induzieren, Potenziale für die beteiligten Akteure in Gemeinschaftsunternehmen liegen. So kann gezielt zunächst über Umstände verhandelt werden, die es ermöglichen, positive Ressourcen zu verteilen, oder Möglichkeiten für die Elternunternehmen ausgelotet werden, eigene Ausgaben durch Auslagerungen in das Joint Venture zu reduzieren. Diese förderliche Verhandlungshaltung kann sodann eventuell genutzt werden, um in den schwierigeren Verhandlungskonstellationen einen Stillstand zu verhindern.

Betrachtet man die letztgenannten Implikationen für die Praxis aus den bisherigen Forschungen, wird zudem klar, dass sich die unternehmerische Realität



und die im Rahmen dieser Arbeit durchgeführten Studien in einem wichtigen Punkt unterscheiden: In der Praxis werden nur selten ausschließlich Beitrags- *oder* Verteilungsverhandlungen um geteilte Ressourcen geführt, sondern in der Regel wird im Verlauf eines bestimmten Zeitraums sowohl über Beiträge als auch über die Verteilung von bestimmten Ressourcen verhandelt. Aus diesem Umstand ergibt sich für die zukünftige Forschung die Herausforderung, Verhandlungen um geteilte Ressourcen auch in anderen Operationalisierungsformen zu betrachten. Beispielsweise würde die messwiederholte Untersuchung der Allokationskontexte die Möglichkeit eröffnen, Rückschlüsse darauf zu ziehen, ob es Reihenfolgeeffekte in Bezug auf die Integrativität der Einigungen oder auch auf die motivationalen Randbedingungen der Verhandlung gibt. Ebenso würde sich auch eine messwiederholte Betrachtung von Verhandlungen um geteilte Ressourcen mit unterschiedlichen Valenzen anbieten. Wobei in Bezug auf die Ressourcenvalenz zudem von Interesse sein könnte, wie sich Verhandlungsführer verhalten, wenn sie sich sowohl über positive als auch negative Ressourcen in ein und derselben Verhandlung einigen müssen. Erste Studien, die sich dem Einfluss des zeitlichen Abstands zwischen der Verhandlung und den Konsequenzen der Einigung in Verteilungsverhandlungen gewidmet haben, deuten darauf hin, dass dieser temporale Faktor in Verhandlungen um geteilte Ressourcen beachtliche Auswirkungen auf die Integrativität der Einigungen hat und zudem deutliche Unterschiede zwischen Verhandlungen um positive und negative Ressourcen bestehen (Okhuysen et al., 2003).



## 12. Literaturverzeichnis

- Allen, M., Donohue, W., & Stewart, B. (1990). Comparing hardline and softline bargaining strategies in zero-sum situations using meta-analysis. In M. A. Rahim (Ed.), *Theory and research in conflict management* (pp. 86-103). New York, New York: Greenwood Publishing Group.
- Andreoni, J. (1995). Warm-Glow versus cold-prickle: The effects of positive and negative framing on cooperation in experiments. *The Quarterly Journal of Economics*, *110*(1), 1-21. doi:10.2307/2118508
- Appelt, K. C., & Higgins, E. T. (2010). My way: How strategic preferences vary by negotiator role and regulatory focus. *Journal of Experimental Social Psychology*, *46*(6), 1138-1142. doi:10.1016/j.jesp.2010.05.010
- Appelt, K. C., Zou, X., Arora, P., & Higgins, E. T. (2009). Regulatory fit in negotiation: Effects of "prevention-buyer" and "promotion-seller" fit. *Social Cognition*, *27*(3), 365-384. doi: 10.1521/soco.2009.27.3.365
- Balliet, D., Mulder, L. B., & van Lange, P. A. M. (2011). Reward, punishment, and cooperation: A meta-analysis. *Psychological Bulletin*, *137*(4), 594-615. doi: 10.1037/a0023489
- Bamford, J., Ernst, D., & Fubini, D. G. (2004). Launching a world-class joint venture. *Harvard Business Review*, *82*(2), 90-100.
- Baron, R. M., & Kenny, D. A. (1986). The moderator–mediator variable distinction in social psychological research: Conceptual, strategic, and statistical considerations. *Journal of Personality and Social Psychology*, *51*(6), 1173-1182. doi:10.1037/0022-3514.51.6.1173
- Bazerman, M. H., & Lewicki, R. J. (1983). *Negotiating in organizations*. Beverly Hills: Sage Publications.
- Bazerman, M. H., & Moore, D. A. (2008). *Judgment in managerial decision making* (7th ed.). New York: Wiley.
- Bebbington, A. J., & Bury, J. T. (2009). Institutional challenges for mining and sustainability in peru. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, *106*(41), 17296-17301. doi:10.1073/pnas.0906057106
- Bell, P. A., Petersen, T. R., & Hautaluoma, J. E. (1989). The effect of punishment probability on overconsumption and stealing in a simulated commons. *Journal*



- of Applied Social Psychology*, 19(17), 1483-1495. doi:10.1111/j.1559-1816.1989.tb01460.x
- Birjulin, A. A., Smith, J. M., & Bell, P. A. (1993). Monetary reward, verbal reinforcement, and harvest strategy of others in the commons dilemma. *The Journal of Social Psychology*, 133(2), 207-214. doi:10.1080/00224545.1993.9712138
- Blount, S., & Larrick, R. P. (2000). Framing the game: Examining frame choice in bargaining. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 81(1), 43-71. doi:10.1006/obhd.1999.2866
- Bornstein, G., & Rapoport, A. (1988). Intergroup competition for the provision of step-level public goods: Effects of preplay communication. *European Journal of Social Psychology*, 18(2), 125-142. doi:10.1002/ejsp.2420180205
- Bortz, J., & Schuster, C. (2010). *Statistik für Human-und Sozialwissenschaftler* (7th ed.). Berlin: Springer.
- Bowlby, J. (1969). *Attachment and loss* (Vol. 1). New York: Basic Books.
- Braver, S. L., & Wilson, L. A. W. (1986). Choices in social dilemmas: Effects of communication within subgroups. *The Journal of Conflict Resolution*, 30(1), 51-62. doi:10.2307/174110
- Brewer, M. B., & Kramer, R. M. (1986). Choice behavior in social dilemmas: Effects of social identity, group size, and decision framing. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50(3), 543-549. doi:10.1037/0022-3514.50.3.543
- Brickman, P. (1987). *Commitment, conflict, and caring*. Englewood Cliffs: Prentice-Hall.
- Carnevale, P. J., & Pruitt, D. G. (1992). Negotiation and mediation. *Annual Review of Psychology*, 43(1), 531-582. doi:10.1146/annurev.psych.43.1.531
- Chernev, A. (2004). Goal orientation and consumer preference for the status quo. *Journal of Consumer Research*, 31(3), 557-565. doi:10.1086/425090
- Cornes, R., & Sandler, T. (1996). *The theory of externalities: Public goods, and club goods*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Coxe, S., West, S. G., & Aiken, L. S. (2009). The analysis of count data: A gentle introduction to poisson regression and its alternatives. *Journal of Personality Assessment*, 91(2), 121-136. doi:10.1080/00223890802634175



- Crowe, E., & Higgins, E. T. (1997). Regulatory focus and strategic inclinations: Promotion and prevention in decision-making. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 69(2), 117-132. doi:10.1006/obhd.1996.2675
- Dawes, R. M. (1980). Social dilemmas. *Annual Review of Psychology*, 31(1), 169-193. doi:10.1146/annurev.ps.31.020180.001125
- De Dreu, C. K. W. (1995). Coercive power and concession making in bilateral negotiation. *Journal of Conflict Resolution*, 39(4), 646-670. doi:10.1177/0022002795039004003
- De Dreu, C. K. W., Carnevale, P. J., Emans, B. J., & van de Vliert, E. (1995). Outcome frames in bilateral negotiation: Resistance to concession making and frame adoption. *European Review of Social Psychology*, 6, 97-125.
- Elster, J. (1992). *Social justice*. New York: Russel Sage Foundation.
- Fehr, E., & Gächter, S. (2000). Cooperation and punishment in public goods experiments. *The American Economic Review*, 90(4), 980-994. doi:10.2307/117319
- Fehr, E., & Gächter, S. (2002). Altruistic punishment in humans. *Nature*, 415(6868), 137-140. doi:10.1038/415137a
- Fisher, R., & Ury, W. (1981). *Getting to yes*. New York: Houghton Mifflin.
- Fisher, R., Ury, W., & Patton, B. (1991). *Getting to yes: Negotiating agreement without giving in* (2nd ed.). New York, USA: Penguin Books.
- Förster, J., & Tory Higgins, E. (2005). How global versus local perception fits regulatory focus. *Psychological Science*, 16(8), 631-6. doi:10.1111/j.1467-9280.2005.01586.x
- Förster, J., Grant, H., Idson, L. C., & Higgins, E. (2001). Success/failure feedback, expectancies, and approach/avoidance motivation: How regulatory focus moderates classic relations. *Journal of Experimental Social Psychology*, 37(3), 253-260. doi:10.1006/jesp.2000.1455
- Freud, S. (1923). *Das ich und das es*. Frankfurt: Fischer.
- Friedman, R. S., & Förster, J. (2001). The effects of promotion and prevention cues on creativity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81(6), 1001-1013. doi:10.1037/0022-3514.81.6.1001
- Froman, L. A., & Cohen, M. D. (1970). Research reports. Compromise and logroll: Comparing the efficiency of two bargaining processes. *Behavioral Science*, 15(2), 180-183. doi:10.1002/bs.3830150209



- Galinsky, A. D., Leonardelli, G. J., Okhuysen, G. A., & Mussweiler, T. (2005). Regulatory focus at the bargaining table: Promoting distributive and integrative success. *Personality & Social Psychology Bulletin*, *31*(8), 1087-1098. doi: 10.1177/0146167205276429
- Galinsky, A. D., Maddux, W. W., Gilin, D., & White, J. B. (2008). Why it pays to get inside the head of your opponent: The differential effects of perspective taking and empathy in strategic interactions. *Psychological Science*, *19*(4), 378-384. doi:10.1111/j.1467-9280.2008.02096.x
- Games, P. A. (1984). Data transformations, power, and skew: A rebuttal to Levine and Dunlap. *Psychological Bulletin*, *95*(2), 345-347. doi: 10.1037/0033-2909.95.2.345
- Glass, G. V., Peckham, P. D., & Sanders, J. R. (1972). Consequences of failure to meet assumptions underlying the fixed effects analyses of variance and covariance. *Review of Educational Research*, *237*-288. doi: 10.3102/00346543042003237
- Gordon, H. S. (1954). The economic theory of a common-property resource: The fishery. *Journal of Political Economy*, *62*(2), 124-142. doi:10.2307/1825571
- Gratch, J., Deghani, M., Carnevale, P. J., Kim, Y. K., & De Melo, C. M. (2011, July). *These are ours: The effects of ownership and groups on property negotiation*. Presented at the annual conference of the International Association for Conflict Management (IACM), Istanbul.
- Griffith, W. I. (1989). The allocation of negative outcomes. *Advances in Group Processes*, *6*, 107-137.
- Heckathorn, D. D. (1996). The dynamics and dilemmas of collective action. *American Sociological Review*, *61*(2), 250-277. doi:10.2307/2096334
- Heckathorn, D. D. (1998). Collective action, social dilemmas and ideology. *Rationality and Society*, *10*(4), 451-479. doi: 10.1177/104346398010004004
- Higgins, E. T. (1997). Beyond pleasure and pain. *American Psychologist*, *52*(12), 1280-1300. doi:10.1037/0003-066x.52.12.1280
- Higgins, E. T. (2000). Making a good decision: Value from fit. *American Psychologist*, *55*(11), 1217-1230. doi:10.1037/0003-066X.55.11.1217
- Higgins, E. T. (2005). Value from regulatory fit. *Current Directions in Psychological Science*, *14*(4), 209-213. doi:10.1111/j.0963-7214.2005.00366.x



- Higgins, E. T., Friedman, R. S., Harlow, R. E., Idson, L. C., Ayduk, O. N., & Taylor, A. (2001). Achievement orientations from subjective histories of success: Promotion pride versus prevention pride. *European Journal of Social Psychology, 31*(1), 3-23. doi:10.1002/ejsp.27
- Higgins, E. T., Idson, L. C., Freitas, A. L., Spiegel, S., & Molden, D. C. (2003). Transfer of value from fit. *Journal of Personality and Social Psychology, 84*(6), 1140-1153. doi:10.1037/0022-3514.84.6.1140
- Higgins, T. (2008). Regulatory fit. In J. Y. Shah & W. L. Gardner (Eds.), *Handbook of motivation science* (pp. 356-372). New York: The Guilford Press.
- Idson, L. C., Liberman, N., & Higgins, E. T. (2004). Imagining how you'd feel: The role of motivational experiences from regulatory fit. *Personality & Social Psychology Bulletin, 30*(7), 926-37. doi:10.1177/0146167204264334
- Jain, S. P., Lindsey, C., Agrawal, N., & Maheswaran, D. (2007). For better or for worse? Valenced comparative frames and regulatory focus. *Journal of Consumer Research, 34*(1), 57-65. doi:10.1086/513046
- Kahneman, D. (1992). Reference points, anchors, norms, and mixed feelings. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 51*(2), 296-312. doi:10.1016/0749-5978(92)90015-y
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica, 47*(2), 263-291. doi:10.2307/1914185
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1984). Choices, values, and frames. *American Psychologist, 39*(4), 341-350. doi:10.1037/0003-066x.39.4.341
- Kahneman, D., Knetsch, J. L., & Thaler, R. H. (1991). Anomalies: The endowment effect, loss aversion, and status quo bias. *Journal of Economic Perspectives, 5*(1), 193-206. doi:10.1257/jep.5.1.193
- Kanbur, R. (2006). The economics of international aid. In S. Kolm & J. M. Ythier (Eds.), *Handbook of the economics of giving, altruism and reciprocity: Application* (Vol. 2, pp. 1559-1588). Amsterdam: Elsevier.
- Kelley, H. H., Beckman, L. L., & Fischer, C. S. (1967). Negotiating the division of a reward under incomplete information. *Journal of Experimental Social Psychology, 3*(4), 361-398. doi:10.1016/0022-1031(67)90004-2
- Kemp, K. E., & Smith, W. P. (1994). Information exchange, toughness, and integrative bargaining: The roles of explicit cues and perspective-taking. *The*



- International Journal of Conflict Management*, 5(1), 5-21. doi:10.1108/eb022734
- Kenny, D. A., & Kashy, D. A. (2011). Dyadic data analysis using multilevel modeling. In J. Hox (Ed.), *The handbook of advanced multilevel analysis* (pp. 335-370). London: Routledge.
- Kenny, D. A., Kashy, D. A., & Cook, W. L. (2006). *Dyadic data analysis: Methodology in the social sciences*. New York: The Guilford Press.
- Kerr, N. L. (1989). Illusions of efficacy: The effects of group size on perceived efficacy in social dilemmas. *Journal of Experimental Social Psychology*, 25(4), 287-313. doi:10.1016/0022-1031(89)90024-3
- Kerr, N. L. (1995). Norms in social dilemmas. In D. Schroeder (Ed.), *Social dilemmas*. New York: Praeger.
- Klimoski, R. J., & Ash, R. A. (1974). Accountability and negotiator behavior. *Organizational Behavior and Human Performance*, 11(3), 409-425. doi:10.1016/0030-5073(74)90029-4
- Kollock, P. (1998). Social dilemmas: The anatomy of cooperation. *Annual Review of Sociology*, 24, 183-214. doi:10.1146/annurev.soc.24.1.183
- Komorita, S. S., & Parks, C. D. (1995). Interpersonal relations: Mixed-Motive interaction. *Annual Review of Psychology*, 46(1), 183-207. doi:10.1146/annurev.psych.46.1.183
- Korobkin, R. (2009). *Negotiation theory and strategy*. New York: Wolters Kluwer.
- Kray, L. J., Reb, J., Galinsky, A. D., & Thompson, L. (2004). Stereotype reactance at the bargaining table: The effect of stereotype activation and power on claiming and creating value. *Personality & Social Psychology Bulletin*, 30(4), 399-411. doi:10.1177/0146167203261884
- Larrick, R. P., & Blount, S. (1997). The claiming effect: Why players are more generous in social dilemmas than in ultimatum games. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72(4), 810-825. doi:10.1037/0022-3514.72.4.810
- Lax, D. A., & Sebenius, J. K. (1987). Measuring the degree of joint gains achieved by negotiators. *Unpublished Manuscript, Harvard University*.
- Ledyard, J. (1995). Public goods: A survey of experimental research. In J. Kagel & A. Roth (Eds.), *Handbook of experimental economics*. Princeton: Princeton University Press.



- Leikas, S., Lönnqvist, J. -E., Verkasalo, M., & Lindeman, M. (2009). Regulatory focus systems and personal values. *European Journal of Social Psychology, 39*(3), 415-429. doi:10.1002/ejsp.547
- Leliveld, M. C., van Dijk, E., & van Beest, I. (2008). Initial ownership in bargaining: Introducing the giving, splitting, and taking ultimatum bargaining game. *Personality & Social Psychology Bulletin, 34*(9), 1214-1225. doi: 10.1177/0146167208318600
- Levin, I. P., Schneider, S. L., & Gaeth, G. J. (1998). All frames are not created equal: A typology and critical analysis of framing effects. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 76*(2), 149-188. doi:10.1006/obhd.1998.2804
- Lewicki, R. J., Barry, B., & Saunders, D. M. (2011). *Essentials of negotiation* (4th ed.). New York: McGraw-Hill.
- Lewicki, R. J., Saunders, D. M., & Barry, B. (2009). *Negotiation* (6th ed.). Boston: McGraw-Hill.
- Liberman, N., Idson, L. C., Camacho, C. J., & Higgins, E. T. (1999). Promotion and prevention choices between stability and change. *Journal of Personality and Social Psychology, 77*(6), 1135-1145. doi:10.1037/0022-3514.77.6.1135
- Liberman, N., Molden, D. C., Idson, L. C., & Higgins, E. T. (2001). Promotion and prevention focus on alternative hypotheses: Implications for attributional functions. *Journal of Personality and Social Psychology, 80*(1), 5-18. doi: 10.1037/0022-3514.80.1.5
- Loschelder, D. D., Stuppi, J., & Trötschel, R. (2013). "€ 14,875?!": Precision boosts the anchoring potency of first offers. *Social Psychological and Personality Science, 1*-9. doi:10.1177/1948550613499942
- Loschelder, D. D., Swaab, R. I., Trötschel, R., & Galinsky, A. D. (2014). The first-mover disadvantage: The folly of revealing compatible preferences. *Psychological Science*. doi:10.1177/0956797613520168
- Luce, R., & Raiffa, H. (1957). *Games and decisions; introduction and critical survey*. New York: Wiley.
- Mannix, E. A., Neale, M. A., & Northcraft, G. B. (1995). Equity, equality, or need? The effects of organizational culture on the allocation of benefits and burdens. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 63*(3), 276-286. doi: 10.1006/obhd.1995.1079



- Mannix, E. A., Thompson, L. L., & Bazerman, M. H. (1989). Negotiation in small groups. *Journal of Applied Psychology, 74*(3), 508-517. doi: 10.1037/0021-9010.74.3.508
- McCusker, C., & Carnevale, P. J. (1995). Framing in resource dilemmas: Loss aversion and the moderating effects of sanctions. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 61*(2), 190-201. doi:10.1006/obhd.1995.1015
- Mikula, G. (1980). On the role of justice in allocation decisions. In G. Mikula (Ed.), *Justice and social interaction: Experimental and theoretical contributions from psychological research*. New York: Springer-Verlag.
- Molden, D. C., & Higgins, E. T. (2004). Categorization under uncertainty: Resolving vagueness and ambiguity with eager versus vigilant strategies. *Social Cognition, 22*(2), 248-277. doi: 10.1521/soco.22.2.248.35461
- Moran, S., & Ritov, I. (2002). Initial perceptions in negotiations: Evaluation and response to logrolling offers. *Journal of Behavioral Decision Making, 15*(2), 101-124. doi:10.1002/bdm.405
- Motyka, S., Grewal, D., Puccinelli, N. M., Roggeveen, A. L., Avnet, T., Daryanto, A., ... Wetzels, M. (2014). Regulatory fit: A meta-analytic synthesis. *Journal of Consumer Psychology, 24*(3), 394-410. doi:10.1016/j.jcps.2013.11.004
- Mowrer, O. H. (1960). *Learning theory and behavior*. New York: Wiley.
- Myers, R. A., & Worm, B. (2003). Rapid worldwide depletion of predatory fish communities. *Nature, 423*(6937), 280-283. doi:10.1038/nature01610
- Northcraft, G. B., Neale, M. A., Tenbrunsel, A., & Thomas, M. (1996). Benefits and burdens: Does it really matter what we allocate? *Social Justice Research, 9*(1), 27-45. doi:10.1007/bf02197655
- Okhuysen, G. A., Galinsky, A. D., & Uptigrove, T. A. (2003). Saving the worst for last: The effect of time horizon on the efficiency of negotiating benefits and burdens. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 91*(2), 269-279. doi:10.1016/S0749-5978(03)00023-2
- Olekalns, M., Lau, F., & Smith, P. L. (2007). Resolving the empty core: Trust as a determinant of outcomes in three-party negotiations. *Group Decision and Negotiation, 16*(6), 527-538. doi:10.1007/s10726-007-9084-8
- Olson, M. (1965). *The logic of collective action: Public goods and the theory of groups*. Cambridge: Harvard University Press.



- Orbell, J. M., Van de Kragt, A. J., & Dawes, R. M. (1988). Explaining discussion-induced cooperation. *Journal of Personality and Social Psychology*, *54*(5), 811-819. doi:10.1037/0022-3514.54.5.811
- Ostrom, E. (1990). *Governing the commons: The evolution of institutions for collective action*. University Press: Cambridge.
- Ostrom, E., & Walker, J. M. (1989). *Communication in a commons: Cooperation without external enforcement*. Presented at the American Political Science Association Meeting, Panel on Freedom and Organization.
- Ostrom, E., Dietz, T., Dolsak, N., & Stern, P. C. (2002). *The drama of the commons*. Chicago: University of Chicago Press.
- Ostrom, V., & Ostrom, E. (1977). Public goods and public choices. In E. Savas (Ed.), *Alternatives for delivering public services. Toward improved performance* (pp. 7-49). Boulder: Westview Press.
- Ouschan, L., Boldero, J. M., Kashima, Y., Wakimoto, R., & Kashima, E. S. (2007). Regulatory focus strategies scale: A measure of individual differences in the endorsement of regulatory strategies. *Asian Journal of Social Psychology*, *10*(4), 243-257. doi:10.1111/j.1467-839X.2007.00233.x
- Park, S. H., & Russo, M. V. (1996). When competition eclipses cooperation: An event history analysis of joint venture failure. *Management Science*, *42*(6), 875-890. doi:10.2307/2634601
- Plan der Energie-Konzerne: Bund soll Abriss von Atom-Meilern finanzieren. (2014, May 11). *Spiegel Online*. Retrieved from <http://www.spiegel.de/wirtschaft/unternehmen/atomkraftwerke-energiekonzerne-fordern-bad-bank-vom-bund-a-968719.html>.
- Preacher, K. J., & Hayes, A. F. (2008). Asymptotic and resampling strategies for assessing and comparing indirect effects in multiple mediator models. *Behavior Research Methods*, *40*(3), 879-891. doi:10.3758/BRM.40.3.879
- Pruitt, D. G., & Carnevale, P. J. (1993). *Negotiation in social conflict*. Pacific Grove, CA: Brooks-Cole.
- Pruitt, D. G., & Lewis, S. A. (1975). Development of integrative solutions in bilateral negotiation. *Journal of Personality and Social Psychology*, *31*(4), 621-633. doi:10.1037/0022-3514.31.4.621
- Raiffa, H. (1982). *The art and science of negotiation*. Cambridge, MA: Harvard University Press.



