

III. Darstellung bekannter Verhandlungsspiele	59
1. Einführung	59
2. Die Hypothese von der Indeterminiertheit der Verhandlungslösung	60
3. Die Analyse der Einigung	62
a. Schiedsrichterlösungen mit Nutzenwerten	63
aa. Die Lösung von v. Neumann und Morgenstern	63
ab. Die Lösung von Nash	64
aba. Die Nash-Lösung mit konstanter Drohung	64
abb. Die Nash-Lösung mit variabler Drohung	68
ac. Die Lösung von Raiffa	70
aca. Die Aufteilung in relativ gleiche Nutzenbeträge	70
acb. Die Aufteilung in gleiche Nutzenbeträge	71
b. Modelle mit Äquivalenzrelationen	72
ba. Das Modell von Hicks	72
bb. Das Modell von Kùlp	74
bc. Das Modell von Foldes	77
c. Modelle mit Verhandlungsprozeß	81
ca. Das Modell von Zeuthen	81
cb. Das Modell von Pen	84
cc. Das Modell von Shackle	88
cd. Das Modell von Cross	89
IV. Experimentelle Untersuchungen zum Verhandlungsspiel	92
1. Das wirtschaftswissenschaftliche Experiment	92
2. Das Verhandlungsexperiment	95
a. Abgrenzung des Verhandlungsexperimentes	95
b. Die Versuchsbedingungen im Verhandlungsexperiment	100
ba. Der Verhandlungsgegenstand	101
bb. Der Verhandlungsbereich	104
bc. Der Grad der Information	104
3. Die experimentelle Untersuchung von Siegel und Fouraker	106
a. Die Versuchsanordnung	107
b. Die Auswertung	108
ba. Der Einfluß des Informationsgrades der Spieler auf das Ergebnis	108
bb. Der Einfluß von Änderungen der Auszahlungsfunktion auf das Ergebnis	110
bc. Der Einfluß des Anspruchsniveaus auf das Ergebnis	111
c. Das Verhandlungsmodell	112