

MASTERARBEIT

Titel der Masterarbeit

Methode der Inhaltsanalyse am Beispiel eines
Verhandlungsexperiments

Verfasserin

Linda Boudová, BSc

gemeinsam mit

Evamaria Kuntner

angestrebter akademischer Grad

Master of Science (MSc)

Wien, 2012

Studienkennzahlen lt. Studienblatt:
Studienrichtungen lt. Studienblatt:
Betreuer:

A 066 914
Magisterstudium Internationale Betriebswirtschaft
O. Univ.-Prof. Mag. Dr. Rudolf Vetschera

Eidesstattliche Erklärung

Ich erkläre an Eides statt,

dass ich die vorliegende Arbeit selbstständig und ohne fremde Hilfe verfasst, andere als die angegebenen Quellen nicht benützt und die den benutzten Quellen wörtlich oder inhaltlich entnommenen Stellen als solche kenntlich gemacht habe,

dass ich dieses Diplomarbeitsthema bisher weder im In- noch im Ausland in irgendeiner Form als Prüfungsarbeit vorgelegt habe,

dass diese Arbeit mit der vom Begutachter beurteilten Arbeit übereinstimmt.

(Ort und Datum)

(Unterschrift)

Gemeinsame Danksagung

Wir möchten uns bei Herrn O. Univ.-Prof. Mag. Dr. Rudolf Vetschera für seine sehr gute Betreuung der vorliegenden Arbeit bedanken.

Herrn MMag. Günther Kainz sind wir für seine zahlreichen Anregungen und sein konstruktives Feedback zu großem Dank verpflichtet. Dieses hat wesentlich zum Gelingen der Arbeit beigetragen.

Linda Boudová dankt

Bei Eva bedanke ich mich für ihre ausgezeichnete Kooperation.

Bei Martin möchte ich mich für seine wertvollen Ratschläge und für seine Gesellschaft in den letzten sechs Jahren (und mehr) bedanken.

Ein besonders herzlicher Dank gehört meinen Eltern, die mich während der ganzen Studienzeit unterstützt haben.

.

Inhaltsverzeichnis

I. Abbildungsverzeichnis	I
II. Abkürzungsverzeichnis.....	IV
1. Einleitung (L.B.).....	1
2. Verhandlungen (E.K.)	3
2.1. Definition und Charakteristika von Verhandlungen.....	3
2.1.1 Charakteristika von Verhandlungsteilnehmern	6
2.1.2 Situationen mit purem Konflikt.....	8
2.1.3 Situationen mit purer Koordination.....	9
2.1.4 Situationen mit gemischten Interessen	10
2.2. Betrachtung des Verhandlungsprozesses	11
2.2.1 Phasen des Verhandlungsprozesses.....	11
2.2.2. Verhandlungsstrategien	14
2.2.2.1 Distributive Verhandlungsstrategien	15
2.2.2.2 Integrative Verhandlungsstrategien.....	16
2.2.3. Die Kombination distributiver und integrativer Verhandlungsstrategien	17
2.2.3.1 Risiken des kombinierten Gebrauchs von Verhandlungsstrategien	18
2.2.4 Die Rolle von Vertrauen.....	19
2.2.5 Die Rolle der Wahrnehmung.....	20
2.3. Konfliktmanagement – Das Dual Concern Model	22
2.3.1 Die Dimensionen Selbst- und Fremdfokus.....	22
2.3.2. Die Verhandlungsstrategien des Dual Concern Models.....	24
2.3.2.1 Kollaboration.....	25
2.3.2.2 Vermeidung	25
2.3.2.3 Wettbewerb.....	26

2.3.2.4 Entgegenkommen	26
2.3.3 Kritik am Dual Concern Model	26
2.4. Die Durchführung des Verhandlungsexperiments	27
2.4.1 Aufgabe	28
2.4.2 Sample	29
2.4.3 Design	29
2.4.4 Prozedere	30
3. Inhaltsanalyse (L.B., außer 3.8.)	31
3.1. Theoretische Grundlagen	31
3.2. Manifest versus latent	32
3.3. Geschichte	36
3.3.1. Überblick	36
3.3.2. Entwicklungsphasen nach Merten (1995)	37
3.3.2.1 Phase der Intuition (bis 1900)	37
3.3.2.2 Die quantitativ-deskriptive Phase (7. Jh. - 1926)	38
3.3.2.3 Die Phase der Reife zum eigenständigen Erhebungsinstrument (1926 - 1941)	39
3.3.2.4 Die Phase der interdisziplinären Erweiterung (1941 - 1967)	40
3.3.2.5 Die Phase der theoretisch-methodischen Fundierung (1967 ff.)	41
3.4. Anwendung inhaltsanalytischer Techniken im nicht-akademischen Feld	41
3.4.1. Anwendungsbeispiele auf der Makro-, Meso- und Mikroebene	42
3.4.1.1 Makroebene – <i>Social Media Monitoring</i>	42
3.4.1.2 Mesoebene – <i>Brand Reputation Watching</i>	43
3.4.1.3 Mikroebene – <i>Customized Advertising</i>	44
3.5. Quantitative versus qualitative Inhaltsanalyse	45
3.5.1. Quantitative Inhaltsanalyse	45
3.5.2. Kritik der quantitativen Inhaltsanalyse	47
3.5.3. Qualitative Inhaltsanalyse	48

3.5.4. Kritik der qualitativen Inhaltsanalyse.....	49
3.6. Qualitative Inhaltsanalyse nach Philipp Mayring.....	50
3.6.1. Autor.....	50
3.6.2. Konzeption	51
3.6.3. Ablaufmodell.....	53
3.6.4. Techniken der qualitativen Inhaltsanalyse	55
3.6.4.1 Zusammenfassung	56
3.6.4.2 Explikation	56
3.6.4.3 Strukturierung.....	58
3.7. Inhaltsanalyse nach Klaus Krippendorff.....	59
3.7.1. Autor.....	59
3.7.2. Konzeption	59
3.7.3. Ablaufmodell.....	60
3.8. Qualitativ-quantitative Methoden (E.K.).....	62
3.8.1. Zwei-Studien-Design.....	63
3.8.2. Integrierte Designs.....	64
4. Theoretische Grundlage und praktische Umsetzung des Leitfadens für den Prozess der qualitativen Inhaltsanalyse (E.K., L.B.).....	65
4.1. Übersicht der Phasen des Leitfadens (E.K.).....	65
4.1.1 Erste Phase – Materialbeschaffung (E.K.)	67
4.1.2 Zweite Phase – Transkription (E.K.).....	68
4.1.3 Dritte Phase – Unitisierung (E.K.)	70
4.1.4. Vierte Phase – Kategorisierung (L.B.)	73
4.1.4.1 Deduktives Verfahren.....	75
4.1.4.2 Induktives Verfahren	77
4.1.4.3 Deduktiv-induktives Verfahren	79
4.1.5. Fünfte Phase – Kodierung (E.K.)	79
4.2. Praktische Umsetzung (E.K., L.B.)	79

4.2.1 Erste Phase – Materialbeschaffung (E.K.)	79
4.2.2 Zweite Phase – Transkription (E.K.)	80
4.2.3 Dritte Phase – Unitisierung (E.K.)	84
4.2.4. Vierte Phase – Kategorisierung (E.K., L.B.)	94
4.2.4.1 Deduktiv gewonnenes Grundschema (L.B.)	94
4.2.4.2 Induktive Weiterentwicklung des Grundschemas (L.B. S. 97-109, E.K. ab S. 110)	97
4.2.5 Fünfte Phase – Kodierung (E.K.)	121
5. Datenauswertung (E.K., L.B.)	126
5.1. Einleitung (L.B.)	126
5.1.1. Allgemeine Übersicht (L.B.)	127
5.1.1.1 Superkategorien	127
5.1.1.2 Hauptkategorien	128
5.1.1.3 Subkategorien	128
5.2. Betrachtung der Kommunikation gemäß Rolle, sozialer Orientierung und Gruppenkomposition (E.K.)	133
5.2.1. Betrachtung der Kommunikation der Rollen Sender und Receiver	134
5.2.1.1 Rolle: Superkategorien und Hauptkategorien	134
5.2.1.2 Rollen: Subkategorien	137
5.2.2. Betrachtung der Kommunikation der Verhandlungsteilnehmer gemäß sozialer Orientierung	142
5.2.2.1 Soziale Orientierung: Superkategorien und Hauptkategorien	142
5.2.2.2 Soziale Orientierung: Subkategorien	145
5.2.3. Kombination von Rolle und sozialer Orientierung	149
5.2.3.1. Prosozial orientierte Sender und selbstbezogen orientierte Sender	149
5.2.3.1.1 Prosozial orientierte Sender und selbstbezogen orientierte Sender: Superkategorien und Hauptkategorien	149

5.2.3.1.2 Prosozial orientierte Sender und selbstbezogen orientierte Sender: Subkategorien.....	153
5.2.3.2. Prosozial orientierte Receiver und selbstbezogen orientierte Receiver	156
5.2.3.2.1 Prosozial orientierte Receiver und selbstbezogen orientierte Receiver: Superkategorien und Hauptkategorien.....	157
5.2.3.2.2 Prosozial orientierte Receiver und selbstbezogen orientierte Receiver: Subkategorien.....	158
5.2.4. Soziale Motive und Gruppenkomposition – Gruppenebene	160
5.2.4.1. Heterogenes Gruppensetting 1 und homogenes Gruppensetting 3.....	160
5.2.4.1.1 Heterogenes Gruppensetting 1 und homogenes Gruppensetting 3: Superkategorien und Hauptkategorien.....	161
5.2.4.1.2 Heterogenes Gruppensetting 1 und homogenes Gruppensetting 3: Subkategorien.....	167
5.2.4.2. Heterogenes Gruppensetting 2 und homogenes Gruppensetting 3.....	171
5.2.4.2.1 Heterogenes Gruppensetting 2 und homogenes Gruppensetting 3: Superkategorien und Hauptkategorien.....	171
5.2.4.2.2 Heterogenes Gruppensetting 2 und homogenes Gruppensetting 3: Subkategorien.....	174
5.2.4.3. Heterogenes Gruppensetting 1 und heterogenes Gruppensetting 2.....	177
5.2.4.3.1 Heterogenes Gruppensetting 1 und heterogenes Gruppensetting 2: Superkategorien und Hauptkategorien.....	177
5.2.4.3.2 Heterogenes Gruppensetting 1 und heterogenes Gruppensetting 2: Subkategorien.....	177
5.3. Betrachtung der Kommunikation der Verhandlungsteilnehmer gemäß der Muttersprache (L.B.).....	180
5.3.1 Anzahl der Gedankeneinheiten.....	181
5.3.2 Superkategorien.....	181
5.3.3 Hauptkategorien	182
5.3.4 Subkategorien	183

6. Diskussion (E.K)	187
7. Literaturverzeichnis	192
8. Anhang	205
8.1 Chronologische Übersicht der Kodierschemata	205
8.2. Graphische Übersicht der Mittelwerte der Subkategorien der Gruppensettings	220
8.3 t-Tests der Mittelwertunterschiede zwischen Gruppensetting 1 und 2: Superkategorien und Hauptkategorien	220
8.4 Abstract deutsch	222
8.5 Abstract english	222
8.6 Lebenslauf	223

I. Abbildungsverzeichnis

Abb. 1 <i>Dual Concern Model</i>	24
Abb. 2 Vertrauensspiel	28
Abb. 3 Einfaches Kommunikationsmodell.....	34
Abb. 4 Phasenmodell zum Verhältnis qualitativer und quantitativer Analyse.....	52
Abb. 5 Allgemeines Ablaufmodell der Inhaltsanalyse.....	55
Abb. 6 Ablaufmodell der Inhaltsanalyse	62
Abb. 7 Leitfaden für den Prozess der qualitativen Inhaltsanalyse	65
Abb. 8: Ablaufmodell der deduktiven Kategorienanwendung.....	77
Abb. 9: Ablaufmodell der induktiven Kategorienbildung.....	78
Abb. 10 Beispieltranskript (der ersten gemeinsam bearbeiteten Verhandlung).....	84
Abb. 11 Ausschnitt aus dem Beispieltranskript	87
Abb. 12 Ausschnitt aus dem Beispieltranskript	90
Abb. 13 Ausschnitt aus dem Beispieltranskript	91
Abb. 14 Interkoder-Konsistenzmatrix	122
Abb. 15 Finales Kodierschema mit Cohens Kappas	123
Abb. 16 Statistiken zur gesamten Anzahl der Gedankeneinheiten.....	127
Abb. 17 Anwendung der Verhandlungsstrategien - Hauptkategorien.....	128
Abb. 18 Detaillierte Ansicht – Subkategorien von <i>Integrative Information</i>	129
Abb. 19 Detaillierte Ansicht – Subkategorien von <i>Integrative Action</i>	130
Abb. 20 Detaillierte Ansicht – Subkategorien von <i>Distributive Information</i>	131
Abb. 21 Detaillierte Ansicht – Subkategorien von <i>Distributive Action</i>	132
Abb. 22 Detaillierte Ansicht – Subkategorien von <i>Process Management</i>	133
Abb. 23 Boxplots Superkategorien nach Rolle	135
Abb. 24 Subkategorien nach Rolle	137
Abb. 25 Mittelwertunterschiede Subkategorien nach Rolle.....	138
Abb. 26 t-Test für Subkategorie <i>Individual processing</i>	139
Abb. 27 t-Test für Subkategorie <i>Makes fair offer</i>	139
Abb. 28 t-Test für Subkategorie <i>Refers to equality/Uses supportive argument</i>	140
Abb. 29 t-Test für Subkategorie <i>Signals distrust/No trustworthiness</i>	141
Abb. 30 Boxplots Superkategorien nach sozialer Orientierung	142
Abb. 31 t-Test für Superkategorie distributive Verhandlungsstrategie.....	143
Abb. 32 Boxplots für <i>Distributive Information</i> nach sozialer Orientierung	144

Abb. 33 Mittlere Verwendung von Subkategorien nach sozialer Orientierung	146
Abb. 34 Mittelwertunterschied Subkategorien nach sozialer Orientierung	147
Abb. 35 t-Test für Subkategorie <i>Makes task-related comment</i>	148
Abb. 36 Boxplots Superkategorien nach soziale Orientierung – Sender	150
Abb. 37 t-Test für Superkategorie distributive Verhandlungsstrategie	151
Abb. 38 Boxplots <i>Distributive Information</i> nach sozialer Orientierung – Sender	152
Abb. 39 t-Test für Hauptkategorie <i>Distributive Information</i>	152
Abb. 40 Mittlere Verwendung von Subkategorien nach sozialer Orientierung- Sender....	153
Abb. 41 Mittelwertunterschied Subkategorien nach sozialer Orientierung – Sender	154
Abb. 42 t-Test für Subkategorie <i>Makes task-related comment</i>	155
Abb. 43 t-Test für Subkategorie <i>Makes unfair offer</i>	156
Abb. 44 Mittlere Verwendung von Subkategorien nach sozialer Orientierung – Receiver	158
Abb. 45 Mittelwertunterschied Subkategorien nach sozialer Orientierung – Receiver	159
Abb. 46 Boxplots Superkategorien nach Setting 1 und Setting 3	161
Abb. 47 t-Test für Superkategorie integrative Verhandlungsstrategie	162
Abb. 48 t-Test für Superkategorie distributive Verhandlungsstrategie	162
Abb. 49 Boxplots <i>Integrative Action</i> nach Setting 1 und Setting 3	163
Abb. 50 t-Test für Hauptkategorie <i>Integrative Action</i>	164
Abb. 51 Boxplots <i>Distributive Information</i> nach Setting 1 und Setting 3	165
Abb. 52 t-Test für Hauptkategorie <i>Distributive Information</i>	165
Abb. 53 Boxplots <i>Distributive Action</i> nach Setting 1 und Setting 3	166
Abb. 54 t-Test für Hauptkategorie <i>Distributive Action</i>	166
Abb. 55 Mittelwertunterschied Subkategorien nach Setting 1 und Setting 3	168
Abb. 56 t-Test für Subkategorie <i>Makes task-related comment</i>	169
Abb. 57 t-Test für Subkategorie <i>Joint processing</i>	169
Abb. 58 t-Test für Subkategorie <i>Refers to power/Uses pressure</i>	170
Abb. 59 Boxplots distributive Verhandlungsstrategie nach Setting 2 und Setting 3	171
Abb. 60 t-Test für Superkategorie distributive Verhandlungsstrategie	172
Abb. 61 Boxplots <i>Distributive Information</i> nach Setting 2 und Setting 3	173
Abb. 62 t-Test für Hauptkatgeorie <i>Distributive Information</i>	173
Abb. 63 Unterschied Subkategorien nach Setting 2 und Setting 3	174
Abb. 64 t-Test für Subkategorie <i>Makes task-related comment</i>	175
Abb. 65 t-Test für Subkategorie <i>Signals diestrust/No trustworthiness</i>	176
Abb. 66 Mittelwertunterschied Subkategorien nach Setting 1 und Setting 2	178

Abb. 67 t-Test für Subkategorie <i>Makes task-related comment</i>	179
Abb. 68 t-Test für Subkategorie <i>Administration-related</i>	179
Abb. 69 Boxplots Superkategorien- Gleiche und unterschiedliche Muttersprache.....	182
Abb. 70 Mittlere Verwendung von Subkategorien - Gleiche und unterschiedliche Muttersprache.....	184
Abb. 71 Mittelwertunterschied in Verwendung von Subkategorien - Gleiche und unterschiedliche Muttersprache.....	185
Abb. 72 t-Test für Subkategorie <i>Relationship-destroying/Off-task comment</i>	186
Abb. 73 t-Test für Subkategorie <i>Neutral fragments</i>	186
Abb. 74 Grundkodierschema.....	205
Abb. 75 Mittlere Verwendung Subkategorien nach Gruppensettings.....	220

II. Abkürzungsverzeichnis

Abb.	Abbildung
bspw.	beispielsweise
bzgl.	bezüglich
bzw.	beziehungsweise
ca.	zirka
df	degrees of freedom (Freiheitsgrade)
d.h.	das heißt
EgRe	selbstbezogen orientierter Receiver
EgSe	selbstbezogen orientierter Sender
E.K.	Evamaria Kuntner
et al.	et alii (und andere)
f4	Transkriptionssoftware f4
Jh.	Jahrhundert
L.B.	Linda Boudová
S.	Seite
sog.	sogenannte(r)
SoRe	selbstbezogen orientierter Receiver
SoSe	selbstbezogen orientierter Sender
USA	United States of America (Vereinigte Staaten von Amerika)
usw.	und so weiter
vgl.	vergleiche
z.B.	zum Beispiel

1. Einleitung (L.B.)

Diese Arbeit präsentiert den umfassenden Analyseprozess von zwischenmenschlicher Kommunikation, die sich im Rahmen der sozialen Interaktion während einer Verhandlung abspielt. Eine Vielzahl von Faktoren nimmt Einfluss auf den Verhandlungsprozess und somit auf die darin stattfindende Kommunikation. Die teilnehmenden Akteure unterscheiden sich etwa in ihren sozialen Orientierungen, ihren Präferenzen und Wahrnehmungen. Dennoch müssen sie zum Zweck einer Übereinkunft kooperieren ohne dabei ihre eigenen Ziele aus den Augen zu verlieren. All diese Aspekte spiegeln sich in der Kommunikation wieder. Um die vielseitigen Aspekte der Kommunikation umfassend analysieren zu können, erscheint die Inhaltsanalyse sehr sinnvoll.