- Rapoport, A. (1985). Provision of public goods and the MCS experimental paradigm. *The American Political Science Review*, 79(1), 148-155. doi: 10.2307/1956124
- Rapoport, A., Budescu, D. V., Suleiman, R., Weg, E., Liebrand, W. B. G., Messick, D. M., & Wilke, H. A. M. (1992). Social dilemmas with uniformly distributed resources. In *International series in experimental social psychology: Social dilemmas: Theoretical issues and research findings* (pp. 43-57). Elmsford: Pergamon Press.
- Rastogi, R. C., & Sjoelblom, K. L. (1999). *Inventory of radioactive waste disposals at sea*. Vienna, Austria: IAEA.
- Reuer, J. J., & Leiblein, M. J. (2000). Downside risk implications of multinationality and international joint ventures. *Academy of Management Journal*, 43(2), 203-214. doi:10.2307/1556377
- Samuelson, W., & Zeckhauser, R. (1988). Status quo bias in decision making. *Journal of Risk and Uncertainty*, 1(1), 7-59. doi:10.1007/bf00055564
- Sandler, T., & Daniel, G. G. (2003). Pure public goods versus commons: Benefit-Cost duality. *Land Economics*, 79(3), 355-368. doi:10.3368/le.79.3.355
- Scholer, A. A., & Higgins, T. (2012). Too much of a good thing? Trade-offs in promotion and prevention focus. In R. M. Ryan (Ed.), *The oxford handbook of human motivation* (pp. 65-84). Oxford: Oxford University Press.
- Sell, J. (2007). Social dilemma experiments in sociology, psychology, political science, and economics. In M. Webster & J. Sell (Eds.), *Laboratory experiments in the social sciences* (pp. 459-479). New York: Academic Press.
- Sell, J., & Wilson, R. K. (1991). Levels of information and contributions to public goods. *Social Forces*, 70(1), 107-124. doi:10.1093/sf/70.1.107
- Shah, J., & Higgins, E. T. (1997). Expectancy  $\times$  value effects: Regulatory focus as determinant of magnitude and direction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73(3), 447-458. doi:10.1037/0022-3514.73.3.447
- Shalvi, S., Reijseger, G., Handgraaf, M. J., Appelt, K. C., ten Velden, F. S., Giacomantonio, M., & De Dreu, C. K. (2013). Pay to walk away: Prevention buyers prefer to avoid negotiation. *Journal of Economic Psychology*, 38(0), 40-49. doi:/10.1016/j.joep.2012.03.002



- Shrout, P. E., & Fleiss, J. L. (1979). Intraclass correlations: Uses in assessing rater reliability. *Psychological Bulletin*, *86*(2), 420-8. doi: 10.1037/0033-2909.86.2.420
- Sondak, H., Neale, M. A., & Pinkley, R. (1995). The negotiated allocation of benefits and burdens: The impact of outcome valence, contribution, and relationship. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, *64*(3), 249-260. doi: 10.1006/obhd.1995.1103
- Suleiman, R., & Rapoport, A. (1992). Provision of step-level public goods with continuous contribution. *Journal of Behavioral Decision Making*, *5*(2), 133-153. doi:10.1002/bdm.3960050205
- Tabachnick, B. G., & Fidell, L. S. (2007). *Using multivariate statistics* (5th ed.). Boston: Pearson.
- Ten Velden, F. S., Beersma, B., & De Dreu, C. K. (2007). Majority and minority influence in group negotiation: The moderating effects of social motivation and decision rules. *Journal of Applied Psychology*, *92*(1), 259-268. doi: 10.1037/0021-9010.92.1.259
- Thaler, R. (1980). Toward a positive theory of consumer choice. *Journal of Economic Behavior & Organization*, *1*(1), 39-60. doi:/10.1016/0167-2681(80)90051-7
- Thompson, L. (2009). *The mind and heart of the negotiator* (4th ed.). Upper Saddle River, NJ: Pearson.
- Thompson, L. (2012). *The mind and heart of the negotiator* (5th ed.). Boston: Pearson Education.
- Thompson, L., & Hastie, R. (1990). Social perception in negotiation. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, *47*(1), 98-123. doi: 10.1016/0749-5978(90)90048-e
- Thompson, L., & Nadler, J. (2002). Negotiating via information technology: Theory and application. *Journal of Social Issues*, *58*(1), 109-124. doi: 10.1111/1540-4560.00251
- Tripp, T. M., & Sondak, H. (1992). An evaluation of dependent variables in experimental negotiation studies: Impasse rates and pareto efficiency. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, *51*(2), 273-295. doi: 10.1016/0749-5978(92)90014-x



- Trötschel, R., & Gollwitzer, P. M. (2007). Implementation intentions and the willful pursuit of prosocial goals in negotiations. *Journal of Experimental Social Psychology, 43*(4), 579-598. doi:10.1016/j.jesp.2006.06.002
- Trötschel, R., Bündgens, S., Hüffmeier, J., & Loschelder, D. D. (2013). Promoting prevention success at the bargaining table: Regulatory focus in distributive negotiations. *Journal of Economic Psychology, 38*(0), 26-39. doi:/10.1016/j.joep.2012.03.006
- Trötschel, R., Höhne, B., Majer, J., Loschelder, D., Deller, J., & Frey, D. (2014). Verhandeln. In D. Frey, & H-W. Bierhoff (Eds.), *Enzyklopädie Sozialpsychologie: Kommunikation, Interaktion und soziale Gruppenprozesse* (Vol. 3). Göttingen: Hogrefe Verlag.
- Trötschel, R., Hüffmeier, J., Loschelder, D. D., Schwartz, K., & Gollwitzer, P. M. (2011). Perspective taking as a means to overcome motivational barriers in negotiations: When putting oneself into the opponent's shoes helps to walk toward agreements. *Journal of Personality and Social Psychology, 101*(4), 771-90. doi:10.1037/a0023801
- Trötschel, R., Loschelder, D. D., Höhne, B., & Majer, J. (2015). Procedural Frames in Negotiations: How Offering My Resources vs. Requesting Yours Impacts Perception, Behavior & Outcomes. *Journal of Personality and Social Psychology, 103*(3), 417-435.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1981). The framing of decisions and the psychology of choice. *Science, 211*(4481), 453-458. doi:10.1126/science.7455683
- Van de Kragt, A. J., Dawes, R. M., Orbell, J. M., Braver, S. R., & Wilson, L. A. (1986). Doing well and doing good as ways of resolving social dilemmas. In H. Wilke, D. Messick, & C. G. Rutte (Eds.), *Experimental social dilemmas* (pp. 177-203). Frankfurt: Peter Lang.
- Van Lange, P. A., Joireman, J., Parks, C. D., & Van Dijk, E. (2013). The psychology of social dilemmas: A review. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 120*(2), 125-141. doi:/10.1016/j.obhdp.2012.11.003
- Vaughn, L. A., Baumann, J., & Klemann, C. (2008). Openness to experience and regulatory focus: Evidence of motivation from fit. *Journal of Research in Personality, 42*(4), 886-894. doi:/10.1016/j.jrp.2007.11.008



- Wade-Benzoni, K. A., Sondak, H., & Galinsky, A. D. (2010). Leaving a legacy: Intergenerational allocations of benefits and burdens. *Business Ethics Quarterly*, 20(1), 7-34. doi: 10.5840/beq20102013.
- Weingart, L., Olekalns, M., & Smith, P. L. (2006). Quantitative coding of negotiation behavior. In P. J. Carnevale & C. K. De Dreu (Eds.), *Methods of negotiation research* (pp. 105-119). Leiden: Martinus Nijhoff.
- Weingart, L. R., Olekalns, M., & Smith, P. L. (2005). Quantitative coding of negotiation behavior. *International Negotiation*, 9(3), 441-456. doi: 10.1163/1571806053498805
- Werth, L., & Förster, J. (2007). Regulatorischer Fokus. *Zeitschrift Für Sozialpsychologie*, 38(1), 33-42. doi:10.1024/0044-3514.38.1.33
- Wickens, T. D. (2002). *Elementary signal detection theory*. Oxford: Oxford University Press.
- Zartman, W. (1977). Negotiation as a joint decision-making process. *Journal of Conflict Resolution*, 21(4), 619-638. doi:10.1177/002200277702100405
- Zhang, Y., & Mittal, V. (2007). The attractiveness of enriched and impoverished options: Culture, self-construal, and regulatory focus. *Personality & Social Psychology Bulletin*, 33(4), 588-98. doi:10.1177/0146167206296954

## 13. Anhang

### 13.1. Anlagen zu Studie 1

#### *13.1.1. Fragebögen der Beitrags- und Verteilungsbedingung*

# Der Gemeinschaftsraum



In dem Wohnheim in dem du wohnst hat das Studentenwerk beschlossen, die Geselligkeit im Haus zu fördern und einen Gemeinschaftsraum zu stiften.

Jeder Bewohner und jede Bewohnerin wird deshalb gebeten, **einige seiner/ihrer eigenen Gesellschaftsspiele, Poster, DVDs, Kissen, CDs und Bücher** für diesen Raum beizutragen. Die Gegenstände werden im neuen Gemeinschaftsraum nicht gestohlen oder beschädigt, da dieser videoüberwacht und abgeschlossen wird.

Um gleichzeitig schon ein erstes Kennenlernen zu fördern, soll jeder Bewohner mit einem anderen Bewohner darüber verhandeln, wie viel Gegenstände beigetragen werden. Du hast dich auch bereits mit dem andern Bewohner getroffen. Dabei habt ihr euch auch schon darüber ausgetauscht wie **wertvoll** die Gegenstände für euch sind.

Du findest die Idee eines Gemeinschaftsraums sehr gut. Natürlich ist es dir bei einigen Gegenständen wichtiger, sie in der Wohnung zu haben, bei anderen könntest du dir es gut vorstellen, sie für den Gemeinschaftsraum beizutragen. So spielst du Gesellschaftsspiele ohnehin lieber mit anderen Leuten zusammen, deine Bücher hättest du aber lieber bei dir in der Wohnung.

Unten sind daher zuerst deine eigenen Wichtigkeiten der Gegenstände angeben, danach die des anderen Bewohners abgebildet (★★★★★ hohe Wichtigkeit, ★ geringe Wichtigkeit). Die Sterne bezeichnen dabei die Wichtigkeit, die der Gegenstände für dich bei dir in der Wohnung bzw. im Gemeinschaftsraum hat. „Dein Besitz“ („Besitz des Bewohners“) bezeichnet die Anzahl an Poster, Gesellschaftsspielen, usw., die du von dir beitragen könntest.

## Deine Wichtigkeiten

| Gegenstände für den Gemeinschaftsraum | Dein Besitz | Wichtigkeit in deiner Wohnung | Wichtigkeit im Gemeinschaftsraum |
|---------------------------------------|-------------|-------------------------------|----------------------------------|
| Poster                                | 12          | ★                             | ★★                               |
| Gesellschaftsspiele                   | 10          | ★★★★                          | ★★★★★                            |
| DVDs                                  | 10          | ★★                            | ★★★★                             |
| CDs                                   | 10          | ★★                            | ★                                |
| Bücher                                | 10          | ★★★★                          | ★★                               |
| Kissen                                | 12          | ★★★★★                         | ★★★★                             |

## Wichtigkeiten des anderen Bewohners

| Gegenstände für den Gemeinschaftsraum | Besitz des Bewohners | Wichtigkeit in der Wohnung des Bewohners | Wichtigkeit im Gemeinschaftsraum |
|---------------------------------------|----------------------|--|----------------------------------|
| Poster                                | 12                   | ★  | ★★                               |
| Gesellschaftsspiele                   | 10                   | ★★★★                                     | ★★                               |
| DVDs                                  | 10                   | ★★                                       | ★                                |
| CDs                                   | 10                   | ★★                                       | ★★★★                             |
| Bücher                                | 10                   | ★★★★                                     | ★★★★★                            |
| Kissen                                | 12                   | ★★★★★                                    | ★★★★                             |

Wenn du dem anderen Bewohner also vorschlägst 2 Gesellschaftsspiele zu behalten und 8 Gesellschaftsspiele für den Gemeinschaftsraum beizutragen und dasselbe auch von ihm/ihr verlangst, dann bekommst du eine Punktzahl von 2\*★★★★ für deine Wohnung und 16\*★★★★ für den Gemeinschaftsraum. Der andere Bewohner hingegen 2\*★★★★ für seine Wohnung und 16\*★★ für den Gemeinschaftsraum.

### Beispiel

*Zu Beginn der Verhandlung möchte ich...*

... *x* der **Gesellschaftsspiele** (insgesamt 20)

  2   behalten (max. 10)       16  im Gemeinschaftsraum        2  darf Bew. behalten (max. 10)

Im Folgenden sollst du dem anderen Bewohner daher einen **ersten Vorschlag** für eure beiden Beiträge machen. Gib dafür bitte an, welche und wie viele Gegenstände du behalten möchtest, was du zum Gemeinschaftsraum beitragen möchtest und welche Gegenstände du als Beitrag der Gegenseite forderst. Bitte beachte hierbei, dass du nur deine **eigenen Gegenstände für dich beanspruchen** darfst. Gehe bei der Erstellung des Vorschlags bitte **nur von den Wichtigkeiten aus und ignoriere eigene Gegenstandspräferenzen**. Achte bitte darauf **alle** Gegenstände zu berücksichtigen.

*Zu Beginn der Verhandlung möchte ich...*

... *x* der **Poster** (insgesamt 24)

       behalten (max. 12)             im Gemeinschaftsraum             darf Bew. behalten (max. 12)

... *x* der **Gesellschaftsspiele** (insgesamt 20)

       behalten (max. 10)             im Gemeinschaftsraum             darf Bew. behalten (max. 10)

... *x* der **DVDs** (insgesamt 20)

       behalten (max. 10)             im Gemeinschaftsraum             darf Bew. behalten (max. 10)

... *x* der **CDs** (insgesamt 20)

       behalten (max. 10)             im Gemeinschaftsraum             darf Bew. behalten (max. 10)

... *x* der **Bücher** (insgesamt 20)

       behalten (max. 10)             im Gemeinschaftsraum             darf Bew. behalten (max. 10)

... *x* der **Kissen** (insgesamt 24)

       behalten (max. 12)             im Gemeinschaftsraum             darf Bew. behalten (max. 12)

Bitte beantworte nun einige Fragen zu deinem ersten Vorschlag.

**Kreuze dafür das Kästchen an, welches am besten zu der Aussage passt.**

„Mein erster Vorschlag ist eher ein **Angebot** an den anderen Bewohner“

Trifft gar nicht zu (1)---(2)---(3)---(4)---(5)---(6)---(7) Trifft voll und ganz zu

„Mein erster Vorschlag ist eher eine **Forderung** an den anderen Bewohner“

Trifft gar nicht zu (1)---(2)---(3)---(4)---(5)---(6)---(7) Trifft voll und ganz zu

„Bei meinem ersten Vorschlag habe ich mich zuerst darauf konzentriert, wie viele Gegenstände **ich** behalten möchte.“

Trifft gar nicht zu (1)---(2)---(3)---(4)---(5)---(6)---(7) Trifft voll und ganz zu

„Bei meinem ersten Vorschlag habe ich mich zuerst darauf konzentriert, wie viele Gegenstände **der andere Bewohner** beitragen soll.“

Trifft gar nicht zu (1)---(2)---(3)---(4)---(5)---(6)---(7) Trifft voll und ganz zu

„Bei meinem ersten Vorschlag habe ich mich zuerst darauf konzentriert, wie viele Gegenstände **in den Gemeinschaftsraum** kommen sollen.“

Trifft gar nicht zu (1)---(2)---(3)---(4)---(5)---(6)---(7) Trifft voll und ganz zu

„Bei meinem ersten Vorschlag war ich zugeständnisbereit.“

Trifft gar nicht zu (1)---(2)---(3)---(4)---(5)---(6)---(7) Trifft voll und ganz zu

„In der kommenden Verhandlung werde ich auch versuchen, die Interessen des Gegenübers zu realisieren.“

Trifft gar nicht zu (1)---(2)---(3)---(4)---(5)---(6)---(7) Trifft voll und ganz zu

„In der kommenden Verhandlung ist es mein Hauptanliegen, meine eigenen Interessen durchzusetzen.“

Trifft gar nicht zu (1)---(2)---(3)---(4)---(5)---(6)---(7) Trifft voll und ganz zu

„In der kommenden Verhandlung ist es mir wichtig, die kollektiven Interessen zu maximieren.“

Trifft gar nicht zu (1)---(2)---(3)---(4)---(5)---(6)---(7) Trifft voll und ganz zu

„Mir ist es wichtig, als Sieger aus der kommenden Verhandlung herauszugehen.“

Trifft gar nicht zu (1)---(2)---(3)---(4)---(5)---(6)---(7) Trifft voll und ganz zu

„In der kommenden Verhandlung ist es mir vor allem wichtig, insgesamt keinen Verlust zu erleiden.“

Trifft gar nicht zu (1)---(2)---(3)---(4)---(5)---(6)---(7) Trifft voll und ganz zu

„In der kommenden Verhandlung ist es für mich wichtig, so viel Gewinn wie möglich zu erzielen.“

Trifft gar nicht zu (1)---(2)---(3)---(4)---(5)---(6)---(7) Trifft voll und ganz zu

„Gegenstände, die ich besitze, bekommen für mich einen besonderen Wert.“

Trifft gar nicht zu (1)---(2)---(3)---(4)---(5)---(6)---(7) Trifft voll und ganz zu

„Der Verlust eigener Gegenstände ist für mich schmerzvoller, als der Verlust gemeinsamer Gegenstände.“

Trifft gar nicht zu (1)---(2)---(3)---(4)---(5)---(6)---(7) Trifft voll und ganz zu

„Ich lehne es generell ab, Verluste für die Gemeinschaft zu erleiden.“

Trifft gar nicht zu (1)---(2)---(3)---(4)---(5)---(6)---(7) Trifft voll und ganz zu

„Meine eigenen Gewinne sind mir wichtiger als geteilte Gewinne.“

Trifft gar nicht zu (1)---(2)---(3)---(4)---(5)---(6)---(7) Trifft voll und ganz zu

„Bei gemeinsamen Anliegen für die Bevölkerung wie z.B. der Rentenversicherung, von denen jeder profitiert, ist es mir wichtig, dass alle gleich viel dazu beitragen.“

Trifft gar nicht zu (1)---(2)---(3)---(4)---(5)---(6)---(7) Trifft voll und ganz zu

„Wenn ich weiß, dass die anderen Mitbewohner nicht erfahren werden, wie viele Gegenstände ich beibringe, würde ich mehr für mich behalten.“

Trifft gar nicht zu (1)---(2)---(3)---(4)---(5)---(6)---(7) Trifft voll und ganz zu

„Mein Verhandlungspartner hat einen größeren Anspruch auf die Verhandlungsgegenstände, wenn er schon länger im Wohnheim lebt als ich.“

Trifft gar nicht zu (1)---(2)---(3)---(4)---(5)---(6)---(7) Trifft voll und ganz zu

„Alle Bewohner des Wohnheims haben denselben Anspruch auf die Verhandlungsgegenstände.“

Trifft gar nicht zu (1)---(2)---(3)---(4)---(5)---(6)---(7) Trifft voll und ganz zu

Alter: \_\_\_\_ Geschlecht: ( ) weiblich ( ) männlich Studienfach: \_\_\_\_\_

Hast du noch Anmerkungen zu der Studie? Was war gut, was war schlecht?

---

---

---

**★ Vielen Dank für die Mitarbeit ★**

# Der Gemeinschaftsraum



In dem Wohnheim in dem du wohnst, bietet ein Gemeinschaftsraum die Gelegenheit für einige Abende in netter Gesellschaft. Dieser soll nun renoviert werden.

Der Gemeinschaftsraum wurde immer gut gepflegt und abhanden gekommen ist dort auch noch nichts. Im Rahmen der Renovierung können nun einige der dortigen **Gesellschaftsspiele, DVDs, Bücher, CDs, Kissen und Poster** aus dem Raum ausgetauscht werden, sodass die Möglichkeit besteht, einige der noch sehr gut erhaltenen Gegenstände unter den aktuellen Bewohnern des Heims zu verteilen.

Jeder Bewohner soll nun mit einem anderen Bewohner darüber verhandeln wie die Gegenstände verteilt werden. Natürlich können diese aber auch im Gemeinschaftsraum verbleiben, wenn sie dort besser genutzt werden können. Du hast dich bereits mit dem anderen Bewohner getroffen und ihr habt euch schon darüber ausgetauscht, wie **wertvoll** die zu verteilenden Gegenstände für euch sind. Natürlich hättest du einige Gegenstände lieber in deiner Wohnung als andere. So spielst du Gesellschaftsspiele ohnehin lieber mit anderen Personen zusammen, Bücher hingegen hätten in deiner eigenen Wohnung eine größere Wichtigkeit für dich.

Unten sind zuerst deine eigenen Wichtigkeiten, danach die des anderen Bewohners abgebildet (★★★★★ hohe Wichtigkeit, ★ geringe Wichtigkeit). Die Sterne bezeichnen dabei die Wichtigkeit, die der Gegenstände für dich bei dir in der Wohnung bzw. im Gemeinschaftsraum hat. „gemeinsamer Besitz“ bezeichnet die Gesamtanzahl an Poster, Gesellschaftsspielen, usw., die ihr aus dem Gemeinschaftsraum verteilen könnt.

## Deine Wichtigkeiten

| Gegenstände im Gemeinschaftsraum | gemeinsamer Besitz | Wichtigkeit in deiner Wohnung | Wichtigkeit im Gemeinschaftsraum |
|----------------------------------|--------------------|-------------------------------|----------------------------------|
| Poster                           | 24                 | ★                             | ★★                               |
| Gesellschaftsspiele              | 20                 | ★★★★                          | ★★★★★                            |
| DVDs                             | 20                 | ★★                            | ★★★★                             |
| CDs                              | 20                 | ★★                            | ★                                |
| Bücher                           | 20                 | ★★★★                          | ★★                               |
| Kissen                           | 24                 | ★★★★★                         | ★★★★                             |

## Wichtigkeiten des anderen Bewohners

| Gegenstände im Gemeinschaftsraum | gemeinsamer Besitz | Wichtigkeit in der Wohnung des anderen Bewohners | Wichtigkeit im Gemeinschaftsraum |
|----------------------------------|--------------------|--|----------------------------------|
| Poster                           | 24                 | ★  | ★★                               |
| Gesellschaftsspiele              | 20                 | ★★★★   | ★★                               |
| DVDs                             | 20                 | ★★   | ★                                |
| CDs                              | 20                 | ★★   | ★★★★                             |
| Bücher                           | 20                 | ★★★★   | ★★★★★                            |
| Kissen                           | 24                 | ★★★★★  | ★★★★                             |

Wenn du dem anderen Bewohner also vorschlägst 2 Gesellschaftsspiele zu nehmen und 8 Gesellschaftsspiele im Gemeinschaftsraum zu belassen und dasselbe auch von ihm/ihr verlangst, dann bekommst du eine Punktzahl von 2\*★★★★ für deine Wohnung und 16\*★★★★★ für den Gemeinschaftsraum. Der andere Bewohner hingegen 2\*★★★★ für seine Wohnung und 16\*★★ für den Gemeinschaftsraum.

### Beispiel

*Zu Beginn der Verhandlung möchte ich...*

... *x* der **gemeinsamen Gesellschaftsspiele** (insgesamt 20)

  2   für mich (max. 10)       16  im Gem.raum behalten        2   für den Bewohner (max. 10)

Im Folgenden kannst du dem anderen Bewohner einen **ersten Vorschlag** für die Verteilung der Besitztümer machen. Gib dafür bitte an, welche und wie viele Gegenstände du für dich beanspruchst, was du im Gemeinschaftsraum belassen möchtest und welche Gegenstände du der Gegenseite überlässt. Bitte beachte hierbei, dass du **höchstens die Hälfte der Gegenstände** für dich beanspruchen darfst. Gehe bei der Erstellung des Vorschlags bitte **nur von den Wichtigkeiten aus und ignoriere eigene Gegenstandspräferenzen**. Achte bitte darauf **alle** Gegenstände aufzuteilen.

*Zu Beginn der Verhandlung möchte ich...*

... *x* der **gemeinsamen Poster** (insgesamt 24)

\_\_\_\_\_ für mich (max. 12)      \_\_\_\_\_ im Gem.raum behalten      \_\_\_\_\_ für den Bewohner (max. 12)

... *x* der **gemeinsamen Gesellschaftsspiele** (insgesamt 20)

\_\_\_\_\_ für mich (max. 10)      \_\_\_\_\_ im Gem.raum behalten      \_\_\_\_\_ für den Bewohner (max. 10)

... *x* der **gemeinsamen DVDs** (insgesamt 20)

\_\_\_\_\_ für mich (max. 10)      \_\_\_\_\_ im Gem.raum behalten      \_\_\_\_\_ für den Bewohner (max. 10)

... *x* der **gemeinsamen CDs** (insgesamt 20)

\_\_\_\_\_ für mich (max. 10)      \_\_\_\_\_ im Gem.raum behalten      \_\_\_\_\_ für den Bewohner (max. 10)

... *x* der **gemeinsamen Bücher** (insgesamt 20)

\_\_\_\_\_ für mich (max. 10)      \_\_\_\_\_ im Gem.raum behalten      \_\_\_\_\_ für den Bewohner (max. 10)

... *x* der **gemeinsamen Kissen** (insgesamt 24)

\_\_\_\_\_ für mich (max. 12)      \_\_\_\_\_ im Gem.raum behalten      \_\_\_\_\_ für den Bewohner (max. 12)

Bitte beantworte nun einige Fragen zu deinem ersten Vorschlag.

***Kreuze dafür das Kästchen an, welches am besten zu der Aussage passt.***

„Mein erster Vorschlag ist eher ein **Angebot** an den anderen Bewohner“

Trifft gar nicht zu (1)---(2)---(3)---(4)---(5)---(6)---(7) Trifft voll und ganz zu

„Mein erster Vorschlag ist eher eine **Forderung** an den anderen Bewohner“

Trifft gar nicht zu (1)---(2)---(3)---(4)---(5)---(6)---(7) Trifft voll und ganz zu

„Bei meinem ersten Vorschlag habe ich mich zuerst darauf konzentriert, wie viele Gegenstände **im Gemeinschaftsraum** bleiben sollen.“

Trifft gar nicht zu (1)---(2)---(3)---(4)---(5)---(6)---(7) Trifft voll und ganz zu

„Bei meinem ersten Vorschlag habe ich mich zuerst darauf konzentriert, wie viele Gegenstände **ich** bekommen möchte.“

Trifft gar nicht zu (1)---(2)---(3)---(4)---(5)---(6)---(7) Trifft voll und ganz zu

„Bei meinem ersten Vorschlag habe ich mich zuerst darauf konzentriert, wie viele Gegenstände **der andere Bewohner** bekommen darf.“

Trifft gar nicht zu (1)---(2)---(3)---(4)---(5)---(6)---(7) Trifft voll und ganz zu

„Bei meinem ersten Vorschlag war ich zugeständnisbereit.“

Trifft gar nicht zu (1)---(2)---(3)---(4)---(5)---(6)---(7) Trifft voll und ganz zu

„In der kommenden Verhandlung werde ich auch versuchen, die Interessen des Gegenübers zu realisieren.“

Trifft gar nicht zu (1)---(2)---(3)---(4)---(5)---(6)---(7) Trifft voll und ganz zu

„In der kommenden Verhandlung ist es mein Hauptanliegen, meine eigenen Interessen durchzusetzen.“

Trifft gar nicht zu (1)---(2)---(3)---(4)---(5)---(6)---(7) Trifft voll und ganz zu

„In der kommenden Verhandlung ist es mir wichtig, die kollektiven Interessen zu maximieren.“

Trifft gar nicht zu (1)---(2)---(3)---(4)---(5)---(6)---(7) Trifft voll und ganz zu

„Mir ist es wichtig, als Sieger aus der kommenden Verhandlung herauszugehen.“

Trifft gar nicht zu (1)---(2)---(3)---(4)---(5)---(6)---(7) Trifft voll und ganz zu

„In der kommenden Verhandlung ist es mir vor allem wichtig, insgesamt keinen Verlust zu erleiden.“

Trifft gar nicht zu (1)---(2)---(3)---(4)---(5)---(6)---(7) Trifft voll und ganz zu

„In der kommenden Verhandlung ist es für mich wichtig, so viel Gewinn wie möglich zu erzielen.“

Trifft gar nicht zu (1)---(2)---(3)---(4)---(5)---(6)---(7) Trifft voll und ganz zu

„Gegenstände, die ich besitze, bekommen für mich einen besonderen Wert.“

Trifft gar nicht zu (1)---(2)---(3)---(4)---(5)---(6)---(7) Trifft voll und ganz zu

„Der Verlust eigener Gegenstände ist für mich schmerzvoller, als der Verlust gemeinsamer Gegenstände.“

Trifft gar nicht zu (1)---(2)---(3)---(4)---(5)---(6)---(7) Trifft voll und ganz zu

„Ich lehne es generell ab, Verluste für die Gemeinschaft zu erleiden.“

Trifft gar nicht zu (1)---(2)---(3)---(4)---(5)---(6)---(7) Trifft voll und ganz zu

„Meine eigenen Gewinne sind mir wichtiger als geteilte Gewinne.“

Trifft gar nicht zu (1)---(2)---(3)---(4)---(5)---(6)---(7) Trifft voll und ganz zu

„Bei gemeinsamen Ressourcen, von denen jeder profitiert, wie z.B. Rohstoffen, ist es mir wichtig, dass alle einen gleich großen Anteil davon erhalten.“

Trifft gar nicht zu (1)---(2)---(3)---(4)---(5)---(6)---(7) Trifft voll und ganz zu

„Wenn ich weiß, dass die anderen Mitbewohner nicht erfahren werden, wie viele Gegenstände ich bekomme, würde ich mehr für mich fordern.“

Trifft gar nicht zu (1)---(2)---(3)---(4)---(5)---(6)---(7) Trifft voll und ganz zu

„Mein Verhandlungspartner hat einen größeren Anspruch auf die Verhandlungsgegenstände, wenn er schon länger im Wohnheim lebt als ich.“

Trifft gar nicht zu (1)---(2)---(3)---(4)---(5)---(6)---(7) Trifft voll und ganz zu

„Alle Bewohner des Wohnheims haben denselben Anspruch auf die Verhandlungsgegenstände.“

Trifft gar nicht zu (1)---(2)---(3)---(4)---(5)---(6)---(7) Trifft voll und ganz zu

Alter: \_\_\_\_ Geschlecht: ( ) weiblich ( ) männlich Studienfach: \_\_\_\_\_

Hast du noch Anmerkungen zu der Studie? Was war gut, was war schlecht?

