



## Seminar „Negotiation and Conflict Management“ („Konflikte und Verhandlungen“)

Vorbesprechung am 22. April 2015, 12.00 Uhr, Raum 01.034  
Anmeldeschluss: 15. April 2015

### Themenliste:

- 1) & 2)** Die spieltheoretische Sichtweise von Konflikten und Verhandlungen  
(2 Präsentationen)

Literatur z.B.:

*R. Gibbons: A Primer in Game Theory, FT Prentice Hall, 1992.*

*M. J. Osborne: An Introduction to Game Theory, Oxford University Press, 2004.*

*Thomas Schelling: The Strategy of Conflict.*

*Raiffa, H. (1982): The Art and Science of Negotiation*

*Raiffa, H. (2002): Negotiation Analysis*

- 3) & 4)** Experimentelle Ökonomik, Kooperation und Konflikt, Verhandlungen  
(2 Präsentationen)

Literatur z.B.:

*Kagel and A. Roth (eds.): The Handbook of Experimental Economics, Princeton:*

*Princeton University Press, C.A. Holt, Markets, Games & Strategic Behavior, Pearson, 2007.*

- 5) & 6)** Konflikte und Verhandeln aus der Sicht der Psychologie und Organisationstheorie  
(2 Präsentationen)

Literatur z.B.:

*Huczinsky & Buchanan (2004): Organizational Behavior*

*Pruitt, D. G. & Carnevale, P. J. (2003): Negotiation in Social Conflict*

- 7)** Entstehung und Entwicklung von Konflikten – Glasls Sichtweise  
(1 Präsentation)

Literatur z.B.:

*Glasl, F. (2002): Konfliktmanagement*

## **8) Kommunikation**

(1 Präsentation)

Literatur z.B.:

*Kagel and A. Roth (eds.): The Handbook of Experimental Economics, Princeton: Princeton*

*Fisher, D. (1993): Communication in Organizations*

*F. Schulz von Thun et al. (2006) Miteinander reden: Kommunikationspsychologie fuer Fuehrungskraefte*

## **9 & 10) Emotionen in Konflikten und Verhandlungen**

(2 Präsentationen)

Literatur z.B.:

*D. Druckman, M. Olekalns (2008) Emotions in negotiation. Group Decisions and Negotiation 17: 1-11.*

*J. Oechssler, A. Roider, C. Schmitz (2007): „Cooling off in the ultimatum game“. AWI discussion paper.*

*R Bosman, J Sonnemans, M Zeelenberg (2001): “Emotions, rejections, and cooling off in the ultimatum game“ Unpublished manuscript, University of Amsterdam, 2001*

*W Steinel, GA Van Kleef, F Harinck (2008): “Are you talking to me?! Separating the people from the problem when expressing emotions in negotiation“ Journal of Experimental Social Psychology.*

*D Pietroni, GA Van Kleef, CKW De Dreu, S Pagliaro (2008): “Emotions as strategic information: Effects of other’s emotional expressions on fixed-pie perception, demands, and integrative behavior in negotiation“ Journal of Experimental Social Psychology.*

## **11) Das Harvard-Konzept**

(1 Präsentation)

Literatur z.B.:

*Fisher, R., and Ury, W. (1991): Getting to Yes*

## **12) Mediation**

(1 Präsentation)

Literatur z.B:

*C. Duwe et al. (2003): Mediation in der Wirtschaft*

### **Leistungsnachweis:**

Für den Leistungsnachweis ist eine Präsentation und eine Hausarbeit erforderlich. Außerdem geht die Teilnahme an den Sitzungen in die Note ein.

**Anmeldung** mit dem [Anmeldeformular](#) bis 15. April 2015 in meinem Sekretariat bei Frau Huhn ([rosa.huhn@awi.uni-heidelberg.de](mailto:rosa.huhn@awi.uni-heidelberg.de), Raum 00.005a)