Auf die qualitativen und quantitativen Methoden der Inhaltsanalyse wird im Rahmen dieser Arbeit ebenso der Fokus gerichtet, wie auf die Beobachtung von Besonderheiten in der Kommunikation unterschiedlich sozial orientierter Verhandlungsakteure selbst. Das zugrundeliegende Forschungsmaterial für die stattfindende Inhaltsanalyse stellten 164 transkribierte Verhandlungen von Studierenden der Universität Wien dar, welche im Rahmen eines Verhandlungsexperiments an der Fakultät für Wirtschaftswissenschaften durchgeführt wurden. Dabei mussten die Studierenden im Rahmen eines dyadischen Vertrauensspiels über die Verteilung eines Geldbetrages verhandeln.

Diese Arbeit gliedert sich in fünf Kapitel. Nach der Einleitung bildet das Kapitel 2 die erste thematische Säule, nämlich die Einleitung in die Theorie von Verhandlungen. Dadurch soll ein umfassender Überblick über die Charakteristika und Bestandteile von Verhandlungen, insbesondere über jene Charakteristika der in Konflikt stehenden Verhandlungsteilnehmer geschaffen werden. Insbesondere der Verhandlungsprozess in welchem die Kommunikation und die Aktionen der Verhandelnden stattfinden, wird näher erläutert. Eine wichtige Rolle spielen dabei die Strategien und Taktiken, die zur Konfliktlösung zum Einsatz kommen. Nach dieser Behandlung der grundlegenden Aspekte von Verhandlungen folgt eine Beschreibung des dieser Arbeit zugrundeliegenden Verhandlungsexperiments.

Das Kapitel 3 bildet thematisch die zweite Säule dieser Arbeit, und zwar eine theoretische Einleitung in das Thema der Inhaltsanalyse. Im Kapitel 3 wird eine theoretische Fundierung, ein Überblick der geschichtlichen Entwicklung, die gängigsten theoretischen Modelle sowie

praktische Anwendungsbeispiele der Methode vorgestellt. Ein wichtiger Teil ist die Vorstellung der qualitativen und quantitativen Tendenzen in der methodologischen Ausrichtung und die Befürwortung eines gemischten, qualitativ-quantitativen Ansatzes.

In Kapitel 4 wird zuerst der Leitfaden nach Srnka und Köszegi (2007) für die Durchführung des Prozesses der qualitativen Inhaltsanalyse vorgestellt. Dem folgt die Beschreibung des Prozesses in seiner praktischen Umsetzung durch die Bearbeitung der aufgezeichneten Verhandlungen. Die Beschreibung der Umsetzung des Ablaufmodells in der Praxis hat das Ziel, den iterativen und anspruchsvollen Prozess der qualitativen Inhaltsanalyse zu veranschaulichen. Das Resultat des ausgewählten Ablaufmodells ist eine systematische, nachvollziehbare und zielgerichtete Bearbeitung des qualitativen Materials um quantifizierbare Daten zu erhalten.

Die Ergebnisse dieses qualitativen Teils der Inhaltsanalyse werden weiter mittels des statistischen Programms SPSS quantitativ analysiert. Es wird untersucht, welchen Einfluss die Faktoren wie soziale Orientierung, zugeteilte Rolle in der Verhandlung, die Gruppenzusammensetzung und die Muttersprache der Teilnehmer auf die in der Kommunikation angewandten Verhandlungsstrategien haben. Die Ergebnisse werden im Kapitel 5 dargestellt und interpretiert. Abschließend werden im letzten Kapitel eine Diskussion über diese Arbeit sowie ein Ausblick geboten.

Die vorliegende Arbeit wurde von zwei Autorinnen verfasst. Bei der schriftlichen Ausarbeitung wurde die Autorin des jeweiligen Kapitels folgendermaßen gekennzeichnet:

„(L.B.)“ für Linda Boudová und „(E.K.)“ für Evamaria Kuntner.

„(E.K., L.B.)“ kennzeichnet, dass ein Kapitel aus Unterkapiteln besteht, welche entweder von Frau Kuntner oder Frau Boudová verfasst wurden.

2. Verhandlungen (E.K.)

Zweck dieses Kapitels ist es eine Übersicht darüber zu erlangen, warum Menschen miteinander verhandeln. Gründe sich an dieser Form der sozialen Interaktion zu beteiligen, werden durch die untenstehenden in der Literatur zu findenden Definitionen und Charakteristika von Verhandlungen gegeben. Diesen folgt die Klärung der Bestandteile einer Verhandlung, wobei besonders auf den Bestandteil des Verhandlungsprozesses eingegangen wird.

2.1. Definition und Charakteristika von Verhandlungen

Durch einen Blick, auf in der Literatur gegebene Definitionen einer Verhandlung, lässt sich ablesen, wodurch sich das Vorliegen einer Verhandlung auszeichnet. Bei genauerer Betrachtung dieser scheinbar unterschiedlichen Definitionen wird schnell ersichtlich, dass der Kern dieser Definitionen durchaus derselbe ist. Unterschiede sind oft nur durch die Betonung gewisser Aspekte und Charakteristika von Verhandlungen gegeben. Diese verschiedenen Betonungen ergeben sich bspw. durch abweichende Forschungsschwerpunkte, die den Definitionen zugrunde liegen.

Im Folgenden werden einige dieser Definitionen aus der Literatur wiedergegeben. Durch diesen gewonnenen Überblick ergibt sich eine vollständigere Sicht auf die Charakteristika und Bedingungen einer Verhandlung. Dieser Überblick wird anschließend durch eine Verallgemeinerung des Definitionsbegriffs vervollständigt.

Weingart, Brett, Olekalns und Smith (2007) beziehen sich auf Lax und Sebenius (1986) und definieren unter einer Verhandlung eine soziale Interaktion in deren Rahmen zwei, oder mehrere Verhandlungsteilnehmer, die sich in Konflikt befinden, sich durch gemeinsames Bemühen ein besseres Ergebnis erhoffen, als sich für sie ohne zu verhandeln ergeben hätte.¹ Sie meinen, dass Verhandlungen definitionsgemäß Situationen mit knappen Ressourcen sind, auf die sich der Konflikt bezieht.² Unter einer knappen Ressource verstehen Thompson und Hastie (1990, S. 99) „materielle Güter wie Geld und Rohstoffe, aber auch immaterielle Güter wie Services, Informationen, Rechte und Privilegien“.³

¹ Vgl. Lax/Sebenius (1986); Weingart et al. (2007), S. 994

² Vgl. Weingart/Brett/Olekalns/Smith (2007), S. 997

³ Thompson/Hastie (1990), S. 99

De Dreu, Weingart und Kwon (2000) haben die Sichtweise, dass eine Verhandlung gemäß Pruitt (1981) als die Kommunikation, die zwischen zwei oder mehreren Verhandelnden mit abweichenden Interessen zum Zweck des Erreichens einer Einigung stattfindet, definiert wird.⁴ Diese Definition beinhaltet die Kommunikation als Bestandteil der sozialen Interaktion. Der Konflikt wird durch die abweichenden Interessen der Verhandelnden umschrieben. Die Verhandelnden wollen eine Einigung erreichen, daraus lässt sich implizit ableiten, dass diese annehmen dadurch ein besseres Ergebnis als ohne Verhandlung zu erzielen.

Auf Lax und Sebenius (1986) referenzieren auch Ness und Haugland (2005, S. 1228). Sie beschreiben Verhandlungen als „den Prozess einer potentiell opportunistischen Interaktion durch den zwei oder mehrere Verhandlungsteilnehmer, die in einem offenbaren Konflikt zueinander stehen, sich durch die gemeinsam beschlossene Aktion Besseres als im Alleingang erwarten“.⁵

Auch sie sehen Verhandlungen als Interaktion und sprechen dabei zusätzlich explizit den Ablauf einer Verhandlung als Prozess an. Im Verlauf dieses Prozesses kann unterschiedliches (auch opportunistisches) Verhalten an den Tag gelegt werden. Denn wie auch hier beschrieben wird, gibt es einen Konflikt. Folglich stoßen Einzelinteressen der Verhandlungsteilnehmer aufeinander. Durch die Erwartung eines besseren Ergebnisses, als ohne zu verhandeln, kommt das Streben nach einer Übereinkunft zum Ausdruck.

Auch Thompson (1990) sieht das Aufkommen eines Konflikts als maßgebend, sowie den Wunsch durch den Prozess der Verhandlung eine Einigung über das zu erzielen, was jeder Verhandlungsteilnehmer in der stattfindenden Transaktion geben und erhalten oder ausüben und erfüllt bekommen soll.⁶ Auch Thompson spricht hierbei explizit an, dass ein Prozess nötig ist, um sich über ein vorteilhafteres Ergebnis, als ohne Verhandlung, einig zu werden.

Curhan, Elfenbein und Xu (2006) betonen in ihrer an Pruitt (1983) angelehnten Definition, dass es sich bei einer Verhandlung um einen Entscheidungsprozess handelt, durch welchen Verhandlungsteilnehmer gemeinsam über die Verteilung von knappen Ressourcen entscheiden.⁷ Sie teilen die Sichtweise von Weingart. (2007), dass sich der Konflikt auf die, durch die

⁴ Vgl. Pruitt (1981); De Dreu/Weingart/Kwon (2000), S. 889

⁵ Ness/Haugland (2005), S. 1228 in Referenz auf Lax/Sebenius (1986), S. 11

⁶ Vgl. Thompson (1990), S. 515-516

⁷ Vgl. Pruitt (1983); Curhan/Elfenbein/Xu (2006), S. 493, Weingart et al. (2007), S. 994

Knappheit von Ressourcen beherrschte, Situation bezieht. Ergänzt wird die Sichtweise aber durch die ausdrückliche Definition als Prozess.

In der Literatur werden zur Verallgemeinerung des Definitionsbegriffs bestimmte grundlegende Bedingungen genannt, die in den vorgebrachten Definitionen erfüllt sind:⁸

1. Es gibt zwei oder mehrere Verhandlungsteilnehmer, bei denen es sich um Einzelpersonen, Gruppen oder ganze Organisationen handeln kann.
2. Zwischen den Verhandlungsteilnehmern gibt es einen wahrgenommenen, interpersonellen Konflikt, d.h. eine wahrgenommene Abweichung zwischen den Interessen.
3. Die Verhandlungsteilnehmer glauben, sie können während des Verhandlungsprozesses, Einfluss ausüben und sich ein besseres Ergebnis erwarten als ohne zu verhandeln.
4. Verhandeln ist notwendig, wenn für die Lösung eines Konflikts noch keine expliziten Regeln bzgl. des Vorgehens zu Konfliktlösung verfügbar sind, oder es vorteilhaft ist außerhalb dieses Regelwerkes zu verhandeln.
5. Die Verhandlungsteilnehmer erwarten sich Geben und Nehmen. Sie erwarten, dass sie zu Beginn der Verhandlung Eröffnungsangebote und –anfragen abgeben können und sind sich bewusst, dass beide Seiten während der Verhandlung Modifizierungen dieser Positionen machen müssen.

Thompson (1990) hat aus Quellen, wie Chertkoff und Esser (1976), Cross (1965), und Schelling (1960) weitere Bedingungen, die bei Vorliegen einer Verhandlung erfüllt sein müssen, genannt. Diese umfassen die erlaubte Kommunikation zwischen den Verhandlungsteilnehmern, die Möglichkeit vorläufige Angebote und Gegenangebote abzugeben, und die Ergebniswirksamkeit von Angeboten und Vorschlägen erst nach Akzeptanz durch alle Verhandlungsteilnehmer.⁹

In Referenz, auf die von Thompson und Hastie (1990) beschriebenen Bestandteile einer Verhandlung, nennt Thompson (1990) die Verhandlungsteilnehmer, deren Interessen, den Verhandlungsprozess und das Verhandlungsergebnis.¹⁰ Diese Bestandteile einer Verhandlung können in sehr komplexen Beziehungen zu einander stehen.

⁸ Vgl. Lewicki/Litterer/Minton/Saunders. (1994), S. 4

⁹ Vgl. Schelling (1960); Cross (1965); Chertkoff/Esser (1976); Thompson (1990), S. 516

¹⁰ Vgl. Thompson/Hastie (1990); Thompson (1990), S. 516

2.1.1 Charakteristika von Verhandlungsteilnehmern

Die Verhandlungsteilnehmer verfügen über Startpunkte. Diese stellen die ersten Angebote dar, die meist zu Beginn einer Verhandlung abgegeben werden und auf die, die weitere Verhandlung basiert. Die Zielpunkte der Teilnehmer geben an, welches Ergebnis diese erreichen wollen. Die Zielpunkte verändern sich während einer Verhandlung, denn durch Konzessionen wird die Spanne zwischen Startpunkt und Zielpunkt geringer. Jeder Verhandlungsteilnehmer orientiert sich an einer Untergrenze, die das schlechteste Ergebnis darstellt, das er zu akzeptieren bereit wäre. Diese Untergrenze sollte geheim gehalten werden. Die Zone der potenziellen Übereinstimmung der Verhandlungsteilnehmer liegt zwischen ihren beiden Untergrenzen, da Ergebnisse außerhalb dieser Zone von einem Verhandlungspartner abgelehnt werden würden.¹¹

Von den Verhandlungsteilnehmern wird angenommen, dass sie sich gemäß ihren Präferenzen, die dem angenommenen Nutzen von Ressourcenverteilungen entsprechen, verhalten.¹² Als Nutzen werden der Wert und die Zufriedenheit, die sich aus einer bestimmten Konsumation einer Ressource ableitet, verstanden.¹³

In der Literatur wird beschrieben, dass durch die soziale Orientierung eines Verhandlungsteilnehmers seine Präferenz für die Nutzenverteilung widerspiegelt wird.¹⁴ Die soziale Orientierung beeinflusst die Präferenzen, die, wie bereits erwähnt, dem angenommenen Nutzen von Ressourcenverteilungen entsprechen.¹⁵ Bei der sozialen Orientierung eines Verhandlungsteilnehmers spricht man von einem eher stabilen Persönlichkeitsmerkmal, das die generelle Präferenz einer bestimmten Nutzendistribution angibt. Die spezifische Präferenz der Nutzendistribution in einer bestimmten Verhandlungssituation muss von dieser generellen Präferenz unterschieden werden und ist als variabel anzusehen.¹⁶

De Dreu et al. (2000), sowie weitere Quellen, sehen die Gründe für unterschiedliche soziale Orientierungen der Verhandlungsteilnehmer zum einen durch individuelle Unterschiede begründet. Denn es wird angenommen, dass soziale Orientierungen im Laufe der Zeit erlernt werden können. Dies geschieht durch die sozialen Interaktionen mit anderen Menschen, die