---

---

---

**★ Vielen Dank für die Mitarbeit ★**



### 13.1.2. Skalenzusammenstellung Manipulationscheck

| Bedingung  | Item  |
|------------|---|
| Beitrag    | “Bei meinem ersten Vorschlag habe ich mich zuerst darauf konzentriert, wie viele Gegenstände ich behalten möchte” (rekodiert)               |
|            | “Bei meinem ersten Vorschlag habe ich mich zuerst darauf konzentriert, wie viele Gegenstände der andere Bewohner beitragen soll”            |
| Verteilung | “Bei meinem ersten Vorschlag habe ich mich zuerst darauf konzentriert, wie viele Gegenstände ich bekommen möchte”                           |
|            | “Bei meinem ersten Vorschlag habe ich mich zuerst darauf konzentriert, wie viele Gegenstände der andere Bewohner bekommen darf” (rekodiert) |



## 13.2. Anlagen zu Studie 2

### *13.2.1. Instruktionen für die Beitrags- und Verteilungsbedingung*

Reihenfolge der Anhänge

1. Beitragsbedingung in Rolle Inselreisen
2. Beitragsbedingung in Rolle Sonne und Meer
3. Verteilungsbedingung in Rolle Inselreisen
4. Verteilungsbedingung in Rolle Sonne und Meer

# INSELREISEN

Stellen Sie sich vor, dass Sie mit Ihrem Familienunternehmen **Inselreisen** in dem kleinen, **karibischen Inselstaat Umahu** einige Appartements besitzen. Das Atoll besteht aus **drei Inseln**, von denen die größte Insel Umahu selbst ist.

Sie haben mit Ihrer Firma in den letzten Jahren unter großem persönlichem Einsatz **sechs verschiedene Wohnungstypen** auf einer der kleineren Inseln aufgebaut. Ihr Konkurrent im Ferienmarkt ist die Firma Sonne und Meer, die gleichsam auf der anderen kleinen Insel einige Appartements aufgebaut hat. Insgesamt haben Sie und Ihr Konkurrent Sonne und Meer jeweils **10 Appartements eines jeden Typs** auf Ihren kleinen Inseln gebaut. Derzeit läuft das Geschäft gut und Sie machen **satte Gewinne** mit Ihren Appartements, auch wenn natürlich einige Wohnungstypen besser laufen als andere. Auf dem iPad ist Ihre eigene Insel links unter dem Banner Inselreisen abgebildet.

Auf Ihrer eigenen Insel haben Sie sich mühevoll Ihre **exklusive Appartementsiedlung** aufgebaut. Sie sind **stolz** darauf, was Sie und Ihre Familie geleistet haben und sehen diese exklusiven Appartementsiedlung als **Ihr Lebenswerk** an. In der folgenden Grafik sehen Sie Ihre sechs unterschiedlichen Apartmenttypen, von denen Sie jeweils zehn auf Ihrer kleinen Insel aufgebaut haben.

10 Singleappartements



10 Doppelappartements



10 Gruppenappartements



10 Familienappartements



10 Honeymoonsuiten



10 Luxussuiten



Ihre Buchungen erhalten Sie von einer Reiseagentur die versucht, Ihnen eine möglichst gleichmäßige Auslastung zu garantieren. Nichtsdestotrotz erfreuen sich dabei **einige Wohnungstypen größerer Beliebtheit** als andere. Wenn Sie auf ihrem iPad auf **Exklusive Profitraten** klicken, können Sie die **unterschiedlichen Gewinne** sehen, die Sie mit den Wohnungstypen auf Ihrer eigenen Insel erzielen.

So machen Sie beispielsweise **je Honeymoonsuite einen Gewinn von € 5000**. Da Sie auf Ihrer exklusiven Insel derzeit 10 Honeymoonsuiten gebaut haben, machen Sie also **insgesamt einen Gewinn von € 50.000** mit diesem Apartmenttyp. Für Ihre Unternehmensplanung ist es natürlich wichtig zu erkennen, dass sich die Gewinne zwischen den Wohnungstypen unterscheiden, was daran liegt, dass die verschiedenen Typen unterschiedlich beliebt bei Ihren Gästen sind. So buchen beispielsweise **vergleichsweise viele Gäste Ihre Luxusappartements**, wohingegen **eher wenige Gäste Ihre Familienappartements** buchen.

Die Inselregierung ist **hoch erfreut** über den Erfolg von Inselreisen. Gerade deshalb, aber auch weil die Regierung vor kurzem ein nachhaltiges Tourismusprogramm verabschiedet hat, möchte sie eine effektivere Verteilung der Apartmentangebote über die drei Inseln des Atolls erreichen. Die Inselregierung hat Ihnen daher vorgeschlagen, einige Ihrer Appartements aufzukaufen und zu Mietwohnungen für die Einheimischen umzufunktionieren. Sie können dafür auf der Hauptinsel Umahu **gleichwertige Appartements neu aufbauen**. Durch den Kaufpreis

# INSELREISEN

für Ihre Appartements machen Sie keinen Gewinn, können aber Ihre Kosten für den Neuaufbau auf Umahu abdecken.

Der Deal hat nur einen Haken: Die auf Umahu neu aufgebauten Appartements werden in Zukunft **nicht mehr Ihnen exklusiv gehören**. Um der Gefahr eines Monopols vorzubeugen, hat die Regierung angeordnet, dass die Appartements auf Umahu **zu gleichen Teilen Inselreisen und Ihrem im Ferienmarkt erbitterten Konkurrenten Sonne und Meer gehören** sollen. Als wäre das nicht schon schlimm genug, hat die Regierung zusätzlich angeordnet, dass Sie sich die Gewinne in der neuen Siedlung **mit Ihrem Konkurrenten teilen** sollen.

Sie sind nicht begeistert von der Idee der Inselregierung, wollen aber zumindest guten Willen zeigen, um es sich nicht mit der Regierung zu verscherzen. Ihre Aufgabe in der kommenden Verhandlung wird es also sein, a) mit Sonne und Meer darüber zu verhandeln, wie viele Ihrer **exklusiven Appartements** Sie **bereit sind als geleistete Abgabe in Zukunft gemeinsam auf Umahu** zu verwalten und gleichzeitig b) Vorschläge darüber zu machen, wie viele exklusive Appartements **Sonne und Meer in Zukunft zu der gemeinsamen Feriensiedlung auf Umahu beitragen soll**.

Da Umahu eine deutlich größere Insel ist, können Sie dort auch eine größere Anzahl an Appartements bauen (**20 Appartements pro Wohnungstyp**), was zu anderen Raten für Ihre Wohnungstypen führt. Zudem haben Sie für die Appartements auf Umahu eine **andere Reiseagentur**, von der **Inselreisen und Sonne und Meer gemeinsam Gäste beziehen**. Daher sind auch Ihre Gewinne in der gemeinsamen Feriensiedlung auf Umahu anders als auf Ihrer exklusiven Insel.

**Sie sollten also genau bedenken, welche und wie viele Appartements sie bereit sind, als Abgabe zu der gemeinsamen Feriensiedlung auf Umahu zu leisten.**

Wenn Sie auf Ihrem iPad auf **GEMEINSAME PROFITRATEN** klicken, sehen sie die Profitraten für Ihre Appartements auf Umahu. **WICHTIG**: Die gemeinsamen Gewinne sind **noch nicht geteilt**. Wenn Sie auf das Feld **GEMEINSAMER GEWINN** drücken, wird ihnen jedoch Ihr Anteil eingeblendet.

# INSELREISEN

Sie verhandeln in **5 Runden** mit Ihrem Gegenüber darüber, welche der Appartements Sie exklusiv und welche Sie gemeinsam besitzen wollen. Sollten Sie sich nicht einigen können, bleiben alle Appartements in exklusivem Besitz. Jede Runde besteht dabei aus folgenden Schritten:

1. Nehmen Sie zunächst Ihr iPad in die Hand. Überlegen Sie sich nun, wie viele **Ihrer Appartements** Sie bereit sind zu der **gemeinsamen Firma beizutragen**. Durch das Anklicken eines Appartements auf Ihrer eigenen Insel (**links: Banner Inselreisen**) tragen Sie jeweils ein Appartement zur gemeinsamen Siedlung auf Umahu bei.
  - a. Wenn Sie mit Ihren Einstellungen unzufrieden sind, können Sie jederzeit mit **RESET** die Appartements zurücksetzen und neu beitragen.
2. Danach klicken Sie auf **OK** und überlegen sich dann, wie viele der **Appartements der Gegenseite** diese zu Ihrer **gemeinsamen Firma beitragen** soll. Durch das Anklicken eines Appartements auf der gegnerischen Insel (**rechts: Banner Sonne und Meer**) fordern Sie Sonne und Meer auf, jeweils ein Appartement zur gemeinsamen Siedlung auf Umahu beizutragen.
  - a. Wenn Sie mit Ihren Einstellungen unzufrieden sind, können Sie jederzeit mit **RESET** die Appartements zurücksetzen und neu beitragen.
3. Sollten Sie mit dem Angebot zufrieden sein, klicken Sie auf **ANGEBOT SENDEN** und stellen Ihr iPad ab. Nun warten Sie bis auch Ihr Gegenüber sein Angebot eingestellt hat, was Sie daran sehen, dass auch er das iPad abstellt.
4. Wenn Sie und Ihr Verhandlungspartner beide ein neues Angebot eingestellt haben, tauschen Sie Ihre iPads.
5. Vergleichen, verhandeln und diskutieren Sie Ihre beiden Verhandlungsvorschläge, tauschen Ihre iPads zurück und gehen danach zur nächsten Verhandlungsrunde über **RUNDE X**.

**WICHTIG:** Ihr Verhandlungspartner darf Ihr iPad nur zu sehen bekommen, wenn Sie auf **ANGEBOT SENDEN** geklickt haben. Sie dürfen über alles reden, aber der **Gegenseite nicht Ihre Profitraten zeigen!**

Wenden Sie sich nun an die Versuchsleitung, um das Beispiel aus der Abbildung zu erarbeiten:



# SONNE UND MEER

Stellen Sie sich vor, dass Sie mit Ihrem Familienunternehmen **Sonne und Meer** in dem kleinen, **karibischen Inselstaat Umahu** einige Appartements besitzen. Das Atoll besteht aus **drei Inseln**, von denen die größte Insel Umahu selbst ist.

Sie haben mit Ihrer Firma in den letzten Jahren unter großem persönlichem Einsatz **sechs verschiedene Wohnungstypen** auf einer der kleineren Inseln aufgebaut. Ihr Konkurrent im Ferienmarkt ist die Firma Inselreisen, die gleichsam auf der anderen kleinen Insel einige Appartements aufgebaut hat. Insgesamt haben Sie und Ihr Konkurrent Inselreisen jeweils **10 Appartements eines jeden Typs** auf Ihren kleinen Inseln gebaut. Derzeit läuft das Geschäft gut und Sie machen **satte Gewinne** mit Ihren Appartements, auch wenn natürlich einige Wohnungstypen besser laufen als andere. Auf dem iPad ist Ihre eigene Insel links unter dem Banner Sonne und Meer abgebildet.

Auf Ihrer eigenen Insel haben Sie sich mühevoll Ihre **exklusive Appartementsiedlung** aufgebaut. Sie sind **stolz** darauf, was Sie und Ihre Familie geleistet haben und sehen diese exklusiven Appartementsiedlung als **Ihr Lebenswerk** an. In der folgenden Grafik sehen Sie Ihre sechs unterschiedlichen Appartements Typen, von denen Sie jeweils zehn auf Ihrer kleinen Insel aufgebaut haben.

10 Singleappartements



10 Doppelappartements



10 Gruppenappartements



10 Familienappartements



10 Honeymoonsuiten



10 Luxussuiten



Ihre Buchungen erhalten Sie von einer Reiseagentur die versucht, Ihnen eine möglichst gleichmäßige Auslastung zu garantieren. Nichtsdestotrotz erfreuen sich dabei **einige Wohnungstypen größerer Beliebtheit** als andere. Wenn Sie auf Ihrem iPad auf **Exklusive Profitraten** klicken, können Sie die **unterschiedlichen Gewinne** sehen, die Sie mit den Wohnungstypen auf Ihrer eigenen Insel erzielen.

So machen Sie beispielsweise **je Honeymoonsuite einen Gewinn von € 5000**. Da Sie auf Ihrer exklusiven Insel derzeit 10 Honeymoonsuiten gebaut haben, machen Sie also **insgesamt einen Gewinn von € 50.000** mit diesem Apartmenttyp. Für Ihre Unternehmensplanung ist es natürlich wichtig zu erkennen, dass sich die Gewinne zwischen den Wohnungstypen unterscheiden, was daran liegt, dass die verschiedenen Typen unterschiedlich beliebt bei Ihren Gästen sind. So buchen beispielsweise **vergleichsweise viele Gäste Ihre Luxusappartements**, wohingegen **eher wenige Gäste Ihre Familienappartements** buchen.

Die Inselregierung ist **hoch erfreut** über den Erfolg von Sonne und Meer. Gerade deshalb, aber auch weil die Regierung vor kurzem ein nachhaltiges Tourismusprogramm verabschiedet hat, möchte sie eine effektivere Verteilung der Apartmentangebote über die drei Inseln des Atolls erreichen. Die Inselregierung hat Ihnen daher vorgeschlagen, einige Ihrer Appartements aufzukaufen und zu Mietwohnungen für die q umzufunktionieren. Sie können dafür auf der Hauptinsel Umahu **gleichwertige Appartements neu aufbauen**. Durch den Kaufpreis für Ihre

# SONNE UND MEER

Appartements machen Sie keinen Gewinn, können aber Ihre Kosten für den Neuaufbau auf Umahu abdecken.

Der Deal hat nur einen Haken: Die auf Umahu neu aufgebauten Appartements werden in Zukunft **nicht mehr Ihnen exklusiv gehören**. Um der Gefahr eines Monopols vorzubeugen, hat die Regierung angeordnet, dass die Appartements auf Umahu **zu gleichen Teilen Sonne und Meer und Ihrem im Ferienmarkt erbitterten Konkurrenten Inselreisen gehören** sollen. Als wäre das nicht schon schlimm genug, hat die Regierung zusätzlich angeordnet, dass Sie sich die Gewinne in der neuen Siedlung **mit Ihrem Konkurrenten teilen** sollen.

Sie sind nicht begeistert von der Idee der Inselregierung, wollen aber zumindest guten Willen zeigen, um es sich nicht mit der Regierung zu verscherzen. Ihre Aufgabe in der kommenden Verhandlung wird es also sein, a) mit Inselreisen darüber zu verhandeln, wie viele Ihrer **exklusiven Appartements** Sie **bereit sind als geleistete Abgabe in Zukunft gemeinsam auf Umahu** zu verwalten und gleichzeitig b) Vorschläge darüber zu machen wie viele exklusive Appartements **Inselreisen in Zukunft zu der gemeinsamen Feriensiedlung auf Umahu beitragen soll**.

Da Umahu eine deutlich größere Insel ist, können Sie dort auch eine größere Anzahl an Appartements bauen (**20 Appartements pro Wohnungstyp**), was zu andere Raten für Ihre Wohnungstypen führt. Zudem haben Sie für die Appartements auf Umahu eine **andere Reiseagentur**, von der **Sonne und Meer und Inselreisen gemeinsam Gäste beziehen**. Daher sind auch Ihre Gewinne in der gemeinsamen Feriensiedlung auf Umahu anders als auf Ihrer exklusiven Insel.

**Sie sollten also genau bedenken, welche und wie viele Appartements Sie bereit sind, als Abgabe zu der gemeinsamen Feriensiedlung auf Umahu zu leisten.**

Wenn Sie auf Ihrem iPad auf **GEMEINSAME PROFITRATEN** klicken, sehen Sie die Profitraten für Ihre Appartements auf Umahu. **WICHTIG**: Die gemeinsamen Gewinne sind **noch nicht geteilt**. Wenn Sie auf das Feld **GEMEINSAMER GEWINN** drücken, wird ihnen jedoch Ihr Anteil eingeblendet.

# SONNE UND MEER

Sie verhandeln in **5 Runden** mit Ihrem Gegenüber darüber, welche der Appartements Sie exklusiv und welche Sie gemeinsam besitzen wollen. Sollten Sie sich nicht einigen können, bleiben alle Appartements in exklusivem Besitz. Jede Runde besteht dabei aus folgenden Schritten:

1. Nehmen Sie zunächst Ihr iPad in die Hand. Überlegen Sie sich nun wie viele **Ihrer Appartements** Sie bereit sind zu der **gemeinsamen Firma beizutragen**. Durch das Anklicken eines Appartements auf Ihrer eigenen Insel (**links: Banner Sonne und Meer**) tragen Sie jeweils ein Appartement zur gemeinsamen Siedlung auf Umahu bei.
  - a. Wenn Sie mit Ihren Einstellungen unzufrieden sind, können Sie jederzeit mit **RESET** die Appartements zurücksetzen und neu beitragen.
2. Danach klicken Sie auf **OK** und überlegen sich dann wie viele der **Appartements der Gegenseite** diese zu Ihrer **gemeinsamen Firma beitragen** soll. Durch das Anklicken eines Appartements auf der gegnerischen Insel (**rechts: Banner Inselreisen**) fordern Sie Inselreisen auf jeweils ein Appartement zur gemeinsamen Siedlung auf Umahu beizutragen.
  - a. Wenn Sie mit Ihren Einstellungen unzufrieden sind, können Sie jederzeit mit **RESET** die Appartements zurücksetzen und neu beitragen.
3. Sollten Sie mit dem Angebot zufrieden sein, klicken Sie auf **ANGEBOT SENDEN** und stellen Ihr iPad ab. Nun warten Sie bis auch ihr Gegenüber ein neues Angebot eingestellt hat, was Sie daran sehen, dass auch er das iPad abstellt.
4. Wenn Sie und ihr Verhandlungspartner beide ein neues Angebot eingestellt haben, tauschen Sie Ihre iPads.
5. Vergleichen, verhandeln und diskutieren Sie Ihre beiden Verhandlungsvorschläge, tauschen Ihre iPads zurück und gehen danach zur nächsten Verhandlungsrunde über **RUNDE X**.

**WICHTIG:** Ihr Verhandlungspartner darf ihr iPad nur zu sehen bekommen, wenn Sie auf **ANGEBOT SENDEN** geklickt haben. Sie dürfen über alles reden, aber der **Gegenseite nicht Ihre Profitraten zeigen!**

Wenden Sie sich nun an die Versuchsleitung, um das Beispiel aus der Abbildung zu erarbeiten:



# INSELREISEN

Stellen Sie sich vor, dass Sie mit Ihrem Unternehmen **Inselreisen** und Ihrem Partner aus dem Unternehmen Sonne und Meer in dem kleinen, **karibischen Inselstaat Umahu** einige Appartements besitzen. Das Atoll besteht aus drei Inseln, von denen die größte Insel Umahu selbst ist.

Sie und Ihr Partner haben **sechs verschiedene Wohnungstypen** auf der Hauptinsel Umahu aufgebaut. Insgesamt haben Sie und Ihr Partner jeweils **20 Appartements eines jeden Typs** auf Umahu gebaut. Derzeit läuft das Geschäft gut und Sie machen satte Gewinne mit Ihren Appartements, auch wenn natürlich einige Wohnungstypen besser laufen als andere.

Auf dem iPad ist Ihre gemeinsame Siedlung auf der Hauptinsel Umahu in der Mitte abgebildet, auf der Sie mit Ihrem Geschäftspartner eine **gemeinsame Appartementsiedlung** gebaut haben. Ihre Firma (Inselreisen) und die Firma Ihres Geschäftspartners (Sonne und Meer) erhalten Ihre Buchungen von einer **gemeinsamen Reiseagentur**. In der folgenden Grafik sehen Sie Ihre sechs unterschiedlichen Apartmenttypen, von denen Sie jeweils zwanzig auf Ihrer gemeinsamen Insel aufgebaut haben.

20 Singleappartements



20 Doppelappartements



20 Gruppenappartements



20 Familienappartements



20 Honeymoonsuiten



20 Luxussuiten



Ihre Reiseagentur versucht Ihnen eine möglichst gleichmäßige Auslastung zu garantieren. Nichtsdestotrotz erfreuen sich dabei **einige Wohnungstypen größerer Beliebtheit** als andere. Wenn Sie auf Ihrem iPad auf **GEMEINSAME PROFITRATEN** klicken, können Sie die **unterschiedlichen Gewinne** sehen, die Sie mit den Wohnungstypen auf Ihrer gemeinsamen Insel erzielen.

So machen Sie beispielsweise **je Honeymoonsuite einen Gewinn von € 6000**. Da Sie auf Ihrer gemeinsamen Insel derzeit 20 Honeymoonsuiten gebaut haben, machen Sie also insgesamt einen Gewinn von € 120.000 mit diesem Apartmenttyp. Der gemeinsame Gewinnbetrag ist **noch nicht geteilt**, d.h. für Sie alleine bleibt ein Gewinn in Höhe von € 60.000 übrig. Wenn Sie auf das Feld **GEMEINSAMER GEWINN** drücken, wird Ihnen **Ihr Anteil** eingeblendet. Für Ihre Unternehmensplanung ist es natürlich wichtig zu erkennen, dass sich die Gewinne zwischen den Wohnungstypen unterscheiden, was daran liegt, dass die verschiedenen Typen unterschiedlich beliebt bei Ihren Gästen sind. So buchen beispielsweise **vergleichsweise viele Gäste Ihre Gruppenappartements**, wohingegen **eher wenige Gäste Ihre Familienappartements** buchen.

Die Inselregierung ist **hoch erfreut** über den Erfolg von Inselreisen und Sonne und Meer. Gerade deshalb, aber auch weil die Regierung vor kurzem ein nachhaltiges Tourismusprogramm verabschiedet hat, möchte Sie eine effektivere Verteilung der Apartmentangebote über die drei Inseln des Atolls erreichen. Die Inselregierung hat Inselreisen und Sonne und Meer daher vorgeschlagen, einige Ihrer Appartements aufzukaufen und zu Mietwohnungen für die Ein-

# INSELREISEN

heimischen umzufunktionieren. Sie können dafür auf einer der kleineren Insel **gleichwertige Appartements neu aufbauen**. Durch den Kaufpreis für Ihre Appartements machen Sie keinen Gewinn, können aber Ihre Kosten für den Neuaufbau auf einer der kleineren Inseln abdecken.

Der Deal beinhaltet sogar noch einen extra Bonus: Die Inselregierung hat beschlossen, eine stärkere Diversifizierung zu fördern und hat daher angeordnet, dass die Firmen Inselreisen und Sonne und Meer die neuen Appartements auf den kleineren Inseln in Zukunft alleine verwalten sollen. Damit werden die neuen Appartements auf einer der kleinen Inseln **Inselreisen exklusiv gehören**. Sie können also in Zukunft mit einigen Ihrer Appartements auf Umahu weiterhin **gemeinsame Gewinne** machen und zusätzlich mit anderen Appartements auf einer der kleineren Inseln **exklusive Gewinne**.

Ihre Aufgabe in der kommenden Verhandlung wird es also sein, mit Sonne und Meer darüber zu verhandeln, wie viele Ihrer **gemeinsamen Appartements** Sie **in Zukunft exklusiv auf Ihrer kleineren Insel** verwalten wollen und gleichzeitig Vorschläge darüber zu machen, wie viele gemeinsame Appartements **Sonne und Meer in Zukunft exklusiv** verwalten darf.

Da Umahu deutlich größer ist, als die beiden anderen Inseln, können Sie auf diesen **nur noch 10 Appartements pro Wohnungstyp** aufbauen, was zu andere Raten für Ihre Wohnungstypen führt. Zudem haben Sie für Ihre exklusiven Appartements eine **neue Reiseagentur** gefunden, von der Sie auch **exklusiv Gäste beziehen**. Daher sind auch Ihre Gewinne auf Ihrer exklusiven Insel anders als in Ihrer gemeinsamen Feriensiedlung auf Umahu. Wenn Sie auf Ihrem iPad auf **EXKLUSIVE PROFITRATEN** klicken, sehen Sie die Profitraten für Ihre Appartements auf Ihrer exklusiven Insel.

