

Seminar „Konflikte und Verhandlungen“

Themenliste

- 1) Die spieltheoretische Sichtweise von Konflikten/Verhandlungen (2-3 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

- 2) Experimentelle Ökonomik, Kooperation und Konflikt (1 Präsentation)
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.

- 3) Konflikte aus der Sicht der Psychologie und Organisationstheorie (1-2 Präsentation)
Literatur z.B.:
Huczinsky & Buchanan (2004): Organizational Behavior
Pruitt, D. G. & Carnevale, P. J. (2003): Negotiation in Social Conflict

- 4) Entstehung und Entwicklung von Konflikten – Glasls Sichtweise (1 Präsentation)
Literatur z.B.:
Glasl, F. (2002): Konfliktmanagement

- 5) Kommunikation (2 Präsentationen möglich)
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

- 5) Das Harvard-Konzept (1 Präsentation)
Literatur z.B.:
Fisher, R., and Ury, W. (1991): Getting to Yes

- 6) Mediation (1 Präsentation)
Literatur z.B.:
C. Duwe et al. (2003): Mediation in der Wirtschaft