¹¹ Vgl. Lewicki/Weiss/Lewin (1992), S. 219, Lewicki et al. (1994), S. 50-51

¹² Vgl. Thompson (1990); S. 516

¹³ Vgl. Simons (1993), S. 141

¹⁴ Vgl. De Dreu et al. (2000), S. 889-890; Weingart et al. (2007), S. 995

¹⁵ Vgl. McClintock (1977); De Dreu et al. (2000), S. 891-892

¹⁶ Vgl. Nauta/De Dreu/Van der Vaart (2002), S. 201

die Verhandlungsteilnehmer im Laufe der Zeit durchleben. Diese bringen ihnen die Konsequenzen, Vorteile und Risiken von kooperativem und kompetitivem Verhalten näher.¹⁷ Zum anderen kann die soziale Orientierung aus der jeweiligen Situation bestimmt sein, etwa durch Anweisungen von übergeordneten Personen oder sozialen Beziehungen.¹⁸ Unter den sozialen Beziehungen sind Verhandlungen mit Personen, mit denen ein freundschaftliches Verhältnis besteht, oder Verhandlungen mit Personen, mit denen auch in Zukunft Interaktionen (wie Verhandlungen) stattfinden werden, gemeint.¹⁹

In dieser Arbeit wird zwischen zwei sozialen Orientierungen unterschieden. Dies sind die *prosoziale Orientierung* und die *selbstbezogene Orientierung*. In der Literatur finden sich für Personen, die prosozial orientiert sind, auch Bezeichnungen wie *kooperativ motiviert*.²⁰ Für selbstbezogene Personen werden häufig die Bezeichnungen *egoistisch*, *kompetitiv* oder *individualistisch motiviert* verwendet.²¹

Eine prosoziale Orientierung wird als die Präferenz für die Maximierung des gemeinsamen Nutzens definiert, während die selbstbezogene Orientierung der Präferenz der Maximierung seines eigenen Nutzens entspricht.²² Prosoziale Verhandlungsteilnehmer bevorzugen es, Verhandlungsergebnisse nicht auf Kosten ihres Verhandlungspartners zu machen, und bevorzugen Ergebnisse, die die Interessen beider Teilnehmer erfüllen.²³ Selbstbezogene Verhandlungsteilnehmer legen dem Ergebnis des Verhandlungspartners kein positives Gewicht bei und versuchen nur ihr eigenes Verhandlungsergebnis zu maximieren.²⁴

Aus den Nutzenpräferenzen der Verhandlungspartner ergeben sich ihre Interessen. Die Abweichung dieser Interessen der Verhandlungspartner wird als Konflikt bezeichnet.²⁵ Das Ausmaß, in dem die Interessen voneinander abweichen, gibt das Ausmaß des vorherrschenden Konflikts an und bestimmt damit auch die Struktur der Verhandlungssituation.²⁶ In der Literatur werden häufig drei verschiedene Situationen mit entsprechenden Konfliktausprägungen

¹⁷ Vgl. Deutsch (1982); McClintock/Liebrand (1988); De Dreu et al. (2000), S. 890

¹⁸ Vgl. De Dreu et al. (2000), S. 890

¹⁹ Vgl. De Dreu et al. (2000), S. 891

²⁰ Vgl. Weingart et al. (2007), S. 995

²¹ Vgl. De Dreu et al. (2000), S. 889-890; Weingart et al. (2007), S. 996

²² Vgl. Weingart et al. (2007), S. 995-996

²³ Vgl. Nauta et al. (2002), S. 201

²⁴ Vgl. De Dreu et al. (2000), S. 890

²⁵ Vgl. Lewicki et al. (1994), S. 5

²⁶ Vgl. Thompson (1990), S. 516

genannt, dabei handelt es sich um *Situationen mit purem Konflikt*, *Situationen mit purer Koordination* und *Situationen mit gemischten Interessen*.

2.1.2 Situationen mit purem Konflikt

Dass es sich bei Verhandlungen um Situationen handelt, in denen die Interessen der Verhandlungspartner in purem Konflikt sind, ist eine sehr verbreitete Sichtweise von Verhandlungen.²⁷ Diese hat ihren Ursprung unter anderem aus dem Konzept der *bilateral monopoly theory*.²⁸ Hicks (1935) beschreibt unter einem bilateralen Monopol den isolierten Fall einer Verhandlungssituation mit unvollständiger Information zwischen einem verkaufenden und einem kaufenden Unternehmen, die den Preis und die Menge eines Produkts verhandeln. Wobei es ein grundlegendes Dilemma zwischen deren Interessen gibt, denn je höher der fixierte Preis und somit der Profit des verkaufenden Unternehmens ist, desto geringer ist der Profit des kaufenden Unternehmens.²⁹ Experimente, die sich mit Verhandlungssituationen mit purem Konflikt auseinandersetzen, wurden häufig in einer Verkäufer-Käufer-Konstellation durchgeführt, wobei ein ökonomischer Optimierungsansatz im Fokus stand.³⁰

Die Interessen der Verhandlungspartner können derart konträr sein, dass die Zielerreichung eines Verhandlungspartners immer zum Nachteil des anderen Verhandlungsteilnehmers ist. Die vorherrschende Interdependenz zwischen den Zielen der Verhandlungspartner führt dazu, dass ein höherer Anteil eines Verhandlungsteilnehmers einen geringeren Anteil seines Partners impliziert.³¹ Die Korrelation zwischen der Zielerreichung der Verhandlungspartner ist folglich perfekt negativ.³²

In der Literatur sind für Verhandlungssituationen mit purem Konflikt die Begriffe *win-lose-Situation*, *kompetitive Situation*, aber vor allem *distributive Verhandlungssituation* gebräuchlich.³³ Auch im Rahmen dieser Arbeit wird in Zusammenhang mit gegenläufigen Interessen auf den Begriff *distributiv* zurückgegriffen.

²⁷ Vgl. Lewicki et al. (1994), S. 49

²⁸ Vgl. McKersie/Walton (1992), S. 278

²⁹ Vgl. Hicks (1935), S. 17

³⁰ Vgl. Siegel/Fouraker (1960); Liebert/Smith/Hill/Kiefer (1968); Lewicki et al. (1992), S. 220

³¹ Vgl. Lewicki et al. (1992), S. 219

³² Vgl. Lewicki et al. (1994), S. 25

³³ Vgl. Thompson (1990), S. 516; Barry/Friedman (1998), S. 346

2.1.3 Situationen mit purer Koordination

Den zu purem Konflikt konträren Fall, von purer Koordination zwischen den Verhandlungsteilnehmern, stammt von Follett (1942) und wurde später von Walton und McKersie (1965) weiterentwickelt. Follett bezieht sich auf das Konzept der Integration. Dieses zeichnet sich durch die Sichtweise aus, dass durch entsprechende Maßnahmen die Interessen beider Verhandlungspartner integriert, koordiniert und erfüllt werden können, ohne dass von einem Kompromiss oder einem „Sieg“ eines Verhandlungspartners über den Anderen gesprochen werden muss.³⁴ Follett zeigt dabei das Beispiel von zwei Schwestern auf, die sich um eine Orange streiten. Bei genauerer Betrachtung ergibt sich, dass eine Schwester sich für die Orange interessiert um daraus Saft zu pressen. Das Interesse der zweiten Schwester bzgl. der Orange betrifft die Schale, die sie für einen Kuchen braucht. Beide Schwestern können ihre Interessen befriedigen, indem die Orange für den Kuchen geschält und für den Saft gepresst wird.³⁵

Sind die Interessen der Handelnden nicht in Konflikt und lassen sie sich daher integrieren, ist es für beide Verhandlungspartner möglich ihre Ziele zu erreichen.³⁶ Thompson (1990, S. 516) sagt dazu, dass „die Interessen der Verhandlungsteilnehmer perfekt kompatibel sind, durch die Erhöhung des Nutzens eines Verhandlungsteilnehmers erhöht sich auch der Nutzen des Anderen“.³⁷ Lewicki et al. (1992) beziehen sich beim Vorliegen perfekt kompatibler Interessen auf Walton und McKersie (1965) und sagen, dass die Verhandlungspartner darauf fokussiert sind den gemeinsamen Nutzen, *Joint profit*, zu maximieren, ohne sich dabei auf die Verteilung dieses Nutzen zu beziehen.³⁸ Der geschaffene gemeinsame Nutzen wird häufig als ein Maß für die Integration gesehen.³⁹

Durch einen Blick in die Literatur wird ersichtlich, dass für Situationen mit purer Koordination auch die Begriffe *win-win-Situation*, *kooperative Situation* und vor allem auch *integrative Verhandlungssituation* verwendet werden.⁴⁰ Im Folgenden wird auch in dieser Arbeit in Zusammenhang mit dem Interesse, den gemeinsamen Nutzen zu maximieren, der Begriff *integrativ* verwendet.

³⁴ Vgl. Follett (1942); Walton/McKersie (1965); McKersie/Walton (1992), S. 278

³⁵ Vgl. Follett (1942); McKersie/Walton (1992), S. 278

³⁶ Vgl. Walton/McKersie (1965); Driscoll (1976), S. 1; Lewicki et al. (1994), S. 80-81; Barry/Friedman (1998), S. 348

³⁷ Thompson (1990), S. 516

³⁸ Vgl. Walton/McKersie (1965); Lewicki et al. (1992), S. 219

³⁹ Vgl. Thompson (1990), S. 517

⁴⁰ Vgl. Walton/McKersie (1965); Lewicki et al. (1994), S. 81

In der Literatur werden integrative Lösungen als bestmögliches Ergebnis einer Verhandlung beschrieben. Eine solche integrative Einigung ist erzielt, wenn es gelungen ist die Interessen beider Verhandlungspartner zu erfüllen und daher der Nutzen für beide erhöht werden konnte.⁴¹ Die Verhandlungspartner konnten durch die gemeinsame Interaktion während des Verhandlungsprozess ein besseres Ergebnis erzielen, als ohne miteinander verhandelt zu haben, oder sich auf den simplen Kompromiss einer 50%-Lösung zu einigen.

Die präzise Definition eines optimalen integrativen Verhandlungsergebnisses bezieht sich auf das Konzept der Pareto-Optimalität. Ein Ergebnis ist pareto-optimal, wenn es kein anderes Ergebnis gibt durch welches der Nutzen eines oder beider Verhandlungspartner erhöht wird, ohne dass dabei eine der beiden an Nutzen verliert.⁴² Simons (1993) sieht in der Erfüllung der Pareto-Effizienz die präzise Definition des Maßes für Integration. Dieses Maß ist nur auf dyadischer Ebene aussagekräftig, denn es bezieht sich auf das gemeinsame Ergebnis und nicht auf das individuelle Ergebnis⁴³

Durch die Erzielung einer integrativen Lösung wird die Beziehung zwischen den Verhandlungspartnern gestärkt und führt daher auch in der Zukunft eher zu integrativen Lösungen. Darüber hinaus sind derartige Lösungen stabiler.⁴⁴

2.1.4 Situationen mit gemischten Interessen

In der Literatur herrscht Einigkeit darüber, dass rein distributive, sowie vollkommen integrative Verhandlungssituationen kaum vorzufinden sind. Die Verhandlungsteilnehmer haben nur in seltenen Fällen perfekt negativ korrelierte oder perfekt kompatible Interessen. Vielmehr wird angenommen, dass die meisten Verhandlungen von einem Konflikt geprägt sind, gleichzeitig aber Potential für integrative Lösungen lassen. Die Interessen der Verhandlungspartner sind daher nicht komplett gegenläufig, aber auch nicht völlig ident.⁴⁵ Daraus ergibt sich die Möglichkeit, dass der Konflikt eine integrative Lösung haben kann.

Vom Allgemeinen ins Besondere wird dies daraus abgeleitet, dass anzunehmen ist, dass die Verhandlungspartner sich eher in ihren Präferenzen, ihrer Risikobereitschaft und Bewertung

⁴¹ Vgl. Pruitt (1981); Simons (1993), S. 140

⁴² Vgl. Thompson (1990), S. 516, 517

⁴³ Vgl. Simons (1993), S. 140-141

⁴⁴ Vgl. Pruitt/Kim (2004), S. 193

⁴⁵ Vgl. Walton/McKersie (1965), S. 161-162; Fells (1998), S. 303; De Dreu et al. (2000), S. 889

der aufzuteilenden Ressourcen unterscheiden, als exakt übereinzustimmen. Die Interessen sind daher nicht perfekt negativ korreliert und die Abweichungen lassen Raum für integrative Abstimmungen. Vom Besonderen ins Allgemeine wird dies aus einer Vielzahl an Forschung über Verhandlungssituationen abgeleitet, in denen das Potenzial für integrative Einigungen festgestellt werden konnte.⁴⁶

Die Verhandlungssituation wird als Verhandlungssituation mit gemischten Interessen und integrativem Potential beschrieben. Die Verhandlungspartner können den gemeinsamen Nutzen maximieren, ohne sich bei der Aufteilung in einer direkten *win-lose-Situation* wiederzufinden.⁴⁷ Im Rahmen dieser Arbeit wird ebenfalls davon ausgegangen, dass trotz in Konflikt stehender Interessen, eine Verhandlungssituation mit integrativem Potential vorliegt.

2.2. Betrachtung des Verhandlungsprozesses

Wie bereits einleitend festgestellt wurde, sollte bei der Betrachtung von Verhandlungen eine Prozessperspektive eingenommen werden. Denn bevor es zu einem Verhandlungsergebnis kommen kann, muss erst der Verhandlungsprozess durchlaufen werden. Dabei haben die Verhandlungsteilnehmer nicht alle notwendigen Informationen, oder nehmen diese verzerrt wahr, und führen folglich keine vollständige, rationale Analyse der Verhandlungssituation durch.⁴⁸ Die am Ende des Verhandlungsprozesses stehende Einigung ist nicht auf per se rationale Entscheidungen zurückzuführen, sondern geschieht durch das während des Verhandlungsprozesses beobachtete Verhalten. Thompson (1990, S. 516) beschreibt den Verhandlungsprozess grob als „die Kommunikation zwischen den Verhandelnden und den verhaltensmäßigen Gebrauch von Verhandlungsstrategien“.⁴⁹ Kommunikation spielt bei der Einigungsfindung die Schlüsselrolle. Zur Durchsetzung ihrer Interessen kommunizieren die Verhandlungsteilnehmer unter der Verwendung unterschiedlicher Strategien.⁵⁰

2.2.1 Phasen des Verhandlungsprozesses

Die Kommunikation, die während des Verhandlungsprozesses stattfindet, kann nicht nur als bloßes Zwischenglied zu den Entscheidungen der Verhandlungsteilnehmer gesehen werden. Die Komplexität des Kommunikationsflusses, der zum Verhandlungsergebnis führt, ist weit

⁴⁶ Vgl. Thompson (1990), S. 516

⁴⁷ Vgl. Thompson/Hastie (1990), S. 99

⁴⁸ Vgl. Thompson (1990), S. 517

⁴⁹ Thompson (1990), S. 516

⁵⁰ Vgl. Thompson (1990), S. 516

höher.⁵¹ Durch die Annahme, dass Verhandlungen bestimmte Phasen durchlaufen, kann erklärt werden, wie und warum sich das Verhalten der Teilnehmenden verändert. Diese Phasen werden von bestimmten kommunikativen Vorgängen beherrscht.⁵²

Unter den kommunikativen Vorgängen kann der Einsatz und die Kombination bestimmter Verhandlungsstrategien verstanden werden. Dem *Phasenmodell* von Adair und Brett (2005) folgend, können die vier Phasen *relationale Positionierung*, *Problemidentifizierung*, *Lösungsgenerierung* und *Lösungsübereinkunft* genannt werden.⁵³

Im Folgenden wird kurz auf diese Phasen eingegangen. Dabei muss jedoch beachtet werden, dass diese Phasen, in den dieser Arbeit zugrunde liegenden Verhandlungen aufgrund der kurzen Verhandlungsdauer von 15 Minuten, nicht vollständig ausgeprägt sein müssen.

Die Phase der relationalen Positionierung

Zu beachten ist, dass die Verhandlungsteilnehmer in dieser frühen Phase des Verhandlungsprozesses noch sehr wenig von ihrem Gegenüber und dessen Interessen wissen. Kritisch dabei ist die soziale Wahrnehmung der Verhandlungspartner. Denn oft nehmen diese an, dass ihr Gegenüber genau das Gegenteilige will.⁵⁴ Sie haben meistens eine distributive Auffassung von Verhandlungen.