**Sie sollten also genau bedenken, bei welchen und wie vielen Appartements es sich lohnt, Sie in Zukunft exklusiv zu verwalten.**

# INSELREISEN

Sie verhandeln in **5 Runden** mit Ihrem Gegenüber darüber, welche der Appartements Sie exklusiv und welche Sie gemeinsam besitzen wollen. Sollten Sie sich nicht einigen können, bleiben alle Appartements in exklusivem Besitz. Jede Runde besteht dabei aus folgenden Schritten:

1. Nehmen Sie zunächst Ihr iPad in die Hand. Überlegen Sie sich nun, wie viele **der gemeinsamen Appartements** Sie gerne in Zukunft auf Ihrer **exklusiven Insel** verwalten möchten. Durch das Anklicken eines Appartements auf Ihrer gemeinsamen Insel (**Umahu**) wird jeweils ein Appartement auf Ihre exklusive Insel umgesiedelt (**Links: Banner Inselreisen**).
  - a. Wenn Sie mit Ihren Einstellungen unzufrieden sind, können Sie jederzeit mit **RESET** die Appartements zurücksetzen und neu verteilen.
2. Danach klicken Sie auf **OK** und überlegen sich dann, wie viele **der gemeinsamen Appartements** Sonne und Meer in Zukunft exklusiv verwalten darf. Durch das Anklicken eines Appartements auf der gemeinsamen Insel (**Umahu**) wird jeweils ein Appartement auf die exklusive Insel von Sonne und Meer umgesiedelt (**Rechts: Banner Sonne und Meer**).
  - a. Wenn Sie mit Ihren Einstellungen unzufrieden sind, können Sie jederzeit mit **RESET** die Appartements zurücksetzen und neu verteilen.
3. Sollten Sie mit dem Angebot zufrieden sein, klicken Sie auf **ANGEBOT SENDEN** und stellen Ihr iPad ab. Nun warten Sie, bis auch Ihr Gegenüber sein Angebot eingestellt hat, was Sie daran sehen, dass auch er das iPad abstellt.
4. Wenn Sie und Ihr Verhandlungspartner beide ein neues Angebot eingestellt haben, tauschen Sie Ihre iPads.
5. Vergleichen, verhandeln und diskutieren Sie Ihre beiden Verhandlungsvorschläge, tauschen Ihre iPads zurück und gehen danach zur nächsten Verhandlungsrunde über **RUNDE X**.

**WICHTIG:** Ihr Verhandlungspartner darf Ihr iPad nur zu sehen bekommen, wenn Sie auf **ANGEBOT SENDEN** geklickt haben. Sie dürfen über alles reden, aber der **Gegenseite nicht Ihre Profitraten zeigen!**

Wenden Sie sich nun an die Versuchsleitung, um das Beispiel aus der Abbildung zu erarbeiten:



# SONNE UND MEER

Stellen Sie sich vor, dass Sie mit ihrem Unternehmen **Sonne und Meer** und ihrem Partner aus dem Unternehmen Inselreisen in dem kleinen, **karibischen Inselstaat Umahu** einige Appartements besitzen. Das Atoll besteht aus drei Inseln, von denen die größte Insel Umahu selbst ist.

Sie und ihr Partner haben **sechs verschiedene Wohnungstypen** auf der Hauptinsel Umahu aufgebaut. Insgesamt haben Sie und ihr Partner jeweils **20 Appartements eines jeden Typs** auf Umahu gebaut. Derzeit läuft das Geschäft gut und Sie machen satte Gewinne mit Ihren Appartements, auch wenn natürlich einige Wohnungstypen besser laufen als andere.

Auf dem iPad ist ihre gemeinsame Siedlung auf der Hauptinsel Umahu in der Mitte abgebildet, auf der Sie mit ihrem Geschäftspartner eine **gemeinsame Appartementsiedlung** gebaut haben. Ihre Firma (Sonne und Meer) und die Firma Ihres Geschäftspartners (Inselreisen) erhalten ihre Buchungen von einer **gemeinsamen Reiseagentur**. In der folgenden Grafik sehen sie ihre sechs unterschiedlichen Apartmententypen, von denen sie jeweils zwanzig auf ihrer gemeinsamen Insel aufgebaut haben.

20 Singleappartements



20 Doppelappartements



20 Gruppenappartements



20 Familienappartements



20 Honeymoonsuiten



20 Luxussuiten



Ihre Reiseagentur versucht Ihnen eine möglichst gleichmäßige Auslastung zu garantieren. Nichtsdestotrotz erfreuen sich dabei **einige Wohnungstypen größerer Beliebtheit** als andere. Wenn sie auf ihrem iPad auf **GEMEINSAME PROFITRATEN** klicken, können sie die **unterschiedlichen Gewinne** sehen, die sie mit den Wohnungstypen auf ihrer gemeinsamen Insel erzielen.

So machen Sie beispielsweise **je Honeymoonsuite einen Gewinn von € 6000**. Da Sie auf Ihrer gemeinsamen Insel derzeit 20 Honeymoonsuiten gebaut haben, machen Sie also insgesamt einen Gewinn von € 120.000 mit diesem Apartmententyp. Der gemeinsame Gewinnbetrag ist **noch nicht geteilt**, d.h. für sie alleine bleibt ein Gewinn in Höhe von € 60.000 übrig. Wenn Sie auf das Feld **GEMEINSAMER GEWINN** drücken, wird ihnen **Ihr Anteil** eingeblendet. Für ihre Unternehmensplanung ist es natürlich wichtig zu erkennen, dass sich die Gewinne zwischen den Wohnungstypen unterscheiden, was daran liegt, dass die verschiedenen Typen unterschiedlich beliebt bei Ihren Gästen sind. So buchen beispielsweise **vergleichsweise viele Gäste ihre Gruppenappartements**, wohingegen **eher wenige Gäste ihre Familienappartements** buchen.

Die Inselregierung ist **hoch erfreut** über den Erfolg von Sonne und Meer und Inselreisen. Gerade deshalb, aber auch weil die Regierung vor kurzem ein nachhaltiges Tourismusprogramm verabschiedet hat, möchte sie eine effektivere Verteilung der Apartmentangebote über die drei Inseln des Atolls erreichen. Die Inselregierung hat Sonne und Meer und Inselreisen daher vorgeschlagen, einige ihrer Appartements aufzukaufen und zu Mietwohnungen für die Einhei-

# SONNE UND MEER

mischen umzufunktionieren. Sie können dafür auf einer der kleineren Insel **gleichwertige Appartements neu aufbauen**. Durch den Kaufpreis für Ihre Appartements machen Sie keinen Gewinn, können aber Ihre Kosten für den Neuaufbau auf einer der kleineren Inseln abdecken.

Der Deal beinhaltet sogar noch einen extra Bonus: Die Inselregierung hat beschlossen, eine stärkere Diversifizierung zu fördern und hat daher angeordnet, dass die Firmen Sonne und Meer und Inselreisen die neuen Appartements auf den kleineren Inseln in Zukunft alleine verwalten sollen. Damit werden die neuen Appartements auf einer der kleinen Inseln **Sonne und Meer exklusiv gehören**. Sie können also in Zukunft mit einigen Ihrer Appartements auf Umahu weiterhin **gemeinsame Gewinne** machen und zusätzlich mit anderen Appartements auf einer der kleineren Inseln **exklusive Gewinne**.

Ihre Aufgabe in der kommenden Verhandlung wird es also sein, mit Inselreisen darüber zu verhandeln, wie viele ihrer **gemeinsamen Appartements** sie **in Zukunft exklusiv auf Ihrer kleineren Insel** verwalten wollen und gleichzeitig Vorschläge darüber zu machen, wie viele gemeinsame Appartements **Inselreisen in Zukunft exklusiv** verwalten darf.

Da Umahu deutlich größer ist, als die beiden anderen Inseln, können Sie auf diesen **nur noch 10 Appartements pro Wohnungstyp** aufbauen, was zu andere Raten für Ihre Wohnungstypen führt. Zudem haben Sie für ihre exklusiven Appartements eine **neue Reiseagentur** gefunden, von der Sie auch **exklusiv Gäste beziehen**. Daher sind auch ihre Gewinne auf ihrer exklusiven Insel anders als in Ihrer gemeinsamen Feriensiedlung auf Umahu. Wenn Sie auf Ihrem iPad auf **EXKLUSIVE PROFITRATEN** klicken, sehen sie die Profitraten für ihre Appartements auf ihrer exklusiven Insel.

**Sie sollten also genau bedenken, bei welchen und wie vielen Appartements es sich lohnt, sie in Zukunft exklusiv zu verwalten.**

# SONNE UND MEER

Sie verhandeln in **5 Runden** mit Ihrem Gegenüber darüber, welche der Apartments Sie exklusiv und welche Sie gemeinsam besitzen wollen. Sollten Sie sich nicht einigen können, bleiben alle Apartments in exklusivem Besitz. Jede Runde besteht dabei aus folgenden Schritten:

1. Nehmen Sie zunächst Ihr iPad in die Hand. Überlegen Sie sich nun, wie viele **der gemeinsamen Apartments** sie gerne in Zukunft auf ihrer **exklusiven Insel** verwalten möchten. Durch das Anklicken eines Apartments auf ihrer gemeinsamen Insel (**Umahu**) wird jeweils ein Apartment auf ihre exklusive Insel umgesiedelt (**Links: Banner Sonne und Meer**).
  - a. Wenn Sie mit ihren Einstellungen unzufrieden sind, können sie jederzeit mit **RESET** die Apartments zurücksetzen und neu verteilen.
2. Danach klicken Sie auf **OK** und überlegen sich dann, wie viele **der gemeinsamen Apartments** Inselreisen in Zukunft exklusiv verwalten darf. Durch das Anklicken eines Apartments auf der gemeinsamen Insel (**Umahu**) wird jeweils ein Apartment auf die exklusive Insel von Sonne und Meer umgesiedelt (**Rechts: Banner Inselreisen**).
  - a. Wenn Sie mit ihren Einstellungen unzufrieden sind, können sie jederzeit mit **RESET** die Apartments zurücksetzen und neu verteilen.
3. Sollten Sie mit dem Angebot zufrieden sein, klicken Sie auf **ANGEBOT SENDEN** und stellen Ihr iPad ab. Nun warten Sie, bis auch ihr Gegenüber sein Angebot eingestellt hat, was Sie daran sehen, dass auch er das iPad abstellt.
4. Wenn Sie und ihr Verhandlungspartner beide ein neues Angebot eingestellt haben, tauschen Sie Ihre iPads.
5. Vergleichen, verhandeln und diskutieren Sie Ihre beiden Verhandlungsvorschläge, tauschen Ihre iPads zurück und gehen danach zur nächsten Verhandlungsrunde über **RUNDE X**.

**WICHTIG:** Ihr Verhandlungspartner darf ihr iPad nur zu sehen bekommen, wenn sie auf **ANGEBOT SENDEN** geklickt haben. Sie dürfen über alles reden, aber der **Gegenseite nicht Ihre Profitraten zeigen!**

Wenden Sie sich nun an die Versuchsleitung, um das Beispiel aus der Abbildung zu erarbeiten:





### *13.2.2. Fragebögen der Beitrags- und Verteilungsbedingung*

| FB - VORHER   | Skala | Extreme                           |
|---|-------|-----------------------------------|
| Ich werde in der Verhandlung die Firma .... vertreten.  | 2     | Inselreisen vs. Sonne und Meer    |
| Derzeit besitze und verwalte ich alle Appartements noch <b>exklusiv</b> .   | 2     | Ja vs. Nein                       |
| Derzeit besitze und verwalte ich alle Appartements noch <b>gemeinsam</b> mit [andere Firma].  | 2     | Ja vs. Nein                       |
| In der kommenden Verhandlung werde ich mich <b>zuerst</b> darauf konzentrieren, wie viele Appartements <b>ich</b> [weiterhin/in Zukunft] <b>exklusiv besitzen</b> möchte. | 7     | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| In der kommenden Verhandlung werde ich mich <b>zuerst</b> darauf konzentrieren, wie viele Appartements in <b>gemeinsamen Besitz</b> kommen sollen.                        | 7     | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| In der kommenden Verhandlung werde ich mich <b>zuerst</b> darauf konzentrieren, wie viele Appartements mein Gegenüber [beitragen soll/exklusiv besitzen darf].            | 7     | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| In der kommenden Verhandlung ist es für mich wichtig <b>so viel Gewinn</b> wie möglich zu erzielen.   | 7     | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| In der kommenden Verhandlung ist es für mich wichtig <b>so wenig Verlust</b> wie möglich zu machen.   | 7     | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| Die Appartments auf meiner <b>exklusiven Insel</b> nehme ich als <b>wertvoll</b> wahr.  | 7     | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| Die Appartments auf der <b>gemeinsamen Insel</b> nehme ich als <b>wertvoll</b> wahr.  | 7     | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| Die Appartments auf der <b>exklusiven Insel</b> von [andere Firma] nehme ich als <b>wertvoll</b> wahr.  | 7     | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| Ich nehme [Name Ver.parnter] als meinen Kollegen wahr.  | 7     | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| Ich fühle mich mit [Name Ver.parnter] verbunden.  | 7     | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| Ich nehme [Name Ver.parnter] eher als ... wahr.   | 6     | Partner vs. Gegner                |

**FB - NACHHER**

**Skala**

**Extreme**

|   |   |                                   |
|---|---|-----------------------------------|
| Ich habe in der Verhandlung die Firma .... vertreten.   | 2 | Inselreisen vs. Sonne und Meer    |
| Zu Beginn der Verhandlung habe ich alle Appartements noch exklusiv verwaltet und besessen.  | 2 | Ja vs. Nein                       |
| Zu Beginn der Verhandlung habe ich alle Appartements noch gemeinsam mit [andere Firma] verwaltet und besessen.  | 2 | Ja vs. Nein                       |
| In der Verhandlung habe ich mich <b>zuerst</b> darauf konzentriert, wie viele Appartements <b>ich</b> [weiterhin/in Zukunft] <b>exklusiv besitzen</b> möchte. | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| In der Verhandlung habe ich mich <b>zuerst</b> darauf konzentriert, wie viele Appartements in <b>gemeinsamen Besitz</b> kommen sollen.                        | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| In der Verhandlung habe ich mich <b>zuerst</b> darauf konzentriert, wie viele Appartements mein Gegenüber [beitragen soll/exklusiv besitzen darf].            | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| In der Verhandlung war es für mich wichtig <b>so viel Gewinn</b> wie möglich zu erzielen.   | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| In der Verhandlung war es für mich wichtig <b>so wenig Verlust</b> wie möglich zu machen.   | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| Ich wollte vor allem einen <b>gutes Ergebnis</b> mit den <b>exklusiven Appartments</b> erzielen.  | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| Ich wollte vor allem einen <b>gutes Ergebnis</b> mit den <b>gemeinsamen Appartments</b> erzielen.   | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| Ich wollte vor allem einen <b>schlechtes Ergebnis</b> bei den <b>exklusiven Appartments</b> vermeiden.  | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| Ich wollte vor allem einen <b>schlechtes Ergebnis</b> bei den <b>gemeinsamen Appartments</b> vermeiden.   | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| Die Appartments, die <b>jetzt</b> auf meiner <b>exklusiven Insel</b> sind, nehme ich als <b>wertvoll</b> wahr.  | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| Die Appartments, die <b>jetzt</b> auf der <b>gemeinsamen Insel</b> sind, nehme ich als <b>wertvoll</b> wahr.  | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| Die Appartments, die <b>jetzt</b> auf der <b>exklusiven Insel</b> von [andere Firma] sind, nehme ich als <b>wertvoll</b> wahr.                                | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |

|   |   |                                   |
|---|---|-----------------------------------|
| Gegenstände, die nur mir allein gehören, sind für mich besonders wertvoll.  | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| Gegenstände, die ich mit jemandem teile, empfinde ich <b>nicht</b> als " <b>meinen</b> " <b>Besitz</b> .                            | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| Ich habe es als übergriffig wahrgenommen über die Appartements des Verhandlungspartners zu entscheiden.                             | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| Ich habe versucht mich in die Lage von [Name Ver.parnter] zu versetzen, um seine/Ihre <b>Motive</b> nachzuvollziehen.               | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| Ich habe versucht mich in die Lage von [Name Ver.parnter] zu versetzen, um seine/Ihre <b>Stimmung</b> nachzuvollziehen.             | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| In den Textnachrichten habe ich versucht zwischen den Zeilen zu lesen, um [Name Ver.parnter] <b>Beweggründe</b> zu verstehen.       | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| In den Textnachrichten habe ich versucht zwischen den Zeilen zu lesen, um [Name Ver.parnter] <b>Gefühle</b> zu verstehen.           | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| Ich habe versucht die Interessen von [Name Ver.parnter] zu verstehen, um <b>Ihr/Ihm gute Angebote</b> zu machen.                    | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| Ich habe versucht die Interessen von [Name Ver.parnter] zu verstehen, um <b>mehr für mich</b> herausholen zu können.                | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| Ich habe <b>gar nicht</b> versucht die Interessen von [Name Ver.parnter] zu verstehen und nur auf <b>meine Interessen</b> geachtet. | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| Ich habe <b>gar nicht</b> versucht die Gefühle von [Name Ver.parnter] zu berücksichtigen und nur auf <b>meine Gefühle</b> geachtet. | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| Ich habe [Name Ver.parnter] als meinen Kollegen wahrgenommen.   | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| Ich fühle mich mit [Name Ver.parnter] verbunden.  | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| Ich habe [Name Ver.parnter] eher als ... wahrgenommen.  | 6 | Partner vs. Gegner                |
| Während der Verhandlung war ich zugeständnisbereit.   | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| [Name Ver.parnter] hat versucht meine Interessen zu verstehen, um <b>mir gute Angebote</b> zu machen.                               | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |

|   |   |                                   |
|---|---|-----------------------------------|
| [Name Ver.parnter] hat versucht meine Interessen zu verstehen, um <b>mehr für sich</b> herauszuholen. | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| [Name Ver.parnter] wollte vor allem <b>so viel Gewinn</b> wie möglich erzielen.                       | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| [Name Ver.parnter] wollte vor allem <b>so wenig Verlust</b> wie möglich machen                        | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |



### 13.2.3. Skalenzusammenstellung Manipulationscheck

| Bedingung                        | Item   |
|----------------------------------|--|
| Beitrag<br>( $\alpha = .63$ )    | "In der kommenden Verhandlung werde ich mich zuerst darauf konzentrieren, wie viele Appartements mein Gegenüber beitragen soll."                               |
|                                  | "In der Verhandlung habe ich mich zuerst darauf konzentriert, wie viele Appartements mein Gegenüber beitragen soll."   |
|                                  | "Ich wollte vor allem eine gutes Ergebnis mit den gemeinsamen Appartements erzielen" (rekodiert)   |
|                                  | "Ich wollte vor allem ein schlechtes Ergebnis bei den gemeinsamen Appartements vermeiden"  |
| Verteilung<br>( $\alpha = .62$ ) | "In der kommenden Verhandlung werde ich mich zuerst darauf konzentrieren, wie viele Appartements ich in Zukunft exklusiv besitzen will"                        |
|                                  | "In der Verhandlung habe ich mich zuerst darauf konzentriert, wie viele Appartements ich in Zukunft exklusiv besitzen will"                                    |
|                                  | "In der kommenden Verhandlung werde ich mich zuerst darauf konzentrieren, wie viele Appartements mein Gegenüber in Zukunft exklusiv besitzen darf" (rekodiert) |
|                                  | "In der Verhandlung habe ich mich zuerst darauf konzentriert, wie viele Appartements mein Gegenüber in Zukunft exklusiv besitzen darf" (rekodiert)             |



## 13.3. Anlagen zu Studie 3

### *13.3.1. Instruktionen für die Beitrags- und Verteilungsbedingung*

Reihenfolge der Anhänge

1. Beitragsbedingung in Rolle Inselreisen
2. Beitragsbedingung in Rolle Sonne und Meer
3. Verteilungsbedingung in Rolle Inselreisen
4. Verteilungsbedingung in Rolle Sonne und Meer

## Unternehmen: Inselreisen

Vor Ihnen liegt die Abbildung der Insel *Krysa*, auf der Ihr Unternehmen *Inselreisen* eine Reihe von Ferienappartements besitzt. Auf derselben Insel besitzt auch das Unternehmen *Sonne und Mehr* Ferienappartements. Sie verwalten getrennt voneinander die gleichen Typen von Ferienappartements und Ihre Kunden werden Ihnen von unterschiedlichen Reiseagenturen vermittelt. In der Ferienanlage gibt es 6 verschiedene Typen von Ferienappartements. **Von jedem Typ besitzen Sie und das Unternehmen *Sonne und Mehr* jeweils 10 Appartements.**

10 Singleappartements



10 Doppelappartements



10 Gruppenappartements



10 Familienappartements



10 Honeymoonsuiten



10 Luxussuiten



In letzter Zeit läuft das Geschäft schlecht und die wenigen Buchungen bei allen Apartmenttypen reichen nicht aus, um die laufenden Kosten (Energie-, Heiz-, Sanierungskosten, etc.) zu decken. **Sie machen Verlust.** Trotzdem variieren Ihre Buchungszahlen und damit auch Ihre Kosten je nach Apartmenttyp stark. Da Sie wissen, dass das Unternehmen *Sonne und Mehr* andere Buchungsstrukturen hat, planen Sie mit einem Vertreter des Unternehmens darüber zu verhandeln eine gemeinsame Firma zu gründen, die einige Appartements zusammen verwaltet, um von dem Kundenpool von *Sonne und Mehr* zu profitieren. Appartements, die Sie Ihrer gemeinsamen Firma zusprechen, gehören zu gleichen Teilen *Sonne und Mehr* und *Inselreisen*. **Verluste von Appartements in gemeinsamen Besitz können geteilt werden, Verluste von Appartements in exklusivem Besitz nicht.** Bei einigen Apartmenttypen kann es also von Vorteil sein, diese gemeinsam zu besitzen, bei anderen kann ein exklusiver Besitz sich als kostendeckender erweisen. Bedenken Sie auch, dass das Unternehmen *Sonne und Mehr* ebenfalls jeweils 10 Appartements jeden Typs besitzt und von Ihnen fordern kann auch einige dieser Appartements in Ihre gemeinsame Firma zu übernehmen. **Ihr vorrangiges Ziel ist es, Ihren Verlust zu minimieren.**

Aus diesem Grund wollen Sie nun mit dem Verhandlungsführer des Unternehmens *Sonne und Mehr* darüber verhandeln, wie viele Ihrer **6 x 10 Ferienappartements** Sie in ihre **zukünftige gemeinsame Firma beitragen** wollen und wie viele Appartements Ihr Gegenüber zu der gemeinsamen Firma beitragen kann.

Schauen Sie nun auf Ihren Handzettel. Dort sind für Sie die Kosten pro Apartment, welche die einzelnen Apartmenttypen für Sie generieren, abgebildet. Ihren Handzettel können Sie mit in die Verhandlung nehmen. Sie dürfen diesen aber **NICHT** der anderen Seite zeigen.

Sie verhandeln in **5 Runden** mit Ihrem Gegenüber darüber, welche der Appartements Sie exklusiv und welche Sie gemeinsam besitzen wollen. Sollten Sie sich nicht einigen können, bleiben alle Appartements in exklusivem Besitz. Jede Runde besteht dabei aus folgenden Schritten:

1. Überlegen Sie sich zunächst wie viele **Ihrer Appartements** sie zu der **gemeinsamen Firma beitragen** wollen. Diese tragen Sie in der *ersten Spalte* ein.
2. In der *zweiten Spalte* des Rundenzettels tragen Sie nun die Appartements ein, bei denen Sie bereit sind **sie weiterhin exklusiv zu besitzen**.
3. Überlegen Sie sich dann wie viele der **Appartements der Gegenseite** zu Ihrer **gemeinsamen Firma beigetragen** werden können. Diese tragen Sie in der *dritten Spalte* ein.
4. In der *vierten Spalte* des Rundenzettels tragen Sie nun die Appartements ein, welche **die Gegenseite weiterhin exklusiv besitzen** soll.
5. In der *fünften Spalte* tragen Sie schließlich die **Gesamtzahl** der Appartements ein, die **in Zukunft in ihrer gemeinsamen Firma** sein werden (Spalte 1 + Spalte 3).
6. Die Schritte 1-5 wiederholen Sie für jeden Apartmenttyp.
7. Vergleichen, verhandeln und diskutieren Sie Ihre beiden Verhandlungsvorschläge und gehen Sie danach zur nächsten Verhandlungsrunde über.

### Beispiel

Sie wollen in Zukunft **4 Ihrer 10 Honeymoonsuiten** zu ihrer **gemeinsamen Firma beitragen**. Dann tragen Sie zunächst in der *ersten Spalte* eine 4 ein. Ihnen bleiben demnach noch **6 Honeymoonsuiten**, die Sie **weiterhin exklusiv besitzen**. Diese tragen Sie in der *zweiten Spalte* ein.

Anschließend schlagen Sie vor, dass die Gegenseite **2 ihrer 10 Honeymoonsuiten** zu der **gemeinsamen Firma beitragen** kann. Sie tragen zunächst also eine 2 in der *dritten Spalte* ein. Der Gegenseite bleiben demnach noch **8 Honeymoonsuiten**, die diese **weiterhin exklusiv besitzen** soll.

Aus Ihren Einträgen in der *ersten* (4 Suiten) und *dritten* (2 Suiten) *Spalte* können Sie nun ersehen, dass **in Zukunft insgesamt 6 Honeymoonsuiten** in ihrer **gemeinsamen Firma** sind. Diesen Wert tragen Sie in der *fünften Spalte* ein.

- Sie würden also **4 Ihrer Honeymoonsuiten beitragen** und **6 weiterhin exklusiv besitzen**.
- Die Gegenseite würde **2 ihrer Honeymoonsuiten beitragen** und **8 weiterhin exklusiv besitzen**.
- Insgesamt wären damit **in Zukunft 6 Honeymoonsuiten in der gemeinsamen Firma**.

| RUNDE 1                             | Inselreisen (insg. 10) |                 | Sonne und Mehr (insg. 10) |                 | Gemeinsame Firma (max. 20)    |
|-------------------------------------|------------------------|-----------------|---------------------------|-----------------|-------------------------------|
|                                     | <i>gemeinsam</i>       | <i>exklusiv</i> | <i>gemeinsam</i>          | <i>exklusiv</i> | <i>Summe gemeinsame Firma</i> |
| <b>Beispiel:<br/>Honeymoonsuite</b> | 4                      | 6               | 2                         | 8               | 6                             |

Ihre Kosten errechnen sich demnach aus **6 Honeymoonsuiten** in exklusivem Besitz mit **Kosten von -5.000 €** ( $-5.000 \text{ €} \times 6 = -30.000 \text{ €}$ ) + **6 Honeymoonsuiten** in gemeinsamen Besitz mit **Kosten von -3.000 €** ( $-3.000 \text{ €} \times 6 = -18.000 \text{ €}$ ). Mit den Honeymoonsuiten würden Sie also insgesamt **-48.000 € Verlust** machen.

