



GEORG-AUGUST-UNIVERSITÄT
GÖTTINGEN

**Der Einfluss von sozialer Interaktion auf die Qualität von
Verhandlungsergebnissen**

Dissertation

zur Erlangung des mathematisch-naturwissenschaftlichen Doktorgrades

"Doctor rerum naturalium"

der Georg-August-Universität Göttingen

im Promotionsprogramm Biologie

der Georg-August University School of Science (GAUSS)

vorgelegt von

Jana Reichhold

aus Kassel

Göttingen, 2021

Betreuungsausschuss

Prof. Dr. Stefan Schulz-Hardt, Abteilung für Wirtschafts- und Sozialpsychologie, Georg-Elias-Müller-Institut für Psychologie, Georg-August-Universität Göttingen

Prof. Dr. York Hagmayer, Abteilung für Kognitionswissenschaft und Entscheidungspsychologie, Georg-Elias-Müller-Institut für Psychologie, Georg-August-Universität Göttingen

Dr. Christian Treffenstädt, Abteilung für Wirtschafts- und Sozialpsychologie, Georg-Elias-Müller-Institut für Psychologie, Georg-August-Universität Göttingen

Mitglieder der Prüfungskommission

Referent: Prof. Dr. Stefan Schulz-Hardt, Abteilung für Wirtschafts- und Sozialpsychologie, Georg-Elias-Müller-Institut für Psychologie, Georg-August-Universität Göttingen

Korreferent: Prof. Dr. York Hagmayer, Abteilung für Kognitionswissenschaft und Entscheidungspsychologie, Georg-Elias-Müller-Institut für Psychologie, Georg-August-Universität Göttingen

Weitere Mitglieder der Prüfungskommission

Prof. Dr. Margarete Boos, Abteilung für Sozial- und Kommunikationspsychologie, Georg-Elias-Müller-Institut für Psychologie, Georg-August-Universität Göttingen

Prof. Dr. Nivedita Mani, Abteilung für Psychologie der Sprache, Georg-Elias-Müller-Institut für Psychologie, Georg-August-Universität Göttingen

Prof. Dr. Michael Waldmann, Abteilung für Kognitionswissenschaft und Entscheidungspsychologie, Georg-Elias-Müller-Institut für Psychologie, Georg-August-Universität Göttingen

Prof. Dr. Uwe Mattler, Abteilung für Experimentelle Psychologie, Georg-Elias-Müller-Institut für Psychologie, Georg-August-Universität Göttingen

Tag der mündlichen Prüfung: 15.11.21

Meiner Schwester

Ina

Danksagung

An erster Stelle bedanke ich mich herzlich bei meinem Doktorvater Prof. Dr. Stefan Schulz-Hardt. Lieber Stefan, vielen Dank, dass ich so viel von Dir lernen durfte. Du hast maßgeblich zu meiner fachlichen und persönlichen Entwicklung beigetragen. Danke, dass Du es mir ermöglicht hast, weit über meine Grenzen hinaus zu wachsen.

Ein ebenso herzlicher Dank gilt Prof. Dr. York Hagmayer, der meine Promotion als Zweitgutachter begleitet hat. Lieber York, vielen Dank für Deine Unterstützung in dieser Zeit. Dein konstruktiver und immer wertschätzender Beitrag hat meine Arbeit sehr bereichert und mich stets ermutigt.

Bei Prof. Dr. Margarete Boos, Prof. Dr. Nivedita Mani, Prof. Dr. Michael Waldmann und Prof. Dr. Uwe Mattler bedanke ich mich herzlich dafür, dass sie sich dazu bereiterklärt haben, Teil meiner Prüfungskommission zu sein. Liebe alle, vielen Dank für Ihre Zeit, ich weiß es sehr zu schätzen, dass Sie es sich einrichten konnten.

Ein herzliches Dankeschön gilt den Kooperationspartnern Prof. Dr. Roman Trötschel und Dr. Marco Warsitzka. Lieber Roman, lieber Marco, vielen Dank für den fruchtbaren Austausch in diesem Forschungsprojekt sowie für Eure Erreichbarkeit und Hilfsbereitschaft.

Diese Dissertation wäre nicht ohne Dr. Christian Treffenstädt möglich gewesen. Lieber Christian, herzlichen Dank für Deine Zeit, Deine Arbeit, Deinen Einsatz und Deinen Rückhalt. In diesem Projekt steckt unglaublich viel Mühe und Herzblut und es wäre nicht annähernd so überragend geworden, wenn Du nicht involviert gewesen wärest.

Vielen Dank an Dr. Thomas Schultze-Gerlach. Lieber Thomas, danke für Deinen fachlichen Rat und Deine Workshops. Sie haben die Qualität meiner Arbeit stets positiv beeinflusst.

Meiner Kollegin Johanna und meinen Kollegen Johannes, Matthias, Jacob und Johannes danke ich vielmals für die schöne Zeit. Liebe alle, es war mir eine große Freude, mit Euch zu arbeiten, zu lernen, zu lachen und zu feiern. Ohne Euch hätte es nicht halb so viel Spaß gemacht.

Ich bin mehr als dankbar für die sehr gute Arbeit, die meine studentischen Hilfskräfte Lia, Anike, Leona, Ilka und Nadya in diesem und in angrenzenden Projekten geleistet haben. Ebenso freue ich mich, dass mir zwei Forschungspraktikantinnen, Leonie und Julia, tatkräftig zur Seite standen. Liebe alle, ich danke Euch sehr dafür, dass ich mich immer auf Euch verlassen konnte. Ich darf mich glücklich schätzen, dass sich aus dieser Zusammenarbeit heraus Freundschaften entwickelt haben.

Während meiner Laufbahn hatte ich das Glück, inspirierende Personen kennenlernen zu dürfen, die mich darin bestärkt haben, eine Karriere in der Wissenschaft zu verfolgen. Ich möchte diese Gelegenheit gern nutzen, mich zu bedanken bei Prof. Dr. Andreas Glöckner mit Dr. Dorothee Mischkowski, Dr. Angela Dorrough und Dr. Marc Jekel, bei Prof. Dr. Katrin Rentzsch, bei Prof. Dr. Kathrin Rosing mit Maïke Hundeling sowie bei Dr. Lukas Thürmer. Liebe alle, danke, dass ich für bzw. mit Euch arbeiten durfte. Ihr habt mich sehr motiviert.

Nicht zuletzt gebührt mein aufrichtiger Dank meiner Familie sowie meinen zu meiner Familie gehörenden Freundinnen Kirsten, Paradies und Mahelia. Ihr seid alles für mich. Ich liebe Euch.

Inhaltsverzeichnis

Einleitung.....	1
Theoretischer Hintergrund.....	4
Charakteristika von Verhandlungen.....	4
Distributive vs. integrative Verhandlungen.....	6
Die Rolle der sozialen Interaktion in Verhandlungen.....	8
Erkenntnisse aus der angrenzenden Gruppenforschung.....	10
Integration der Forschungsstränge und theoretische Implikationen.....	13
Praktische Relevanz.....	16
Zusammenfassung.....	18
Studienübersicht.....	19
Allgemeine Testplanung.....	21
Experimente 1a und 1b.....	22
Theoretischer Hintergrund.....	22
Experiment 1a.....	25
Methode.....	25
Stichprobe und Design.....	25
Paradigma.....	26
Unabhängige Variablen und deren Operationalisierung.....	26
Primäre abhängige Variable.....	26
Durchführung.....	27
Ergebnisse.....	31
Diskussion.....	32
Experiment 1b.....	33
Methode.....	33
Stichprobe und Design.....	33
Zusammenfassung der Durchführung.....	34
Ergebnisse.....	34
Diskussion.....	36
Experiment 2.....	37
Theoretischer Hintergrund.....	37
Methode.....	40
Stichprobe und Design.....	40

Paradigma.....	41
Unabhängige Variablen und deren Operationalisierung.....	42
Primäre abhängige Variable.....	43
Durchführung.....	43
Ergebnisse.....	47
Diskussion.....	49
Metaanalyse.....	50
Zwischenfazit zu den Experimenten 1a, 1b und 2.....	52
Experiment 3.....	53
Theoretischer Hintergrund.....	53
Methode.....	58
Stichprobe und Design.....	58
Paradigma.....	59
Unabhängige Variablen und deren Operationalisierung.....	59
Abhängige Variablen.....	60
Durchführung.....	61
Ergebnisse.....	70
Manipulationskontrolle soziale Wertorientierung.....	70
Einigungsquote.....	71
Ausschöpfung des Integrativen Potenzials.....	74
Diskussion.....	75
Experiment 4.....	78
Theoretischer Hintergrund.....	78
Methode.....	81
Stichprobe und Design.....	81
Paradigma.....	82
Unabhängige Variablen und deren Operationalisierung.....	83
Durchführung.....	84
Ergebnisse.....	93
Manipulationskontrolle Framing.....	93
Leistung in der Verhandlung: Einigungsquote.....	94
Leistung im Postkorb: Erreichte Punktzahl.....	96
Gesamtleistung: Verhandlung und Postkorb.....	96
Diskussion.....	98

Allgemeine Diskussion.....	101
Zusammenfassung der Ergebnisse.....	101
Einordnung der Ergebnisse in die Literatur.....	105
Potenzielle Erklärungen für die gefundenen Prozessgewinne.....	107
Praktische Implikationen.....	108
Limitationen.....	110
Fazit und Ausblick.....	114
Literaturverzeichnis.....	115
Abbildungsverzeichnis.....	127
Anhang.....	128

Einleitung

Verhandlungen sind sowohl in der privaten als auch in der beruflichen Lebenswelt allgegenwärtig – eine Diskussion innerhalb eines Freundeskreises über das nächste gemeinsame Reiseziel oder eine Auseinandersetzung zwischen Tarifvertragsparteien, im Rahmen derer eine Veränderung der Arbeitsbedingungen ausgehandelt wird, stellen beispielhafte Verhandlungssituationen dar, in denen Verteilungskonflikte mithilfe sozialer Interaktion bearbeitet werden. Viel zitierte und häufig in der Praxis genutzte Verhandlungsratgeber benennen den sozialen Austausch als das zentrale Element erfolgreicher Verhandlungen (siehe z.B. Fisher et al., 2011; Lax & Sebenius, 2006, Thompson, 2012). Damit einhergehend zielt ein Großteil der empfohlenen Strategien auf die Verbesserung der direkten Interaktion zwischen den Konfliktparteien ab. So wird beispielsweise von mehreren Ratgebern dazu angeregt, die Interessen der Gegenseite zu erfragen und die eigenen Präferenzen ebenso offen zu kommunizieren. Außerdem sollten sich Verhandelnende der auf der Beziehungsebene ausgedrückten Emotionen bewusst sein und diese von der Sachebene trennen, um bessere Verhandlungsergebnisse zu erzielen (Fisher et al., 2011; Thompson, 2012). Wichtige praktische Empfehlungen, die ratgeberübergreifend unterbreitet werden, setzen demnach soziale Interaktion während des Konfliktlöseprozesses inhärent voraus.

Wenn es gilt, einen Verteilungskonflikt zu lösen, so impliziert auch die den Ratgebern zugrundeliegende psychologische Verhandlungsforschung, dass soziale Interaktion mit der Gegenseite unvermeidbar ist. Diese immanente Grundannahme lässt sich auch aus der Tatsache ableiten, dass soziale Interaktion fester Bestandteil aller klassischen Verhandlungsparadigmen ist (für einen Überblick zu sozialer Kommunikation in Verhandlungen siehe beispielsweise Olekalns, 2002; exemplarische Arbeiten sind u.a. Galinsky & Mussweiler, 2001; Neale & Bazerman, 1985; Trötschel et al., 2013). Umgekehrt sind bisher keine Studien bekannt, in denen mithilfe einer Verhandlung vollkommen ohne soziale Interaktion ein Verteilungskonflikt bearbeitet bzw. gelöst wurde. Zwar existieren alternative Konfliktlösemöglichkeiten, im Rahmen derer der soziale Austausch eingeschränkt ist – die Mediation, die Arbitration sowie deren Mischformen, auf die im theoretischen Hintergrund eingegangen wird – aber vollständig ohne den sozialen Kontakt kommen auch diese nicht aus (siehe beispielsweise Loschelder & Trötschel, 2010; Pruitt & Carnevale, 1993). Es wird durchgehend suggeriert, dass der direkte persönliche Kontakt die Qualität von Lösungen erhöht und die Verhandlung daher das optimale Instrument der Konfliktbearbeitung darstellt (Fisher et al., 2011; Lewicki & Hiam, 2011; Purdy et al., 2000). Mithilfe der

Verhandlung können sich Parteien im Vergleich zum Status Quo besserstellen (Geiger, 2013). Aber welchen Einfluss hat soziale Interaktion tatsächlich auf den Konfliktlöseprozess? Führt sie de facto zu besseren Verhandlungsergebnissen, wie beispielsweise von Fisher et al. (2011, S. 100) postuliert: “The reason to negotiate is to produce something better than the results that you can obtain without negotiation”? Eine systematische Überprüfung dieser impliziten Grundannahme steht bisher noch aus.

Die vorliegende Arbeit macht den Anteil, den soziale Interaktion an dem Konfliktlöseprozess hat, erstmalig messbar. Dazu wird das Konzept der *Nominalgruppe* aus der sozialpsychologischen Gruppenforschung auf diverse typische Verhandlungsparadigmen übertragen. Die hier untersuchten Nominalgruppen bestehen ebenfalls aus jeweils zwei Verhandelnden, die ihre jeweiligen für sie akzeptablen Einigungsoptionen jedoch privat, ohne sozialen Austausch, individuell unterbreiten und deren Ergebnisse anschließend nach einem für die Parteien transparenten und im Vorweg bekanntgegebenen Prinzip kombiniert werden. Nach der Integration der jeweiligen individuellen Vorstellungen werden die daraus resultierenden Verhandlungsergebnisse mit denen der direkt miteinander interagierenden Verhandlungsdynaden verglichen. Wenn die Nominalgruppen systematisch zu besseren Verhandlungsergebnissen kommen, sich also beispielsweise häufiger einigen als die direkt miteinander interagierenden Dyaden, kann daraus abgeleitet werden, dass sich die soziale Interaktion hinderlich auf den Verhandlungserfolg ausgewirkt hat und somit sogenannte *Prozessverluste* aufgetreten sind. Kann stattdessen gezeigt werden, dass die direkt miteinander interagierenden Verhandelnden signifikant häufiger zu einer Einigung kommen als die Nominalgruppen, wirkt sich sozialer Kontakt förderlich auf das Verhandlungsergebnis aus und man kann von *Prozessgewinnen* sprechen. Das Vorliegen von Prozessgewinnen stünde im Einklang mit der bisher in der Verhandlungsliteratur vorherrschenden These, dass Verhandeln immer die bessere Option ist als nicht zu verhandeln. In den hier berichteten Experimenten werden unterschiedlichste Verhandlungsparadigmen untersucht. Hauptsächlich handelt es sich dabei um distributive Verhandlungen. Distributiv ist eine Verhandlung dann, wenn der Gewinn der einen Partei automatisch mit einem Verlust der anderen Partei in selber Höhe einhergeht. Dies ist in klassischen Preisverhandlungen der Fall, wenn beispielsweise der Verkauf eines Produkts ausgehandelt wird – je teurer das Produkt veräußert wird, desto besser für die Verkaufspartei und desto kostspieliger für die Kaufpartei. Um die Qualität des Verhandlungsergebnisses in einer solchen Situation objektiv einschätzen und um studienübergreifend vergleichen zu können, stellt die Einigungsquote die primäre abhängige Variable dar.

Mit der Einführung der Nominalgruppen im Verhandlungskontext eröffnet diese Arbeit folglich eine neue Betrachtungsebene, anhand derer die Annahme, dass sich soziale Interaktion förderlich auf die Konfliktlösung auswirkt, zum ersten Mal experimentell getestet werden kann. Die Ergebnisse der Studien dieser Arbeit geben Aufschluss darüber, ob soziale Interaktion tatsächlich die positive Wirkung erzielt, die in den Ratgebern und der bisherigen Verhandlungsforschung postuliert wurde. Ausgehend davon können sowohl interessante theoretische als auch wichtige praktische Implikationen für eine effizientere und erfolgreichere Gestaltung von Verhandlungen abgeleitet werden.

Theoretischer Hintergrund

Charakteristika von Verhandlungen

Unter einer Verhandlung versteht man den Austausch zwischen zwei oder mehr Parteien mit der Absicht, einen sozialen Konflikt zu lösen, der aufgrund unterschiedlicher Ziele entstanden ist (Pruitt & Carnevale, 1993). Mit dieser klassischen Definition einhergehend beschreiben Purdy et al. (2000, S. 162) eine Verhandlung wie folgt: „Negotiation is a common form of social interaction in which two or more people attempt to make a joint decision about one or more issues in which they are interested. The ability of negotiators to communicate effectively is critical for negotiation success.“ Die gemeinsame Bearbeitung und Lösung von Verteilungskonflikten erfolgt demnach in sozialer Interaktion. Man kann eine Verhandlung somit als einen sozialen Prozess verstehen, dem der direkte Austausch zwischen den Konfliktparteien zugrunde liegt. Wie sich dieser Austausch konkret gestaltet, ist abhängig von der Art des Konflikts und dessen (interpersonellen) Rahmenbedingungen.

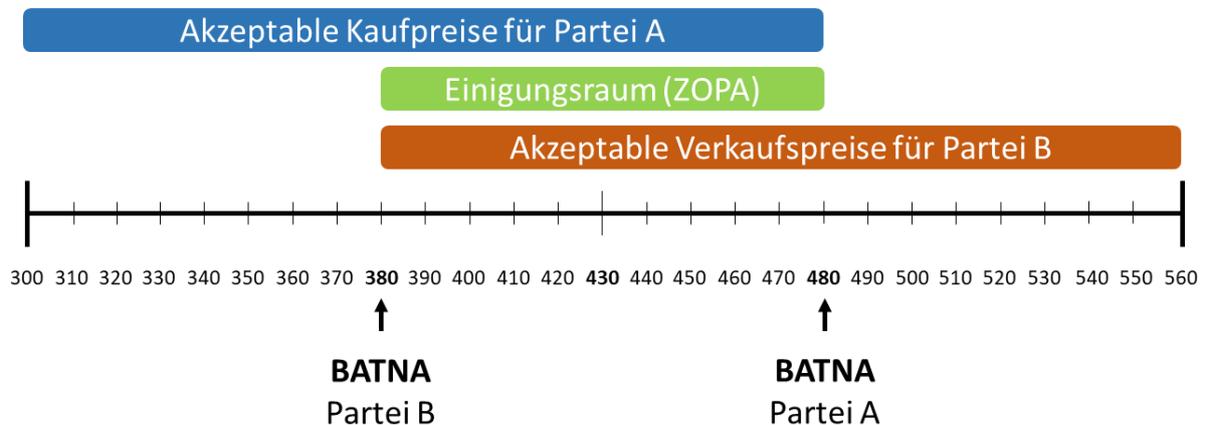
Im Zuge einer Verhandlung wird mindestens ein Gegenstand und gegebenenfalls weitere zusätzliche Gegenstände diskutiert, bezüglich derer initial Uneinigkeit besteht. Im Falle mehrerer Verhandlungsgegenstände können diese entweder verbunden oder unverbunden sein. Liegt Verbundenheit vor, so muss sich zwangsläufig bezüglich jedes Gegenstands geeinigt werden, andernfalls endet die Verhandlung ohne ein einziges gemeinsames Übereinkommen (*total impasse*). In einer beispielhaften Studie (Weingart et al., 1990) verhandelten die Teilnehmenden die Konditionen, zu denen ein Korrekturservice für eine studentische Abschlussarbeit in Anspruch genommen werden sollte. Dabei musste sich auf die Dauer der Korrektur, die maximal zu tolerierende Fehleranzahl und das Erscheinungsbild des Ausdrucks geeinigt werden. Nur bei einer Übereinkunft bezüglich aller Konditionen kam ein Vertrag zwischen den beiden Parteien zustande und die Abschlussarbeit wurde dem Korrekturservice übergeben (Weingart et al., 1990). Unverbundenheit hingegen bietet die Möglichkeit, sich bezüglich eines Teils der Gegenstände zu einigen, während bei einem oder mehreren weiteren Verhandlungsgegenständen ohne Übereinkommen verblieben wird (*partial impasse*). Ein Beispiel hierfür findet sich bei Loschelder und Trötschel (2010). In der Aufteilung von neun Haushaltsgegenständen war es nicht notwendig, für alle eine Einigung zu finden. Sofern ein Gegenstand keiner Partei zugewiesen werden konnte, wurde er stattdessen anderweitig weiterverkauft. In einem der Experimente der vorliegenden Arbeit wird ebenfalls über mehrere Gegenstände verhandelt. Als erster Test einer Nominalgruppe in

einem solchen Szenario wird hierbei die Verbundenheit der Gegenstände gewählt. So kann eine vergleichsweise unkomplizierte Nominalgruppe konzipiert werden.

In aller Regel kann bei einer Verhandlung ein jeweils individueller Punkt, der sogenannte *Reservationspunkt*, definiert werden, bei dessen Unter- bzw. Überschreitung es für eine Partei sinnvoller ist, die Verhandlung ohne Einigung abubrechen (*reservation point*; Walton & McKersie, 1965). Eine Einigung wäre in einem solchen Fall unattraktiver als die zugehörige Alternative, die sogenannte BATNA (*best alternative to a negotiated agreement*; Fisher et al., 2011) (siehe Abbildung 1). In Preisverhandlungen handelt es sich bei der BATNA meist um ein zweites, sicheres Angebot, auf das eine Partei im Bedarfsfall definitiv zurückgreifen kann. Sofern die Reservationspunkte der Verhandlungsparteien einen positiven Bereich begrenzen, ist eine Einigung für beide Seiten vorteilhafter als ihre jeweiligen Alternativen. Dieser Einigungsbereich wird als *zone of possible agreements* bezeichnet (Stoshikj, 2014). Ein Beispiel für eine positive ZOPA, die sich aus den BATNAs zweier Verhandlenden ergibt, findet sich in Abbildung 1. Angenommen, Partei A möchte ein Sofa kaufen und ist bereit, dafür maximal 480€ auszugeben, weil ihr ein sicheres Alternativangebot in dieser Höhe für ein ähnliches Sofa vorliegt. Partei B wiederum kann das Sofa für 380€ sicher an eine dritte Person verkaufen und ist demnach nicht bereit, weniger als diese Summe als Verkaufspreis zu akzeptieren. Aus diesen BATNAs der beiden Parteien ergibt sich eine positive ZOPA, die 100€ breit ist und innerhalb derer eine Einigung für beide Parteien vorteilhafter als ihre jeweiligen Alternativen ausfallen würde. Gegeben die jeweiligen BATNAs ist Partei A etwa prinzipiell bereit, mehr Geld für das Sofa auszugeben als Partei B mindestens dafür verlangen wollen würde.

Abbildung 1

Beispielhaftes Zusammenspiel von akzeptablen Preisen, BATNAs und ZOPA



In seltenen Fällen werden in der Verhandlungsforschung Paradigmen untersucht, in denen die ZOPA negativ ist (z.B. Cohen et al., 2014). In dem oben genannten Beispiel wäre die ZOPA negativ, würden die BATNAs genau umgekehrt werden. In diesem Fall würde Partei B vor dem Hintergrund ihrer sicheren Alternative mehr Geld für das Sofa verlangen wollen, als Partei A maximal bereit wäre auszugeben. Somit wäre es ökonomisch sinnvoll, sich nicht zu einigen bzw. gar nicht erst in Verhandlung zu treten, sofern man im Vorfeld über die BATNAs der jeweiligen Gegenseite informiert ist. Repräsentativ für den Großteil der Verhandlungsforschung liegen allen experimentellen Paradigmen dieser Arbeit positive ZOPAs zugrunde.

Distributive vs. integrative Verhandlungen

Klassischerweise wird in der Literatur zwischen distributiven und integrativen Verhandlungen unterschieden (Gelfand et al., 2011). Bei einer distributiven Verhandlung verfolgen die Parteien gegensätzliche Interessen bei gleichen Präferenzen. Gegensätzliche Interessen finden sich in klassischen Preisverhandlungen: Während die Kaufpartei ein Gut möglichst günstig erwerben möchte, ist es im (dazu gegensätzlichen) Interesse der Verkaufspartei, selbiges für möglichst viel Geld zu veräußern. Parallel dazu haben die Parteien gleiche Präferenzen: Der Kaufpreis ist beiden gleich wichtig; jede Partei möchte

maximal von der Einigung profitieren. In einer solchen distributiven Verhandlung geht der Gewinn einer Partei stets mit einem Verlust der anderen Partei in selber Höhe einher. Ein konkretes Beispiel für ein distributives Verhandlungsparadigma ist der Verkauf einer fiktiven pharmazeutischen Fabrik (siehe z.B. Galinsky & Mussweiler, 2001; Loschelder et al., 2014; Trötschel et al., 2013). Die Aufgabe innerhalb dieses Paradigmas, welches auch in einigen Experimenten der vorliegenden Arbeit eingesetzt wird, besteht darin, sich auf einen Preis für die Fabrik zu einigen. Während Partei A die Fabrik so günstig wie möglich kaufen möchte, strebt Partei B einen möglichst hohen Verkaufspreis an. Einigungspreise, die eine Partei bevorzugen, benachteiligen die andere Partei dabei in demselben Ausmaß (potenzielle Win-Lose-Lösungen).

Während in dem eben beschriebenen Beispielszenario lediglich ein einziger Verhandlungsgegenstand – nämlich der Preis – diskutiert wird, umfassen integrative Verteilungskonflikte immer mehrere Gegenstände. Dadurch, dass die Parteien in integrativen Verhandlungen unterschiedliche Präferenzen bezüglich mancher (oder aller) Gegenstände haben, ergibt sich integratives Potenzial, bei dessen Ausschöpfung Lösungen realisiert werden können, die alle Parteien bevorteilen (potenzielle Win-Win-Lösungen). Im Vergleich zu distributiven Verhandlungen geht die Bevorteilung einer Partei in einer integrativen Verhandlung nicht zwangsläufig mit der Benachteiligung der anderen einher, sondern es sind stattdessen Lösungen möglich, bei denen beiden Seiten das Gewünschte vollumfänglich erhalten (für eine Gegenüberstellung von distributiven und integrativen Verhandlungen siehe z.B. Stoshikj, 2014).

In einer Verhandlung mit mehreren Gegenständen können diese nicht nur distributiv oder integrativ, sondern alternativ auch kompatibel sein. Ein Verhandlungsgegenstand ist dann kompatibel, wenn beide Parteien exakt dieselbe Option präferieren (Stoshikj, 2014). Dies ist beispielsweise dann der Fall, wenn sowohl die Kaufpartei als auch die Verkaufspartei ein möglichst spätes Lieferdatum für das in der Verhandlung thematisierte Gut bevorzugen. Anhand dieses Beispiels wird deutlich, dass bezüglich kompatibler Gegenstände kein Konflikt zwischen den Verhandlungsparteien besteht. In einer Verhandlung, die kompatible Gegenstände enthält, kann dann eine für beide Seiten optimale Lösung gefunden werden, wenn die Parteien diese Kompatibilität richtig erkennen (Thompson & Hastie, 1990). Damit gilt für kompatible Gegenstände das gleiche wie für integrative Gegenstände: Stellen die Verhandelnden korrekterweise fest, dass ihre jeweiligen Präferenzen miteinander vereinbar sind, sind Win-Win-Lösungen möglich.

Ein in der Literatur beispielsweise häufig eingesetztes integratives Paradigma beinhaltet das Aushandeln von Konditionen eines Arbeitsvertrags (siehe z.B. Loschelder et al., 2016; Pinkley et al., 1994; Polzer & Neale, 1995). Partei A (die arbeitnehmende Person) ist es dabei zum Beispiel besonders wichtig, einen hohen Unterzeichnungsbonus zu erhalten, wohingegen es Partei B (die arbeitgebende Person) stattdessen bevorzugt, möglichst wenige Urlaubstage zuzusagen. Da Partei A die Anzahl der Urlaubstage vergleichsweise weniger wichtig ist und Partei B hingegen weniger Wert auf die Höhe des Bonus legt, können sie durch gegenseitige Zugeständnisse auf den weniger präferierten Gegenständen eine Einigung erzielen, die beiden Parteien maximal nützt. Das Ganze ergibt somit sprichwörtlich mehr als die Summe seiner Teile. Diese systematische Unterbreitung von Zugeständnissen wird auch *logrolling* genannt (Froman & Cohen, 1970). Nicht nur mithilfe von *logrolling* können integrative Einigungen erreicht werden. Auch durch die kreative Aufnahme weiterer Gegenstände, die in der ursprünglichen Debatte überhaupt nicht thematisiert wurden, kann integratives Potenzial geschaffen werden. Das Hinzufügen neuer Verhandlungsgegenstände wird als Erweiterung der Verhandlungsmasse bezeichnet (Geiger, 2013). In den in dieser Arbeit präsentierten Experimenten werden hauptsächlich distributive, aber auch ein integratives Szenario untersucht.

Die Rolle der sozialen Interaktion in Verhandlungen

Den oben dargestellten klassischen distributiven und integrativen Verhandlungen, die den Großteil der Verhandlungsforschung ausmachen, ist gemeinsam, dass unmittelbare soziale Interaktion zwischen den Parteien genutzt wird, um iterativ Angebote und Argumente auszutauschen. Durch diese schrittweise Annäherung erschließen die Parteien den jeweils für sie akzeptablen Einigungsbereich in direktem Kontakt miteinander. So kann eine Überschneidung der jeweiligen Forderungen gefunden und eine Lösung des Verteilungskonflikts ermöglicht werden.

Darüberhinausgehend werden in der Literatur alternative Konfliktlösemöglichkeiten neben klassischen Verhandlungen präsentiert, bei denen (möglichst neutrale) Dritte in den Prozess der Konfliktbearbeitung involviert werden, um diesen zu unterstützen. Dies kann dann relevant sein, wenn Probleme auf der Beziehungs- und/oder Sachebene die Lösungsfindung verkomplizieren, die Rahmenbedingungen des Verteilungskonflikts also erschwert sind. Die drei prominentesten Alternativen zu den oben skizzierten klassischen Verhandlungen sind die Mediation, die Arbitration sowie deren Mischform, die Mediation-

Arbitration (Loschelder & Trötschel, 2010; Pruitt & Carnevale, 1993). Sie werden hauptsächlich in rechtlichen und wirtschaftlichen Kontexten eingesetzt, wie beispielsweise bei Scheidungen oder bei internationalen Handelskonflikten (Carnevale & Pruitt, 1992; Menkel-Meadow, 2015). Die Unterschiede zwischen den alternativen Konfliktlösemöglichkeiten bestehen in der jeweiligen Entscheidungskompetenz der dritten Partei. Eine mediiierende Partei unterstützt den Konfliktlöseprozess strukturierend, ist jedoch nicht entscheidungsbefugt, während eine arbitrierende Partei eine bindende finale Abmachung festlegt. Im Rahmen der Mediation-Arbitration trifft die dritte Partei nur dann eine endgültige Entscheidung, wenn sich während des Prozesses herausstellt, dass die Konfliktparteien eine solche nicht selbstständig herbeiführen können (Loschelder & Trötschel, 2010; Thibaut & Walker, 1978). Neben diesen drei am häufigsten untersuchten alternativen Konfliktlösemöglichkeiten werden in der Literatur weitere Verfahren benannt, in denen die soziale Interaktion noch stärker reduziert wird. Beispielsweise formulieren die Parteien bei einer Arbitration-Mediation (z.B. Conlon et al., 2002) zunächst ultimative Vorschläge und treffen erst nach deren Festlegung zu einer gemeinsamen Mediation aufeinander. Falls während dieser Mediation keine Übereinkunft zwischen den Parteien realisiert werden kann, wird, basierend auf den eingangs abgegebenen ultimativen Vorschlägen, ein final bindender Schiedsspruch formuliert, der die Forderungen beider Seiten so gut wie möglich integriert. Überdies existieren Auktionsverfahren, bei denen die Verhandlungsparteien ihre ultimativen Angebote individuell abgeben und auf Grundlage dessen es prinzipiell möglich ist, eine finale Einigung zu bestimmen, ohne dass die Parteien miteinander in Kontakt treten müssen (z.B. Galinsky et al., 2009; Ku et al., 2006).

Obwohl die soziale Interaktion bei Mediation, Arbitration sowie deren Mischformen teilweise über eine dritte Partei gelenkt wird, findet sie dennoch statt und dient auch in diesen Fällen der iterativen Annäherung der Konfliktparteien. Selbst wenn sich also der Verteilungskonflikt zwischenmenschlich oder sachbezogen kompliziert gestaltet, wird für dessen Lösung auf direkten persönlichen Austausch zurückgegriffen. Das Element der sozialen Interaktion stellt demnach dasjenige dar, welches allen bekannten Konfliktlösemöglichkeiten inklusive der Verhandlung zugrunde liegt. Die einzige Alternative zu der gemeinsamen Interaktion wird typischerweise darin gesehen, den Verteilungskonflikt gar nicht zu bearbeiten („Negotiating is a bit like breathing. You don't have to do it, but the alternatives aren't very attractive.“, Lewicki & Hiam, 2011, S. 1). Daraus folgt die implizite Annahme der Verhandlungsforschung, dass ein Verteilungskonflikt nur mithilfe sozialer Interaktion gelöst werden kann.

Diese implizite Annahme ist nicht nur wichtiger Bestandteil der bereits oben genannten Definitionen von Verhandlungen sowie der Empfehlungen bekannter Verhandlungsratgeber. Auch die Struktur der bisher untersuchten Paradigmen steht damit in Einklang und misst der sozialen Interaktion eine genuin positive Bedeutung bei. In aller Regel liegen den Verhandelnden sichere Alternativen vor, auf die im Falle einer Nicht-Einigung definitiv zurückgegriffen werden kann und die ebenfalls zufriedenstellende Lösungen darstellen (siehe beispielsweise folgende klassische Verhandlungsstudien: Galinsky & Mussweiler, 2001; Loschelder et al., 2014; Pinkley et al., 1994; White & Neale, 1994). Damit geht einher, dass die Kontaktaufnahme mit der Gegenseite prinzipiell kein Risiko darstellt, weil die Verhandlung die Möglichkeit eröffnet, sich über die eigene Alternative hinausgehend besserzustellen. Die Verhandlung dient demnach der positiven Veränderung des Status Quo (Geiger, 2013). Gleichmaßen bedeutet dies, dass kein Vorteil realisiert werden kann, wenn nicht verhandelt wird. Ferner sind aktuell keine Studien bekannt, in denen Verhandelnde ohne eigenes Zutun riskieren, sich durch eine Einigung zu benachteiligen. Als einzige Ausnahme sei hierbei ein sehr kleiner Anteil an Forschung genannt, in dem mit negativen ZOPAs gearbeitet wird, bei deren Vorliegen ein Impasse durchaus die ökonomisch sinnvollere Option ist (Cohen et al., 2014). Summa summarum ergibt sich aus der Definition von Verhandlungen, den Empfehlungen gängiger Verhandlungsratgeber sowie den in der Forschung allgemein üblichen und weit verbreiteten Paradigmen die Auffassung, dass Verhandeln besser ist als die Alternative, bzw. dass im Umkehrschluss schlicht kein Vorteil realisiert wird, wenn nicht verhandelt wird. Diese implizite Hypothese wurde bis dato noch nicht empirisch überprüft.

Erkenntnisse aus der angrenzenden Gruppenforschung

Während die bisherige Verhandlungsforschung suggeriert, soziale Interaktion wirke sich grundsätzlich positiv auf die Lösung von Verteilungskonflikten aus, zeigen Studien zu anderen Gruppenprozessen, dass direkter interpersoneller Austausch durchaus negative Konsequenzen für die Gruppenleistung haben kann (siehe beispielsweise Ingham et al., 1974; Kerr, 1983; Kerr & Bruun, 1983; Latané et al., 1979). Es ist sinnvoll, Erkenntnisse aus der sozialpsychologischen Forschung zur Gruppenleistung heranzuziehen, um die Rolle der sozialen Interaktion in Verhandlungen evaluieren zu können, da erstgenannte ebenfalls untersucht, wie gut zwei oder mehr Personen eine gemeinsame Aufgabe bewältigen. Es liegt daher nahe, Verhandlungen zwischen mindestens zwei Personen, deren Ziel darin besteht, eine optimale Lösung für ein Problem zu finden, als eine Art der Gruppenaufgabe zu

verstehen. Dabei sind die Probleme, die im Zuge einer Verhandlung zu lösen sind und diejenigen, die in der sozialpsychologischen Gruppenforschung bearbeitet werden, jedoch etwas unterschiedlich geartet: Während Verhandlungen gemischte Motive zugrunde liegen, aus denen sich konkurrierende Interessen der Parteien ergeben, werden die Aufgaben der sozialpsychologischen Gruppenforschung stets kooperativ bearbeitet.

Bei solchen Gruppenaufgaben setzt sich die Gruppenleistung aus einem individualspezifischen und einem gruppenspezifischen Anteil zusammen. Der individualspezifische Anteil beschreibt die persönlichen aufgabenrelevanten Fertigkeiten und Fähigkeiten sowie die aufgabenbezogene Motivation des Individuums, und der gruppenspezifische Anteil ergibt sich daraus, wie gut die individuellen Teilleistungen der Mitglieder in der Gruppe zusammengeführt werden (Schulz-Hardt & Brodbeck, 2021). Um herauszufinden, welche Gruppenleistung in einer Aufgabe hypothetisch möglich ist, wird das sogenannte *Gruppenpotenzial* bestimmt. Das Gruppenpotenzial ist definiert als die theoretische Leistung einer Gruppe, die erreicht würde, würden die Einzelbeiträge individuell, das bedeutet ohne soziale Interaktion, erbracht und anschließend zielführend kombiniert (Steiner, 1972). Um das Gruppenpotenzial zu bestimmen, werden in der Gruppenforschung sogenannte Nominalgruppen genutzt (Schulz-Hardt & Brodbeck, 2021). Eine Nominalgruppe setzt sich zusammen aus exakt so vielen Personen wie eine vergleichbare Realgruppe, aber die Mitglieder erbringen ihre Teilleistungen individuell, d.h. ohne soziale Interaktion und soziale Interdependenz (d.h. ihre individuellen Ergebnisse hängen nicht davon ab, was die anderen Gruppenmitglieder tun). Eine Nominalgruppe unterscheidet sich von einer Realgruppe demnach lediglich hinsichtlich des Elements der sozialen Interaktion bzw. der sozialen Interdependenz, alle anderen Rahmenbedingungen werden parallel gehalten. Die Leistung von Nominalgruppen dient als direkter Vergleichsmaßstab zu real interagierenden Gruppen. Somit hat die Gruppenforschung, im Vergleich zu der bisherigen Verhandlungsforschung, mit dem Konzept der Nominalgruppe eine Möglichkeit gefunden, den gruppenspezifischen Anteil der Gruppenleistung messbar zu machen. So kann der Beitrag, den soziale Interaktion bei der gemeinsamen Bearbeitung von Aufgaben in der Gruppe leistet, für sich alleinstehend untersucht werden.

Die Bestimmung des Gruppenpotenzials mithilfe von Nominalgruppen ist abhängig von der Art der Aufgabe. Es wird unterschieden zwischen additiven, konjunktiven, disjunktiven und diskretionären Aufgaben (Steiner, 1972). Wenn eine Aufgabe beispielsweise disjunktiv ist, ist es Ziel der Gruppe, ein Problem optimal zu lösen, indem sie sich auf eine gemeinsame – und zwar möglichst die richtige oder beste – Option festlegt. Ein konkretes

Anwendungsbeispiel bestünde darin, als Gruppe in der Personalauswahl diejenige Person zu identifizieren, die für einen spezifischen Arbeitsplatz am besten geeignet ist. In diesem Fall ergibt sich die Gruppenleistung aus der Qualität der ausgewählten Alternative. Je besser die von der Gruppe gewählte Person für die Stelle geeignet ist, desto höher die Gruppenleistung. Das Gruppenpotenzial, das sich unter Zuhilfenahme von Nominalgruppen in diesem Beispiel einer disjunktiven Aufgabe bestimmen lässt, steigt mit der Anzahl der Gruppenmitglieder. Hier liegt die Annahme zugrunde, dass sich bei steigender Gruppengröße die Wahrscheinlichkeit erhöht, dass jemand individuell die geeignetste Person identifiziert (Drewes et al., 2011).

Nun entspricht die bisher empirisch gefundene Performanz von Gruppen oftmals nicht dem Gruppenpotenzial – in wenigen Studien konnte gezeigt werden, dass die Gruppen mehr leisteten als theoretisch erwartet (z.B. Köhler, 1926; Stroebe et al., 1996), der überwiegende Teil der Forschung ergab hingegen, dass sie hinter ihrem Potenzial zurückblieben (z.B. Ingham et al., 1974; Kerr, 1983; Kerr & Bruun, 1983; Latané et al., 1979; Mullen et al., 1991). Wenn Gruppen Leistungen erbringen, die über die Erwartungen hinausgehen und somit bessere Ergebnisse als vergleichbare Nominalgruppen erzielen, hat sich die soziale Interaktion als förderlich erwiesen und Prozessgewinne konnten realisiert werden. Sofern sie jedoch schlechter abschneiden als theoretisch anzunehmen gewesen wäre und damit eine schwächere Leistung als die Nominalgruppen erbringen, spricht man von Prozessverlusten. In diesem Fall hat sich der interpersonale Kontakt in der Gruppe hinderlich auf die Leistung ausgewirkt (Drewes et al., 2011).

Obwohl man in der Praxis oft direkt interagierende Gruppen einsetzt und sich somit Prozessgewinne erhofft, zeigten sich bisher häufiger Prozessverluste als Prozessgewinne (für einen Überblick siehe Schulz-Hardt & Brodbeck, 2021; für den beispielhaften Fall des Brainstormings siehe die Metaanalyse von Mullen et al., 1991). Vor dem Hintergrund dieser Erkenntnisse der sozialpsychologischen Gruppenforschung würde die implizite Annahme der Verhandlungsforschung, dass die Interaktion zwischen Personen der Lösungsfindung im Konfliktfall immer zuträglich ist, eher nicht gestützt. Damit konfliktieren die Erkenntnisse der Gruppenforschung mit der impliziten Annahme der Verhandlungsforschung, dass die Interaktion zwischen Personen der Lösungsfindung im Konfliktfall immer zuträglich ist.

Integration der Forschungsstränge und theoretische Implikationen

Diese Arbeit überträgt erstmalig das Konzept der Nominalgruppe aus der Gruppenforschung auf die Verhandlungsforschung und macht damit nicht nur den spezifischen Anteil, den soziale Interaktion an der Bearbeitung von Verteilungskonflikten hat, messbar. Über das Messbarmachen hinaus wird die vorherrschende Grundannahme, dass sich direkte soziale Interaktion inhärent förderlich auf die Qualität von Verhandlungen auswirkt, kritisch hinterfragt und systematisch auf den Prüfstand gestellt.

Analog zu der oben genannten Gruppenleistung kann man im Rahmen von Verhandlungen die von den Parteien gemeinsam vereinbarte Konfliktlösung erfassen. Wie bei anderen Gruppenaufgaben setzt sich auch die vereinbarte Konfliktlösung aus einem individualspezifischen Anteil und einem gruppenspezifischen Anteil zusammen. Der gruppenspezifische Anteil kann in diesem Zusammenhang als der verhandlungsspezifische bezeichnet werden und beschreibt damit den direkten Austausch zwischen den Konfliktparteien. Parallel zu dem Gruppenpotenzial kann in der Verhandlungsforschung das Einigungspotenzial bestimmt werden. Dieses kann definiert werden als die Konfliktlösung, die ohne verhandlungsspezifische soziale Interaktion zustande käme, wenn die individuell angegebenen Einigungsvorstellungen zielführend kombiniert würden. Für die Bestimmung des Einigungspotenzials werden im Rahmen dieser Arbeit erstmalig Nominalgruppen in Verhandlungen eingesetzt. Wie das Einigungspotenzial mithilfe der Nominalgruppen konkret operationalisiert wird, wird nachfolgend für jedes Experiment anhand des jeweiligen Versuchsmaterials erklärt. Die erste Erläuterung findet sich in dem Abschnitt „Durchführung“ des Experiments 1a.

Ähnlich dem oben genannten Beispiel aus der Personalauswahl, im Rahmen dessen die geeignetste Person für eine Arbeitsstelle gefunden werden soll, könnte man eine Verhandlung als eine disjunktive Problemlöseaufgabe verstehen, bei der es unter vielen Alternativen die optimale zu identifizieren gilt (Steinel et al., 2007). Bei integrativen Verhandlungen ist dies besonders anschaulich: Hierbei ist mindestens eine Lösung des Konflikts möglich, bei der das integrative Potenzial maximal ausgeschöpft wird. Um eine solche Win-Win-Lösung herbeizuführen, sollte genau diese gefunden und als finale Einigung festgelegt werden. Dabei reicht es aus, wenn ein Individuum mindestens eine (oder die eine) optimale Lösung erkennt und diese dann gemeinsam als das bindende Übereinkommen in der Verhandlung festgelegt wird.

Im Einklang mit den Paradigmen der Gruppenforschung wird in den in dieser Arbeit vorgestellten Experimenten zum ersten Mal in Nominalgruppen verhandelt. Diese bearbeiten die Verhandlungen in den hier zugrundeliegenden Studien allein und treten nicht in direkte Interaktion mit der jeweiligen Gegenseite. Damit dient ihre Verhandlungsleistung als Vergleichsgröße, um eruieren zu können, inwiefern direkter sozialer Kontakt förderlich oder hinderlich für den Verhandlungserfolg ist. Die Entwicklung verschiedener Varianten der nominellen Verhandlung ist zentraler Bestandteil dieser Arbeit. Von der jeweiligen Art der Verhandlung bzw. der Charakteristika des Verteilungskonflikts ist abhängig, wie die Nominalgruppe konkret ausgestaltet ist. In klassischen distributiven Paradigmen geben nominell Verhandelnde individuell, ohne Kontakt zu der Gegenseite, potenzielle Einigungsoptionen an, die für sie als finale Übereinkunft akzeptabel wären. Nach der privaten Abgabe dieser Optionen wird überprüft, ob sich die Vorstellungen der Verhandelnden überschneiden. Ist dies der Fall, wird die Mitte der Überschneidungen als final bindende Einigung realisiert. Wenn also beispielsweise ein Verkäufer individuell angibt, seine Fabrik für mindestens 22 Mio. € verkaufen zu wollen und eine Käuferin privat die Angabe macht, dass sie bereit ist, bis zu 24 Mio. € für selbige zu entrichten, kommt eine Einigung zustande und der endgültige Kaufpreis wird auf 23 Mio. € festgelegt. In solchen Preisverhandlungen mit einem Gegenstand ist die Implementierung einer Nominalgruppe noch vergleichsweise unkompliziert. Aber auch die komplexeren integrativen Verhandlungen mit mehreren Gegenständen lassen sich nominell führen, wobei die Entwicklung adäquater Nominalgruppen hier schon herausfordernd ist. Dazu werden die Parteien in dieser Arbeit beispielsweise darum gebeten, über mögliche Aufteilungen von Haushaltsgegenständen nachzudenken und alle diejenigen potenziellen Lösungen anzugeben, die sie akzeptieren würden. Auch innerhalb dieses vielschichtigen Szenarios mit mehreren Gegenständen lässt sich ein Einigungsbereich bestimmen. Eine positive ZOPA ergibt sich in diesem Fall dann, wenn beide Parteien entweder exakt dieselben präferierten Aufteilungsmöglichkeiten angeben oder solche unterbreiten, die der Gegenseite mehr Haushaltsgegenstände zugestehen als diese maximal fordern würde. Beispielsweise könnte Partei A der Gegenseite den Esstisch, den Kaffeevollautomaten und die Waschmaschine überlassen wollen, während Partei B lediglich auf den Erhalt der Waschmaschine besteht. Aus diesen individuellen Angaben ergibt sich ein Bereich, in dem eine Einigung möglich ist, mit der beide Seiten zufrieden sind. Sofern nach der individuellen Abgabe der akzeptablen Lösungsvorschläge also eine positive ZOPA gebildet werden kann, ist es auch in dieser komplexeren integrativen Verhandlung möglich,

eine gemeinsame Lösung zu finden, von der beide Parteien profitieren, ohne dass sie in direkte Interaktion treten müssen.

Nachdem die Nominalgruppen auf eine der beschriebenen Arten ohne Interaktion und die Realgruppen, wie gewohnt, mithilfe sozialer Interaktion verhandelt haben, wird anschließend die Qualität der Verhandlungen zwischen den beiden Gruppenarten verglichen und anhand dessen beurteilt, ob sich Prozessgewinne oder -verluste gezeigt haben. Je nach Paradigma kann die Qualität von Verhandlungsergebnissen anhand verschiedener Kriterien bemessen werden (Thompson, 1990). In dieser Arbeit wird die Einigungsquote als primäre abhängige Variable untersucht und deshalb auch das Einigungspotenzial mithilfe der Nominalgruppen bestimmt. Eine Verhandlung gilt demnach dann als erfolgreich, wenn sie mit einer Einigung abgeschlossen wurde (Neale & Bazerman, 1985). Auch Tripp und Sondak (1992) betonen die Wichtigkeit der Analyse von Einigungsquoten in der Beurteilung von Verhandlungserfolg. In distributiven Verhandlungen stellt die Einigungsquote das zentrale Leistungsmaß auf Ebene der Verhandlungsdyade dar. In integrativen Verhandlungen, in denen Win-Win-Lösungen möglich sind, kann über die Einigungsquote hinausgehend differenziert betrachtet werden, wie vorteilhaft ein bestimmter Verhandlungsausgang für die beteiligten Parteien ist. Eine Einigung ist umso besser, je mehr integratives Potenzial ausgeschöpft wurde, das bedeutet je stärker beide Parteien ihren jeweiligen Nutzen maximieren konnten (Thompson, 1990). Sofern ein Paradigma integratives Potenzial beinhaltet, wird in dieser Arbeit, neben der Einigungsquote, ebenfalls analysiert, ob sich der Umfang des realisierten Potenzials zwischen Real- und Nominalgruppen unterscheidet.