In dieser Phase ist es den Verhandlungsteilnehmern wichtig, sich gegenüber ihrem Partner zu positionieren. Sie kommunizieren um herauszufinden, ob ihr Partner eine eher kompetitive oder kooperative Haltung hat. Dies ist besonders wichtig für die weitere Beziehung der Handelnden, denn die kommunizierten Signale dieser Phase entscheiden über den Aufbau von Vertrauen und Kooperation.⁵⁵ Die kommunizierten Signale entscheiden aber auch über Einfluss und Machtposition. Aus empirischen Studien kann entnommen werden, dass Verhandlungsteilnehmer sowohl eine kompetitive Haltung einnehmen können als auch gleichzeitig Beziehungsaufbau betreiben können.⁵⁶ Besonders zu Beginn des Verhandlungsprozesses ist es für die Teilnehmer schwierig, ohne die Präferenzen des Gegenübers zu kennen, Argumente zu

⁵¹ Vgl. Köszegi/Vetschera (2010), S. 121

⁵² Vgl. Köszegi/Vetschera (2010), S. 121

⁵³ Vgl. Adair/Brett (2005), S. 33

⁵⁴ Vgl. Adair/Brett (2005), S. 35

⁵⁵ Vgl. Adair/Brett (2005), S. 35

⁵⁶ Vgl. Simons (1993); Adair/Brett (2005), S. 35

nennen, die sich nur rational begründen.⁵⁷ Auch wenn viele Verhandlungen zu Beginn sehr auf individuellen Einfluss fokussiert sind, sollte sich dieses Verhalten in den nachkommenden Phasen ändern, um nicht in einer *win-lose-Situation* gefangen zu sein.⁵⁸

Die Phase der Problemidentifizierung

Nach der Positionierung der Verhandlungsteilnehmer folgt in dieser Phase der Austausch über Informationen zum Verhandlungsthema, über Interessen und Präferenzen der Teilnehmer und über Optionen und Alternativen.⁵⁹ Durch die Kommunikation soll Vertrauen und Reziprozität aufgebaut werden, um den Grundstein für integrative Lösungen zu legen.⁶⁰ Lewicki et al. (1994) beschreiben die Phase der Problemidentifizierung als eine Schlüsselphase für die Erzielung von integrativen Ergebnissen.⁶¹ Forschungsergebnisse zu dyadischen Verhandlungen belegen, dass ein früher Fokus auf Informationsaustausch und gegenseitige Interessen ein wichtiger Wegbereiter für erfolgreiche Einigungen sind.⁶² Auch Thompson und Hastie (1990, S. 98) bestätigen, dass die meisten Verhandlungsteilnehmer mit einer kompetitiven Haltung in eine Verhandlung starten, „aber während der Verhandlung das Potential für gemeinsamen Nutzen lernen“.⁶³

Die Phase der Lösungsgenerierung

Es wird angenommen, dass nach einer Phase, die von Informationsaustausch geprägt ist, der Übergang zu der Phase beginnt, in der damit begonnen wird Angebote zu stellen. Der Grund dafür ist, dass die Verhandlungsteilnehmer nun genügend Kenntnis und Verständnis über die Interessen ihres Gegenübers haben sollten, um zu wissen welche Angebote möglich sind.⁶⁴

⁵⁷ Vgl. Adair/Brett (2005), S. 36

⁵⁸ Vgl. Brett/Shapiro/Lytle (1998); Adair/Brett (2005), S. 36

⁵⁹ Vgl. Köszegi/Vetschera (2010), S. 129

⁶⁰ Vgl. Adair/Brett (2005), S. 36

⁶¹ Vgl. Lewicki et al. (1994), S. 83

⁶² Vgl. Adair/Brett (2005), S. 36

⁶³ Thompson/Hastie (1990), S. 98

⁶⁴ Vgl. Adair/Brett (2005), S. 36

Angenommen wird, dass die Verhandelnden vom Informationsaustausch, der sie in die Richtung einer Lösung gebracht hat, dazu übergehen, Verhandlungsstrategien zu kommunizieren, die ihnen mehr Einfluss bei der Ergebnisauswahl verschaffen.⁶⁵

Die Phase der Lösungsübereinkunft

Am Ende dieser Phase des Verhandlungsprozesses steht die Verhandlungsübereinkunft, sofern sich die Verhandelnden auf ein Ergebnis einigen konnten. Für die Erreichung einer Übereinkunft wird die Möglichkeit an Lösungsalternativen reduziert. Zu diesem Zeitpunkt werden Angebote abgelehnt, indem auf sie mit einem Gegenangebot geantwortet wird. Sie haben also den Zweck eine Einigung herbeizuführen, wie auch das eigene Interesse bestmöglich zu erfüllen.⁶⁶

2.2.2. Verhandlungsstrategien

Wie bereits festgestellt, sind die Entscheidungsprozesse der Verhandlungsteilnehmer durch die stattfindende Kommunikation miteinander verbunden. Dies ergibt sich durch die Annahme des Vorliegens einer Verhandlungssituation mit gemischten Interessen und integrativem Potential. Die Realisierung der Interessen der Verhandlungsteilnehmer ist von einer gegenseitigen Abhängigkeit geprägt. Diese Interdependenz macht es notwendig, dass Verhandlungsteilnehmer in derselben Verhandlung unterschiedliches Verhandlungsverhalten an den Tag legen. Verhandlungsverhalten wird häufig durch die Anwendung verschiedener Verhandlungsstrategien beschrieben.⁶⁷ Die Verhandlungsteilnehmer müssen verschiedene Verhandlungsstrategien mit unterschiedlichen Funktionen während derselben Verhandlung einsetzen.⁶⁸ Als Strategie wird eine bestimmte Kombination von Verhalten, bzw. Taktiken, bezeichnet, die während der Verhandlung eine gewisse Funktion erfüllen soll.⁶⁹

Eine anerkannte Vorgehensweise Verhandlungsstrategien zu klassifizieren, begründet sich auf Walton und McKersie (1965). Walton und McKersie (1965, S. 4) sprechen in ihrem Werk erstmalig von sogenannten „Systemen von Aktivitäten“⁷⁰. Wobei die konträren Konzepte der *distributiven* und *integrativen Verhandlungsstrategien* weitreichende Aufmerksamkeit erhal-

⁶⁵ Vgl. Köszegi/Vetschera (2010), S. 129

⁶⁶ Vgl. Adair/Brett (2005), S. 37-38

⁶⁷ Vgl. Pruitt/Carnevale (1993); Ness/Haugland (2005), S. 1228

⁶⁸ Vgl. Lewicki et al. (1994), S. 107

⁶⁹ Vgl. Weingart et al. (2007), S. 994

⁷⁰ Walton/McKersie (1965), S. 4

ten haben, während die Konzepte *Intraorganizational bargaining* und *Attitudinal structuring* fast gänzlich unbeachtet blieben.⁷¹

Im Folgenden wird zuerst auf *distributive Verhandlungsstrategien* eingegangen, bevor das Konzept der *integrativen Verhandlungsstrategien* thematisiert wird. Dem folgt ein Blick auf die Kombination der beiden Strategien. Konkludiert wird dieser mit der Darstellung der *Risiken*, die sich durch den kombinierten Gebrauch der Strategien ergeben, sowie der Betrachtung der grundlegenden Bedingung von *Vertrauen*.

2.2.2.1 Distributive Verhandlungsstrategien

Der Einsatz von distributiven Verhandlungsstrategien hat für einen Verhandlungsteilnehmer die Funktion den eigenen Anteil an einem bestimmten, fixen Ergebnis zu maximieren.⁷² Der Verhandlungspartner soll zu Zugeständnissen bzgl. der Aufteilung einer Ressource bewogen werden.⁷³ Auch der Aufbau einer Machtposition, die für die Beanspruchung von Ressourcen von Vorteil ist, ist eine Funktion von distributiven Strategien.⁷⁴ Lax und Sebenius (1986) setzen distributive Verhandlungsstrategien mit dem Begriff *Value Claiming* gleich. Sie definieren *Value Claiming* als den Versuch eines Verhandlungsteilnehmers durch sein Verhalten möglichst viel des aufzuteilenden Wertes an sich zu binden.⁷⁵

Distributiven Verhandlungsstrategien werden bestimmte Taktiken, bzw. bestimmtes Verhalten zugeschrieben. Dazu gehört es, in die Verhandlung mit einem sehr hohen Erwartungslevel zu starten. In weiterer Folge werden überhöhte Forderungen gestellt und eigene Zugeständnisse aufgebauscht. Forderungen und Zugeständnisse des Verhandlungspartners werden hingegen denunziert.⁷⁶ Das Ausmaß des Entgegenkommens wird geringgehalten. Zur Legitimierung dieser Forderungen und Abwertungen und zur Errichtung einer Machtposition werden Argumente zur Beeinflussung des Gegenübers gebracht. Adair und Brett (2005, S. 36) meinen dazu, dass „eine mächtige Verhandlungsposition in der Beeinflussung und der Beeinflussungskommunikation evident sein soll“.⁷⁷

⁷¹ Vgl. Lewicki et al. (1992), S. 219; Lewicki et al. (1994), S. 17

⁷² Vgl. Lewicki et al. (1992), S.307

⁷³ Vgl. Weingart et al. (2007), S. 999

⁷⁴ Vgl. Adair/Brett (2005), S. 35

⁷⁵ Vgl. Lax/Sebenius (1986); McKersie/Walton (1992) S. 280

⁷⁶ Vgl. Lewicki et al. (1992), S. 220

⁷⁷ Adair/Brett (2005), S. 36

Um die Funktion der Bindung von aufzuteilendem Wert zu unterstützen, kommt auch der Weitergabe von Informationen zu eigenen Präferenzen und Interessen eine wichtige Rolle zu. Grundsätzlich sollten diese Informationen vor dem Verhandlungspartner verborgen werden, da sich wie in Kapitel 2.2.3.1 genannt aus der Weitergabe gewisse Risiken ergeben können.

Bei der Anwendung von distributiven Verhandlungsstrategien sollen diese Informationen nur weitergegeben werden, wenn es zum eigenen Vorteil ist. Gleichzeitig ist es zur Stärkung der eigenen Verhandlungsposition wichtig solche Informationen vom Gegenüber zu erhalten.⁷⁸ Dies gilt besonders für das gewünschte Verhandlungsergebnis, sowie die im schlechtesten Falle akzeptierte Untergrenze des Verhandlungsergebnisses. Die diesbezügliche Wahrnehmung des Verhandlungspartners sollte manipuliert werden.⁷⁹

2.2.2.2 Integrative Verhandlungsstrategien

Integrative Verhandlungsstrategien haben die Funktion, die Menge an verfügbaren Ressourcen, bzw. den gemeinsamen Nutzen, zu maximieren.⁸⁰ Der Einsatz von integrativen Strategien soll es möglich machen, Lösungen zu finden, durch die die Ziele beider Verhandlungspartner erreicht werden.⁸¹ Das Konzept der integrativen Verhandlungsstrategien wird von Lax und Sebenius (1986) auch als *Value Creating* bezeichnet, da die Möglichkeit besteht, durch kooperatives Verhalten den gemeinsamen Nutzen zu erhöhen.⁸²

Um den gemeinsamen Nutzen zu maximieren, müssen die Verhandlungsteilnehmer durch Kommunikation herausfinden, wie sich ihre Interessen unterscheiden und durch welche Alternativen diese Überschneidung aufgehoben werden kann. Durch die Kommunikation steigt die Wahrscheinlichkeit dafür, dass Lösungsmöglichkeiten zum Vorschein kommen, die beide Seiten zufrieden stellen.⁸³ Lewicki et al. (1992, S. 220) beschreiben in Referenz auf Pruitt und Lewis (1977), dass „hoher gemeinsamer Nutzen durch nicht-streitsüchtiges Verhalten (dem Willen flexibel und kooperativ zu sein), Informationsaustausch und Einsicht in die Prioritäten

⁷⁸ Vgl. Lewicki et al. (1994), S. 49

⁷⁹ Vgl. Lewicki et al. (1992), S. 219

⁸⁰ Vgl. Weingart et al. (2007), S. 995

⁸¹ Vgl. Lewicki et al. (1994), S. 82

⁸² Vgl. Lax/Sebenius (1986); McKersie/Walton (1992), S. 280

⁸³ Vgl. Barry/Friedman (1998), S. 345

des Gegenübers entsteht“.⁸⁴ Das beschriebene Verhalten kann auch als kooperatives Verhalten bezeichnet werden.

Es ist ersichtlich, dass der Informationsaustausch eine zentrale Rolle spielt. Der Umgang mit Informationen ist bei der Anwendung von integrativen Verhandlungsstrategien klar von jenem bei der Anwendung von distributiven Strategien zu unterscheiden.⁸⁵ Für die Maximierung des gemeinsamen Nutzens müssen die Verhandlungspartner versuchen die zugrunde liegenden Interessen und Prioritäten zu verstehen. Dabei sollten die Gemeinsamkeiten der Interessen zwischen den Verhandlungspartnern fokussiert werden. Durch den bewussten Informationsaustausch über Präferenzen und Prioritäten können die Ziele und Bedürfnisse des Anderen verstanden werden und Gemeinsamkeiten entdeckt werden, die hervorgehoben werden sollten.⁸⁶

Auf Basis dieser Informationen können Angebote abgegeben und Kompromisse geschlossen werden, die beiden Seiten nützlich sind.⁸⁷ Auch Harris (1996) nennt den Informationsaustausch von Interessen, um die Maximierung des gemeinsamen Nutzens zu ermöglichen.⁸⁸ Auch gegenseitiges Vertrauen spielt eine Rolle.⁸⁹

2.2.3. Die Kombination distributiver und integrativer Verhandlungsstrategien

Verhandlungsteilnehmer können in derselben Verhandlung sowohl distributive als auch integrative Verhandlungsstrategien anwenden.⁹⁰ Die Verhandlungssituationen mit gemischten Interessen machen es notwendig, dass Verhandelnde sowohl distributive Strategien, *Value Claiming*, als auch integrative Strategien, *Value Creating*, einsetzen.⁹¹ Integrative Verhandlungsstrategien dienen zur Maximierung des aufzuteilenden gemeinsamen Nutzens, während die distributiven Strategien während kompetitiver Phasen der Verhandlung eingesetzt werden, um Maßnahmen zu ergreifen, die den eigenen Anteil am aufzuteilenden Nutzen maximieren.⁹²

⁸⁴ Lewicki et al. (1992), S. 220 in Referenz auf Pruitt/Lewis (1977)

⁸⁵ Vgl. Lewicki et al. (1994), S. 81

⁸⁶ Vgl. Lewicki et al. (1994), S. 81-82

⁸⁷ Vgl. Weingart et al. (2007), S. 995

⁸⁸ Vgl. Harris (1996), S. 458

⁸⁹ Vgl. Pruitt (1992), S. 299; Barry/Friedman (1998), S. 345

⁹⁰ Vgl. Weingart et al. (2007), S. 995

⁹¹ Vgl. Lewicki et al. (1994), S. 107

⁹² Vgl. Fells (1998), S. 303

Laut Adair und Brett (2005, S. 36) werden in der Phase der relationalen Positionierung häufig distributive Verhandlungsstrategien eingesetzt. Sie sind der Meinung, dass „die Verhandlenden ihren Einfluss, der sich auf Respekt und Macht begründet, fokussieren sollten“.⁹³ Gleichzeitig nehmen sie an, dass integrative Verhandlungsstrategien in dieser Phase noch in geringerem Ausmaß, aber sehr bewusst zum Einsatz kommen. So kann ein Verhandlungspartner, durch die bewusste Weitergabe einer geringen Menge an Informationen bzgl. seiner Präferenzen, die Bereitschaft für kooperatives Verhalten und gegenseitiges Vertrauen signalisieren.⁹⁴

In der Phase der Problemidentifizierung sollte der Austausch von Informationen über Interessen und Prioritäten fokussiert werden. Dies baut Vertrauen auf und schafft eine Basis an Wissen, die die Entwicklung von Angeboten in der Lösungsgenerierungsphase ermöglicht.⁹⁵

In der Phase der Lösungsgenerierung müssen die Verhandlungspartner gemäß Adair und Brett (2005) ein Gleichgewicht zwischen dem Gebrauch von distributiven und integrativen Strategien finden. Die Verhandlungsteilnehmer beginnen Angebote zu machen, die ihren eigenen Interessen entsprechen, integrieren dabei aber zuvor gesammelte Informationen über die Interessen und Prioritäten ihres Verhandlungspartners. Ihr Fokus pendelt zwischen der Integration von Informationen und der Beeinflussung des Verhandlungsergebnisses.⁹⁶

Rückt das Ende des Verhandlungsprozesses näher, nehmen Adair und Brett (2005) an, dass in der Phase der Lösungsübereinkunft die Verhandlungsteilnehmer vermehrt Angebote und Konzessionen machen. Die eingesetzten Strategien, sollen die Lösungsübereinkunft unterstützen und gleichzeitig sollen sie den eigenen Anteil am aufzuteilenden Nutzen maximieren.⁹⁷

2.2.3.1 Risiken des kombinierten Gebrauchs von Verhandlungsstrategien

Oft kommt es dazu, dass in Verhandlungen mit gemischten Interessen das Potenzial für eine integrative Lösung nicht realisiert wird.⁹⁸ Ein Grund dafür kann sein, dass sich die Verhandlungsteilnehmer bewusst sind, sich durch den Einsatz von integrativen Verhandlungsstrategien gewissen Risiken auszusetzen. Zur Verhinderung dieser Risiken kann es zur Vermeidung

⁹³ Adair/Brett (2005), S. 36

⁹⁴ Vgl. Adair/Brett (2005), S. 35-36

⁹⁵ Vgl. Adair/Brett (2005), S. 36

⁹⁶ Vgl. Adair/Brett (2005), S. 36-37

⁹⁷ Vgl. Adair/Brett (2005), S. 37

⁹⁸ Vgl. Lewicki et al. (1994), S. 107

dung von integrativem Verhalten kommen. Den Verhandlungspartnern kann es schwer fallen in frühen Phasen einen freien Informationsfluss zuzulassen. Sie sind sich bewusst, dass sie durch kooperatives Verhalten verletzlich und in einer kompetitiven Phase der Verhandlung ausgenutzt werden könnten.⁹⁹