### Unternehmen: Sonne und Mehr

Vor Ihnen liegt die Abbildung der Insel *Krysa*, auf der Ihr Unternehmen *Sonne und Mehr* eine Reihe von Ferienappartements besitzt. Auf derselben Insel besitzt auch das Unternehmen *Inselreisen* Ferienappartements. Sie verwalten getrennt voneinander die gleichen Typen von Ferienappartements und Ihre Kunden werden Ihnen von unterschiedlichen Reiseagenturen vermittelt. In der Ferienanlage gibt es 6 verschiedene Typen von Ferienappartements. **Von jedem Typ besitzen Sie und das Unternehmen *Inselreisen* jeweils 10 Appartements.**

10 Singleappartements



10 Doppelappartements



10 Gruppenappartements



10 Familienappartements



10 Honeymoonsuiten



10 Luxussuiten



In letzter Zeit läuft das Geschäft schlecht und die wenigen Buchungen bei allen Apartmenttypen reichen nicht aus, um die laufenden Kosten (Energie-, Heiz-, Sanierungskosten, etc.) zu decken. **Sie machen Verlust.** Trotzdem variieren Ihre Buchungszahlen und damit auch Ihre Kosten je nach Apartmenttyp stark. Da Sie wissen, dass das Unternehmen *Inselreisen* andere Buchungsstrukturen hat, planen Sie mit einem Vertreter des Unternehmens darüber zu verhandeln eine gemeinsame Firma zu gründen, die einige Appartements zusammen verwaltet, um von dem Kundenpool von *Inselreisen* zu profitieren. Appartements, die Sie Ihrer gemeinsamen Firma zusprechen, gehören zu gleichen Teilen *Sonne und Mehr* und *Inselreisen*. **Verluste von Appartements in gemeinsamen Besitz können geteilt werden, Verluste von Appartements in exklusivem Besitz nicht.** Bei einigen Apartmenttypen kann es also von Vorteil sein diese gemeinsam zu besitzen, bei anderen kann ein exklusiver Besitz sich als kostendeckender erweisen. Bedenken Sie auch, dass das Unternehmen *Inselreisen* ebenfalls jeweils 10 Appartements jeden Typs besitzt und von Ihnen fordern kann auch einige dieser Appartements in Ihre gemeinsame Firma zu übernehmen. **Ihr vorrangiges Ziel ist es, Ihren Verlust zu minimieren.**

Aus diesem Grund wollen Sie nun mit dem Verhandlungsführer des Unternehmens *Inselreisen* darüber verhandeln, wie viele Ihrer **6 x 10 Ferienappartements** Sie in ihre **zukünftige gemeinsame Firma beitragen** wollen und wie viele Appartements Ihr Gegenüber zu der gemeinsamen Firma beitragen kann.

Schauen Sie nun auf Ihren Handzettel. Dort sind für Sie die Kosten pro Apartment, welche die einzelnen Apartmenttypen für Sie generieren, abgebildet. Ihren Handzettel können Sie mit in die Verhandlung nehmen. Sie dürfen diesen aber **NICHT** der anderen Seite zeigen.

Sie verhandeln in **5 Runden** mit Ihrem Gegenüber darüber, welche der Appartements Sie exklusiv und welche Sie gemeinsam besitzen wollen. Sollten Sie sich nicht einigen können, bleiben alle Appartements in exklusivem Besitz. Jede Runde besteht dabei aus folgenden Schritten:

1. Überlegen Sie sich zunächst wie viele **Ihrer Appartements** sie zu der **gemeinsamen Firma beitragen** wollen. Diese tragen Sie in der *ersten Spalte* ein.
2. In der *zweiten Spalte* des Rundenzettels tragen Sie nun die Appartements ein, bei denen Sie bereit sind **sie weiterhin exklusiv zu besitzen**.
3. Überlegen Sie sich dann wie viele der **Appartements der Gegenseite** zu Ihrer **gemeinsamen Firma beigetragen** werden können. Diese tragen Sie in der *dritten Spalte* ein.
4. In der *vierten Spalte* des Rundenzettels tragen Sie nun die Appartements ein, welche **die Gegenseite weiterhin exklusiv besitzen** soll.
5. In der *fünften Spalte* tragen Sie schließlich die **Gesamtzahl** der Appartements ein, die **in Zukunft in ihrer gemeinsamen Firma** sein werden (Spalte 1 + Spalte 3).
6. Die Schritte 1-5 wiederholen Sie für jeden Apartmenttyp.
7. Vergleichen, verhandeln und diskutieren Sie Ihre beiden Verhandlungsvorschläge und gehen Sie danach zur nächsten Verhandlungsrunde über.

### Beispiel

Sie wollen in Zukunft **4 Ihrer 10 Honeymoonsuiten** zu ihrer **gemeinsamen Firma beitragen**. Dann tragen Sie zunächst in der *ersten Spalte* eine 4 ein. Ihnen bleiben demnach noch **6 Honeymoonsuiten**, die Sie **weiterhin exklusiv besitzen**. Diese tragen Sie in der *zweiten Spalte* ein.

Anschließend schlagen Sie vor, dass die Gegenseite **2 ihrer 10 Honeymoonsuiten** zu der **gemeinsamen Firma beitragen** kann. Sie tragen zunächst also eine 2 in der *dritten Spalte* ein. Der Gegenseite bleiben demnach noch **8 Honeymoonsuiten**, die diese **weiterhin exklusiv besitzen** soll.

Aus Ihren Einträgen in der *ersten* (4 Suiten) und *dritten* (2 Suiten) *Spalte* können Sie nun ersehen, dass **in Zukunft insgesamt 6 Honeymoonsuiten** in ihrer **gemeinsamen Firma** sind. Diesen Wert tragen Sie in der *fünften Spalte* ein.

- Sie würden also **4 Ihrer Honeymoonsuiten beitragen** und **6 weiterhin exklusiv besitzen**.
- Die Gegenseite würde **2 ihrer Honeymoonsuiten beitragen** und **8 weiterhin exklusiv besitzen**.
- Insgesamt wären damit **in Zukunft 6 Honeymoonsuiten in der gemeinsamen Firma**.

| RUNDE 1                     | Sonne und Mehr<br>(insg. 10) |                 | Inselreisen<br>(insg. 10) |                 | Gemeinsame Firma<br>(max. 20)     |
|-----------------------------|------------------------------|-----------------|---------------------------|-----------------|-----------------------------------|
|                             | <i>gemeinsam</i>             | <i>exklusiv</i> | <i>gemeinsam</i>          | <i>exklusiv</i> | <i>Summe<br/>gemeinsame Firma</i> |
| Beispiel:<br>Honeymoonsuite | 4                            | 6               | 2                         | 8               | 6                                 |

Ihre Kosten errechnen sich demnach aus **6 Honeymoonsuiten** in exklusivem Besitz mit **Kosten von -5.000 €** ( $-5.000 \text{ €} \times 6 = -30.000 \text{ €}$ ) + **6 Honeymoonsuiten** in gemeinsamen Besitz mit **Kosten von -3.000 €** ( $-3.000 \text{ €} \times 6 = -18.000 \text{ €}$ ). Mit den Honeymoonsuiten würden Sie also insgesamt **-48.000 € Verlust** machen.

## Unternehmen: Inselreisen

Vor Ihnen liegt die Abbildung der Insel *Krysa*, auf der Sie mit Ihrem Geschäftspartner ein Gemeinschaftsunternehmen gegründet haben und zusammen eine Reihe von Ferienappartements besitzen. Sie (*Inselreisen*) und Ihr Partner (*Sonne und Mehr*) beziehen aber Ihre Gäste von getrennten Reiseagenturen. Die Gewinne und Verluste der Buchungen werden zwischen Ihren beiden Unternehmen geteilt. In der Ferienanlage gibt es 6 verschiedene Typen von Ferienappartements. **Von jedem Typ gibt es 20 Appartements.**

20 Singleappartements



20 Doppelappartements



20 Gruppenappartements



20 Familienappartements



20 Honeymoonsuiten



20 Luxussuiten



In letzter Zeit läuft das Geschäft schlecht und die Buchungen bei allen Apartmenttypen reichen nicht aus, um die laufenden Kosten (Energie-, Heiz-, Sanierungskosten, etc.) zu decken. **Sie machen Verlust.** Trotzdem variieren die Buchungszahlen je nach Apartmenttyp stark. Da Sie wissen, dass das Unternehmen *Sonne und Mehr* andere Buchungsstrukturen hat als Sie, daher planen Sie mit einem Vertreter vom Unternehmen *Sonne und Mehr* darüber zu verhandeln einige der Appartements in Zukunft exklusiv zu besitzen. **Verluste von Appartements in gemeinsamen Besitz werden geteilt, Verluste von Appartements in exklusivem Besitz nicht.** Bei einigen Apartmenttypen kann es also von Vorteil sein diese gemeinsam zu besitzen, bei anderen kann ein exklusiver Besitz sich als kostendeckender erweisen. Bedenken Sie auch, dass das Unternehmen *Sonne und Mehr* ebenfalls die Übernahme einiger Appartements von Ihnen fordern kann. Ihre gemeinsamen Kalkulation haben ergeben, dass sowohl Sie als auch *Sonne und Mehr* **maximal 10 Appartements eines Typs** in exklusivem Besitz verwalten können, ohne katastrophale Verluste zu machen. Sie haben sich daher auf dieses Maximum in ihren gegenseitigen Forderungen geeinigt. **Ihr vorrangiges Ziel ist es, Ihren Verlust zu minimieren.**

Aus diesem Grund wollen Sie nun mit dem Verhandlungsführer des Unternehmens *Sonne und Mehr* darüber verhandeln, wie Sie Ihre **gemeinsamen 6 x 20 Ferienappartements** in Zukunft verteilen wollen. Sie müssen darüber verhandeln wie viele Appartements Sie in Zukunft bereit sind exklusiv zu besitzen, wie viele Ihr Gegenüber in Zukunft exklusiv besitzen soll und wie viele Appartements welches Typs weiterhin in ihrer gemeinsamen Firma verbleiben sollen.

Schauen Sie nun auf Ihren Handzettel. Dort sind für Sie die Kosten pro Apartment, welche die einzelnen Apartmenttypen für Sie verursachen, abgebildet. Ihren Handzettel können Sie mit in die Verhandlung nehmen. Sie dürfen diesen aber **NICHT** der anderen Seite zeigen.

Sie verhandeln in **5 Runden** mit Ihrem Gegenüber darüber, welche der Appartements Sie exklusiv und welche Sie gemeinsam besitzen wollen. Sollten Sie sich nicht einigen können, bleiben alle Appartements in gemeinsamem Besitz. Jede Runde besteht dabei aus folgenden Schritten:

1. Überlegen Sie sich zunächst wie viele der **20 Appartements** sie in Zukunft bereit sind **exklusiv an Sie selbst zu verteilen** (max. 10). Diese Anzahl tragen Sie in der *ersten Spalte* ein.
2. In der *zweiten Spalte* des Rundenzettels tragen Sie nun die Appartements ein, die Sie demnach **weiterhin in gemeinsamem Besitz** belassen würden.
3. Überlegen Sie sich dann wie viele der **20 Appartements** sie in Zukunft **exklusiv an Sonne und Mehr verteilen** würden (max. 10). Diese tragen Sie in der *dritten Spalte* ein.
4. In der *vierten Spalte* des Rundenzettels tragen Sie nun die Appartements ein, welche Sie demnach **weiterhin in gemeinsamem Besitz** belassen würden.
5. In der *fünften Spalte* tragen Sie schließlich die **Gesamtzahl** der Appartements ein, die **weiterhin in ihrer gemeinsamen Firma** sein werden (Spalte 1 + Spalte 3).
6. Die Schritte 1-5 wiederholen Sie für jeden Apartmententyp.
7. Vergleichen, verhandeln und diskutieren Sie Ihre beiden Verhandlungsvorschläge und gehen Sie danach zur nächsten Verhandlungsrunde über.

**Beispiel:**

Sie sind bereit **6 der 20 Honeymoonsuiten** in Zukunft **exklusiv an Sie selbst zu verteilen**. Dann tragen Sie zunächst in der *ersten Spalte* eine 6 ein. Von Ihrer maximalen Kapazität bleiben demnach noch **4 Honeymoonsuiten**, die Sie **weiterhin in gemeinsamem Besitz** belassen. Diese tragen Sie in der *zweiten Spalte* ein.

Anschließend schlagen Sie vor, **8 der 20 Honeymoonsuiten** in Zukunft **exklusiv an Sonne und Mehr zu verteilen**. Sie tragen zunächst also eine 8 in der *dritten Spalte* ein. Von der maximalen Kapazität der Gegenseite bleiben demnach noch **2 Honeymoonsuiten**, die **weiterhin in gemeinsamem Besitz** verbleiben. Diese tragen Sie in der *vierten Spalte* ein.

Aus Ihren Einträgen in der *zweiten* (4 Suiten) und *vierten* (2 Suiten) *Spalte* können Sie nun ersehen, dass **insgesamt 6 Honeymoonsuiten weiterhin** in ihrer **gemeinsamen Firma** sind. Diesen Wert tragen Sie in der *fünften Spalte* ein.

- Sie wären also bereit **6 der 20 Honeymoonsuiten** in Zukunft exklusiv zu besitzen und **4 weiterhin in gemeinsamem Besitz** zu belassen.
- Die Gegenseite würde **8 der 20 Honeymoonsuiten** in Zukunft exklusiv besitzen und **2 weiterhin in gemeinsamem Besitz** belassen.
- Insgesamt wären damit **weiterhin 6 Honeymoonsuiten in der gemeinsamen Firma**.

| RUNDE 1                     | Inselreisen (max. 10) |           | Sonne und Mehr (max. 10) |           | Gemeinsame Firma (insg. 20) |
|-----------------------------|-----------------------|-----------|--------------------------|-----------|-----------------------------|
|                             | exklusiv              | gemeinsam | exklusiv                 | gemeinsam | Summe gemeinsame Firma      |
| Beispiel:<br>Honeymoonsuite | 6                     | 4         | 8                        | 2         | 6                           |

Ihre Kosten errechnen sich demnach aus **6 Honeymoonsuiten** in exklusivem Besitz mit **Kosten von -5.000 €** ( $-5.000 \text{ €} \times 6 = -30.000 \text{ €}$ ) + **6 Honeymoonsuiten** in gemeinsamen Besitz mit **Kosten von -3.000 €** ( $-3.000 \text{ €} \times 6 = -18.000 \text{ €}$ ). Mit den Honeymoonsuiten würden Sie also insgesamt **-48.000 € Verlust** machen.

### Unternehmen: Sonne und Mehr

Vor Ihnen liegt die Abbildung der Insel *Krysa*, auf der Sie mit Ihrem Geschäftspartner ein Gemeinschaftsunternehmen gegründet haben und zusammen eine Reihe von Ferienappartements besitzen. Sie (*Sonne und Mehr*) und Ihr Partner (*Inselreisen*) beziehen aber Ihre Gäste von getrennten Reiseagenturen. Die Gewinne und Verluste der Buchungen werden zwischen Ihren beiden Unternehmen geteilt. In der Ferienanlage gibt es 6 verschiedene Typen von Ferienappartements. **Von jedem Typ gibt es 20 Appartements.**

20 Singleappartements



20 Doppelappartements



20 Gruppenappartements



20 Familienappartements



20 Honeymoonsuiten



20 Luxussuiten



In letzter Zeit läuft das Geschäft schlecht und die Buchungen bei allen Apartmenttypen reichen nicht aus, um die laufenden Kosten (Energie-, Heiz-, Sanierungskosten, etc.) zu decken. **Sie machen Verlust.** Trotzdem variieren die Buchungszahlen je nach Apartmenttyp stark. Da Sie wissen, dass das Unternehmen *Inselreisen* andere Buchungsstrukturen hat als Sie, daher planen Sie mit einem Vertreter vom Unternehmen *Inselreisen* darüber zu verhandeln einige der Appartements in Zukunft exklusiv zu besitzen. **Verluste von Appartements in gemeinsamen Besitz werden geteilt, Verluste von Appartements in exklusivem Besitz nicht.** Bei einigen Apartmenttypen kann es also von Vorteil sein diese gemeinsam zu besitzen, bei anderen kann ein exklusiver Besitz sich als kostendeckender erweisen. Bedenken Sie auch, dass das Unternehmen *Inselreisen* ebenfalls die Übernahme einiger Appartements fordern kann. Ihre gemeinsamen Kalkulation haben ergeben, dass sowohl Sie als auch *Inselreisen* **maximal 10 Appartements eines Typs** in exklusivem Besitz verwalten können, ohne katastrophale Verluste zu machen. Sie haben sich daher auf dieses Maximum in ihren gegenseitigen Forderungen geeinigt. **Ihr vorrangiges Ziel ist es, Ihren Verlust zu minimieren.**

Aus diesem Grund wollen Sie nun mit dem Verhandlungsführer des Unternehmens *Inselreisen* darüber verhandeln, wie Sie Ihre **gemeinsamen 6 x 20 Ferienappartements** in Zukunft verteilen wollen. Sie müssen darüber verhandeln wie viele Appartements Sie in Zukunft bereit sind exklusiv zu besitzen, wie viele Ihr Gegenüber in Zukunft exklusiv besitzen soll und wie viele Appartements welches Typs weiterhin in ihrer gemeinsamen Firma verbleiben sollen.

Schauen Sie nun auf Ihren Handzettel. Dort sind für Sie die Kosten pro Apartment, welche die einzelnen Apartmenttypen für Sie verursachen, abgebildet. Ihren Handzettel können Sie mit in die Verhandlung nehmen. Sie dürfen diesen aber **NICHT** der anderen Seite zeigen.

Sie verhandeln in **5 Runden** mit Ihrem Gegenüber darüber, welche der Appartements Sie exklusiv und welche Sie gemeinsam besitzen wollen. Sollten Sie sich nicht einigen können, bleiben alle Appartements in gemeinsamem Besitz. Jede Runde besteht dabei aus folgenden Schritten:

1. Überlegen Sie sich zunächst wie viele der **20 Appartements** sie in Zukunft bereit sind **exklusiv an Sie selbst zu verteilen** (max. 10). Diese Anzahl tragen Sie in der *ersten Spalte* ein.
2. In der *zweiten Spalte* des Rundenzettels tragen Sie nun die Appartements ein, die Sie demnach **weiterhin in gemeinsamem Besitz** belassen würden.
3. Überlegen Sie sich dann wie viele der **20 Appartements** sie in Zukunft **exklusiv an Inselreisen verteilen** würden (max. 10). Diese tragen Sie in der *dritten Spalte* ein.
4. In der *vierten Spalte* des Rundenzettels tragen Sie nun die Appartements ein, welche Sie demnach **weiterhin in gemeinsamem Besitz** belassen würden.
5. In der *fünften Spalte* tragen Sie schließlich die **Gesamtzahl** der Appartements ein, die **weiterhin in ihrer gemeinsamen Firma** sein werden (Spalte 1 + Spalte 3).
6. Die Schritte 1-5 wiederholen Sie für jeden Apartmententyp.
7. Vergleichen, verhandeln und diskutieren Sie Ihre beiden Verhandlungsvorschläge und gehen Sie danach zur nächsten Verhandlungsrunde über.

### Beispiel:

Sie sind bereit **6 der 20 Honeymoosuiten** in Zukunft **exklusiv an Sie selbst zu verteilen**. Dann tragen Sie zunächst in der *ersten Spalte* eine 6 ein. Von Ihrer maximalen Kapazität bleiben demnach noch **4 Honeymoosuiten**, die Sie **weiterhin in gemeinsamem Besitz** belassen. Diese tragen Sie in der *zweiten Spalte* ein.

Anschließend schlagen Sie vor, **8 der 20 Honeymoosuiten** in Zukunft **exklusiv an Inselreisen zu verteilen**. Sie tragen zunächst also eine 8 in der *dritten Spalte* ein. Von der maximalen Kapazität der Gegenseite bleiben demnach noch **2 Honeymoosuiten**, die **weiterhin in gemeinsamem Besitz** verbleiben. Diese tragen Sie in der *vierten Spalte* ein.

Aus Ihren Einträgen in der *zweiten* (4 Suiten) und *vierten* (2 Suiten) *Spalte* können Sie nun ersehen, dass **insgesamt 6 Honeymoosuiten weiterhin** in ihrer **gemeinsamen Firma** sind. Diesen Wert tragen Sie in der *fünften Spalte* ein.

- Sie wären also bereit **6 der 20 Honeymoosuiten** in Zukunft exklusiv zu besitzen und **4 weiterhin in gemeinsamem Besitz** zu belassen.
- Die Gegenseite würde **8 der 20 Honeymoosuiten** in Zukunft exklusiv besitzen und **2 weiterhin in gemeinsamem Besitz** belassen.
- Insgesamt wären damit **weiterhin 6 Honeymoosuiten in der gemeinsamen Firma**.

| RUNDE 1                    | Sonne und Mehr<br>(max. 10) |                  | Inselreisen<br>(max. 10) |                  | Gemeinsame Firma<br>(insg. 20)    |
|----------------------------|-----------------------------|------------------|--------------------------|------------------|-----------------------------------|
|                            | <i>exklusiv</i>             | <i>gemeinsam</i> | <i>exklusiv</i>          | <i>gemeinsam</i> | <i>Summe<br/>gemeinsame Firma</i> |
| Beispiel:<br>Honeymoosuite | 6                           | 4                | 8                        | 2                | 6                                 |

Ihre Kosten errechnen sich demnach aus **6 Honeymoosuiten** in exklusivem Besitz mit **Kosten von -5.000 €** ( $-5.000 \text{ €} \times 6 = -30.000 \text{ €}$ ) + **6 Honeymoosuiten** in gemeinsamen Besitz mit **Kosten von -3.000 €** ( $-3.000 \text{ €} \times 6 = -18.000 \text{ €}$ ). Mit den Honeymoosuiten würden Sie also insgesamt **-48.000 € Verlust** machen.