Durch die Einführung verschiedener nomineller Verhandlungsarten und der damit einhergehenden Bestimmbarkeit des Effekts, den soziale Interaktion auf das Verhandlungsergebnis hat, wird eine neue theoretische Betrachtungsebene eingeführt. Der bisherigen Verhandlungsforschung war es noch nicht möglich, den gruppenspezifischen Anteil an der Verhandlungsleistung von Dyaden vollständig isoliert zu betrachten. Besonders vor dem Hintergrund der Tatsache, dass das Auftreten von Prozessverlusten in der Gruppenforschung eher die Regel als die Ausnahme darstellt, ist es höchst relevant herauszufinden, ob sich soziale Interaktion tatsächlich, wie bisher in der Verhandlungsforschung postuliert, immer positiv auf Verhandlungsergebnisse auswirkt oder ob sich Prozessverluste auch bei dieser Art der Gruppenaufgabe zeigen.

In einer ersten aktuellen Veröffentlichung wurde das Konzept des Gruppenpotenzials in die Verhandlungsforschung integriert, allerdings wurde im Zuge dessen einer anderen Fragestellung nachgegangen (Hüffmeier et al., 2019). So wurden Verhandlungen im Team

mit individuell geführten Verhandlungen verglichen. Dies war vor dem Hintergrund relevant, dass bei Verhandlungen im professionellen Kontext häufig Teams genutzt werden, um von der dadurch erhöhten Problemlösekapazität zu profitieren (siehe z.B. Bright & Parkin, 1998; Morgan & Tindale, 2002; Thompson et al., 1996). Hüffmeier et al. (2019) überprüften, ob der Einsatz von Teams der Qualität des Verhandlungsausgangs deshalb zuträglich ist, weil sich tatsächliche Teamprozesse förderlich auswirken oder ob sich der Teamvorteil stattdessen schlicht aus der Erhöhung der Anzahl der beteiligten Individuen ergibt. Bei dem direkten Leistungsvergleich von verhandelnden Teams und verhandelnden Individuen konnte gezeigt werden, dass die Teams signifikant erfolgreichere Verhandlungsergebnisse erzielten. Zusätzlich stellte sich heraus, dass Teams nicht signifikant besser verhandelten als vergleichbare Nominalgruppen. Daraus ergab sich die Schlussfolgerung, dass die Überlegenheit der Teams auf Individualprozesse und nicht auf Teamprozesse zurückzuführen ist (Hüffmeier et al., 2019).

Im Vergleich dazu werden in der vorliegenden Arbeit stets dyadische Verhandlungen und keine Teamverhandlungen untersucht. Es stellt sich die grundsätzliche Frage, ob die soziale Interaktion einen entscheidenden Einfluss auf die Qualität des Verhandlungsergebnisses hat. Dazu wird die Leistung von direkt interagierenden und nominellen Verhandlungsdynaden experimentell kontrastiert. Sofern sich dabei zeigte, dass die sozial interagierenden Dyaden systematisch bessere Verhandlungsergebnisse erzielen als vergleichbare nominelle Dyaden, wäre dies theoretisch höchst bedeutsam, da Prozessgewinne in der angrenzenden sozialpsychologischen Gruppenforschung häufig ausblieben, während die Verhandlungsforschung hingegen grundsätzlich postuliert, dass soziale Interaktion für die Lösung von Verteilungskonflikten erforderlich ist.

Praktische Relevanz

Die Beantwortung der hier bearbeiteten Forschungsfrage ist nicht nur theoretisch, sondern auch praktisch äußerst relevant. Wenn man sich an bekannten Verhandlungsratgebern und viel zitierten klassischen Verhandlungsstudien orientiert, die zu Beginn dieser Arbeit vorgestellt wurden, könnte man zu dem Schluss kommen, im privaten und beruflichen Kontext tunlichst jede Möglichkeit einer direkten Verhandlungsinteraktion wahrzunehmen. Schließlich wird suggeriert, dass man sich durch das Führen einer Verhandlung im Vergleich zum Ist-Zustand besserstellen kann (z.B. Geiger, 2013; Lewicki & Hiam, 2011). Werden jedoch Erkenntnisse der angrenzenden Gruppenforschung einbezogen, die

situationsübergreifend und konsistent Prozessverluste nachweisen konnte (z.B. Schulz-Hardt & Brodbeck, 2021; Mullen et al., 1991), erscheint der direkte soziale Kontakt bei der Bearbeitung von Verteilungskonflikten weniger attraktiv.

Vor allem für den professionellen Bereich, in dem häufig über hohe Geldsummen entschieden wird, hätte es weitreichende Konsequenzen, wenn sich herausstellte, dass sich direkte persönliche Kontaktaufnahme mit der Gegenseite nicht signifikant förderlich oder vielleicht sogar negativ auf das Verhandlungsergebnis auswirkt. Nicht nur die monetäre Perspektive ist hierbei entscheidend. Auch zeitliche Ressourcen könnten eingespart werden, wenn Verhandlungen ohne soziale Interaktion zu denselben oder besseren Resultaten führen würden. So benötigte es beispielsweise keine gemeinsame Terminfindung und auch keine ausführliche Diskussion der jeweiligen Argumente, um eine beiderseits zufriedenstellende Lösung zu erreichen. Gerade wenn professionelle Verhandlungen international und gegebenenfalls sogar über verschiedene Zeitzonen hinweg geführt werden sollen, könnte eine Konfliktlösemethode, die ohne sozialen Austausch auskommt und gleichzeitig vergleichbare Ergebnisse erzielt, sehr ressourcensparend sein.

Neben der Optimierung ökonomischer Aspekte durch den Einsatz von Nominalgruppen könnten auch persönliche Beziehungen zwischen den Verhandelnden gewahrt bzw. gefördert werden. Wie bereits gezeigt werden konnte, führt eine Erhöhung der Anzahl der Teammitglieder in einer Verhandlung sogar zu einer geringeren Zufriedenheit mit den beziehungsbezogenen Aspekten der Verhandlung (Hüffmeier et al., 2019), was im Umkehrschluss bedeuten könnte, dass ein vollständiger Verzicht auf soziale Interaktion der Beziehungsebene zuträglich sein könnte. Interpersonale Konflikte können in nominellen Verhandlungen ausgeschlossen werden, da eine persönliche Konfrontation per definitionem ausbleibt. Das könnte nicht nur der Aufrechterhaltung langfristiger professioneller Verhandlungsbeziehungen zuträglich sein, sondern sich potenziell vor allem auch in privaten Verhandlungen positiv auf die Beziehungsebene auswirken. So könnte ein gemeinsames Urlaubsziel innerhalb kürzester Zeit und ohne persönliche Reibung gefunden werden, da Diskussionen in einer nominellen Verhandlung nicht aufkommen und somit auch nicht eskalieren können.

Falls hingegen gezeigt werden kann, dass Realverhandlungen mit sozialer Interaktion tatsächlich überlegene Ergebnisse erzielen, würde dies die in der Verhandlungsforschung postulierte Grundannahme stützen. Auch diese Erkenntnis wäre eine wichtige, denn so könnte die Investition von Ressourcen in eine direkte soziale Interaktion hinreichend legitimiert werden. Prozesse, in denen bisher ohnehin hauptsächlich soziale Interaktion

genutzt wurde (z.B. in der Aushandlung der Konditionen eines Arbeitsvertrags) könnten in dieser Form fortbestehen und müssten nicht verändert werden. In anderen Fällen, in denen Personen häufig von einer persönlichen Konfrontation absehen, weil ihnen diese eventuell unangenehm ist oder gar soziale Angst verursacht (z.B. bei der Preisfestlegung von zu erwerbenden Gütern auf einem Markt im Urlaub), könnte man außerdem berechtigterweise dazu raten, die Verhandlung dennoch einzugehen, da so die Möglichkeit einer gewinnbringenden Transaktion überhaupt erst eröffnet wird.

Unabhängig von den Ergebnissen bezüglich der Verhandlungsleistung fungieren die hier eingesetzten Varianten der Nominalgruppe als Instrument, mithilfe dessen der Nutzen von sozialer Interaktion in Verhandlungen messbar gemacht werden kann. Damit ist eine Übertragung auf viele Bereiche in der realen Lebenswelt möglich. So könnten in einem nächsten Schritt Konfliktlösemöglichkeiten, die ohne soziale Interaktion auskommen, im Feld getestet und der Stellenwert des persönlichen Kontakts in der jeweiligen Situation eruiert werden.

Zusammenfassung

Die folgenden Experimente sollen dazu beitragen herauszufinden, inwiefern soziale Interaktion die Qualität des Verhandlungsergebnisses beeinflusst. Dazu wird das aus der Gruppenforschung bekannte Konzept der Nominalgruppe sowohl in klassische als auch in weiterentwickelte Paradigmen der Verhandlungsforschung integriert und dieses als Vergleichsmaßstab zu real interagierenden Verhandlungsparteien herangezogen. Die bestehende Verhandlungsliteratur wird somit um eine weitere Betrachtungsebene ergänzt, anhand derer abzuleiten ist, ob sozialer Austausch zwischen den Konfliktparteien zu signifikant besseren Verhandlungsergebnissen führt. Sollte dies der Fall sein und sich Prozessgewinne finden, würde dies die implizite Grundannahme der Verhandlungsforschung stützen, nach der der soziale Austausch die entscheidende Komponente des Verhandlungserfolgs darstellt. Systematische Prozessgewinne in Verhandlungen zu zeigen wären außerdem vor dem Hintergrund interessant, dass diese in der sozialpsychologischen Gruppenforschung bisher häufig ausblieben. Darüberhinausgehend sind die Erkenntnisse dieser Arbeit nicht nur theoretisch, sondern auch praktisch relevant, da bislang aufwändige und konfliktreiche Verhandlungen ökonomischer und konfliktärmer gestaltet werden könnten, sollte sich herausstellen, dass Verhandlungen ohne soziale Interaktion ebenso gute oder bessere Ergebnisse erzielen. Sollte sich stattdessen die Grundannahme bestätigen, dass direkter sozialer Kontakt zu besseren Verhandlungsergebnissen führt, könnte man den

Aufwand, den diese Interaktionsform beinhaltet, sinnvoll begründen und nach wie vor für den Einsatz realer Verhandlungen mit persönlichem Austausch plädieren.

Studienübersicht

In insgesamt fünf Experimenten wird die Qualität der Ergebnisse in unterschiedlichen Verhandlungssituationen in Abhängigkeit von dem ermöglichten Ausmaß an direkter sozialer Interaktion untersucht. Die allgemeine Forschungsfrage lautet hierbei, ob sich der soziale Austausch förderlich oder hinderlich auf die Verhandlungsergebnisse auswirkt. Im Zuge dessen werden sowohl distributive Verhandlungssituationen untersucht, bei denen die beiden Parteien ausschließlich konkurrierende Interessen verfolgen (Experimente 1a, 1b, 2 und 4), als auch ein integratives Verhandlungsszenario, bei dem die Präferenzen beider Seiten partiell miteinander vereinbar sind und damit Win-Win-Lösungen möglich sind (Experiment 3). Die Realgruppen verhandeln stets in unmittelbarem sozialem Kontakt mit der Gegenseite, entweder von Angesicht zu Angesicht (Experimente 1a, 1b und 2) oder computervermittelt (Experimente 3 und 4). Sie können in allen Experimenten selbst entscheiden, welches Angebot sie als bindende Einigung festlegen oder ob sie die Verhandlung stattdessen abbrechen möchten. Als Vergleichsmaßstab zu den Realgruppen, die in direkter sozialer Interaktion verhandeln, werden in allen berichteten Experimenten Nominalgruppen (= nicht-interaktive Verhandlungsdynaden) herangezogen. Das grundsätzliche Prinzip der Nicht-Interaktivität wird dabei in jedem Experiment beibehalten; lediglich die konkrete Operationalisierung unterscheidet sich leicht, je nach Verhandlungsparadigma. Im Rahmen der nicht-interaktiven Verhandlungen formulieren die beiden Mitglieder einer Verhandlungsdynade individuell und privat einmalig den für sie akzeptablen potenziellen Einigungsbereich. Dieser wird der Gegenseite entweder zur Entscheidung über Annahme oder Ablehnung vorgelegt (Ultimatumgruppe) oder durch die Versuchsleitung auf Vereinbarkeit überprüft (Nominalgruppe). Bei den nicht-interaktiven Verhandlungen kommt es dann zu einer Einigung, wenn die Gegenseite selbst einen Vorschlag aktiv annimmt (Ultimatumgruppe) oder wenn die jeweiligen individuell formulierten Angebote miteinander vereinbar sind (Nominalgruppe). Angebote sind dann miteinander vereinbar, wenn eine Partei individuell einen Vorschlag unterbreitet, der für die Gegenseite noch vorteilhafter ist als ihr eigenes privat unterbreitetes Angebot. Die Einigungsquote stellt die primäre abhängige Variable dar, die in allen Experimenten gemessen wird. Verhandlungen, die mit einer

Einigung abgeschlossen werden, gelten als erfolgreich, während Verhandlungen, die mit einem Impasse enden, als nicht erfolgreich gewertet werden.

Im Rahmen dieser Arbeit wird eine Vielfalt an Verhandlungsparadigmen untersucht, deren Komplexität über die Experimente hinweg zunimmt. In den Experimenten 1a und 1b wird ein distributives Paradigma untersucht, innerhalb dessen die Verhandelnden unterschiedliche Mengen zweier Güter gegeneinander tauschen. Auch in Experiment 2 wird distributiv verhandelt. In diesem Fall wird jedoch nicht ein Gut gegen ein anderes eingetauscht, sondern der Verkaufspreis einer pharmazeutischen Fabrik verhandelt. Während in diesen ersten Experimenten jeweils um einen Gegenstand verhandelt wird, wird die Anzahl der Gegenstände in Experiment 3 erhöht und von rein distributiven Paradigmen auf ein integratives gewechselt. Konkret sollen neun Haushaltsgegenstände zwischen den beiden Verhandelnden aufgeteilt werden. Dadurch, dass die Gegenstände den Parteien unterschiedlich wichtig sind, können mithilfe gegenseitiger Zugeständnisse Lösungen gefunden werden, die für beide Seiten maximal vorteilhaft sind, weil sie ihnen genau die Gegenstände zusprechen, die ihnen am wichtigsten sind (Win-Win-Lösungen). Je umfassender die Einigung die Präferenzen der beiden Parteien berücksichtigt, desto integrativer ist sie. Anhand des Grades der Ausschöpfung des integrativen Potenzials kann in diesem Experiment somit zusätzlich die Qualität der Einigung bestimmt werden. Deshalb wird in Experiment 3, neben der Einigungsquote, auch die Integrativität der Einigung als weitere abhängige Variable erfasst. Experiment 4 unterscheidet sich insofern von den vorangegangenen, als die Verhandlung erstmalig in einen größeren Kontext eingeordnet wird und somit eine für viele Verhandlungen realitätsnähere Situation erzeugt wird. Im Rahmen dessen sollen die Versuchspersonen als CEOs von zwei verschiedenen Firmen agieren und während ihres regulären Arbeitsalltags nicht nur der Verhandlung, sondern ebenfalls weiteren Aufgaben nachkommen. Somit entstehen den Versuchspersonen erstmalig Kosten für die in die Verhandlung investierte Zeit, da diese folglich nicht mehr für die Bearbeitung der Zusatzaufgaben zur Verfügung steht. In der vorliegenden Arbeit wird der Forschungsfrage nachgegangen, ob sich soziale Interaktion förderlich oder hinderlich auf das Verhandlungsergebnis auswirkt. In diesem Zusammenhang ist es wichtig, die Verhandlung nicht nur isoliert zu betrachten. Für Verhandlungen in der Praxis müssen ebenfalls Ressourcen aufgewendet werden, die folglich in anderen Bereichen fehlen, sodass fraglich ist, ob der Einsatz von sozialer Interaktion auch dann noch als gewinnbringend anzusehen ist, wenn zwar ein gutes Verhandlungsergebnis erzielt würde, dafür aber andere Aufgaben weniger zufriedenstellend gelöst werden könnten, weil eine Verhandlung mit sozialer Interaktion

zeitlich aufwändiger ist als eine nicht-interaktive Konfliktlösemethode. Möglicherweise könnte es zugunsten anderer Tätigkeiten sinnvoll sein, auf soziale Interaktion in Verhandlungen zu verzichten.

In jedem Experiment wird zusätzlich zu dem Ausmaß an sozialer Interaktion während der Verhandlung ein weiterer Faktor manipuliert, um dessen Einfluss auf die Beziehung zwischen der Gruppenart und Verhandlungsergebnis analysieren zu können. In den Experimenten 1a und 1b soll vorerst der Grundeffekt, den die soziale Interaktion auf das Verhandlungsergebnis hat, untersucht werden. Im Zuge dessen wird ein möglicher Störeffekt, das Framing des Verhandlungsprozesses, experimentell kontrolliert. In den nachfolgenden Experimenten werden zwei für die Verhandlungsforschung typische Einflussfaktoren der Verhandlungsleistung variiert; das Framing des Verhandlungsergebnisses (Experiment 2 und 4) sowie die soziale Wertorientierung (Experiment 3). Fraglich ist, ob sich diese Faktoren systematisch auf die potenziellen Effekte, die die Gruppenart auf die Qualität der Verhandlung hat, auswirken.

Zusammenfassend wird im Zuge dieser Arbeit untersucht, ob die implizite Annahme der Verhandlungsforschung, dass soziale Interaktion die Lösung von Verteilungskonflikten begünstigt, empirisch gestützt werden kann. Dazu wird erstmalig das Konzept der Nominalgruppe aus der sozialpsychologischen Gruppenforschung auf die Verhandlungsforschung übertragen und auf verschiedene Arten innerhalb diverser Verhandlungsparadigmen operationalisiert.

Allgemeine Testplanung

Damit die pro Experiment benötigte Stichprobengröße ermittelt werden kann, wird eine Testplanung mithilfe der Software G*Power (Faul et al., 2009) vorgenommen. Um die Hauptfragestellung dieser Arbeit beantworten zu können, wird in jedem der nachfolgend berichteten Experimente eine binär logistische Regression gerechnet, der eine Binomialverteilung zugrunde liegt. Im Zuge der logistischen Regression wird die dichotome abhängige Variable des Zustandekommens einer Einigung vs. eines Impasses vorhergesagt über die Gruppenart (Realgruppe vs. Nominalgruppe in jedem Experiment; zusätzlich vs. Ultimatumgruppe in den Experimenten 3 und 4). Dadurch, dass die zu untersuchende Fragestellung ungerichtet ist – es wird der generelle Einfluss des Ausmaßes der sozialen Interaktion auf die Einigungsquote analysiert – erfolgt die Testung dieses Haupteffekts stets zweiseitig. Es wird zwar in jedem Experiment jeweils ein zusätzlicher Faktor neben der

Gruppenart experimentell manipuliert, aber da der Haupteffekt der Gruppenart auf die Einigungsquote den zentral interessierenden Effekt darstellt, wird bezüglich dieses Effekts geplant. Gemäß der gängigen Konvention wird die Alpha-Fehlerwahrscheinlichkeit auf 5% festgelegt. Da bisher noch in keiner Studie der Einfluss der sozialen Interaktion auf die Einigungsquote untersucht wurde, kann die wahre Effektstärke nicht auf Basis von bereits zur Verfügung stehenden Daten geschätzt werden. Aufgrund der fehlenden empirischen Evidenz wird die mindestens interessierende Effektstärke anhand praktischer Gesichtspunkte festgelegt. Durch die zur Verfügung stehenden zeitlichen und finanziellen Ressourcen sind die Kapazitäten für Datenerhebungen begrenzt. Dementsprechend wird eine mittlere Effektstärke von $OR = 2.67$ angenommen, die mit einer Power von $1 - \beta = .80$ detektiert werden soll. Bei diesem Odds Ratio handelt es sich um einen mittleren Effekt nach den von Chen et al. (2010) etablierten Konventionen. Werden die genannten Parameter zugrunde gelegt, ergibt sich eine benötigte Gesamtstichprobengröße von $N = 166$ Dyaden pro Experiment. Für studienspezifische Informationen zu der Testplanung siehe den jeweiligen Methodenteil des betreffenden Experiments.

Experimente 1a und 1b

Theoretischer Hintergrund

Das Ziel der Experimente 1a und 1b besteht darin, erstmalig das Konzept der Nominalgruppe in ein distributives Verhandlungsparadigma zu integrieren, das an aktuelle Forschung (Trötschel et al., 2015) angelehnt ist. Für ein erstes Etablieren einer Nominalgruppe ist es sinnvoll, ein möglichst einfach strukturiertes Szenario zu wählen, welches zugleich möglichst repräsentativ für einen großen Teil der Verhandlungsliteratur ist. Sehr häufig werden in dieser Forschung distributive Preisverhandlungen mit einem Gegenstand untersucht (für einen Überblick siehe beispielsweise Gelfand et al., 2011 oder Stoshikj, 2014). Um potenziellen Effekten der in der Verhandlung eingenommenen Rolle (Person, die Geld abgibt vs. Person, die ein Gut verkauft) zu vermeiden, wird in den Experimenten 1a und 1b ein Szenario untersucht, im Rahmen dessen zwei Güter – Zink und Silizium – getauscht werden¹. Ein Gütertausch folgt prinzipiell derselben Systematik wie eine

¹ Es konnte wiederholt gezeigt werden, dass in klassischen Preisverhandlungen diejenige Partei ein besseres individuelles Ergebnis erzielt, die das Gut kaufen möchte (*buyer-seller-effect*; Bazerman et al., 1985; Neale et al., 1987). Dieser Effekt ist darauf zurückzuführen, dass das Abgeben von Geld als ein Verlust wahrgenommen wird (Neale et al., 1987) und Personen, die verlustorientiert sind, eine höhere Risikobereitschaft zeigen (Tversky & Kahnemann, 1985). So verhandeln diejenigen, die etwas kaufen möchten, aufgrund ihrer höheren

Preisverhandlung, mit dem Unterschied, dass nicht Geld gegen ein Gut, sondern ein Gut gegen ein anderes Gut getauscht wird und sich Rolleneffekte daher nicht auf das Verhandlungsergebnis auswirken können. Ein weiterer Vorteil des in Experiment 1a und 1b eingesetzten Szenarios besteht darin, dass die Teilnehmenden die Verhandlung mit möglichst wenig eigenen Vorannahmen eingehen, da die Versuchspersonen mit dem Tausch von Zink und Silizium keine theoretische oder praktische Erfahrung haben dürften. So starten die Versuchspersonen mit einem vergleichbaren Umfang an Vorerfahrungen, und die Verhandlung wird nicht systematisch durch individuelle Assoziationen vorab beeinflusst.

Die Umsetzung einer Nominalgruppe ist in einer solchen Gütertauschverhandlung gut möglich. Statt sich in direkte Interaktion mit der Gegenseite zu begeben, erfolgt die Bearbeitung des Tauschkonflikts in der hier erstmalig konstruierten Nominalgruppe individuell. Das bedeutet, dass sich beide Parteien privat darüber bewusst werden, welchen Tausch sie als gerade noch akzeptabel empfinden, bevor sie ein Fehlschlagen der Verhandlungen, d.h. einen Impasse, bevorzugen würden. Genau dieses eine Tauschangebot sollen sie in den Experimenten 1a und 1b benennen. Es gilt demnach herauszufinden, wo die jeweilige subjektive „Schmerzgrenze“ der Partei liegt, um im Anschluss zu konstatieren, ob die Vorstellungen beider Seiten miteinander vereinbar sind. Sofern eine solche Vereinbarkeit der Mindestforderungen vorliegt, d.h. beide Parteien bereit sind mehr zu geben als die jeweilige Gegenseite verlangt, lässt sich der Verteilungskonflikt mit einer beidseitig zufriedenstellenden Einigung lösen, ohne dass die Parteien miteinander in Kontakt treten mussten. Details zu der konkreten Ausgestaltung der Nominalgruppe in den Experimenten 1a und 1b finden sich in dem anschließenden Methodenteil. Untersucht werden soll, ob die Nominalgruppen in distributiven Gütertauschverhandlungen mit einem Gegenstand systematisch besser oder schlechter abschneiden als Gruppen, die, wie in Forschung und Praxis üblich, in direktem Kontakt miteinander verhandeln.

Um einen möglichen Störeffekt zu kontrollieren, wird in den Experimenten 1a und 1b ein zweiter Faktor orthogonal zu Real- vs. Nominalgruppen manipuliert, und zwar die Fokussierung der Ressourcen (kongruent vs. inkongruent). Aktuelle Forschung konnte zeigen, dass Verhandelnde weniger zugeständnisbereit sind, wenn Vorschläge so ausgedrückt werden, dass sie die eigene Ressource in den Vordergrund und die Ressource des Gegenübers in den Hintergrund treten lassen, da dies hauptsächlich wie eine Forderung und nicht wie ein Angebot wirkt. Wenn man seinem Gegenüber demnach erst kommuniziert, was man von ihm

Risikobereitschaft rigoroser und beharren vehementer auf ihren Forderungen, was in einem besseren individuellen Ergebnis resultiert (Bazerman et al., 1985).

verlangt, und danach hinzufügt, was oder wie viel man bereit ist, für das Verlangte zu geben, entsteht bei dem Gegenüber ein Verlustgefühl, weshalb dessen Bereitschaft, Zugeständnisse zu machen, sinkt (Trötschel et al., 2015). Die Zugeständnisbereitschaft von Verhandelnden hängt ihrerseits wiederum direkt mit dem Verhandlungsausgang zusammen (Kwon & Weingart, 2004). Daraus lässt sich ableiten, dass das Zustandekommen einer Einigung unwahrscheinlicher wird, je weniger zugeständnisbereit die Parteien sind. Aus den früheren Befunden kann geschlussfolgert werden, dass Parteien eher dazu motiviert sind, sich der Gegenseite anzunähern, wenn sich beide bei der Unterbreitung ihrer Angebote auf dieselbe Ressource konzentrieren (= kongruenter Fokus). Im Gegensatz dazu könnte ein Verlustgefühl bzw. der Eindruck von unvereinbaren Vorstellungen entstehen, wenn beide Parteien Forderungen stellen, die sich auf jeweils unterschiedliche Ressourcen konzentrieren (= inkongruenter Fokus). Dies könnte folglich zu einer geringeren Zugeständnisbereitschaft und, damit einhergehend, zu einer sinkenden Einigungswahrscheinlichkeit führen. Dadurch, dass in den neu entwickelten Nominalgruppen normalerweise beide Parteien auf dieselbe Art angeben, welches Tauschangebot ein für sie noch akzeptables darstellt – denn beiden wird in der Regel dasselbe Antwortformat vorgegeben – wird automatisch ein kongruenter Fokus induziert; beide Parteien fokussieren bei der Formulierung ihres Angebots dieselbe Ressource. In den Realgruppen wiederum ist der Verhandlungsablauf weniger strukturiert und die Parteien können sich uneingeschränkt austauschen. Während dieser freien Kommunikation können sich beide Arten der Fokussierung natürlicherweise ergeben. Sollte sich unter den beschriebenen Umständen eine systematisch höhere Einigungsquote in den Nominalgruppen finden, bliebe ungewiss, ob sich diese aus der inhärenten kongruenten Fokussierung ergibt, welche in den Realgruppen nicht zwangsläufig gegeben ist. Um eine solche potenzielle Konfundierung ausschließen zu können, wurde die Kongruenz des Fokus orthogonal manipuliert.

Da es sich bei dem in Experiment 1a und 1b verwendeten Verhandlungsparadigma um ein distributives handelt, lässt sich die Qualität des Verhandlungsergebnisses am besten anhand der Einigungsquote bestimmen (Tripp & Sondak, 1992). Diese repräsentiert, mit welcher Häufigkeit Real- bzw. Nominalgruppen den zugrundeliegenden Verteilungskonflikt erfolgreich bearbeiten. Sollten die Realgruppen in den Experimenten 1a und 1b systematisch häufiger zu einer Einigung kommen als die Nominalgruppen, lägen Prozessgewinne vor. In diesem Fall würde die These der Verhandlungsforschung, welche sozialer Interaktion eine genuin positive Bedeutung beimisst, bestätigt. Sollte der umgekehrte Fall eintreffen und Nominalgruppen kämen signifikant häufiger zu einer Einigung als Realgruppen, ließe sich

besagte These zumindest nicht für distributive Gütertauschverhandlungen mit einem Gegenstand unterstützen.

Zusammenfassend wird in den ersten beiden Experimenten demnach erstmalig systematisch überprüft, ob sich soziale Interaktion förderlich oder hinderlich auf die Einigungsquote – und damit auf die Qualität – von Ergebnissen einer einfachen distributiven Verhandlung mit einem Gegenstand auswirkt. In den ersten beiden Experimenten wurde zu diesem Zweck ein Szenario gewählt, das sich an aktueller Forschung orientiert, einen potenziellen Störfaktor experimentell kontrolliert und, darüberhinausgehend, möglichst frei von weiterem Rauschen (beispielsweise erzeugt durch individuelle Vorannahmen) ist. Dadurch, dass in Experiment 1a erstmalig Nominalgruppen in die Verhandlungsforschung integriert werden, ist es entsprechend wichtig, die Robustheit der ersten Ergebnisse in diesem Bereich zu überprüfen. Als zusätzliche Absicherung der Befunde wird das Experiment 1a im Anschluss repliziert (Experiment 1b). Die Experimente 1a und 1b unterscheiden sich geringfügig in der konkreten Formulierung der Instruktionen. Diese minimale Anpassung in Experiment 1b dient der Unterstützung des Verständnisses.

Experiment 1a

Method

Stichprobe und Design. Insgesamt nahmen an diesem Experiment $N = 294$ Personen teil, was $N = 147$ Dyaden entspricht. Diese Stichprobengröße war minimal kleiner als die ursprünglich geplante (siehe Abschnitt „Allgemeine Testplanung“), da die Datenerhebung im Rahmen einer universitären Lehrveranstaltung von Studierenden durchgeführt wurde und entsprechenden zeitlichen und personellen Restriktionen unterlag. Die Stichprobe setzte sich zusammen aus Studierenden diverser Fachrichtungen, die an der Leuphana Universität in Lüneburg akquiriert wurden und einen Festbetrag in Höhe von 5€ für ihre Teilnahme erhielten (alternativ wurde eine Versuchspersonenstunde vergeben). Insgesamt waren $n = 184$ Teilnehmende weiblich, $n = 106$ Teilnehmende männlich, $n = 2$ Teilnehmende divers und $n = 2$ Personen gaben kein Geschlecht an. Im Durchschnitt waren die Versuchspersonen $M = 22.26$ ($SD = 2.91$) Jahre alt, wobei $n = 2$ Versuchspersonen ihr Alter nicht mitteilten. Dem Experiment lag ein 2x2-Design zugrunde. So wurde sowohl die Gruppenart (Realgruppe vs. Nominalgruppe) als auch die Kongruenz des Fokus (kongruenter Fokus vs. inkongruenter Fokus) manipuliert.

Paradigma. In diesem Experiment wurde eine distributive Verhandlungssituation untersucht, im Rahmen derer eine Person Zink besaß (im Folgenden „Partei Zink“ genannt) und die andere Person stattdessen Silizium (nachfolgend „Partei Silizium“ genannt). Beide Parteien verhandelten um einen Tausch ihrer jeweiligen Rohstoffe. Die Versuchspersonen erhielten eine persönliche Tabelle, aus der ersichtlich wurde, welche beispielhaften Rohstofftauschoptionen bestanden und mit welchem persönlichen Profit diese verbunden waren. Die Aufgabe bestand darin, eine Einigung darüber zu finden, wie viel kg Zink gegen wie viel kg Silizium getauscht werden sollte.

Unabhängige Variablen und deren Operationalisierung. Dem Experiment lag ein 2x2-Design zugrunde; zwischen den Dyaden wurde sowohl die Gruppenart (Realgruppe vs. Nominalgruppe) als auch die Kongruenz des Fokus (kongruent vs. inkongruent) manipuliert. Die Realgruppen interagierten im Labor von Angesicht zu Angesicht und konnten so viele Angebote und Argumente austauschen wie sie wünschten. In den Nominalgruppen hingegen unterbreitete jede Partei individuell und privat ein einziges Angebot, welches den Tauschvorschlag darstellte, der für sie gerade noch akzeptabel war. Im Anschluss wurde überprüft, ob die Vorstellungen der beiden Parteien miteinander vereinbar waren. Sobald eine Partei bereit war, mehr von ihrer eigenen Ressource an die Gegenseite abzutreten als diese mindestens zu erhalten verlangte, kam eine Einigung zustande. Für das finale Tauschabkommen wurde die Mitte der Überschneidung der beiden Vorstellungen gewählt. Falls die jeweiligen Forderungen nicht miteinander vereinbar waren, wurde kein Tausch realisiert und es kam zu einem Impasse. Für konkrete Beispiele siehe den Abschnitt „Durchführung“.

Um einen möglichen Störfaktor zusätzlich experimentell zu kontrollieren, wurde manipuliert, ob die Foki der Verhandlungsparteien auf die jeweiligen Ressourcen (Zink vs. Silizium) kongruent oder inkongruent waren. Die Foki waren dann kongruent, wenn es Aufgabe der beiden Parteien war, sich auf die gleiche Ressource zu konzentrieren. Demnach fokussierten sich in diesem Fall entweder beide auf Zink oder beide auf Silizium. Inkongruent waren die Foki dann, wenn beide Parteien dazu instruiert wurden, sich auf unterschiedliche Ressourcen zu konzentrieren. So fokussierten sich entweder beide auf ihre eigene Ressource oder beide auf die Ressource der jeweils anderen Partei.

Primäre abhängige Variable. Die Qualität der Verhandlungsergebnisse wurde in dieser distributiven Verhandlung anhand der Einigungsquote bemessen. Dementsprechend wurde pro Versuchsbedingung der prozentuale Anteil derjenigen Verhandlungspaare erfasst,

die sich innerhalb der vorgegebenen Zeit einigen konnten. Verhandlungen waren dann erfolgreich, wenn sie mit einer Einigung abgeschlossen wurden. Dabei wurden auch solche Einigungen als eine erfolgreich abgeschlossene Verhandlung betrachtet, die außerhalb der ZOPA zu verorten waren. Eine Einigung lag dann außerhalb der ZOPA, wenn sich eine Partei dadurch schlechter stellte, als hätte sie ihr jeweiliges Alternativangebot angenommen. Für die andere Partei ist eine solche Einigung hingegen besonders vorteilhaft. Nichtsdestotrotz bedeutet das Abschließen der Verhandlung mit einer Einigung einen Erfolg, da der zugrundeliegende Verteilungskonflikt somit als gelöst gilt.

Durchführung. Innerhalb dieses Verhandlungsszenarios nahmen die Versuchspersonen eine leitende Position in einem von zwei fiktiven Unternehmen ein. Eines der Unternehmen gehörte der Automobilbranche an und besaß Zink für die Herstellung von Metalllegierungen. Das andere Unternehmen stellte Beschichtungen für Solarzellen her und war daher im Besitz von Silizium. Den Teilnehmenden wurde entweder die Rolle der Person zugewiesen, der Zink gehörte („Partei Zink“), oder die der Person, die über Silizium verfügte („Partei Silizium“). Aus den Rollenbeschreibungen ging hervor, dass der jeweils andere Rohstoff für die Herstellung eines neuen Produkts benötigt würde, weshalb eine Verhandlung zwischen den beiden Parteien angesetzt wurde. Dabei lag den Beteiligten bereits jeweils ein Alternativangebot vor, auf das sie im Falle einer Nichtvereinbarkeit beider Vorstellungen zurückgreifen konnten. So wurde der Partei Zink im Vorfeld von einem anderen Unternehmen ein Tausch von 520kg Zink gegen 110kg Silizium angeboten, während die Partei Silizium alternativ 120kg Silizium gegen 510kg Zink tauschen konnte.

Die Versuchspersonen lasen zunächst ihre Rollenbeschreibungen. Diese enthielten Hintergrundinformationen zu dem eigenen Unternehmen bzw. dessen Produkten, dem sicheren Alternativangebot und der hauptsächlich zu fokussierenden Ressource. In der kongruenten Fokusbedingung sollten sich beide Verhandelnden auf dieselbe Ressource fokussieren, d.h. entweder beide auf Zink oder beide auf Silizium. Für den Fall, dass Zink die fokale Ressource war, wurde Partei Zink von einem angeblichen Verhandlungsberater darauf hingewiesen, „dass die Verhandlungsforschung gezeigt hat, dass man sich in einer Verhandlung vor allem auf die eigene Ressource konzentrieren sollte (in diesem Fall also die abzugebende Menge Zink)“. Ziel der Partei Zink war es demnach, „eine möglichst geringe Menge an Zink für 110 Kg Silizium“ auszuhandeln. Analog dazu wurde der Partei Silizium von einem Verhandlungsberater darüber informiert, „dass die Verhandlungsforschung gezeigt hat, dass man sich in einer Verhandlung vor allem auf die Ressource des Gegenübers

konzentrieren sollte (in diesem Fall also die zu erhaltene Menge Zink)“. Die Partei Silizium wurde somit dazu angehalten, sich auf „eine möglichst große Menge an Zink für 120 Kg Silizium“ zu einigen. Nach derselben Struktur wurde der Hälfte der Teilnehmenden in der kongruenten Fokusbedingung Silizium, statt Zink, als die fokale Ressource präsentiert.

In der inkongruenten Fokusbedingung sollten die Parteien sich hingegen auf unterschiedliche Ressourcen konzentrieren. So wurde die Partei Silizium von einem Verhandlungsberater darauf aufmerksam gemacht, „dass die Verhandlungsforschung gezeigt hat, dass man sich in einer Verhandlung vor allem auf die eigene Ressource konzentrieren sollte (in diesem Fall also die abzugebende Menge Silizium)“. Der Partei Silizium sei daher nahegelegt, „eine möglichst geringe Menge an Silizium für 510 Kg Zink“ mit der Gegenseite zu vereinbaren. Diese wiederum erhielt den beratenden Hinweis, „dass die Verhandlungsforschung gezeigt hat, dass man sich in einer Verhandlung vor allem auf die eigene Ressource konzentrieren sollte (in diesem Fall also die abzugebende Menge Zink)“. Für die Partei Zink war es demnach von Vorteil, „eine möglichst geringe Menge an Zink für 110 Kg Silizium“ auszuhandeln. Auch das Versuchsmaterial für die inkongruente Fokusbedingung lag in zwei Varianten vor. Alternativ zu der voranstehend dargestellten Version wurden beide Parteien instruiert, die Ressource der jeweils anderen zu fokussieren, das bedeutet Partei Zink sollte sich darauf konzentrieren, so viel Silizium wie möglich zu erhalten, während Partei Silizium darauf achten sollte, so viel Zink wie möglich für sich zu beanspruchen.

Unabhängig von der Versuchsbedingung riet der vermeintliche Verhandlungsberater allen Teilnehmenden, bei der Unterbreitung von Vorschlägen möglichst rational zu überlegen. Dieser Hinweis wurde ergänzt, um anzuregen, dass sich die Teilnehmenden ausreichend gewissenhaft mit dem Versuchsmaterial beschäftigten und sich darüber bewusst wurden, welche Angebote mit welchem potenziellen eigenen Profit einhergingen. Ziel war es, dass die Versuchspersonen ihre Entscheidungen während der Verhandlung auf dem Versuchsmaterial und nicht auf einem Gefühl bzw. einer Intuition basierend trafen.

Nachdem die Versuchspersonen ihre Rollenbeschreibung gelesen hatten, wurde ihnen eine prägnante Zusammenfassung der wichtigsten verhandlungsrelevanten Informationen präsentiert. Das Versuchsmaterial der Nominalgruppe wurde um den Hinweis ergänzt, dass keine direkte Verhandlung mit der Gegenseite möglich sei. Die nominell Verhandelnden würden daher im Anschluss individuell und privat gebeten, einen einzigen ultimativen Tauschvorschlag zu formulieren. Die beiden individuellen Tauschvorschläge der gemeinsam nominell Verhandelnden würden danach miteinander verglichen und auf ihre Vereinbarkeit

geprüft. Es wurde den Nominalgruppen darüber hinaus mitgeteilt, dass sie im Falle einer Unvereinbarkeit ihrer Vorstellungen die jeweiligen Alternativangebote annehmen würden. Dieser Ablauf der Nominalverhandlung wurde nachfolgend anhand eines Beispiels mit zwei möglichen Verhandlungsausgängen verdeutlicht. In diesem Beispiel wurden, statt Zink und Silizium, Äpfel und Birnen getauscht. In dem ersten beispielhaften Fall bot die erste Partei 15 ihrer eigenen Äpfel für einen Erhalt von 26 Birnen der Gegenseite an, während diese jedoch lediglich dazu bereit war, 23 Birnen für diese 15 Äpfel abzugeben. Somit waren die Vorstellungen beider Parteien in dieser Situation nicht miteinander vereinbar, und es kam folglich zu keiner Einigung. In dem zweiten beispielhaften Fall war die Gegenseite hingegen gewillt, sogar 28 Birnen für 15 Äpfel abzugeben. Da nun eine Überschneidung der jeweiligen Vorschläge vorlag, kam es zu einer Einigung, sodass die erste Partei 27 Birnen und die Gegenseite 15 Äpfel erhielt. Um nachzuvollziehen, ob die Versuchspersonen die Systematik der Nominalverhandlung verstanden hatten, wurde ihnen abschließend ein weiteres Beispiel mit Äpfeln und Birnen präsentiert, bei dem sie anhand der beiden individuellen Forderungen erkennen sollten, ob es zu einer Einigung kommen würde oder nicht.

Im Anschluss füllten alle Personen, unabhängig von der Versuchsbedingung, einen kurzen Fragebogen aus, der das Manipulations- bzw. Instruktionsverständnis überprüfte. So sollten die Teilnehmenden zunächst ihr vorgegebenes Verhandlungsziel sowie das ihnen vorliegende Alternativangebot notieren. Es folgte ein Item, das die Manipulation betraf („Welchen Tipp haben Sie von dem hinzugezogenen Berater aus der Verhandlungsforschung erhalten?“. Die 7-stufige Likert-Skala reichte von 1 = „Ich soll mich konzentrieren auf meine Ressource“ bis 7 = „Ich soll mich konzentrieren auf die Ressource meines Gegenübers“). Ein weiteres Item bezog sich auf den Ratschlag des vermeintlichen Verhandlungsberaters, demzufolge alle Verhandelnden ihre Angebote und deren Konsequenzen rational durchdenken sollten („Welchen weiteren Hinweis haben Sie von dem Verhandlungsberater erhalten?“. Die 7-stufige Likert-Skala reichte von 1 = „Ich soll möglichst rational handeln“ bis 7 = „Ich soll möglichst mich von meiner Intuition leiten lassen“). Abschließend gaben die Versuchspersonen an, wie viel Zeit ihnen für die Verhandlung, laut Instruktion, zur Verfügung stand.

Nach der Bearbeitung dieses Fragebogens erhielten alle Versuchspersonen eine ihrer Rolle entsprechende Tabelle mit beispielhaften Tauschoptionen. Dies diente als Unterstützung während des Verhandlungsprozesses. Die Teilnehmenden wurden jedoch gebeten, diese persönliche Tabelle nicht mit der Gegenseite zu teilen. Bevor die Verhandlung startete, notierten die Realgruppen ihr erstes Angebot. Sie wurden dazu angehalten, genau diesen

Vorschlag anschließend auch tatsächlich zu unterbreiten und zwar unabhängig davon, ob sie selbst oder die Gegenseite die Verhandlung eröffneten, um möglichen Ankereffekten vorzubeugen. Daraufhin begann die Verhandlung, für die maximal fünf Minuten Zeit zur Verfügung stand. Die Verhandlungszeit wurde basierend auf Vortestungen festgelegt. Im Rahmen dieser hatte sich gezeigt, dass fünf Minuten für die Verhandlung genügte. Während die Realgruppen in direkten Austausch miteinander traten, formulierten die Nominalgruppen individuell und privat ein einziges Angebot, das ihr persönliches Limit darstellte. Es sollte also derjenige Tauschvorschlag unterbreitet werden, den die Person noch als Einigung akzeptieren würde, bevor sie ihr Alternativangebot bevorzugte. Nachdem die Mitglieder der Nominalgruppen diese Vorschläge unterbreitet hatten, ermittelte die Versuchsleitung, ob es in der jeweiligen Gruppe zu einer Einigung gekommen war. Eine nominelle Dyade einigte sich dann, wenn sich die vorgeschlagenen Rohstofftauschangebote überschneiden. In diesem Fall wurde die Mitte der Überschneidung als bindende Einigung festgelegt. Überschneiden sich die Vorschläge nicht, kam es zu einem Impasse. Der Logik des oben beschriebenen Äpfel-Birnen-Beispiels folgend wäre eine Einigung etwa dann zustande gekommen, wenn die Partei Zink bereit gewesen wäre, 450kg ihres Rohstoffs gegen 80kg Silizium zu tauschen und die Partei Silizium damit einverstanden wäre, 90kg ihres Rohstoffs für 430kg Zink abzugeben. Final bindend würden so 440kg Zink gegen 85kg Silizium eingetauscht. Wenn die Partei Silizium bei demselben Angebot der Partei Zink hingegen lediglich 70kg Silizium für 450kg abgeben wollen würde, käme es zu einem Impasse. Im Vergleich zu den Nominalgruppen erreichten die Realgruppen eine Einigung oder einen Impasse während des gemeinsamen sozialen Austauschs. Sie notierten nach der Verhandlung eigenständig, ob sie sich geeinigt hatten und wenn ja, auf welchen konkreten Tausch. Sofern sie sich nicht geeinigt hatten, wurden sie gebeten, den letzten Vorschlag anzugeben, den sie der Gegenseite vor dem Abbruch unterbreitet hatten. Analog dazu wurde im Falle einer Einigung erfragt, wie der letzte ultimative Verhandlungsvorschlag gelautet hätte, bevor sie die Verhandlung abgebrochen hätten.

Unabhängig von der Versuchsbedingung wurden allen Teilnehmenden dieselben 24 abschließenden Items vorgelegt. Diese wurden aus explorativen Gründen in die Untersuchung aufgenommen und waren dementsprechend nicht relevant für die Beantwortung der Fragestellung. Inwiefern die Aussagen auf die Versuchspersonen subjektiv zuträfen, sollte auf einer 7-stufigen Likert-Skala von „1 = trifft gar nicht zu“ bis „7 = trifft voll und ganz zu“ eingeschätzt werden. Die Items erfassten beispielsweise die eigene und die wahrgenommene Zugeständnisbereitschaft des Gegenübers (z.B. „Ich bin in dieser Verhandlung hinsichtlich

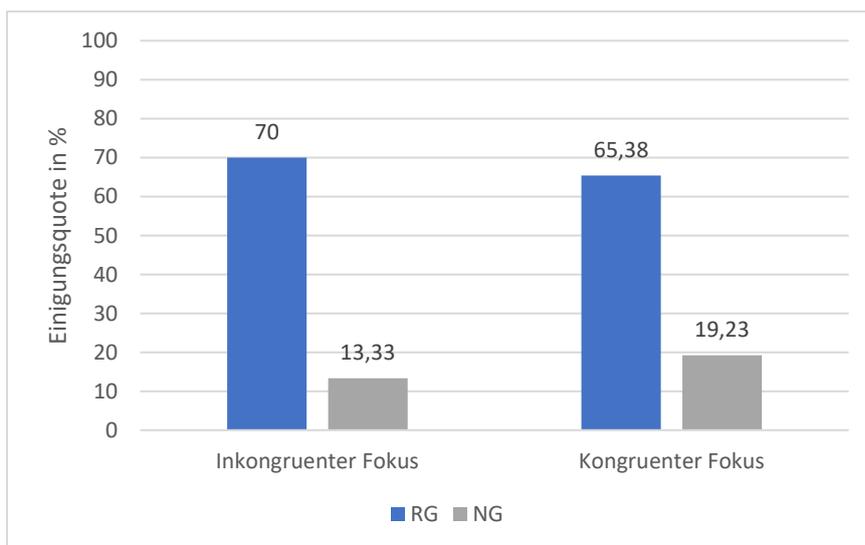
der Menge seiner Ressource (Zink) ungern auf mein Gegenüber zugegangen.“ und „Mein Gegenüber war in der Verhandlung zu Zugeständnissen hinsichtlich der Menge seiner Ressource (Zink) bereit.“) sowie das Ausmaß des empfundenen Zeitdrucks (z.B. „Während der Verhandlung habe ich mich zeitlich unter Druck gesetzt gefühlt.“). Der vollständige explorative Abschlussfragebogen mit allen Items findet sich in Anhang A. Am Ende gaben die Versuchspersonen ihr Alter, ihren Studiengang und ihr Geschlecht an. Ihnen wurde für Ihre Teilnahme gedankt, sie erhielten ihre Vergütung und wurden verabschiedet.

Ergebnisse

Von den insgesamt $n = 76$ Realgruppen kamen 68.42% innerhalb der Verhandlungszeit zu einer Einigung. Im Vergleich dazu konnten sich lediglich 15.49% der $n = 71$ Nominalgruppen einigen. Auch wenn man die Real- und Nominalgruppen nach Fokusbedingung getrennt betrachtet, bleibt der Unterschied in den Einigungsquoten bestehen (siehe Abbildung 2 für einen Überblick der Einigungsquoten in Abhängigkeit der Versuchsbedingungen).