Darüber hinaus beschreiben Putnam und Jones (1982), dass Verhandlungsteilnehmer beim Übergang von distributiven zu integrativen Strategien befürchten, bei der späteren Aufteilung des Nutzens Schwierigkeiten bei der Argumentation für die Erfüllung der eigenen Bedürfnisse zu haben. Ein genanntes Beispiel dafür ist der Wechsel eines Verhandlungspartners zu kooperativem Verhalten nach längerem ergebnislosem distributivem Verhandeln. Er versucht Alternativen zu entwickeln, die für beide Nutzen schaffen könnten und macht daher Zugeständnisse. Wird dieses kooperative Verhalten von seinem Verhandlungspartner nicht erwidert, steigt die Wahrscheinlichkeit eines insgesamt kompetitiven Verhandlungsprozesses. Er fürchtet, durch weiteres kooperatives Verhalten Schwierigkeiten bei der Aufteilung des vorliegenden Nutzens¹⁰⁰

Setzen Verhandlungsteilnehmer jedoch in einem großen Maß distributive Verhandlungsstrategien ein, steigt ihre Aussicht auf einen großen Anteil der aufzuteilenden Ressourcen. Das Risiko, das Potenzial für die Erzielung einer integrativen Lösung nicht zu realisieren, wird aber durch den übermäßigen Einsatz distributiver Strategien begünstigt.¹⁰¹

2.2.4 Die Rolle von Vertrauen

Kompetitives Verhalten verhindert Kooperation und Vertrauen.¹⁰² Das Erzielen von integrativen Lösungen in Verhandlungssituationen mit integrativem Potential setzt voraus, dass die Verhandlungspartner sich gegenseitig vertrauen. Dies gilt insbesondere dafür, dass ein Verhandlungspartner Offenheit entwickelt.¹⁰³ Es ist anzunehmen, dass Verhandlungspartner die sich nicht vertrauen, sich defensiv verhalten, indem sie die Ehrlichkeit von Aussagen des Gegenübers anzweifeln, nach versteckten Informationen suchen und versuchen, den Verhandlungspartner von seiner Zielerreichung abzuhalten. Dieses defensive Verhalten wird höchst-

⁹⁹ Vgl. Walton/McKersie (1965); Fells (1998), S. 302

¹⁰⁰ Vgl. Putnam/Jones (1982), S. 173

¹⁰¹ Vgl. McKersie/Walton (1992), S. 280

¹⁰² Vgl. Lewicki et al. (1994), S. 107

¹⁰³ Vgl. Fells (1998), S. 316

wahrscheinlich vom Verhandlungspartner erwidert, sodass sich ein negativ verlaufender Verhandlungsprozess ergibt.¹⁰⁴

Der grundlegende Kontext muss sein, dass die Verhandlungsteilnehmer glauben, eine gegenseitige kooperative Bereitschaft zu haben, die durch Reziprozität bestimmt ist. Das Vertrauen und der Wille zur Reziprozität drücken sich während des Verhandlungsverlaufs durch Aktionen und Reaktionen aus, sie verfestigen die kooperative Basis zwischen den Verhandeln. Durch konstruktives Verhalten wird Vertrauen während der Verhandlung erlernt, und erleichtert das Erreichen integrativer Lösungen, selbst in schwierigen Phasen der Verhandlung.¹⁰⁵ Erfolgreiches, effektives Verhandeln setzt die Motivation für das Erzielen einer gemeinsamen Lösung und das Vertrauen in den Verhandlungspartner voraus. Die Verhandlungsteilnehmer müssen motiviert sein den kommunikativen Austausch von Informationen und die darauf aufbauende Kreativität zur Entwicklung innovativer Lösungen zuzulassen.¹⁰⁶

2.2.5 Die Rolle der Wahrnehmung

Ein weiterer Grund dafür, dass integrative Potenziale einer Verhandlung nicht realisiert werden, sind Wahrnehmungsverzerrungen der Verhandlungsteilnehmer.¹⁰⁷ In der Literatur werden kognitive Beschränkungen der Verhandlungsteilnehmer genannt, durch welche wahrgenommen wird, sich in einer reinen distributiven Situation mit limitierten Ressourcen zu befinden.¹⁰⁸ Dieses Phänomen beschreiben auch Adair und Brett (2005) zu Beginn der Phase der relationalen Positionierung.¹⁰⁹ Diese Wahrnehmung beeinflusst ihr Verhalten, folglich versucht jeder Verhandlungsteilnehmer seine eigenen Ziele zu erreichen, ohne dabei die Ziele des Anderen zu beachten.¹¹⁰

Die Verhandlungssituation wird in der Realität von den Verhandlungsteilnehmern keiner vollständigen rationalen Analyse unterzogen. Thompson (1990, S. 517) sagt, dies ist, „weil entweder die relevanten Informationen nicht verfügbar sind, oder weil sie Information ignorieren oder verzerren“.¹¹¹ Diese Wahrnehmungsverzerrungen entstehen durch die Wahrneh-

¹⁰⁴ Vgl. Lewicki et al. (1994), S. 103

¹⁰⁵ Vgl. Fells (1998), S. 319

¹⁰⁶ Vgl. Walton/McKersie (1965); Driscoll (1976)

¹⁰⁷ Vgl. Lewicki et al. (1994), S. 107

¹⁰⁸ Vgl. DeDreu et al. (2000), S. 889; Thompson/Hastie (1990)

¹⁰⁹ Vgl. Adair/Brett (2005), S. 35

¹¹⁰ Vgl. Lewicki et al. (1994), S. 107

¹¹¹ Vgl. Thompson (1990), S. 517

mung der Verhandlungssituation, des Verhandlungspartners und der Wahrnehmung über sich selbst.¹¹²

Laut Thompson beurteilen Verhandlungsteilnehmer die Verhandlungssituation hinsichtlich der Fairness des Prozesses und möglichen Verhandlungsergebnissen. Gemäß ihrer Wahrnehmung stufen sie die Struktur der Verhandlungssituation ein und können dabei das Potenzial für eine integrative Lösung übersehen. Sie bestimmen das Verhalten, dass sie für die Situation als angemessen sehen. Dabei fließen ihre unterschwelligen Annahmen und Erfahrungen über Verhandlungen und Konflikte ein.¹¹³ Es sind insbesondere Verhandlungsteilnehmer mit wenig Verhandlungserfahrung, die Verhandlungen per se als distributiv wahrnehmen.¹¹⁴

Auch die Beurteilung des Verhandlungspartners und dessen Interessen beeinflussen das Verhandlungsverhalten. Denn neben der Wahrnehmung der Verhandlungssituation erfolgt auch eine Einschätzung der Bedeutung, die der Verhandlungspartner dem zu verhandelnden Sachverhalt beimisst.¹¹⁵ Die Verhandlungsteilnehmer leiten aus der Wahrnehmung des Verhaltens ihres Verhandlungspartners Urteile über dessen Charakteristika wie Intelligenz, fachliche Kompetenz und Fähigkeiten, sowie dessen Bereitschaft zur Zusammenarbeit oder dessen Konkurrenzdenken ab. Daraus schließen sie auf Verhaltensabsichten, die die aktuelle Verhandlungssituation betreffen, sowie auf zukünftiges Verhalten.¹¹⁶

Grundlegend für das Auftreten der Annahme, dass eine distributive Verhandlungssituation vorliegt, ist, dass die Verhandlungsteilnehmer davon ausgehen mit einem Gegenüber konfrontiert zu sein, der dieselben Präferenzen und Interessen hat und die Verhandlungssituation daher kompetitiv ist. Die Wahrnehmung über die Interessen ändert sich während des Prozesses der Verhandlung durch den Austausch von Informationen.¹¹⁷

Thompson nennt unter der selbstbezogenen Wahrnehmung hauptsächlich jene Dimensionen, die auch für die Wahrnehmung des Verhandlungspartners gelten, erweitert diese jedoch um die Wahrnehmung der eigenen Interessen, Präferenzen und Ziele und um die Wahrnehmung des sozialen Vergleichs mit Verhandlungspartnern. Die eigenen Interessen müssen

¹¹² Vgl. Thompson (1990), S. 517; Thompson/Hastie (1990), S. 100

¹¹³ Vgl. Thompson (1990), S. 518

¹¹⁴ Vgl. Simons (1993), S. 141

¹¹⁵ Vgl. Thompson/Hastie (1990), S. 100

¹¹⁶ Vgl. Thompson (1990), S. 518

¹¹⁷ Vgl. Thompson/Hastie (1990), S. 101-103

nicht von Anfang an vollständig bewusst sein, sondern können sich durch den Verhandlungsprozess verändern und entwickeln.¹¹⁸

2.3. Konfliktmanagement – Das Dual Concern Model

Ein in der Literatur häufig genanntes Modell zur Konfliktlösung ist das *Dual Concern Model*. Entwickelt wurde es von Pruitt and Rubin (1986). Als Grundlage für das *Dual Concern Models* wurden das *Managerial grid* von Blake und Mouton (1964) und dessen fünf unterschiedlichen Konfliktmanagementansätze herangezogen. Die Konfliktmanagementansätze wurden von den zugeordneten fixen Managementstilen und der Vorgesetzten-Untergebenen-Beziehung isoliert.¹¹⁹

Das *Dual Concern Model* anerkennt eine komplexere Beziehung zwischen den Interessen bzw. Zielen der Verhandelnden und dem Verhandlungsergebnis. Laut Thompson (1990, S. 522) geht es davon aus, dass „die Gesinnung eines Verhandlungsteilnehmers gegenüber seinem Gegenüber berücksichtigt werden muss“.¹²⁰ Traditionelle Verhandlungstheorien sehen die Präferenzen der Verhandlungsteilnehmer als eindimensionales Konzept, dass nur auf die Erzielung eines hohen individuellen Nutzens gerichtet ist, diese Sichtweise ist beim *Dual Concern Model* nicht mehr der Fall.¹²¹

2.3.1 Die Dimensionen Selbst- und Fremdfokus

Das Modell gibt an, dass Konfliktmanagement eine Funktion von stark oder schwach ausgeprägtem Fokus auf das eigene Interesse, gepaart mit einem stark oder schwach ausgeprägten Fokus auf das Interesse des Verhandlungspartners ist.¹²² Folglich orientiert sich das *Dual Concern Model* an den zwei orthogonalen Dimensionen Selbstfokus (auf das eigene Ergebnis) und Fremdfokus (auf das Ergebnis des Partners). Dadurch ergibt sich ein zweidimensionaler Raum, in dem sich vier verschiedene Strategien lokalisieren lassen.¹²³ Die gewählte Strategie

¹¹⁸ Vgl. Thompson (1990), S. 518

¹¹⁹ Vgl. Pruitt/Rubin (1986); Thomas (1992), S. 266

¹²⁰ Thompson (1990), S. 522

¹²¹ Vgl. Thompson (1990), S. 523

¹²² Vgl. De Dreu/Evers/Beersma/Kluwer/Nauta (2001), S. 646

¹²³ Vgl. Lewicki et al. (1992), S. 213

ist daher eine Funktion aus starkem oder schwachem Selbstfokus, gepaart mit starkem oder schwachem Fremdfokus.¹²⁴

Die Dimensionen Fremdfokus und Selbstfokus sind unabhängig. Ein stark ausgeprägter Selbstfokus sagt nichts über die Ausprägung des Fremdfokus aus. Es bedeutet lediglich, dass der Fokus auf dem eigenen Ziel der individuellen Nutzenmaximierung liegt. Dieser ausgeprägte Selbstfokus kann mit starken und schwachen Ausprägungen des Fremdfokus gepaart sein. Dies gilt ebenfalls für schwach ausgeprägten Selbstfokus.¹²⁵

Nach De Dreu et al. (2000) fließt über den Fremdfokus das Konzept der sozialen Orientierung der Verhandlungsteilnehmer ein. Sie beziehen sich dabei auf Pruitt (1998). Das grundlegende Konzept ist, dass selbstbezogene Verhandlungsteilnehmer einen schwach ausgeprägten Fremdfokus haben, während prosoziale Teilnehmer einen starken Fremdfokus besitzen.¹²⁶

Neben einem wirklich ernst gemeinten Fokus auf die Interessen des Verhandlungspartners, z.B. durch prosoziale Orientierung, nennen Pruitt und Kim (2004) auch einen instrumentellen, strategischen Fremdfokus, der zum Tragen kommt, wenn sich ein Verhandlungsteilnehmer bewusst ist durch die Zusammenarbeit einen Vorteil bzgl. der eigenen Interessen zu erhalten. Als Beispiel nennen sie den Zusammenschluss mit einem mächtigeren Verhandlungspartner.¹²⁷

Eine prosoziale Orientierung und daher ein stärker ausgeprägter Fremdfokus ist auch zu erwarten, wenn der Verhandlungspartner die Anweisung erhalten hat zu kooperieren oder, wenn er sich auch in der Zukunft kooperative Verhandlungen mit dem Verhandlungspartner erwartet.¹²⁸

Laut *Dual Concern Model* setzt das Erzielen integrativer Lösungen den Einsatz von Strategien voraus, die den Einbezug der eigenen Interessen und der Interessen des Verhandlungspartners vorsehen, sowie, dass diese mit Beharrlichkeit angewandt werden.¹²⁹ Sodass ein Verhandlungsteilnehmer von Fremdfokus als auch von Selbstfokus geprägt ist. Daher stammt die Schlussfolgerung, dass prosoziale Verhandlungsteilnehmer im Gegensatz zu selbstbezogenen

¹²⁴ Vgl. De Dreu et al. (2001), S. 646

¹²⁵ Vgl. Ness/Haugland (2005), S. 1228

¹²⁶ Vgl. Pruitt (1998); De Dreu et al. (2000), S. 891

¹²⁷ Vgl. Pruitt/Kim (2004), S. 40

¹²⁸ Vgl. De Dreu et al. (2000), S. 891-892

¹²⁹ Vgl. Pruitt/Rubin (1986); Barry/Friedman (1998), S. 348

Verhandlungsteilnehmern eher Verhalten und Handlungen an den Tag legen, die der Entwicklung von integrativen Lösungen entgegenkommen, da diese integrativen Lösungen ihren eigenen Zielen entsprechen.¹³⁰ Prosoziale Verhandlungsteilnehmer entwickeln eher positive zwischenmenschliche Haltungen und Wahrnehmungen. Dadurch fällt es ihnen leichter, die Präferenzen des Gegenübers zu verstehen und Zugeständnisse zu erwidern.¹³¹ Das *Dual Concern Model* geht davon aus, dass Verhandlungsteilnehmer, je nach sozialer Orientierung, unterschiedliches Verhandlungsverhalten an den Tag legen.¹³²

Das *Dual Concern Model* geht explizit davon aus, dass das Ziel, das die Verhandlungsteilnehmer erreichen möchten, und somit ihr Interesse über die Verhandlungsdauer, variieren können.¹³³

Im Folgenden werden die vier Strategien des *Dual Concern Models* vorgestellt.

2.3.2. Die Verhandlungsstrategien des Dual Concern Models

Unter dem *Dual Concern Model* werden vier verschiedene Verhandlungsstrategien bzw. Konfliktmanagementstile unterschieden. Diese lassen sich durch die zwei zugrunde liegenden Dimensionen Fremdfokus und Selbstfokus klassifizieren. Die vier Strategien sind *Kollaboration*, *Vermeidung*, *Wettbewerb* und *Entgegenkommen*, siehe Abbildung 1.