### *13.3.2. Handzettel (Merkhilfe) für die Versuchspersonen*

Reihenfolge der Anhänge

1. Beitragsbedingung in Rolle Inselreisen
2. Beitragsbedingung in Rolle Sonne und Meer
3. Verteilungsbedingung in Rolle Inselreisen
4. Verteilungsbedingung in Rolle Sonne und Meer

| Appartement | Anzahl in exklusiver Verwaltung | Verlust exklusiv | Verlust gemeinsam (bereits geteilt) |
|-------------|---------------------------------|------------------|-------------------------------------|
|-------------|---------------------------------|------------------|-------------------------------------|



10

-3.000 €

-1.000 €

Familien



10

-3.000 €

-4.000 €

Gruppen



10

-5.000 €

-1.000 €

Single



10

-7.000 €

-2.000 €

Luxus



10

-3.000 €

-2.000 €

Doppel



10

-5.000 €

-3.000 €

Honeymoon

| Appartement | Anzahl in exklusiver Verwaltung | Verlust exklusiv | Verlust gemeinsam (bereits geteilt) |
|-------------|---------------------------------|------------------|-------------------------------------|
|-------------|---------------------------------|------------------|-------------------------------------|



10

-3.000 €

-4.000 €

Familien



10

-3.000 €

-1.000 €

Gruppen



10

-5.000 €

-1.000 €

Single



10

-7.000 €

-2.000 €

Luxus



10

-3.000 €

-2.000 €

Doppel



10

-5.000 €

-3.000 €

Honeymoon

B-IR

B-SM

| Appartement | Anzahl in<br>gemeinsamer<br>Verwaltung | Verlust<br>exklusiv | Verlust<br>gemeinsam<br>(bereits geteilt) |
|-------------|--|---------------------|---|
|-------------|--|---------------------|---|



20

-3.000 €

-1.000 €

Familien



20

-3.000 €

-4.000 €

Gruppen



20

-5.000 €

-1.000 €

Single



20

-7.000 €

-2.000 €

Luxus



20

-3.000 €

-2.000 €

Doppel



20

-5.000 €

-3.000 €

Honeymoon

V-IR

| Appartement | Anzahl in<br>gemeinsamer<br>Verwaltung | Verlust<br>exklusiv | Verlust<br>gemeinsam<br>(bereits geteilt) |
|-------------|--|---------------------|---|
|-------------|--|---------------------|---|



20

-3.000 €

-4.000 €

Familien



20

-3.000 €

-1.000 €

Gruppen



20

-5.000 €

-1.000 €

Single



20

-7.000 €

-2.000 €

Luxus



20

-3.000 €

-2.000 €

Doppel



20

-5.000 €

-3.000 €

Honeymoon

V-SM



### *13.3.3. Rundenzettel (Angebotserfassung) für die Versuchspersonen*

Reihenfolge der Anhänge (es wird jeweils nur die erste Runde abgebildet)

1. Beitragsbedingung in Rolle Inselreisen
2. Beitragsbedingung in Rolle Sonne und Meer
3. Verteilungsbedingung in Rolle Inselreisen
4. Verteilungsbedingung in Rolle Sonne und Meer

| RUNDE 1                     | Inselreisen<br>(insg. 10) |                 | Sonne und Mehr<br>(insg. 10) |                 | Gemeinsame Firma<br>(max. 20) |
|-----------------------------|---------------------------|-----------------|------------------------------|-----------------|-------------------------------|
|                             | <i>gemeinsam</i>          | <i>exklusiv</i> | <i>gemeinsam</i>             | <i>exklusiv</i> |                               |
| Beispiel:<br>Honeymoonsuite | 4                         | 6               | 2                            | 8               | 6                             |
| Familienappartement         |                           |                 |                              |                 |                               |
| Gruppenappartement          |                           |                 |                              |                 |                               |
| Singleappartement           |                           |                 |                              |                 |                               |
| Luxussuite                  |                           |                 |                              |                 |                               |
| Doppelappartement           |                           |                 |                              |                 |                               |
| Honeymoonsuite              |                           |                 |                              |                 |                               |

| RUNDE 1                     | Sonne und Mehr<br>(insg. 10) |                 | Inselreisen<br>(insg. 10) |                 | Gemeinsame Firma<br>(max. 20) |
|-----------------------------|------------------------------|-----------------|---------------------------|-----------------|-------------------------------|
|                             | <i>gemeinsam</i>             | <i>exklusiv</i> | <i>gemeinsam</i>          | <i>exklusiv</i> |                               |
| Beispiel:<br>Honeymoonsuite | 4                            | 6               | 2                         | 8               | 6                             |
| Familienappartement         |                              |                 |                           |                 |                               |
| Gruppenappartement          |                              |                 |                           |                 |                               |
| Singleappartement           |                              |                 |                           |                 |                               |
| Luxussuite                  |                              |                 |                           |                 |                               |
| Doppelappartement           |                              |                 |                           |                 |                               |
| Honeymoonsuite              |                              |                 |                           |                 |                               |

| RUNDE 1                     | Inselreisen<br>(max. 10) |                  | Somme und Mehr<br>(max. 10) |                  | Gemeinsame Firma<br>(insg. 20) |
|-----------------------------|--------------------------|------------------|-----------------------------|------------------|--------------------------------|
|                             | <i>exklusiv</i>          | <i>gemeinsam</i> | <i>exklusiv</i>             | <i>gemeinsam</i> |                                |
| Beispiel:<br>Honeymoonsuite | 6                        | 4                | 8                           | 2                | 6                              |
| Familienappartement         |                          |                  |                             |                  |                                |
| Gruppenappartement          |                          |                  |                             |                  |                                |
| Singleappartement           |                          |                  |                             |                  |                                |
| Luxussuite                  |                          |                  |                             |                  |                                |
| Doppelappartement           |                          |                  |                             |                  |                                |
| Honeymoonsuite              |                          |                  |                             |                  |                                |

| RUNDE 1                     | Sonne und Mehr<br>(max. 10) |                  | Inselreisen<br>(max. 10) |                  | Gemeinsame Firma<br>(insg. 20) |
|-----------------------------|-----------------------------|------------------|--------------------------|------------------|--------------------------------|
|                             | <i>exklusiv</i>             | <i>gemeinsam</i> | <i>exklusiv</i>          | <i>gemeinsam</i> |                                |
| Beispiel:<br>Honeymoonsuite | 6                           | 4                | 8                        | 2                | 6                              |
| Familienappartement         |                             |                  |                          |                  |                                |
| Gruppenappartement          |                             |                  |                          |                  |                                |
| Singleappartement           |                             |                  |                          |                  |                                |
| Luxussuite                  |                             |                  |                          |                  |                                |
| Doppelappartement           |                             |                  |                          |                  |                                |
| Honeymoonsuite              |                             |                  |                          |                  |                                |



#### *13.3.4. Fragebögen der Beitrags- und Verteilungsbedingung*

**Bitte kreuzen Sie nun die Ziffer an, welche am besten zu der Aussage passt.**

„In der kommenden Verhandlung werde ich mich **zuerst** darauf konzentrieren, wie viele meiner Appartements in Zukunft in gemeinsamen Besitz kommen sollen.“

Trifft gar nicht zu (1) -----(2)----- (3)----- (4)----- (5)----- (6)----- (7) Trifft voll und ganz zu

„In der kommenden Verhandlung werde ich mich **zuerst** darauf konzentrieren, wie viele Appartements ich weiterhin bereit bin exklusiv zu besitzen.“

Trifft gar nicht zu (1) -----(2)----- (3)----- (4)----- (5)----- (6)----- (7) Trifft voll und ganz zu

„In der kommenden Verhandlung werde ich mich **zuerst** darauf konzentrieren, wie viele Appartements mein Gegenüber beitragen darf.“

Trifft gar nicht zu (1) -----(2)----- (3)----- (4)----- (5)----- (6)----- (7) Trifft voll und ganz zu

„In der kommenden Verhandlung werde ich versuchen meine eigenen Interessen zu realisieren.“

Trifft gar nicht zu (1) -----(2)----- (3)----- (4)----- (5)----- (6)----- (7) Trifft voll und ganz zu

„In der kommenden Verhandlung werde ich versuchen die Interessen meines Gegenübers zu realisieren.“

Trifft gar nicht zu (1) -----(2)----- (3)----- (4)----- (5)----- (6)----- (7) Trifft voll und ganz zu

„In der kommenden Verhandlung ist es für mich wichtig so viel Gewinn wie möglich zu erzielen.“

Trifft gar nicht zu (1) -----(2)----- (3)----- (4)----- (5)----- (6)----- (7) Trifft voll und ganz zu

„In der kommenden Verhandlung ist es für mich wichtig so wenig Verlust wie möglich zu machen.“

Trifft gar nicht zu (1) -----(2)----- (3)----- (4)----- (5)----- (6)----- (7) Trifft voll und ganz zu

„Mir ist es wichtig, als Sieger aus der kommenden Verhandlung zu gehen.“

Trifft gar nicht zu (1) -----(2)----- (3)----- (4)----- (5)----- (6)----- (7) Trifft voll und ganz zu

**Bitte kreuzen Sie nun die Ziffer an, welche am besten zu der Aussage passt.**

„Ich habe mit meinem Gegenüber darüber verhandelt, welche der Appartements in exklusivem Besitz, wir **in Zukunft gemeinsamen besitzen** sollen.“

Trifft gar nicht zu (1) -----(2)----- (3)----- (4)----- (5)----- (6)----- (7) Trifft voll und ganz zu

„Ich habe mit meinem Gegenüber darüber verhandelt, welche der Appartements in gemeinsamem Besitz, wir **in Zukunft exklusiv besitzen** sollen.“

Trifft gar nicht zu (1) -----(2)----- (3)----- (4)----- (5)----- (6)----- (7) Trifft voll und ganz zu

„In der Verhandlung habe ich mich **zuerst** darauf konzentriert, wie viele meiner Appartements in Zukunft in gemeinsamen Besitz kommen sollen.“

Trifft gar nicht zu (1) -----(2)----- (3)----- (4)----- (5)----- (6)----- (7) Trifft voll und ganz zu

„In der Verhandlung habe ich mich **zuerst** darauf konzentriert, wie viele Appartements ich weiterhin bereit bin exklusiv zu besitzen.“

Trifft gar nicht zu (1) -----(2)----- (3)----- (4)----- (5)----- (6)----- (7) Trifft voll und ganz zu

„In der Verhandlung habe ich mich **zuerst** darauf konzentriert, wie viele Appartements mein Gegenüber beitragen darf.“

Trifft gar nicht zu (1) -----(2)----- (3)----- (4)----- (5)----- (6)----- (7) Trifft voll und ganz zu

„In der Verhandlung habe ich versucht meine eigenen Interessen zu realisieren.“

Trifft gar nicht zu (1) -----(2)----- (3)----- (4)----- (5)----- (6)----- (7) Trifft voll und ganz zu

„In der Verhandlung habe ich versucht die Interessen des Gegenübers zu realisieren.“

Trifft gar nicht zu (1) -----(2)----- (3)----- (4)----- (5)----- (6)----- (7) Trifft voll und ganz zu

„In der Verhandlung war es für mich wichtig so viel Gewinn wie möglich zu erzielen.“

Trifft gar nicht zu (1) -----(2)----- (3)----- (4)----- (5)----- (6)----- (7) Trifft voll und ganz zu

„In der Verhandlung war es für mich wichtig so wenig Verlust wie möglich zu machen.“

Trifft gar nicht zu (1) -----(2)----- (3)----- (4)----- (5)----- (6)----- (7) Trifft voll und ganz zu

„Während der Verhandlung war ich zugeständnisbereit.“

Trifft gar nicht zu (1) -----(2)----- (3)----- (4)----- (5)----- (6)----- (7) Trifft voll und ganz zu

„Während der Verhandlung war ich hartnäckig.“

Trifft gar nicht zu (1) -----(2)----- (3)----- (4)----- (5)----- (6)----- (7) Trifft voll und ganz zu

„Während der Verhandlung war ich habgierig.“

Trifft gar nicht zu (1) -----(2)----- (3)----- (4)----- (5)----- (6)----- (7) Trifft voll und ganz zu

„Kosten, die ich exklusiv trage, sind für mich besonders schwerwiegend.“

Trifft gar nicht zu (1) -----(2)----- (3)----- (4)----- (5)----- (6)----- (7) Trifft voll und ganz zu

„Kosten, die ich mit jemandem teile, empfinde ich nicht als „meine“ Kosten.“

Trifft gar nicht zu (1) -----(2)----- (3)----- (4)----- (5)----- (6)----- (7) Trifft voll und ganz zu

„Für Kosten, die ich mit jemandem teile, empfinde ich weniger Verantwortung.“

Trifft gar nicht zu (1) -----(2)----- (3)----- (4)----- (5)----- (6)----- (7) Trifft voll und ganz zu

„Kosten durch exklusiven Besitz sind für mich schmerzvoller als Kosten durch gemeinsamen Besitz.“

Trifft gar nicht zu (1) -----(2)----- (3)----- (4)----- (5)----- (6)----- (7) Trifft voll und ganz zu

„Es war mir wichtig die Aufgabe richtig zu verstehen und zu begreifen!“

Trifft gar nicht zu (1) -----(2)----- (3)----- (4)----- (5)----- (6)----- (7) Trifft voll und ganz zu

„Ich hatte keine Lust mich mit der Verhandlungsaufgabe zu beschäftigen.“

Trifft gar nicht zu (1) -----(2)----- (3)----- (4)----- (5)----- (6)----- (7) Trifft voll und ganz zu

„Ich habe mich darum bemüht die Präferenzen der anderen Seite herauszufinden.“

Trifft gar nicht zu (1) -----(2)----- (3)----- (4)----- (5)----- (6)----- (7) Trifft voll und ganz zu

„Ich habe versucht ein gutes Ergebnis zu erzielen, indem ich Angebote gemacht habe, welche die Interessen der Gegenseite berücksichtigen.“

Trifft gar nicht zu (1) -----(2)----- (3)----- (4)----- (5)----- (6)----- (7) Trifft voll und ganz zu

„Während der Verhandlung hat die Gegenseite versucht ihre eigenen Interessen zu realisieren.“

Trifft gar nicht zu (1) -----(2)----- (3)----- (4)----- (5)----- (6)----- (7) Trifft voll und ganz zu

„Während der Verhandlung hat die Gegenseite versucht meine Interessen zu realisieren.“

Trifft gar nicht zu (1) -----(2)----- (3)----- (4)----- (5)----- (6)----- (7) Trifft voll und ganz zu

„Während der Verhandlung war die Gegenseite zugeständnisbereit.“

Trifft gar nicht zu (1) -----(2)----- (3)----- (4)----- (5)----- (6)----- (7) Trifft voll und ganz zu

„Während der Verhandlung war die Gegenseite hartnäckig.“

Trifft gar nicht zu (1) -----(2)----- (3)-----(4)----- (5)----- (6)----- (7) Trifft voll und ganz zu

„Während der Verhandlung war die Gegenseite habgierig.“

Trifft gar nicht zu (1) -----(2)----- (3)-----(4)----- (5)----- (6)----- (7) Trifft voll und ganz zu

„Die Gegenseite hat sich darum bemüht meine Präferenzen herauszufinden.“

Trifft gar nicht zu (1) -----(2)----- (3)-----(4)----- (5)----- (6)----- (7) Trifft voll und ganz zu

„Die Gegenseite hat versucht ein gutes Ergebnis zu erzielen, indem Sie mir Angebote gemacht hat, welche meine Interessen berücksichtigen.“

Trifft gar nicht zu (1) -----(2)----- (3)-----(4)----- (5)----- (6)----- (7) Trifft voll und ganz zu

**Bitte kreuzen Sie in der folgenden Tabelle jeweils die Aussage an, die Ihrer Meinung nach die Interessen von Ihnen und Ihrem Gegenüber am besten wiedergibt.**

|   | ... für uns <b>beide</b> besser diese <b>exklusiv zu besitzen</b> | ... für uns <b>beide</b> besser diese <b>gemeinsam zu besitzen</b> | ... für <b>mich</b> besser diese <b>exklusiv</b> , für den anderen <b>gemeinsam zu besitzen</b> . | ... für <b>mich</b> besser diese <b>gemeinsam</b> , für den anderen <b>exklusiv zu besitzen</b> . |
|---|---|--|---|---|
| Bei den <b>Familienap.</b> war es ...     |   |  |   |   |
| Bei den <b>Gruppena.</b> war es ...       |   |  |   |   |
| Bei den <b>Singleap.</b> war es ...       |   |  |   |   |
| Bei den <b>Luxusap.</b> war es ...        |   |  |   |   |
| Bei den <b>Doppelap.</b> war es ...       |   |  |   |   |
| Bei den <b>Honeymoonsuiten</b> war es ... |   |  |   |   |

Alter: \_\_\_\_ Geschlecht: ( ) weiblich ( ) männlich Studienfach: \_\_\_\_\_

Haben Sie noch **Anmerkungen** zu der Studie? Ist Ihnen etwas aufgefallen?

**Bitte kreuzen Sie nun die Ziffer an, welche am besten zu der Aussage passt.**

„In der kommenden Verhandlung werde ich mich **zuerst** darauf konzentrieren, wie viele Appartements ich in Zukunft exklusiv besitzen muss.“

Trifft gar nicht zu (1) -----(2)----- (3)----- (4)----- (5)----- (6)----- (7) Trifft voll und ganz zu

„In der kommenden Verhandlung werde ich mich **zuerst** darauf konzentrieren, wie viele Appartements weiterhin in gemeinsamem Besitz bleiben sollen.“

Trifft gar nicht zu (1) -----(2)----- (3)----- (4)----- (5)----- (6)----- (7) Trifft voll und ganz zu

„In der kommenden Verhandlung werde ich mich **zuerst** darauf konzentrieren, wie viele Appartements mein Gegenüber in Zukunft übernehmen kann.“

Trifft gar nicht zu (1) -----(2)----- (3)----- (4)----- (5)----- (6)----- (7) Trifft voll und ganz zu

„In der kommenden Verhandlung werde ich versuchen meine eigenen Interessen zu realisieren.“

Trifft gar nicht zu (1) -----(2)----- (3)----- (4)----- (5)----- (6)----- (7) Trifft voll und ganz zu

„In der kommenden Verhandlung werde ich versuchen die Interessen meines Gegenübers zu realisieren.“

Trifft gar nicht zu (1) -----(2)----- (3)----- (4)----- (5)----- (6)----- (7) Trifft voll und ganz zu

„In der kommenden Verhandlung ist es für mich wichtig so viel Gewinn wie möglich zu erzielen.“

Trifft gar nicht zu (1) -----(2)----- (3)----- (4)----- (5)----- (6)----- (7) Trifft voll und ganz zu

„In der kommenden Verhandlung ist es für mich wichtig so wenig Verlust wie möglich zu machen.“

Trifft gar nicht zu (1) -----(2)----- (3)----- (4)----- (5)----- (6)----- (7) Trifft voll und ganz zu

„Mir ist es wichtig, als Sieger aus der kommenden Verhandlung zu gehen.“

Trifft gar nicht zu (1) -----(2)----- (3)----- (4)----- (5)----- (6)----- (7) Trifft voll und ganz zu

**Bitte kreuzen Sie nun die Ziffer an, welche am besten zu der Aussage passt.**

„Ich habe mit meinem Gegenüber darüber verhandelt, welche der Appartements in gemeinsamem Besitz, wir **in Zukunft exklusiv besitzen** sollen.“

Trifft gar nicht zu (1) -----(2)----- (3)----- (4)----- (5)----- (6)----- (7) Trifft voll und ganz zu

„Ich habe mit meinem Gegenüber darüber verhandelt, welche der Appartements in exklusivem Besitz, wir **in Zukunft gemeinsamen besitzen** sollen.“

Trifft gar nicht zu (1) -----(2)----- (3)----- (4)----- (5)----- (6)----- (7) Trifft voll und ganz zu

„In der Verhandlung habe ich mich **zuerst** darauf konzentriert, wie viele Appartements ich in Zukunft exklusiv besitzen muss.“

Trifft gar nicht zu (1) -----(2)----- (3)----- (4)----- (5)----- (6)----- (7) Trifft voll und ganz zu

„In der Verhandlung habe ich mich **zuerst** darauf konzentriert, wie viele Appartements weiterhin in gemeinsamem Besitz bleiben sollen.“

Trifft gar nicht zu (1) -----(2)----- (3)----- (4)----- (5)----- (6)----- (7) Trifft voll und ganz zu

„In der Verhandlung habe ich mich **zuerst** darauf konzentriert, wie viele Appartements mein Gegenüber in Zukunft übernehmen kann.“

Trifft gar nicht zu (1) -----(2)----- (3)----- (4)----- (5)----- (6)----- (7) Trifft voll und ganz zu

„In der Verhandlung habe ich versucht meine eigenen Interessen zu realisieren.“

Trifft gar nicht zu (1) -----(2)----- (3)----- (4)----- (5)----- (6)----- (7) Trifft voll und ganz zu

„In der Verhandlung habe ich versucht die Interessen des Gegenübers zu realisieren.“

Trifft gar nicht zu (1) -----(2)----- (3)----- (4)----- (5)----- (6)----- (7) Trifft voll und ganz zu

„In der Verhandlung war es für mich wichtig so viel Gewinn wie möglich zu erzielen.“

Trifft gar nicht zu (1) -----(2)----- (3)----- (4)----- (5)----- (6)----- (7) Trifft voll und ganz zu

„In der Verhandlung war es für mich wichtig so wenig Verlust wie möglich zu machen.“

Trifft gar nicht zu (1) -----(2)----- (3)----- (4)----- (5)----- (6)----- (7) Trifft voll und ganz zu

„Während der Verhandlung war ich zugeständnisbereit.“

Trifft gar nicht zu (1) -----(2)----- (3)----- (4)----- (5)----- (6)----- (7) Trifft voll und ganz zu

„Während der Verhandlung war ich hartnäckig.“

Trifft gar nicht zu (1) -----(2)----- (3)----- (4)----- (5)----- (6)----- (7) Trifft voll und ganz zu

„Während der Verhandlung war ich habgierig.“

Trifft gar nicht zu (1) -----(2)----- (3)-----(4)----- (5)----- (6)----- (7) Trifft voll und ganz zu

„Kosten, die ich exklusiv trage, sind für mich besonders schwerwiegend.“

Trifft gar nicht zu (1) -----(2)----- (3)-----(4)----- (5)----- (6)----- (7) Trifft voll und ganz zu

„Kosten, die ich mit jemandem teile, empfinde ich nicht als „meine“ Kosten.“

Trifft gar nicht zu (1) -----(2)----- (3)-----(4)----- (5)----- (6)----- (7) Trifft voll und ganz zu

„Für Kosten, die ich mit jemandem teile, empfinde ich weniger Verantwortung.“

Trifft gar nicht zu (1) -----(2)----- (3)-----(4)----- (5)----- (6)----- (7) Trifft voll und ganz zu

„Kosten durch exklusiven Besitz sind für mich schmerzvoller als Kosten durch gemeinsamen Besitz.“

Trifft gar nicht zu (1) -----(2)----- (3)-----(4)----- (5)----- (6)----- (7) Trifft voll und ganz zu

„Es war mir wichtig die Aufgabe richtig zu verstehen und zu begreifen!“

Trifft gar nicht zu (1) -----(2)----- (3)-----(4)----- (5)----- (6)----- (7) Trifft voll und ganz zu

„Ich hatte keine Lust mich mit der Verhandlungsaufgabe zu beschäftigen.“

Trifft gar nicht zu (1) -----(2)----- (3)-----(4)----- (5)----- (6)----- (7) Trifft voll und ganz zu

„Ich habe mich darum bemüht die Präferenzen der anderen Seite herauszufinden.“

Trifft gar nicht zu (1) -----(2)----- (3)-----(4)----- (5)----- (6)----- (7) Trifft voll und ganz zu

„Ich habe versucht ein gutes Ergebnis zu erzielen, indem ich Angebote gemacht habe, welche die Interessen der Gegenseite berücksichtigen.“

Trifft gar nicht zu (1) -----(2)----- (3)-----(4)----- (5)----- (6)----- (7) Trifft voll und ganz zu

„Während der Verhandlung hat die Gegenseite versucht ihre eigenen Interessen zu realisieren.“

Trifft gar nicht zu (1) -----(2)----- (3)-----(4)----- (5)----- (6)----- (7) Trifft voll und ganz zu

„Während der Verhandlung hat die Gegenseite versucht meine Interessen zu realisieren.“

Trifft gar nicht zu (1) -----(2)----- (3)-----(4)----- (5)----- (6)----- (7) Trifft voll und ganz zu

„Während der Verhandlung war die Gegenseite zugeständnisbereit.“

Trifft gar nicht zu (1) -----(2)----- (3)-----(4)----- (5)----- (6)----- (7) Trifft voll und ganz zu

„Während der Verhandlung war die Gegenseite hartnäckig.“

Trifft gar nicht zu (1) -----(2)----- (3)-----(4)----- (5)----- (6)----- (7) Trifft voll und ganz zu

„Während der Verhandlung war die Gegenseite habgierig.“

Trifft gar nicht zu (1) -----(2)----- (3)-----(4)----- (5)----- (6)----- (7) Trifft voll und ganz zu

„Die Gegenseite hat sich darum bemüht meine Präferenzen herauszufinden.“

Trifft gar nicht zu (1) -----(2)----- (3)-----(4)----- (5)----- (6)----- (7) Trifft voll und ganz zu

„Die Gegenseite hat versucht ein gutes Ergebnis zu erzielen, indem Sie mir Angebote gemacht hat, welche meine Interessen berücksichtigen.“

Trifft gar nicht zu (1) -----(2)----- (3)-----(4)----- (5)----- (6)----- (7) Trifft voll und ganz zu

**Bitte kreuzen Sie in der folgenden Tabelle jeweils die Aussage an, die Ihrer Meinung nach die Interessen von Ihnen und Ihrem Gegenüber am besten wiedergibt.**

|   | ... für uns <b>beide</b> besser diese <b>exklusiv zu besitzen</b> | ... für uns <b>beide</b> besser diese <b>gemeinsam zu besitzen</b> | ... für <b>mich</b> besser diese <b>exklusiv</b> , für den anderen <b>gemeinsam zu besitzen</b> . | ... für <b>mich</b> besser diese <b>gemeinsam</b> , für den anderen <b>exklusiv zu besitzen</b> . |
|---|---|--|---|---|
| Bei den <b>Familienap.</b> war es ...     |   |  |   |   |
| Bei den <b>Gruppena.</b> war es ...       |   |  |   |   |
| Bei den <b>Singleap.</b> war es ...       |   |  |   |   |
| Bei den <b>Luxusap.</b> war es ...        |   |  |   |   |
| Bei den <b>Doppelap.</b> war es ...       |   |  |   |   |
| Bei den <b>Honeymoonsuiten</b> war es ... |   |  |   |   |

Alter: \_\_\_\_ Geschlecht: ( ) weiblich ( ) männlich Studienfach: \_\_\_\_\_

Haben Sie noch **Anmerkungen** zu der Studie? Ist Ihnen etwas aufgefallen?



### 13.3.5. Skalenzusammenstellung Manipulationscheck

| Bedingung                        | Item   |
|----------------------------------|--|
|                                  | “In der Verhandlung habe ich mich zuerst darauf konzentriert, wie viele meiner Appartements in Zukunft in gemeinsamen Besitz kommen sollen.”   |
| Beitrag<br>( $\alpha = .63$ )    | “In der kommenden Verhandlung habe ich mich zuerst darauf konzentriert, wie viele Appartements mein Gegenüber beitragen darf” (rekodiert)<br>“In der Verhandlung habe ich mich zuerst darauf konzentriert, wie viele Appartements mein Gegenüber beitragen darf” (rekodiert)   |
| Verteilung<br>( $\alpha = .47$ ) | “In der kommenden Verhandlung werde ich mich zuerst darauf konzentrieren, wie viele Appartements ich in Zukunft exklusiv besitzen muss.” (rekodiert)<br>“In der Verhandlung habe ich mich zuerst darauf konzentriert, wie viele Appartements ich in Zukunft exklusiv besitzen muss.” (rekodiert)<br>“In der kommenden Verhandlung werde ich mich zuerst darauf konzentrieren, wie viele Appartements mein Gegenüber in Zukunft übernehmen kann.”<br>“In der Verhandlung habe ich mich zuerst darauf konzentriert, wie viele Appartements mein Gegenüber in Zukunft übernehmen kann.” |

*Hinweis.* Ein Item wurde in der Beitragsbedingung ausgeschlossen, da es die Konsistenz der Skala zu stark beeinträchtigt hat.



## 13.4. Anlagen zu Studie 4

### 13.4.1. Instruktionsschirme der Verhandlungsbedingungen<sup>40</sup>

Reihenfolge der Anhänge

1. Beitrag von Profiten – Rolle: Inselreisen
2. Beitrag von Lasten – Rolle: Sonne und Meer
3. Verteilung von Profiten – Rolle: Sonne und Meer
4. Verteilung von Lasten – Rolle: Inselreisen

---

<sup>40</sup> Aus Platzgründen wird darauf verzichtet jede Kombination aus den UVs, Allokationskontext, Ressourcenvalenz und Verhandlungsrolle darzustellen, da in der hier getroffenen Auswahl bereits alle Informationen enthalten sind und sich die fehlenden Bedingungen aus der Kombination der dargestellten Bedingungen ergeben. Es werden zudem nur Bildschirmfotos der Instruktionsschirme dargestellt, in der digitalen Anlage dieser Arbeit findet sich jedoch ein Video eines beispielhaften Programmdurchlaufs.

# Beitrag von Profiten – Inselreisen



Das Ferienparadies Umahu

## Herzlich Willkommen!

Vielen Dank für Ihre Teilnahme an diesem Experiment.

Sie werden sich gleich in einer computergestützten Verhandlungssituation mit einem realen Verhandlungspartner wiederfinden. Zunächst möchten wir Ihnen jedoch die **Verhandlungssituation und Bedienung** des Verhandlungsprogramms näher bringen.