Abbildung 2

Die in Experiment 1a gemessene Einigungsquote in %, nach Versuchsbedingungen getrennt



In einer binär logistischen Regression, in der die Einigungsquote vorhergesagt wurde durch die Gruppenart (Realgruppe vs. Nominalgruppe), durch die Kongruenz des Fokus

(kongruenter Fokus vs. inkongruenter Fokus) sowie durch deren Interaktion, konnte ein signifikanter Haupteffekt für die Gruppenart gefunden werden, $B = 2.72$, ($SE = 0.44$), $OR = 15.17$, $OR\ 95\% - CI = [5.62, 47.07]$, $p < .001$. Demnach war eine Einigung wahrscheinlicher, wenn real, statt nominell, verhandelt wurde. Im Gegensatz zu der Gruppenart stellte die Kongruenz des Fokus keinen signifikanten Prädiktor für die Einigungsquote dar, $B = 0.44$, ($SE = 0.66$), $OR = 1.55$, $OR\ 95\% - CI = [0.40, 5.74]$, $p = .510$. Die Einigungsquote wurde somit nicht bedeutsam von der Kongruenz des Fokus beeinflusst. Ebenso konnte gefunden werden, dass der Haupteffekt der Gruppenart nicht signifikant durch die Kongruenz des Fokus moderiert wurde, $B = -0.65$, ($SE = 0.84$), $OR = 0.52$, $OR\ 95\% - CI = [0.10, 2.80]$, $p = .440$. Dass sich die Realgruppen häufiger einigten, war dementsprechend nicht signifikant abhängig von der Kongruenz des Fokus.

Um diese Ergebnisse auf ihre Robustheit zu überprüfen, wurde im Anschluss eine Log-lineare Analyse durchgeführt. Diese stellt eine alternative Auswertungsmöglichkeit für kategoriale Daten dar (Tansey et al., 1996). Die Ergebnisse standen im Einklang mit der binär logistischen Regression und können dem Anhang B entnommen werden.

Diskussion

In diesem Experiment schlossen die Realgruppen die Verhandlungen signifikant erfolgreicher ab als die Nominalgruppen. Dieser signifikante Haupteffekt der Gruppenart, demzufolge in Realgruppen eine höhere Einigungsquote erreicht wurde als in den Nominalgruppen, impliziert, dass während der Verhandlungen Prozessgewinne auftraten. Die empirische Leistung der Realgruppen übertraf demnach das anhand der Nominalgruppen feststellbare Einigungspotenzial. So konnte erstmalig experimentell gezeigt werden, dass soziale Interaktion tatsächlich einen positiven Effekt auf das Ergebnis einer distributiven Verhandlung hat. Weiterhin wirkte sich die Kongruenz des Fokus nicht störend auf diesen Effekt aus; er blieb unabhängig von der Fokusmanipulation bestehen und wurde nicht von diesem moderiert.

Der Haupteffekt der Gruppenart ist insofern bedeutsam als er den ersten empirischen Beleg für die in der Verhandlungsforschung häufig postulierte Annahme der positiven Wirkung von sozialer Interaktion auf die Lösung von Verteilungskonflikten darstellt. In einem nächsten Schritt ist es wichtig herauszufinden, ob sich die in Experiment 1a gefundenen Ergebnisse replizieren lassen. So können Aussagen über die Robustheit der Effekte getroffen werden. Den Nominalgruppen wurde der Ablauf der nicht-interaktiven Form der Verhandlung ausführlich dargelegt und mit anschaulichen Beispielen verdeutlicht.

Um darüberhinausgehend das Bewusstsein dafür zu unterstützen, welche potenziellen Angebote mit welchen Konsequenzen für den Verhandlungsausgang einhergehen, werden die entsprechenden Instruktionen der Nominalgruppen für eine anschließende Replikation des Experiments leicht überarbeitet. Auf diese Weise soll sichergestellt werden, dass tatsächlich keine Verständnisprobleme bei den nominell Verhandelnden in Experiment 1a aufgetreten waren. So wird der bereits bestehende Text ergänzt um die Information, dass bei Vereinbarkeit der individuellen Vorstellungen die Mitte der sich aus den jeweiligen Angeboten ergebenden Überschneidung als verbindliche Tauschvereinbarung realisiert wird. Dieser Zusatz dient der weiteren Verdeutlichung des Vorgehens in der nominellen Verhandlung. Anhand von Experiment 1b soll nun überprüft werden, ob sich die in Experiment 1a gefundenen Prozessgewinne mit weiterentwickelten Nominalgruppen-Instruktionen replizieren lassen.

Experiment 1b

Method

Stichprobe und Design. An diesem Experiment nahmen insgesamt $N = 300$ Versuchspersonen teil, die dementsprechend in $N = 150$ Dyaden verhandelten. Aufgrund eines Fehlers im Versuchsmaterial musste jedoch eine Dyade ausgeschlossen werden, sodass final Daten von $n = 298$ Teilnehmenden in die nachfolgenden Analysen gingen. Analog zu Experiment 1a wurden die Daten des Experiments 1b von Studierenden im Zuge einer universitären Lehrveranstaltung erhoben, weshalb die zeitlichen und personellen Ressourcen begrenzt waren. Aus diesem Grund lag die erhobene Stichprobengröße auch in dem vorliegenden Experiment geringfügig unterhalb der vorab geplanten Stichprobenumfang (siehe den Abschnitt „Allgemeine Testplanung“). Bei den Versuchspersonen handelte es sich um Studierende unterschiedlichster Fachrichtungen der Leuphana Universität Lüneburg, jedoch verhandelte in einer Dyade eine Person, die stattdessen berufstätig war.² Im Mittel waren die Versuchspersonen $M = 22.12$ ($SD = 3.68$) Jahre alt, wobei eine Person kein Alter angab. Die Stichprobe setzte sich zusammen aus $n = 193$ Frauen, $n = 99$ Männern, $n = 7$ Diversen und $n = 1$ Person, die keine Angabe bezüglich ihres Geschlechts machte. Für ihre Teilnahme enthielten die Versuchspersonen eine Aufwandsentschädigung in Höhe von 5€

² Wurde die Dyade, in der die berufstätige Person verhandelte, von den Analysen ausgeschlossen, änderte dies nichts an den nachfolgend berichteten Ergebnissen. Somit ist die Interpretation aller Analysen mit und ohne diese Dyade dieselbe.

(alternativ wurde eine Versuchspersonenstunde vergeben). Genau wie Experiment 1a basierte auch Experiment 1b auf einem 2x2-Design. Erneut wurden die Gruppenart (Realgruppe vs. Nominalgruppe) sowie die Kongruenz des Fokus (kongruenter Fokus vs. inkongruenter Fokus) manipuliert.

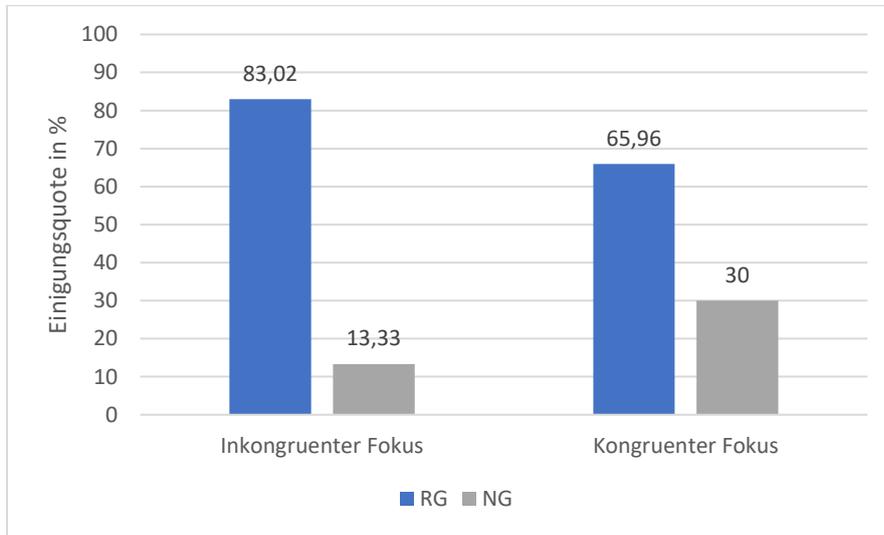
Zusammenfassung der Durchführung. Da es sich bei Studie 1b im Wesentlichen um eine Replikation der vorangegangenen Studie 1a handelte, waren die Instruktionen nahezu deckungsgleich. Lediglich die Instruktion der Nominalgruppen wurde um einen Nebensatz ergänzt, der die Verständlichkeit des Vorgehens erhöhen sollte („[...]so wird die **Mitte zwischen beiden Vorschlägen** als bindende Tauschvereinbarung realisiert.“). Diese Ergänzung wurde der Beschreibung des konkreten Ablaufs der Nominalverhandlung hinzugefügt, welche den Mitgliedern der Nominalgruppe nach ihrer Rollenbeschreibung und somit unmittelbar vor der Verhandlung präsentiert wurde. Über diese Änderung hinausgehend wurden keine weiteren Anpassungen des Versuchsmaterials vorgenommen. Damit entsprach die Durchführung dieses Experiments genau der des vorangegangenen. Ebenso wurden dieselben unabhängigen Variablen auf bereits beschriebene Weise manipuliert und die Einigungsquote als die primäre abhängige Variable gemessen.

Ergebnisse

75% der insgesamt $n = 100$ Realgruppen konnten sich in dieser Replikation des Experiments 1a im Laufe der Verhandlung einigen. Demgegenüber gelang es lediglich 20% der $n = 50$ Nominalgruppen zu einer bindenden Übereinkunft zu kommen. Auch bei einer nach Fokusbedingung getrennter Betrachtung blieb dieser Unterschied zwischen Real- und Nominalgruppen bestehen (siehe Abbildung 3 für alle Einigungsquoten, nach Bedingung getrennt).

Abbildung 3

Die in Experiment 1b gemessene Einigungsquote in %, nach Versuchsbedingungen getrennt



Wie in Experiment 1a wurde die Einigungsquote in Experiment 1b im Rahmen einer binär logistischen Regression vorhergesagt von der Gruppenart (Realgruppe vs. Nominalgruppe), von der Kongruenz des Fokus (kongruenter Fokus vs. inkongruenter Fokus) und von der Interaktion aus beiden unabhängigen Variablen. Dabei wurde gefunden, dass der Faktor Gruppenart signifikant beeinflusste, ob eine Einigung zustande kam, $B = 3.46$, ($SE = 0.65$), $OR = 31.78$, $OR\ 95\% - CI = [9.76, 129.88]$, $p < .001$. Somit war es signifikant wahrscheinlicher, sich zu einigen, wenn real, anstelle von nominell, verhandelt wurde. Ob die beiden Versuchspersonen einer Dyade dazu instruiert wurden, sich auf dieselbe oder auf eine jeweils unterschiedliche Ressource zu konzentrieren, beeinflusste die Einigungsquote hingegen nicht signifikant, $B = 1.02$, ($SE = 0.73$), $OR = 2.79$, $OR\ 95\% - CI = [0.68, 12.52]$, $p = .158$. Allerdings konnte gezeigt werden, dass der Effekt, den die Gruppenart auf die Einigungsquote hatte, von der Kongruenz des Fokus moderiert wurde, $B = -1.95$, ($SE = 0.87$), $OR = 0.14$, $OR\ 95\% - CI = [0.02, 0.76]$, $p = .025$. Bei inkongruentem Fokus war der Unterschied in den Einigungsquoten zwischen den Real- und Nominalgruppen noch stärker als in der kongruenten Fokusbedingung. Der bedingte Effekt war in jeder der beiden Fokusbedingungen signifikant; innerhalb der kongruenten Fokusbedingung einigten sich die Realgruppen systematisch häufiger als die Nominalgruppen ($\chi^2(1, N = 67) = 5.95$, $OR = 4.36$, $OR\ 95\% - CI = [1.44, 14.70]$, $p = .015$) und auch innerhalb der inkongruenten Fokusbedingung erzielten die Realgruppen signifikant mehr Einigungen als die

Nominalgruppen ($\chi^2(1, N = 83) = 35.34$, OR = 29.07, OR 95% - CI = [8.86, 122.02], $p < .001$). Um die Robustheit dieser Ergebnismuster zu überprüfen, wurde eine Log-lineare Analyse durchgeführt. Die Resultate der Log-linearen Analyse entsprachen denen der binär logistischen Regression (siehe Anhang C). Somit lassen sich auf Grundlage beider Analysemethoden dieselben Schlüsse ziehen.

Diskussion

Der Haupteffekt der Gruppenart, der impliziert, dass sich die Realgruppen signifikant häufiger einigten als die Nominalgruppen, konnte in Experiment 1b repliziert werden. Ebenso zeigte sich, wie in Experiment 1a, kein Haupteffekt für die Kongruenz des Fokus. Im Unterschied zu dem vorangegangenen Experiment konnte hier außerdem eine signifikante Interaktion gefunden werden, die allerdings anders ausfiel als erwartet. So differierten die Einigungsquoten der Real- und Nominalgruppen noch stärker, wenn die Verhandellnden einer Dyade auf unterschiedliche Ressourcen fokussieren sollten, das bedeutet entweder beide auf ihre eigene Ressource oder beide auf die Ressource der jeweils anderen Partei. Entscheidend ist hierbei, dass die Einigungsquoten der Realgruppen dennoch hoch und bedingungsübergreifend signifikant höher als die der Nominalgruppen waren. Entgegen der Vermutung, die zur Aufnahme dieses Kontrollfaktors in das experimentelle Design der ersten beiden Experimente führte, senkte der inkongruente Fokus nicht systematisch die Einigungswahrscheinlichkeit in den Realgruppen. Anders ausgedrückt erwies sich die Kongruenz des Fokus weder in Experiment 1a noch in Experiment 1b als ein Störfaktor in der Untersuchung der Frage, ob sich soziale Interaktion förderlich oder hinderlich auf Verhandlungsergebnisse auswirkt.

Die Experimente 1a und 1b ermöglichten einen ersten aussagekräftigen Vergleich der Verhandlungsleistungen real interagierender Gruppen, wie sie üblicherweise untersucht werden, mit der Verhandlungsleistung analog dazu gebildeter Nominalgruppen, denen lediglich das Element der sozialen Interaktion fehlt. In beiden Experimenten konnten konsistent Prozessgewinne gefunden werden: Die Realgruppen erzielten signifikant bessere Ergebnisse in einer klassischen distributiven Verhandlung als vergleichbare Nominalgruppen. Nach diesem ersten Einsatz von Nominalgruppen als Vergleichsgröße in der Beurteilung der Verhandlungsleistung von Realgruppen kann die implizite Annahme der Verhandlungsforschung, dass direkter Austausch zu einer (besseren) Lösung eines Verteilungskonflikts führt, erstmals empirisch gestützt werden.

In diesen ersten beiden Experimenten wurde bewusst ein Paradigma gewählt, innerhalb dessen kein systematischer Rolleneffekt (*buyer-seller-effect*; Bazerman et al., 1985) auftreten kann. In einem nächsten Schritt ist es jedoch sowohl theoretisch als auch praktisch wichtig festzustellen, ob sich die in den ersten beiden Experimenten gefundenen Prozessgewinne auch in klassischen Preisverhandlungen, im Rahmen derer Geld gegen ein Gut getauscht wird (siehe z.B. Galinsky & Mussweiler, 2001), zeigen. Daher wird in dem nachfolgenden Experiment eine Nominalbedingung in eine häufig untersuchte distributive Preisverhandlung integriert und deren Verhandlungsergebnisse mit denen von Realgruppen verglichen.

Experiment 2

Theoretischer Hintergrund

Die ersten beiden Experimente konnten eine Überlegenheit der Realgruppen in Bezug auf die Verhandlungsergebnisse zeigen: Sie einigten sich signifikant häufiger als vergleichbare Nominalgruppen, was dem Auftreten von Prozessgewinnen entspricht. Für die Verhandlungsforschung stellt dieser Befund ein Novum dar, welches insbesondere vor dem Hintergrund interessant ist, dass in der verwandten Gruppenforschung bis dato wesentlich häufiger Prozessverluste als Prozessgewinne gefunden wurden (Schulz-Hardt & Brodbeck, 2021). Angesichts der möglichen Tragweite eines solchen Befunds muss unbedingt geklärt werden, ob diese Prozessgewinne auf das eine Verhandlungsszenario beschränkt sind, das in den Experimenten 1a und 1b verwendet wurde, oder ob es sich um ein breiter nachweisbares Phänomen handelt. Im nächsten Schritt soll daher geklärt werden, ob Prozessgewinne nicht nur in Gütertauschverhandlungen, sondern auch in Preisverhandlungen auftreten. Letztere stellen, neben den Gütertauschverhandlungen, die zweite Art von distributiven Verhandlungen dar, die häufig untersucht werden (z.B. Galinsky & Mussweiler, 2001; Tasa et al., 2013; Trötschel et al., 2013). Eines der am häufigsten in der Literatur verwendeten Paradigmen in diesem Bereich der distributiven Verhandlungen beinhaltet die Verhandlung um den Preis einer pharmazeutischen Fabrik (erstmalig in Galinsky & Mussweiler, 2001, weitere Arbeiten sind beispielsweise Gunia et al., 2013; Loschelder et al., 2014; Loschelder et al., 2016; Trötschel et al., 2013). In diesem Setting ist es Ziel eines fiktiven Unternehmens, eine zusätzliche Fabrik möglichst günstig zu erwerben, um dort ein neues Produkt herstellen zu können, während das Ziel eines zweiten fiktiven Unternehmens darin besteht, eine ihrer eigenen Fabriken möglichst gewinnbringend zu veräußern. Dabei liegt beiden Parteien bereits

vor der Verhandlung jeweils ein individuelles Alternativangebot vor, auf das sie, im Falle eines Fehlschlagens der Verhandlung, mit Sicherheit zurückgreifen können. Dieses distributive Szenario mit einem Verhandlungsgegenstand – dem Preis – wird auch in dem vorliegenden Experiment verwendet. Analog zu dem Paradigma der ersten beiden Experimente besteht ein weiterer Vorteil dieses Paradigmas darin, dass die Versuchspersonen höchstwahrscheinlich keine theoretische oder praktische Vorerfahrung in dem Bereich des An- und Verkaufs von Fabriken ins Experiment einbringen. Dadurch wird die Verhandlung, aller Voraussicht nach, nicht durch eigene Assoziationen und Preisvorstellungen außerhalb des Rahmens des Versuchsmaterials beeinflusst.

Angelehnt an die ersten beiden Experimente wird auch in diesem Experiment eine Nominalgruppe eingesetzt, die individuell und privat ein einziges Angebot formuliert, ohne sich direkt mit der Gegenseite austauschen zu können. Dabei wird die Operationalisierung der in Experiment 2 eingesetzten Nominalgruppe im Vergleich zu den beiden vorangegangenen Studien leicht angepasst. Im Zuge dessen werden die Instruktionen der Nominalgruppe insofern verbessert, als sie den Ablauf der Nominalverhandlung noch etwas detaillierter darlegen. Weiterhin werden die präsentierten Beispiele ausführlicher beschrieben. Das Grundprinzip der Nominalverhandlung, das in den Experimenten 1a und 1b etabliert wurde, bleibt dabei bestehen. So werden die nominell Verhandelnden auf Grundlage der anschaulichen Instruktionen darum gebeten, denjenigen Preisvorschlag für die Fabrik zu notieren, den sie noch akzeptieren würden, bevor sie die Annahme ihres Alternativangebots bevorzugten. Sie werden darüber in Kenntnis gesetzt, dass eine Einigung dann zustande kommt, wenn die Preisvorstellungen beider Parteien in Einklang miteinander stehen. Dies ist immer dann der Fall, wenn die Verkaufspartei weniger Geld für die Fabrik verlangt als die Kaufpartei maximal bereit ist zu zahlen. Der finale Einigungspreis wird in dieser Situation so festgelegt, dass er von beiden individuellen Preisvorschlägen gleich weit entfernt ist, d.h. den Kompromiss beider Vorstellungen darstellt. Bilden die individuellen Preisvorschläge hingegen keinen Bereich, in dem eine Einigung für beide Seiten akzeptabel wäre, kommt es zu einem Impasse. Dem Abschnitt „Durchführung“ können explizite Beispiele für Einigungen und Impasses entnommen werden. Im Gegensatz zu den Nominalgruppen können die Realgruppen in Experiment 2 von Angesicht zu Angesicht miteinander kommunizieren und nach Belieben Angebote austauschen. Erneut wird der Einfluss der sozialen Interaktion auf die Einigungsquoten in Verhandlungen untersucht, indem Nominal- und Realgruppen systematisch miteinander verglichen werden. Einigen sich Nominalgruppen signifikant häufiger als Realgruppen, zeugt dies von Prozessverlusten, und die soziale Interaktion wirkt

sich demnach hinderlich auf das Verhandlungsergebnis aus. Einigen sich Nominalgruppen stattdessen seltener als Realgruppen, liegen Prozessgewinne vor, und soziale Interaktion führt somit zu signifikant besseren Verhandlungsergebnissen.

Nachdem in den ersten beiden Experimenten signifikante Prozessgewinne gefunden wurden, soll nun getestet werden, ob diese von einem klassischen Einflussfaktor der Verhandlungsforschung, dem Framing des Verhandlungsergebnisses, moderiert werden. Es konnte gezeigt werden, dass sich Framing bedeutsam auf Verhandlungen auswirkt (für ein Review siehe De Dreu et al., 1995). Framing bedeutet in diesem Fall, dass mögliche Verhandlungsausgänge, deren ökonomischer Wert exakt derselbe ist, situationsabhängig entweder als Gewinne oder als Verluste wahrgenommen werden. Ein Verhandlungsergebnis wird dann als Gewinn empfunden, wenn der Referenzpunkt, mit dem es verglichen wird, schlechter ist. Im Gegensatz dazu wird genau dasselbe Verhandlungsergebnis als ein Verlust empfunden, wenn der als Vergleichsmaßstab herangezogene Referenzpunkt besser ist (Tversky & Kahnemann, 1985).

Die in Experiment 2 eingesetzte Manipulation des Framings entspricht dem gängigen Vorgehen in der Verhandlungsforschung insofern als durch das Setzen unterschiedlicher Ergebnisreferenzpunkte entweder ein Gain Frame oder ein Loss Frame induziert wird (De Dreu et al., 1992). Im Zuge dessen erhalten alle Verhandelnden ein Schreiben eines Maklerbüros, das auf Basis fiktiver aktueller Immobilienpreise Empfehlungen bezüglich eines ökonomisch sinnvollen Preises für die pharmazeutische Fabrik ausspricht. So wird den Verhandelnden im Gain Frame eine Preisempfehlung nahegelegt, die während der Verhandlung sehr einfach zu erreichen ist, während den Verhandelnden im Loss Frame das Erreichen eines sehr ambitionierten Preises empfohlen wird. Die potenziellen Einigungen der im Gain Frame Verhandelnden werden relativ zu der Empfehlung des Maklerbüros als Gewinne empfunden. Im Vergleich dazu erweckt die ambitionierte, und damit schwer zu erreichende, Preisempfehlung des Maklerbüros auf die im Loss Frame Verhandelnden den Eindruck, sich mit den potenziellen Einigungen höchstwahrscheinlich schlechter zu stellen, weshalb diese als Verluste wahrgenommen werden.

Frühere Forschung konnte zeigen, dass Framing die Zugeständnisbereitschaft in Verhandlungen beeinflusst, und zwar insofern als Verhandelnde im Gain Frame zugeständnisbereiter sind als Verhandelnde im Loss Frame. Im Gain Frame Verhandelnde verlangen deshalb weniger von der Gegenseite, weil sie weniger risikobereit sind und weil voraussichtliche Gewinne, im Gegensatz zu voraussichtlichen Verlusten, kein Unbehagen hervorrufen (De Dreu et al., 1995). Es ist denkbar, dass sich das Framing des

Verhandlungsergebnisses insbesondere auf die Realgruppen auswirkt, da diese in direkten sozialen Austausch treten, was die gegenseitige Kompromissbereitschaft sichtbar macht. Im Kontrast dazu unterbreiten die Nominalgruppen lediglich einen individuell formulierten Vorschlag und können die Zugeständnisbereitschaft ihres Gegenübers aufgrund der ausbleibenden sozialen Interaktion nicht beurteilen. Dass es in einem Gain Frame zu mehr Einigungen kommt, könnte sich daher insbesondere auf die Realgruppen auswirken, weil diese unmittelbar miteinander in Kontakt treten und somit die Möglichkeit haben, von der gegenseitigen Kompromissbereitschaft zu profitieren. Es ist daher möglich, dass die Prozessgewinne von dem Framing moderiert werden.

Wie in den ersten beiden Experimenten wird auch in dieser Studie die Einigungsquote als die primäre abhängige Variable betrachtet, da erneut ein distributives Paradigma mit einem Verhandlungsgegenstand untersucht wird. Für diese Art von Verhandlungen wird die Qualität daran festgemacht, ob die Parteien zu einer gemeinsamen Übereinkunft gelangen konnten (Tripp & Sondak, 1992). Sofern dies der Fall ist, betrachtet man die Verhandlung als erfolgreich abgeschlossen und den Verteilungskonflikt als gelöst. Kann stattdessen im Laufe des Prozesses keine Einigung gefunden werden, endet die Verhandlung mit einem Impasse, und der Verteilungskonflikt kann nicht gelöst werden.

Resümierend wird in Experiment 2 getestet, ob die in Experiment 1a und 1b gefundenen Prozessgewinne auch in einem anderen distributiven Verhandlungsszenario, nämlich einer typischen Preisverhandlung, auftreten. Neben der Robustheit der Prozessgewinne wird ebenfalls überprüft, ob sich das Framing des Verhandlungsergebnisses als klassischer Einflussfaktor moderierend auf diesen Effekt, den die Gruppenart auf die Einigungsquote hat, auswirkt.

Methode

Stichprobe und Design

An Experiment 2 nahmen insgesamt $N = 214$ Personen, d.h. $N = 107$ Dyaden, teil, von denen allerdings $n = 9$ Dyaden aufgrund von Problemen während der Datenerhebung oder aufgrund der falschen Beantwortung einer Verständnisfrage (siehe „Durchführung“) ausgeschlossen werden mussten. Von der ursprünglich geplanten Stichprobengröße (siehe Abschnitt „Allgemeine Testplanung“) wurde etwas abgewichen, da die Daten, wie in Experiment 1a und 1b, im Rahmen einer universitären Lehrveranstaltung von Studierenden erhoben wurden. Aus diesem Grund waren die zeitlichen und personellen Ressourcen

begrenzt. Von den in den Analysen verbleibenden $n = 196$ Teilnehmenden, was $n = 98$ Dyaden entspricht, waren $n = 121$ weiblich, $n = 73$ männlich, und $n = 2$ Personen gaben ihr Geschlecht nicht an. Das Durchschnittsalter der Teilnehmenden betrug $M = 21.88$ Jahre ($SD = 2.48$), wobei $n = 3$ Personen kein Alter angaben. Die Stichprobe setzte sich überwiegend aus Studierenden verschiedener Fachrichtungen der Leuphana Universität Lüneburg zusammen. In $n = 11$ Dyaden studierte mindestens eine Person nicht³. Für ihre Teilnahme erhielten die Versuchspersonen einen Festbetrag in Höhe von 5€ oder eine Versuchspersonenstunde. Das Experiment folgte einem 2x2-Design, im Zuge dessen die Gruppenart (Realgruppe vs. Nominalgruppe) sowie das Framing des Verhandlungsergebnisses (Gain Frame vs. Loss Frame) manipuliert wurde.

Paradigma

Das im Folgenden verwendete Szenario war angelehnt an ein klassisches distributives Verhandlungsparadigma (Galinsky & Mussweiler, 2001). Wie in dem Originalparadigma verhandelten die Versuchspersonen des vorliegenden Experiments als Chief Financial Officers zweier verschiedener Unternehmen um den Kauf bzw. Verkauf einer pharmazeutischen Fabrik. Das Ziel dieser distributiven Verhandlung mit einem Gegenstand bestand darin, sich einvernehmlich auf einen Kaufpreis zu einigen. Dabei dienten die fiktive Einschätzung eines Maklerbüros über die aktuellen Immobilienpreise sowie jeweils ein bereits vorliegendes Alternativangebot den Versuchspersonen als Orientierungspunkte, um die Angemessenheit von Angeboten ihrer jeweiligen Gegenseite informierter beurteilen zu können.

³ Wurden diese Dyaden aus den Analysen ausgeschlossen, zeigte sich kein signifikanter Haupteffekt der Gruppenart (Realgruppe vs. Nominalgruppe), $B = 2.61$, ($SE = 1.56$), $OR = 0.07$, $OR\ 95\% - CI = [0.00, 0.76]$, $p = .094$. Ansonsten ergab die binär logistische Regression dieselben Resultate, wenn die Nicht-Studierenden ausgeschlossen wurden. Um zu überprüfen, ob der Haupteffekt der Gruppenart möglicherweise deshalb nicht mehr signifikant wurde, weil so viele Dyaden ausgeschlossen wurden, wurden anschließend $n = 11$ zufällig ausgewählte Dyaden von den Analysen ausgeschlossen. Hierbei zeigte sich ein signifikanter Haupteffekt der Gruppenart, $B = 2.41$, ($SE = 0.96$), $OR = 11.15$, $OR\ 95\% - CI = [2.22, 314.39]$, $p = .012$, so wie es in den Analysen mit allen Dyaden auch der Fall war. Auch die anderen Effekte der binär logistischen Regression konnten genau repliziert werden, wenn die $n = 11$ zufällig ausgewählten Dyaden ausgeschlossen wurden. Die Log-lineare Analyse zeigte sowohl mit als auch ohne die Nicht-Studierenden einen Haupteffekt der Gruppenart an. Auch die anderen Ergebnisse der Log-linearen Analyse unterschieden sich nicht, wenn man die Nicht-Studierenden ausschloss. Separate Chi²-Tests indizierten ebenfalls einen Haupteffekt der Gruppenart und zwar unabhängig davon, ob die Nicht-Studierenden in die Analysen aufgenommen wurden oder nicht.

Unabhängige Variablen und deren Operationalisierung

Experiment 2 folgte einem 2x2-Design. Dabei wurden die Gruppenart (Realgruppe vs. Nominalgruppe) und das Framing des Verhandlungsergebnisses (Gain Frame vs. Loss Frame) zwischen den Dyaden manipuliert. Die Mitglieder der Realgruppen führten eine Verhandlung von Angesicht zu Angesicht. So, wie es in der Literatur und in der Praxis üblich ist, war es ihnen möglich, in direkter Kommunikation zu jeder Zeit Angebote und Argumente mit der Gegenseite auszutauschen. Im Vergleich dazu unterbreiteten die Mitglieder der Nominalgruppen privat jeweils ein einziges Angebot, ohne in Kontakt mit der Gegenseite zu treten. Dieses eine abgegebene Angebot stellte ihre jeweilige persönliche Grenze dar, ab deren Über- bzw. Unterschreiten sie ihr Alternativangebot bevorzugten. Nach der individuellen Abgabe der Angebote wurden diese auf deren Vereinbarkeit überprüft. Wenn eine Kaufpartei demnach bereit war, mehr für die Fabrik zu zahlen, als die Verkaufspartei mindestens verlangte, waren die Angebote beider Seiten miteinander vereinbar. In diesem Fall wurde ein Einigungspreis gewählt, der von beiden individuell abgegebenen Angeboten gleich weit entfernt lag. Die Angebote waren hingegen nicht miteinander vereinbar, wenn die Kaufpartei weniger entrichten wollte, als die Verkaufspartei mindestens forderte. Diese Unvereinbarkeit der jeweiligen Vorstellungen bedeutete einen Impasse.

Neben der Gruppenart wurde außerdem das Framing des Verhandlungsergebnisses manipuliert, da dieses möglicherweise den Effekt, den die Gruppenart auf das Verhandlungsergebnis hat, moderiert. Es handelte sich dabei um eine in der Verhandlungsforschung übliche Instruktionsmanipulation. So wurden potenzielle Ausgänge der Verhandlung in der einen Bedingung als Gewinn (nachfolgend „Gain Frame“ genannt) und in der anderen Bedingung als Verlust (nachfolgend „Loss Frame“ genannt) dargestellt. In ihrer Rollenbeschreibung wurden die Versuchspersonen im Gain Frame darauf hingewiesen, dass „jeder kleine Gewinn wichtig“ sei. In der Rollenbeschreibung im Loss Frame wurde stattdessen betont, dass „jede Vermeidung eines kleinen Verlusts“ erstrebenswert sei. Darüber hinaus war der von dem Maklerbüro als angemessen eingeschätzte Kaufpreis im Gain Frame einfacher zu erreichen als im Loss Frame. Beispielsweise wurde der Kaufpartei im Gain Frame geraten, sich an einem Kaufpreis von 31.525.000€ zu orientieren und die „monetären Gewinne zu maximieren“, während der Kaufpartei im Loss Frame ein Kaufpreis von 19.275.000€ als angemessen präsentiert und dazu geraten wurde, die „monetären Verluste zu minimieren“. Diese Manipulation von Ergebnisreferenzpunkten war angelehnt an vorangegangene Forschung (z.B. De Dreu et al., 1992).

Primäre abhängige Variable

Wie in den vorangegangenen Experimenten 1a und 1b wurde auch in Experiment 2 eine distributive Verhandlung untersucht. Daher wurde erneut die Einigungsquote als primäre abhängige Variable gemessen. Analog zu dem bisherigen Vorgehen wurde eine Verhandlung dann als erfolgreich gewertet, wenn sie mit einer Einigung, statt mit einem Impasse, abgeschlossen wurde. Für jede Versuchsbedingung wurde daher erfasst, wie hoch der prozentuale Anteil derjenigen Dyaden war, die sich während der Verhandlung gemeinsam auf einen verbindlichen Kaufpreis einigen konnten. Dabei zählt jede Form der Einigung als ein Verhandlungserfolg und zwar auch dann, wenn eine finale Einigungssumme festgelegt wird, die dem Alternativangebot einer Partei ökonomisch unterlegen ist, das bedeutet, dass die Einigung außerhalb der ZOPA liegt.

Durchführung

Den Versuchspersonen wurden zunächst ihre jeweiligen Rollenbeschreibungen vorgelegt. So sollten sie sich entweder in die Lage des Chief Financial Officers eines Pharmazieunternehmens versetzen, welches eine neue Fabrik erwerben wollte, oder die Rolle des Chief Financial Officers eines Chemiekonzerns einnehmen, welcher eine seiner Fabriken verkaufen wollte. Beiden Parteien lag ein Alternativangebot vor, auf das im Falle einer Nicht-Einigung zurückgegriffen werden konnte. Die Kaufpartei hatte die Möglichkeit, eine andere Fabrik zu einem sicheren Preis von 26.775.000€ zu erwerben und ihren Bedürfnissen entsprechend umzubauen, während die Verkaufspartei die eigene Fabrik alternativ in Einzelteile zerlegen und diese für einen sicheren Betrag von 24.025.000€ anderweitig veräußern konnte. Somit lag dem Szenario eine positive ZOPA zugrunde, die sich über einen Bereich von 2.750.000€ erstreckte (entspricht der Differenz der beiden Alternativangebote). Innerhalb dieses Bereichs waren Einigungen möglich, die für beide Parteien vorteilhafter waren als ihre jeweiligen Alternativangebote.

Über die Alternativangebote hinausgehend erhielten alle Versuchspersonen ein fiktives Schreiben eines Maklerbüros, welches eine Einschätzung über die aktuellen Immobilienpreise beinhaltete. Diese zusätzlichen Informationen wirkten unterstützend in der Beurteilung potenzieller Angebote und induzierten das Framing des Verhandlungsergebnisses. Die Kaufpartei wurde darüber informiert, dass eine vergleichbare Fabrik kürzlich für einen Preis von 31.525.000€ verkauft wurde, während der Verkaufspartei

ein vergleichbarer Preis von 19.275.000€ genannt wurde. Im Gain Frame wurde der Kaufpartei dazu geraten, „einen niedrigeren Kaufpreis zu erreichen, um somit [die eigenen] monetären Gewinne zu maximieren“. Analog dazu erhielt die Verkaufspartei den Ratschlag, „einen höheren Verkaufspreis zu erreichen, um somit [die eigenen] monetären Gewinne zu maximieren“. Im Loss Frame wurden den Teilnehmenden dieselben aktuellen Vergleichspreise präsentiert, allerdings wurden auf deren Basis andere Ratschläge abgeleitet. So erhielt die Kaufpartei im Loss Frame die Instruktion „einen höheren Kaufpreis zu vermeiden, um somit [die eigenen] monetären Verluste zu minimieren“. Der Appell an die Verkaufspartei im Loss Frame war ähnlich formuliert und rief dazu auf „einen geringeren Verkaufspreis zu vermeiden, um somit [die eigenen] monetären Verluste zu minimieren“.

Nach der Präsentation des Schreibens des Maklerbüros erhielten die Mitglieder der Nominalgruppen detaillierte Informationen zu dem Ablauf der Nominalverhandlung. Sie erfuhren, dass eine direkte Verhandlung mit der Gegenseite aus Zeitgründen nicht möglich sei und sie wurden gebeten, stattdessen einmalig einen Preisvorschlag zu verschriftlichen. Im Vergleich zu den Experimenten 1a und 1b wurden den Nominalgruppen in diesem Experiment noch ausführlicher erklärt, wie die Nominalverhandlung durchgeführt wurde und wie eine Einigung zustande kam. Dies erfolgte durch eine Anreicherung der Instruktionen zum Ablauf der Nominalverhandlung sowie durch detailliertere Beispiele. Anhand der Instruktionen wurde deutlich, dass es nur einen einzigen Preisvorschlag geben würde und dass auch die Gegenseite, welche ebenfalls eine Einschätzung von einem Maklerbüro eingeholt hatte, einmalig ein Angebot unterbreiten würde. Diese Informationen wurden den Versuchspersonen in den Experimenten 1a und 1b zwar auch zuteil, allerdings wurden sie in Experiment 2 noch einmal zusätzlich paraphrasiert und durch entsprechende Formatierung des Textes optisch hervorgehoben. Des Weiteren wurden die Versuchspersonen, wie in den Experimenten 1a und 1b, darüber informiert, dass es nur dann zu einer Einigung kommen würde, wenn sich die beiden individuell unterbreiteten Vorschläge überschneiden. Was genau unter einer Überschneidung der Vorschläge zu verstehen war, wurde anhand zweier anschaulicher Beispiele erläutert. In dem ersten fiktiven Fall kam keine Einigung zustande, weil eine Kaufpartei mit 2100€ weniger bereit war zu zahlen, als eine Verkaufspartei mit 2400€ mindestens verlangte. In dem zweiten Beispiel wurden die Zahlen so geändert, dass eine Einigung zustande kam. In diesem fiktiven Fall wollte die Verkaufspartei ihr Produkt für mindestens 2100€ verkaufen, während die Kaufpartei sogar 2400€ für selbiges gezahlt hätte. Diese Situation implizierte eine Überschneidung der Angebote, welche sich über 300€ erstreckte (entspricht der Differenz beider Vorschläge). Den Versuchspersonen wurde erklärt,

dass der bindende Einigungspreis in diesem Fall auf 2250€ festgelegt würde, welcher die Mitte der Überschneidung und somit den Kompromiss beider Vorschläge darstellte. Schlussendlich wurden die Beispiele zurückübertragen auf die aktuelle Verhandlungssituation, und es wurde den Teilnehmenden bewusst gemacht, dass sie auf ihr jeweiliges Alternativangebot zurückfallen würden, sollte sich keine Überschneidung der Vorschläge ergeben. Am Ende der Rollenbeschreibung konnten alle Teilnehmenden eine Zusammenfassung der wichtigsten Informationen einsehen.

Unmittelbar vor der Verhandlung beantworteten alle Versuchspersonen einen kurzen Fragebogen, der überprüfte, ob die wesentlichen Informationen aus der Rollenbeschreibung korrekt erinnert wurden. Dazu sollten sie den von dem Maklerbüro übermittelten aktuellen Vergleichspreis sowie ihr Alternativangebot nennen. Zusätzlich wurde kontrolliert, ob die Versuchspersonen das Framing des Verhandlungsergebnisses richtig repräsentierten. Die Aussage: „Der Makler hat mir außerdem geraten, in der Verhandlung vor allem...“ sollte auf einer 7-stufigen Likert-Skala von 1 = „Verluste zu minimieren“ bis 7 = „Gewinne zu maximieren“ eingeschätzt werden. Die Mitglieder der Realgruppen wurden darüberhinausgehend gebeten, den ersten Vorschlag zu notieren, mit dem sie in die Verhandlung starten wollten. Sie wurden dazu angehalten, nachfolgend auch genau dieses erste Angebot zu unterbreiten, und zwar unabhängig davon, ob sie von der Versuchsleitung dazu bestimmt wurden, die Verhandlung zu eröffnen. Statt einen ersten Vorschlag abzugeben, beurteilten die Mitglieder der Nominalgruppe für ein fiktives Beispiel, ob es in diesem Fall zu einer Einigung kommen würde oder nicht. In dem Beispiel unterbreitete eine Verkaufspartei ein Angebot in Höhe von 150€, während die Kaufpartei 160€ anbot. Die Versuchspersonen konnten entweder „Ja, es käme zu einer Einigung“ oder „Nein, es käme zu keiner Einigung“ ankreuzen, wobei erstere Option die richtige Antwort darstellt. Mithilfe dieser Abfrage wurde überprüft, ob die nominell Verhandelnden das Prinzip der Nominalverhandlung verstanden hatten. Unter den oben genannten $n = 9$ Dyaden, die von den Analysen ausgeschlossen wurden, befanden sich $n = 4$ Nominaldyaden, innerhalb derer mindestens eine Person diese Kontrollfrage falsch beantwortet hatte. Dementsprechend wurden die Daten dieser Personen nicht in den nachfolgenden Analysen berücksichtigt. Zusätzlich zu der Kontrollfrage sollten die Mitglieder der Nominalgruppen ihre Zustimmung zu der Aussage: „Ich werde über meinen ultimativen Vorschlag intensiv nachdenken und ihn überlegt festlegen.“ auf einer 7-stufigen Likert-Skala von 1 = „stimme gar nicht zu“ bis 7 = „stimme voll zu“ vermerken. Dieses Item erfasste, inwiefern die Versuchspersonen ihren einzigen Vorschlag instruktionskonform gewissenhaft und durchdacht formulierten. Lediglich $n = 5$ Personen

kreuzten hierbei einen Wert < 5 an (zur Erinnerung: 7 war der Höchstwert). Diese wurden nicht von den Analysen ausgeschlossen.

Im Anschluss an die Bearbeitung dieses Vorabfragebogens begann die Verhandlung. Sie war zeitlich unbegrenzt und fand in den Realgruppen von Angesicht zu Angesicht statt. Diese konnten so lange Angebote und Argumente austauschen, bis sie zu einer Einigung kamen oder die Verhandlung endgültig mit einer Nicht-Einigung beendeten. Statt in direkten sozialen Kontakt zu treten, gaben die Nominalgruppen hingegen privat ein einziges Angebot ab, welches ihr „letztes Wort“ darstellte, bevor sie die Annahme ihres Alternativangebots bevorzugten. Die Versuchsleitung überprüfte nachfolgend, ob sich die Preisvorstellungen der miteinander nominell Verhandelnden miteinander vereinbaren ließen. War die Kaufpartei bereit, mehr für die Fabrik zu zahlen, als die zugehörige Verkaufspartei als ihr gerade noch akzeptables Angebot veranschlagte, kam es zu einer Einigung. Die Mitte der preislichen Überschneidung wurde als verbindliche Einigungssumme realisiert. Dies wäre beispielsweise dann erfolgt, wenn die Kaufpartei 26.000.000€ zu entrichten bereit gewesen wäre, während die Verkaufspartei lediglich 24.000.000€ verlangt hätte. Final wäre die Fabrik in diesem Fall für 25.000.000€ verkauft worden. Wäre es hingegen genau umgekehrt und der geforderte Verkaufspreis läge über dem Preis, den die Kaufpartei akzeptieren würde, wären die Vorstellungen beider Parteien nicht miteinander vereinbar, und es käme zu einem Impasse.

Nachdem die Verhandlung beendet war, folgte ein Abschlussfragebogen, der sich minimal zwischen den Gruppenarten unterschied. Die Mitglieder der Realgruppen gaben zunächst an, ob sie sich geeinigt hatten und wenn ja, auf welchen Preis. Alle nachfolgenden Items wurden aus explorativen Gründen hinzugefügt. Sie werden in dieser Arbeit nicht ausgewertet, da sie nicht der Beantwortung der Hauptfragestellung dienen. Die Mitglieder der Realgruppen wurden im Falle eines Impasses gebeten, den letzten Vorschlag zu notieren, den sie vor dem Verhandlungsabbruch unterbreitet hatten. Analog wurden diejenigen, die sich geeinigt hatten, gebeten anzugeben, welcher ihr letzter Vorschlag hypothetisch gewesen wäre, bevor sie die Verhandlung abgebrochen hätten. Im Vergleich dazu wurden die Mitglieder der Nominalgruppen lediglich nach dem Angebot gefragt, welches sie in einer hypothetischen Verhandlung mit direkter Interaktion als erstes unterbreitet hätten. Anschließend folgten für alle Teilnehmenden weitere explorative Items, die das Instruktionsverständnis bzw. den Erfolg der Manipulation erfassten. So sollte beispielsweise die Aussage „Meine Aufgabe war es, in einer Verhandlung über den Kauf bzw. Verkauf einer Fabrikanlage primär...“ auf einer 7-stufigen Likert-Skala von 1 = „Verluste zu vermeiden“ bis 7 = „Gewinne zu erzielen“ eingeschätzt werden. Außerdem wurde explorativ die Zugeständnisbereitschaft während der

Verhandlung gemessen. Ein beispielhaftes Item für Personen der Realgruppe lautete: „Im Prozess der Verhandlung habe ich meinem Gegenüber Zugeständnisse gemacht.“ Das Pendant für Personen der Nominalgruppe war an die Situation angepasst leicht abweichend formuliert: „Bei der Formulierung meines ultimativen Vorschlags habe ich dem anderen CFO Zugeständnisse gemacht.“. Diese und vergleichbare weitere Aussagen sollten zu explorativen Zwecken ebenfalls auf einer 7-stufigen Likert-Skala bewertet werden. Sie reichte stets von 1 = „Stimme gar nicht zu“ bis 7 = „Stimme voll zu“. Der vollständige Abschlussfragebogen der Real- und Nominalgruppen findet sich in Anhang D. Nachdem alle Aussagen eingeschätzt wurden, wurden einige demografische Daten der Versuchspersonen erfasst. So gaben diese ihr Geschlecht, ihr Alter und ihr Studienfach an und vermerkten, ob sie schon einmal an einer Verhandlungsstudie teilgenommen hatten.

Und schließlich wurde auf dem Abschlussfragebogen die soziale Wertorientierung aus explorativen Gründen mithilfe des Triple Dominance Measure (Van Lange et al., 1997) ermittelt. Im Zuge dessen wurden alle Teilnehmenden in neun Situationen gebeten, Punkte zwischen sich und einem fiktiven Gegenüber aufzuteilen. So sollten sie sich in jeder Situation für eine von drei Optionen entscheiden. Beispielsweise sah Option A eine Aufteilung vor, nach der die Versuchsperson 480 Punkte erhielt, während der anderen Person lediglich 80 Punkte zugewiesen wurden. Option B wies der Versuchsperson 540 Punkte und der Gegenseite 280 Punkte zu. Option C sah eine ausgeglichene Verteilung vor, sodass sowohl die Versuchsperson als auch ihr Gegenüber 480 Punkte erhielten. Entschied sich die Versuchsperson für Option A, wählte sie die kompetitive Option. Sie war insofern kompetitiv als sie die Punktedifferenz zwischen beiden Personen maximierte. Wählte die Versuchsperson stattdessen Option B, wies dies auf eine egoistische soziale Wertorientierung hin, da diese Option, verglichen mit den anderen, der Versuchsperson die meisten Punkte zusprach. Eine Entscheidung für Option C indizierte eine prosoziale Wertorientierung, da hierbei beide Parteien gleich viele Punkte erhielten. Nachdem die Versuchspersonen sich neunmal für eine von drei Optionen entschieden hatten, wurde ihnen für ihre Teilnahme gedankt, sie wurden entlohnt und verabschiedet.

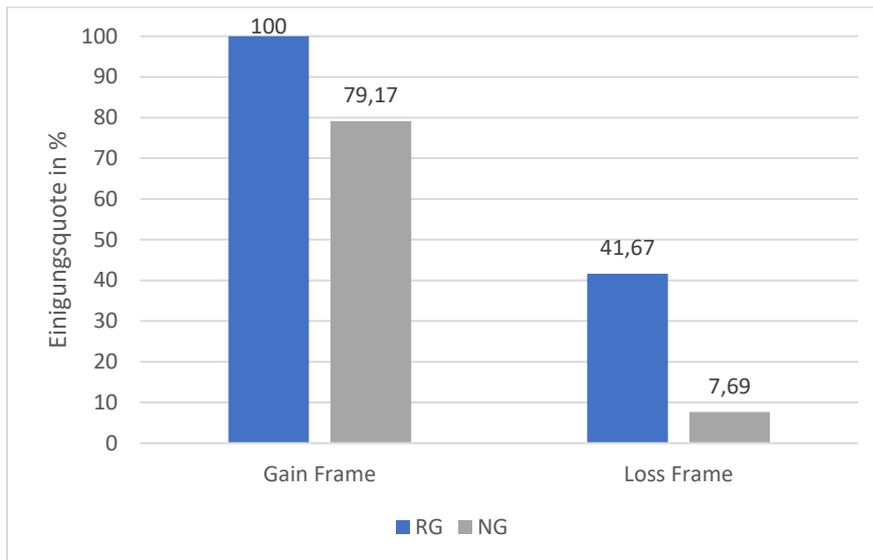
Ergebnisse

Über die Framing-Bedingungen hinweg lag die Einigungsquote der Realgruppen ($n = 48$) bei 70.8%. Dem gegenüber war die Einigungsquote der Nominalgruppen ($n = 50$) mit 42% deskriptiv geringer. Nach den Framing-Bedingungen getrennt blieb dieser deskriptive

Unterschied bestehen: Sowohl im Gain Frame als auch im Loss Frame lag die Einigungsquote der Realgruppen augenscheinlich über der der Nominalgruppen (siehe Abbildung 4).