		Selbstfokus	
		Ja	Nein
Fremdfokus	Ja	Kollaboration <i>Integrative Verhandlungsstrategie</i>	Entgegenkommen <i>Führt zu unausgewogenem Verhandlungsergebnis</i>
	Nein	Wettbewerb <i>Distributive Verhandlungsstrategie</i>	Vermeidung <i>Weder Zeit und Bemühungen werden investiert</i>

Abb. 1 *Dual Concern Model*¹³⁴

¹³⁰ Vgl. De Dreu et al. (2000), S.889

¹³¹ Vgl. De Dreu et al. (2000), S. 891-892

¹³² Vgl. Lewicki et al. (1994), S. 10; De Dreu et al. (2000), S. 892

¹³³ Vgl. De Dreu et al. (2000), S. 891

2.3.2.1 Kollaboration

Ist ein prosozialer Verhandlungspartner neben starkem Fremdfokus auch von starkem Selbstfokus bestimmt, wird die Strategie *Kollaboration*, auch Problemlösungsverhalten genannt, favorisiert. Diese Strategie spiegelt integrative Verhandlungsstrategien wider.¹³⁵ Es werden Bestrebungen unternommen den gemeinsamen Nutzen zu maximieren.¹³⁶

Durch den starken Fokus auf das eigene Verhandlungsergebnis ist der Verhandlungsteilnehmer wenig geneigt bei der Kollaboration den Wünschen seines Partners leichtfertig nachzugeben. Hat der Verhandlungspartner dieselbe Fokuskombination kann es sein, dass die Verhandlung nur langsam fortschreitet, die Verhandlungspartner schöpfen durch die eigene Unnachgiebigkeit eine Vielzahl an Problemlösungsverhalten aus und unterstützen dadurch das Finden effizienter integrativer Lösungen.¹³⁷

Es ist aber durch den Selbstfokus keinesfalls auszuschließen, dass auch kompetitive Strategien angewandt werden um die bestmögliche integrative Lösung zu erreichen. Wie auch Pruitt und Kim (2004) erwähnen, können die Verhandlungspartner in dieser Konstellation sowohl eigennützig und kooperativ sein.¹³⁸

Eine zentrale Annahme des *Dual Concern Models* ist jedoch, dass prosoziale Verhandlungsteilnehmer mehr *Kollaborationsverhalten*, bzw. Problemlösungsverhalten anwenden als selbstbezogenen Verhandlungsteilnehmer.¹³⁹

2.3.2.2 Vermeidung

Hat ein Verhandlungspartner einen schwach ausgeprägten Selbst- als auch Fremdfokus, wird die passive Strategie der *Vermeidung* favorisiert.¹⁴⁰ Die Beschäftigung mit dem Verhandlungsthema soll vermieden werden, Wichtigkeit wird der Verhandlung nicht beigemessen.¹⁴¹

¹³⁴ Angelehnt an Pruitt/Rubin (1986)

¹³⁵ Vgl. Ness/Haugland (2005), S. 1228

¹³⁶ Vgl. Lewicki et al. (1994), S. 11

¹³⁷ Vgl. De Dreu et al. (2000), S. 892

¹³⁸ Vgl. Pruitt/Kim (2004), S. 41

¹³⁹ Vgl. De Dreu et al. (2000), S. 892

¹⁴⁰ Vgl. Ness/Haugland (2005), S. 1228

¹⁴¹ Vgl. De Dreu et al. (2001), S. 646

2.3.2.3 Wettbewerb

Ist ein Verhandlungsteilnehmer von starkem Interesse für das eigene Ergebnis und keinem Interesse am Ergebnis des Verhandlungspartners geprägt, wird die Strategie *Wettbewerb* angewandt. Diese Strategie entspricht distributiven Verhandlungsstrategien.¹⁴²

Laut *Dual Concern Model* verwenden selbstbezogene Verhandlungsteilnehmer häufiger die distributive Verhandlungsstrategie *Wettbewerb* als prosoziale Verhandlungsteilnehmer.¹⁴³

2.3.2.4 Entgegenkommen

Ist der Selbstfokus schwach und der Fokus auf den Verhandlungspartner stark ausgeprägt, wird die favorisierte Strategie *Entgegenkommen* oder Nachgeben genannt.¹⁴⁴ Die Zugeständnisse, die gemacht werden, sind einseitig und zum Vorteil des Partners. Versprechen werden gegeben ohne Bedingungen zu stellen.¹⁴⁵

Ist ein prosozialer Verhandlungsteilnehmer geneigt seinem Partner nachzugeben, hat er also ein schwach ausgeprägtes Interesse am eigenen Verhandlungsergebnis, kann es sein, dass integratives Potenzial der Verhandlung nicht ausgenutzt wird. Folglich ist es auch möglich, dass selbstbezogene Verhandlungspartner höheren gemeinsamen Nutzen realisieren.¹⁴⁶

In Zusammenhang mit der Strategie *Kollaboration* wird gelegentlich auch eine fünfte Strategie namens *Kompromiss schließen* genannt. Diese sei das Resultat von mittelmäßigem Selbst- und Fremdfokus und wird daher auch als „halbherzige Kollaboration“ bezeichnet.¹⁴⁷

2.3.3 Kritik am Dual Concern Model

Thompson (1990) beschreibt als Schwäche des *Dual concerns model*, die Ableitung, dass nur Personen mit starkem Selbst- als auch Fremdfokus Problemlösungsverhalten zeigen und integrative Lösungen entwickeln können. Hoher gemeinsamer Nutzen könne aber auch ohne

¹⁴² Vgl. Ness/Haugland (2005), S. 1228

¹⁴³ Vgl. De Dreu et al. (2000), S. 892

¹⁴⁴ Vgl. Ness/Haugland (2005), S. 1228

¹⁴⁵ Vgl. De Dreu et al. (2001), S. 646

¹⁴⁶ Vgl. De Dreu et al. (2000), S. 892

¹⁴⁷ Vgl. Pruitt/Rubin (1986); De Dreu et al. (2001), S. 647

Fremdfokus und Kollaborationsstreben durch das Streben nach individuellen Zielen erreicht werden.¹⁴⁸

Eine mögliche Erklärung dafür könnte sich durch den Blickwinkel, mit dem selbstbezogene Verhandlungsteilnehmer ihr Ergebnis betrachten, ergeben. Pruitt und Kim (2004) beschreiben, dass selbstfokussierte Personen mit einem positiven Blickwinkel mehr Zugeständnisse machen, da sie sich auf potentielle Gewinne konzentrieren und nicht wie bei einem negativen Blickwinkel auf potentielle Verluste.¹⁴⁹

Lewicki et al. (1994) meinen, dass die Verhandlungsteilnehmer ihren gemeinsamen Nutzen maximieren, wenn sie sich aktiv an der Verhandlung beteiligen und dabei ein „gesundes“ Selbstinteresse an der Erreichung ihrer Ziele haben, solange sie realisieren, dass die Verhandlungssituation das Potenzial für eine integrative Lösung birgt.¹⁵⁰

2.4. Die Durchführung des Verhandlungsexperiments

Zum Zweck der Untersuchung, des während des Verhandlungsprozesses stattfindenden Verhandlungsverhaltens, wurde im Frühjahr 2011 ein Verhandlungsexperiment abgehalten. Die grundlegende Absicht bei der Durchführung war die Identifizierung von unterschiedlichem Inhalt der Kommunikation von prosozial und selbstbezogen orientierten Verhandlungsteilnehmern. Dabei wurde das Augenmerk auch auf die Kombination der Verhandlungsteilnehmer gemäß ihrer sozialen Orientierung auf Gruppenebene gelegt.

Dieses Verhandlungsexperiment wurde gemäß dem Design eines *Vertrauens-* bzw. *Investmentspiels* nach Berg, Dickhaut und McCabe (1995) abgehalten.¹⁵¹ Eine wichtige Annahme von *Vertrauensspielen* ist, dass die Teilnehmer bei dyadischen *Vertrauens-* bzw. *Investmentspielen* durch die Kommunikation von Vertrauen und der Reziprozität dieses Vertrauens von der klassischen ökonomischen Sichtweise der nicht-kooperativen Spieltheorie abweichen. Diese spieltheoretische Sichtweise besagt, dass Individuen selbstbezogen handeln und eine

¹⁴⁸ Vgl. Thompson (1990), S. 524

¹⁴⁹ Vgl. Pruitt/Kim (2004), S. 41-42

¹⁵⁰ Vgl. Lewicki et al. (1994), S. 102

¹⁵¹ Vgl. Berg/Dickhaut/McCabe (1995), S.122

Abweichung davon als irrationales Verhalten gilt.¹⁵² Sie verfolgen ihre dominante Strategie.¹⁵³

2.4.1 Aufgabe

Es gibt die zwei Spieler: Spieler Rot und Spieler Grün. Wobei jedem Spieler eine von zwei möglichen Rollen zugeordnet ist. Spieler Rot hat die Rolle des *Senders* und Spieler Grün die Rolle des *Receivers*. In der Ausgangslage ist der *Sender* mit einem Betrag von 10 € ausgestattet, während der *Receiver* einen Betrag von 0 € zur Verfügung hat. Der *Sender* entscheidet zunächst, wie viel er von seinem Betrag im Spiel einsetzen will und wie viel er von diesem Einsatz dem *Receiver* abgeben möchte. Bei dieser Entscheidung ist dem *Sender* bewusst, dass der *Receiver* diesen abgegebenen Betrag verdreifacht erhält. Dem *Receiver* steht frei, ob er von diesem verdreifachten Betrag wieder etwas an den *Sender* zurückgeben möchte. Dabei ist dem *Receiver*, wie auch dem *Sender* bewusst, dass dieser zurückgegebene Betrag für den *Sender* nicht verdreifacht wird.¹⁵⁴

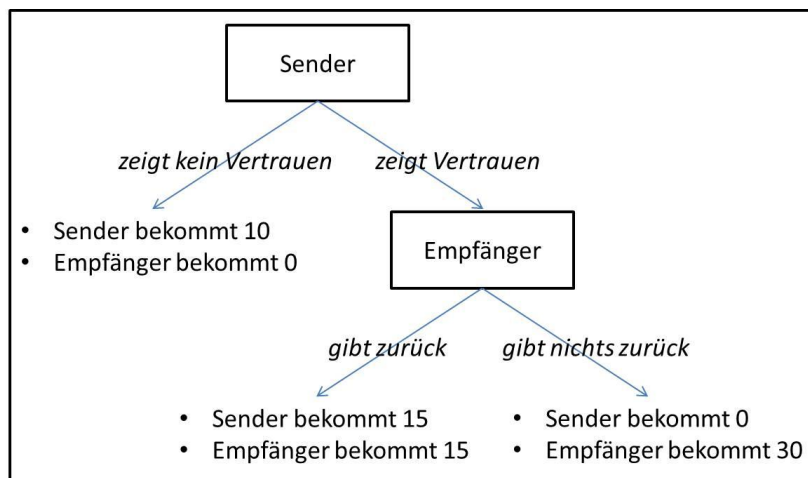


Abb. 2 Vertrauensspiel

Damit der *Sender* einen zukünftigen Vorteil erzielen kann, muss er von der spieltheoretisch optimalen, selbstbezogenen Lösung (dem *Receiver* nichts abzugeben) abweichen und dem *Receiver* Vertrauen zeigen. Der *Receiver* hat dann dieses Vertrauen zu erwidern, indem er von

¹⁵² Vgl. Berg et al. (1995), S.122

¹⁵³ Vgl. McCabe/Rigdon/Smith (2003), S. 267

¹⁵⁴ Vgl. Berg et al. (1995), S. 122

seiner dominanten Strategie, den gesamten erhaltenen Betrag für sich zu behalten, abweicht.¹⁵⁵

Dieses reziproke Vertrauensverhältnis zwischen *Sender* und *Receiver* kann dann entstehen, wenn erstens, beidseitige Gewinne durch Zusammenarbeit möglich sind, welche über dem Ergebnis der nicht-kooperativen Spieltheorie (10 € für den *Sender* und folglich 0 € für den *Receiver*) liegen. Zweitens, der *Sender* es riskiert dem *Receiver* zu vertrauen. Und drittens, der *Receiver* etwas von seinem möglichen eigenen Gewinn aufgibt und dies als Reaktion auf das entgegengebrachte Vertrauen an den *Sender* zurücksendet.¹⁵⁶

Ob ein reziprokes Vertrauensverhältnis wirksam wird, hängt nicht nur von den gesetzten Handlungen, sondern auch von den Erwartungen der Spieler ab. Der *Sender* vertraut dem *Receiver* nur dann, wenn er erwartet, dass der *Receiver* seine Aktion als vertrauenssignalisierend interpretiert und seinerseits das Vertrauen erwidert. Voraussetzung dafür ist aber, dass der *Receiver* die Aktion des *Senders* tatsächlich als vertrauenssignalisierend interpretiert.¹⁵⁷

2.4.2 Sample

Aufgezeichnet wurden im Rahmen dieses Experiments Verhandlungen von 164 StudentInnen, diese waren hauptsächlich in wirtschaftlichen Studien an der Universität Wien inskribiert.¹⁵⁸ Rekrutiert wurden die TeilnehmerInnen mittels Flugblättern und Emails an den Universitätsaccount der Student/Innen. Diese enthielten die Mitteilung, dass sie durch die Teilnahme an einem Experiment 5 bis 30 € verdienen könnten. Um sich für die Teilnahme zu qualifizieren, musste die Anmeldung über eine Homepage und das Ausfüllen eines Online-Fragebogens durchgeführt werden.

2.4.3 Design

Entscheidend für die Teilnahme am Experiment war die Einstufung der Bewerber/innen gemäß ihrer sozialen Orientierung.

¹⁵⁵ Vgl. McCabe et al. (2003), S.269

¹⁵⁶ Vgl. McCabe et al. (2003), S.269

¹⁵⁷ Vgl. McCabe et al. (2003), S.269

Die soziale Orientierung wurde mittels des *Social-Value-Orientation-Sliders* über den Online-Fragebogen abgefragt.¹⁵⁹ Das Instrument besteht aus sechs Primär-Items und neun (optionalen) Sekundär-Items. Bei allen Items, die jeweils verschiedene Verteilungen besitzen, gilt es Geldbeträge zwischen sich und einer (imaginären) anderen Person mittels Einzeichnung im Fragebogen aufzuteilen.¹⁶⁰ Aus den sechs Primär-Items ergeben sich die vier häufigsten idealisierten sozialen Orientierungen aus der Literatur, wobei für die Durchführung des Projekts nur die Einteilung in eine prosoziale und selbstbezogene Orientierung herangezogen wurde.¹⁶¹ Die Reliabilität und Validität des *Social-Value-Orientation-Sliders* wurde ausreichend getestet und belegt.¹⁶²

Aufgrund dieser Einteilung gemäß der sozialen Orientierung ergab sich die Aufteilung von 110 prosozialen und 54 selbstbezogenen Experimententeilnehmer/Innen. Diese wurden entweder der Rolle des *Senders* oder der Rolle des *Receivers* zugeordnet. Somit ergab sich die Bildung von 82 Dyaden. Jede Dyade war in eines von drei Gruppensettings eingeordnet. Dabei gab es zwei heterogene Gruppensettings und ein homogenes Gruppensetting. 27 Gruppen waren wie folgt kombiniert: *Egoistischer Sender/Sozialer Receiver*. Ebenfalls 27 Gruppen hatten die Komposition *Sozialer Sender/Egoistischer Receiver*. 28 Gruppen waren wie folgt kombiniert: *Sozialer Sender/Sozialer Receiver*. 90 % der TeilnehmerInnen gaben nach der dyadischen Verhandlung an, ihren Verhandlungspartner nicht gekannt zu haben.

2.4.4 Prozedere

Beide Spieler erhielten dieselbe schriftliche Experimentanweisung, diese war nicht auf die jeweilige Rolle zugeschnitten. Durch diese Anweisung wurden die Spieler über die Existenz der beiden Rollen informiert und angewiesen, sich entsprechend ihrer Rolle zu verhalten. Über die Aufzeichnung der Verhandlung auf Tonband und die Verhandlungsdauer von 15 Minuten wurden die beiden Spieler ebenfalls vor Ort schriftlich und mündlich in Kenntnis gesetzt. In der Experimentanweisung wurden die Spieler auch auf die Zusammensetzung ihres Verdienstes und die Verbindlichkeit des ausgehandelten Ergebnisses hingewiesen. Weitere Anweisungen sahen das Eintragen des Verhandlungsergebnisses in eine Honorarnote vor. Nach Abschluss der Verhandlung war durch beide Spieler ein weiterer Fragebogen auszufüllen.

¹⁵⁹ Murphy/Ackermann/Handgraaf (2011)

¹⁶⁰ Murphy et al. (2011), S. 772

¹⁶¹ Vgl. Murphy et al. (2011), S. 773

¹⁶² Details siehe Murphy et al. (2011), S. 775-776

3. Inhaltsanalyse (L.B., außer 3.8.)

Nachdem dem Leser in vorigen Kapiteln eine Einleitung in die Theorie der Verhandlungen und eine Beschreibung des Ablaufs des Verhandlungsexperiments angeboten wurde, wird in dem folgenden Kapitel der zweite wichtige theoretische Kreis der vorliegenden Arbeit vorgestellt, nämlich eine theoretische Einführung in die Methode der Inhaltsanalyse. Eine theoretische Einführung zu den Verhandlungen einerseits sowie eine Darstellung der methodologischen Grundlagen der Inhaltsanalyse bilden zusammen zwei Säulen, auf denen der praktische Teil der Arbeit aufgebaut wird.

3.1. Theoretische Grundlagen

In der Literatur und in den einschlägigen wissenschaftlichen Beiträgen ist keine definitive und einheitliche Definition des Begriffes *Inhaltsanalyse* zu finden und selbst mit der Problematik ihrer Definition befassen sich mehrere Akademiker in ihren Werken.¹⁶³

Der Name Inhaltsanalyse stammt aus dem englischen *content analysis*. Es handelt sich um die Analyse, um eine Untersuchung von Inhalten verschiedener Arten der Kommunikation – von Texten, Symbolen, Zeichen. Die Menschen führen tagtäglich die inhaltsanalytische Tätigkeit durch, oft ganz intuitiv, unsystematisch, ohne sich an die wissenschaftlichen Regeln zu stützen. Atteslander (2000) nennt einige Beispiele aus dem Alltag: beim Besuch einer fremden Stadt achtet der Autofahrer auf Symbole und Zeichen, dank denen man sich einfacher orientieren kann; ein üblicher interpretativer Vorgang ist z.B. auch die Wahrnehmung und Entschlüsselung der Nachricht durch den Empfänger eines Briefes oder das Anschauen eines Filmes. Bei diesen läuft der mentale inhaltsanalytische Vorgang in der Regel auch nur intuitiv ab und nicht auf Basis der wissenschaftlichen Regeln.¹⁶⁴ Friedrichs (1980, S. 315) stellt solche „impressionistischen Interpretationen des Alltags“ in Gegensatz zu der Inhaltsanalyse als systematischer Methode.¹⁶⁵

Der Diskurs über die zutreffende Definition bezieht sich jedoch vor allem auf das Feld der wissenschaftlichen Forschung. Vielmehr als ein konkretes Verfahren handelt es sich bei der Inhaltsanalyse um eine Methode der sozialwissenschaftlichen Forschung, die ein Bündel von

¹⁶³ Vgl. z.B. Merten (1995), S. 47 ff.