Zuallererst brauchen wir dafür jedoch einen **Namen** mit dem Sie angesprochen werden wollen.

Tragen Sie ihren Wunschnamen bitte in das Textfeld ein und klicken Sie anschließend auf **'Weiter'**. Benutzen Sie bitte mindestens 3 und höchstens 10 Zeichen für ihren Namen.

Ihr Name:

Weiter



Das Ferienparadies Umahu

INSELREISEN

## Ein exklusives Urlaubserlebnis

Stellen Sie sich vor, dass Sie mit ihrem Familienunternehmen **Inselreisen** in dem kleinen, **karibischen Inselstaat Umahu** einige Apartments besitzen. Das Atoll besteht aus drei Inseln, von denen die größte Insel **Umahu** selbst ist.

Sie haben mit ihrer Firma in den letzten Jahren unter großem persönlichen Einsatz **sechs verschiedene Wohnungstypen** auf einer der kleineren Inseln aufgebaut. Ihr **Konkurrent im Ferienmarkt** ist die Firma **Sonne und Meer**, die gleichsam auf der anderen, kleinen Insel einige Apartments aufgebaut hat. Insgesamt haben Sie und Ihr Konkurrent **Sonne und Meer**, jeweils **10 Apartments eines jeden Typs** auf ihren kleinen Inseln gebaut.

Derzeit läuft das Geschäft gut und Sie machen **satte Gewinne** mit Ihren Apartments. Auch wenn natürlich einige Wohnungstypen besser laufen als andere.

Auf der nächsten Seite können Sie sich Ihre eigene Insel und die Apartments Ihrer exklusiven Feriensiedlung genauer ansehen. Drücken Sie nun auf 'Weiter'

Weiter





### Ihre Ferienhäuser

Unten Sehen Sie Ihre Insel, auf der Sie sich mühevoll Ihre **exklusive Apartmentsiedlung** aufgebaut haben. Sie sind **stolz** darauf, was Sie und Ihre Familie geleistet haben und sehen diese exklusiven Apartments als **Ihr Lebenswerk** an.

Ihre Buchungen erhalten Sie von einer Reiseagentur, die versucht Ihnen eine möglichst gleichmäßige Auslastung zu garantieren. Nichtsdestotrotz erfreuen sich dabei **einige Wohnungstypen größerer Beliebtheit**, als andere.

Auf der nächsten Seite sollen Ihnen daher die **unterschiedlichen Gewinne**, die sie mit den Wohnungstypen erzielen verdeutlicht werden. Drücken Sie nun auf 'Weiter'

Weiter



|                      |                     |                       |
|----------------------|---------------------|-----------------------|
| 10 Gruppenapartments | 10 Honeymoosuiten   | 10 Familienapartments |
|                      |                     |                       |
| 10 Luxusapartments   | 10 Doppelapartments | 10 Singleapartments   |
|                      |                     |                       |

### Ihre exklusive Insel

Wie bereits erwähnt, haben Sie in Ihrer exklusiven Feriensiedlung sechs verschiedene Wohnungstypen. In der Tabelle unten werden Ihnen die **Gewinne** für die einzelnen Wohnungstypen aufgelistet.

So machen Sie beispielsweise **je Honeymoosuite einen Gewinn von € 5000**. Da Sie auf Ihrer exklusiven Insel derzeit 10 Honeymoosuiten gebaut haben, machen Sie also **insgesamt einen Gewinn von € 50.000** mit diesem Apartmenttyp.

Für Ihre Unternehmensplanung ist es natürlich wichtig zu erkennen, dass sich die Gewinne zwischen den Wohnungstypen unterscheiden, was daran liegt, dass die verschiedenen Typen unterschiedlich beliebt bei Ihren Gästen sind. So buchen beispielsweise **vergleichsweise viele Gäste Ihre Luxusapartments**, wohingegen **eher wenige Gäste Ihre Familienapartments** buchen.

Weiter



|                    |                     |
|--------------------|---------------------|
| Gruppen<br>€ 3000  | Honeymoon<br>€ 5000 |
| Familien<br>€ 3000 | Luxus<br>€ 7000     |
| Doppel<br>€ 3000   | Single<br>€ 5000    |

### Die Verhandlungsaufgabe

Sie haben also mit Ihrer Firma **Inselreisen** auf einer der kleinen Inseln unter großem persönlichen Einsatz **sechs verschiedene Wohnungstypen von jeweils zehn Apartments** gebaut.

Die Inselregierung ist **hoch erfreut** über den Erfolg von **Inselreisen**. Gerade deshalb, aber auch weil die Regierung vor kurzem ein nachhaltiges Tourismusprogramm verabschiedet hat, möchte sie eine effektivere Verteilung der Apartmentangebote über die drei Inseln des Atolls erreichen. Die Inselregierung hat Ihnen daher vorgeschlagen einige ihrer Apartments aufzukaufen und zu Mietwohnungen für die Einheimischen umzufunktionieren. Sie können dafür auf der Hauptinsel **Umahu gleichwertige Apartments neu aufbauen**. Durch den Kaufpreis für Ihre Apartments machen Sie keinen Gewinn, können aber Ihre Kosten für den Neuaufbau auf **Umahu** abdecken.

Der Deal hat nur einen Haken: Die auf **Umahu** neu aufgebauten Apartments werden in Zukunft **nicht mehr Ihnen exklusiv gehören**. Um der Gefahr eines Monopols vorzubeugen, hat die Regierung angeordnet, dass die Apartments auf **Umahu zu gleichen Teilen Inselreisen und Ihrem erbitterten Konkurrenten im Ferienmarkt Sonne und Meer gehören** sollen. Als wäre das nicht schon schlimm genug, hat die Regierung zusätzlich angeordnet, dass Sie sich die Gewinne in der neuen Siedlung **mit Ihrem Konkurrenten teilen** sollen. Drücken Sie nun auf 'Weiter'.

Weiter

### Die Verhandlungsaufgabe

Sie sind nicht begeistert von der Idee der Inselregierung, wollen aber zumindest guten Willen zeigen, um es sich nicht mit der Regierung zu verscherzen. Ihre Aufgabe in der kommenden Verhandlung wird es also sein mit **Sonne und Meer** darüber zu verhandeln, wie viele Ihrer **exklusiven Apartments sie bereit sind als geleistete Abgabe in Zukunft gemeinsam auf Umahu zu verwalten** und gleichzeitig Vorschläge darüber zu machen wie viele exklusive Apartments **Sonne und Meer in Zukunft zu der gemeinsamen Feriensiedlung auf Umahu beitragen soll**.

Da **Umahu** eine deutlich größere Insel ist, können Sie dort auch eine größere Anzahl an Apartments bauen (**20 Apartments pro Wohnungstyp**), was zu andere Raten für Ihre Wohnungstypen führt. Zudem haben Sie für die Apartments auf **Umahu** eine **andere Reiseagentur, von der Inselreisen und Sonne und Meer gemeinsam Gäste beziehen**. Daher sind auch Ihre Gewinne in der gemeinsamen Feriensiedlung auf **Umahu** anders als auf Ihrer exklusiven Insel. Unten sind ihre Berechnungen bezüglich ihrer Gewinne auf beiden Inseln aufgelistet. **Sie sollten also genau bedenken, welche und wie viele Apartments sie bereit sind als Abgabe zu der gemeinsamen Feriensiedlung auf Umahu zu leisten**.

Damit Sie die gerade erhaltenen Informationen besser umsetzen können, werden Ihnen auf den folgenden Seiten nochmals alle Zusammenhänge mit Hilfe Ihres Verhandlungsbildschirms erläutert. Drücken Sie dazu bitte auf 'Weiter'.

Weiter

#### Gewinne auf ihrer exklusiven Insel

|  |   |
|--|---|
|  <p>Gruppen<br/>€ 3000</p>  |  <p>Honeymoon<br/>€ 5000</p> |
|  <p>Familien<br/>€ 3000</p> |  <p>Luxus<br/>€ 7000</p>     |
|  <p>Doppel<br/>€ 3000</p>   |  <p>Single<br/>€ 5000</p>    |

#### Gewinne auf ihrer gemeinsamen Insel

|  |   |
|--|---|
|  <p>Gruppen<br/>€ 8000</p>  |  <p>Honeymoon<br/>€ 6000</p> |
|  <p>Familien<br/>€ 2000</p> |  <p>Luxus<br/>€ 4000</p>     |
|  <p>Doppel<br/>€ 4000</p>   |  <p>Single<br/>€ 2000</p>    |

# Beitrag von Lasten – Sonne und Meer



Das Ferienparadies Umahu

## Herzlich Willkommen!

Vielen Dank für Ihre Teilnahme an diesem Experiment.

Sie werden sich gleich in einer computergestützten Verhandlungssituation mit einem realen Verhandlungspartner wiederfinden. Zunächst möchten wir Ihnen jedoch die **Verhandlungssituation und Bedienung** des Verhandlungsprogramms näher bringen.

Zuallererst brauchen wir dafür jedoch einen **Namen** mit dem Sie angesprochen werden wollen.

Tragen Sie ihren Wunschnamen bitte in das Textfeld ein und klicken Sie anschließend auf **'Weiter'**. Benutzen Sie bitte mindestens 3 und höchstens 10 Zeichen für ihren Namen.

Ihr Name:

Weiter



Das Ferienparadies Umahu

SONNE UND MEER

## Ein exklusives Urlaubserlebnis

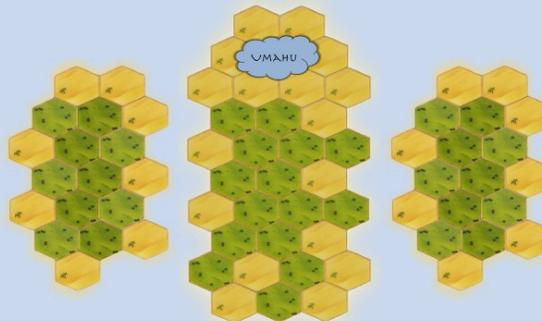
Stellen Sie sich vor, dass Sie mit ihrem Familienunternehmen **Sonne und Meer** in dem kleinen, **karibischen Inselstaat Umahu** einige Apartments besitzen. Das Atoll besteht aus drei Inseln, von denen die größte Insel **Umahu** selbst ist.

Sie haben mit ihrer Firma in den letzten Jahren unter großem persönlichen Einsatz **sechs verschiedene Wohnungstypen** auf einer der kleineren Inseln aufgebaut. Ihr **Konkurrent im Ferienmarkt** ist die Firma **Inselreisen**, die gleichsam auf der anderen, kleinen Insel einige Apartments aufgebaut hat. Insgesamt haben Sie und Ihr Konkurrent **Inselreisen**, jeweils **10 Apartments eines jeden Typs** auf ihren kleinen Inseln gebaut.

Derzeit läuft das Geschäft leider schlecht und Sie machen **herbe Verluste** mit Ihren Apartments. Auch wenn natürlich einige Wohnungstypen weniger schlecht laufen als andere.

Auf der nächsten Seite können Sie sich Ihre eigene Insel und die Apartments Ihrer exklusiven Feriensiedlung genauer ansehen. Drücken Sie nun auf 'Weiter'

Weiter





### Ihre Ferienhäuser

Unten Sehen Sie Ihre Insel, auf der Sie sich mühevoll Ihre **exklusive Apartmentsiedlung** aufgebaut haben. Sie sind **stolz** darauf, was Sie und Ihre Familie geleistet haben und sehen diese exklusiven Apartments als **Ihr Lebenswerk** an.

Ihre Buchungen erhalten Sie von einer Reiseagentur, die versucht Ihnen eine möglichst gleichmäßige Auslastung zu garantieren. Trotz Ihrer angespannten Geschäftslage gibt es noch Unterschiede zwischen den Buchungen. **Einige Wohnungstypen laufen weniger schlecht** als andere.

Auf der nächsten Seite sollen Ihnen daher die unterschiedlichen Verluste, die sie mit den Wohnungstypen erzielen verdeutlicht werden. Drücken Sie nun auf 'Weiter'

Weiter



|                      |                     |                       |
|----------------------|---------------------|-----------------------|
| 10 Gruppenapartments | 10 Honeymoonsuiten  | 10 Familienapartments |
|                      |                     |                       |
| 10 Luxusapartments   | 10 Doppelapartments | 10 Singleapartments   |
|                      |                     |                       |



### Ihre exklusive Insel

Wie bereits erwähnt, haben Sie in Ihrer exklusiven Feriensiedlung sechs verschiedene Wohnungstypen. In der Tabelle unten werden Ihnen die **Verluste** für die einzelnen Wohnungstypen aufgelistet.

So machen Sie beispielsweise **je Honeymoonsuite einen Verlust von € -5000**. Da Sie auf Ihrer exklusiven Insel derzeit 10 Honeymoonsuiten gebaut haben, machen Sie also **insgesamt einen Verlust von € -50.000** mit diesem Apartmenttyp.

Für Ihre Unternehmensplanung ist es natürlich wichtig zu erkennen, dass sich die Verluste zwischen den Wohnungstypen unterscheiden, was daran liegt, dass die verschiedenen Typen unterschiedlich beliebt bei Ihren Gästen sind. So buchen beispielsweise **vergleichsweise wenige Gäste Ihre Luxusapartments**, wohingegen **eher viele Gäste Ihre Familienapartments** buchen.

Weiter



|                     |                      |
|---------------------|----------------------|
| Gruppen<br>€ -3000  | Honeymoon<br>€ -5000 |
| Familien<br>€ -3000 | Luxus<br>€ -7000     |
| Doppel<br>€ -3000   | Single<br>€ -5000    |



### Die Verhandlungsaufgabe

Sie haben also mit Ihrer Firma **Sonne und Meer** auf einer der kleinen Inseln unter großem persönlichen Einsatz **sechs verschiedene Wohnungstypen von jeweils zehn Apartments** gebaut.

Die Inselregierung ist **schwer besorgt** über die bedenkliche Lage von **Sonne und Meer**. Gerade deshalb, aber auch weil die Regierung vor kurzem ein nachhaltiges Tourismusprogramm verabschiedet hat, möchte sie eine effektivere Verteilung der Apartmentangebote über die drei Inseln des Atolls erreichen. Die Inselregierung hat Ihnen daher vorgeschlagen einige ihrer Apartments aufzukaufen und zu Mietwohnungen für die Einheimischen umzufunktionieren. Sie können dafür auf der Hauptinsel **Umahu gleichwertige Apartments neu aufbauen**. Durch den Kaufpreis für Ihre Apartments machen Sie keinen Gewinn, können aber Ihre Kosten für den Neuaufbau auf **Umahu** abdecken.

Die Inselregierung ist sich der angespannten Geschäftslage bewusst und hat daher eine - für Sie recht reizvolle - Klausel an den Deal geknüpft: Nach Anordnung der Regierung sollen die auf **Umahu** neu aufgebauten Apartments in Zukunft **nicht mehr Ihnen exklusiv gehören**. Um der Gefahr eines Infrastruktureinbruchs vorzubeugen, hat die Regierung angeordnet, dass die Apartments auf **Umahu zu gleichen Teilen Sonne und Meer und Inselreisen gehören** und sie sich die **Verluste teilen** sollen. Drücken Sie nun auf 'Weiter'.

Weiter



### Die Verhandlungsaufgabe

Sie sind begeistert von der Idee der Inselregierung und hoffen, dass dieses neue Projekt Ihre finanziellen Schwierigkeiten zum Teil lösen könnte. Ihre Aufgabe in der kommenden Verhandlung wird es also sein mit **Inselreisen** darüber zu verhandeln, wie viele Ihrer **exklusiven Apartments** sie **in Zukunft gemeinsam auf Umahu** zu verwalten wollen und gleichzeitig Vorschläge darüber zu machen wie viele exklusive Apartments **Inselreisen** in Zukunft zu der gemeinsamen Feriensiedlung auf **Umahu** beitragen darf.

Da **Umahu** eine deutlich größere Insel ist, können Sie dort auch eine größere Anzahl an Apartments bauen (**20 Apartments pro Wohnungstyp**), was zu andere Raten für Ihre Wohnungstypen führt. Zudem haben Sie für die Apartments auf **Umahu** eine **andere Reiseagentur**, von der **Sonne und Meer** und **Inselreisen** **gemeinsam Gäste beziehen**. Daher sind auch Ihre Verluste in der gemeinsamen Feriensiedlung auf **Umahu** anders als auf Ihrer exklusiven Insel. Unten sind ihre Berechnungen bezüglich ihrer Verluste auf beiden Inseln aufgelistet. **Sie sollten also genau bedenken, bei welchen und wie vielen Apartments es sich lohnt sie zu ihrer gemeinsamen Feriensiedlung auf Umahu beizutragen.**

Damit Sie die gerade erhaltenen Informationen besser umsetzen können, werden Ihnen auf den folgenden Seiten nochmals alle Zusammenhänge mit Hilfe Ihres Verhandlungsbildschirms erläutert. Drücken Sie dazu bitte auf 'Weiter'.

Weiter

#### Verluste auf ihrer exklusiven Insel

|   |  |
|---|--|
|  <p>Gruppen<br/>€ -3000</p>  |  <p>Honeymoon<br/>€ -5000</p> |
|  <p>Familien<br/>€ -3000</p> |  <p>Luxus<br/>€ -7000</p>     |
|  <p>Doppel<br/>€ -3000</p>   |  <p>Single<br/>€ -5000</p>    |

#### Verluste auf ihrer gemeinsamen Insel

|   |  |
|---|--|
|  <p>Gruppen<br/>€ -2000</p>  |  <p>Honeymoon<br/>€ -6000</p> |
|  <p>Familien<br/>€ -8000</p> |  <p>Luxus<br/>€ -4000</p>     |
|  <p>Doppel<br/>€ -4000</p>   |  <p>Single<br/>€ -2000</p>    |

# Verteilung von Profiten – Sonne und Meer



Das Ferienparadies Umahu

## Herzlich Willkommen!

Vielen Dank für Ihre Teilnahme an diesem Experiment.

Sie werden sich gleich in einer computergestützten Verhandlungssituation mit einem realen Verhandlungspartner wiederfinden. Zunächst möchten wir Ihnen jedoch die **Verhandlungssituation und Bedienung** des Verhandlungsprogramms näher bringen.

Zuallererst brauchen wir dafür jedoch einen **Namen** mit dem Sie angesprochen werden wollen.

Tragen Sie ihren Wunschnamen bitte in das Textfeld ein und klicken Sie anschließend auf **'Weiter'**. Benutzen Sie bitte mindestens 3 und höchstens 10 Zeichen für ihren Namen.

Ihr Name:

Weiter



Das Ferienparadies Umahu

SONNE UND MEER

## Ein gemeinsamer Urlaubsspaß

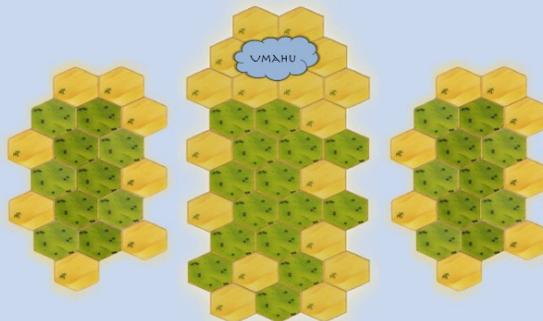
Stellen Sie sich vor, dass Sie mit ihrem Unternehmen **Sonne und Meer** und ihrem Partner aus dem Unternehmen **Inselreisen** in dem kleinen, **karibischen Inselstaat Umahu** einige Apartments besitzen. Das Atoll besteht aus drei Inseln, von denen die größte Insel **Umahu** selbst ist.

Sie und ihr Partner haben **sechs verschiedene Wohnungstypen** auf der Hauptinsel **Umahu** aufgebaut. Insgesamt haben Sie und ihr Partner, jeweils **20 Apartments eines jeden Typs** auf **Umahu** gebaut.

Derzeit läuft das Geschäft gut und Sie machen satte Gewinne mit Ihren Apartments. Auch wenn natürlich einige Wohnungstypen besser laufen als andere.

Auf der nächsten Seite können Sie sich die einzelnen Wohnungstypen auf der Insel **Umahu** genauer ansehen. Drücken Sie nun auf 'Weiter'

Weiter





### Ihre Ferienhäuser

Links sehen Sie die Insel **Umahu**, auf der Sie mit ihrem Geschäftspartner eine **gemeinsame Apartmentsiedlung** gebaut haben. Ihre Firma (**Sonne und Meer**) und die Firma Ihres Geschäftspartners (**Inselreisen**) erhalten ihre Buchungen von einer **gemeinsamen Reiseagentur**.

Ihre Reiseagentur versucht Ihnen eine möglichst gleichmäßige Auslastung zu garantieren. Nichtsdestotrotz erfreuen sich dabei **einige Wohnungstypen größerer Beliebtheit**, als andere.

Auf der nächsten Seite sollen Ihnen daher die **unterschiedlichen Gewinne**, die sie mit den Wohnungstypen erzielen verdeutlicht werden. Drücken Sie nun auf 'Weiter'

Weiter



|                      |                     |                       |
|----------------------|---------------------|-----------------------|
| 20 Gruppenapartments | 20 Honeymoonsuiten  | 20 Familienapartments |
|                      |                     |                       |
| 20 Luxusapartments   | 20 Doppelapartments | 20 Singleapartments   |
|                      |                     |                       |



### Ihre gemeinsame Insel

Wie bereits erwähnt, haben Sie und ihr Partner in Ihrer gemeinsamen Feriensiedlung sechs verschiedene Wohnungstypen. In der Tabelle unten werden Ihnen die **Gewinne** für die einzelnen Wohnungstypen aufgelistet.

So machen Sie beispielsweise **je Honeymoonsuite einen Gewinn von € 6000**. Da Sie auf Ihrer gemeinsamen Insel derzeit 20 Honeymoonsuiten gebaut haben, machen Sie also insgesamt einen Gewinn von € 120.000 mit diesem Apartmenttyp. Der gemeinsame Gewinnbetrag ist **noch nicht geteilt**, d.h. für sie alleine bleibt ein Gewinn in Höhe von € 60.000 übrig.

Für ihre Unternehmensplanung ist es natürlich wichtig zu erkennen, dass sich die Gewinne zwischen den Wohnungstypen unterscheiden, was daran liegt, dass die verschiedenen Typen unterschiedlich beliebt bei Ihren Gästen sind. So buchen beispielsweise **vergleichsweise viele Gäste ihre Familienapartments**, wohingegen **eher wenige Gäste ihre Gruppenapartments** buchen

Weiter

|                    |                     |
|--------------------|---------------------|
| Gruppen<br>€ 2000  | Honeymoon<br>€ 6000 |
| Familien<br>€ 8000 | Luxus<br>€ 4000     |
| Doppel<br>€ 4000   | Single<br>€ 2000    |



### Die Verhandlungsaufgabe

Ihre Firma **Sonne und Meer** hat also zusammen mit **Inselreisen** auf **Umahu** **sechs verschiedene Wohnungstypen von jeweils zwanzig Apartments** gebaut.

Die Inselregierung ist **hoch erfreut** über den Erfolg von **Sonne und Meer** und **Inselreisen**. Gerade deshalb, aber auch weil die Regierung vor kurzem ein nachhaltiges Tourismusprogramm verabschiedet hat, möchte sie eine effektivere Verteilung der Apartmentangebote über die drei Inseln des Atolls erreichen. Die Inselregierung hat **Sonne und Meer** und **Inselreisen** daher vorgeschlagen einige ihrer Apartments aufzukaufen und zu Mietwohnungen für die Einheimischen umzufunktionieren. Sie können dafür auf einer der kleineren Insel **gleichwertige Apartments neu aufbauen**. Durch den Kaufpreis für Ihre Apartments machen Sie keinen Gewinn, können aber Ihre Kosten für den Neuaufbau auf einer der kleineren Inseln abdecken.

Der Deal beinhaltet sogar noch einen extra Bonus: Die Inselregierung hat beschlossen, eine stärkere Diversifizierung zu fördern und hat daher angeordnet, dass die Firmen **Sonne und Meer** und **Inselreisen** die neuen Apartments auf den kleineren Inseln in Zukunft alleine verwalten sollen. Damit werden die neuen Apartments auf einer der kleinen Inseln **Sonne und Meer exklusiv gehören**. Sie können also in Zukunft mit einigen Ihrer Apartments auf **Umahu** weiterhin **gemeinsame Gewinne** machen und zusätzlich mit anderen Apartments auf einer der kleineren Inseln **exklusive Gewinne**. Drücken Sie nun auf 'Weiter'.

Weiter



### Die Verhandlungsaufgabe

Ihre Aufgabe in der kommenden Verhandlung wird es also sein mit **Inselreisen** darüber zu verhandeln, wie viele ihrer **gemeinsamen Apartments** sie in **Zukunft exklusiv auf Ihrer kleineren Insel** verwalten wollen und gleichzeitig Vorschläge darüber zu machen wie viele gemeinsame Apartments **Inselreisen** in **Zukunft exklusiv** verwalten darf.

Da **Umahu** deutlich größer ist, als die beiden anderen Inseln, können Sie auf diesen **nur noch 10 Apartments pro Wohnungstyp** aufbauen, was was zu andere Raten für Ihre Wohnungstypen führt. Zudem haben Sie für ihre exklusiven Apartments eine **neue Reiseagentur** gefunden, von der Sie auch **exklusiv Gäste beziehen**. Daher sind auch ihre Gewinne auf ihrer exklusiven Insel anders als in Ihrer gemeinsamen Feriensiedlung auf **Umahu**. Unten sind ihre Berechnungen bezüglich ihrer Gewinne auf beiden Inseln aufgelistet. **Sie sollten also genau bedenken, bei welchen und wie vielen Apartments es sich lohnt, sie in Zukunft exklusiv zu verwalten**.

Damit Sie die gerade erhaltenen Informationen besser umsetzen können, werden Ihnen auf den folgenden Seiten nochmals alle Zusammenhänge mit Hilfe Ihres Verhandlungsbildschirms erläutert. Drücken Sie dazu bitte auf 'Weiter'.