Abbildung 4

Die in Experiment 2 gemessene Einigungsquote in %, nach Versuchsbedingungen getrennt



Mithilfe einer binär logistischen Regression wurden die deskriptiv gefundenen Unterschiede im Anschluss auf Signifikanz getestet. So wurde die Einigungsquote vorhergesagt über die Gruppenart (Realgruppe vs. Nominalgruppe), das Framing des Verhandlungsergebnisses (Gain Frame vs. Loss Frame) sowie deren Interaktion. Im Vergleich zu den anderen Zellen des Designs betrug die Einigungsquote der Realgruppen im Gain Frame 100%. Dadurch, dass es in dieser Zelle somit keine Varianz in den Verhandlungsausgängen (Eingung vs. Impasse) gab, hätte die Einigungsquote in einer entsprechenden Regression perfekt durch die Prädiktoren vorhergesagt werden können. Dieses Phänomen wird als quasi-komplette Separation bezeichnet und resultiert in extrem hohen Standardfehlern in der Maximum-Likelihood-Schätzung der Regressionskoeffizienten. In der Folge können Effektstärken und ihre Konfidenzintervalle nicht verlässlich bestimmt werden (Heinze, 2009). Um diesen Bias in der Schätzung zu reduzieren, wurde in der hier berichteten logistischen Regression die von Firth (1993) entwickelte Regularisierungsmethode angewendet, die die Likelihood mittels Jeffreys invariantem Prior korrigiert.

Es konnte gezeigt werden, dass die Gruppenart ein statistisch bedeutsamer Prädiktor für die Einigungsquote war, und zwar dahingehend, dass sich die Realgruppen signifikant häufiger einigten als die Nominalgruppen, $B = 1.96$, ($SE = 0.79$), $OR = 7.10$, $OR\ 95\% - CI = [1.74, 61.22]$, $p = .013$. Auch das Framing des Verhandlungsergebnisses sagte die Einigungsquote signifikant vorher, $B = 3.55$, ($SE = 0.84$), $OR = 34.75$, $OR\ 95\% - CI = [8.05, 354.66]$, $p < .001$. Dyaden, die im Gain Frame verhandelten, kamen demnach häufiger zu einer Einigung als Dyaden, die im Loss Frame verhandelten. Es konnte keine signifikante Interaktion gefunden werden, was bedeutet, dass der Effekt, den die Gruppenart auf die Einigungsquote hatte, nicht signifikant von dem Framing moderiert wurde, $B = 0.67$, ($SE = 1.73$), $OR = 1.95$, $OR\ 95\% - CI = [0.11, Inf]$, $p = .700$.

Zusätzlich zu der korrigierten binär logistischen Regression wurden die beiden Haupteffekte mithilfe von separaten Chi²-Tests auf ihre Robustheit überprüft. Es fand sich ein signifikanter Vorteil der Realgruppen; wie bereits in der logistischen Regression gezeigt, einigten sich die Realgruppen signifikant häufiger als die Nominalgruppen, $\chi^2(1, N = 98) = 7.14$, $OR = 3.30$, $OR\ 95\% - CI = [1.44, 7.85]$, $p = .008$. Auch der Framing-Effekt konnte mithilfe eines Chi²-Tests gefunden werden; Dyaden, die im Gain Frame verhandelten, kamen signifikant häufiger zu einer Einigung als Dyaden, die im Loss Frame verhandelten, $\chi^2(1, N = 98) = 40.15$, $OR = 25.42$, $OR\ 95\% - CI = [8.79, 89.24]$, $p < .001$. Die Ergebnisse der Chi²-Tests stützen somit die Befunde der korrigierten logistischen Regression.

Als zusätzliche Überprüfung der Robustheit dieser Ergebnisse wurde, wie in Experiment 1a und 1b, eine Log-lineare Analyse gerechnet. Alle Ergebnisse der Log-linearen Analyse entsprachen denen der binär logistischen Regression, sodass die Interpretationen der Analysen deckungsgleich sind (für weitere Details, siehe Anhang E).

Diskussion

Genau wie in der Gütertauschverhandlung der ersten beiden Experimente konnten in der hier untersuchten Preisverhandlung signifikante Prozessgewinne nachgewiesen werden. Die Realgruppen einigten sich systematisch häufiger als die Nominalgruppen. Damit wurde die Überlegenheit der Realgruppen auch in einem anderen distributiven Szenario gezeigt, was die Vermutung unterstützt, dass sich Prozessgewinne durch Verhandeln situationsübergreifend zeigen können. Dieses Erkenntnis unterstützt die grundlegende Annahme der Verhandlungsforschung, nach der sozialer Austausch im Rahmen einer Verhandlung die präferierte Konfliktlösestrategie darstellt und zu einer Verbesserung des

Status Quo beiträgt. Wenn man hingegen die Resultate der verwandten Gruppenforschung beachtet, ist das Auftreten der Prozessverluste überraschend: In den dort untersuchten Aufgaben erzielten Realgruppen in aller Regel keine besseren Leistungen als vergleichbare Nominalgruppen, und oftmals sogar schlechtere (Schulz-Hardt & Brodbeck, 2021). Möglicherweise stellt eine Verhandlung durch ihren prinzipiell kompetitiven Charakter eine besondere Form der Gruppenaufgabe dar oder aktiviert andere Kognitionen als die ansonsten in der Gruppenforschung untersuchten Paradigmen (für eine detailliertere Ausführung siehe den Abschnitt „Allgemeine Diskussion“).

Über den Effekt der Gruppenart (Realgruppe vs. Nominalgruppe) auf die Einigungsquote hinausgehend, fand sich der bereits aus der Verhandlungsliteratur bekannte signifikante Framing-Effekt (De Dreu et al., 1995): Im Gain Frame konnten mehr Einigungen erzielt werden als im Loss Frame, was darauf schließen lässt, dass Versuchspersonen in ersterer Bedingung kompromissbereiter waren. Allerdings moderierte das Framing den Effekt der Gruppenart auf die Einigungsquote nicht in statistisch bedeutsamer Weise. Damit konnte keine Evidenz dahingehend gefunden werden, dass die Prozessgewinne von der Art des Framings abhängig sind.

Metaanalyse

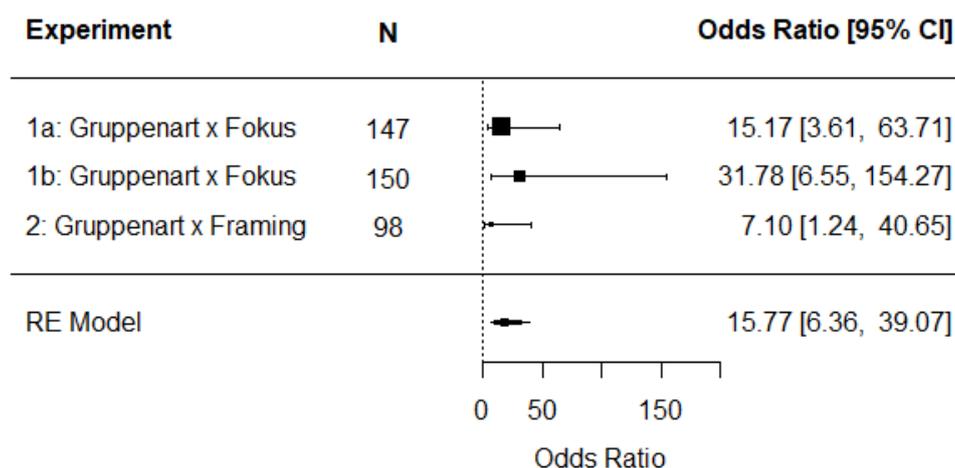
In den ersten drei Experimenten wurden einfach strukturierte distributive Verhandlungen mit jeweils einem Gegenstand untersucht, um erstmalig das Konzept der Nominalgruppe auf die Verhandlungsforschung zu übertragen und den Einfluss von sozialer Interaktion auf Verhandlungsergebnisse zu analysieren. In allen drei Experimenten konnten signifikante Prozessgewinne gefunden werden, was bedeutet, dass die Realgruppen sich häufiger einigten als die Nominalgruppen. Daraus lässt sich schließen, dass sich soziale Interaktion förderlich auf den Verhandlungserfolg auswirkt. In Ergänzung hierzu ist es nun interessant herauszufinden, wie groß der Effekt in distributiven Verhandlungen metaanalytisch ist. Die metaanalytische Integration der Daten ermöglicht eine genauere Schätzung der wahren Effektstärke. Um die Effektstärken der drei Studien integrieren zu können, werden die Log Odds Ratios sowie deren Standardfehler verwendet. Im Gegensatz zu den Odds Ratios sind die Log Odds Ratios symmetrisch um 0 verteilt und ermöglichen damit die Vergleichbarkeit zwischen den Studien bzw. das Zusammenführen der Effektstärken (Borenstein, 2009). Dem nachfolgenden Bericht der Metaanalyse sind sowohl Log Odds Ratio als auch Odds Ratio zu entnehmen. Da davon auszugehen ist, dass eine leichte Heterogenität

der Effektstärken besteht, weil in Experiment 2 ein anderes Paradigma untersucht wurde, wird konservativerweise ein Random-Effects-Modell zugrunde gelegt (Borenstein, 2009).

Die Ergebnisse der Metaanalyse zeigten erneut den signifikanten Realgruppenvorteil: Die studienübergreifende Wahrscheinlichkeit, zu einer Einigung zu kommen, ist in der Realgruppe signifikant höher als in der Nominalgruppe, $B = 2.76$, ($SE = 0.46$), $OR = 15.77$, $OR\ 95\% - CI = [6.36, 39.07]$, $p < .001$. Eine Übersicht über die relevanten Informationen der drei Studien sowie des gewichteten mittleren Effekts findet sich in Abbildung 5. Jede Studie entspricht einer Zeile. Neben der Bezeichnung der Studie wird die Anzahl der insgesamt analysierten Dyaden, das jeweilige Odds Ratio sowie das zugehörige Konfidenzintervall präsentiert. Da die Odds Ratios und nicht die Log Odds Ratios in den schwarzen Boxen dargestellt sind, sind die Konfidenzintervalle nicht symmetrisch um den mittleren Effekt. Je größer die abgebildete Box, welche das jeweilige Odds Ratio repräsentiert, desto stärker wird die Studie in der Metaanalyse gewichtet.

Abbildung 5

Ergebnisse der Random-Effects-Metaanalyse der Experimente 1a, 1b und 2



Anmerkung. Die Größe der Boxen indiziert das Gewicht, mit dem die Studie in die Metaanalyse eingeht. Je größer die Box desto stärker die Gewichtung. Die letzte Zeile enthält die Informationen zu dem gepoolten Effekt.

Dass die Wahrscheinlichkeit sich zu einigen in den Realgruppen über drei Studien hinweg durchschnittlich 15.77-mal so hoch ist wie in Nominalgruppen, spricht für eindeutige Prozessgewinne in typischen distributiven Verhandlungssettings mit einem Gegenstand.

Zwischenfazit zu den Experimenten 1a, 1b und 2

Obwohl die Verhandlungsforschung und viel zitierte Verhandlungsratgeber die Hypothese vertreten, dass sich soziale Interaktion grundsätzlich förderlich auf Verhandlungsergebnisse auswirkt (z.B. Fisher et al., 2011; Geiger, 2013; Lewicki & Hiam, 2011), wurde deren Zutreffen bisher noch nie empirisch überprüft. In den Experimenten 1a, 1b und 2 wurde daher erstmalig nominell, das bedeutet ohne direkten Austausch mit der Gegenseite, verhandelt. Der Verhandlungserfolg dieser Nominalgruppen wurde systematisch mit dem der klassischen Realgruppen verglichen, welche von Angesicht zu Angesicht verhandelten. So konnte der Einfluss, den soziale Interaktion auf den Verhandlungserfolg hat, zum ersten Mal messbar gemacht werden. Da es sich bei den in den ersten drei Experimenten untersuchten Szenarien um distributive Verhandlungen mit einem Gegenstand handelte, war der Verhandlungserfolg so operationalisiert, dass das Zustandekommen einer Einigung einem Erfolg der Verhandlung und das Abschließen der Verhandlung mit einem Impasse einem Misserfolg der Verhandlung entsprach. In jeder Studie, und damit auch in einer zugehörigen Metaanalyse, konnten systematische Prozessgewinne gefunden werden: Die Realgruppen einigten sich signifikant häufiger als die Nominalgruppen. Über die Experimente 1a, 1b und 2 hinweg einigten sich die Realgruppen in 71.88% der Fälle, während die Einigungsquote der Nominalgruppen in diesen drei Experimenten hingegen lediglich 24.56% betrug. Diese Erkenntnis stellt den ersten empirischen Beleg für die positive Wirkung von sozialer Interaktion auf den Verhandlungserfolg dar. Sie stützt die implizite Grundannahme der Verhandlungsforschung und steht gleichzeitig in Kontrast zu den Befunden der angrenzenden Gruppenforschung, denen zufolge Gruppen in gemeinsamen Problemlöseaufgaben oftmals schlechtere Leistungen erbringen als vergleichbare Nominalgruppen (Schulz-Hardt & Brodbeck, 2021). Von besonderem Interesse ist es folglich zu überprüfen, ob sich diese gefundenen Prozessgewinne auch in anderen Verhandlungssituationen zeigen, insbesondere in integrativen. Integrative Verhandlungen, die per se mehrere Verhandlungsgegenstände beinhalten, eröffnen die Möglichkeit, Win-Win-Lösungen zu realisieren. Das bedeutet, dass Einigungen gefunden werden können, bei denen beiden Parteien genau das erhalten, was ihnen wichtig ist. Win-Win-Lösungen sind deshalb möglich, weil die Parteien in integrativen

Verhandlungen unterschiedliche Präferenzen verfolgen. Durch systematische Zugeständnisse auf verschiedenen Gegenständen können die Wünsche beider Seiten potenziell vollumfänglich berücksichtigt werden. Damit sind integrative Verhandlungen komplexer als die bisher betrachteten distributiven Verhandlungen. In dem anschließenden Experiment wird erstmalig eine Nominalgruppe in einer integrativen Verhandlung etabliert, um herauszufinden, ob sich auch für diese Art der Verhandlung systematische Realgruppenvorteile finden. Die erhöhte Komplexität der integrativen Verhandlung erfordert zusätzlich eine Anpassung der Operationalisierung der Nominalgruppe. Somit wird in Experiment 3 nicht nur ein weiteres Verhandlungsparadigma hinsichtlich des Auftretens von Prozessgewinnen bzw. -verlusten untersucht, sondern auch das Konzept der Nominalgruppe weiterentwickelt, sodass es auf integrative Verhandlungen übertragbar gemacht werden kann.

Experiment 3

Theoretischer Hintergrund

Nachdem in drei distributiven Verhandlungsexperimenten bereits Prozessgewinne, d.h. eine höhere Einigungsquote in den Realgruppen, verglichen mit den Nominalgruppen, gezeigt werden konnten, wird im jetzt folgenden Experiment überprüft, inwiefern sich diese Überlegenheit der Realgruppen auch in einer integrativen Verhandlung findet. Zu diesem Zweck wurde ein integratives Paradigma gewählt, innerhalb dessen zwei Mietparteien bei ihrem Auszug um die Aufteilung von neun gemeinsamen Haushaltsgegenständen verhandeln. Das Paradigma ist angelehnt an Loschelder und Trötschel (2010) und wird so verändert, dass die Integration von Nominalgruppen möglich wird. Für jeden der neun Gegenstände soll entschieden werden, welche Partei ihn erhält. Pro für sich gewonnenem Gegenstand werden einer Partei Punkte zugesprochen. Dabei sind die Gegenstände den Parteien teilweise unterschiedlich wichtig, d.h. dass nicht jeder Gegenstand beiden Parteien gleichermaßen viele Punkte einbringt. Drei der Gegenstände sind distributiver Natur, was bedeutet, dass beide Parteien bei deren Erhalt genau gleich viele Punkte erreichen würden. Wenn ein distributiver Gegenstand beispielsweise Partei A fünf Punkte einbringt, weil sie ihn erhält, fehlen Partei B genau diese fünf Punkte, weil sie den Gegenstand an A abgegeben hat, selbst aber ebenfalls fünf Punkte für dessen Erhalt bekommen hätte. Die verbleibenden Gegenstände bergen integratives Potenzial. So ist ein Gegenstand Partei A besonders wichtig, weil sie viele Punkte für dessen Erhalt gewinnt, während genau derselbe Gegenstand für Partei B weniger wichtig ist, da sie lediglich eine geringe Punktzahl für den Erhalt gutgeschrieben bekommt. Wenn

Partei B bereit ist, besagten Gegenstand an Partei A abzugeben und im Gegenzug einen anderen Gegenstand erhält, der Partei A wiederum weniger wichtig ist, wird integratives Potenzial realisiert. Durch gegenseitige Zugeständnisse dieser Art (= logrolling) können die Parteien eine Lösung herbeiführen, bei der beide Seiten genau das erhalten, was ihnen wichtig ist. Daraus resultiert eine Lösung, die dem reinen Kompromiss überlegen ist.

In diesem Experiment verhandeln die Teilnehmenden am Computer miteinander. Die Realgruppen können zu jeder Zeit Angebote und Nachrichten über einen gemeinsamen Chat verschicken. Sofern sie mit einem der Angebote zufrieden sind, können sie dieses annehmen, und es wird als verbindliche Einigung festgelegt. Sind sie hingegen außerstande, ihre Forderungen im Laufe der Verhandlung in Einklang zu bringen, können sie die Verhandlung jederzeit abbrechen. Dabei sind keine partiellen Einigungen möglich, was bedeutet, dass bezüglich jedes Gegenstands eine Übereinkunft darüber gefunden werden muss, welche Partei ihn behält, ansonsten kommt es zu einem Impasse. Als Vergleichsmaßstab für die Leistung der Realgruppen werden diesmal – aus Gründen, die gleich dargelegt werden – zwei unterschiedliche Varianten der Nominalgruppe umgesetzt, innerhalb derer ebenfalls über die Aufteilung der Gegenstände entschieden wird, allerdings auf das Element der sozialen Interaktion verzichtet wird. Bei der Entwicklung dieser beiden Nominalgruppen wird auf die bereits in den ersten Experimenten eingesetzten Elemente zurückgegriffen und diese so angepasst, dass sie in der hier untersuchten integrativen Verhandlung etabliert werden können.

Bis hierhin wurden in dieser Arbeit distributive Paradigmen untersucht. Dementsprechend gaben die Mitglieder der bisherigen Nominalgruppen immer bezüglich eines einzigen Gegenstands an, welches potenzielles Verhandlungsergebnis sie akzeptieren würden. Dadurch, dass in einer integrativen Verhandlung mehrere den Personen unterschiedlich wichtige Gegenstände thematisiert werden, wird auch die Angabe solcher akzeptabler Verhandlungsergebnisse komplexer. Für jeden der neun zur Debatte stehenden Haushaltsgegenstände müssen sich die Personen in der Nominalgruppe überlegen, ob sie ihn behalten oder an die Gegenseite abtreten möchten. Dabei sind sehr viele unterschiedliche Kombinationen von zu behaltenden und abzugebenden Gegenständen möglich. Während in den bisher in dieser Arbeit berichteten Experimenten beispielsweise ein gerade noch akzeptabler Preis für ein Gut überlegt werden musste, müssen die in Experiment 3 nominell Verhandelnden bezüglich diverser Kombinationsmöglichkeiten der Gegenstände abwägen, ob sie diese als verbindliche Einigung akzeptieren würden. Dementsprechend muss den

Mitgliedern der Nominalgruppe in Experiment 3 die Möglichkeit gegeben werden, verschiedene für sie akzeptable Kombinationen anzugeben.

Die erste der in Experiment 3 untersuchten Varianten der Nominalgruppen wird möglichst parallel zu den bisher eingesetzten Nominalgruppen gestaltet. Somit wird die Logik der bereits bestehenden Nominalgruppen auf die integrative Verhandlung übertragen. Wie bereits bekannt formulieren in dieser Nominalgruppe beide Seiten individuell und ohne sozialen Kontakt ihre Vorstellungen bezüglich der Aufteilung der Gegenstände. Allerdings ist es in dieser Nominalgruppe erstmalig möglich, mehrere Aufteilungsvorschläge anzugeben, die als potenzielle Einigung akzeptiert werden würden. Die Angabe mehrerer Optionen ermöglicht es den Verhandelnden auch in der hier bearbeiteten integrativen Verhandlung, den Bereich der für sie zufriedenstellenden Lösungen vollumfänglich abzubilden. Dieser war in den distributiven Verhandlungen der ersten Experimente mithilfe eines einzigen Angebots abbildbar, da davon auszugehen war, dass eine Person automatisch auch alle Tauschangebote bzw. alle Preisangebote annehmen würde, die noch vorteilhafter für sie waren als das von ihnen formulierte, gerade noch akzeptierte Angebot. Auch in dieser integrativen Verhandlung wird überprüft, ob die Vorstellungen beider Seiten kompatibel sind, sobald beide nominell Verhandelnden alle Aufteilungsmöglichkeiten festgehalten haben, auf die sie sich potenziell einigen wollten. Die Vorstellungen sind dann kompatibel, wenn Partei A bereit ist, mindestens genau diejenigen Gegenstände abzugeben, die Partei B erhalten wollte. In dieser Situation kann eine Einigung gefunden werden. Sollte es mehrere Lösungsvorschläge geben, die beide als akzeptabel angegeben haben, werden den Parteien anschließend maximal acht dieser Vorschläge erneut präsentiert. Aufgabe der Parteien ist es dann, die Lösungsvorschläge in eine Rangreihenfolge zu bringen. Dazu vergeben sie Plätze von 1 (= die für sie beste Lösung) bis maximal 8 (= die für sie schlechteste Lösung). Anschließend wird die ranghöchste Lösung als bindendes Übereinkommen festgelegt. Sollten mehrere Lösungen als ranggleich hervorgehen, wird zufällig eine als finale Einigung ausgewählt. Kann hingegen keine Lösung gefunden werden, die beide Parteien akzeptieren würden, kommt es zu einem Impasse.

In der zweiten Variante der Nominalgruppe, nachfolgend als „Ultimatumgruppe“ bezeichnet, wird ebenfalls kein direkter sozialer Kontakt zu der Gegenseite hergestellt. Allerdings formulieren die Mitglieder der Ultimatumgruppe jeweils individuell nur ein einziges ultimatives Angebot, anstatt mehrere Aufteilungsmöglichkeiten, wie es in der vorab beschriebenen Nominalgruppe der Fall ist. Dieses ultimative Angebot stellt diejenige Aufteilung der Haushaltsgegenstände dar, die die Partei gerade noch akzeptieren würde, bevor

sie bevorzugt, die Gegenstände stattdessen an eine dritte (außenstehende) Person zu verkaufen. Der Gegenseite wird dieses Angebot vorgelegt, und sie entscheidet privat und ohne sozialen Austausch darüber, ob sie es annehmen möchte. Wenn dies der Fall ist, wird das Angebot als bindende Einigung festgelegt. Ist die Gegenseite jedoch nicht mit dem Angebot einverstanden, lehnt sie es ab, und es kommt zu einem Impasse. Diese Art der Nominalgruppe ist inspiriert von Ultimatumspielen der klassischen Forschung zu sozialen Dilemmata (Güth et al., 1982). Sie ist vergleichsweise einfach strukturiert und stellt daher eine unkomplizierte Art der Verhandlung dar, bei der kein direkter sozialer Kontakt mit der Gegenseite nötig ist. Der Vorteil der Ultimatumgruppe besteht darin, dass sie in diversen, unterschiedlich komplizierten Verhandlungen umsetzbar ist, was für die Praxis relevant ist, da sie eine potenziell ökonomische Konfliktlösemethode darstellt. Gleichzeitig ist es in noch komplexeren Verhandlungen, im Zuge derer nicht schlicht in das Abgeben vs. Behalten von Gegenständen unterteilt wird, sondern stattdessen mehrere graduelle Abstufungen zwischen den Lösungsoptionen möglich sind, kaum noch möglich, eine Nominalgruppe, wie sie im vorangegangenen Absatz beschrieben wurde, zu realisieren. In Experiment 3 wird daher, neben der Gegenüberstellung mit der Realgruppe, außerdem untersucht, inwiefern die Ultimatumgruppe eine vergleichbare Verhandlungsleistung erzielt wie eine weitere, etwas komplexer operationalisierte Nominalgruppe. Sollten sich mit der zuerst skizzierten Variante der Nominalgruppe vergleichbare Verhandlungsergebnisse in der Ultimatumgruppe finden, könnte die Ultimatumgruppe zukünftig eine gut umsetzbare nicht-interaktive Konfliktlösemöglichkeit darstellen.

Eine in der Verhandlungsforschung häufig untersuchte Determinante des Verhandlungsprozesses ist die soziale Wertorientierung der Parteien (für ein Review siehe De Dreu & Carnevale, 2003). Es konnte wiederholt gefunden werden, dass egoistisch motivierte Verhandlende wenig bis kaum Problemlöseverhalten während des Prozesses zeigen und Informationen für die Erreichung ihrer individuellen Ziele strategisch nutzen (De Dreu et al., 2000; Steinel & De Dreu, 2004). Im Vergleich dazu agieren prosoziale Verhandlende im Interesse des gemeinsamen Wohls, empfinden die Verhandlung als eine kooperative Aufgabe und sind entsprechend zugeständnisbereit (De Dreu & Van Lange, 1995; Loschelder et al., 2016). Diese erhöhte Zugeständnisbereitschaft könnte dazu führen, dass sich prosoziale Verhandlende häufiger einigen als egoistische, die ihren eigenen Erfolg forcieren und damit weniger gewillt sind, von ihren Forderungen abzurücken (De Dreu et al., 2007). Wenn die Verhandlungsleistung von Real-, Ultimatum- und Nominalgruppen verglichen werden soll, ist es somit wichtig, die soziale Wertorientierung in diese Betrachtung mit einzubeziehen. Es ist

möglich, dass sich die soziale Wertorientierung insbesondere auf die Einigungswahrscheinlichkeit der Realgruppen auswirkt, da in diesem Verhandlungsmodus die (mangelnde) Zugeständnisbereitschaft der Gegenseite durch den sozialen Austausch besonders ersichtlich wird. Möglicherweise moderiert die soziale Wertorientierung den Effekt, den die Gruppenart auf die Verhandlungsleistung hat. Deshalb wird die soziale Wertorientierung in diesem Experiment zweistufig manipuliert (prosoziale Wertorientierung vs. egoistische Wertorientierung).

Analog zu den vorangegangenen Studien wird auch in Experiment 3 die Einigungsquote als die primäre abhängige Variable untersucht. Verhandlungen sind demnach dann erfolgreich, wenn sie mit einer Einigung abgeschlossen wurden. Eine Einigung kommt dann zustande, wenn sich bezüglich aller Gegenstände auf eine Aufteilung verständigt wurde. Einigungen, die sich lediglich auf einen Teil der Gegenstände beziehen, sind daher nicht möglich. Ein Impasse wiederum gilt als Fehlschlag der Verhandlung. Dadurch, dass das Experiment 3 zugrundeliegende Paradigma integrative Verhandlungsgegenstände enthält, kann über die Einigungsquote hinausgehend ein weiteres gängiges Qualitätsmaß von Verhandlungen untersucht werden, und zwar die Ausschöpfung des integrativen Potenzials (siehe beispielsweise Loschelder & Trötschel, 2010; Trötschel et al., 2011). Für die Beantwortung der Frage, ob und inwiefern Verhandlungen mit sozialer Interaktion solchen ohne selbige über- oder unterlegen sind, ist nicht nur die Einigungsquote ein relevantes Qualitätskriterium. Zusätzlich interessant ist, inwiefern integratives Potenzial realisiert wird. So können Verhandlungen, in denen eine Einigung erzielt wurde, überdies dahingehend analysiert werden, wie qualitativ hochwertig, das bedeutet wie integrativ, die Lösung war. Gruppen können zwar eine hohe Einigungsquote erzielen, aber dennoch wenig integratives Potenzial ausschöpfen. In den Realgruppen kann der soziale Austausch dazu genutzt werden, die jeweiligen Präferenzen zu ermitteln, sodass integrative Lösungen gefunden werden können. In den Nominalgruppen kann dann integratives Potenzial ausgeschöpft werden, wenn beide Parteien Einigungsvorschläge unterbreiten, die stark an ihren jeweils eigenen Präferenzen orientiert sind. Wenn beide Mitglieder einer Nominalgruppe darauf beharren, die Gegenstände zu behalten, die ihnen am wichtigsten sind und sie gleichzeitig bereit sind, die ihnen wenig wichtigen Gegenstände an die andere Seite abzutreten, bekommen beide Seiten genau das, was sie am stärksten bevorzugen. Für eine umfassende Analyse der Leistung verschiedener Gruppenarten stellt diese zusätzliche Betrachtungsebene einen weiteren Mehrwert dar.

Ziel des folgenden Experiments ist es demnach, erstmalig für integrative Verhandlungen zu testen, ob sich soziale Interaktion förderlich oder hinderlich auf die Einigungsquote bzw. auf die Integrativität der Lösung auswirkt. Dazu werden die Ergebnisse von Real-, Ultimatum- und Nominalgruppen verglichen, die über die Aufteilung von neun Haushaltsgegenständen verhandeln. Zusätzlich wird untersucht, ob sich die soziale Wertorientierung (prosozial vs. egoistisch) moderierend auf den Zusammenhang zwischen Gruppenart und Verhandlungsergebnis auswirkt.

Methode

Stichprobe und Design

In Experiment 3 wurden insgesamt $N = 386$ Versuchspersonen (entspricht $N = 193$ Dyaden) getestet. Damit wurden etwas mehr Personen getestet als auf Basis der allgemeinen Stichprobenplanung theoretisch benötigt wurden (siehe Abschnitt „Allgemeine Testplanung“). Um darauf vorbereitet zu sein, dass ein gewisser Anteil an Versuchspersonen spontan nicht zu der Datenerhebung erscheinen würde, wurden die Termine leicht überbucht, sodass Absagen durch Teilnehmende hätten entsprechend kompensiert werden können. Dadurch, dass die Angemeldeten zuverlässig erschienen, wurden am Ende ein paar Datensätze mehr als geplant erhoben. Von den $N = 386$ Versuchspersonen waren $n = 181$ weiblich, $n = 202$ männlich, $n = 1$ non-binär und $n = 2$ Personen machten keine Angabe bezüglich ihres Geschlechts. Das Durchschnittsalter der Teilnehmenden betrug $M = 23.19$ Jahre ($SD = 3.24$). Die Stichprobe bestand überwiegend aus Studierenden der Universität Göttingen. In $n = 9$ Dyaden verhandelte mindestens eine Person, die nicht studierte⁴. Das Experiment folgte einem 3x2-Design. So wurde die Gruppenart (Realgruppe vs. Ultimatumgruppe vs. Nominalgruppe) und die soziale Wertorientierung (prosozial vs. egoistisch) manipuliert. Die Akquise der Teilnehmenden erfolgte über die Versuchspersonendatenbank ORSEE (Greiner, 2015). Als Entlohnung erhielten die Versuchspersonen für ihre Teilnahme an diesem Experiment eine Grundvergütung von 3€ oder einer halben Versuchspersonenstunde. Diese Grundvergütung wurde um eine Bonuszahlung von bis zu 3€ ergänzt, die von der Verhandlungsleistung bzw. der induzierten

⁴ Wurden die Dyaden ausgeschlossen, in denen Nicht-Studierende verhandelten, zeigten sich für alle Analysen (d.h. für die binär logistische Regression, die Chi²-Tests, die Log-lineare Analyse und die ANOVA) genau dieselben Ergebnisse. Die Interpretation der folgenden Befunde änderte sich demnach nicht, wenn die Nicht-Studierenden von den Analysen ausgeschlossen wurden.

sozialen Wertorientierung abhängig war (für Details zu der Vergütung siehe nachfolgende Abschnitte).

Paradigma

Das in Experiment 3 eingesetzte integrative Verhandlungsparadigma war angelehnt an Loschelder und Trötschel (2010). Die beiden Verhandelnden nahmen die Rollen von Mietpartei A und Mietpartei B ein, die aus ihrer Wohngemeinschaft auszogen und über die Aufteilung der gemeinsamen Einrichtung entschieden. Von insgesamt neun Haushaltsgegenständen wurden beliebig viele entweder selbst behalten oder an die andere Mietpartei abgegeben. Eine Einigung fand nur dann statt, wenn für jeden Gegenstand festgelegt werden konnte, welche Person ihn erhalten sollte. Es handelte sich somit um eine Verhandlung mit verbundenen Gegenständen, die keine partiellen Einigungen zuließ. Dabei waren den beiden Mietparteien die Gegenstände unterschiedlich wichtig. Ein Gegenstand war umso wichtiger, je mehr Punkte er der Person einbrachte, die ihn erhielt. Pro Gegenstand konnte eine Person zwischen einem und fünf Punkte erzielen. Insgesamt konnte eine Dyade so gemeinsam zwischen 21 und 33 Punkte erreichen. Je höher die Punktzahl ausfiel, desto integrativer war die Lösung. Durch das gegenseitige Unterbreiten von selektiven (d.h. auf die Prioritäten abgestimmten) Zugeständnissen war es in dieser Situation möglich, das integrative Potenzial auszuschöpfen und damit eine Win-Win-Lösung herbeizuführen.

Unabhängige Variablen und deren Operationalisierung

Diesem Experiment lag ein 3x2-Design zugrunde. Es wurden die Gruppenart (Realgruppe vs. Ultimatumgruppe vs. Nominalgruppe) und die soziale Wertorientierung (prosozial vs. egoistisch) manipuliert. Alle Versuchspersonen verhandelten im Labor am Computer. Die Realgruppen kommunizierten direkt mit der Gegenseite und konnten so viele Angebote und Nachrichten schicken, wie sie wünschten. Während dieses Prozesses konnten sie sich entweder gemeinsam einigen oder die Verhandlung abbrechen. Innerhalb der Ultimatumgruppen wurde jeweils eine der beiden Mietparteien zufällig damit beauftragt, nachfolgend ein ultimatives Angebot bezüglich der Aufteilung der Haushaltsgegenstände zu formulieren, welches die andere Mietpartei entweder annehmen oder ablehnen konnte. Im Vergleich dazu gaben alle Personen in den Nominalgruppen individuell diejenigen Aufteilungsmöglichkeiten der Gegenstände an, die sie gerade noch akzeptieren würden, bevor sie den Weiterverkauf an Dritte bevorzugen würde. Die konkrete Operationalisierung der

Nominalgruppe wird detaillierter in dem anschließend folgenden Abschnitt „Durchführung“ erläutert und anhand von Screenshots des Experiments verdeutlicht.

Darüber hinaus wurde die soziale Wertorientierung zweistufig manipuliert. Prosozialität wurde induziert, indem die Verhandelnden einer Dyade für das gemeinsame Verhandlungsergebnis monetär incentiviert wurden: Je mehr gemeinsame Verhandlungspunkte gesammelt wurden, desto höher war die Vergütung am Ende der Studie. Im Gegensatz dazu wurde eine egoistische Wertorientierung induziert, indem ausschließlich die individuell erreichten Verhandlungspunkte vergütungsrelevant waren: Je mehr Verhandlungspunkte eine Person für sich alleine erreicht hatte, desto höher fiel deren individuelle Vergütung aus. Diese Informationen zu der Vergütung wurden den Versuchspersonen präsentiert, nachdem sie ihre Rollenbeschreibung gelesen hatten und bevor sie mit der Verhandlung begannen.

Abhängige Variablen

Auch in diesem Experiment wurde die Einigungsquote als die primäre abhängige Variable erfasst. Die hier untersuchte integrative Verhandlung beinhaltete insgesamt neun Verhandlungsgegenstände. Ziel der Verhandelnden war es, sich bezüglich aller Gegenstände gemeinsam darauf zu verständigen, welche Partei den jeweiligen erhalten sollte. Demnach war es nicht möglich, lediglich für einen Teil der Gegenstände eine Zuteilung zu entscheiden. Eine Einigung kam somit immer dann zustande, wenn alle Gegenstände erfolgreich unter den Mietparteien aufgeteilt werden konnten. Sobald die Verhandelnden für mindestens einen Gegenstand keine einvernehmliche Entscheidung treffen konnten, kam es zu einem Impasse. Im Falle eines Impasses wurden die Gegenstände an eine dritte außenstehende Partei verkauft und der Erlös aus diesem Verkauf unter den beiden Verhandelnden aufgeteilt. Der Verkauf an eine Drittpartei stellte somit die BATNA dar. Für den Verkauf an die Drittpartei erhielten die Teilnehmenden dieselbe gemeinsame Verhandlungspunktzahl als hätten sie die Gegenstände unabhängig von ihren Präferenzen verteilt, also teilweise entsprechend der Präferenzen, aber teilweise auch entgegen der Präferenzen. Für Beispiele hierzu inklusive konkreter Punktzahlen siehe den Abschnitt „Durchführung“. Untersucht wurde auch in diesem Experiment, ob sich die Einigungsquoten zwischen den Versuchsbedingungen unterschieden.

Darüber hinaus wurde gemessen, in welchem Ausmaß integratives Potenzial während der Verhandlung ausgeschöpft wurde. Für die Aufteilung der Gegenstände konnten die Verhandelnden gemeinsam bis zu 33 Punkte erreichen. 33 Punkte wurden dann vergeben,

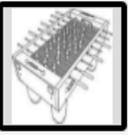
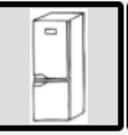
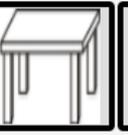
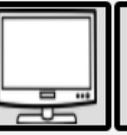
wenn jeder Gegenstand der Person zugewiesen wurde, die für diesen die höhere Punktzahl bekam. Eine solche Aufteilung entspricht der optimalen Berücksichtigung der Präferenzen beider Verhandelnden und ist damit maximal integrativ. Wurden die Präferenzen hingegen nicht vollumfänglich in die Aufteilung der Gegenstände einbezogen, war die Summe der Verhandlungspunkte beider Parteien entsprechend geringer. Diejenige Lösung, bei der überhaupt kein integratives Potenzial realisiert wurde, war gleichbedeutend mit 21 gemeinsamen Verhandlungspunkten. 21 Punkte wurden dann erreicht, wenn die Gegenstände vollkommen entgegen der jeweiligen Präferenzen aufgeteilt wurden, das bedeutet, wenn kein Gegenstand an die Person abgegeben wurde, die mehr Punkte für dessen Erhalt bekam. In diesem Fall wurde sich also für jeden Gegenstand für die unvorteilhafte Zuteilung entschieden. Analysiert wurde in diesem Experiment, ob die innerhalb der Dyade erreichten Verhandlungspunkte von den Versuchsbedingungen abhängig waren.

Durchführung

Das Experiment fand im Labor am Computer statt. Es wurde mithilfe der Software Alfred (Treffenstädt & Wiemann, 2018) programmiert. Nachdem die Versuchspersonen ihre informierte Einwilligung abgegeben hatten, wurden sie randomisiert zu Dyaden zugeteilt. Sie wurden gebeten, sich in die Rolle einer Person hineinzusetzen, die aus einer bestehenden Wohngemeinschaft auszieht und mit der anderen Person, die ebenfalls auszieht, über die Aufteilung der gemeinsamen Einrichtungsgegenstände verhandelt. Konkret sollte entschieden werden, wer welche der folgenden Gegenstände behalten durfte: einen Schrank, einen Kaffeevollautomaten, einen Tischkicker, eine Kühl-Gefrier-Kombination, eine Stereoanlage, einen Flachbildfernseher, eine Waschmaschine, ein Sofa und einen Esstisch (siehe Abbildung 6). Die individuelle Bedeutsamkeit dieser Gegenstände wurde anhand dreier Dimensionen gemessen. Pro Gegenstand wurden zwischen 1 (= überhaupt nicht wertvoll) und 5 (= sehr wertvoll) Punkten auf jeder der Dimensionen „Freizeitwert“, „monetärer Wert“ und „persönlicher Wert“ vergeben. Den Versuchspersonen war entweder der Freizeitwert oder der persönliche Wert am wichtigsten. Es galt, möglichst diejenigen Einrichtungsgegenstände für sich zu behalten, die auf der individuell wichtigsten Dimension (Freizeitwert oder monetärer Wert) die meisten Punkte einbrachten. Dabei konnte integratives Potenzial in der Verhandlung um den Kaffeevollautomaten, den Schrank, die Kühl-Gefrierkombination, die Stereoanlage, das Sofa, und den Flachbildfernseher ausgeschöpft werden. Die verbleibenden drei Verhandlungsgegenstände waren distributiver Natur.

Abbildung 6

Die neun aufzuteilenden Haushaltsgegenstände inkl. zugehöriger Punktetabelle

									
Freiz	1	3	5	3	5	2	3	4	1
Mon	3	4	2	4	2	3	2	4	3
Pers	3	4	5	1	2	5	3	3	1

Anmerkung. Die neun Haushaltsgegenstände, die es untereinander aufzuteilen galt, wurden den Versuchspersonen inkl. ihrer Punktetabelle („Freiz“ = Freizeitwert, „Mon“ = Monetärer Wert, „Pers“ = Persönlicher Wert) angezeigt. In diesem Beispiel ist der Mietpartei der persönliche Wert am wichtigsten. Daher ist die unterste Zeile fettgedruckt.

Anhand Abbildung 6 lässt sich das Prinzip des logrollings zum Ausschöpfen von integrativem Potenzial erklären: Dargestellt sind alle neun Haushaltsgegenstände und ihre zugehörigen Punkte. Die Punkte in der letzten Zeile sind fettgedruckt, was bedeutet, dass der Person in diesem Beispiel der persönliche Wert am wichtigsten ist. Was diese Person nicht weiß ist, dass der Gegenseite stattdessen der Freizeitwert am wichtigsten ist. Durch gegenseitiges Unterbreiten von den jeweiligen Präferenzen entsprechenden Zugeständnissen, das bedeutet logrolling, können beide Parteien ihre Punktzahlen maximieren und eine Win-Win-Lösung herbeiführen. Als logrolling wird demnach bezeichnet, wenn eine Partei bezüglich eines gering präferierten Gegenstandes ein Zugeständnis macht und sich die andere Partei im Gegenzug hinsichtlich eines anderen Gegenstands gleichermaßen zugeständnisbereit zeigt, sodass beide Seiten das jeweils Bevorzugte erhalten. Ideal wäre es daher beispielsweise, wenn die Person, deren Instruktion in Abbildung 6 dargestellt ist, den Schrank behält und im Gegenzug die Kühl-Gefrierkombination an die andere Partei abtritt. So erhalten beide jeweils drei Punkte. Dasselbe Prinzip lässt sich auf den Kaffeefullautomaten und den Flachbildfernseher anwenden: Die abgebildete Partei sollte den Kaffeefullautomaten behalten dürfen und der Gegenseite stattdessen den Flachbildfernseher überlassen, sodass jede Person vier Punkte erzielt. Im Gegensatz dazu handelt es sich bei dem Tischkicker, dem Esstisch und der Waschmaschine um distributive Gegenstände, was daran zu erkennen ist, dass beide Parteien jeweils exakt die gleiche Punktzahl für deren Erhalt bekommen. So bedeutet der Erhalt des Tischkickers für eine Person fünf Punkte, während die Gegenseite auf genau diese

fünf Punkte verzichtet, wenn sie den Tischkicker abgibt. Wenn die Gegenstände so aufgeteilt werden, dass sie immer der Mietpartei zugesprochen werden, die dafür die meisten Punkte bekommt, ist eine maximale gemeinsame Punktzahl von 33 möglich. Bei dieser Lösung wird das integrative Potenzial maximal ausgeschöpft. Für den Fall, dass die Parteien das integrative Potenzial nicht erkennen bzw. sich immer für die unvorteilhafte Zuteilung entscheiden, werden die wenigsten Punkte realisiert. Die schlechteste Einigung resultiert demnach in einer gemeinsamen Punktzahl von 21: Bei dieser Punktzahl erhält immer diejenige Person den Gegenstand, welche ihn weniger präferiert. Für den Fall, dass Personen teilweise die Gegenstände bekommen, die ihnen wichtig sind und teilweise die Gegenstände, die ihnen unwichtig sind, liegt die gemeinsam erreichte Verhandlungspunktzahl zwischen 21 und 33. Wenn es genau ausgeglichen ist, also jede Person gleich viele wichtige und unwichtige Gegenstände erhält, beträgt die gemeinsam erreichte Verhandlungspunktzahl 27.

Falls sich die Parteien, unabhängig von der Versuchsbedingung, im Zuge der Verhandlung nicht gemeinsam auf eine Aufteilung aller Gegenstände einigen konnten – partielle Einigungen bezüglich mancher Gegenstände waren nicht möglich – wurden diese stattdessen an eine fiktive außenstehende Drittpartei abgegeben. Für eine solche Nicht-Einigung erhielten die Teilnehmenden die Hälfte der monetären Punkte der Gegenstände (entspricht 13.5 pro Person, d.h. 27 gemeinsame Punkte) und keine Bonuszahlung am Ende der Studie. Die monetären Punkte stellten die dritte Dimension, neben dem Freizeitwert und dem persönlichen Wert, dar (siehe Abbildung 6). Den Parteien war entweder der Freizeitwert oder der persönliche Wert am wichtigsten; keiner Versuchsperson war der monetäre Wert am wichtigsten. Die monetären Punkte waren ausschließlich für den Fall eines Impasses relevant; sie stellten somit die BATNA der beiden Parteien dar. Sofern die Parteien nicht zu einer Einigung gelangten, erhielten sie somit gemeinsam genauso viele Punkte als hätten sie die Gegenstände zufällig, das bedeutet ohne explizite Berücksichtigung der jeweiligen Präferenzen, untereinander aufgeteilt - in beiden Fällen realisierten sie gemeinsam 27 Verhandlungspunkte.

Nachdem die Versuchspersonen ihre Rollenbeschreibung gelesen hatten, in der die Gegenstände und deren zu fokussierender Wert, wie in Abbildung 6 dargestellt, präsentiert wurden, folgten weitere Informationen zu der finanziellen Entlohnung am Ende der Studie. In der Bedingung, in der eine prosoziale Wertorientierung induziert wurde, hing die Vergütung nicht nur von der eigenen Verhandlungsleistung, d.h. der eigenen individuellen Punktzahl, ab, sondern auch von der Leistung des Gegenübers. Personen in dieser Bedingung wurde ein höherer leistungsabhängiger Bonus ausgezahlt, je mehr gemeinsame Verhandlungspunkte

erzielt wurden, das bedeutet je höher die Summe der individuellen Verhandlungspunkte. In der Bedingung, in der eine egoistische Wertorientierung induziert wurde, war die persönliche Bonuszahlung am Ende der Studie stattdessen nicht von der Gegenseite abhängig: Der Bonus dieser Personen stieg mit der Anzahl der individuell erreichten Verhandlungspunkte. Die Verhandlungspunkte der Gegenseite waren für die eigene Bezahlung demnach irrelevant. Sowohl in der prosozialen als auch in der egoistischen Bedingung konnten die Teilnehmenden auf diese Weise bis zu 3€ zusätzlich erzielen. Bei dieser Manipulation der sozialen Wertorientierung handelt es sich um eine in der Verhandlungsforschung übliche Manipulation (siehe beispielsweise Beersma & De Dreu, 1999; Weingart et al., 1993).

Vor Beginn der Verhandlung wurden die wesentlichen Informationen aus den Instruktionen noch einmal zusammengefasst präsentiert. Die Realgruppen starteten in eine Verhandlung, in der ein sozialer Austausch mit der Gegenseite über ein Chatfenster möglich war (siehe Abbildung 7). Sie wurden zunächst gebeten, eine Begrüßungsnachricht an das Gegenüber zu senden, welche beispielsweise eine Begründung für das erste Angebot enthielt. Die Realgruppen konnten zu jeder Zeit beliebig viele Vorschläge und Nachrichten senden, bis sie entweder selbstständig zu einer Einigung gekommen waren oder die Verhandlung alternativ abbrachen.

Abbildung 7

Verhandlungsbildschirm der Realgruppen

Aktueller Vorschlag der anderen Verhandlungspartei:



Nachrichtenfenster (Sie sind Verhandlungspartei 2):

Eingabe (mit Klick auf Senden abschicken)

Senden

Hinweis zu beiden Vorschlägen:

Grüne Gegenstände behalten Sie

Rote Gegenstände geben Sie ab

Ihr Vorschlag:



Ihr zuletzt gesendeter Vorschlag:

Ihre Punktetabelle:

Freiz	1	3	5	3	5	2	3	4	1
Mon	3	4	2	4	2	3	2	4	3
Pers	3	4	5	1	2	5	3	3	1

Verhandlung abbrechen

Anmerkung. Ein grüner Rahmen implizierte den Erhalt des Gegenstands, während ein roter Rahmen der Abgabe des Gegenstands entsprach. Sobald ein Vorschlag der Gegenseite unterbreitet wurde, färbten sich die Rahmen der Gegenstände in der obersten Zeile entsprechend ein. Durch Klicken auf die Bilder der Gegenstände während der Unterbreitung eines eigenen Vorschlags änderte sich die Rahmenfarbe. Auch der vorangegangene eigene Vorschlag wurde als Erinnerungshilfe eingeblendet. Das Nachrichtenfenster war mittig positioniert und der Nachrichtenverlauf dauerhaft einsehbar. Am unteren Rand des Bildschirms wurde die persönliche Punktetabelle präsentiert.

Zu diesem Zweck konnten sich die Mitglieder der Realgruppen über ein Nachrichtenfenster bzw. eine Angebotsfunktion miteinander austauschen. Innerhalb der Angebotsfunktion versahen die real verhandelnden jeden Gegenstand, den sie an die andere Person abzugeben bereit waren, durch einen Klick mit einem roten Rahmen. Bei erneutem Klick auf den

Gegenstand färbte sich dessen Rahmen grün ein, was signalisierte, dass der Gegenstand stattdessen selbst behalten werden sollte. Das aktuelle Angebot der Gegenseite sowie das eigene vorangegangene Angebot wurden zur Erinnerung zusätzlich präsentiert. Sobald ein Vorschlag den gemeinsamen Vorstellungen einer akzeptablen Einigung entsprach, konnte dieser durch eine Partei als bindendes Übereinkommen angenommen werden. Andernfalls war es beiden Seiten jederzeit möglich, die Verhandlung über die Schaltfläche „Verhandlung abrechnen“ endgültig zu verlassen (siehe Abbildung 7).