¹⁶⁴ Vgl. Atteslander (2000), S. 210

¹⁶⁵ Friedrichs (1980), S. 315

verschiedenen Verfahren und Techniken darstellt. In methodologischen Handbüchern der Sozialforschung wird auf zweierlei Hauptfunktionen der Inhaltsanalyse hingewiesen: einerseits wird sie als Datenerhebungsmethode vorgestellt, andererseits als Methode der Datenauswertung.¹⁶⁶ Einige Autoren sehen die Inhaltsanalyse als eine Kombination von Analysetechnik und Datenerhebungsverfahren.¹⁶⁷

Als gemeinsamen Zweck der Inhaltsanalyse und anderer Methoden der Sozialforschung sieht Friedrichs (1980, S. 314) „die Systematisierung eines alltäglichen Vorgehens.“¹⁶⁸ Auf das Systematisieren geht auch Holsti (1968, S. 601) in seiner Definition der Inhaltsanalyse als einer Methode „um Aussagen zu gewinnen, indem man systematisch und objektiv zuvor festgelegte Merkmale von Inhalten erfasst“ ein.¹⁶⁹

Gegenstand der Inhaltsanalyse sind in erster Linie Materialien, die aus einer sprachlichen Kommunikation stammen – Texte (z.B. Zeitungsartikeln, Briefe), aber auch Materialien nicht rein sprachlicher Art – Film, Bild (Plakate), künstlerische Gegenstände.¹⁷⁰

Die Methode findet Anwendung in verschiedensten Bereichen: z.B. in Soziologie, Psychologie, Geschichte, Ethnologie, Kommunikationswissenschaften, Literaturwissenschaft, Verhandlungsforschung, aber auch Rechtswissenschaften oder Theologie bedienen sich der inhaltsanalytischen Verfahren.

3.2. Manifest versus latent

Wie bereits angedeutet, der Problematik des Begriffs der Inhaltsanalyse widmen sich ausführlich mehrere Autoren. Laut mancher Ansichten fängt das Problem der begrifflichen Klärung mit dem Begriff *per se*. Wenn man das Wort *Inhaltsanalyse* zerlegt, öffnet sich die Frage, ob tatsächlich nur die manifesten *Inhalte*, oder auch die latenten *Gehalte* der Kommunikation zum Forschungsgegenstand werden.

Eine der klassischen und oft zitierten Definitionen der Inhaltsanalyse ist die von Berelson (1952, S. 18): „Inhaltsanalyse ist eine Forschungstechnik für die objektive, systematische und

¹⁶⁶ Vgl. z.B. Spöhring (1995), S. 189; Bortz/Döring (2006), S. 149

¹⁶⁷ Vgl. Schnell/Hill/Esner (2005), S. 407

¹⁶⁸ Friedrichs (1980), S. 314

¹⁶⁹ Holsti (1968), S. 601

¹⁷⁰ Vgl. z.B. Mayntz/Holm/Hübner (1978), S. 151; Friedrichs (1980), S. 315

quantitative Beschreibung des manifesten Inhalts von Kommunikation.“¹⁷¹ Alle genannten Kriterien und Aspekte dieser Definition wurden zum Gegenstand der Polemik und diese Definition scheint bereits längst überholt zu sein.¹⁷²

Objektivität und Systematik sind Attribute, die die Inhaltsanalyse nach herrschender Meinung ausweisen soll,¹⁷³ wenn durch *objektiv* eine Durchführung der Analyse nach klar formulierten Regeln gemeint wird. Im Idealfall sollten unterschiedliche Forscher zu demselben Ergebnis kommen, wenn ihre Analyse nach den gleichen Regeln gemacht wird. Unten *systematisch* kann man verstehen, dass ein willkürliches Vorgehen bei der Materialauswahl sowie bei Anwendung der Analyseregeln nicht vorkommen sollte.

Was die latenten Gehalte betrifft, schließt sie z.B. Merten (1995, S. 95) in seine Definition der Inhaltsanalyse mit ein und stellt gerade die Schlussfolgerung auf die verborgenen Aspekte in den Vordergrund: „Inhaltsanalyse ist eine Methode zur Erhebung sozialer Wirklichkeit, bei der von Merkmalen eines manifesten Textes auf Merkmale eines nichtmanifesten Kontextes geschlossen wird.“¹⁷⁴

Herkner (1974) geht in seinen Überlegungen so weit, dass er nur die physikalischen Attribute der untersuchten Zeichen für manifest hält, z.B. Muster von Tinte des gedruckten Textes.¹⁷⁵ Alles was über solche Aspekte hinausgeht, wäre eine Analyse der latenten Gehalte. Mayntz (1978) interpretiert den Begriff *manifeste Inhalt* nicht so eng. Man sollte darunter die gewöhnliche Bedeutung des Wortes oder Ausdrucks innerhalb eines bestimmten Sprachkreises verstehen.¹⁷⁶

Auch Atteslander (2000, S. 203) sieht den Zweck der Inhaltsanalyse breitergefasst als nur in einer deskriptiven Auswertung der manifesten Merkmale von Kommunikationsinhalten. Dank diesen soll man vielmehr die Interdependenzen „seiner Entstehung und Verwendung“ in der Analyse begegnen.¹⁷⁷ Was eine passende Definition der Inhaltsanalyse betrifft, schließt sich Atteslander (2000, S. 211) folgender, eher umfangreichen, Definition an: „Inhaltsanalyse ist eine Methode der Datenerhebung zur Aufdeckung sozialer Sachverhalte, bei der durch die

¹⁷¹ Berelson (1952), S. 18

¹⁷² Vgl. Mayring (2003), S. 11

¹⁷³ Vgl. z.B. Herkner (1974), S. 158

¹⁷⁴ Merten (1995), S. 95

¹⁷⁵ Vgl. Herkner (1974), S. 160

¹⁷⁶ Vgl. Mayntz et al. (1978), S. 152

¹⁷⁷ Atteslander (2000), S. 203

Analyse eines vorgegebenen Inhalts (z.B. Text, Bild, Film) Aussagen über den Zusammenhang seiner Entstehung, über die Absicht seines Senders, über die Wirkung auf den Empfänger und/oder auf die soziale Situation gemacht werden.¹⁷⁸

Bei seiner Erklärung lehnt er sich an das Kommunikationsmodell von Merten (1995), wonach aus dem analysierten Text auf die restlichen Elemente der sozialen Kommunikation Schlüsse gezogen werden können, und zwar auf den Sender, den Empfänger und die soziale Situation, die die Rahmenbedingungen der Kommunikation determiniert.¹⁷⁹

Auch Friedrichs (1980) unterstellt der Inhaltsanalyse ein einfaches Modell der sozialen Kommunikation, wo die Basiselemente Sender, Nachricht, Medium, Empfänger und Gesellschaft sind. Er behauptet, die Voraussetzung der Methode ist die Tatsache, dass die sozialen Prozesse durch die Sprache abgebildet sind.¹⁸⁰

Früh (2011) bedient sich ebenfalls eines einfachen Kommunikationsmodells, um den Untersuchungsgegenstand der Inhaltsanalyse zu verdeutlichen und zu zeigen, es sind nicht die Aussagen und die Medien vom primären Forschungsinteresse, sondern die Kommunikationsvorgänge, die aus Perspektive des Kommunikators oder die des Rezipienten analysiert werden, wobei Inferenzen auf diese Akteure gemacht werden.¹⁸¹

In Abbildung 3 ist der gemeinsame Gedanke der drei Modelle niedergelegt – d.h. dass man aus dem Untersuchungsgegenstand Schlussfolgerungen auf den Kommunikator, auf den Rezipienten, sowie auf die Entstehungssituation ziehen kann.

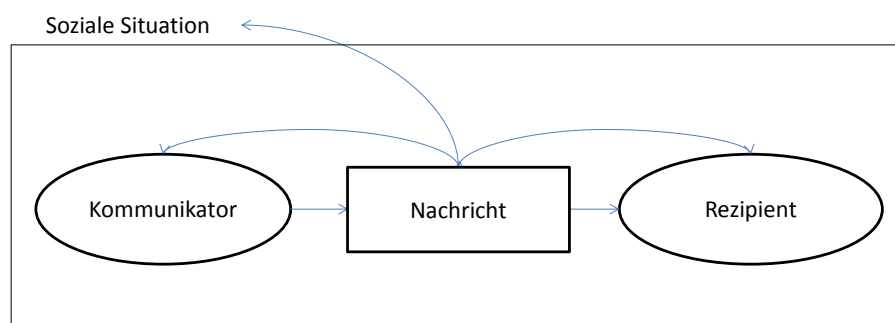


Abb. 3 Einfaches Kommunikationsmodell¹⁸²

¹⁷⁸ Atteslander (2000), S. 211

¹⁷⁹ Vgl. Merten (1995), S. 16

¹⁸⁰ Friedrichs (1980), S. 315

¹⁸¹ Früh (2011), S. 43-44

¹⁸² in Anlehnung an Friedrichs (1980), S. 315, Merten (1995), S.16; Früh (2011), S. 44

Aus allen diesen Modellen folgt, dass Berelsons Interesse in der Beschreibung der manifesten Inhalte längst nicht ausreichend ist. Es ist vor allem die Analyse der latenten Gehalte der Kommunikation vom Forschungsinteresse.

Das lässt sich auch von der Auflistung der drei Funktionen der Inhaltsanalyse von Harder (1974) schließen: die diagnostische, die prognostische und die kommunikationstheoretische Funktion. Die diagnostische Funktion hat als Ziel, Rückschlüsse auf den Sender und auf die Situation zu ziehen. Die prognostische Funktion versucht, das künftige Verhalten des Senders vorherzusagen. Die kommunikationstheoretische Funktion hat als Ziel, die gegenseitigen Wirkungszusammenhänge zwischen dem Sender und dem Empfänger zu untersuchen.¹⁸³

Somit erscheint die Inhaltsanalyse ihren eigenen Namen überschritten zu haben, indem ihre Möglichkeiten viel weiter über die Analyse von Inhalten reichen. Zum Beispiel Bessler (1972) schließt sich dem Vorschlag an, die Methode eher als *Aussagenanalyse* zu benennen.¹⁸⁴ In der Literatur kommt z.B. auch die Bezeichnung *Bedeutungsanalyse* vor.¹⁸⁵

Mayring (2003) ist sich der Schwierigkeit der begrifflichen Klärung bewusst, deswegen versucht er nur die Spezifika der Inhaltsanalyse als sozialwissenschaftlichen Methode aufzulisten. Aus dieser Auflistung in sechs Punkten lässt sich Folgendes zusammenfassen: Inhaltsanalyse will fixierte Kommunikation analysieren, dabei systematisch, das heißt regelgeleitet und theoriegeleitet vorgehen, um Rückschlüsse auf bestimmte Aspekte der Kommunikation zu ziehen.¹⁸⁶

Der Diskurs über die verschiedenen Definitionen ist offensichtlich noch nicht abgeschlossen. Zumindest besteht aber eine Einigung über das Ziel der Inhaltsanalyse: „die Analyse von Material, das aus irgendeiner Art von Kommunikation stammt.“¹⁸⁷

¹⁸³ Vgl. Harder (1974), S. 226

¹⁸⁴ Vgl. Bessler (1972)

¹⁸⁵ Vgl. Herkner (1974), S. 158

¹⁸⁶ Vgl. Mayring (2003), S. 13

¹⁸⁷ Mayring (2003), S. 11

3.3. Geschichte

3.3.1. Überblick

Geschichte der Inhaltsanalyse reicht weit in die Vergangenheit, denn mit Beginn des Schrifttums mussten sich wegen der erklärungs-suchenden Natur des Menschen auch die Versuche der ersten Textinterpretationen ergeben. Als die Vorläufer der wissenschaftlichen Inhaltsanalyse werden die unterschiedlichen textanalytischen, textvergleichenden, graphologischen und hermeneutischen Ansätze bezeichnet.¹⁸⁸

Die Ansichten verschiedener Autoren unterscheiden sich bei Feststellung der ersten durchgeführten Inhaltsanalysen. Oft werden diese mit Religion verbunden. Schulz (1986) behauptet, im 18. Jh. wurde von schwedischen Klerikern die erste Inhaltsanalyse im Rahmen einer Textanalyse der Kirchenlieder durchgeführt.¹⁸⁹

In den weiteren Phasen der geschichtlichen Entwicklung der Inhaltsanalyse hat sich diese Methodik ab den 20er und 30er Jahren des 20. Jh. insbesondere in der Kommunikationswissenschaft in den USA unter dem Begriff *Content Analysis* zu kristallisieren begonnen (durch österreichisch-amerikanischen Soziologen Lazarsfeld und US-amerikanischen Kommunikationstheoretiker und Politikwissenschaftler Lasswell), die quantitativ orientiert wurden. Ihre Grundlagen wurden nachfolgend im Jahr 1952 im ersten Lehrbuch von Berelson festgesetzt.¹⁹⁰

Früh (2011) determiniert drei Faktoren, die die Durchsetzung der Inhaltsanalyse als wissenschaftlicher Methode in der Epoche des Zweiten Weltkriegs katalysiert haben: eine positivistisch-behavioristische Denktradition, der Aufschwung von empirischen Sozialwissenschaften und die Verbreitung von Massenmedien und Nutzung der weitreichenden symbolischen Kommunikation im Rahmen der Kriegspropaganda.¹⁹¹

In den weiteren Jahrzehnten hat sich die Inhaltsanalyse in verschiedenen Richtungen der Sozial- und Humanwissenschaften (z.B. Soziologie, Psychologie, Linguistik, Geisteswissen-

¹⁸⁸ Vgl. Mayring (2000), [6]

¹⁸⁹ Vgl. Schulz (1986), S. 34

¹⁹⁰ Vgl. Bortz/Döring (2006), S. 150

¹⁹¹ Vgl. Früh (2011), S. 11

schaft oder Kunstwissenschaften) weiterentwickelt und die bisherigen Forschungsansätze wesentlich geändert.¹⁹²

Der Gegenstand ist hauptsächlich der Text, es sind aber auch interessante Studien anderer Objekte vorfindig, die mittels inhaltsanalytischer Verfahren durchgeführt wurden, z.B. gesprochene Sprache, Musik, Bild oder Film.¹⁹³

Ab den 50er Jahren des 20. Jh. hat sich gleichzeitig neben der Verbreitung der quantitativen Methoden der Inhaltsanalyse der Bedarf nach qualitativer Orientierung der Analysen gezeigt,¹⁹⁴ worauf sich mehrere qualitativ orientierte Verfahrensweisen durchgesetzt haben,¹⁹⁵ ab den 80er Jahren des 20. Jh. haben sich dann insbesondere die Sozialwissenschaften (vor allem Soziologie und Erziehungswissenschaften, aufbauend auf den Forschungsmethoden der Ethnologie)¹⁹⁶ den qualitativen Ansätzen geöffnet¹⁹⁷, was auch die Ausgabe von mehreren Handbüchern zu diesem Thema bestätigt.

Näher zur Debatte über quantitative versus qualitative Inhaltsanalyse siehe im Kapitel 3.5.

3.3.2. Entwicklungsphasen nach Merten (1995)

Eine chronologische Gliederung der Entwicklungsphasen der Inhaltsanalyse hat Merten (1995) zusammengestellt, die auch in anderen methodologischen Handbüchern erscheint.¹⁹⁸ Merten (1995) gibt zu, die einzelnen Phasen lassen sich nicht immer durch eindeutige Meilensteine trennen. Obwohl die Trennungen subjektiv vom Autor determiniert wurden, bringt die Gliederung aus Sicht der Autoren doch einen guten Leitfaden zum Nachvollziehen der methodologischen Entwicklung.

3.3.2.1 Phase der Intuition (bis 1900)¹⁹⁹

Wie auch in dem Kapitel 3.1 erwähnt wird, die Menschen haben Urteile über Inhalte gezogen noch vor jeglichen wissenschaftlichen Versuchen einer Inhaltsanalyse. Diese intuitiven, subjektiven Vorgänge der Bewertung und Deutung sind in allen Kulturen vorfindig und be-

¹⁹² Vgl. Mayring (2000), [6]

¹⁹³ Vgl. Herkner (1974), S. 161; Mayntz et al. (1978), S. 151

¹⁹⁴ Vgl. Kracauer (1952)

¹⁹⁵ Vgl. Mayring (2000), [6]

¹⁹⁶ Vgl. Mayring (2003), S. 10

¹⁹⁷ Vgl. Mayring (2003), S. 7

¹⁹⁸ Vgl. z.B. Atteslander (2000), S. 205 ff.