Weiter

Gewinne auf ihrer exklusiven Insel

|  |   |
|--|---|
|  <p>Gruppen<br/>€ 3000</p>  |  <p>Honeymoon<br/>€ 5000</p> |
|  <p>Familien<br/>€ 3000</p> |  <p>Luxus<br/>€ 7000</p>     |
|  <p>Doppel<br/>€ 3000</p>   |  <p>Single<br/>€ 5000</p>    |

Gewinne auf ihrer gemeinsamen Insel

|  |   |
|--|---|
|  <p>Gruppen<br/>€ 2000</p>  |  <p>Honeymoon<br/>€ 6000</p> |
|  <p>Familien<br/>€ 8000</p> |  <p>Luxus<br/>€ 4000</p>     |
|  <p>Doppel<br/>€ 4000</p>   |  <p>Single<br/>€ 2000</p>    |

# Verteilung von Lasten – Inselreisen



Das Ferienparadies Umahu

## Herzlich Willkommen!

Vielen Dank für Ihre Teilnahme an diesem Experiment.

Sie werden sich gleich in einer computergestützten Verhandlungssituation mit einem realen Verhandlungspartner wiederfinden. Zunächst möchten wir Ihnen jedoch die **Verhandlungssituation und Bedienung** des Verhandlungsprogramms näher bringen.

Zuallererst brauchen wir dafür jedoch einen **Namen** mit dem Sie angesprochen werden wollen.

Tragen Sie ihren Wunschnamen bitte in das Textfeld ein und klicken Sie anschließend auf **'Weiter'**. Benutzen Sie bitte mindestens 3 und höchstens 10 Zeichen für ihren Namen.

Ihr Name:

Weiter



Das Ferienparadies Umahu

INSELREISEN

## Ein gemeinsamer Urlaubsspaß

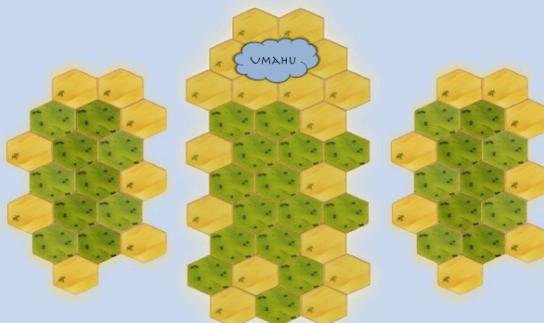
Stellen Sie sich vor, dass Sie mit ihrem Unternehmen **Inselreisen** und ihrem Partner aus dem Unternehmen **Sonne und Meer** in dem kleinen, **karibischen Inselstaat Umahu** einige Apartments besitzen. Das Atoll besteht aus drei Inseln, von denen die größte Insel **Umahu** selbst ist.

Sie und ihr Partner haben **sechs verschiedene Wohnungstypen** auf der Hauptinsel **Umahu** aufgebaut. Insgesamt haben Sie und ihr Partner, jeweils **20 Apartments eines jeden Typs** auf **Umahu** gebaut.

Derzeit läuft das Geschäft leider schlecht und Sie machen herbe Verluste mit Ihren Apartments. Auch wenn natürlich einige Wohnungstypen weniger schlecht laufen als andere.

Auf der nächsten Seite können Sie sich die einzelnen Wohnungstypen auf der Insel **Umahu** genauer ansehen. Drücken Sie nun auf 'Weiter'

Weiter





### Ihre Ferienhäuser

Links sehen Sie die Insel **Umahu**, auf der Sie mit Ihrem Geschäftspartner eine **gemeinsame Apartmentsiedlung** gebaut haben. Ihre Firma (**Inselreisen**) und die Firma Ihres Geschäftspartners (**Sonne und Meer**) erhalten ihre Buchungen von einer **gemeinsamen Reiseagentur**.

Ihre Reiseagentur versucht Ihnen eine möglichst gleichmäßige Auslastung zu garantieren. Trotz Ihrer angespannten Geschäftslage gibt es noch Unterschiede zwischen den Buchungen. **Einige Wohnungstypen laufen weniger schlecht** als andere.

Auf der nächsten Seite sollen Ihnen daher die unterschiedlichen Verluste, die sie mit den Wohnungstypen erzielen verdeutlicht werden. Drücken Sie nun auf 'Weiter'

Weiter



|                      |                     |                       |
|----------------------|---------------------|-----------------------|
| 20 Gruppenapartments | 20 Honeymoosuiten   | 20 Familienapartments |
|                      |                     |                       |
| 20 Luxusapartments   | 20 Doppelapartments | 20 Singleapartments   |
|                      |                     |                       |



### Ihre gemeinsame Insel

Wie bereits erwähnt, haben Sie und ihr Partner in Ihrer gemeinsamen Feriensiedlung sechs verschiedene Wohnungstypen. In der Tabelle unten werden Ihnen die **Verluste** für die einzelnen Wohnungstypen aufgelistet.

So machen Sie beispielsweise **je Honeymoosuite einen Verlust von € -6000**. Da Sie auf Ihrer gemeinsamen Insel derzeit 20 Honeymoosuiten gebaut haben, machen Sie also insgesamt einen Verlust von € -120.000 mit diesem Apartmenttyp. Der gemeinsame Verlustbetrag ist **noch nicht geteilt**, d.h. für sie alleine bleibt ein Verlust in Höhe von € -60.000 übrig.

Für ihre Unternehmensplanung ist es natürlich wichtig zu erkennen, dass sich die Verluste zwischen den Wohnungstypen unterscheiden, was daran liegt, dass die verschiedenen Typen unterschiedlich beliebt bei Ihren Gästen sind. So buchen beispielsweise **vergleichsweise wenige Gäste ihre Gruppenapartments**, wohingegen **eher viele Gäste ihre Familienapartments** buchen

Weiter

|                     |                      |
|---------------------|----------------------|
| Gruppen<br>€ -8000  | Honeymoon<br>€ -6000 |
| Familien<br>€ -2000 | Luxus<br>€ -4000     |
| Doppel<br>€ -4000   | Single<br>€ -2000    |



### Die Verhandlungsaufgabe

Ihre Firma **Inselreisen** hat also zusammen mit **Sonne und Meer** auf **Umahu** **sechs verschiedene Wohnungstypen von jeweils zwanzig Apartments** gebaut.

Die Inselregierung ist **schwer besorgt** über die bedenkliche Lage von **Inselreisen** und **Sonne und Meer**. Gerade deshalb, aber auch weil die Regierung vor kurzem ein nachhaltiges Tourismusprogramm verabschiedet hat, möchte sie eine effektivere Verteilung der Apartmentangebote über die drei Inseln des Atolls erreichen. Die Inselregierung hat **Inselreisen** und **Sonne und Meer** daher vorgeschlagen einige ihrer Apartments aufzukaufen und zu Mietwohnungen für die Einheimischen umzufunktionieren. Sie können dafür auf einer der kleineren Insel **gleichwertige Apartments neu aufbauen**. Durch den Kaufpreis für Ihre Apartments machen Sie keinen Gewinn, können aber Ihre Kosten für den Neuaufbau auf einer der kleineren Inseln abdecken.

Der Deal hat nur einen Haken: Um der Gefahr eines Infrastruktureinbruchs vorzubeugen, hat die Regierung angeordnet, dass die Apartments auf den kleineren Inseln **nicht mehr zu gleichen Teilen Inselreisen und Sonne und Meer gehören** sollen, sondern jede Firma die Apartments auf einer der kleineren Inseln exklusiv verwalten soll. Somit will die Inselregierung verhindern, dass im schlechtesten Fall sowohl **Inselreisen**, als auch **Sonne und Meer** pleite gehen. Sie machen also in Zukunft mit mit einigen Ihrer Apartments auf **Umahu** weiterhin **gemeinsame Verluste**, die sie sich mit **Sonne und Meer** teilen und werden zusätzlich mit anderen Apartments auf einer der kleineren Inseln **exklusive Verluste** machen. Drücken Sie nun auf 'Weiter'.

Weiter



### Die Verhandlungsaufgabe

Ihre Aufgabe in der kommenden Verhandlung wird es also sein mit **Sonne und Meer** darüber zu verhandeln, wie viele ihrer **gemeinsamen Apartments** sie in **Zukunft exklusiv auf Ihrer kleineren Insel** zu verwalten bereit sind und gleichzeitig Vorschläge darüber zu machen wie viele gemeinsame Apartments **Sonne und Meer in Zukunft exklusiv** verwalten soll.

Da **Umahu** deutlich größer ist, als die beiden anderen Inseln, können Sie auf diesen **nur noch 10 Apartments pro Wohnungstyp** aufbauen, was was zu andere Raten für Ihre Wohnungstypen führt. Zudem haben Sie für ihre exklusiven Apartments eine **neue Reiseagentur** gefunden, von der Sie auch **exklusiv Gäste beziehen**. Daher sind auch ihre Verluste auf ihrer exklusiven Insel anders als in Ihrer gemeinsamen Feriensiedlung auf **Umahu**. Unten sind ihre Berechnungen bezüglich ihrer Verluste auf beiden Inseln aufgelistet. **Sie sollten also genau bedenken welche und wie viele Apartments sie bereit sind in Zukunft exklusiv zu verwalten.**

Damit Sie die gerade erhaltenen Informationen besser umsetzen können, werden Ihnen auf den folgenden Seiten nochmals alle Zusammenhänge mit Hilfe Ihres Verhandlungsbildschirms erläutert. Drücken Sie dazu bitte auf 'Weiter'.

Weiter

#### Verluste auf ihrer exklusiven Insel

|   |  |
|---|--|
|  <p>Gruppen<br/>€ -3000</p>  |  <p>Honeymoon<br/>€ -5000</p> |
|  <p>Familien<br/>€ -3000</p> |  <p>Luxus<br/>€ -7000</p>     |
|  <p>Doppel<br/>€ -3000</p>   |  <p>Single<br/>€ -5000</p>    |

#### Verluste auf ihrer gemeinsamen Insel

|   |  |
|---|--|
|  <p>Gruppen<br/>€ -8000</p>  |  <p>Honeymoon<br/>€ -6000</p> |
|  <p>Familien<br/>€ -2000</p> |  <p>Luxus<br/>€ -4000</p>     |
|  <p>Doppel<br/>€ -4000</p>   |  <p>Single<br/>€ -2000</p>    |



### *13.4.2. Fragebögen der Bedingungen*

#### Reihenfolge der Anhänge

##### 1. Profitbedingung – Beitrag vs. Verteilung

Formulierungsunterschiede zwischen den Allokationskontexten werden in eckigen Klammern dargestellt.

##### 2. Lastenbedingung – Beitrag vs. Verteilung

Formulierungsunterschiede zwischen den Allokationskontexten werden in eckigen Klammern dargestellt.

| FB - VORHER   | Skala | Extreme                           |
|---|-------|-----------------------------------|
| Ich werde in der Verhandlung die Firma .... vertreten.  | 2     | Inselreisen vs. Sonne und Meer    |
| Derzeit besitze und verwalte ich alle Appartements noch <b>exklusiv</b> .   | 2     | Ja vs. Nein                       |
| Derzeit besitze und verwalte ich alle Appartements noch <b>gemeinsam</b> mit [andere Firma].  | 2     | Ja vs. Nein                       |
| In der kommenden Verhandlung werde ich mich <b>zuerst</b> darauf konzentrieren, wie viele Appartements <b>ich</b> [weiterhin/in Zukunft] <b>exklusiv besitzen</b> möchte.                             | 7     | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| In der kommenden Verhandlung werde ich mich <b>zuerst</b> darauf konzentrieren, wie viele Appartements ich [zum <b>gemeinsamen Besitz</b> beitragen soll/vom <b>gemeinsamen Besitz</b> haben möchte]. | 7     | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| In der kommenden Verhandlung werde ich mich <b>zuerst</b> darauf konzentrieren, wie viele Appartements mein Gegenüber [beitragen soll/exklusiv besitzen darf].  | 7     | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| In der kommenden Verhandlung ist es für mich wichtig <b>so viel Gewinn</b> wie möglich zu erzielen.   | 7     | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| In der kommenden Verhandlung ist es für mich wichtig <b>so wenig Verlust</b> wie möglich zu machen.   | 7     | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| Ich nehme [Name Ver.parnter] als meinen Kollegen wahr.  | 7     | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| Ich fühle mich mit [Name Ver.parnter] verbunden.  | 7     | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| Ich nehme [Name Ver.parnter] eher als ... wahr.   | 6     | Partner vs. Gegner                |
| FB - NACHHER  | Skala | Extreme                           |
| Ich habe in der Verhandlung die Firma .... vertreten.   | 2     | Inselreisen vs. Sonne und Meer    |
| Zu Beginn der Verhandlung habe ich alle Appartements noch exklusiv verwaltet und besessen.  | 2     | Ja vs. Nein                       |
| Zu Beginn der Verhandlung habe ich alle Appartements noch gemeinsam mit [andere Firma] verwaltet und besessen.  | 2     | Ja vs. Nein                       |
| In der Verhandlung habe ich mich <b>zuerst</b> darauf konzentriert, wie viele Appartements <b>ich</b> [weiterhin/in Zukunft] <b>exklusiv besitzen</b> möchte.   | 7     | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |

|   |   |                                   |
|---|---|-----------------------------------|
| In der Verhandlung habe ich mich <b>zuerst</b> darauf konzentriert, wie viele Appartements ich [zum <b>gemeinsamen Besitz</b> beitragen soll/vom <b>gemeinsamen Besitz</b> haben möchte]. | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| In der Verhandlung habe ich mich <b>zuerst</b> darauf konzentriert, wie viele Appartements mein Gegenüber [beitragen soll/exklusiv besitzen darf].  | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| In der Verhandlung war es für mich wichtig <b>so viel Gewinn</b> wie möglich zu erzielen.   | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| In der Verhandlung war es für mich wichtig <b>so wenig Verlust</b> wie möglich zu machen.   | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| Ich wollte vor allem einen <b>gutes Ergebnis</b> mit den <b>exklusiven Appartements</b> erzielen.   | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| Ich wollte vor allem einen <b>gutes Ergebnis</b> mit den <b>gemeinsamen Appartements</b> erzielen.  | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| Ich wollte vor allem einen <b>schlechtes Ergebnis</b> bei den <b>exklusiven Appartements</b> vermeiden.   | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| Ich wollte vor allem einen <b>schlechtes Ergebnis</b> bei den <b>gemeinsamen Appartements</b> vermeiden.  | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| Die Appartements, die <b>jetzt</b> auf meiner <b>exklusiven Insel</b> sind, nehme ich als <b>wertvoll</b> wahr.   | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| Die Appartements, die <b>jetzt</b> auf der <b>gemeinsamen Insel</b> sind, nehme ich als <b>wertvoll</b> wahr.   | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| Die Appartements, die <b>jetzt</b> auf der <b>exklusiven Insel</b> von [andere Firma] sind, nehme ich als <b>wertvoll</b> wahr.   | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| Gegenstände, die nur mir allein gehören, sind für mich besonders wertvoll.  | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| Gegenstände, die ich mit jemandem teile, empfinde ich <b>nicht</b> als " <b>meinen</b> " <b>Besitz</b> .  | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| Ich habe es als übergriffig wahrgenommen über die Appartements des Verhandlungspartners zu entscheiden.   | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| Ich habe versucht mich in die Lage von [Name Ver.parnter] zu versetzen, um seine/Ihre <b>Motive</b> nachzuvollziehen.   | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| Ich habe versucht mich in die Lage von [Name Ver.parnter] zu versetzen, um seine/Ihre <b>Stimmung</b> nachzuvollziehen.   | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| In den Textnachrichten habe ich versucht zwischen den Zeilen zu lesen, um [Name Ver.parnter] <b>Beweggründe</b> zu verstehen.   | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |

|   |   |                                   |
|---|---|-----------------------------------|
| In den Textnachrichten habe ich versucht zwischen den Zeilen zu lesen, um [Name Ver.parnter] <b>Gefühle</b> zu verstehen.           | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| Ich habe versucht die Interessen von [Name Ver.parnter] zu verstehen, um <b>Ihr/Ihm gute Angebote</b> zu machen.                    | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| Ich habe versucht die Interessen von [Name Ver.parnter] zu verstehen, um <b>mehr für mich</b> herausholen zu können.                | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| Ich habe <b>gar nicht</b> versucht die Interessen von [Name Ver.parnter] zu verstehen und nur auf <b>meine Interessen</b> geachtet. | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| Ich habe <b>gar nicht</b> versucht die Gefühle von [Name Ver.parnter] zu berücksichtigen und nur auf <b>meine Gefühle</b> geachtet. | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| Ich habe [Name Ver.parnter] als meinen Kollegen wahrgenommen.   | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| Ich fühle mich mit [Name Ver.parnter] verbunden.  | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| Ich habe [Name Ver.parnter] eher als ... wahrgenommen.  | 6 | Partner vs. Gegner                |
| Während der Verhandlung war ich zugeständnisbereit.   | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| [Name Ver.parnter] hat versucht meine Interessen zu verstehen, um <b>mir gute Angebote</b> zu machen.                               | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| [Name Ver.parnter] hat versucht meine Interessen zu verstehen, um <b>mehr für sich</b> herauszuholen.                               | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| [Name Ver.parnter] wollte vor allem <b>so viel Gewinn</b> wie möglich erzielen.   | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| [Name Ver.parnter] wollte vor allem <b>so wenig Verlust</b> wie möglich machen  | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |

| FB - VORHER   | Skala | Extreme                           |
|---|-------|-----------------------------------|
| Ich werde in der Verhandlung die Firma .... vertreten.  | 2     | Inselreisen vs. Sonne und Meer    |
| Derzeit besitze und verwalte ich alle Appartements noch <b>exklusiv</b> .   | 2     | Ja vs. Nein                       |
| Derzeit besitze und verwalte ich alle Appartements noch <b>gemeinsam</b> mit [andere Firma].  | 2     | Ja vs. Nein                       |
| In der kommenden Verhandlung werde ich mich <b>zuerst</b> darauf konzentrieren, wie viele Appartements <b>ich</b> [weiterhin/in Zukunft] <b>exklusiv besitzen</b> muss.                                     | 7     | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| In der kommenden Verhandlung werde ich mich <b>zuerst</b> darauf konzentrieren, wie viele Appartements ich [in den <b>gemeinsamen Besitz</b> beitragen kann/vom <b>gemeinsamen Besitz</b> übernehmen muss]. | 7     | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| In der kommenden Verhandlung werde ich mich <b>zuerst</b> darauf konzentrieren, wie viele Appartements mein Gegenüber [beitragen darf/exklusiv besitzen soll].  | 7     | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| In der kommenden Verhandlung ist es für mich wichtig <b>so viel Gewinn</b> wie möglich zu erzielen.   | 7     | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| In der kommenden Verhandlung ist es für mich wichtig <b>so wenig Verlust</b> wie möglich zu machen.   | 7     | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| Ich nehme [Name Ver.parnter] als meinen Kollegen wahr.  | 7     | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| Ich fühle mich mit [Name Ver.parnter] verbunden.  | 7     | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| Ich nehme [Name Ver.parnter] eher als ... wahr.   | 6     | Partner vs. Gegner                |
| FB - NACHHER  | Skala | Extreme                           |
| Ich habe in der Verhandlung die Firma .... vertreten.   | 2     | Inselreisen vs. Sonne und Meer    |
| Zu Beginn der Verhandlung habe ich alle Appartements noch exklusiv verwaltet und besessen.  | 2     | Ja vs. Nein                       |
| Zu Beginn der Verhandlung habe ich alle Appartements noch gemeinsam mit [andere Firma] verwaltet und besessen.  | 2     | Ja vs. Nein                       |
| In der Verhandlung habe ich mich <b>zuerst</b> darauf konzentriert, wie viele Appartements <b>ich</b> [weiterhin/in Zukunft] <b>exklusiv besitzen</b> muss.   | 7     | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |

|   |   |                                   |
|---|---|-----------------------------------|
| In der Verhandlung habe ich mich <b>zuerst</b> darauf konzentriert, wie viele Appartements ich [in den <b>gemeinsamen Besitz</b> beitragen kann/vom <b>gemeinsamen Besitz</b> übernehmen muss]. | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| In der Verhandlung habe ich mich <b>zuerst</b> darauf konzentriert, wie viele Appartements mein Gegenüber [beitragen darf/exklusiv besitzen soll].  | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| In der Verhandlung war es für mich wichtig <b>so viel Gewinn</b> wie möglich zu erzielen.   | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| In der Verhandlung war es für mich wichtig <b>so wenig Verlust</b> wie möglich zu machen.   | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| Ich wollte vor allem einen <b>gutes Ergebnis</b> durch [die Abgabe von/nicht Übernahme von] <b>exklusiven Appartments</b> erzielen.   | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| Ich wollte vor allem einen <b>gutes Ergebnis</b> durch [nicht Übernahme von/die Abgabe von] <b>gemeinsamen Appartments</b> erzielen.  | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| Ich wollte vor allem einen <b>schlechtes Ergebnis</b> bei den <b>exklusiven Appartments</b> vermeiden.  | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| Ich wollte vor allem einen <b>schlechtes Ergebnis</b> bei den <b>gemeinsamen Appartments</b> vermeiden.   | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| Die Appartments, die <b>jetzt</b> auf meiner <b>exklusiven Insel</b> sind, nehme ich als <b>wertvoll</b> wahr.  | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| Die Appartments, die <b>jetzt</b> auf der <b>gemeinsamen Insel</b> sind, nehme ich als <b>wertvoll</b> wahr.  | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| Die Appartments, die <b>jetzt</b> auf der <b>exklusiven Insel</b> von [andere Firma] sind, nehme ich als <b>wertvoll</b> wahr.  | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| Gegenstände, die nur mir allein gehören, sind für mich besonders wertvoll.  | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| Gegenstände, die ich mit jemandem teile, empfinde ich <b>nicht</b> als " <b>meinen</b> " <b>Besitz</b> .  | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| Ich habe es als übergriffig wahrgenommen über die Appartements des Verhandlungspartners zu entscheiden.   | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| Ich habe versucht mich in die Lage von [Name Ver.parnter] zu versetzen, um seine/Ihre <b>Motive</b> nachzuvollziehen.   | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| Ich habe versucht mich in die Lage von [Name Ver.parnter] zu versetzen, um seine/Ihre <b>Stimmung</b> nachzuvollziehen.   | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| In den Textnachrichten habe ich versucht zwischen den Zeilen zu lesen, um [Name Ver.parnter] <b>Beweggründe</b> zu verstehen.   | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |

|   |   |                                   |
|---|---|-----------------------------------|
| In den Textnachrichten habe ich versucht zwischen den Zeilen zu lesen, um [Name Ver.parnter] <b>Gefühle</b> zu verstehen.           | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| Ich habe versucht die Interessen von [Name Ver.parnter] zu verstehen, um <b>Ihr/Ihm gute Angebote</b> zu machen.                    | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| Ich habe versucht die Interessen von [Name Ver.parnter] zu verstehen, um <b>mehr für mich</b> herausholen zu können.                | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| Ich habe <b>gar nicht</b> versucht die Interessen von [Name Ver.parnter] zu verstehen und nur auf <b>meine Interessen</b> geachtet. | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| Ich habe <b>gar nicht</b> versucht die Gefühle von [Name Ver.parnter] zu berücksichtigen und nur auf <b>meine Gefühle</b> geachtet. | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| Ich habe [Name Ver.parnter] als meinen Kollegen wahrgenommen.   | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| Ich fühle mich mit [Name Ver.parnter] verbunden.  | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| Ich habe [Name Ver.parnter] eher als ... wahrgenommen.  | 6 | Partner vs. Gegner                |
| Während der Verhandlung war ich zugeständnisbereit.   | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| [Name Ver.parnter] hat versucht meine Interessen zu verstehen, um <b>mir gute Angebote</b> zu machen.                               | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| [Name Ver.parnter] hat versucht meine Interessen zu verstehen, um <b>mehr für sich</b> herauszuholen.                               | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| [Name Ver.parnter] wollte vor allem <b>so viel Gewinn</b> wie möglich erzielen.   | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |
| [Name Ver.parnter] wollte vor allem <b>so wenig Verlust</b> wie möglich machen  | 7 | trifft zu vs. trifft gar nicht zu |



### 13.4.3. Skalenzusammenstellung Manipulationscheck

| Bedingung                                | Item  |
|--|---|
| Beitrag-Profite<br>( $\alpha = .67$ )    | "In der kommenden Verhandlung werde ich mich zuerst darauf konzentrieren, wie viele Appartements mein Gegenüber beitragen soll."  |
|  | "In der Verhandlung habe ich mich zuerst darauf konzentriert, wie viele Appartements mein Gegenüber beitragen soll."<br><br>"In der Verhandlung habe ich mich zuerst darauf konzentriert, wie viele Appartements ich zu dem gemeinsamen Besitz beitragen soll." (rekodiert)                           |
| Verteilung-Profite<br>( $\alpha = .77$ ) | "In der Verhandlung habe ich mich zuerst darauf konzentriert, wie viele Appartements ich in Zukunft exklusiv besitzen möchte."<br><br>"In der kommenden Verhandlung werde ich mich zuerst darauf konzentrieren, wie viele Appartements mein Gegenüber in Zukunft exklusiv besitzen darf." (rekodiert) |
|  | "In der Verhandlung habe ich mich zuerst darauf konzentriert, wie viele Appartements mein Gegenüber exklusiv besitzen darf" (rekodiert)   |
| Beitrag-Lasten<br>( $\alpha = .62$ )     | "In der kommenden Verhandlung werde ich mich zuerst darauf konzentriert, wie viele Appartements ich in den gemeinsamen Besitz beitragen kann."<br><br>"In der kommenden Verhandlung habe ich mich zuerst darauf konzentriert, wie viele Appartements mein Gegenüber beitragen darf" (rekodiert)       |
|  | "In der Verhandlung habe ich mich zuerst darauf konzentriert, wie viele Appartements mein Gegenüber beitragen darf" (rekodiert)   |
| Verteilung-Lasten<br>( $\alpha = .59$ )  | "in der Verhandlung wollte ich vor allem eine gutes Ergebnis durch die Abgabe gemeinsamer Appartements erzielen."<br><br>"In der kommenden Verhandlung werde ich mich zuerst darauf konzentrieren, wie viele Appartements ich in Zukunft exklusiv besitzen muss." (rekodiert)                         |
|  | "In der Verhandlung habe ich mich zuerst darauf konzentriert, wie viele Appartements ich in Zukunft exklusiv besitzen muss." (rekodiert)  |

*Hinweis.* In jeder Subskala wurde jeweils ein Item ausgeschlossen, da es die Konsistenz der Skala zu stark beeinträchtigt hat.