Im Vergleich zu den Realgruppen wurde den Ultimatum- und Nominalgruppen hingegen mitgeteilt, dass kein direkter Austausch mit der Gegenseite möglich sei. In den Ultimatumgruppen wurde eine Person zufällig dazu ausgewählt, einen ultimativen Vorschlag über die Aufteilung der Gegenstände zu formulieren. Dieser wurde der Gegenseite anschließend mit der Bitte vorgelegt, über Annahme oder Ablehnung zu entscheiden. Im Falle einer Annahme wurde genau dieser Vorschlag als verbindliche Einigung festgelegt. Im Falle einer Ablehnung durch die Gegenseite wurden die Haushaltsgegenstände allesamt an eine Drittpartei verkauft und der Erlös zwischen den beiden Parteien aufgeteilt, was der Hälfte der monetären Punkte entspricht. Zur Erinnerung: Der monetäre Wert der Gegenstände stellt die dritte Bewertungsdimension dar, die der BATNA der Parteien entspricht (siehe oben).

Die Nominalgruppen durchliefen einen dreistufigen Prozess im Rahmen dessen sie alle möglichen Aufteilungen der Gegenstände angaben, die sie als Einigung akzeptieren würden. Zunächst notierten sie diejenigen Aufteilungsmöglichkeiten, die für sie optimale Verhandlungsergebnisse darstellten. Im Anschluss gaben sie alle in ihren Augen realistischen Verhandlungsergebnisse an. Zuletzt überlegten sie sich Aufteilungen, die sie gerade noch akzeptieren würden. Abbildung 8 zeigt den ersten Schritt der Nominalverhandlung. Sobald eine Person einen der abgebildeten Gegenstände anklickte, färbte sich der schwarze Rahmen grün, was das Behalten dieses Gegenstands entsprach. Wurde derselbe Gegenstand ein zweites Mal angeklickt, färbte sich der Rahmen rot, was bedeutete, dass die Person bereit war, ihn an die Gegenseite abzutreten.

Abbildung 8

Erster Schritt in der Nominalverhandlung

Abgabe von Vorschlägen

Auf dieser Seite können Sie einen oder mehrere für Sie optimale Vorschläge für die Aufteilung der Verhandlungsgegenstände unterbreiten. Um eine Einigung zu erzielen, ist es dabei wichtig, dass Sie alle optimalen Lösungen angeben, die Ihnen einfallen. Der Computer wird zusätzlich alle Lösungen als akzeptabel werten, bei denen Sie über Ihre hier unterbreiteten Vorschläge hinaus noch zusätzliche Gegenstände erhalten würden.

Bitte geben Sie nun einen Vorschlag ein:

Zur Erinnerung: Grüne Gegenstände behalten Sie. Rote Gegenstände geben Sie ab.



Freiz	1	3	5	3	5	2	3	4	1
Mon	3	4	2	4	2	3	2	4	3
Pers	3	4	5	1	2	5	3	3	1

Sie können nun entscheiden, ob Sie einen weiteren Vorschlag eingeben möchten, mit dem Sie einverstanden wären, oder Sie können zur nächsten Seite wechseln, wenn Sie an dieser Stelle keinen weiteren Vorschlag eingeben möchten:

Weiteren Vorschlag eingeben

Kein weiterer Vorschlag

Anmerkung. In jedem der drei Schritte der Nominalverhandlung wurde den Teilnehmenden genau dieses Eingabefenster präsentiert. Die drei Schritte unterschieden sich lediglich darin, ob die Versuchspersonen in der Instruktion oberhalb der Eingabe darum gebeten wurden, die für sie „optimalen“, die in ihren Augen „realistischen“ oder die für sie „gerade noch akzeptablen“ Aufteilungsmöglichkeiten anzugeben.

Die Mitglieder der Nominalgruppen konnten so viele verschiedene Aufteilungsmöglichkeiten abgeben, wie ihnen beliebt. Sobald sie alle für sie „optimalen“ Verhandlungsergebnisse abgeschickt hatten, wurden sie gebeten, die „realistischen“ und danach die „gerade noch akzeptablen“ potenziellen Verhandlungsausgänge anzugeben. Dabei blieb das Eingabefenster genau in dieser Form bestehen (siehe Abbildung 8), lediglich die zugehörige Instruktion unterschied sich in dem gerade genannten Wortlaut („optimal“, dann „realistisch“ und dann „gerade noch akzeptabel“). Die Unterteilung des Prozesses in diese drei Schritte wurde vorgenommen, um für verschiedene potenzielle Verhandlungsausgänge zu sensibilisieren und den Nominalgruppen zu ermöglichen, ihre persönlichen Vorstellungen von einer zufriedenstellenden Einigung darzulegen.

Nachdem beide Parteien alle für sie denkbaren Einigungsmöglichkeiten abgegeben hatten, ermittelte der Computer, inwiefern die Vorstellungen beider Verhandelnden miteinander vereinbar waren. Das bedeutet, dass alle Lösungen ermittelt wurden, die eine Person, gemäß eigener Angabe, als verbindliche Einigung akzeptieren würde. Dies beinhaltete auch Lösungen, die eine Person noch besserstellen würden als das, was sie selbst als akzeptable Einigung ausgewählt hatte. Wenn eine Person also beispielsweise eine Lösung als akzeptabel angegeben hatte, bei der sie drei Gegenstände erhalten würde, wurden automatisch auch alle Lösungen als akzeptabel gewertet, bei denen die Person exakt diese drei Gegenstände plus beliebig viele zusätzliche Gegenstände erhalten würde. Falls es nur eine einzige Lösung gab, die beide Parteien als akzeptabel angegeben hatten, wurde genau diese als verbindliche Einigung realisiert. Falls mehrere Lösungen als potenzielle Einigung infrage kamen, wurden maximal acht dieser Lösungen im Anschluss präsentiert und von den Verhandelnden individuell und privat ihren jeweiligen Präferenzen entsprechend in eine Rangreihenfolge gebracht. Die Versuchspersonen vergaben Platznummern von 1 (= die für sie beste Lösung) bis maximal 8 (= die für sie schlechteste Lösung). Das zugehörige Eingabefenster inklusive der Instruktion sind in Abbildung 9 dargestellt.

Abbildung 9

Bewertung potenzieller Einigungen in der Nominalgruppe

Rating möglicher Einigungen

Der Computer hat nun die möglichen Einigungen mit der anderen Verhandlungspartei ermittelt und zeigt Ihnen maximal 8 dieser Einigungsmöglichkeiten an. Wir möchten Sie nun bitten, die angezeigten Einigungsmöglichkeiten in eine Rangreihe zu bringen, in der der für Sie attraktivste Einigungsvorschlag auf den ersten Platz kommt und der am wenigsten attraktive Einigungsvorschlag auf den letzten Platz. Wenn Sie mehrere Einigungsvorschläge gleich attraktiv finden, können diese sich einen Platz teilen und Sie lassen dafür den letzten oder die letzten Plätze weg. Auch wenn Ihnen weniger als 8 mögliche Lösungen angezeigt werden, lassen Sie bitte die letzten Plätze weg und bringen Sie die Gegenstände in eine Rangreihe beginnend mit 1.

Bitte geben Sie nur Platznummern von 1 bis maximal 8 in die Felder neben der jeweils angezeigten Lösung ein.

Zur Erinnerung: **Grüne Gegenstände behalten Sie. Rote Gegenstände geben Sie ab.**

Freiz	1	3	5	3	5	2	3	4	1
Mon	3	4	2	4	2	3	2	4	3
Pers	3	4	5	1	2	5	3	3	1

Nachdem die Versuchspersonen die gewünschten Platznummern für jede Lösung vergeben hatten, wurde diejenige Lösung als verbindliche Einigung festgelegt, die, unter Beachtung der Rankings beider Verhandelnden, an oberster Stelle stand und damit die von beiden Seiten am ehesten akzeptabelste darstellte. Das bedeutet, dass sich auf die Lösung mit der geringsten Rangplatzsumme geeinigt wurde. Vergab eine Partei für Lösung A beispielsweise den Rangplatz 1 und die Gegenseite vergab für dieselbe Lösung den Rangplatz 7, ergab sich eine Rangplatzsumme von 8. Vergaben beide Parteien für Lösung B den Rangplatz 5, ergab sich eine Rangplatzsumme von 10. In diesem Beispiel würde Lösung A als die final bindende festgelegt, da die zugehörige Rangplatzsumme geringer ist als die der Lösung B. Bei Rangleichheit mehrerer Lösungen wurde zufällig eine als finale Einigung ausgewählt.

Nach der Verhandlung wurde allen Teilnehmenden ein Abschlussfragebogen vorgelegt. Dieser enthielt explorative Fragen, auf die in der nachfolgenden Auswertung nicht weiter eingegangen wird, weil sie nicht der Beantwortung der Hauptfragestellung dienen. Die im Abschlussfragebogen präsentierten Items bezogen sich direkt auf die Verhandlung,

beispielsweise auf die eigene und die wahrgenommene Zugeständnisbereitschaft der Gegenseite, auf die eigenen Ziele und auf das Instruktionsverständnis. Alle Aussagen sollten auf einer 7-stufigen Likert-Skala von 1 = „Stimme überhaupt nicht zu“ bis 7 = „Stimme voll und ganz zu“ bewertet werden. Beispielsweise lautete eine Aussage: „Ich habe bei der Verhandlung auf meiner Position beharrt.“. Die vollständige Liste der Items kann dem Anhang F entnommen werden. Im Anschluss wurde den Versuchspersonen ermöglicht, eigene Anmerkungen zu der Studie in einem offenen Kommentarfeld zu hinterlassen und sich beispielsweise zu potenziellen technischen Problemen zu äußern. Anhand der hierbei abgegebenen Antworten bestätigte sich der Eindruck, den auch die Versuchsleitung während der Datenerhebung gewann: Das Computerexperiment lief technisch einwandfrei und es ergaben sich, auch aus Sicht der Versuchspersonen, keine technischen Schwierigkeiten. Danach wurden die Versuchspersonen gefragt, ob sie schon einmal an einer Verhandlungsstudie teilgenommen hatten und ob sie sich vorstellen konnten, was in der Studie untersucht werden sollte. Am Ende wurden die demografischen Daten Alter, Geschlecht, berufliche Tätigkeit und ggf. Studiengang erfasst. Es folgte eine Aufklärung über die Untersuchungsziele und die Fragestellung. Nachdem die Versuchspersonen diese Informationen zur Kenntnis genommen hatten und alle sie interessierenden Rückfragen von der Versuchsleitung beantwortet wurden, wurde ihnen für ihre Teilnahme gedankt. Sie erhielten ihre Auszahlung und wurden freundlich verabschiedet.

Ergebnisse

Manipulationskontrolle soziale Wertorientierung

Ob die Manipulation der sozialen Wertorientierung erfolgreich war, wurde mithilfe dreier Items im Abschlussfragebogen überprüft. Für jedes Item wurde ein *t*-Test für unabhängige Stichproben gerechnet, mithilfe dessen die Mittelwertsunterschiede zwischen den beiden Faktorstufen „prosozial“ und „egoistisch“ auf Signifikanz getestet wurden. Das erste Item lautete wie folgt: „Mir war ausschließlich mein eigenes Verhandlungsergebnis wichtig.“. Die Versuchspersonen konnten auf einer 7-stufigen Likert-Skala zwischen 1 = „Stimme überhaupt nicht zu“ und 7 = „Stimme voll und ganz zu“ wählen. Der Erwartung entsprechend gaben die egoistisch Motivierten ($M = 4.97$, $SD = 1.48$) signifikant höhere Werte an als die prosozial Motivierten ($M = 3.14$, $SD = 1.75$), $t(375.26) = 11.11$, $p < .001$, Cohens $d = 1.13$. Das zweite Item lautete: „Ich wollte ein möglichst gutes Verhandlungsergebnis für alle Parteien erreichen.“ und konnte ebenfalls auf einer 7-stufigen

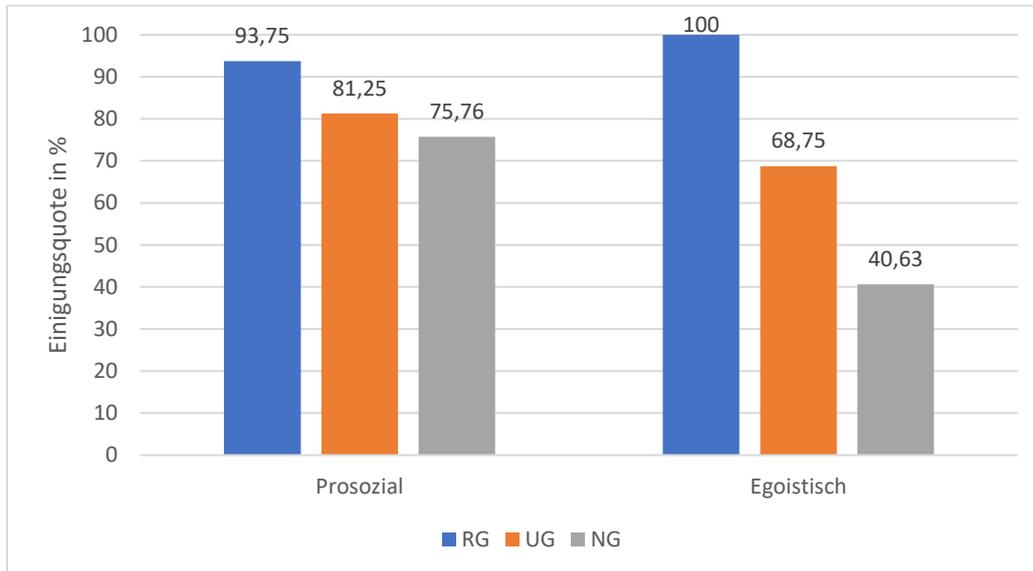
Likert-Skala zwischen 1 = „Stimme überhaupt nicht zu“ und 7 = „Stimme voll und ganz zu“ eingeschätzt werden. Bezüglich dieser Aussage wurde erwartet, dass die prosozial Motivierten signifikant höhere Werte ankreuzten als die egoistisch Motivierten. Diese Erwartung wurde durch die Daten gestützt; die durchschnittliche Antwort der prosozial Motivierten ($M = 5.72$, $SD = 1.47$) war signifikant höher als die durchschnittliche Antwort der egoistisch Motivierten ($M = 4.03$, $SD = 1.89$), $t(360.34) = -9.86$, $p < .001$, Cohens $d = 1.00$. Bei dem dritten Item handelte es sich um ein bipolares; die Aussage: „In dieser Verhandlungssituation wollte ich...“ konnte auf einer 7-stufigen Likert-Skala zwischen 1 = „...mein eigenes Verhandlungsergebnis maximieren“ und 7 = „...unser gemeinsames Verhandlungsergebnis maximieren“ bewertet werden. Erwartungskonform kreuzten die prosozial Motivierten ($M = 5.37$, $SD = 1.69$) signifikant höhere Wert an als die egoistisch Motivierten ($M = 3.40$, $SD = 1.86$), $t(379.40) = -10.88$, $p < .001$, Cohens $d = 1.11$. Dass sich bezüglich aller drei Items signifikante Unterschiede in Abhängigkeit der sozialen Wertorientierung in prognostizierter Richtung fanden, kann als Hinweis darauf angesehen werden, dass die Manipulation der sozialen Wertorientierung erfolgreich war.

Einigungsquote

Deskriptiv konnten sich auch in diesem Experiment die Realgruppen ($n = 64$) mit 96.88% am häufigsten einigen. Es schloss sich die Ultimatumgruppe ($n = 64$) mit einer Einigungsquote von 75% an. Deskriptiv am seltensten kamen die Nominalgruppen ($n = 65$) zu einer Einigung, und zwar in 58.46% der Fälle. Diese Rangreihenfolge blieb deskriptiv auch dann bestehen, wenn nach sozialer Wertorientierung (prosozial vs. egoistisch) unterschieden wurde (siehe Abbildung 10).

Abbildung 10

Die in Experiment 3 gemessene Einigungsquote in %, nach Versuchsbedingungen getrennt



Im Anschluss an die Bestimmung der Häufigkeiten wurde eine binär logistische Regression gerechnet, im Rahmen derer die Einigungsquote über die Gruppenart (Realgruppe vs. Ultimatumgruppe vs. Nominalgruppe), über die soziale Wertorientierung (prosozial vs. egoistisch) und der Interaktion beider Prädiktoren vorhergesagt wurde. Wie in Experiment 2 lag die Einigungsquote in einer Zelle des Designs auch in diesem Experiment bei 100% (betrifft die Realgruppen, die egoistisch motiviert wurden). Dadurch, dass es in dieser Zelle somit keine Varianz gibt, kann diese durch die Prädiktoren in der Regression perfekt vorhergesagt werden. Dies wiederum führt dazu, dass Effektstärken und die zugehörigen Konfidenzintervalle nicht adäquat bestimmt werden können. In der Folge ergeben sich sehr hohe Standardfehler, wenn die Regressionskoeffizienten mithilfe einer Maximum-Likelihood-Schätzung approximiert werden (Heinze, 2009). Dieses Problem wurde insofern adressiert, als die von Firth (1993) postulierte Regularisierungsmethode in der nachfolgend berichteten logistischen Regression angewendet wurde. Diese korrigiert die Schätzung der Likelihood mithilfe von Jeffreys invariantem Prior.

Die um den Bias in der Schätzung korrigierte binär logistische Regression ergab, dass sich die Realgruppen signifikant häufiger einigten als die Ultimatumgruppen, $B = 3.41$, ($SE =$

1.50), OR = 30.33, OR 95% - CI = [3.59, Inf], $p = .023$. Außerdem einigten sich die Realgruppen signifikant häufiger als die Nominalgruppen, $B = 4.54$, ($SE = 1.49$), OR = 93.89, OR 95% - CI = [11.41, Inf], $p = .002$. Der Unterschied in den Einigungsquoten der Ultimatum- und der Nominalgruppen war ebenfalls statistisch bedeutsam; die Ultimatumgruppen einigten sich häufiger als die Nominalgruppen, $B = 1.13$, ($SE = 0.52$), OR = 3.10, OR 95% - CI = [1.15, 9.28], $p = .031$. Die soziale Wertorientierung stellte hingegen keinen signifikanten Prädiktor der Einigungsquote dar, $B = -1.67$, ($SE = 1.59$), OR = 0.19, OR 95% - CI = [0.00, 2.38], $p = .294$. Somit einigten sich prosozial motivierte Dyaden ($n = 96$, Einigungsquote: 69.79%) nicht signifikant häufiger als egoistisch motivierte Dyaden ($n = 97$, Einigungsquote: 83.51%). Auch die Interaktionen zwischen den Prädiktoren waren allesamt statistisch unbedeutend. Dass sich die Realgruppen häufiger einigten als die Ultimatumgruppen, wurde nicht von der sozialen Wertorientierung moderiert, $B = 2.32$, ($SE = 1.70$), OR = 10.14, OR 95% - CI = [0.62, Inf], $p = .172$. Auch der Effekt, dass sich die Realgruppen häufiger als die Nominalgruppen einigten, war nicht signifikant davon abhängig, ob prosozial oder egoistisch motiviert wurde, $B = 3.14$, ($SE = 1.68$), OR = 23.09, OR 95% - CI = [1.47, Inf], $p = .062$. Analog dazu wurde der Effekt, dass sich die Ultimatumgruppen häufiger einigten als die Nominalgruppen, nicht signifikant von der sozialen Wertorientierung moderiert, $B = -0.82$, ($SE = 0.80$), OR = 23.09, OR 95% - CI = [1.47, Inf], $p = .301$.

Um die Robustheit der nach Firth (1993) korrigierten logistischen Regression zu überprüfen, wurden anschließend Chi²-Tests für die Haupteffekte gerechnet. Im Einklang mit den Ergebnissen der logistischen Regression zeigte sich eine Überlegenheit der Realgruppen, die Einigungsquote betreffend. Sie konnten sich signifikant häufiger einigen als Ultimatumgruppen ($\chi^2(1, N = 128) = 10.93$, OR = 9.58, OR 95% - CI = [2.53, 68.31], $p < .001$) und ebenfalls signifikant häufiger als Nominalgruppen ($\chi^2(1, N = 129) = 25.15$, OR = 20.23, OR 95% - CI = [5.59, 141.81], $p < .001$). Auch das Ergebnis der logistischen Regression, dass sich die Einigungsquoten der Ultimatum- und der Nominalgruppen nicht signifikant unterschieden, konnte in einem Chi²-Test gezeigt werden, ($\chi^2(1, N = 129) = 3.26$, OR = 2.11, OR 95% - CI = [1.00, 4.57], $p = .071$). Im Gegensatz zu dem entsprechenden Befund der logistischen Regression wurde ein weiterer Chi²-Test signifikant, im Zuge dessen die Einigungsquoten in prosozialen vs. egoistischen Dyaden verglichen wurden: Die Einigungsquote hing insofern von der sozialen Wertorientierung ab, als prosoziale Dyaden häufiger zu einer Einigung kamen als egoistische Dyaden, $\chi^2(1, N = 193) = 4.34$, OR = 2.17, OR 95% - CI = [1.10, 4.44], $p = .037$.

Auch in diesem Experiment wurde eine Log-lineare Analyse zur zusätzlichen Überprüfung der Robustheit der Befunde der binär logistischen Regression herangezogen. Der in der binär logistischen Regression gefundene Haupteffekt der Gruppenart auf die Einigungsquote wurde in dieser Form auch in der Log-linearen Analyse gefunden. Zusätzlich zeigte die Log-lineare Analyse einen signifikanten Haupteffekt für die soziale Wertorientierung an; die prosozialen Dyaden einigten sich signifikant häufiger als die egoistischen Dyaden. Außerdem wurde die Interaktion der Gruppenart und der sozialen Wertorientierung signifikant. Die Unterschiede in den Einigungsquoten zwischen den Gruppenarten wurden innerhalb der egoistischen Bedingung signifikant und innerhalb der prosozialen Bedingung nicht signifikant (für Details siehe Anhang G).

Ausschöpfung des Integrativen Potenzials

Da es sich bei dem in Experiment 3 untersuchten Verhandlungsparadigma um ein integratives handelte, kann, neben der Einigungsquote, ebenfalls analysiert werden, inwiefern die Ausschöpfung des integrativen Potenzials von den Versuchsbedingungen bzw. deren Interaktion abhing. Je mehr gemeinsame Punkte die Dyade während der Verhandlung sammelte, desto mehr integratives Potenzial wurde realisiert. Es wurde eine zweifaktorielle ANOVA gerechnet, in der die Effekte, die die between-dyads-Faktoren Gruppenart (Realgruppe vs. Ultimatumgruppe vs. Nominalgruppe) und soziale Wertorientierung (prosozial vs. egoistisch) auf die gemeinsamen Verhandlungspunkte hatten, analysiert wurden. In diese Analyse wurden alle Dyaden, also sowohl diejenigen, die sich geeinigt hatten als auch diejenigen, die sich nicht geeinigt hatten, einbezogen. Dabei zeigte sich ein signifikanter Effekt des Faktors Gruppenart auf die gemeinsamen Verhandlungspunkte, $F(2, 187) = 15.41, p < .001, \eta_p^2 = 0.14$. Post-hoc-Vergleiche mithilfe von Tukey-Tests ergaben, dass in den Realgruppen-Bedingungen ($M = 31.42, SD = 2.44$) signifikant mehr Verhandlungspunkte erzielt wurden als in den Ultimatumgruppen-Bedingungen ($M = 29.34, SD = 2.18, p < .001$) und als in den Nominalgruppen-Bedingungen ($M = 29.31, SD = 2.82, p < .001$). Die in der Ultimatum- vs. in der Nominalgruppe erreichten Verhandlungspunkte unterschieden sich hingegen nicht signifikant, $p = .996$. Ob die Dyade prosozial oder egoistisch motiviert wurde, hatte keinen signifikanten Einfluss auf die gemeinsam erreichten Verhandlungspunkte, $F(1, 187) = 2.93, p = .089, \eta_p^2 = 0.02$. Die erreichten Verhandlungspunkte prosozialer Dyaden ($M = 29.72, SD = 2.74$) unterschieden sich nicht statistisch bedeutsam von denen egoistischer Dyaden ($M = 30.32, SD = 2.59$). Auch die

Interaktion der beiden Faktoren Gruppenart und soziale Wertorientierung zeigte sich nicht signifikant, $F(2, 187) = 2.22, p = .111, \eta_p^2 = 0.02$.

Dadurch, dass die Ergebnisse der voranstehenden Analysen auch durch die Unterschiede in den Einigungsquoten von Real-, Ultimatum- und Nominalgruppen zu erklären sein könnten, wurden nachfolgend Unterschiede in der Integrativität der Lösung ausschließlich für diejenigen Dyaden analysiert, die sich während der Verhandlung geeinigt hatten (betrifft $n = 148$ Dyaden). Erneut wurde eine zweifaktorielle ANOVA gerechnet, in der die Integrativität der Lösung in Abhängigkeit von Gruppenart (Realgruppe vs. Ultimatumgruppe vs. Nominalgruppe) und sozialer Wertorientierung (prosozial vs. egoistisch) sowie deren Interaktion bestimmt wurde. Die Gruppenart hatte einen signifikanten Effekt auf die in der Verhandlung gemeinsam erreichten Punkte, $F(2, 142) = 5.12, p = .007, \eta_p^2 = 0.07$. In den post-hoc-Tukey-Tests zeigte sich, dass die Realgruppen ($M = 31.56, SD = 2.34$) signifikant mehr Verhandlungspunkte erreichten als die Ultimatumgruppen ($M = 30.13, SD = 1.97, p = .004$), aber nicht signifikant mehr Punkte erzielten als die Nominalgruppen ($M = 30.95, SD = 2.67, p = .403$). Die Punkte, die in den Ultimatumgruppen und in den Nominalgruppen erreicht wurden, unterschieden sich ebenfalls nicht signifikant ($p = .236$). Der Faktor soziale Wertorientierung hatte hingegen keinen systematischen Einfluss auf die Integrativität der Lösung, $F(1, 142) = 0.13, p = .715, \eta_p^2 = 0.0009$. Prosozial motivierte Dyaden ($M = 30.98, SD = 2.32$) erreichten nicht signifikant mehr Verhandlungspunkte als egoistisch motivierte Dyaden ($M = 30.90, SD = 2.48$). Außerdem interagierten die Faktoren Gruppenart und soziale Wertorientierung nicht miteinander, $F(2, 142) = 0.31, p = .734, \eta_p^2 = 0.004$. Somit wurde der Effekt, den die Gruppenart auf die Integrativität der Lösung hatte, nicht statistisch bedeutsam von der sozialen Wertorientierung moderiert.

Diskussion

In Experiment 3 konnten erstmalig auch Prozessgewinne in einem integrativen Verhandlungsszenario gefunden werden: Die Realgruppen einigten sich sowohl signifikant häufiger als die Ultimatumgruppen als auch signifikant häufiger als die Nominalgruppen. Zusätzlich konnte gezeigt werden, dass die Realgruppen, die sich einigen konnten, im Schnitt mehr gemeinsame Verhandlungspunkte, und damit mehr integratives Potenzial, realisierten als die Ultimatumgruppen, die zu einer Einigung kamen. Dies steht im Einklang mit den Befunden der ersten drei Experimente, in denen Prozessgewinne in distributiven Verhandlungen gefunden wurden. Zusätzlich konnte in Experiment 3 gezeigt werden, dass die

Realgruppen nicht nur häufiger zu Einigungen gelangten, sondern dass diese Einigungen auch integrativer waren als die der Ultimatumgruppen. Somit konnten mehr Punkte erreicht werden, wenn real verhandelt wurde. Die höhere Einigungsquote und die höhere Integrativität der Lösungen der Realgruppen unterstützt die in der bisherigen Forschung postulierte Grundannahme, dass eine Verhandlung mit direkter sozialer Interaktion anderen Konfliktlösemöglichkeiten überlegen ist. Diese Überlegenheit der Realgruppen findet sich, vor dem Hintergrund aller bisher in dieser Arbeit berichteten Experimente, paradigmenergiebend und im Vergleich mit verschiedenen Operationalisierungen der Nominalgruppe. So waren die Realgruppen nicht nur einfacher strukturierten Nominalgruppen überlegen, innerhalb derer privat lediglich ein einziger Vorschlag formuliert wurde, sondern sie übertrafen auch die Leistung derjenigen Nominalgruppen, die einen Bereich von akzeptablen Lösungsmöglichkeiten angaben.

Über den Realgruppenvorteil hinausgehend ist aus theoretischer Sicht zusätzlich interessant, dass sich die Ultimatumgruppen häufiger einigten als die Nominalgruppen. Daraus lässt sich schließen, dass eine Nominalgruppe nicht zwangsläufig aufwändig gestaltet sein muss, denn die reduziertere Ultimatumgruppe erreichte sogar mehr Einigungen als die komplexere Nominalgruppe. Mithilfe der Ultimatumgruppe kann eine nominelle Verhandlung so auch innerhalb aufwändigerer Paradigmen umgesetzt werden. Möglicherweise kam es deshalb in den Ultimatumgruppen häufiger zu einer Einigung als in den Nominalgruppen, weil den Verhandelnden in den Ultimatumgruppen die Präsenz bzw. die Beteiligung der Gegenseite etwas stärker bewusst ist. Bei dem Formulieren eines ultimativen Vorschlags ist sich die Partei im Klaren darüber, dass die Gegenseite mit diesem Vorschlag konfrontiert werden wird und es in ihrem Ermessen liegt, den Vorschlag anzunehmen oder ihn abzulehnen. Um keinen Fehlschlag der Verhandlung zu riskieren, könnten bei der Formulierung des ultimativen Angebots auch Gedanken darüber einfließen, wie die Gegenseite dieses Angebot voraussichtlich bewerten wird. Der Gegenseite ist wiederum ebenfalls bewusst, dass es nur diesen einen Vorschlag der anderen Partei geben wird, sodass sie eventuell auch ein wenig befriedigendes Angebot annimmt, um den Konflikt zu lösen, statt die Verhandlung final scheitern zu lassen. Diese Antizipation der Gegenseite bzw. diese soziale Interdependenz ist in den Nominalgruppen nicht gegeben. Innerhalb der Nominalgruppen trifft keine Person eine direkte, aktive Entscheidung über den Verhandlungsausgang. Das Verhandlungsergebnis ergibt sich automatisch aus den jeweiligen individuell abgegebenen Angeboten, ohne dass eine Partei die Angebote der Gegenseite sieht

oder gar bewertet. Wenn die Gegenseite nicht gedanklich in die Formulierung der eigenen Vorschläge einbezogen wird, könnte es schwieriger sein, zu einer Übereinkunft zu kommen.

Die Manipulationskontrolle deutet darauf hin, dass die soziale Wertorientierung in diesem Experiment erfolgreich manipuliert wurde. Einschränkend könnte diesbezüglich angemerkt werden, dass die Items zu einem gewissen Grad schlicht die richtige Erinnerung an die Instruktionen abbilden. Über die verschiedenen Analysen hinweg zeigten sich unterschiedliche Ergebnisse; zum Teil beeinflusste die soziale Wertorientierung den Verhandlungsausgang signifikant, in anderen Rechnungen zeigten sich wiederum keine signifikanten Effekte. Vor diesem Hintergrund kann bezüglich des Effekts, den die soziale Wertorientierung auf die Qualität der Verhandlungsergebnisse bzw. auf den Zusammenhang zwischen der Gruppenart und den Verhandlungsergebnissen hat, keine belastbare Aussage getroffen werden.

Resümierend finden sich bisher in vier Experimenten mit unterschiedlichen Szenarien und Operationalisierungen der Nominalgruppe Prozessgewinne in distributiven und integrativen Verhandlungen. Für Verhandlungen in der Praxis ließe sich demnach ableiten, dass sich soziale Interaktion positiv auf das Verhandlungsergebnis auswirkt, weshalb dazu geraten werden könnte, wann immer möglich, in direkten Austausch zu treten. Eine solche Praxisempfehlung stünde im Einklang mit dem in Verhandlungsratgebern Postulierten (z.B. Fisher et al., 2011; Lax & Sebenius, 2006, Thompson, 2012).

Was bis dato allerdings noch nicht in Betracht gezogen wurde, ist die Tatsache, dass Verhandlungen in der realen Lebenswelt häufig in einen größeren Kontext eingebettet sind. Das bedeutet, dass Verhandlungen in der Realität meist zusätzlich zu anderen Aufgaben zu erledigen sind und dass die (hauptsächlich zeitlichen) Ressourcen, die für eine Verhandlung aufgewendet werden, wiederum potenziell an anderer Stelle fehlen. In einem abschließenden Experiment soll daher geklärt werden, inwiefern sich der bisher gefundene Vorteil der Realgruppen auch dann zeigt, wenn mit der Verhandlung direkte Kosten verbunden sind. Möglicherweise zeigen sich in einem solchen realitätsnäheren Setting systematische Vorteile für nicht-interaktive Verhandlungsmethoden, weil diese insofern ökonomischer sind, als sie weniger zeitaufwändig sind. Ressourcen, die während der Verhandlung durch eine nicht-interaktive Methode eingespart werden können, könnten folglich in die Erledigung anderer Aufgaben investiert werden. Sollte sich herausstellen, dass Nominalgruppen eine bessere Leistung zeigen, wenn mit der für die Verhandlung aufgewendete Zeit Kosten einhergehen, sollte die These, dass soziale Interaktion inhärent förderlich für die Konfliktlösung ist, relativiert werden. Vor dem Hintergrund der dieser Arbeit zugrundeliegenden

Forschungsfrage ist es demnach relevant, Verhandlungen nicht nur isoliert, sondern innerhalb eines Gesamtgefüges von mehreren Aufgaben zu betrachten. So kann differenzierter beurteilt werden, ob sich soziale Interaktion tatsächlich positiv auf Verhandlungsergebnisse auswirkt.

Experiment 4

Theoretischer Hintergrund

In den bisherigen Experimenten konnten für unterschiedlichste Verhandlungsparadigmen sowie auf Basis verschiedener Operationalisierungen der Nominalgruppe Prozessgewinne gefunden werden: Über diverse Verhandlungskontexte und -situationen hinweg einigten sich Realgruppen häufiger. Außerdem konnte gezeigt werden, dass Realgruppen, die zu einer Einigung kamen, zudem integrativere Lösungen erzielten als Ultimatumgruppen, die sich einigen konnten. Experiment 4 ergänzt die vorangegangenen Experimente um ein für die Praxis entscheidend relevantes Element, indem erstmalig Opportunitätskosten für die Entscheidung darüber, wie lang verhandelt werden sollte, erzeugt werden. Nach meinem Kenntnisstand stellt das Berücksichtigen solcher Opportunitätskosten ein Novum in der Verhandlungsforschung dar. Um die eingangs aufgestellte Forschungsfrage umfassend beantworten zu können, ist es wichtig zu überprüfen, ob Realgruppen auch dann bessere Leistungen als vergleichbare alternative Konfliktlösemöglichkeiten erzielen, wenn die Kosten berücksichtigt werden, d.h. wenn die Verhandlung in einen alltagsnäheren Kontext eingebunden ist, in dem es relevant ist, welche zeitliche Ressourcen in die Verhandlung investiert werden. In der Realität stellt eine Verhandlung häufig eine von mehreren Aufgaben oder Tätigkeiten dar, die eine Person erledigen möchte oder muss. Somit ist langes Verhandeln oftmals kostspielig, weil während dieser Zeit i.d.R. keine anderen Aufträge erfüllt werden können. Während die vorangegangenen Experimente – im Einklang mit der psychologischen Experimentalforschung zu Verhandlungen – die Verhandlung als isoliertes Ereignis betrachteten (in der die Alternative zum Verhandeln im Nichtstun bestand), wird sie in diesem Experiment als eine von mehreren zu erledigenden Aufgaben behandelt.

Um die Verhandlung in diesen größeren Kontext einbinden zu können, wurde für Experiment 4 ein neues (computervermitteltes) Paradigma entwickelt. Innerhalb des Szenarios nehmen die Versuchspersonen die Rolle von CEOs ein, die während ihres regulären Arbeitsalltags mehrere Aufgaben zu erledigen haben. Dabei repräsentiert die erste Person eine Ölmühle, die Kürbiskernöl produziert und dieses an die zweite Person, die eine Bio-Supermarktkette repräsentiert, verkaufen möchte. Beide Personen bearbeiten zunächst

individuell Aufgaben, die in ihrer geschäftsführenden Position alltäglich sind. Beispielsweise treffen sie Personalauswahlentscheidungen, koordinieren Termine oder delegieren Aufgaben an die Belegschaft. Für das richtige Lösen dieser Aufgaben erhalten sie während des Experiments Punkte, die später in einen finanziellen Bonus umgerechnet werden. Nach 10min Bearbeitungszeit wird die Verhandlung eingeleitet, im Rahmen derer sich auf den Preis pro Liter Kürbiskernöl geeinigt werden soll. Es handelt sich somit um eine distributive Verhandlung mit einem Gegenstand, dem Preis. Die Realgruppen verhandeln in direktem Austausch miteinander, während die Ultimatum- und Nominalgruppen, analog zu Experiment 3, individuell akzeptable Einigungspreise abgeben.

Angelehnt an die Operationalisierung der Nominalgruppe in Experiment 3 ist es auch den nominell Verhandelnden des vorliegenden Experiments möglich, mehrere für sie akzeptable Einigungspreise anzugeben. Dazu wird eine Liste mit möglichen Preisen pro Liter Öl präsentiert und die Mitglieder der Nominalgruppen kreuzen individuell, ohne sozialen Austausch, diejenigen Angebote an, auf die sie sich potenziell mit der Gegenseite einigen würden. Anschließend wird ermittelt, ob sich die akzeptablen Einigungsbereiche beider Seiten überschneiden. Dies ist z.B. dann der Fall, wenn die Ölmühle bereit ist, das Öl für weniger Geld an die Supermarktkette abzugeben als diese bereit ist, dafür zu entrichten. Die finale Einigung entspricht hierbei der Mitte der Überschneidung. Sollte die Ölmühle beispielsweise bereit sein, das Öl für 25€ pro Liter abzugeben, während die Supermarktkette sogar 27€ pro Liter zahlen würde, wird eine Einigung auf 26€ pro Liter finalisiert. Sind die jeweiligen Preisvorstellungen hingegen nicht miteinander vereinbar und die Supermarktkette ist nicht gewillt, den Preis für das Öl zu zahlen, den die Ölmühle mindestens verlangt, kommt es zu einem Impasse.

Die Ultimatumgruppe verhandelt ebenfalls ohne den direkten Austausch mit der Gegenseite. Im Vergleich zu Experiment 3 formulieren in dem vorliegenden Versuch beide Parteien ein ultimatives Angebot (statt wie in Experiment 3 lediglich eine Partei). So werden beide Seiten dazu aufgefordert zu überlegen, auf welche Summe sie sich noch einigen würden, bevor sie einen Abbruch der Verhandlung bevorzugten. Nachdem beide Verhandelnden einen einzigen Vorschlag bezüglich eines Einigungspreises abgeschickt haben, wird eine Partei zufällig ausgewählt. Dieser wird der ultimative Vorschlag der Gegenseite vorgelegt. Wenn sie mit dem Vorschlag einverstanden ist, nimmt sie ihn an und er wird als bindende Einigung festgelegt. Entspricht der Vorschlag hingegen nicht ihren Preisvorstellungen, lehnt sie ihn ab und es kommt zu einem Impasse.

Wie bereits im Zusammenhang mit Experiment 2 dargelegt, lässt sich aus der bestehenden Literatur schließen, dass das Framing von Verhandlungsergebnissen systematisch die Zugeständnisbereitschaft und somit auch die Einigungswahrscheinlichkeit beeinflusst (De Dreu et al., 1995). Damit in Einklang stehend konnte in Experiment 2 gezeigt werden, dass sich Personen, deren potenzielle Verhandlungsergebnisse als Gewinne dargestellt wurden (Gain Frame), systematisch häufiger einigten als Personen, deren Ergebnisse stattdessen als Verluste präsentiert wurden (Loss Frame). Möglicherweise wirkt sich das Framing des Verhandlungsergebnisses besonders in einer Situation aus, in der nicht nur die Verhandlung wichtig ist, sondern auch andere Aufgaben zusätzlich zu erledigen sind. Personen, die in einem Loss Frame verhandeln, könnten sogar noch weniger zugeständnisbereit sein, wenn sie wissen, dass die für die Verhandlung aufgewendete Zeit nicht in die Bearbeitung weiterer Aufgaben investiert werden kann. Da Verluste häufig als schwerwiegender wahrgenommen werden als Gewinne in selber Höhe (Tversky & Kahnemann, 1985), ist denkbar, dass die Verhandelnden im Loss Frame noch stärker auf ihre jeweilige Position beharren. Vor dem Hintergrund, dass parallel andere Aufgaben hätten erledigt werden können, sind potenzielle Verluste während der Verhandlung eventuell besonders schmerzhaft, was in einer noch geringeren Kooperationsbereitschaft resultieren könnte. Die Personen im Gain Frame könnten die Verhandlung hingegen als eine weitere Gelegenheit wahrnehmen, einen persönlichen Mehrwert zu realisieren. Die potenziellen Verhandlungsergebnisse werden als Gewinne dargestellt, und den Versuchspersonen ist bewusst, dass sie nach der Verhandlung darüberhinausgehend sogar noch weitere Erfolge in den Zusatzaufgaben erzielen können. Somit wirkt eine Vielzahl von potenziellen Einigungen attraktiv, auch wenn sie faktisch nur einen geringen Profit bedeuteten. Die Zugeständnisbereitschaft der Verhandelnden im Gain Frame könnte vor dem Hintergrund anderer zu bearbeitenden Aufgaben noch höher sein. Es könnte im Interesse der im Gain Frame Verhandelnden sein, zu einer schnellen (ohnehin per se zufriedenstellenden) Einigung zu gelangen, um im Anschluss weitere Gewinne in den anderen Aufgaben erreichen zu können. Die Wirkung des Framings könnte daher in einer Verhandlung, die in einen größeren Kontext eingebettet ist, besonders stark sein. Wie in Experiment 2 kann auch im Zuge dieses Experiments davon ausgegangen werden, dass der Effekt, den das Framing auf die Zugeständnisbereitschaft der Verhandelnden hat, insbesondere innerhalb der Realgruppen zum Tragen kommt, da diese die Zugeständnisbereitschaft ihres Gegenübers aufgrund der sozialen Interaktion ersichtlich ist. Nominell Verhandelnde können die Zugeständnisbereitschaft ihres Gegenübers lediglich erahnen, da sie nicht in sozialen

Austausch treten. Die Operationalisierung des Framings ist auch in diesem Experiment angelehnt an die bestehende Literatur (z.B. De Dreu et al., 1992), indem unterschiedliche Referenzpunkte gesetzt werden, die genau dasselbe potenzielle Verhandlungsergebnis als Gewinn oder alternativ als Verlust darstellen. Detaillierte Beispiele hierfür finden sich in dem nachfolgenden Methodenteil.

Auch in Experiment 4 wird die Einigungsquote als die primäre abhängige Variable untersucht. In erster Linie stellt sich die Frage, ob sich Realgruppen auch dann häufiger einigen als alternative Verhandlungsmethoden ohne soziale Interaktion, wenn neben der Verhandlung weitere Aufgaben bearbeitet werden müssen. Anders ausgedrückt: Finden sich nach wie vor Prozessgewinne, wenn die Zeit, die für die Verhandlung investiert wird, kostspielig ist, weil sie auch für die Bewältigung anderer Tätigkeiten eingesetzt werden könnte? Zusätzlich zu der Einigungsquote wird in diesem Experiment erstmalig auch die Leistung außerhalb der Verhandlungsaufgabe analysiert. Für das richtige Lösen zusätzlich zu der Verhandlung bearbeiteter Aufgaben erhalten die Versuchspersonen Punkte. Analog dazu können die Versuchspersonen ebenso Punkte während der Verhandlung sammeln. Je persönlich vorteilhafter das Verhandlungsergebnis, desto mehr Punkte werden erreicht. Diese Verhandlungspunkte werden zu den Punkten addiert, die die Versuchspersonen für das richtige Lösen der anderen Aufgaben erhalten. Die Gesamtleistung in Experiment 4 ergibt sich demnach zu 50% aus der Verhandlungsleistung und zu 50% aus der Leistung der anderen Aufgaben. Untersucht wird, ob die Gesamtleistung von der Gruppenart (Realgruppe vs. Ultimatumgruppe vs. Nominalgruppe) abhängt. Sollte dem so sein, kann auf Basis dieses Experiments fundierter beurteilt werden, ob sich der Einsatz von sozialer Interaktion in Verhandlungen in der Praxis lohnt oder ob der direkte Austausch mit der Gegenseite (zu) kostspielig ist.

Methode

Stichprobe und Design

In Experiment 4 wurden insgesamt $N = 356$ Versuchspersonen (entspricht $N = 178$ Dyaden) getestet. Damit wurde leicht über die geplante Stichprobengröße (siehe Abschnitt „Allgemeine Testplanung“) hinaus erhoben, was daran liegt, dass bei dem letzten Termin sicherheitshalber etwas mehr Personen eingeladen wurden, für den Fall von spontanen Absagen. Von den $N = 356$ Teilnehmenden waren $n = 231$ weiblich, $n = 122$ waren männlich, und $n = 3$ Personen machten keine Angabe bezüglich ihres Geschlechts. Das

Durchschnittsalter der Teilnehmenden betrug $M = 23.65$ Jahre ($SD = 4.54$). Unter den Versuchspersonen befanden sich hauptsächlich Studierende. In $n = 32$ Dyaden hingegen gab eine Person kein Studienfach an, sodass in diesen Fällen unklar blieb, ob die Person studierte oder nicht. Primär wurden die Teilnehmenden über die Versuchspersonendatenbank ORSEE (Greiner, 2015) akquiriert. Für ihre Teilnahme erhielten sie eine Grundvergütung von 4€, die alternativ gegen eine Versuchspersonenstunde getauscht werden konnte. Zusätzlich konnte ein leistungsabhängiger Bonus von bis zu 6€ erreicht werden. Details zu der leistungsabhängigen Vergütung finden sich nachfolgend. Das Experiment folgte einem 3x2-Design: Zwischen den Dyaden wurde einerseits die Gruppenart (Realgruppe vs. Ultimatumgruppe vs. Nominalgruppe) und andererseits das Framing des Verhandlungsergebnisses (Gain Frame vs. Loss Frame) manipuliert.

Paradigma

Insgesamt 35min lang agierten die Versuchspersonen entweder als CEO einer Bio-Supermarktkette oder als CEO einer Ölmühle. In diesen Rollen sollten sie zunächst Aufgaben aus ihrem regulären Arbeitsalltag nachkommen, bis sie zu einer wichtigen Verhandlung gebeten wurden. Diese Aufgaben aus dem regulären Arbeitsalltag werden nachfolgend als „Postkorb“ bezeichnet, da sie angelehnt waren an typische Postkorbaufgaben aus dem Personalbereich, mithilfe derer beispielsweise in Personalauswahlprozessen die Führungskompetenzen der Bewerbenden eingeschätzt werden (siehe beispielsweise Frederiksen et al., 1957; Gill, 1979). Zu den in Experiment 4 verwendeten Postkorbaufgaben zählten beispielsweise die zeitlich überschneidungsfreie Festlegung von Terminen, das Delegieren von Aufgaben an bestimmte Personen der Belegschaft oder das Treffen von (Personalauswahl-)Entscheidungen. Dass der Postkorb zu bearbeiten war, bedeutete gleichermaßen, dass jede Zeit, die für die ebenfalls zu führende Verhandlung aufgewendet wurde, in der weiteren Aufgabenbewältigung fehlen würde. Die Verhandlung wurde nach den ersten 10min der Bearbeitungszeit eingeleitet. Den Versuchspersonen war im Vorfeld bewusst, dass währenddessen eine Verhandlung zu führen sein würde, allerdings wurde ihnen nicht kommuniziert, wann sie starten würde. Im Rahmen dieser Verhandlung wurde entschieden, zu welchem Preis pro Liter ein in der Ölmühle hergestelltes Kürbiskernöl an die Bio-Supermarktkette verkauft werden sollte. Es handelte sich somit um eine distributive Preisverhandlung mit einem Gegenstand; je teurer das Öl verkauft wurde, desto mehr Gewinn erwirtschaftete die Ölmühle, während dies für die Supermarktkette gleichzeitig Einbußen in selbiger Höhe bedeutete. Die Versuchspersonen konnten eigenständig entscheiden, wie viel

Zeit sie für die Verhandlung aufwenden wollten. Nach Abschluss der Verhandlung konnten noch so viele Postkorbaufgaben bearbeitet werden, bis die ab der ersten Aufgabe gestarteten 35min abgelaufen waren. Die Teilnehmenden wurden zu gleichen Anteilen für richtig gelöste Postkorbaufgaben und für die Güte ihres Verhandlungsergebnisses incentiviert.

Unabhängige Variablen und deren Operationalisierung

In dem hier vorliegenden 3x2-Design wurden die Gruppenart (Realgruppe vs. Ultimatumgruppe vs. Nominalgruppe) sowie das Framing des Verhandlungsergebnisses (Gain Frame vs. Loss Frame) manipuliert. Es handelte sich um ein Computerexperiment, bei dem die Realgruppen die Verhandlung mithilfe direkter sozialer Interaktion führten. Dabei konnten sich die Verhandelnden nacheinander Angebote und Nachrichten schicken. Während eine Person einen Vorschlag oder eine Nachricht formulierte, war die Eingabe für die Gegenseite gesperrt. Die Verhandlung wurde somit abwechselnd so lange in Runden geführt, bis sich beide Seiten entweder einvernehmlich auf einen Preis pro Liter Kürbiskernöl geeinigt hatten oder aber die Verhandlung stattdessen abbrachen. Im Gegensatz zu diesem Vorgehen gaben die Verhandelnden in der Ultimatumgruppe einmalig ein ultimatives Angebot über den Kaufpreis ab. Im Anschluss wurde per Zufall eines der beiden Angebote pro Dyade ausgewählt und dieses der Gegenseite vorgelegt. Diese entschied darüber, ob sie das ultimative Angebot annehmen oder ablehnen wollte. Falls das ultimative Angebot angenommen wurde, wurde dieses als finale Einigung festgelegt. Falls es hingegen abgelehnt wurde, kam keine Einigung zustande. Die Mitglieder der Nominalgruppen erhielten ebenfalls einmalig die Möglichkeit, über akzeptable Einigungspreise nachzudenken. Verglichen mit den Ultimatumgruppen gaben sie jedoch nicht nur ein ultimatives, sondern all diejenigen Angebote an, die sie als bindende Einigung akzeptieren würden. So wurde ihnen eine Liste möglicher Angebote mit der Bitte präsentiert, alle Optionen per Klick auszuwählen, auf die sie sich mit der Gegenseite potenziell einigen würden. Nachdem beide Personen einer nominellen Dyade ihre akzeptablen Vorschläge abgegeben hatten, wurde überprüft, ob sich die individuellen Vorstellungen beider Seiten miteinander vereinbaren ließen. Vereinbar waren die Vorstellungen beispielsweise dann, wenn die Ölmühle bereit war, ihr Öl günstiger abzugeben, als die Supermarktkette bereit gewesen wäre, dafür zu zahlen. In dieser Situation wurde die Mitte der jeweiligen Preisgrenzen als bindende Einigung festgelegt. In einem Beispielszenario, in dem die Ölmühle 30€ pro Liter verlangte, während die Supermarktkette sogar 38€ gezahlt hätte, einigten sich beide Seiten final auf 34€ pro Liter. Falls die

Supermarktkette hingegen lediglich einen Teil dessen zu entrichten bereit gewesen wäre, was die Ölmühle mindestens verlangte, kam es zu einem Impasse.

Zusätzlich wurde das Framing der potenziellen Verhandlungsergebnisse manipuliert. Dabei wurden dieselben Verhandlungsausgänge entweder als Gewinn (= Gain Frame) oder als Verlust (= Loss Frame) dargestellt. Versuchspersonen, die in den Gewinnbedingungen waren, wurden in den Instruktionen wiederholt dazu angehalten, ihre Gewinne zu maximieren, während Versuchspersonen in den Verlustbedingungen dazu geraten wurde, ihre Verluste zu minimieren. Diese Form der Instruktionsmanipulation ist für die Verhandlungsliteratur üblich (siehe beispielsweise Bazerman et al., 1985; Neale & Bazerman, 1985; Trötschel & Gollwitzer, 2007). Ergänzend wurde zu jedem eingegebenen oder angekreuzten Angebot angezeigt, welcher Gewinn (dargestellt in Grün) bzw. welcher Verlust (dargestellt in Rot) mit einer Einigung auf diese Option einherginge. Für den Fall, dass die Angebote als Gewinne dargestellt wurden, wurde als Referenzwert 0 gewählt (entspricht keinem beanspruchten Anteil des finanziellen Gewinns, der sich aus dem Verkauf des Öls ergab). Das bedeutet, relativ zu dem Fall, überhaupt keinen Teil des Erlöses für sich zu beanspruchen, stellte jedes Angebot, das mindestens die eigenen Fixkosten deckte, einen Gewinn dar. Für den Fall, dass die Angebote als Verluste dargestellt wurden, wurde der maximal mögliche beanspruchte Anteil des finanziellen Gewinns – 750.000€ – als Referenzpunkt gewählt. Jedes Angebot, das weniger als die Beanspruchung des Gesamtgewinns bedeutete, stellte somit automatisch einen Verlust dar. Durch die farbliche hervorgehobene Information darüber, welchen Gewinn bzw. welchen Verlust ein konkretes Angebot bedeutete, war die Framing-Manipulation während der Verhandlungen stets präsent. Ein konkretes Beispiel für ein Angebot, welches einmal als Gewinn und einmal als Verlust dargestellt wurde, findet sich in dem nachfolgenden Abschnitt „Durchführung“.

Durchführung

Das Experiment fand im Labor am Computer statt. Genau wie Experiment 3 wurde auch Experiment 4 mithilfe der Software Alfred (Treffenstädt & Wiemann, 2018) programmiert. Nachdem die Versuchspersonen informiert in die Untersuchung eingewilligt hatten, wurden sie gebeten, sich in die Rolle eines CEOs hineinzusetzen. Dabei agierte eine Person als CEO einer Ölmühle, die Kürbiskernöl produzierte, und die andere Person als CEO einer Bio-Supermarktkette. Der Tagesablauf der CEOs beinhaltete das Abarbeiten eines Postkorbs sowie das Führen einer wichtigen Verhandlung. Zu Beginn bearbeiteten die

Teilnehmenden daher die ersten Postkorbaufgaben. Diese konnten vier Oberkategorien zugeordnet werden: Aufgabenverteilung (dies beinhaltete beispielsweise das Delegieren sowie die Weiterleitung von Nachrichten), Auswahlentscheidungen (z.B. Personalauswahl oder die Wahl geeigneter Weiterbildungsangebote), Terminkoordination sowie als Gehirnjogging bezeichnete Rätselaufgaben. In Summe umfasste der Postkorb 29 Aufgaben, über deren richtige Lösung maximal 46 Punkte erreicht werden konnten. Mit steigender Punktzahl erhöhte sich die leistungsabhängige Vergütung für diesen Teil der Studie auf bis zu 3€. Den Teilnehmenden wurden insgesamt 35min dafür zur Verfügung gestellt, so viele Postkorbaufgaben wie möglich richtig zu lösen und die Verhandlung zu führen. Die Verhandlung wurde nach den ersten 10min Bearbeitungszeit automatisch eingeleitet. Dabei konnten die Versuchspersonen selbst entscheiden, wie viel Zeit sie in die Verhandlung investieren wollten, bevor sie sich wieder den Postkorbaufgaben widmeten. Die Verhandlungsleistung wurde ebenfalls incentiviert. Je besser das individuell erreichte Verhandlungsergebnis, desto höher die Bonuszahlung. Auch für die Verhandlung konnten die Teilnehmenden bis zu 3€ Bonus erzielen. Über die Incentivierungsstruktur wurde den Versuchspersonen signalisiert, dass beide Teile des Experiments für sie persönlich gleichermaßen wichtig waren. Dass neben der Verhandlung weitere auszahlungsrelevante Aufgaben zu bearbeiten waren, erzeugte Opportunitätskosten während der Verhandlung: Zeit, die für das Verhandeln aufgewendet wurde, konnte nicht in die Bearbeitung von Postkorbaufgaben investiert werden.

Nachdem die Teilnehmenden während der ersten 10min des Versuchs individuell Postkorbaufgaben bearbeitet hatten, wurden sie gleichzeitig zu der Verhandlung weitergeleitet. Im Zuge der Verhandlung wollte die Person, die die Ölmühle repräsentierte, das selbst produzierte Kürbiskernöl an die Person verkaufen, die die Bio-Supermarktkette vertrat. Diese wollte das Öl in ihren Filialen verkaufen. Das gemeinsame Ziel der Verhandlung bestand somit darin, sich auf einen Kaufpreis pro Liter Kürbiskernöl zu einigen. Im Vorfeld stand bereits fest, dass die Bio-Supermarktkette 15.000 Liter Öl einkaufen würde und dass das Öl zu 10€ pro 200ml-Flasche an die spätere Kundschaft verkauft werden sollte. Der aus diesem Verkaufspreis resultierende Gesamtgewinn betrug demnach 750.000€, das entspricht 15.000 Liter Öl multipliziert mit 50, dem Literpreis, zu dem die spätere Kundschaft das Öl im Supermarkt erwerben konnte. Dieser Gesamtgewinn von 750.000€ sollte nun im Rahmen der Verhandlung unter den beiden Parteien aufgeteilt werden. Dies wurde den Teilnehmenden auch in der Form in ihren jeweiligen Rollenbeschreibungen kommuniziert. Dabei war zu beachten, dass beiden Verhandelnden im Rahmen der Zusammenarbeit Kosten

entstanden: Während die Ölmühle Produktionskosten in Höhe von 10€ pro Liter Kürbiskernöl einrechnete, musste die Bio-Supermarktkette mit Vertriebskosten im Umfang von 10€ pro Liter planen. Dementsprechend war es für beide Parteien ökonomisch sinnvoll, sich auf eine Gewinnaufteilung zu einigen, die mindestens ihre jeweiligen Fixkosten von insgesamt 150.000€ abdeckte. Auf den Preis pro Liter Öl bezogen bedeutete dies, dass eine Einigung zwischen 10€ und 40€ für beide Parteien finanziell vorteilhaft war. Ein konkretes Alternativangebot für den Fall eines Impasses lag den Verhandelnden nicht vor, weil die ZOPA stattdessen durch die jeweiligen Kosten begrenzt wurde. Somit lag auch dieser Verhandlung ein positiver Einigungsbereich zugrunde, innerhalb dessen eine Einigung für beide Parteien vorteilhaft war, und zwar der Bereich, in dem beide Seiten über ihre jeweiligen Kosten hinausgehend einen finanziellen Gewinn realisieren konnten. Am Ende der Rollenbeschreibungen wurden die wichtigsten Informationen kompakt zusammengefasst präsentiert. Personen, die im Gain Frame miteinander verhandelten, wurden dazu angehalten, während der Verhandlung ihre Gewinne zu maximieren, während Personen im Loss Frame ihre Verluste zu vermeiden.

Der konkrete Ablauf der Verhandlung unterschied sich in Abhängigkeit von der Gruppenart (Realgruppe vs. Ultimatumgruppe vs. Nominalgruppe). Die Mitglieder der Realgruppen formulierten nacheinander Angebote und Nachrichten an die jeweilige Gegenseite. Dazu stand ihnen eine vorgefertigte Eingabemaske zur Verfügung (siehe Abbildung 11).

Abbildung 11

Eingabemaske der in der Realgruppe Verhandelnden aus der Sicht der Ölmühle

Georg-Elias-Müller-Institut für Psychologie
Georg-August-Universität Göttingen



Sie wollen das Kürbiskernöl verkaufen. Ihre festen Produktionskosten betragen 10€ pro Liter. Bitte bedenken Sie, dass Ihre Produktionskosten in der Anzeige unten bereits verrechnet sind. Bitte beachten Sie auch, dass sich der Gesamterlös aus dem feststehenden Verkaufspreis des Öls im Supermarkt ergibt. Dieser Verkaufspreis beträgt 50 Euro pro Liter.

Vorheriger Vorschlag der Gegenseite	Ihr vorheriger Vorschlag
€	€
Aktueller Vorschlag der Gegenseite	Ihr aktueller Vorschlag
23 €	33 €

Vorschlag annehmen **Verhandlung abbrechen**

Ultimativen Vorschlag senden **Neuen Vorschlag senden**

Ihr Vorschlag (Preis pro Liter Öl): €

Dieses Angebot entspricht für Sie einem Verlust von 150000 €

Ihre Nachricht:

Anmerkung Die abgebildete Eingabemaske der in der Realgruppe Verhandelnden stellt die Sicht der Ölmühle dar, die das Öl an die Supermarktkette verkaufen wollte. Präsentiert wurden wichtige rollenspezifische Informationen sowie die vorherigen und aktuellen Vorschläge der Parteien. Außerdem konnte ein neuer Vorschlag und eine neue Nachricht an die Gegenseite formuliert werden. Mit Eingabe eines neuen Vorschlags wurde entweder angezeigt, welcher persönliche Gewinn damit einherging (Gain Frame) oder welcher Verlust (Loss Frame). Abgebildet ist der Gain Frame mit einem Referenzwert von 0. Näheres dazu im nachfolgenden Fließtext. Ein Vorschlag konnte akzeptiert und damit eine Einigung erreicht

werden. Andernfalls konnte die Verhandlung zu jeder Zeit mit einem Impasse abgebrochen werden. Eine Pause während der Verhandlung zu vereinbaren, war strukturell nicht vorgesehen.

Im obersten Fünftel des Bildschirms wurden die wesentlichen Informationen der jeweiligen Rolle der Verhandelnden als Erinnerungshilfe präsentiert. Diese beinhalteten beispielsweise die eigenen Kosten sowie den für den Verkauf im Supermarkt angesetzten Preis des Öls. Nachfolgend ersichtlich war sowohl der vorherige Vorschlag der Gegenseite als auch der eigene vorangegangene Vorschlag. Des Weiteren wurden stets der aktuelle Vorschlag der Gegenseite sowie das eigene aktuelle Angebot angezeigt. Im unteren Drittel des Bildschirms konnten die Verhandelnden ein neues Angebot und eine zugehörige Nachricht eingeben.

Sobald ein Angebot eingetippt wurde, wurde gleichzeitig direkt darunter angezeigt, welchen Gewinn (Gain Frame) oder welchen Verlust (Loss Frame) der gerade eingegebene Vorschlag für die eigene Person bedeutete. Abbildung 11 stellt ein Beispiel für eine Realverhandlung im Gain Frame aus der Sicht der Ölmühle dar. Dadurch, dass noch kein Angebot eingegeben ist, wird in Abbildung 11 ein Verlust von 150.000€ angezeigt. Dies entspricht den Produktionskosten, die bei der Herstellung des Öls anfallen. Wenn das Öl für 0€ an die Supermarktkette abgegeben würde, müsste die Ölmühle ohnehin die Produktionskosten entrichten, allerdings würde sie keine Gewinne durch den Verkauf des Öls erwirtschaften. Je höher die eingegebenen Angebote, desto mehr Gewinn bedeutete dies für die Ölmühle. Um diese Information hervorzuheben, wurde zusätzlich mit Farben gearbeitet. Sobald die Ölmühle im Gain Frame ein Angebot eintippte, das höher als die Produktionskosten war (das bedeutet $> 10\text{€ pro Liter}$), erschien der Satz „Dieses Angebot entspricht für Sie einem Gewinn von“ plus der zugehörigen Summe. Dieser Satz wurde in einem umso kräftigeren Grün dargestellt, je höher der Gewinn war. Schlug die Ölmühle im Gain Frame beispielsweise einen Verkaufspreis von 20€ pro Liter Öl vor, wurde ein Gewinn von 150.000€ in Grün angezeigt. Wurde hingegen genau dieses Angebot von einer Person im Loss Frame unterbreitet, wurde stattdessen in Rot eingeblendet, wie viel Verlust mit diesem Angebot einherging, nämlich 300.000€. Dieser Verlust ergibt sich, wenn man den Gesamtprofit von 750.000€ als Referenzwert nutzt: Je weiter das Angebot von dem Höchstwert von 50€ pro Liter entfernt ist, desto mehr von dem Gesamtprofit verliert eine Partei. In dem oben genannten Beispiel würde die Ölmühle also 30€ pro Liter von dem Gesamtprofit verlieren, wenn sie 20€ pro Liter anbietet. Im Gain Frame hingegen wird nicht der Gesamtprofit, sondern 0€ Gewinn als Referenzpunkt gewählt. Demnach ist jedes Angebot

mit einem Gewinn verbunden, das mehr als die Produktionskosten einbringt. Genau das wurde den Versuchspersonen auch kommuniziert.

Mit Klick auf den Button „Neuen Vorschlag senden“ wurden Angebot und Nachricht in der Realverhandlung an die Gegenseite geschickt. Während diese auf den neuen Vorschlag wartete, waren ihre Eingabefelder für die Bearbeitung gesperrt. Somit konnten alle Vorschläge und Argumente nacheinander, und nicht gleichzeitig, ausgetauscht werden. Dies diente der besseren Strukturierung des Prozesses und der Erhöhung der Übersichtlichkeit. Darüber hinaus hatten die Parteien ebenfalls die Möglichkeit, einen ultimativen Vorschlag zu senden. Dieses stellte ihr letztes Angebot dar, bevor sie die Verhandlung, ohne eine Einigung erreicht zu haben, abbrechen würden. Wenn die zugehörige Gegenseite diesen gesendeten ultimativen Vorschlag ablehnte, endete die Verhandlung automatisch mit einem Impasse, das bedeutet, dass von dem ultimativen Vorschlag nicht zurückgetreten werden konnte. Sobald die Gegenseite ein regulär unterbreitetes oder ein ultimatives Angebot als einen akzeptablen Preis für das Öl empfing, konnte sie es mit Klick auf den Button „Vorschlag annehmen“ als bindende Einigung festlegen. Sofern die Parteien während des sozialen Austauschs zu keiner Übereinkunft gelangten, konnten sie die Verhandlung durch einen Klick auf den Button „Verhandlung abbrechen“ jederzeit beenden. In diesem Fall kam es somit zu einem Impasse.

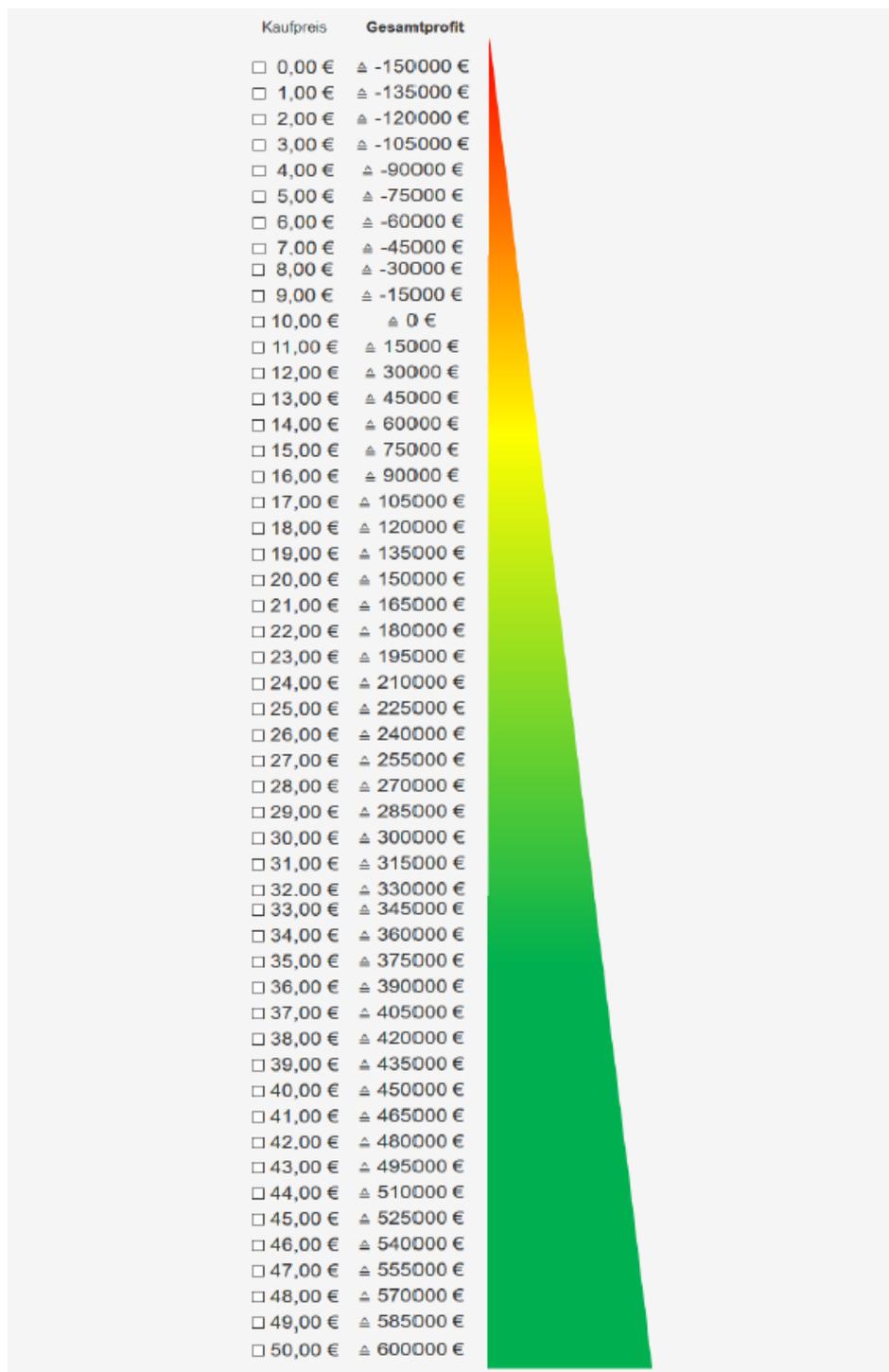
Hingegen formulierte in der Ultimatumgruppe jede Partei lediglich einen einzigen Vorschlag, ohne mit der anderen Seite in soziale Interaktion zu treten. Beide wurden darüber informiert, dass es nur diese Möglichkeit geben würde, ein Angebot zu unterbreiten und dass die Gegenseite ebenfalls einmalig einen ultimativen Preisvorschlag formulieren würde. Wie bei der Eingabe der real Verhandelnden wurde auch bei der Formulierung des ultimativen Vorschlags angezeigt, welcher Gewinn (Gain Frame) bzw. welcher Verlust (Loss Frame) mit dem aktuell eingegebenen Angebot einherging. Außerdem wurden, wie bei den Realgruppen, die wichtigsten rollenspezifischen Informationen oberhalb der Eingabe zur Erinnerung präsentiert. Nachdem beide Seiten ihren ultimativen Vorschlag individuell und privat formuliert und abgeschickt hatten, wurde zufällig einer der beiden Vorschläge ausgewählt. Der ausgewählte Vorschlag wurde der Gegenseite präsentiert. Diese entschied nachfolgend darüber, ob sie den ultimativen Vorschlag annehmen oder ablehnen wollte. Im Falle der Annahme des Vorschlags wurde die angebotene Summe als bindender Einigungspreis festgelegt. Im Falle der Ablehnung des Vorschlags kam es stattdessen zu einem Impasse.

Während die Mitglieder der Ultimatumgruppen lediglich ein Angebot formulierten, war es den Verhandelnden in der Nominalgruppe möglich, mehrere akzeptable Einigungen

auszuwählen. Auch diese Auswahl mehrerer möglicher Einigungssummen fand ohne den sozialen Kontakt zu der Gegenseite statt.

Abbildung 12

Eingabemaske der in der Nominalgruppe Verhandelnden aus Sicht der Ölmühle



Anmerkung. Die abgebildete Eingabemaske der in der Nominalgruppe Verhandelnden stellt die Sicht der Ölmühle dar, die das Öl an die Supermarktkette verkaufen wollte. Es sollten individuell diejenigen Vorschläge per Klick ausgewählt werden, die als Einigung akzeptiert wurden. Neben jedem Kaufpreis wurde der zugehörige Gewinn (Gain Frame) oder Verlust (Loss Frame) präsentiert, der mit dieser Einigung einherging. Abgebildet ist der Gain Frame, auch daran zu erkennen, dass der Balken hauptsächlich grün ist (je grüner, desto persönlich vorteilhafter die Einigung).

Auch den Mitgliedern der Nominalgruppe wurde eine kurze Zusammenfassung ihrer wichtigsten rollenbezogenen Informationen als Erinnerungshilfe im oberen Bildschirmbereich eingeblendet. Sie wurden individuell gebeten, alle aufgelisteten Angebote anzuklicken, die sie als potenzielle Einigung akzeptieren würden (siehe Abbildung 12). Dabei wurde für jedes Angebot zusätzlich angegeben, wie viel Gewinn (Gain Frame) oder Verlust (Loss Frame) eine solche Einigung potenziell bedeuten würde. Der farbige Balken auf der rechten Seite verdeutlichte, wie vorteilhaft oder unvorteilhaft eine Einigung für die betreffende Person war. Das Beispiel in Abbildung 12 ist dem Gain Frame entnommen: Je grüner der Balken neben dem Angebot war, desto persönlich lukrativer war dieses. Im Vergleich dazu war der Balken im Loss Frame überwiegend rot eingefärbt: Je roter der Balken, desto mehr Verlust barg das entsprechende Angebot. Nachdem die beiden Parteien die für sie akzeptablen Einigungspreise privat angegeben hatten, wurden ihre Forderungen auf Vereinbarkeit überprüft. Die Forderungen der Verhandelnden waren dann miteinander vereinbar, wenn die Ölmühle bereit war, das Öl für einen geringeren Preis abzutreten als die Supermarktkette maximal bereit war, zu zahlen. Sofern dies der Fall war, wurde die Mitte beider Forderungen als finale Einigung festgelegt. Angenommen, die Ölmühle war bereit, das Öl für mindestens 25€ pro Liter abzugeben und die Supermarktkette war gewillt, maximal 27€ pro Liter auszugeben. In dieser Situation lautete der finale Einigungspreis 26€ pro Liter, was äquidistant zu beiden Forderungen war. Wäre es hingegen umgekehrt und die Ölmühle verlangte 27€ für das Öl, während die Supermarktkette lediglich 25€ aufwenden wollte, käme keine Einigung zustande.

Nachdem die Parteien entweder real, ultimativ oder nominell verhandelt hatten, wurde die Gesamtzeit von 35min für die Bearbeitung eines kurzen explorativen Fragebogens angehalten, auf den in der nachfolgenden Auswertung nicht weiter eingegangen wird, da er nicht zu der Beantwortung der Hauptfragestellung beitrug. Es handelte sich dabei um das Subjective Value Inventory (Curhan, Elfenbein, & Xu, 2006), welches den subjektiven Wert des Verhandlungsergebnisses, das bedeutet die Zufriedenheit mit dem Verhandlungsprozess,

mit den Beziehungen und mit sich selbst erfasste (siehe Anhang H). Danach folgten drei Fragen, die das Instruktionsverständnis überprüften („Welche Rolle haben Sie in der Verhandlung eingenommen?“, „Was wollten Sie in der Verhandlung erreichen?“ und „Welche Verhandlungspartei hat das erste Angebot unterbreitet?“). Abschließend gaben die Versuchspersonen für elf Aussagen an, inwiefern sie diesen zustimmten (von 1 = stimme überhaupt nicht zu“ bis „7 = stimme voll und ganz zu“). Diese Aussagen bezogen sich unter anderem auf die wahrgenommene eigene Kompromissbereitschaft, die Verhandlungsziele und den empfundenen Zeitdruck. Auch diese Items finden sich im Anhang (siehe Anhang I) und werden nachfolgend nicht weiter ausgewertet, da sie nicht der Beantwortung der Hauptfragestellung dienen. Außerdem beinhaltete der Fragebogen die Manipulationskontrolle des Framings (für den genauen Wortlaut dieser vier Items siehe Abschnitt „Ergebnisse“). Mit Abschluss der Bearbeitung dieser Fragen konnten die Versuchspersonen die verbleibende Zeit nutzen, um weitere Postkorbaufgaben zu lösen.

Nach Ablauf der 35min Gesamtbearbeitungszeit wurde den Versuchspersonen der Abschlussfragebogen präsentiert. Dieser enthielt zunächst elf Aussagen, deren Zutreffen von „1 = stimme überhaupt nicht zu“ bis „7 = stimme voll und ganz zu“ eingeschätzt wurde. Die Aussagen betrafen mitunter die Verständlichkeit der Instruktionen, die wahrgenommene Wichtigkeit des Postkorbs und der Verhandlung sowie die investierte Anstrengung in die Bearbeitung der Aufgaben (für den konkreten Wortlaut siehe Anhang J). Diese Items dienten explorativen Zwecken. Es wurde niemand aufgrund der hierbei angegebenen Antworten von den Analysen ausgeschlossen. Danach gaben die Versuchspersonen an, ob sie in der Vergangenheit schon einmal an einer Verhandlungsstudie teilgenommen hatten. Eine Teilnahme an einer früheren Verhandlungsstudie stellte dann kein Problem dar, wenn diese vergangene Studie hinreichend unähnlich zu Experiment 4 war, das bedeutet, wenn ein anderes Verhandlungsparadigma und andere unabhängige Variablen untersucht wurden. Alle Personen, die bereits an einer Experiment 4 ähnlichen Studie teilgenommen hatten, wurden bereits im Vorfeld von der Teilnahme ausgeschlossen, sodass auf Basis der Antworten auf dieses Item keine weitere Person von den Analysen ausgeschlossen werden musste. Darüber hinaus konnten die Teilnehmenden eine Vermutung darüber abgeben, um was es in der Studie ging. Hätte es Personen gegeben, die die Untersuchungsziele korrekt vermutet hätten, wären diese von den Analysen ausgeschlossen worden. Dieser Fall trat nicht auf. Zusätzlich wurde den Versuchspersonen die Möglichkeit gegeben, die Studie zu kommentieren und gegebenenfalls Verbesserungsvorschläge zu äußern. Dies diente als interne Information, um zukünftige Studien ähnlicher Art potenziell optimieren zu können. Schlussendlich gaben die

Versuchspersonen ihr Geschlecht, ihr Alter und, falls sie Studierende waren, ihren Studiengang an. Nachdem sie eine umfassende Aufklärung bezüglich der Untersuchungsziele und Hypothesen in schriftlicher Form erhalten hatten, wurde ihnen für ihre Teilnahme gedankt, sie erhielten ihre Auszahlung und wurden freundlich verabschiedet. Für eventuelle Rückfragen zu der Untersuchung stand die Versuchsleitung im Anschluss noch vor Ort zur Verfügung.

Ergebnisse

Manipulationskontrolle Framing

Um zu überprüfen, ob die Framing-Manipulation erfolgreich war, wurden die Antworten der zugehörigen vier Items des Abschlussfragebogens in Abhängigkeit des Framings (Gain Frame vs. Loss Frame) untersucht. Dazu wurde pro Item ein zweiseitiger *t*-Test für unabhängige Stichproben gerechnet, der Mittelwertsunterschiede in den Antworten zwischen den beiden Faktorstufen Gain und Loss Frame auf Signifikanz testete. Alle Items wurden auf einer 7-stufigen Likert-Skala von 1 = „Stimme überhaupt nicht zu“ bis 7 = „Stimme voll und ganz zu“ bewertet. Es wurde erwartet, dass Personen im Loss Frame bei allen Items höher scorten (entspricht einer stärkeren Zustimmung) als Personen im Gain Frame, weil davon auszugehen ist, dass sie weniger zugeständnisbereit sind und entsprechend rigoros auf ihren Forderungen beharren. Die ersten beiden Items stellten eine indirekte Manipulationskontrolle dar. Das erste Item lautete: „Während der Verhandlung wollte ich möglichst viel vom Gesamterlös erhalten“. Jedoch gaben Personen im Loss Frame nicht signifikant höhere Antworten ($M = 5.62$, $SD = 1.32$) als Personen im Gain Frame ($M = 5.84$, $SD = 1.38$), $t(316.53) = 1.41$, $p = .161$, Cohens $d = 0.16$. Auch bezüglich des Items: „Es war mir wichtig, in der Verhandlung den größtmöglichen Teil des Gesamterlöses für mich zu beanspruchen“ wurde kein signifikanter Unterschied zwischen Loss Frame ($M = 4.96$, $SD = 1.54$) und Gain Frame ($M = 4.76$, $SD = 1.78$) gefunden, $t(307.45) = -1.08$, $p = .281$, Cohens $d = 0.12$. Es folgten zwei Items, die eine direktere Manipulationskontrolle darstellten. Erneut sollte deren Beantwortung höher ausfallen, wenn der Loss Frame induziert wurde. Mit dieser Vermutung in Einklang stehend gaben Personen im Loss Frame signifikant höhere Antworten ($M = 5.15$, $SD = 1.66$) als Personen im Gain Frame ($M = 4.56$, $SD = 1.85$), $t(309) = -2.98$, $p = .003$, Cohens $d = 0.34$, als sie folgende Aussage bewerteten: „Während der Verhandlung wollte ich möglichst wenig vom Gesamterlös abgeben“. Ähnliche Ergebnisse fanden sich in Bezug auf das Item: „Es war mir wichtig, in der Verhandlung den kleinstmöglichen Teil des

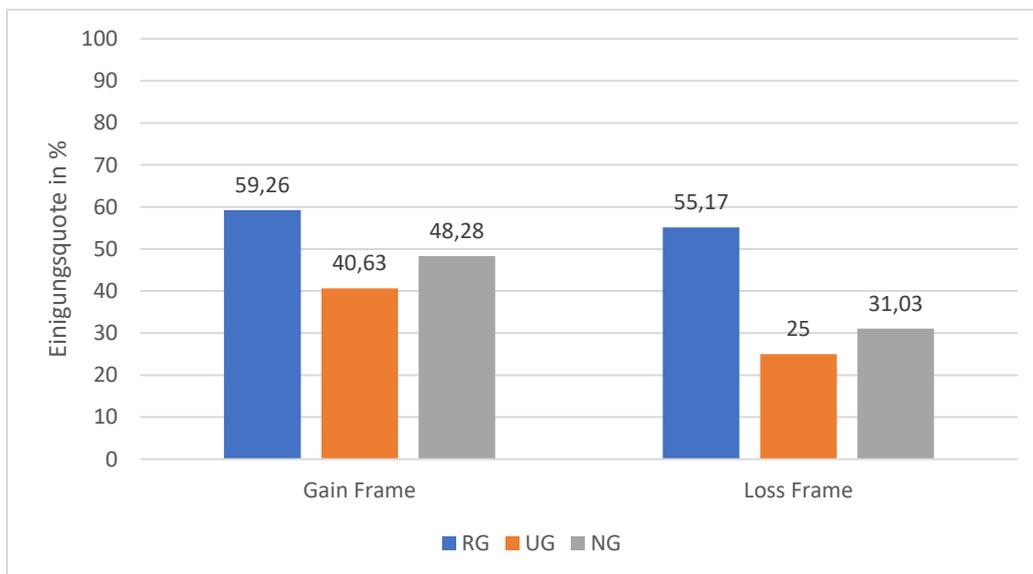
Gesamterlöses an die Gegenseite abzutreten“. Personen im Loss Frame scorten signifikant höher ($M = 5.10, SD = 1.55$) als Personen im Gain Frame ($M = 4.54, SD = 1.85$), $t(293.44) = -2.86, p = .005$, Cohens $d = 0.33$. Zumindest die etwas direktere Manipulationskontrolle – die letzten beiden Items – lassen darauf schließen, dass die Framing-Manipulation erfolgreich war.

Leistung in der Verhandlung: Einigungsquote

Wie in den vorangegangenen Experimenten zeigte sich auch in Experiment 4 deskriptiv mit 57.14% die höchste Einigungsquote in der Realgruppe ($n = 56$ Dyaden). Etwas weniger häufig einigten sich die Nominalgruppen, und zwar 39.66% von $n = 58$ Dyaden. Mit 32.81% am wenigsten häufig konnten die Ultimatumgruppen eine gemeinsame Lösung festlegen ($n = 64$ Dyaden). Diese deskriptive Rangreihenfolge der Gruppenarten zeigte sich sowohl innerhalb des Gain Frames als auch innerhalb des Loss Frames (siehe Abbildung 13).

Abbildung 13

Die in Experiment 4 gemessenen Einigungsquoten in %, nach Versuchsbedingungen getrennt



In einem nächsten Schritt wurden die deskriptiven Unterschiede in der Einigungsquote auf Signifikanz getestet. Dazu wurde eine binär logistische Regression gerechnet, in der die Einigungsquote vorhergesagt wurde anhand der Prädiktoren Gruppenart (Realgruppe vs.

Ultimatumgruppe vs. Nominalgruppe) und Framing (Gain Frame vs. Loss Frame) bzw. deren Interaktion. Im Rahmen dieser Analyse konnte gezeigt werden, dass sich die Einigungsquoten nicht signifikant voneinander unterscheiden: Die Einigungsquote der Realgruppe wich nicht statistisch bedeutsam von der der Nominalgruppe ab, $B = -0.44$, ($SE = 0.54$), $OR = 0.64$, $OR\ 95\% - CI = [0.22, 1.84]$, $p = .411$. Auch von der Einigungsquote der Ultimatumgruppe unterschied sich die der Realgruppe nicht signifikant, $B = -0.75$, ($SE = 0.53$), $OR = 0.47$, $OR\ 95\% - CI = [0.16, 1.32]$, $p = .156$. Ebenfalls konnte gezeigt werden, dass sich die Einigungsquoten der Ultimatum- und die der Nominalgruppe nicht signifikant voneinander unterscheiden, $B = -0.31$, ($SE = 0.51$), $OR = 0.73$, $OR\ 95\% - CI = [0.26, 2.02]$, $p = .548$.

Ferner wurde in der logistischen Regression kein signifikanter Effekt des Framings auf die Einigungsquote gefunden, $B = -0.17$, ($SE = 0.54$), $OR = 0.85$, $OR\ 95\% - CI = [0.29, 2.45]$, $p = .758$. Ob dasselbe potenzielle Ergebnis der Verhandlung als Gewinn ($n = 88$ Dyaden, Einigungsquote: 48.86%) oder als Verlust ($n = 90$ Dyaden, Einigungsquote: 36.67%) präsentiert wurde, wirkte sich demzufolge nicht systematisch auf die Einigungsquote aus. Die Interaktionen zwischen den Gruppenarten und dem Framing wurden in der logistischen Regression ebenfalls nicht signifikant. Der Unterschied in den Einigungsquoten der Real- vs. Nominalgruppe wurde nicht signifikant von dem Framing moderiert, $B = -0.56$, ($SE = 0.77$), $OR = 0.57$, $OR\ 95\% - CI = [0.12, 2.57]$, $p = .465$. Ebenso wurde die Differenz der Einigungsquoten der Realgruppe vs. Ultimatumgruppe nicht statistisch bedeutsam von dem Framing des Verhandlungsergebnisses moderiert, $B = -0.55$, ($SE = 0.77$), $OR = 0.58$, $OR\ 95\% - CI = [0.13, 2.58]$, $p = .472$. Analog dazu wurde auch der Unterschied in den Einigungsquoten der Ultimatum- vs. Nominalgruppe nicht signifikant von dem Framing moderiert, $B = 0.01$, ($SE = 0.77$), $OR = 1.01$, $OR\ 95\% - CI = [0.13, 2.58]$, $p = .989$. Zusammenfassend zeigte sich demnach, dass die Einigungsquoten der Real-, Nominal- und Ultimatumgruppe nicht signifikant davon abhängig waren, ob das Verhandlungsergebnis als Gewinn (Gain Frame) oder als Verlust (Loss Frame) dargestellt wurde.

Erneut wurde eine Log-lineare Analyse durchgeführt, um die Robustheit der in der binär logistischen Regression gefundenen Ergebnisse zu überprüfen. Im Zuge dessen konnte ein signifikanter Unterschied zwischen den Einigungsquoten der Real- und Ultimatumgruppen gefunden werden; die Realgruppen einigten sich häufiger als die Ultimatumgruppen. Außerdem zeigte sich, dass diese Differenz zwischen den Einigungsquoten der beiden Gruppen im Loss Frame signifikant höher war (für Details siehe Anhang K).

Leistung im Postkorb: Erreichte Punktzahl

Über die Verhandlung hinausgehend mussten in diesem Experiment erstmalig weitere Aufgaben bearbeitet werden, die für die Teilnehmenden ebenfalls persönlich relevant waren. Nachdem die binär logistische Regression keine signifikanten Unterschiede bezüglich der Verhandlungsleistung (entspricht der Einigungsquote) zwischen den Gruppenarten indizierte, schließt sich die Frage an, inwiefern sich die Leistung bei den anderen Aufgaben systematisch zwischen den Gruppenarten unterschied. Dazu wurde die im Postkorb erreichte Punktzahl als abhängige Variable in eine zweifaktorielle Varianzanalyse aufgenommen; sie wurde vorhergesagt durch die Gruppenart (Realgruppe vs. Ultimatumgruppe vs. Nominalgruppe) und das Framing (Gain Frame vs. Loss Frame) sowie der Interaktion dieser beiden Faktoren. Es zeigte sich ein signifikanter Effekt der Gruppenart auf die im Postkorb erreichten Punkte, $F(2, 350) = 42.89, p < .001, \eta_p^2 = 0.20$. Post-hoc-Vergleiche mithilfe von Tukey-Tests ergaben, dass in der Realgruppe ($M = 8.74, SD = 8.02$) signifikant weniger Punkte im Postkorb erzielt wurden als in der Ultimatumgruppe ($M = 19.02, SD = 9.92$), $p < .001$, und als in der Nominalgruppe ($M = 18.16, SD = 9.89$), $p < .001$. Die in der Ultimatum- und in der Nominalgruppe erreichten Punkte unterschieden sich hingegen nicht signifikant ($p = .754$). Das Framing hatte keinen signifikanten Einfluss auf die im Postkorb erreichte Punktzahl, $F(1, 350) = 0.82, p = .366, \eta_p^2 = 0.002$. Personen, die im Gain Frame ($M = 16.04, SD = 10.67$) verhandelten, erzielten demnach nicht signifikant mehr oder weniger Punkte im Postkorb als Personen, die im Loss Frame ($M = 14.99, SD = 10.14$) verhandelten. Ebenfalls zeigte sich keine signifikante Interaktion, was bedeutet, dass der Effekt, den die Gruppenart auf die Punktzahl im Postkorb hatte, nicht statistisch bedeutsam von dem Framing moderiert wurde, $F(2, 350) = 0.58, p = .560, \eta_p^2 = 0.003$.

Gesamtleistung: Verhandlung und Postkorb

Während sich die Gruppenarten nicht signifikant bezüglich ihrer Einigungsquoten unterschieden, konnte gezeigt werden, dass Realgruppen weniger Punkte bei den Postkorbaufgaben sammelten als die Ultimatum- und als die Nominalgruppen. Um abschließend klären zu können, welche Gruppenart die höchste Gesamtleistung in dem Experiment erzielte, wurden die Ergebnisse aus der Verhandlung und dem Postkorb integriert und ein Indikator der Gesamtleistung gebildet. Dieser setzte sich zu 50% aus der Verhandlungsleistung und zu 50% aus der Leistung in der Postkorbbearbeitung zusammen. Die Gleichgewichtung stand im Einklang mit der leistungsabhängigen Bezahlung der

Teilnehmenden: Sie wurden zu gleichen Teilen für das Lösen der Postkorbaufgaben und für ihre individuelle Verhandlungsleistung vergütet.

Im Postkorb konnten insgesamt 46 Punkte erreicht werden. Analog dazu wurden auch für die individuelle Verhandlungsleistung bis zu 46 Punkte vergeben. Die Person, die für die Ölmühle verhandelte, erhielt umso mehr Punkte, je teurer sie das Öl an die Supermarktkette verkaufte. Anders herum erhielt die Person, die für die Supermarktkette verhandelte, umso mehr Punkte, je günstiger sie das Öl einkaufte. Während sich die Real- und Ultimatumgruppen aufgrund des offenen Eingabeformats theoretisch auf Preise zwischen 0€ und 99€ einigen konnten, war die Eingabe der Nominalgruppen, dem Szenario entsprechend, auf Preise zwischen 0€ und 50€ (50€ entspricht dem Gesamtprofit) begrenzt. Um eine Vergleichbarkeit der Gruppenarten zu ermöglichen, erfolgte die Bestimmung der Verhandlungsleistung daher vor dem Hintergrund der Grenzen 0€ und 50€. Die Ölmühle erreichte die Höchstpunktzahl von 46 in der Verhandlung, wenn sie das Öl für 50€ an die Supermarktkette verkaufte, welche für ein solches Ergebnis hingegen 0 Punkte erzielte. Das für die Supermarktkette beste Ergebnis wäre es gewesen, das Öl für 0€ zu erhalten. Für diese Einigung erhielt sie 46 Punkte. Sofern sich die Parteien auf die Kompromisslösung – 25€ pro Liter – einigten, erhielten beide 23 Punkte, d.h. die Hälfte der insgesamt möglichen Punktzahl. Einigten sich Real- oder Ultimatumgruppen jenseits der 50€ pro Liter, wurden die individuellen Verhandlungspunkte auf 46 bzw. 0, je nach Rolle, gesetzt, um sie mit denen der Nominalgruppen vergleichen zu können. Sofern eine Dyade keine Einigung erreichen konnte, wurden den Verhandelnden auch keine Punkte für die Verhandlung angerechnet. Die im Postkorb und in der Verhandlung gesammelten Punkte wurden aufsummiert, sodass pro Person eine Maximalpunktzahl von 92 zu erreichen war.

Die Verhandlungsleistung stellt einen dyadenabhängigen Wert dar; die Punktzahl der einen Partei ergibt sich automatisch aus der der anderen. Wenn sich die Parteien beispielsweise auf einen Literpreis von 50€ einigen, erhält die Ölmühle die Bestpunktzahl von 46, da sie ihr Öl zum höchstmöglichen Preis verkaufen konnte, während dies für die Supermarktkette den kostspieligsten Verhandlungsausgang darstellt, der entsprechend mit 0 Punkten einhergeht. Aufgrund dieser Abhängigkeit in den Daten wurde pro Dyade eine Person zufällig gezogen und in die Analyse der Gesamtleistung einbezogen. In einer zweifaktoriellen ANOVA wurde die Gesamtleistung des Experiments (entspricht der Gesamtpunktzahl) in Abhängigkeit des between-subjects-Faktor Gruppenart (Realgruppe vs. Ultimatumgruppe vs. Nominalgruppe), des between-subjects-Faktor Framing (Gain Frame vs. Loss Frame) sowie deren Interaktion untersucht. Es konnte gezeigt werden, dass die

Gesamtleistung nicht signifikant davon abhing, ob real, ultimativ oder nominal verhandelt wurde, $F(2, 172) = 2.83, p = .062, \eta_p^2 = 0.05$). Deskriptiv zeigten sich etwas weniger Gesamtpunkte in den Realgruppen ($M = 19.48, SD = 17.63$), verglichen mit den Ultimatumgruppen ($M = 27.20, SD = 16.26$), und den Nominalgruppen ($M = 27.08, SD = 15.60$). Das Framing wirkte sich ebenfalls nicht signifikant auf die Gesamtleistung des Experiments aus, $F(1, 172) = 0.10, p = .757, \eta_p^2 = 0.01$. Die Verhandelnden im Gain Frame ($M = 26.47, SD = 16.76$) erreichten demnach keine signifikant bessere Gesamtleistung als die Verhandelnden im Loss Frame ($M = 23.04, SD = 16.73$). Auch zeigte sich bezüglich der Gesamtleistung keine signifikante Interaktion zwischen der Gruppenart und dem Framing, $F(2, 172) = 0.22, p = .804, \eta_p^2 = 0.003$.

In einer zweiten Analyse wurden diejenigen Dyaden ausgeschlossen, die sich während der Verhandlung nicht geeinigt hatten und dementsprechend keine Punkte für die Verhandlung gesammelt hatten (betrifft insgesamt $n = 102$ Dyaden). In dieser Analyse stellte die Gruppenart einen signifikanten Einflussfaktor der Gesamtleistung dar, $F(2, 70) = 3.93, p = .024, \eta_p^2 = 0.15$. Post-hoc Tukey-Tests konnten zeigen, dass die Realgruppen ($M = 29.66, SD = 16.50$) signifikant weniger Punkte erzielten als die Ultimatumgruppen ($M = 42.80, SD = 15.55$), $p = .007$, und als die Nominalgruppen ($M = 41.38, SD = 11.95$), $p = .015$. Die Gesamtleistung der Ultimatum- und die der Nominalgruppen unterschied sich hingegen nicht signifikant ($p = .948$). Das Framing beeinflusste die Gesamtleistung unter Ausschluss der Impasses nicht signifikant, $F(1, 70) = 0.08, p = .776, \eta_p^2 = 0.00004$. Im Gain Frame ($M = 37.37, SD = 14.84$) wurde keine signifikant höhere Gesamtleistung erzielt als im Loss Frame ($M = 36.14, SD = 17.68$). Die Interaktion zwischen der Gruppenart und dem Framing wurde ebenfalls nicht signifikant, $F(2, 70) = 0.18, p = .837, \eta_p^2 = 0.005$.

Diskussion

Im Gegensatz zu den Ergebnissen der bisherigen Studien konnten in diesem Experiment keine signifikanten Unterschiede in den Einigungsquoten der verschiedenen Gruppenarten (Realgruppe vs. Ultimatumgruppe vs. Nominalgruppe) gefunden werden. Somit konnte keine Evidenz für Prozessgewinne oder -verluste bezüglich der Verhandlungsleistung gefunden werden. Dennoch entsprach der deskriptive Trend den in den vorangegangenen Experimenten gefundenen Ergebnissen: Die Realgruppen einigten sich deskriptiv häufiger als die Ultimatumgruppen und als die Nominalgruppen. Die im Vergleich zu den Experimenten 1-3 deskriptiv geringere Einigungsquote in den Realgruppen könnte darauf hinweisen, dass

Opportunitätskosten erfolgreich induziert wurden: Ein substanzieller Anteil an Realgruppen schien weniger Ressourcen in das Führen der Verhandlung investiert zu haben bzw. den Abbruch der Verhandlung bevorzugt zu haben, wenn diese zu viel Zeit in Anspruch nahm. Denn dass in diesem Experiment eine Verringerung der Unterschiede in den Einigungsquoten gefunden wurde, ist augenscheinlich darauf zurückzuführen, dass sich die Realgruppen seltener einigten. Verglichen damit bleibt die Einigungsquote der Nominal- bzw. Ultimatumgruppen über die Experimente hinweg deskriptiv stabiler. Es ist daher denkbar, dass die Realgruppen in Experiment 4 eher gewillt waren, die Verhandlung zu beenden, um stattdessen weitere Postkorbaufgaben zu bearbeiten, während die nicht Interagierenden gewohnt zügig verhandelten und sich damit einhergehend ohnehin schneller wieder den anderen Tätigkeiten widmen konnten.

Während sich die Einigungsquoten nicht in Abhängigkeit der Gruppenart unterschieden, konnte hingegen gezeigt werden, dass die Realgruppen systematisch schlechter in den Postkorbaufgaben abschnitten als die Ultimatum- und als die Nominalgruppen; sie erzielten weniger Punkte und erhielten dementsprechend einen geringeren finanziellen Bonus für diesen Teil des Experiments. Dabei ist zu beachten, dass sowohl die Verhandlung als auch das richtige Lösen der Postkorbaufgaben zu gleichen Teilen gewichtet in die finale finanzielle Vergütung der Teilnehmenden einging. Dies wurde den Teilnehmenden auch entsprechend kommuniziert, sodass davon auszugehen ist, dass ihnen die gewissenhafte Bearbeitung beider Teile des Experiments in etwa gleich wichtig waren. Da die Postkorbaufgaben in allen Gruppen dieselben waren und außerdem bewusst so gewählt wurden, dass sie leicht zu lösen waren, ist der Nachteil der Realgruppen mit hoher Wahrscheinlichkeit darauf zurückzuführen, dass die real Interagierenden mehr Zeit in die Verhandlung investiert hatten und somit weniger Postkorbaufgaben bearbeiten konnten.

In der Betrachtung der Gesamtleistung des Experiments erreichten die Ultimatum- und Nominalgruppen, die während der Verhandlung zu einer Einigung kamen, eine höhere Punktzahl als die Realgruppen, die sich geeinigt hatten. Die Einigungsquoten der Gruppenarten unterschieden sich nicht systematisch, aber stattdessen konnten die Ultimatum- und Nominalgruppen, die die Verhandlung mit einer Einigung beendeten, insgesamt mehr Punkte und eine höhere Vergütung erreichen als die zu einer Einigung gekommenen Realgruppen. Aus diesen Ergebnissen lässt sich schließen, dass die Verhandlungsmethoden, die ohne soziale Interaktion auskommen, ökonomischer sein können und es den Beteiligten ermöglichen, die in der Verhandlung eingesparten zeitlichen Ressourcen für die Bearbeitung anderer Aufgaben einzusetzen. In der Praxis sollte daher berücksichtigt werden, dass

Ressourcen, die für eine Verhandlung mit direkter sozialer Interaktion aufgewendet werden, folglich in anderen Bereichen fehlen. Dies könnte potenziell dazu führen, dass diese anderen Bereiche weniger zufriedenstellend bearbeitet werden können, wenn eine Realverhandlung gewählt wird. Gesetzt den Fall, dass in diesem Experiment nur ausnahmsweise kein signifikanter Unterschied zwischen den Gruppenarten gefunden wurde und tatsächlich Prozessgewinne in der in den vorangegangenen Experimenten gefundenen Stärke existieren, würde die Leistung der Ultimatum- bzw. Nominalgruppen in den Postkorbaufgaben dennoch schwer wiegen. Es ist davon auszugehen, dass die Ultimatum- bzw. Nominalgruppen eine potenziell schlechtere Verhandlungsleistung mithilfe ihrer Leistung in anderen Aufgaben kompensieren können.

Der Haupteffekt für Framing, der in Studie 2 gezeigt werden konnte, konnte in diesem Experiment nicht repliziert werden. Ebenso konnte keine signifikante Interaktion des Framings mit der Gruppenart gefunden werden, was mit den Ergebnissen der Studie 2 in Einklang steht. Entgegen der Vermutung wirkte sich das Framing demnach nicht systematisch auf die Einigungsquote oder auf die Beziehung zwischen der Gruppenart und der Einigungsquote aus. Dies lässt darauf schließen, dass der Framing-Effekt auf Verhandlungsergebnisse, sofern tatsächlich existent, eher klein und entsprechend fragil ist. Damit einhergehend werden auch in der bestehenden Framing-Literatur eher geringe Effektstärken gefunden (z.B. De Dreu et al., 1992). Die eingesetzten Manipulationskontrollen lassen zumindest teilweise darauf schließen, dass die Manipulation des Framings erfolgreich war; für zwei von vier Items wurde ein signifikanter Mittelwertsunterschied zwischen den Framing-Bedingungen in antizipierter Richtung gefunden. Dass dieser Unterschied für die anderen beiden Items nicht signifikant gefunden wurde, könnte auf die konkrete Formulierung ebendieser zurückzuführen sein. Einen möglichst großen Teil des Gesamterlöses für sich beanspruchen zu wollen, muss den Personen im Gain Frame nicht zwangsläufig wichtiger gewesen sein als den Personen im Loss Frame. Diese beiden Items stellen daher eine eher schwache bzw. indirekte Manipulationskontrolle dar.

In Bezug auf die in dieser Arbeit thematisierte Forschungsfrage lässt sich zusammenfassend schließen, dass soziale Interaktion nicht in allen Situationen signifikant förderlich für das Verhandlungsergebnis ist. Während die bisherige Forschung die Verhandlung meist als ein isoliertes Ereignis betrachtete, wurde die Verhandlung im Rahmen dieses Experiments in einen größeren Kontext mit weiteren Aufgaben eingebunden. Während die nicht interagierenden Dyaden deskriptiv (aber nicht signifikant) seltener zu einer Einigung kamen, erzielten sie eine bessere Leistung in anderen Aufgaben. Bezüglich des

Verhandlungsergebnisses konnten in Experiment 4 keine signifikanten Unterschiede zwischen den Gruppenarten gefunden werden, allerdings war die Zielerreichung in anderen Aufgaben stattdessen höher. In der Realität finden Verhandlungen in den meisten Fällen nicht losgelöst von anderen Tätigkeiten statt. Experiment 4 ergänzt die bestehende Literatur um genau diese zusätzliche Betrachtungsebene und konnte unter diesen realitätsnahen Umständen keine signifikanten Prozessgewinne finden. Auf Basis dieser Erkenntnisse ist denkbar, dass die bereits publizierten Effekte möglicherweise anders ausfallen würden, wenn das Führen einer direkt interaktiven Verhandlung mit Opportunitätskosten verbunden wäre.

Allgemeine Diskussion

Zusammenfassung der Ergebnisse

Im Rahmen dieser Arbeit wurde die Grundannahme der Verhandlungsforschung, dass Verhandlungen mit direkter sozialer Interaktion zu erfolgreicheren Ergebnissen führen, zum ersten Mal systematisch auf den Prüfstand gestellt. Unter Verwendung unterschiedlicher distributiver und integrativer Verhandlungsparadigmen konnte wiederholt gezeigt werden, dass Realgruppen diversen anderen Konfliktlöseverfahren ohne soziale Interaktion signifikant überlegen waren. In den Experimenten 1-2 wurden distributive Verhandlungen untersucht. Eine Verhandlung ist dann distributiv, wenn der Gewinn einer Partei automatisch den Verlust der anderen Partei in selber Höhe bedeutet. In den Experimenten 1a und 1b wurde der Tausch zweier Güter verhandelt; Experiment 2 stellte eine klassische Preisverhandlung dar. Den Experimenten war demnach gemeinsam, dass jeweils um einen einzigen distributiven Gegenstand verhandelt wurde. Die Mitglieder der Nominalgruppen dieser Experimente unterbreiteten jeweils ein Angebot über den Tausch der Güter (Experiment 1a und 1b) bzw. ein Preisangebot (Experiment 2), welches für sie gerade noch akzeptabel war, bevor sie eine Nicht-Einigung bevorzugten. Die Abgabe dieser Angebote erfolgte individuell und ohne sozialen Austausch, während die Realgruppen in direkten Kontakt miteinander traten. Die Qualität des Verhandlungsergebnisses wurde daran gemessen, ob der Verteilungskonflikt gelöst werden konnte (= Einigung) oder nicht (= Impasse). Für die Experimente 1-2 konnte gefunden werden, dass die Realgruppen eine signifikant höhere Einigungsquote erreichten als die Nominalgruppen. Die Realgruppen konnten somit Prozessgewinne realisieren: Die Qualität ihrer Verhandlungsergebnisse war derer der Nominalgruppen signifikant überlegen. Eine signifikant höhere Einigungsquote der Realgruppen im Vergleich zu den Nominalgruppen ergab ebenfalls eine entsprechende Metaanalyse, die über die Experimente

1a, 1b und 2 gerechnet wurde. Für distributive Verhandlungen konnte daher die implizite Annahme der Verhandlungsforschung, dass soziale Interaktion der Konfliktlösung zuträglich ist, erstmalig empirisch gestützt werden. Anschließend wurde getestet, ob sich auch in integrativen Verhandlungen Prozessgewinne zeigten, die komplexer sind als die in den ersten Experimenten untersuchten distributiven Verhandlungen. Dies war nicht nur für die Überprüfung der Robustheit der Prozessgewinne wichtig, sondern auch praxisrelevant, da in der Realität viele Verhandlungen integratives Potenzial bergen. Integrativ ist eine Verhandlung dann, wenn Lösungen möglich sind, bei denen beide Parteien genau das erhalten, das sie am stärksten präferieren (Win-Win-Lösungen). Dabei werden Win-Win-Lösungen durch systematische, die jeweiligen Präferenzen berücksichtigende, Zugeständnisse auf einzelnen Gegenständen erreicht (= logrolling). In Experiment 3 wurde um die Aufteilung von neun Haushaltsgegenstände verhandelt. Die Gegenstände konnten entweder abgegeben oder behalten werden. Es waren keine partiellen Einigungen möglich, was bedeutet, dass eine Zuteilung für alle neun Gegenstände vereinbart werden musste, um zu einer Einigung zu gelangen. Erneut wurde die Einigungsquote als primäres Qualitätsmaß erhoben. Zusätzlich wurde die Integrativität der Einigungen ermittelt. Eine Einigung war umso integrativer, je stärker sie die jeweiligen Präferenzen der Parteien berücksichtigte. Je integrativer die Einigung, desto mehr gemeinsame Verhandlungspunkte erreichten die Dyaden. Dadurch, dass dieses integrative Verhandlungsparadigma wesentlich komplexer war als die distributiven der ersten Experimente, musste die Operationalisierung der Nominalgruppe angepasst werden. Der Logik der ersten Experimente folgend wurde zunächst eine Nominalgruppenmethode entwickelt, im Zuge derer die Parteien alle möglichen für sie akzeptablen Aufteilungsmöglichkeiten angaben. Da sich die Umsetzung einer solchen Nominalgruppe in anderen Verhandlungen, die noch komplexer sind, beispielsweise weil sie partielle Einigungen zulassen oder die Lösungsmöglichkeiten pro Gegenstand weitere Abstufungen erlauben, noch komplizierter gestaltet, wurde eine zweite nicht-interaktive Verhandlungsmethode etabliert (Ultimatumgruppe). In den Ultimatumgruppen wurde ein einziger Aufteilungsvorschlag formuliert, der der Gegenseite vorgelegt wurde. Diese entschied darüber, ob sie den Vorschlag annehmen (= Einigung) oder ablehnen wollte (= Impasse). Auch für die integrative Verhandlung konnten signifikante Prozessgewinne gefunden werden; die Realgruppen einigten sich signifikant häufiger als die Ultimatumgruppen und als die Nominalgruppen. Darüberhinausgehend erzielten die Realgruppen, die sich einigten, signifikant höhere Punktzahlen, das bedeutet integrativere Lösungen, als die Ultimatumgruppen, die zu einer Einigung gelangt waren. Von denen der zu

einer Einigung gelangten Nominalgruppen unterschied sich die Integrativität der Lösungen der beiden anderen Gruppenarten hingegen nicht signifikant. Die signifikant höheren Einigungsquoten der Realgruppen in Experiment 1-3 sowie die mit den Ultimatumgruppen verglichene Überlegenheit in der Integrativität der Einigungen in Experiment 3 stehen im Einklang mit der These gängiger Verhandlungsratgeber, dass sich soziale Interaktion förderlich auf die Lösung von Verteilungskonflikten auswirkt. Die direkte Kommunikation mit der Gegenseite hatte in den genannten Fällen einen positiven Effekt auf den Verhandlungserfolg.

Was bis dato hingegen noch nicht berücksichtigt wurde, ist die Tatsache, dass Verhandlungen in der Realität selten ein isoliertes Ereignis darstellen. Während den Versuchspersonen in den bisher untersuchten Verhandlungssituationen keine wesentlichen Kosten für die in die Verhandlung investierten Ressourcen entstanden, können Verhandlungen in der Praxis durchaus kostspielig sein. Sobald andere Aufgaben zusätzlich zu der Verhandlung zu erledigen sind, ist es wahrscheinlich, dass Personen mit Bedacht abwägen, wie viel Kapazität ihnen für das Führen der Verhandlung zur Verfügung steht. Es ist daher denkbar, dass nicht-interaktive ressourcensparende Konfliktlösemöglichkeiten entscheidende Vorteile mit sich bringen, sobald Verhandlungen in realitätsnähere Kontexte eingebunden sind. Um zu überprüfen, ob die Grundannahme der Verhandlungsforschung auch dann noch gestützt wird, wenn solche ökonomischen Abwägungen relevant sind, wurde ein abschließendes Experiment durchgeführt, bei dem die in die Verhandlung investierte Zeit mit Kosten verbunden war. In Experiment 4 wurde daher nicht nur eine distributive Preisverhandlung geführt. Zusätzlich sollten weitere Aufgaben erledigt werden, die, genau wie der Verhandlungserfolg, auszahlungsrelevant waren. Analog zu den vorherigen Experimenten unterbreiteten die Mitglieder der Nominalgruppen individuell für sie akzeptable Angebote, während die Mitglieder der Ultimatumgruppen privat einen einzigen ultimativen Vorschlag formulierten, über dessen Annahme die jeweilige Gegenseite entschied. Die Qualität des Verhandlungsergebnisses wurde auch in Experiment 4 anhand der Einigungsquote bemessen. Außerdem wurde die Leistung in den zusätzlichen Aufgaben sowie die Gesamtleistung (Verhandlung plus Zusatzaufgaben) in Abhängigkeit der Versuchsbedingungen analysiert. In diesem Experiment zeigte sich erstmalig keine signifikante Überlegenheit der Realgruppe, jedoch entsprach die Tendenz der vorangegangenen Studien insofern als sich die Realgruppen deskriptiv häufiger einigten als die Ultimatum- und Nominalgruppen. Stattdessen konnte herausgefunden werden, dass diejenigen, die ohne soziale Interaktion verhandelten, in den zusätzlichen Aufgaben bessere

Ergebnisse erreichten; sowohl die Ultimatum- als auch die Nominalgruppen erzielten signifikant mehr Punkte in den Zusatzaufgaben als die Realgruppen. Die Gesamtleistung betreffend konnte kein signifikanter Vorteil der Ultimatum- bzw. der Nominalgruppen gegenüber der Realgruppen gefunden werden, wenn alle Dyaden in die Analyse einbezogen wurden. Deskriptiv war die Leistung der Realgruppen hingegen schlechter als die der anderen beiden Gruppen. Wurde stattdessen nur die Gesamtleistung derjenigen analysiert, die während der Verhandlung zu einer Einigung kamen, wurde diese deskriptive Tendenz signifikant und es zeigte sich, dass die Realgruppen systematisch schlechter abschnitten als die Ultimatum- und als die Nominalgruppen. Damit zeigte die abschließende Studie die Wichtigkeit, Verhandlungen in einem größeren Kontext zu betrachten, in dem andere Aufgaben zusätzlich relevant sind. Sobald die Verhandlung unter realitätsnäheren Bedingungen stattfand, fanden sich keine signifikanten Prozessgewinne mehr, welche in den vorangegangenen Studien zuverlässig gezeigt werden konnten. Während Realgruppen in einer Umwelt ohne unmittelbar drängende weitere Aufgaben signifikant höhere Einigungsquoten als ultimativ bzw. nominell Verhandelnde und integrativere Lösungen als ultimativ Verhandelnde erreichten (Experimente 1-3), waren sie Ultimatum- und Nominalgruppen in der Erfüllung anderer Aufgaben signifikant unterlegen (Experiment 4).

In jedem der hier berichteten Experimente wurde ein weiterer Faktor experimentell manipuliert, um dessen potenziell störenden Einfluss zu kontrollieren bzw. um dessen Wirkung auf die Beziehung zwischen der Gruppenart (Realgruppe vs. Nominalgruppe und teilweise vs. Ultimatumgruppe) und dem Verhandlungsergebnis zu untersuchen. Keiner dieser Faktoren wirkte sich statistisch bedeutsam auf die Effekte, die die Gruppenart auf die Verhandlungsleistung hatte, aus. Weder die Kongruenz des Fokus, noch das Framing des Verhandlungsergebnisses, noch die soziale Wertorientierung fungierten als signifikante Moderatoren. Somit scheinen die gefundenen Prozessgewinne sehr robust zu sein, da sie nicht signifikant von klassischen Determinanten des Verhandlungsprozesses bzw. -ergebnisses moderiert wurden.

Über alle Studien hinweg kann zusammenfassend festgestellt werden, dass sich soziale Interaktion prinzipiell förderlich auf die Qualität von Verhandlungsergebnissen auswirkt. Damit wird die in der Literatur postulierte Empfehlung, in Konfliktsituationen in direkten Austausch zu treten, erstmalig empirisch gestützt. Wenn hingegen zusätzliche Aufgaben neben der Verhandlung bearbeitet werden sollen, zeigt sich kein signifikanter Unterschied in den Einigungsquoten der Real-, Ultimatum, und Nominalgruppen, wobei das deskriptive Befundmuster mit den vorangegangenen Experimenten vergleichbar war. In der Betrachtung

der Gesamtleistung aller Dyaden schnitten die Realgruppen nicht signifikant schlechter ab als die Ultimatum- bzw. Nominalgruppen. Wurden hingegen nur diejenigen Dyaden in die Analyse einbezogen, die sich in der Verhandlung geeinigt hatten, zeigte sich eine signifikante Überlegenheit der Ultimatum- und der Nominalgruppen gegenüber der Realgruppen; sie erreichten eine signifikant höhere Gesamtpunktzahl als die Realgruppen.

Einordnung der Ergebnisse in die Literatur

Dass sich über die hier berichteten Studien hinweg regelmäßig Prozessgewinne zeigten, was zusätzlich durch die Metaanalyse der Experimente 1a, 1b und 2 gestützt wurde, steht im Einklang mit der bisherigen Verhandlungsforschung und den Empfehlungen etablierter Verhandlungsratgeber. Bis dato wurde stets implizit angenommen, dass der direkte Kontakt mit der Gegenseite eine positive Wirkung auf den Verhandlungsausgang hat (siehe beispielsweise Fisher et al., 2011; Geiger, 2013). Die vorliegende Arbeit machte diese implizite Grundannahme erstmalig empirisch überprüfbar und konnte Evidenz präsentieren, die mit der Annahme vereinbar ist. Somit wurde ein wichtiger Beitrag in der empirischen Fundierung des postulierten Vorteils von sozialer Interaktion in der Konfliktbearbeitung geleistet. Diese empirische Fundierung ist auch vor dem Hintergrund relevant, dass aus der Literatur bereits entsprechende Praxisempfehlungen abgeleitet wurden (z.B. in Fisher et al., 2011). Diese konnten grundsätzlich durch die hier berichteten Experimente gestützt werden. Sollen jedoch weitere Aufgaben zusätzlich zu der Verhandlung bearbeitet werden, zeigte sich keine signifikante Überlegenheit der Realgruppen in der Qualität der Verhandlungsergebnisse. Somit konnte die Empfehlung der Verhandlungsforschung nicht für den Fall gestützt werden, in dem die Verhandlungen unter realeren Bedingungen geführt wurden. Sollten sich auch in zukünftigen (konzeptuellen) Replikationen des Experiments 4 keine signifikanten Prozessgewinne zeigen, sollte die Empfehlung eventuell relativiert werden.

Um den Einfluss, den die soziale Interaktion auf die Einigungsquote sowie auf die Integrativität der Einigung hat, messbar zu machen, wurden im Rahmen dieser Arbeit erstmalig Nominal- bzw. Ultimatumgruppen eingesetzt, die während der Verhandlung zu keiner Zeit mit der Gegenseite in Kontakt traten und somit einen direkten Vergleichsmaßstab zu den sozial interagierenden Realgruppen darstellten. Das Konzept der Nominalgruppe, wie es aus der Gruppenforschung bekannt ist, wurde als Novum in die Verhandlungsforschung eingebracht und erweiterte diese somit um eine zusätzliche theoretische Betrachtungsebene. Das bedeutet, dass anhand der in dieser Arbeit entwickelten Nominalgruppen die Leistung

derjenigen, die für die Verhandlung in sozialen Austausch treten, beurteilt werden kann. Wann immer ein theoretischer Vergleichsmaßstab für die Leistung von Verhandlungen mit sozialer Interaktion benötigt wird, können zukünftig Nominalgruppen eingesetzt werden. Im Rahmen dieser Arbeit wurden unterschiedliche Operationalisierungen der Nominalgruppe etabliert und getestet. Dass verschiedene Varianten der Nominalgruppen entwickelt wurden, ist insofern bedeutsam, als sie auf verschiedene Verhandlungsparadigmen der Grundlagenforschung übertragbar sind.

Die aus der sozialpsychologischen Gruppenforschung bekannten Nominalgruppen ließen sich deshalb gut auf die Verhandlungsforschung übertragen, da Verhandlungen ebenfalls als eine Art der Gruppenaufgabe verstanden werden können. Wie in typischen Gruppenaufgaben, soll auch im Zuge von Verhandlungen ein gemeinsames Problem gelöst werden. Während innerhalb einer klassischen Gruppenaufgabe beispielsweise eine geeignete Person für eine Arbeitsstelle gefunden werden soll, ist es Ziel der Verhandelnden, eine geeignete Lösung für das Verteilungsproblem (beispielsweise für die Verteilung unterschiedlicher Güter, siehe Experimente 1a und 1b) zu finden. Anders als in der Gruppenforschung, die bisher überwiegend Prozessverluste fand (Schulz-Hardt & Brodbeck, 2021), konnten im Rahmen dieser Arbeit hingegen vorwiegend Prozessgewinne gezeigt werden. Wäre man davon ausgegangen, dass Verhandlungen genau derselben Systematik folgen wie die Gruppenaufgaben der sozialpsychologischen Gruppenforschung, hätte man wahrscheinlich erwartet, dass sich auch in Verhandlungen eher Prozessverluste zeigen sollten. Dass stattdessen systematisch Prozessgewinne gefunden wurden, legt den Schluss nahe, dass Verhandlungen andere Prozesse zugrunde liegen als den bisher in der Gruppenforschung untersuchten Aufgaben. Die typischen Gruppenparadigmen wie zum Beispiel die oben genannte Aufgabe aus dem Bereich der Personalauswahl oder anderen Problemlöseaufgaben (beispielsweise Prognoseaufgaben oder Schätzaufgaben) erfordern in aller Regel die kooperative Zusammenarbeit aller Beteiligten, da es das gemeinsame Ziel darstellt, die Aufgabe so gut wie möglich zu lösen (siehe z.B. Schultze et al., 2012; Schulz-Hardt et al., 2006; Stern et al., 2017). Im direkten Vergleich dazu liegen Verhandlungen stattdessen eher kompetitive Motive zugrunde, da die Parteien, wie in den meisten hier berichteten Experimenten, konkurrierende Interessen verfolgen und dementsprechend danach streben, eine für sie persönlich vorteilhafte Einigung zu erzielen (Davis et al., 1976). Vor diesem Hintergrund ist es besonders bemerkenswert, dass sich in der vorliegenden Arbeit überwiegend Prozessgewinne fanden, während in den klassischen, hauptsächlich kooperativen, Gruppenaufgaben oft Prozessverluste auftreten.

Potenzielle Erklärungen für die gefundenen Prozessgewinne

Über die hier berichteten Studien hinweg konnte mehrfach gezeigt werden, dass der soziale Austausch während der Verhandlung insofern einen Mehrwert darstellte, als er die Qualität der Verhandlungsergebnisse positiv beeinflusste. Nachfolgend wird darüber spekuliert, wie die gefundenen Prozessgewinne erklärt werden könnten. Die Annahmen basieren auf Plausibilität und nicht auf empirischen Daten. Es ist anzunehmen, dass die Parteien während der sozialen Interaktion erfolgreich die jeweils für sie akzeptablen Einigungsbereiche eruiert hatten, was die einvernehmliche Lösung des Verteilungskonflikts begünstigte. Die Möglichkeit, die eigenen Präferenzen kommunizieren zu können, konnte in den Realgruppen wahrscheinlich dazu beitragen, ein gemeinsames Verständnis des Verteilungskonflikts zu entwickeln. Eine potenzielle Fehlwahrnehmung zwischen den Parteien, die gegenseitigen Vorstellungen einer Übereinkunft betreffend, hätte mithilfe der sozialen Interaktion korrigiert werden können. Die Möglichkeit des Erfassens des akzeptablen Einigungsbereichs der Gegenseite bzw. die Chance der eventuellen Korrektur der eigenen Sichtweise auf den Konflikt durch den Kontakt mit der Gegenseite war in den Ultimatum- bzw. Nominalgruppen per se nicht gegeben, was deren häufig gefundene signifikante Unterlegenheit der Ergebnisqualität erklären könnte. Die Verhandelnden der Ultimatum- bzw. Nominalgruppen konnten sich bei der privaten Unterbreitung ihrer Vorschläge ausschließlich auf ihre eigenen Informationen fokussieren und konnten daher lediglich erahnen, ob die jeweilige Gegenseite mit ihren unterbreiteten Vorschlägen d'accord gehen würde. Nach der einmaligen Unterbreitung der Vorschläge in den nicht-interaktiven Gruppen konnte keine weitere Anpassung mehr vorgenommen werden. Sollte ein Mitglied der Ultimatum- oder Nominalgruppe beispielsweise eine sehr ambitionierte Preisvorstellung kommuniziert haben, weil es seine eigene Position in der Verhandlung überschätzt hatte, gab es nachfolgend keine Möglichkeit der Korrektur, was in der Natur der Sache liegt. Dies könnte das häufigere Zustandekommen von Impasses in den Verhandlungen ohne soziale Interaktion gefördert haben. Alle hier untersuchten Ultimatum- und Nominalgruppen hatten, genau wie die Realgruppen, die Möglichkeit, ihre Vorstellungen von einer akzeptablen Einigung auszudrücken. Deshalb ergibt sich keine grundsätzliche Benachteiligung der nicht-interaktiven Verhandlungsdyaden, die Äußerung des präferierten Verhandlungsausgangs betreffend.

Die hohe Einigungsquote in den Realgruppen, die studienübergreifend gefunden wurde, könnte auch dadurch begünstigt worden sein, dass der soziale Druck, sich zu einigen, in direkter Konfrontation mit der Gegenseite besonders hoch ist. Die Hürde, selbstdienliche

Angebote zu unterbreiten, ist in den Realgruppen möglicherweise höher als in den Ultimatum- bzw. Nominalgruppen, weil letztgenannte nicht mit der anderen Partei in Kontakt stehen und sie sich daher auch nicht für ihre (eigennützigen) Vorschläge rechtfertigen müssen. Um eine direkte Auseinandersetzung mit der Gegenseite zu vermeiden, könnte es im Interesse der Mitglieder der Realgruppen sein, sich im direkten Kontakt kooperativ zu präsentieren. Es ist darüber hinaus nicht unwahrscheinlich, dass sich die Parteien nach der Verhandlung noch einmal begegnen. Auch vor diesem Hintergrund mag es für die Mitglieder der Realgruppen aversiv gewesen sein, besonders rigoros mit der jeweiligen Gegenseite zu debattieren bzw. sehr eigennützige Forderungen zu stellen, die eine gütliche Übereinkunft unmöglich machten. Außerdem ist denkbar, dass sozial ängstliche Personen in einer Verhandlung mit sozialer Interaktion noch zurückhaltendere Angebote unterbreiten als wenn sie nominell oder ultimativ verhandelt hätten. Im Vergleich zu Realverhandlungen sind nominelle bzw. ultimative Verhandlungen prinzipiell anonym. Dadurch, dass die Mitglieder dieser beiden Gruppenarten ihre Forderungen individuell formulierten und sie nicht gegenüber der anderen Partei begründen mussten, waren sie ambitionierter. Durch diese erhöhte Eigennützigkeit der Vorschläge in den nicht-interaktiven Gruppen wurde deren Vereinbarkeit daher erschwert.

Praktische Implikationen

Grundsätzlich sprechen die Ergebnisse dieser Arbeit für den praktischen Einsatz von direkter sozialer Interaktion im Konfliktlösungsprozess, da sich hierbei wiederholt Prozessgewinne fanden. Wie von der bisherigen Literatur postuliert, zeigten die vorliegenden Experimente überwiegend, dass soziale Interaktion einen förderlichen Einfluss auf die Qualität von Verhandlungsergebnissen hat. Somit wurde die ausgesprochene Praxisempfehlung, sich im Falle des Vorliegens eines Verteilungskonflikts in den sozialen Austausch zu begeben, empirisch für die Situationen gestützt, in denen die Verhandlung isoliert, das bedeutet unabhängig von anderen Aufgaben, stattfand (Experimente 1-3). Sofern neben der Verhandlung keinen zusätzlichen Tätigkeiten nachgegangen werden muss und entsprechende Ressourcen zur Verfügung stehen, sollte die Verhandlung demnach interaktiv geführt werden, da der Einsatz von sozialer Interaktion unter diesen Bedingungen die Wahrscheinlichkeit erhöht, den Verteilungskonflikt zu lösen.

Wenn hingegen über die Verhandlung hinausgehend weitere wichtige Aufgaben erledigt werden mussten, konnte in dieser Arbeit kein systematischer Vorteil einer sozial interaktiven Verhandlung gefunden werden (Experiment 4). Unter solchen Umständen könnte

es in der Praxis daher sinnvoller sein, die Ressourcen eher in die Bearbeitung der weiteren Aufgaben zu investieren, da in Experiment 4 gezeigt werden konnte, dass die nominellen bzw. ultimativen Verhandlungsdyaden in den Zusatzaufgaben eine signifikant höhere Punktzahl erreichten. Dass eine Verhandlung eine von mehreren zu erledigenden Tätigkeiten darstellt, für die Ressourcen aufgewendet werden müssen, ist in der Realität häufig der Fall. Insbesondere für Personen, die im Zuge ihrer beruflichen Beschäftigung verhandeln, ist der ökonomische Einsatz ihrer Kapazitäten höchst relevant. Wenn Vorgesetzte an einem Vormittag beispielsweise nicht nur eine Gehaltsverhandlung führen, sondern auch andere wichtige Investitionsentscheidungen treffen müssen, könnte es sinnvoll sein, die Gehaltsverhandlung ultimativ oder nominell zu führen, um über mehr Ressourcen für das Treffen der anderen Entscheidungen verfügen zu können. Einschränkend sei hierbei angemerkt, dass Experiment 4 das erste seiner Art darstellt. Bisher ist keine andere Studie bekannt, in der Opportunitätskosten für langes Verhandeln in dieser Form induziert wurden. (Konzeptuelle) Replikationen des Experiments 4 sollten daher zukünftig durchgeführt werden, um die Robustheit der Befunde testen zu können. Außerdem wäre eine Folgestudie interessant, im Rahmen derer der Einsatz des Postkorbs manipuliert wird. So könnte die Verhandlungsleistung derjenigen, die ausschließlich die Verhandlung führen, mit der Verhandlungsleistung derjenigen, die zusätzlich Postkorbaufgaben bearbeiten müssen, systematisch innerhalb eines Experiments verglichen werden – dieser Vergleich ist auf Grundlage der hier berichteten Daten ja nur zwischen Experimenten möglich.

Die neue Perspektive, die sich auf Basis von Experiment 4 auf den Einsatz von sozialer Interaktion in Verhandlungen in einem größeren Kontext eröffnete, macht deutlich, dass es in der Realität Situationen geben mag, in denen direkter Kontakt zwischen den Verhandelnden kostspielig sein kann. Der Einsatz von Nominalgruppen könnte daher möglicherweise in solchen Anwendungsfällen durchaus angebracht sein. Obwohl die Nominal- bzw. Ultimatumgruppen in den Experimenten der vorliegenden Arbeit in erster Linie als theoretischer Vergleichsmaßstab dienen, um einschätzen zu können, welchen Einfluss soziale Interaktion auf die Lösung von Verteilungskonflikten hat, könnten sie gegebenenfalls zukünftig auch in der Praxis eingesetzt werden. In dieser Arbeit konnte zwar keine systematische Überlegenheit in Bezug auf die Einigungsquote gefunden werden, aber ein wesentlicher Vorteil nicht-interaktiver Konfliktlösemethoden bestünde darin, dass diese weniger zeitintensiv und damit weniger aufwändig sind. Die Ressourcen, die durch die nicht-interaktive Bearbeitung des Verteilungskonflikts eingespart werden, könnten dann wiederum in andere Tätigkeiten investiert werden. Außerdem sind nominelle bzw. ultimative

Verhandlungen, verglichen mit den bisher in der Forschung fokussierten alternativen Konfliktlösetechniken der Mediation, der Arbitration und deren Mischformen, insofern noch ressourcenschonender, als die Verhandelnden weitestgehend autonom agieren. Die finale Zusammenführung der individuellen Vorstellungen kann entweder durch Eingreifen einer dritten Partei oder aber durch die Verhandelnden selbst erfolgen. Mediation, Arbitration sowie die Mischformen können hingegen per definitionem nicht ohne eine vermittelnde Drittpartei stattfinden.

Limitationen

Abschließend werden die Erkenntnisse dieser Arbeit vor dem Hintergrund weniger Einschränkungen bewertet. Die hier untersuchten Verhandlungssituationen waren in aller Regel kaum emotional aufgeladen. Es war nicht davon auszugehen, dass die Versuchspersonen in besonders hitzige Diskussionen darüber verfallen würden, wie viel Zink sie beispielsweise gegen wie viel Silizium tauschen würden. Dies war aus einer forschungsethischen Perspektive durchaus intendiert, und aus einer pragmatischen Perspektive auch kaum vermeidbar. Dennoch sollte in der Interpretation der hier berichteten Ergebnisse beachtet werden, dass die persönliche Involviertheit im Vergleich zu Verhandlungssituationen der tatsächlichen Lebenswelt der Versuchspersonen eingeschränkt gewesen sein könnte. Es ist zwar denkbar, dass den Teilnehmenden die Verhandlungsleistung wichtig war, obwohl die Situation nicht besonders emotional aufgeladen war. Dennoch sollte die persönliche Relevanz der Teilnehmenden erhöht werden, indem die Verhandlungsleistung in den Experimenten 3 und 4 incentiviert wurde: Je besser das Verhandlungsergebnis in diesen Experimenten, desto höher die finanzielle Entlohnung. Offen bleibt nach den hier berichteten Laborstudien jedoch, ob die Ergebnisse anders ausgefallen wären, wenn Situationen aus dem realen Alltag der Versuchspersonen untersucht worden wären. Denkbar wäre in diesen Fällen eine geringere Einigungsquote in den Realgruppen als sie in den hier durchgeführten Studien gefunden wurde, weil Personen unter Umständen rigoroser verhandeln könnten, wenn die Verhandlung weitreichendere persönliche Konsequenzen hat. Dabei birgt die direkte soziale Interaktion das größte Konfliktpotenzial, da Kommunikationsprobleme auftreten können, die sich in nominellen Verhandlungssituationen per definitionem nicht ergeben – weder in den hier vorliegenden Experimenten noch in der Praxis. Während die Performanz der in dieser Arbeit untersuchten Nominalgruppen also wahrscheinlich sehr messgenau und valide erfasst werden konnte, ist es möglich, dass die Performanz von Realgruppen in der Realität in den hier vorliegenden Studien überschätzt

wurde. Allerdings ist ebenso denkbar, dass in realen Verhandlungen in der Praxis sogar noch mehr Anstrengung investiert wird, um zu einer einvernehmlichen Lösung zu gelangen, weil die persönliche Wichtigkeit im Vergleich zu einer experimentellen Verhandlung im Labor erhöht ist. Daraus ergibt sich eine besondere Motivation, im direkten Kontakt mit der Gegenseite einen beidseitig zufriedenstellenden Verhandlungsausgang herbeizuführen. In diesem Fall wären die Prozessgewinne, die durch soziale Interaktion generiert wurden, sogar unterschätzt worden. Ungeachtet dessen tragen die berichteten Experimente wesentlich dazu bei, Leistung von verhandelnden Dyaden überhaupt erst messbar und damit vergleichbar zu machen. Die Übertragung dieser Erkenntnisse auf Verhandlungen der echten Lebenswelt stellt einen nächsten Schritt dar, der die berichtete Grundlagenforschung erweitern könnte.

Experiment 4 konnte zeigen, dass Mitglieder der Ultimatumgruppen in anderen Aufgaben, die neben der Verhandlung zu erledigen sind, eine bessere Leistung erzielen als reale Dyaden. Wenn nun aus ökonomischen Gründen ein zeitsparender nicht-interaktiver Konfliktlösungsansatz gewählt werden soll, sollte beachtet werden, dass möglicherweise nicht alle alltäglichen Verhandlungen überhaupt nominell geführt werden können. Das betrifft vor allem die zwischenmenschlichen, privaten Verhandlungen auf der persönlichen Ebene, wie zum Beispiel Meinungsverschiedenheiten innerhalb einer Partnerschaft. In solchen Fällen wird es wahrscheinlich kompliziert sein, ein nominelles Format für die zugrundeliegende Problematik umzusetzen, welches beiden Seiten die Möglichkeit bietet, ihre Forderungen an die Gegenseite zu präzisieren und auf Basis dessen eine konkrete Einigung festzulegen. Eine nominelle Konfliktlösemethode in einer solchen Situation umzusetzen ist vor allem dann schwer möglich, wenn beide Seiten den Konflikt vollkommen unterschiedlich wahrnehmen. Wenn eine persönliche Streitigkeit also beispielsweise aufgrund eines Missverständnisses entstanden ist und die Parteien aneinander vorbeireden – was ja nicht selten der Fall ist – wird es schwierig werden, sich auf ein gemeinsames nominelles Format festzulegen. Wenn sich das Streitthema hingegen quantifizieren lässt, ist die Umsetzung einer nominellen Konfliktlösemethode im privaten Kontext einfacher möglich. Ein Beispiel in diesem Zusammenhang wäre eine Auseinandersetzung darüber, wer wie oft einkaufen geht. Die nominelle Verhandlung ist damit vor allem im professionellen, beruflichen Kontext relevant, da die dort gestellten Forderungen meist quantifizierbar und häufig ökonomischer Natur sind (beispielsweise in Verhandlungen um die Konditionen von Arbeitsverträgen). Aber auch in beruflichen Verhandlungen ist die Umsetzung einer Nominalmethode wahrscheinlich nicht immer umsetzbar. Dies ist beispielsweise dann der Fall, wenn schwer objektivierbare Themen diskutiert werden, wie etwa die (nicht monetäre) Wertschätzung der eigenen Arbeit.

Der in dieser Arbeit analysierte primäre Indikator für die Qualität der Verhandlungsergebnisse, das Erreichen einer Einigung, ist ein vergleichsweise grobes Maß. Es sagt aus, ob der Konflikt gelöst werden konnte oder nicht, differenziert aber nicht darüberhinausgehend. Dies war durchaus intendiert. Obwohl das Bilden einer Rangreihenfolge unterschiedlicher Einigungen dabei nicht möglich ist, wurde die Einigungsquote als primäre abhängige Variable gewählt, da es dasjenige Maß darstellt, mithilfe dessen die Forschungsfrage, die in dieser Arbeit untersucht wird, am besten und objektivsten beantwortet werden kann. Mithilfe dieser Arbeit sollte herausgefunden werden, ob sich soziale Interaktion förderlich oder hinderlich auf das Lösen von Verteilungskonflikten auswirkt. Bei dem Erreichen einer Einigung kann ein Konflikt objektiv als gelöst angesehen werden, während der Konflikt zwangsläufig als nicht gelöst gilt, sobald die Verhandlung in einem Impasse endet. Durch das gemeinsame Festlegen einer Einigung signalisieren die Verhandelnden, dass sie eine Lösung gefunden haben, die für beide Seiten tragbar ist. Dies ist für die Beantwortung der hier untersuchten Fragestellung relevant.

In allen hier berichteten Experimenten wurden auch Einigungen außerhalb der ZOPA als eine erfolgreiche Lösung des Verteilungskonflikts betrachtet und in die entsprechenden Analysen als Einigung miteinbezogen. Welche Partei durch eine Einigung außerhalb der ZOPA in welchem Ausmaß bevor- oder benachteiligt wird, kann auf verschiedene Weisen interpretiert werden und kann daher nicht ausschließlich an dem ökonomischen Ergebnis dieser Verhandlung festgemacht werden. In manchen Fällen kann es für eine Partei subjektiv sinnvoll sein, sich in einer Verhandlung ökonomisch schlechter zu stellen, und zwar beispielsweise dann, wenn bereits feststeht, dass sie noch einmal im Rahmen zukünftiger Verhandlungen auf die Gegenseite treffen wird. Sie könnte damit planen, dass die Gegenseite in dieser zukünftigen Verhandlung dann ihrerseits großzügige Zugeständnisse macht, um sich für den in der ursprünglichen Verhandlung realisierten Gewinn erkenntlich zu zeigen.

In Experiment 3 konnte zusätzlich zu der Einigungsquote die Integrativität der Einigung bestimmt werden, da das dort untersuchte Verhandlungsparadigma integratives Potenzial beinhaltet. Wenngleich die Integrativität impliziert, inwiefern die unterschiedlichen Präferenzen der Parteien erkannt und sinnvoll integriert wurden, misst auch sie, wie die Einigungsquote, die Qualität der Ergebnisse lediglich auf Dyadenebene. Zusätzlich interessant wären Maße, anhand derer Aussagen über den individuellen Verhandlungserfolg getroffen werden können. Beispielsweise könnte es für die Entscheidung darüber, ob man eine Real- oder Nominalverhandlung ansetzt, wichtig zu wissen sein, in welcher dieser beiden Verhandlungsarten fairere bzw. ausgeglichene Lösungen erreicht

werden. Maße für die Ausgeglichenheit der Verhandlungsergebnisse sind allerdings erst in spezifischen Teilbereichen der Verhandlungsforschung eingesetzt worden (beispielsweise in der Untersuchung des First Offer Effects, siehe u.a. Loschelder et al., 2014; Loschelder et al., 2016). Das liegt daran, dass es stark paradigmengabhängig ist, wie individuell vorteilhaft eine bestimmte Verhandlungslösung für die beteiligten Parteien tatsächlich ist. Angenommen, eine Verhandlungspartei verfügt über eine sehr attraktive BATNA, während der Gegenseite eine weniger attraktive BATNA vorliegt. Eine Einigung in der Mitte dieser ZOPA würde zwar bedeuten, dass sich beide Parteien gleich stark von ihrer BATNA auf die Gegenseite zubewegt haben, allerdings konnte sich die Partei mit der attraktiveren BATNA dennoch besserstellen, denn sie hatte von vornherein die bessere Ausgangslage. Der hier verwendete klassische Indikator für die Verhandlungsleistung – die Einigungsquote – stellt somit den wertneutralsten und paradigmengübergreifend vergleichsbarsten dar.

Die Wahl der Verhandlungsmethode (real vs. ultimativ vs. nominell) kann nicht nur davon abhängig sein, zu welchem ökonomischen Ergebnis sie führt, sondern beispielsweise auch davon, wie zufriedenstellend sie ist. Das beste ökonomische Ergebnis kann unter Umständen an subjektivem Wert verlieren, wenn der Verhandlungsprozess selbst nicht als zufriedenstellend oder die Zusammenarbeit mit der Gegenseite als negativ oder aversiv erlebt wird. Eine zwar wirtschaftlich erfolgreiche Verhandlung mag beispielsweise zwischenmenschlich so unbefriedigend verlaufen sein, dass die Parteien beschließen, keine langfristige Kooperation einzugehen. In einem solchen Fall wäre die Wahl einer nominellen Verhandlung wahrscheinlich nachhaltiger gewesen. Für die meisten praktischen Fragestellungen ist schlussendlich die Wirtschaftlichkeit entscheidend. Diese wurde daher in den präsentierten Experimenten priorisiert.

Diesbezüglich einschränkend sei angemerkt, dass die Wirtschaftlichkeit in den vorliegenden Experimenten jeweils für eine einzige Verhandlung analysiert wurde. Es ist denkbar, dass die nominelle Verhandlungssituation auch deshalb weniger erfolgreiche Ergebnisse erzielte, weil sie eine unvertraute Konfliktlösemöglichkeit darstellt. Erste eigene (unveröffentlichte) Experimente, die sich an die hier berichtete Forschung anschlossen, konnten zeigen, dass sich die Anzahl der Einigungen in Dyaden ohne soziale Interaktion über mehrere Verhandlungen hinweg erhöhen kann. Dabei wurde ein besonders starker Anstieg der Einigungsquote in Nominal- und Ultimatumgruppen in einer zweiten Verhandlung festgestellt. Es liegt daher nahe, dass Personen sich zunächst mit dem Verhandlungsmodus vertraut machen und anhand der Ergebnisse der ersten Verhandlung lernen müssen, um

festzustellen, inwiefern sie ihr Verhandlungsverhalten anpassen sollten, um eine Einigung zu erreichen.

Fazit und Ausblick

In den Studien der vorliegenden Arbeit konnte wiederholt gezeigt werden, dass ein Konfliktlöseverfahren mit direkter sozialer Interaktion häufiger zu einer Einigung in Verhandlungen führte als Konfliktlöseverfahren ohne Interaktion, d.h. dass Verhandlungsdynaden systematische Prozessgewinne in Verhandlungen realisieren. Dass die Überlegenheit der Realgruppen für eine Vielzahl von Kontexten und gegenüber unterschiedlicher Varianten der Nominalgruppe demonstriert werden konnte, spricht für die Robustheit dieses Effekts. Wurden hingegen Opportunitätskosten induziert, zeigte sich keine signifikante Überlegenheit der Realgruppe, sondern sogar eine Unterlegenheit in der Bewältigung konkurrierender Aufgaben. Dieser Befund unterstreicht die Relevanz des Kontexts, in den eine Verhandlung in der Realität eingebunden ist. Die von Störeinflüssen weitestgehend isolierte Gegenüberstellung der Verhandlungsergebnisse von Real- und Nominalgruppen in dieser grundlagenforschungsorientierten Arbeit stellt eine solide Basis für weitere Forschung dar. Diese könnte die beispielsweise kognitive oder motivationale Mechanismen eruieren, die den Prozessgewinnen zugrunde liegen oder den Real-Nominalgruppenvergleich in der Praxis untersuchen.

Literaturverzeichnis

- Bazerman, M. H., Magliozzi, T., & Neale, M. A. (1985). Integrative bargaining in a competitive market. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 35(3), 294–313. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(85\)90026-3](https://doi.org/10.1016/0749-5978(85)90026-3)
- Beersma, B., & De Dreu, C. K. W. (1999). Negotiation processes and outcomes in prosocially and egoistically motivated groups. *International Journal of Conflict Management*, 10(4), 385–402. <https://doi.org/10.1108/eb022831>
- Borenstein, M., Hedges, L. V., Higgins, J. P. T., & Rothstein, H. R. (2009). *Introduction to Meta-Analysis*. Wiley.
- Bright, D., & Parkin, W. (1998). How negotiators work in teams. *Management Research News*, 21(7/8), 20–36. <https://doi.org/10.1108/01409179810781536>
- Carnevale, P. J., & Pruitt, D. G. (1992). Negotiation and mediation. *Annual Review of Psychology*, 43(1), 531–582. <https://doi.org/10.1146/annurev.ps.43.020192.002531>
- Chen, H., Cohen, P., & Chen, S. (2010). How big is a big odds ratio? Interpreting the magnitudes of odds ratios in epidemiological studies. *Communications in Statistics—Simulation and Computation*, 39(4), 860–864.
<https://doi.org/10.1080/03610911003650383>
- Cohen, T., Leonardelli, G., & Thompson, L. L. (2014). Avoiding the agreement trap: Teams facilitate impasse in negotiations with negative bargaining zones. *Negotiation and Conflict Management Research*, 7(4), 232–242. <https://doi.org/10.1111/ncmr.12038>

- Conlon, D. E., Moon, H., & Ng, K. Y. (2002). Putting the cart before the horse: The benefits of arbitrating before mediating. *The Journal of Applied Psychology*, 87(5), 978–984.
<https://doi.org/10.1037/0021-9010.87.5.978>
- Curhan, J. R., Elfenbein, H. A., & Xu, H. (2006). What do people value when they negotiate? Mapping the domain of subjective value in negotiation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 91(3), 493–512. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.91.3.493>
- Davis, J. H., Laughlin, P. R., & Komorita, S. S. (1976). The social psychology of small groups: Cooperative and mixed-motive interaction. *Annual Review of Psychology*, 27, 501–541. <https://doi.org/10.1146/annurev.ps.27.020176.002441>
- De Dreu, C. K. W., Beersma, B., Steinel, W., & Van Kleef, G. A. (2007). The psychology of negotiation: Principles and basic processes. In A. W. Kruglanski & E. T. Higgins (Eds.), *Social Psychology: Handbook of Basic Principles* (pp. 608–629). The Guilford Press.
- De Dreu, C. K. W., & Carnevale, P. J. (2003). Motivational bases of information processing and strategy in conflict and negotiation. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 35, pp. 235–291). Elsevier Academic Press.
[https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(03\)01004-9](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(03)01004-9)
- De Dreu, C. K. W., Emans, B. J. M., & van de Vliert, E. (1992). Frames of reference and cooperative social decision-making. *European Journal of Social Psychology*, 22(3), 297–302. <https://doi.org/10.1002/ejsp.2420220307>

- De Dreu, C. K. W., Koole, S. L., & Steinel, W. (2000). Unfixing the fixed pie: A motivated information-processing approach to integrative negotiation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79(6), 975–987. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.79.6.975>
- De Dreu, C. K. W., van de Vliert, E., Carnevale, P. J. D., & Emans, B. J. M. (1995). Outcome frames in bilateral negotiation: Resistance to concession making and frame adoption. *European Review of Social Psychology*, 6(1), 97–125. <https://doi.org/10.1080/14792779443000021>
- De Dreu, C. K. W., & Van Lange, P. A. M. (1995). The impact of social value orientations on negotiator cognition and behavior. *Personality & Social Psychology Bulletin*, 21(11), 1178–1188. <https://doi.org/10.1177/01461672952111006>
- Drewes, S., Schultze, T., & Schulz-Hardt, S. (2011). Leistung in Gruppen. In D. Frey & H.-W. Bierhoff (Eds.), *Sozialpsychologie – Interaktion und Gruppe* (pp. 221–244). Hogrefe.
- Faul, F., Erdfelder, E., Buchner, A., & Lang, A.-G. (2009). Statistical power analyses using G*Power 3.1: Tests for correlation and regression analyses. *Behavior Research Methods*, 41(4), 1149–1160. <https://doi.org/10.3758/BRM.41.4.1149>
- Firth, D. (1993). Bias reduction of maximum likelihood estimates. *Biometrika*, 80(1), 27–38. <https://doi.org/10.1093/biomet/80.1.27>
- Fisher, R., Ury, W. L., & Patton, B. (2011). *Getting to yes: Negotiating agreement without giving in* (3rd ed.). Penguin.

- Frederiksen, N., Saunders, D. R., & Wand, B. (1957). The in-basket test. *Psychological Monographs: General and Applied*, 71(9), 1–28. <https://doi.org/10.1037/h0093706>
- Froman, L. A., Jr., & Cohen, M. D. (1970). Compromise and logroll: Comparing the efficiency of two bargaining processes. *Behavioral Science*, 15, 180–183. <https://doi.org/10.1002/bs.3830150209>
- Galinsky, A. D., Ku, G., & Mussweiler, T. (2009). To start low or to start high? The case of auctions versus negotiations. *Current Directions in Psychological Science*, 18(6), 357–361. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8721.2009.01667.x>
- Galinsky, A. D., & Mussweiler, T. (2001). First offers as anchors: The role of perspective-taking and negotiator focus. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81(4), 657–669. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.81.4.657>
- Geiger, I. (2013). Verhandlungsmanagement. In M. Kleinaltenkamp, W. Plinke, & I. Geiger (Eds.), *Auftrags- und Projektmanagement: Mastering Business Markets* (pp. 223–299). Springer Fachmedien Wiesbaden.
- Gelfand, M. J., Fulmer, C. A., & Severance, L. (2011). The psychology of negotiation and mediation. In S. Zedeck (Ed.), *APA handbook of industrial and organizational psychology, Vol 3: Maintaining, expanding, and contradicting the organization*. APA Handbooks in Psychology (pp. 495-554). American Psychological Association.
- Gill, R. W. T. (1979). The in-tray (in-basket) exercise as a measure of management potential. *Journal of Occupational Psychology*, 52(3), 185–197.

<https://doi.org/10.1111/j.2044-8325.1979.tb00453.x>

Greiner, B. (2015). Subject pool recruitment procedures: Organizing experiments with ORSEE. *Journal of the Economic Science Association*, *1*, 114–125.

<https://doi.org/https://doi.org/10.1007/s40881-015-0004-4>

Gunia, B. C., Swaab, R. I., Sivanathan, N., & Galinsky, A. D. (2013). The remarkable robustness of the first-offer effect: Across culture, power, and issues. *Personality & Social Psychology Bulletin*, *39*(12), 1547–1558.

<https://doi.org/10.1177/0146167213499236>

Güth, W., Schmittberger, R., & Schwarze, B. (1982). An experimental analysis of ultimatum bargaining. *Journal of Economic Behavior & Organization*, *3*(4), 367–388.

[https://doi.org/10.1016/0167-2681\(82\)90011-7](https://doi.org/10.1016/0167-2681(82)90011-7)

Heinze, G. (2009, 1–22 May). *Avoiding infinite estimates in logistic regression – theory, solutions, examples*. [Conference paper] 41èmes Journées de Statistique, SFdS, Bordeaux.

Hüffmeier, J., Zerres, A., Freund, P. A., Backhaus, K., Trötschel, R., & Hertel, G. (2019). Strong or weak synergy? Revising the assumption of team-related advantages in integrative negotiations. *Journal of Management*, *45*(7), 2721–2750.

<https://doi.org/10.1177/0149206318770245>

Ingham, A. G., Levinger, G., Graves, J., & Peckham, V. (1974). The Ringelmann effect: Studies of group size and group performance. *Journal of Experimental Social*

Psychology, 10(4), 371–384. [https://doi.org/10.1016/0022-1031\(74\)90033-X](https://doi.org/10.1016/0022-1031(74)90033-X)

Kerr, N. L. (1983). Motivation losses in small groups: A social dilemma analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45(4), 819–828.

<https://doi.org/10.1037/0022-3514.45.4.819>

Kerr, N. L., & Bruun, S. E. (1983). Dispensability of member effort and group motivation losses: Free-rider effects. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44(1), 78–94.

<https://doi.org/10.1037/0022-3514.44.1.78>

Köhler, O. (1926). Krafftleistungen bei Einzel- und Gruppenarbeit [Physical performance in individual and group situations]. *Industrielle Psychotechnik*, 3, 274–282.

Ku, G., Galinsky, A. D., & Murnighan, J. K. (2006). Starting low but ending high: A reversal of the anchoring effect in auctions. *Journal of Personality and Social Psychology*,

90(6), 975–986. <http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.90.6.975>

Kwon, S., & Weingart, L. R. (2004). Unilateral concessions from the other party: Concession behavior, attributions, and negotiation judgments. *The Journal of Applied Psychology*,

89(2), 263–278. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.89.2.263>

Latané, B., Williams, K., & Harkins, S. (1979). Many hands make light the work: The causes and consequences of social loafing. *Journal of Personality and Social Psychology*,

37(6), 822–832. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.37.6.822>

Lax, D. A., & Sebenius, J. K. (2006). *3-D negotiation: Powerful tools to change the game in*

your most important deals. Harvard Business School Press.

Lewicki, R. J., & Hiam A. (2011). *Mastering business negotiation: A working guide to making deals and resolving conflict*. John Wiley & Sons.

Loschelder, D. D., Swaab, R. I., Trötschel, R., & Galinsky, A. D. (2014). The first-mover disadvantage: The folly of revealing compatible preferences. *Psychological Science*, 25(4), 954–962. <https://doi.org/10.1177/0956797613520168>

Loschelder, D. D., & Trötschel, R. (2010). Overcoming the competitiveness of an intergroup context: Third-party intervention in intergroup negotiations. *Group Processes & Intergroup Relations*, 13(6), 795–815. <https://doi.org/10.1177/1368430210374482>

Loschelder, D. D., Trötschel, R., Swaab, R. I., Friese, M., & Galinsky, A. D. (2016). The information-anchoring model of first offers: When moving first helps versus hurts negotiators. *The Journal of Applied Psychology*, 101(7), 995–1012. <https://doi.org/10.1037/apl0000096>

Menkel-Meadow, C. J. (2015). Mediation, Arbitration, and Alternative Dispute Resolution (ADR). In J. D. Wright (Ed.), *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences* (pp. 70–74). Elsevier.

Morgan, P. M., & Tindale, R. S. (2002). Group vs individual performance in mixed-motive situations: Exploring an inconsistency. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 87(1), 44–65. <https://doi.org/10.1006/obhd.2001.2952>

Mullen, B., Johnson, C., & Salas, E. (1991). Productivity loss in brainstorming groups: A

meta-analytic integration. *Basic and Applied Social Psychology*, 12(1), 3–23.

https://doi.org/10.1207/s15324834basp1201_1

Neale, M. A., & Bazerman, M. H. (1985). The effects of framing and negotiator overconfidence on bargaining behaviors and outcomes. *Academy of Management Journal*, 28(1), 34–49. <https://doi.org/10.5465/256060>

Neale, M. A., Huber, V. L., & Northcraft, G. B. (1987). The framing of negotiations: Contextual versus task frames. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 39(2), 228–241. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(87\)90039-2](https://doi.org/10.1016/0749-5978(87)90039-2)

Olekalns, M. (2002). Negotiation as social interaction. *Australian Journal of Management*, 27(1), 39–46. <https://doi.org/10.1177/031289620202701S05>

Pinkley, R. L., Neale, M. A., & Bennett, R. J. (1994). The impact of alternatives to settlement in dyadic negotiation. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 57(1), 97–116. <https://doi.org/10.1006/obhd.1994.1006>

Polzer, J. T., & Neale, M. A. (1995). Constraints or catalysts? Reexamining goal setting within the context of negotiation. *Human Performance*, 8(1), 3–26. https://doi.org/10.1207/s15327043hup0801_2

Pruitt, D. G., & Carnevale, P. J. (1993). *Negotiation in social conflict*. Open University Press.

Purdy, J. M., Nye, P., & Balakrishnan, P. V. (2000). The impact of communication media on negotiation outcomes. *International Journal of Conflict Management*, 11(2), 162–187. <https://doi.org/10.1108/eb022839>

- Schultze, T., Mojzisch, A., & Schulz-Hardt, S. (2012). Why groups perform better than individuals at quantitative judgment tasks: Group-to-individual transfer as an alternative to differential weighting. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, *118*(1), 24–36. <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2011.12.006>
- Schulz-Hardt, S., & Brodbeck, F. C. (2021). Group performance and leadership. In M. Hewstone & W. Stroebe (Eds.), *An introduction to social psychology* (pp. 546–585). Wiley.
- Schulz-Hardt, S., Brodbeck, F. C., Mojzisch, A., Kerschreiter, R., & Frey, D. (2006). Group decision making in hidden profile situations: Dissent as a facilitator for decision quality. *Journal of Personality and Social Psychology*, *91*(6), 1080–1093. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.91.6.1080>
- Steinel, W., Abele, A. E., & De Dreu, C. K. W. (2007). Effects of experience and advice on process and performance in negotiations. *Group Processes & Intergroup Relations*, *10*(4), 533–550. <https://doi.org/10.1177/1368430207081541>
- Steinel, W., & De Dreu, C. K. W. (2004). Social motives and strategic misrepresentation in social decision making. *Journal of Personality and Social Psychology*, *86*(3), 419–434. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.86.3.419>
- Steiner, I. D. (1972). *Group process and productivity*. Academic Press.
- Stern, A., Schultze, T., & Schulz-Hardt, S. (2017). How much group is necessary? Group-to-individual transfer in estimation tasks. *Collabra: Psychology*, *3*(1), 16. 1–17.

<https://doi.org/10.1525/collabra.95>

Stoshikj, M. (2014). Integrative and distributive negotiations and negotiation behavior.

Journal of Service Science Research, 6(1), 29–69.

<https://doi.org/10.1007/s12927-014-0002-8>

Stroebe, W., Diehl, M., & Abakoumkin, G. (1996). Social compensation and the Köhler

effect: Toward a theoretical explanation of motivation gains in group productivity. In

E. H. Witte & H. Davis (Eds.), *Understanding group behaviour: Small group*

processes and interpersonal relations (Vol. 2, pp. 37–65). Erlbaum.

Tasa, K., Celani, A., & Bell, C. M. (2013). Goals in negotiation revisited: The impact of goal

setting and implicit negotiation beliefs. *Negotiation and Conflict Management*

Research, 6(2), 114–132. <https://doi.org/10.1111/ncmr.12006>

Thibaut, J., & Walker, L. (1978). A theory of procedure. *California Law Review*, 66(3), 541–

566. <https://doi.org/10.2307/3480099>

Thompson, L. L. (1990). Negotiation behavior and outcomes: Empirical evidence and

theoretical issues. *Psychological Bulletin*, 108(3), 515–532.

<https://doi.org/10.1037/0033-2909.108.3.515>

Thompson, L. L. (2012). *The mind and heart of the negotiator* (5th ed.). Pearson.

Thompson, L. L., & Hastie, R. (1990). Social perception in negotiation. *Organizational*

Behavior and Human Decision Processes, 47(1), 98–123.

[https://doi.org/10.1016/0749-5978\(90\)90048-E](https://doi.org/10.1016/0749-5978(90)90048-E)

- Thompson, L. L., Peterson, E., & Brodt, S. E. (1996). Team negotiation: An examination of integrative and distributive bargaining. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70(1), 66–78. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.70.1.66>
- Treffenstädt, C., & Wiemann, P. (2018). Alfred—A library for rapid experiment development (Version 0.2b5) [Computer software]. <https://doi.org/10.5281/zenodo.1437220>
- 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.
[https://doi.org/10.1016/0749-5978\(92\)90014-X](https://doi.org/10.1016/0749-5978(92)90014-X)
- 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, 26–39.
<https://doi.org/10.1016/j.joep.2012.03.006>
- 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. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2006.06.002>
- Trötschel, R., Loschelder, D. D., Hoehne, B. P., & Majer, J. M. (2015). Procedural frames in negotiations: How offering my resources versus requesting yours impacts perception, behavior, and outcomes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 108(3), 417–435. <https://doi.org/10.1037/pspi0000009>

Tversky, A., & Kahneman, D. (1985). The framing of decisions and the psychology of choice.

In *Behavioral Decision Making* (pp. 25–41). Springer US.

Van Lange, P. A., Otten, W., De Bruin, E. M., & Joireman, J. A. (1997). Development of

prosocial, individualistic, and competitive orientations: Theory and preliminary

evidence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73(4), 733–746.

<https://doi.org/10.1037/0022-3514.73.4.733>

Walton, R., & McKersie, R. (1965). *A behavioral theory of labor negotiations*. Sage

Publications.

Weingart, L. R., Bennett, R. J., & Brett, J. M. (1993). The impact of consideration of issues

and motivational orientation on group negotiation process and outcome. *The Journal*

of Applied Psychology, 78(3), 504–517. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.78.3.504>

Weingart, L. R., Thompson, L. L., Bazerman, M. H., & Carroll, J. S. (1990). Tactical

behavior and negotiation outcomes. *International Journal of Conflict Management*,

1(1), 7–31. <http://dx.doi.org/10.1108/eb022670>

White, S. B., & Neale, M. A. (1994). The role of negotiator aspirations and settlement

expectancies in bargaining outcomes. *Organizational Behavior and Human Decision*

Processes, 57(2), 303–317. <https://doi.org/10.1006/obhd.1994.1017>

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Beispielhaftes Zusammenspiel von akzeptablen Preisen, BATNAs und ZOPA	6
Abbildung 2: Die in Experiment 1a gemessene Einigungsquote in %, nach Versuchsbedingungen getrennt.....	31
Abbildung 3: Die in Experiment 1b gemessene Einigungsquote in %, nach Versuchsbedingungen getrennt.....	35
Abbildung 4: Die in Experiment 2 gemessene Einigungsquote in %, nach Versuchsbedingungen getrennt.....	48
Abbildung 5: Ergebnisse der Random-Effects-Metaanalyse der Experimente 1a, 1b und 2.....	51
Abbildung 6: Die neun aufzuteilenden Haushaltsgegenstände inkl. zugehöriger Punktetabelle.....	62
Abbildung 7: Verhandlungsbildschirm der Realgruppen.....	65
Abbildung 8: Erster Schritt in der Nominalverhandlung.....	67
Abbildung 9: Bewertung potenzieller Einigungen in der Nominalgruppe.....	69
Abbildung 10: Die in Experiment 3 gemessene Einigungsquote in %, nach Versuchsbedingungen getrennt.....	72
Abbildung 11: Eingabemaske der in der Realgruppe Verhandelnden aus der Sicht der Ölmühle.....	87
Abbildung 12: Eingabemaske der in der Nominalgruppe Verhandelnden aus Sicht der Ölmühle.....	90
Abbildung 13: Die in Experiment 4 gemessenen Einigungsquoten in %, nach Versuchsbedingungen getrennt.....	94

Anhang

Anhang A: Explorativer Abschlussfragebogen der Experimente 1a und 1b

Anhang B: Ergebnisse der Log-linearen Analyse in Experiment 1a

Anhang C: Ergebnisse der Log-linearen Analyse in Experiment 1b

Anhang D: Explorative Abschlussfragebögen der Real- und Nominalgruppen in Experiment 2

Anhang E: Ergebnisse der Log-linearen Analyse in Experiment 2

Anhang F: Explorative Abschlussfragebögen der Real-, Ultimatum- und Nominalgruppen in Experiment 3

Anhang G: Ergebnisse der Log-linearen Analyse in Experiment 3

Anhang H: Messung des subjektiven Werts des Verhandlungsergebnisses in Experiment 4

Anhang I: Explorativer Fragebogen nach der Verhandlung in Experiment 4

Anhang J: Explorativer Abschlussfragebogen des Experiments 4

Anhang K: Ergebnisse der Log-linearen Analyse in Experiment 4

Anhang L: Lebenslauf

Anhang A: Explorativer Abschlussfragebogen der Experimente 1a und 1b

Der folgende explorative Abschlussfragebogen wurde allen Teilnehmenden der Experimente 1a und 1b vorgelegt, und zwar unabhängig von der jeweiligen Versuchsbedingung.

Wie sehr stimmst Du den folgenden Aussagen zu?

1.) „Ich habe mich in dieser Verhandlung vor allem auf eine Ressource konzentriert.“

Trifft gar nicht zu	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>	4 <input type="checkbox"/>	5 <input type="checkbox"/>	6 <input type="checkbox"/>	7 <input type="checkbox"/>	Trifft voll und ganz zu
---------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	-------------------------

2.) „Ich habe mich in dieser Verhandlung auf beide Ressourcen konzentriert.“

Trifft gar nicht zu	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>	4 <input type="checkbox"/>	5 <input type="checkbox"/>	6 <input type="checkbox"/>	7 <input type="checkbox"/>	Trifft voll und ganz zu
---------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	-------------------------

3.) „Ich war in der Verhandlung zu Zugeständnissen hinsichtlich der Menge meiner Ressource (Zink) bereit.“

Trifft gar nicht zu	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>	4 <input type="checkbox"/>	5 <input type="checkbox"/>	6 <input type="checkbox"/>	7 <input type="checkbox"/>	Trifft voll und ganz zu
---------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	-------------------------

4.) „Ich war in dieser Verhandlung bereit, meinem Gegenüber hinsichtlich der Menge meiner Ressource (Zink) entgegen zu kommen.“

Trifft gar nicht zu	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>	4 <input type="checkbox"/>	5 <input type="checkbox"/>	6 <input type="checkbox"/>	7 <input type="checkbox"/>	Trifft voll und ganz zu
---------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	-------------------------

5.) „Ich bin in dieser Verhandlung hinsichtlich der Menge meiner Ressource (Zink) ungerne auf mein Gegenüber zugegangen.“

Trifft gar nicht zu	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>	4 <input type="checkbox"/>	5 <input type="checkbox"/>	6 <input type="checkbox"/>	7 <input type="checkbox"/>	Trifft voll und ganz zu
---------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	-------------------------

6.) „Ich war in der Verhandlung zu Zugeständnissen hinsichtlich der Menge der Ressource meines Gegenübers (Silizium) bereit.“

Trifft gar nicht zu	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>	4 <input type="checkbox"/>	5 <input type="checkbox"/>	6 <input type="checkbox"/>	7 <input type="checkbox"/>	Trifft voll und ganz zu
---------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	-------------------------

7.) „Ich war in dieser Verhandlung bereit, meinem Gegenüber hinsichtlich der Menge seiner Ressource (Silizium) entgegen zu kommen.“

Trifft gar nicht zu	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>	4 <input type="checkbox"/>	5 <input type="checkbox"/>	6 <input type="checkbox"/>	7 <input type="checkbox"/>	Trifft voll und ganz zu
---------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	-------------------------

8.) „Ich bin in dieser Verhandlung hinsichtlich der Menge seiner Ressource (Silizium) ungern auf mein Gegenüber zugegangen.“

Trifft gar nicht zu	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>	4 <input type="checkbox"/>	5 <input type="checkbox"/>	6 <input type="checkbox"/>	7 <input type="checkbox"/>	Trifft voll und ganz zu
---------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	-------------------------

9.) „Es fiel mir schwer zu erkennen, welche Konsequenzen die Annahme eines Vorschlags der Gegenseite für meinen Profit haben würde.“

Trifft gar nicht zu	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>	4 <input type="checkbox"/>	5 <input type="checkbox"/>	6 <input type="checkbox"/>	7 <input type="checkbox"/>	Trifft voll und ganz zu
---------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	-------------------------

10.) „Ich hatte keine Probleme, die Vorschläge der Gegenseite in daraus für mich resultierende Profite zu überführen.“

Trifft gar nicht zu	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>	4 <input type="checkbox"/>	5 <input type="checkbox"/>	6 <input type="checkbox"/>	7 <input type="checkbox"/>	Trifft voll und ganz zu
---------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	-------------------------

11.) „Es war schwierig für mich zu bewerten, wie profitabel es für mich wäre, einem Vorschlag der Gegenseite zuzustimmen.“

Trifft gar nicht zu	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>	4 <input type="checkbox"/>	5 <input type="checkbox"/>	6 <input type="checkbox"/>	7 <input type="checkbox"/>	Trifft voll und ganz zu
---------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	-------------------------

12.) „Die Abstimmung der Verhandlungsvorschläge war schwierig.“

Trifft gar nicht zu	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>	4 <input type="checkbox"/>	5 <input type="checkbox"/>	6 <input type="checkbox"/>	7 <input type="checkbox"/>	Trifft voll und ganz zu
---------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	-------------------------

13.) „Es war im Verhandlungsprozess leicht, die von beiden Seiten gemachten Vorschläge in Einklang zu bringen.“

Trifft gar nicht zu	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>	4 <input type="checkbox"/>	5 <input type="checkbox"/>	6 <input type="checkbox"/>	7 <input type="checkbox"/>	Trifft voll und ganz zu
---------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	-------------------------

14.) „Der Austausch von Verhandlungsvorschlägen war kompliziert.“

Trifft gar nicht zu	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>	4 <input type="checkbox"/>	5 <input type="checkbox"/>	6 <input type="checkbox"/>	7 <input type="checkbox"/>	Trifft voll und ganz zu
---------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	-------------------------

15.) „Mein Gegenüber war in der Verhandlung zu Zugeständnissen hinsichtlich der Menge meiner Ressource (Zink) bereit.“

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

16.) „Mein Gegenüber war in dieser Verhandlung bereit, mir hinsichtlich der Menge meiner Ressource (Zink) entgegen zu kommen.“

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

17.) „Mein Gegenüber ist in dieser Verhandlung hinsichtlich der Menge meiner Ressource (Zink) ungern auf mich zugegangen.“

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

18.) „Mein Gegenüber war in der Verhandlung zu Zugeständnissen hinsichtlich der Menge seiner Ressource (Silizium) bereit.“

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

19.) „Mein Gegenüber war in dieser Verhandlung bereit, mir hinsichtlich der Menge seiner Ressource (Silizium) entgegen zu kommen.“

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

20.) „Mein Gegenüber ist in dieser Verhandlung hinsichtlich der Menge seiner Ressource (Silizium) ungern auf mich zugegangen.“

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

21.) „Es fiel meinem Gegenüber schwer zu erkennen, welche Konsequenzen die Annahme eines meiner Vorschläge für seinen Profit haben würde.“

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

22.) „Mein Gegenüber hatte keine Probleme, meine Vorschläge in daraus für ihn resultierende Profite zu überführen.“

Trifft gar nicht zu	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>	4 <input type="checkbox"/>	5 <input type="checkbox"/>	6 <input type="checkbox"/>	7 <input type="checkbox"/>	Trifft voll und ganz zu
---------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	-------------------------

23.) „Es war schwierig für mein Gegenüber zu bewerten, wie profitabel es für ihn wäre, einem meiner Vorschläge zuzustimmen.“

Trifft gar nicht zu	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>	4 <input type="checkbox"/>	5 <input type="checkbox"/>	6 <input type="checkbox"/>	7 <input type="checkbox"/>	Trifft voll und ganz zu
---------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	-------------------------

24.) „Während der Verhandlung habe ich mich zeitlich unter Druck gesetzt gefühlt.“

Trifft gar nicht zu	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>	4 <input type="checkbox"/>	5 <input type="checkbox"/>	6 <input type="checkbox"/>	7 <input type="checkbox"/>	Trifft voll und ganz zu
---------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	-------------------------

Anhang B: Ergebnisse der Log-linearen Analyse in Experiment 1a

Es wurde eine dreifaktorielle Log-lineare Analyse durchgeführt. Bei Entfernung der Zweifachinteraktionen unterschied sich der Fit des Modells signifikant von dem des saturierten Modells ($\chi^2(4) = 45.44, p < .001$), was bedeutet, dass es einen oder zwei signifikante Haupteffekte gibt, aber keine signifikante Interaktion. Daraufhin wurden Chi²-Tests gerechnet, um die Effekte aufzuschlüsseln. Die Einigungsquote hing nicht von der Art des Fokus ab ($\chi^2(1, N = 147) = 0, p = 1$). Stattdessen wurde sie bedeutsam von der Gruppenart beeinflusst ($\chi^2(1, N = 147) = 39.86, p < .001$). Die Chance, die Verhandlung mit einer Einigung abzuschließen, war in der Realgruppe 11.48-mal höher als in der Nominalgruppe (OR 95% - CI = [5.28, 26.87]). Die Ergebnisse dieser Analysen stehen im Einklang mit der logistischen Regression.

Anhang C: Ergebnisse der Log-linearen Analyse in Experiment 1b

Es wurde eine dreifaktorielle Log-lineare Analyse durchgeführt. Bei Entfernung der Dreifachinteraktion unterschied sich der Fit des Modells signifikant von dem des saturierten Modells ($\chi^2(1) = 5.17, p = .023$), was eine signifikante Interaktion zwischen Gruppenart und Fokus anzeigt. Um die Effekte aufzuschlüsseln, wurden weitere Chi²-Tests gerechnet. Die Einigungsquote hing nicht von der Art des Fokus ab ($\chi^2(1, N = 147) = 0.02, p = .877$). Stattdessen wurde sie bedeutsam von der Gruppenart beeinflusst ($\chi^2(1, N = 147) = 38.85, p < .001$). Die Chance, die Verhandlung mit einer Einigung abzuschließen, war in der Realgruppe 11.64-mal höher als in der Nominalgruppe (OR 95% - CI = [5.24, 28.05]). Darüber hinaus wurden die Effekte der Gruppenart auf die Einigungsquote getrennt nach Fokusbedingung analysiert. Wenn der Fokus kongruent war, war die Einigungsquote von der Gruppenart abhängig ($\chi^2(1, N = 67) = 5.95, p = .015$). Die Chance, die Verhandlung bei kongruentem Fokus mit einer Einigung abzuschließen, war in der Realgruppe 4.36-mal höher als in der Nominalgruppe (OR 95% - CI = [1.44, 14.70]). Auch bei inkongruentem Fokus war die Einigungsquote von der Gruppenart abhängig ($\chi^2(1, N = 83) = 35.34, p < .001$). Bei inkongruentem Fokus war die Chance einer Einigung in der Realgruppe 29.7-mal höher als in der Nominalgruppe. Die Ergebnisse dieser Analysen stehen im Einklang mit der logistischen Regression.

Anhang D: Explorative Abschlussfragebögen der Real- und Nominalgruppen in Experiment 2

Nachfolgend wird zunächst der Abschlussfragebogen der Realgruppen und danach der Abschlussfragebogen der Nominalgruppen präsentiert. Die Fragebögen sind explorativer Natur und unterscheiden sich, je nach Gruppenart, leicht im Wortlaut.

Explorativer Abschlussfragebogen der Realgruppen in Experiment 2:

1. Meine Aufgabe war es, in einer Verhandlung über den Kauf bzw. Verkauf einer Fabrikanlage primär...

Verluste zu vermeiden

Gewinne zu erzielen

1
2
3
4
5
6
7

2. Im Prozess der Verhandlung habe ich vor allem versucht...

Verluste zu minimieren

Gewinne zu maximieren

-4
-3
-2
-1
0
+1
+2
+3
+4

3. Der Grad der sozialen Interaktion mit meinem Gegenüber war während der Verhandlung...

Sehr niedrig

Sehr hoch

1
2
3
4
5
6
7

4. Ich habe mein Gegenüber und sein/ihr Unternehmen als wirtschaftlichen Konkurrent wahrgenommen.

Stimme gar nicht zu

Stimme voll zu

1
2
3
4
5
6
7

5. Im Prozess der Verhandlung habe ich meinem Gegenüber Zugeständnisse gemacht.

Stimme gar nicht zu

Stimme voll zu

1 2 3 4 5 6 7

6. Es ist mir im Prozess der Verhandlung schwer gefallen, meinem Gegenüber entgegenzukommen.

Stimme gar nicht zu

Stimme voll zu

1 2 3 4 5 6 7

10. Ich war im Prozess der Verhandlung generell zugeständnisbereit.

Stimme gar nicht zu

Stimme voll zu

1 2 3 4 5 6 7

11. Im Prozess der Verhandlung habe ich mein Gegenüber als zugeständnisbereit erlebt.

Stimme gar nicht zu

Stimme voll zu

1 2 3 4 5 6 7

12. Ich habe im Prozess der Verhandlung auf meiner Position beharrt.

Stimme gar nicht zu

Stimme voll zu

1 2 3 4 5 6 7

13. Ich habe beim Formulieren meiner Vorschläge das Risiko in Kauf genommen, dass die Verhandlung scheitern könnte.

Stimme gar nicht zu

Stimme voll zu

1 2 3 4 5 6 7

14. Ich habe beim Formulieren meiner Vorschläge in der Verhandlung versucht, das Risiko einer Nichteinigung zu verringern.

Stimme gar nicht zu

Stimme voll zu

1 2 3 4 5 6 7

15. Ich wollte beim Formulieren meiner Vorschläge in der Verhandlung die Chance erhöhen, dass es zu einer Einigung kommt.

Stimme gar nicht zu

Stimme voll zu

1 2 3 4 5 6 7

16. Ich bin beim Formulieren meiner Vorschläge in der Verhandlung auf Nummer Sicher gegangen.

Stimme gar nicht zu Stimme voll zu

1 2 3 4 5 6 7

17. Ich habe beim Formulieren meiner Vorschläge in der Verhandlung hoch gepokert.

Stimme gar nicht zu Stimme voll zu

1 2 3 4 5 6 7

18. Ich habe beim Formulieren meiner Vorschläge in der Verhandlung viel Unsicherheit erlebt.

Stimme gar nicht zu Stimme voll zu

1 2 3 4 5 6 7

Explorativer Abschlussfragebogen der Nominalgruppen in Experiment 2:

7. Meine Aufgabe war es, in einer Verhandlung über den Kauf bzw. Verkauf einer Fabrikanlage primär...

Verluste zu vermeiden

Gewinne zu erzielen

<input type="checkbox"/>						
1	2	3	4	5	6	7

8. Bei der Formulierung meines ultimativen Vorschlags habe ich vor allem versucht...

Verluste zu minimieren

Gewinne zu maximieren

<input type="checkbox"/>								
-4	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3	+4

9. Der Grad der sozialen Interaktion mit dem anderen CFO war während der Formulierung meines ultimativen Vorschlags...

Sehr niedrig

Sehr hoch

<input type="checkbox"/>						
1	2	3	4	5	6	7

10. Ich habe den anderen CFO und sein/ihr Unternehmen als wirtschaftlichen Konkurrent wahrgenommen.

Stimme gar nicht zu

Stimme voll zu

<input type="checkbox"/>						
1	2	3	4	5	6	7

11. Bei der Formulierung meines ultimativen Vorschlags habe ich dem anderen CFO Zugeständnisse gemacht.

Stimme gar nicht zu

Stimme voll zu

<input type="checkbox"/>						
1	2	3	4	5	6	7

12. Es ist mir bei der Formulierung meines ultimativen Vorschlags schwer gefallen, dem anderen CFO entgegenzukommen.

Stimme gar nicht zu

Stimme voll zu

<input type="checkbox"/>						
1	2	3	4	5	6	7

8. Ich war bei der Formulierung meines ultimativen Vorschlags generell zugeständnisbereit.

Stimme gar nicht zu

Stimme voll zu

<input type="checkbox"/>						
1	2	3	4	5	6	7

12. Ich habe bei der Formulierung meines ultimativen Vorschlags auf meiner Position beharrt.

Stimme gar nicht zu

Stimme voll zu

<input type="checkbox"/>						
1	2	3	4	5	6	7

9. Ich habe bei der Formulierung meines ultimativen Vorschlags das Risiko in Kauf genommen, dass die Verhandlung scheitern könnte.

Stimme gar nicht zu

Stimme voll zu

<input type="checkbox"/>						
1	2	3	4	5	6	7

10. Ich habe bei der Formulierung meines ultimativen Vorschlags versucht, das Risiko einer Nichteinigung zu verringern.

Stimme gar nicht zu

Stimme voll zu

<input type="checkbox"/>						
1	2	3	4	5	6	7

11. Ich wollte bei der Formulierung meines ultimativen Vorschlags die Chance erhöhen, dass es zu einer Einigung kommt.

Stimme gar nicht zu

Stimme voll zu

<input type="checkbox"/>						
1	2	3	4	5	6	7

12. Ich bin bei der Formulierung meines ultimativen Vorschlags auf Nummer Sicher gegangen.

Stimme gar nicht zu

Stimme voll zu

<input type="checkbox"/>						
1	2	3	4	5	6	7

13. Ich habe bei der Formulierung meines ultimativen Vorschlags hoch gepokert.

Stimme gar nicht zu

Stimme voll zu

1

2

3

4

5

6

7

14. Ich habe bei der Formulierung meines ultimativen Vorschlags viel Unsicherheit erlebt.

Stimme gar nicht zu

Stimme voll zu

1

2

3

4

5

6

7

Anhang E: Ergebnisse der Log-linearen Analyse in Experiment 2

Es wurde eine dreifaktorielle Log-lineare Analyse durchgeführt. Bei Entfernung der Zweifachinteraktionen unterschied sich der Fit des Modells signifikant von dem des saturierten Modells ($\chi^2(4) = 63.16, p < .001$), was bedeutet, dass es einen oder zwei signifikante Haupteffekte gibt, aber keine signifikante Interaktion. Daraufhin wurden Chi²-Tests gerechnet, um die Effekte aufzuschlüsseln. Das Framing wirkte sich bedeutsam auf die Einigungsquote aus ($\chi^2(1, N = 98) = 40.15, p < .001$). Die Chance, die Verhandlung mit einer Einigung abzuschließen, war im Gain Frame 25.42-mal höher als im Loss Frame. Außerdem wurde die Einigungsquote signifikant von der Gruppenart beeinflusst ($\chi^2(1, N = 98) = 7.14, p = .008$). Die Chance, die Verhandlung mit einer Einigung abzuschließen, war in der Realgruppe 3.3-mal höher als in der Nominalgruppe (OR 95% - CI = [1.44, 7.85]). Im Unterschied zu der logistischen Regression wird hier also auch ein Effekt von der Gruppenart auf die Einigungsquote gefunden. Ansonsten stimmen die Ergebnisse von Log-linearer Analyse und logistischer Regression überein.

Anhang F: Explorative Abschlussfragebögen der Real-, Ultimatum- und Nominalgruppen in Experiment 3

Die nachfolgenden Items wurden den Mitgliedern der Realgruppe im Abschlussfragebogen des Experiments 3 präsentiert. Die Aussagen wurden auf einer 7-stufigen Likert-Skala von 1 = „Stimme überhaupt nicht zu“ bis 7 = „Stimme voll und ganz zu“ eingeschätzt.

1. Die Instruktionen vor der Verhandlung waren verständlich.
2. Ich habe die Instruktionen vor der Verhandlung aufmerksam gelesen.
3. Während der Verhandlung war ich kompromissbereit.
4. Mir war ausschließlich mein eigenes Verhandlungsergebnis wichtig.
5. In seinem ersten Angebot ist mir mein Gegenüber bereits entgegengekommen.
6. Während der Verhandlung habe ich Zeitdruck empfunden.
7. Ich wollte die Verhandlung möglichst schnell beenden und habe nicht lange über die Angebote nachgedacht.
8. Ich habe meinem Gegenüber meine Präferenzen deutlich gemacht.
9. Ich hatte das Gefühl, dass mein Gegenüber nur auf seinen eigenen Vorteil bedacht war.
10. Ich wollte ein möglichst gutes Verhandlungsergebnis für alle Parteien erreichen.
11. Ich habe bei der Verhandlung auf meiner Position beharrt.
12. Ich habe mein Gegenüber absichtlich über meine Präferenzen getäuscht, um ein besseres Ergebnis für mich zu erzielen.
13. Während der Verhandlung habe ich mich an meinen Wertepunkten orientiert.
14. In meinem ersten Angebot bin ich meinem Gegenüber schon etwas entgegengekommen.
15. Mir war das Verhandlungsergebnis meines Gegenübers egal.
16. Im ersten Angebot habe ich versucht, das, was ich eigentlich wollte, zu verschleiern, um einen strategischen Vorteil zu haben.
17. Ich bin mit dem erreichten Verhandlungsergebnis zufrieden.
18. Ich war bereit, ein Angebot anzunehmen, das nicht gut zu meinen Präferenzen passte, nur um die Verhandlung zu beenden.

Die nachfolgenden Items wurden den Mitgliedern der Ultimatumgruppe im Abschlussfragebogen des Experiments 3 präsentiert. Die Aussagen wurden auf einer 7-stufigen Likert-Skala von 1 = „Stimme überhaupt nicht zu“ bis 7 = „Stimme voll und ganz zu“ eingeschätzt.

1. Die Instruktionen vor der Verhandlung waren verständlich.
2. Ich habe die Instruktionen vor der Verhandlung aufmerksam gelesen.
3. In dieser Verhandlungssituation war ich kompromissbereit.
4. Mir war ausschließlich mein eigenes Verhandlungsergebnis wichtig.
5. Während der Verhandlungssituation habe ich Zeitdruck empfunden.
6. Ich wollte ein möglichst gutes Verhandlungsergebnis für alle Parteien erreichen.
7. Ich habe mich bei der Verhandlung auf meine Ziele fokussiert.
8. Während der Verhandlung habe ich mich an meinen Wertepunkten orientiert.
9. In meinem ultimativen Angebot bin ich meinem Gegenüber schon etwas entgegengekommen.
10. Mir war das Verhandlungsergebnis meines Gegenübers egal.
11. Ich bin mit dem erreichten Verhandlungsergebnis zufrieden.

Die nachfolgenden Items wurden den Mitgliedern der Nominalgruppe im Abschlussfragebogen des Experiments 3 präsentiert. Die Aussagen wurden auf einer 7-stufigen Likert-Skala von 1 = „Stimme überhaupt nicht zu“ bis 7 = „Stimme voll und ganz zu“ eingeschätzt.

1. Die Instruktionen vor der Verhandlung waren verständlich.
2. Ich habe die Instruktionen vor der Verhandlung aufmerksam gelesen.
3. Bei der Unterbreitung meiner Vorschläge war ich kompromissbereit.
4. Mir war ausschließlich mein eigenes Ergebnis wichtig.
5. Während der Unterbreitung meiner Vorschläge habe ich Zeitdruck empfunden.
6. Ich wollte ein möglichst gutes Ergebnis für alle Parteien erreichen.
7. Ich habe bei der Unterbreitung meiner Vorschläge auf meiner Position beharrt.
8. Bei der Unterbreitung meiner Vorschläge habe ich mich an meinen Wertepunkten orientiert.
9. Mir war das potenzielle Verhandlungsergebnis meines Gegenübers egal.

Anhang G: Ergebnisse der Log-linearen Analyse in Experiment 3

Es wurde eine dreifaktorielle Log-lineare Analyse durchgeführt. Bei Entfernung der Dreifachinteraktion unterschied sich der Fit des Modells signifikant von dem des saturierten Modells ($\chi^2(2) = 6.50, p = .039$), was bedeutet, dass eine signifikante Interaktion zwischen der Gruppenart und der sozialen Wertorientierung vorliegt. Um die Effekte aufzuschlüsseln, wurden weitere Chi²-Tests gerechnet. Die Einigungsquote hing von der SVO ab ($\chi^2(1, N = 193) = 4.34, p = .037$). Die Chance auf eine Einigung war in prosozialen Dyaden 2.17-mal höher als in egoistischen Dyaden (OR 95% - CI = [1.10, 4.44]). Außerdem wurde die Einigungsquote bedeutsam davon beeinflusst, ob in der RG oder in der NG verhandelt wurde ($\chi^2(1, N = 129) = 25.15, p < .001$). Die Chance, die Verhandlung mit einer Einigung abzuschließen, war in der Realgruppe 20.23-mal höher als in der Nominalgruppe (OR 95% - CI = [5.59, 141.81]). Die Gruppenzugehörigkeit zu RG oder UG hatte ebenfalls einen Einfluss auf die Einigungsquote ($\chi^2(1, N = 128) = 10.93, p < .001$). Die Chance, die Verhandlung mit einer Einigung abzuschließen, war in der Realgruppe 9.58-mal höher als in der Ultimatumgruppe (OR 95% - CI = [2.53, 68.31]). Darüber hinaus wurden die Effekte der Gruppenart auf die Einigungsquote getrennt nach SVO-Bedingung analysiert. Wenn die Dyade prosozial incentiviert wurde, war die Einigungsquote nicht signifikant davon abhängig, ob real oder nominell verhandelt wurde ($\chi^2(1, N = 65) = 2.78, p = .096$). Ebenso war die Einigungsquote innerhalb der prosozialen Bedingung nicht signifikant davon abhängig, ob real oder ultimativ verhandelt wurde ($\chi^2(1, N = 64) = 1.29, p = .257$). Innerhalb der egoistischen Bedingung hingegen war die Einigungsquote davon abhängig, ob real oder nominell verhandelt wurde ($\chi^2(1, N = 64) = 24.25, p < .001$). Auch fanden sich in der egoistischen Bedingung systematische Unterschiede in der Einigungsquote, die abhängig davon waren, ob real oder ultimativ verhandelt wurde ($\chi^2(1, N = 64) = 9.6, p = .002$). Im Vergleich zur logistischen Regression wird hier mehr signifikant: Der Effekt von SVO auf die Einigungsquote sowie der Unterschied von RG und NG in der egoistischen Bedingung und der Unterschied von RG und UG in der egoistischen Bedingung.

Anhang H: Messung des subjektiven Werts des Verhandlungsergebnisses in Experiment 4

In Experiment 4 wurde der subjektive Wert des Verhandlungsergebnisses im Abschlussfragebogen mithilfe des Subjective Value Inventory (Curhan, Elfenbein, & Xu, 2006) gemessen. Die Teilnehmenden erhielten folgende Instruktionen und Items:

Allgemeine Anleitung: Klicken Sie bitte für jede Frage eine Nummer von 1-7 an, die Ihre Meinung am genauesten widerspiegelt. Sie werden bemerken, dass manche Fragen einander ähneln; dies dient vor allem dazu, die Validität und Reliabilität des Fragebogens zu sichern. Bitte beantworten Sie jede Frage einzeln, ohne Bezug auf andere Fragen zu nehmen.

Wichtig: Wenn Sie einer bestimmten Frage begegnen, welche nicht auf Ihre Verhandlung anwendbar ist, klicken Sie einfach „KA“ an. Selbst wenn Sie keine Einigung erreicht haben, versuchen Sie bitte so viele Fragen wie möglich zu beantworten.

1. Wie zufrieden sind Sie mit Ihrem eigenen Ergebnis – z. B. mit dem Ausmaß, in dem die Konditionen der Einigung (oder das Fehlen einer Einigung) Sie begünstigen?
2. Wie zufrieden sind Sie mit dem Gleichgewicht zwischen Ihrem eigenen Ergebnis und dem Ergebnis Ihres Verhandlungspartners?
3. Hatten Sie das Gefühl, dass Sie in der Verhandlung verloren haben?
4. Denken Sie, dass die Konditionen Ihrer Einigung übereinstimmen mit Ihren Prinzipien von Legitimität oder objektiven Kriterien (z. B. verbreitete Standards von Fairness, Präzedenz, Branchenpraxis, Legalität usw.)?
5. Haben Sie in der Verhandlung „Ihr Gesicht verloren“ (z. B. wurde Ihr Stolz verletzt)?
6. Hat diese Verhandlung dazu beigetragen, dass Sie sich kompetenter oder weniger kompetent als Verhandler fühlen?
7. Haben Sie sich gemäß Ihrer eigenen Prinzipien und Werte verhalten?
8. Hat diese Verhandlung Ihr Selbstbild oder Ihren Eindruck von sich selbst positiv oder negativ beeinflusst?
9. Haben Sie das Gefühl, dass Ihr Verhandlungspartner Ihren Bedenken zugehört hat?
10. Würden Sie den Verhandlungsprozess als fair beschreiben?
11. Wie zufrieden sind Sie mit der Mühelosigkeit (oder Schwierigkeit) beim Erreichen einer Einigung?
12. Hat Ihr Verhandlungspartner Ihre Wünsche, Meinungen oder Bedürfnisse berücksichtigt?
13. Welchen Gesamteindruck hatten Sie von Ihrem Verhandlungspartner?
14. Wie zufrieden sind Sie mit Ihrer Beziehung zum Verhandlungspartner als Resultat dieser Verhandlung?
15. Hat diese Verhandlung dazu beigetragen, dass Sie Ihrem Verhandlungspartner vertrauen?
16. Hat diese Verhandlung eine gute Grundlage für eine künftige Beziehung mit Ihrem Verhandlungspartner geschaffen?

Anhang I: Explorativer Fragebogen nach der Verhandlung in Experiment 4

In Experiment 4 wurden allen Versuchspersonen die gleich folgenden explorativen Items im direkten Anschluss an die Verhandlung präsentiert. Die Aussagen sollten auf einer 7-stufigen Likert-Skala von 1 = „Stimme überhaupt nicht zu“ bis 7 = „Stimme voll und ganz zu“ eingeschätzt werden.

1. Während der Verhandlung wollte ich möglichst viel vom Gesamterlös erhalten.
2. In der Verhandlung war ich kompromissbereit.
3. Ich hatte ausreichend Zeit, mit meinem Gegenüber zu verhandeln.
4. Während der Verhandlung war ich motiviert, mich mit meinem Gegenüber zu einigen.
5. Ich konnte während der Verhandlung mit der Gegenseite in Kontakt treten.
6. In der Verhandlung ist es mir schwer gefallen, meinem Gegenüber entgegenzukommen.
7. Es war mir wichtig, in der Verhandlung den größtmöglichen Teil des Gesamterlöses für mich zu beanspruchen.
8. Ich habe während der Verhandlung Zeitdruck empfunden.
9. Während der Verhandlung wollte ich möglichst wenig vom Gesamterlös abgeben.
10. Der Gegenseite wurde/n mein Vorschlag bzw. meine Vorschläge angezeigt.
11. Es war mir wichtig, in der Verhandlung den kleinstmöglichen Teil des Gesamterlöses an die Gegenseite abzutreten.

Anhang J: Explorativer Abschlussfragebogen des Experiments 4

Nachdem die Gesamtzeit des Experiments 4 abgelaufen war, erhielten alle Teilnehmenden einen explorativen Abschlussfragebogen. Die nachfolgenden Aussagen sollten auf einer 7-stufigen Likert-Skala von 1 = „Stimme überhaupt nicht zu“ bis 7 = „Stimme voll und ganz zu“ bewertet werden.

1. Die Rollenbeschreibung war verständlich.
2. Die Bearbeitung der Postkorb-Aufgaben war anstrengend.
3. Es war mir wichtig, im Postkorb eine hohe Bonuszahlung zu erzielen.
4. Es ist mir schwer gefallen, mich in die beschriebene Rolle hineinzusetzen.
5. Ich musste mich stark konzentrieren, um die Postkorb-Aufgaben zu lösen.
6. Die 35min, die mir für alle Aufgaben (Postkorb plus Verhandlung) zur Verfügung standen, waren ausreichend.
7. Ich habe die Rollenbeschreibung aufmerksam gelesen.
8. Es war mir wichtig, in der Verhandlung eine hohe Bonuszahlung zu erzielen.
9. Ich konnte die Postkorbaufgaben mühelos bearbeiten.
10. Ich habe während des Experiments Zeitdruck empfunden.
11. Ich habe viele Postkorb-Aufgaben korrekt gelöst.

Anhang K: Ergebnisse der Log-linearen Analyse in Experiment 4

Die Log-lineare Analyse für Experiment 4 zeigte: Der Modellfit konnte nicht verbessert werden, egal, welche Terme herausgenommen wurden. Framing hing nicht systematisch mit der Einigungsquote zusammen ($\chi^2(1, N = 178) = 2.23, p = .135$). Ob real oder nominell verhandelt wurde, wirkte sich nicht systematisch auf die Einigungsquote aus ($\chi^2(1, N = 114) = 2.82, p = .093$). Ob real oder ultimativ verhandelt wurde, hatte einen signifikanten Einfluss auf die Einigungsquote ($\chi^2(1, N = 120) = 6.22, p = .013$). Innerhalb des Gain Frames wirkte es sich nicht systematisch auf die Einigungsquote aus, ob real oder nominell verhandelt wurde ($\chi^2(1, N = 56) = 0.31, p = .579$). Auch für den Vergleich Realgruppe vs. Ultimatumgruppe innerhalb des Gain Frames fand sich kein signifikanter Effekt auf die Einigungsquote ($\chi^2(1, N = 59) = 1.36, p = .244$). Innerhalb des Loss Frames wirkte es sich nicht systematisch auf die Einigungsquote aus, ob real oder nominell verhandelt wurde ($\chi^2(1, N = 58) = 2.53, p = .112$). Im Gegensatz dazu zeigte sich innerhalb des Loss Frames, dass es einen statistisch bedeutsamen Unterschied in der Einigungsquote machte, ob real oder ultimativ verhandelt wurde ($\chi^2(1, N = 61) = 4.61, p = .032$). Im Gegensatz zu der logistischen Regression wurde hier der Vergleich Realgruppe und Ultimatumgruppe signifikant. Außerdem fand sich innerhalb des Loss Frames ein signifikanter Unterschied zwischen Realgruppe und Ultimatumgruppe, der in der logistischen Regression nicht gefunden wurde.