¹⁹⁹ Vgl. Merten (1995), S. 35-36

gleiten unser tagtägliches Leben bis heute. Immer aktuelle Beispiele sind Kunstkritiken, Beurteilung von Personen oder diverse Prognosen. Alle dieser Vorgänge besitzen aber das Bestimmungsattribut der Inhaltsanalyse: Schlussfolgerung von inhaltsinternen auf inhaltsexterne Merkmale.

Die ersten Ansätze, die sich der inhaltsanalytischen Verfahren annähern, sind die Graphologie als Instrument der Psychodiagnostik und die berühmte Traumdeutung von Freud. Die beiden Ansätze haben als Ziel, anhand vom Schriftbild oder vom reproduzierten Traum auf den Kommunikator Schlüsse zu ziehen.

3.3.2.2 Die quantitativ-deskriptive Phase (7. Jh. - 1926)²⁰⁰

Nach Mertens Gliederung verlaufen die ersten zwei Phasen – Phase der Intuition und die quantitativ-deskriptive Phase parallel.

Diese Phase ist durch die ersten Analysen gekennzeichnet, die nicht mehr nur anhand einer intuitiven und subjektiven Bewertung erfolgt, sondern die ersten Ansprüche an die intersubjektive Nachvollziehbarkeit unter Zuhilfenahme von quantifizierenden Techniken setzt.

Die ersten quantitativ-deskriptiven Analysen wurden für religiöse Zwecke durchgeführt. Als eine ‚Pilotanalyse‘ solcher Art bezeichnet Merten (1995) die von Yule (1944) beschriebene Kodifizierung des Alten Testaments im 7. Jh. in Palästina, wo von den Masoreten (den mittelalterlichen jüdischen Schriftgelehrten) praktisch eine erste Häufigkeitsanalyse durchgeführt wurde.²⁰¹ Als nächstes Beispiel der quantitativen Analyse, wieder aus religiösem Bereich, ist die bereits oben erwähnte Analyse aus dem 18. Jh., dank deren ein Streit zwischen schwedischen Nachfolgern der Pietisten und der lutherischen Staatskirche gelöst wird. Anhand von quantitativem Vergleich der religiösen Begriffe wird untersucht, ob die Heilslehre der Pietisten in Widerspruch mit der offiziellen Kirche steht.

Der große Aufschwung der vergleichenden quantitativen Inhaltsanalyse kommt in der zweiten Hälfte des 19. Jh. mit Verbreitung der Massenpresse. In der Literatur wird die Analyse der New Yorker Zeitungen von Speed (1893)²⁰² oft als die erste ihrer Art bezeichnet. Speed vergleicht die vorkommenden Themenbereiche (Religion, Wissenschaft, Politik, Skandale, Sport,

²⁰⁰ Vgl. Merten (1995), S. 37-39

²⁰¹ Vgl. Yule (1944), S. 7 ff.

²⁰² Vgl. Speed (1893)

kulturelle Rubriken) in Ausgaben mehrerer New Yorker Zeitungen und die Veränderung ihrer Häufigkeit zwischen den Jahren 1881 und 1893.

In den 20er und 30er Jahren des 20. Jh. gewinnt in den USA die Methode der physikalisch-deskriptiven Analyse an Popularität. In diversen Studien werden Eigenschaften der Zeitungen gemessen, wie Artikelfläche, Bildfläche, Überschriften, Platzierung auf Seite, usw.

Im deutschsprachigen Raum zeigen sich die ersten quantitativen Analysen genauso mit massenhafter Verbreitung der Presse. In diesem Zusammenhang wird die Zeitungsanalyse von Stoklassa (1910)²⁰³ erwähnt, wo er ähnlich wie Speed (1893) die Inhalte ausgewählter Zeitungen nach Themenbereichen kategorisiert. Eine erste methodologische Fundierung der quantitativen Inhaltsanalyse der Zeitungen fasst Weber (1911) in seinem Beitrag für den ersten Deutschen Soziologentag zusammen.²⁰⁴

3.3.2.3 Die Phase der Reife zum eigenständigen Erhebungsinstrument (1926 - 1941)²⁰⁵

Merten (1995) präzisiert in seiner Gliederung der Entwicklungsphasen nicht genau, wieso er gerade das Jahr 1926 als Meilenstein zur nächsten Phase bestimmt hat. Aus seinem Aufsatz ist einzig abzulesen, dass die komparative Analyse von Willey (1926)²⁰⁶ den Höhepunkt der quantitativ-deskriptiven Phase darstellt.

In den nächsten fünfzehn Jahren kommt es nach Mertens Erklärung zu einem Boom der neuen Anwendungsbereiche der Inhaltsanalyse dank Erscheinen der neuen Medien – Hörfunk und Film. Diese stellen neue Kanäle neben anderem auch für Werbung dar – und die Anstrengung nach effizienter Beeinflussung der Rezipienten durch Werbeinhalte wird auch zum Gegenstand der Massenkommunikationsforschung. Durch Analysen der Wirkung auf Rezipienten der Kommunikationsinhalte wird die rein quantitativ-deskriptive Phase überschritten.

Der zweite Faktor, der das Potenzial der Inhaltsanalyse sehr stark beeinflusst, ist die politische Situation. Insbesondere in der Zwischenkriegszeit wird vom politischen Interesse, die politische Propaganda zu analysieren. In diesem Zusammenhang ist der Name des „Vaters der Inhaltsanalyse“²⁰⁷ zu erwähnen – Harold D. Lasswell, der neben anderen Funktionen auch als

²⁰³ Vgl. Stoklassa (1910)

²⁰⁴ Vgl. Weber (1911)

²⁰⁵ Vgl. Merten (1995), S. 39-42

²⁰⁶ Vgl. Willey (1926)

²⁰⁷ Schramm (1957), S. 105

Direktor der Abteilung zum Studium der Kriegeszeitkommunikation der Library of Congress des Kongresses der Vereinigten Staaten tätig wird.²⁰⁸ Im Rahmen seiner Forschung im Regierungsauftrag hat sich Lasswell einer methodologischen Fundierung der inhaltsanalytischen Vorgehensweise gewidmet und hat zur einschlägigen Definition der Erhebungseinheiten, Untersuchungseinheiten, Kategorienbildung sowie zur Intercoderreliabilität beigetragen.²⁰⁹

3.3.2.4 Die Phase der interdisziplinären Erweiterung (1941 - 1967)²¹⁰

Nach Mertens Verständnis gilt das Jahr 1941 als „das Geburtsjahr der Inhaltsanalyse als eigenständiger Methode.“ Der Durchbruch kommt in August 1941 mit der Chicago-Konferenz über Massenmedien, wo alle großen Namen der damaligen Kommunikationsforschung präsent waren.²¹¹ Im Rahmen der Konferenz hat eine systematische Diskussion über diverse Ansätze und Perspektiven der Inhaltsanalyse ihre Premiere. Akademiker wie Lasswell, Waples, Berelson oder Lazarsfeld treffen sich hier, um unter anderem über den Stand von *content analysis* zu diskutieren, was eine Anerkennung der Inhaltsanalyse als neue und akzeptierte Methode bestätigt.

Ein Kennzeichen dieser Entwicklungsphase ist die Expansion der inhaltsanalytischen Ansätze in neuen Bereichen – insbesondere in der Psychologie. Dank Entwicklung neuer Theorien und präziseren Analysetechniken und Analysemöglichkeiten öffnet sich das Spektrum der untersuchten Materialien vom gedruckten Text auf andere Formen des fixierten Kommunikationsmaterials. Die Analyse von verbalen und non-verbalen Inhalten gewinnt an Bedeutung. Die Analyse von menschlicher Intonation, Gestik und Mimik wird vor allem für die psychologischen Fragestellungen relevant.

Weitere markante Konferenz über Inhaltsanalyse findet in 1955 in Allerton House in Illinois statt.²¹² Hier diskutieren die berühmten Inhaltsanalytiker (z.B. Osgood und George) über die Möglichkeiten einer Popularisierung der Methode im breiteren Kreis der Wissenschaftler,²¹³ sowie über die entstandenen Probleme der Methode, insbesondere dann über die Spannung zwischen den quantitativen und qualitativen Tendenzen.

²⁰⁸ Vgl. Simposon (1994)

²⁰⁹ Vgl. Lasswell (1942, 1949)

²¹⁰ Vgl. Merten (1995), S. 42-45

²¹¹ Vgl. Waples (1941)

²¹² Vgl. De Sola Pool (1959)

²¹³ Vgl. Früh (2011), S. 12

In 50er Jahren des 20. Jh. beginnt die Entfaltung der elektronischen Datenverarbeitung, die bald ihren Einsatz auch bei der Inhaltsanalyse findet. Die praktische Möglichkeit einer schnellen Bearbeitung großer Datenmengen spiegelt sich in der Erscheinung erster Kapiteln in methodologischen Handbüchern, die eine computergestützte Analyse proklamieren.²¹⁴

3.3.2.5 Die Phase der theoretisch-methodischen Fundierung (1967 ff.)²¹⁵

Eine weitere internationale Fundierung der Methode wird im Rahmen der Konferenz in 1967 in Annaberg School, Philadelphia verankert. Im Gegensatz zu den vorherigen Konferenzen wird neben der Möglichkeiten der Inhaltsanalyse über ihre Grenzen gesprochen. Die Themen sind vor allem Probleme der Schlussfolgerung, Notation von Texten und Anwendung von EDV. Ergebnisse der Konferenz werden im Sammelband vom Autorenkollektiv, u.a. Holsti und Krippendorff, in 1969 herausgegeben.²¹⁶

3.4. Anwendung inhaltsanalytischer Techniken im nicht-akademischen Feld

Die Vielfalt von Autoren, die sich der Inhaltsanalyse als wissenschaftlicher Methode widmen, eine stabile Präsenz der Inhaltsanalyse in methodologischen Handbüchern der Sozialforschung, sowie die hohe Anzahl durchgeführter Inhaltsanalysen bestätigen eine solide Verankerung der Inhaltsanalyse im akademischen Bereich.

Wie auch die Geschichte gezeigt hat, Inhaltsanalyse ist eine der Forschungsmethoden, die eine relevante Verbindung mit der Praxis ausweisen. Wie bereits erwähnt, einer der Impulse für Entwicklung der Inhaltsanalyse war der Aufschwung von Medien und Werbung, sowie das politische Interesse an Analyse der Propaganda. Heutzutage sind die Inhaltsanalyse und ihre Techniken auch für den nicht-akademischen Bereich inspirierend. Im folgenden Kapitel werden einige Beispiele ihrer praktischen Anwendung auf einer Makroebene, Mesoebene und Mikroebene demonstriert.

²¹⁴ Vgl. z.B. North/Holsti/Zaninovich/Zinnes (1963); Stone/Dunphy/Smith/Ogilvie (1966)

²¹⁵ Vgl. Merten (1995), S. 46-47

²¹⁶ Vgl. Gerbner/Holsti/Krippendorff/Paisley/Stone (1969)

3.4.1. Anwendungsbeispiele auf der Makro-, Meso- und Mikroebene

3.4.1.1 Makroebene – *Social Media Monitoring*

Durch die Entwicklung von Web 2.0, einer neuen Stufe der Benutzung von World Wide Web, die auf aktiver Beteiligung der Nutzer basiert,²¹⁷ haben die sogenannten Social Media (oder Soziale Medien) seit Mitte der 90er Jahre des 20. Jh. einen Aufschwung erlebt.²¹⁸ Social Media ist ein Oberbegriff für Internet-basierte mediale Angebote, die die technischen Möglichkeiten des Web 2.0 nutzen und auf dem Prinzip der sozialen Austausches basieren.²¹⁹ Durch die Umwandlung der webbasierten Kommunikation von einseitiger (*one to many*) in eine vielseitige (*many to many*),²²⁰ spielen heutzutage Social Media eine wichtige gesellschaftliche Rolle.

Im unternehmerischen Feld haben die Social Media breite Anwendung gefunden – in Bereichen wie Marketing, Public Relations oder Vertrieb.²²¹ Eine der Marketingzweige, die sich im Zusammenhang mit den Social Media entwickelt hat, ist das sogenannte *Social Media Monitoring*. Unter diesem Begriff ist das *soziale Zuhören*, ein systematisches Tracking von Benutzerbeiträgen in den Social Media, d.h. in Netzgemeinschaften, Diskussionsforen, Blogs, Mikroblogs, etc. zu verstehen. Dies wird u.a. unter Zuhilfenahme von Inhaltsanalyse durchgeführt. Typischerweise sucht man im Rahmen des Social Monitoring nach Stichwörtern je nach Analyseinteresse. Diese werden durch Monitoringsoftware in numerische Werte transponiert und zu einer strukturierten Database zur weiteren Bearbeitung zugeordnet.²²²

Ein konkretes Beispiel der Social Media Monitoring Gesellschaft stellt die Gesellschaft SocialEyez™ dar, ein Tochterunternehmen der News Group International. Die Gesellschaft orientiert sich primär an die Analyse der in der arabischen Welt benutzten Social Media.

SocialEyez™ wendet die Methodologien von *Natural Language Processing* an, um die Inhalte schnell bearbeiten zu können. Dies beinhaltet das Monitoring, Archivieren und Analyse von Informationen mittels automatisierter computergestützten Techniken, die mit dem Einsatz

²¹⁷ <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Definition/web-2-0.html>, Zugriff am 14.06.2012

²¹⁸ Vgl. Klein (1998)

²¹⁹ <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Archiv/569839/soziale-medien-v2.html>, Zugriff am 14.06.2012

²²⁰ Vgl. Brennan (2010)

²²¹ <http://social-network-marketing.info/sites/default/files/BVDW%20Social%20Media%20Kompass%202009.pdf>, S. 11-12, Zugriff am 14.06.2012

²²² <http://searchcrm.techtarget.com/definition/Social-media-monitoring>, Zugriff am 14.06.2012

menschlicher Arbeit kombiniert werden. Die Ergebnisse der automatisierten Suche nach Stichwörtern werden anschließend durch menschliche Wesen bearbeitet.²²³

Neben der Anwendung für kommerzielle Zwecke dient die Inhaltsanalyse der Social Media auch für politische Prognosen. Die Verwendung von Social Media spielt in den bürgerlichen Bewegungen der arabischen Welt ab Dezember 2010 bis heute eine starke Rolle.²²⁴ Dank der Inhaltsanalyse der Benutzeraktivität können die gesellschaftlichen Stimmungen und ihr Einfluss auf die politische Entwicklung prognostiziert werden. In April 2011 berichtet Nahawi, Präsident von News Group International, auf Basis des Social Media Monitoring ein Popularitätsbarometer der arabischen Leader veröffentlicht zu haben. Noch vor ihrem Machtverlust wurde eine starke Unzufriedenheit mit jemenitischen ex-Präsidenten Saleh sowie dem libyschen ex-Diktator al-Gaddafi dokumentiert.²²⁵

3.4.1.2 Mesoebene – *Brand Reputation Watching*

Die inhaltsanalytischen Techniken im Rahmen des Social Media Monitoring können wie oben erwähnt für diverse Zwecke eingesetzt werden. Im Folgenden Kapitel wird ein Beispiel der Gesellschaft des Ansatzes für Medientracking bezüglich *Brand Reputation*.

Die Gesellschaft Connexor Ltd., finnischer Lieferant der Technologien für Inhaltsanalyse und Linguistik, hat in 2012 eine frei zugängliche Browser-basierte Applikation *Good News Vs. Bad News* für Durchführung der Sentiment Analyse veröffentlicht. Mit der Applikation kann man die positiven und negativen Emotionen in Sozialen Medien bezüglich bestimmter Marke nachvollziehen. Um eine adäquate Unterscheidung zwischen den positiven und negativen Signalen zu erzielen, verbindet der Algorithmus der Applikation die Kenntnisse aus Bereichen der Linguistik, IT und Computerwissenschaft.²²⁶ Connexor Ltd. wurde in 1997 von drei Wissenschaftlern aus University of Helsinki gegründet, die im Bereich des Natural Language Processing tätig waren und mit der Kommerzialisierung ihrer akademischen Forschung

²²³ http://www.socialeyez.ae/what_we_do.php, Zugriff am 14.06.2012

²²⁴ <http://www.dsg.ae/en/ASMR2/Images/report.pdf>, Zugriff am 14.06.2012

²²⁵ <http://www.npr.org/2011/04/05/135135552/backstory-of-a-revolution-studying-tweets-posts>, Zugriff am 14.06.2012

²²⁶ <http://connexor.pressdoc.com/32442-connexor-make-sentiment-analysis-easy-with-good-news-vs-bad-news>, Zugriff am 14.06.2012

begonnen haben.²²⁷ Die Kooperation zwischen der privaten Firma und der Universität wurde auch im Fall der Entwicklung von *Good News Vs. Bad News* beibehalten.

Das Funktionieren des Algorithmus wird im Groben auf Fall der folgenden Aussage erklärt: „Blu-ray grows, but overall video market doesn't. (Blu-ray wächst, aber der gesamte Videomarkt nicht.)“ *Good News Vs. Bad News* verwendet *topic extraction* und *topic-based ambience*, d.h. ein Extrahieren der Oberbegriffe. Im gegebenen Beispiel sind es *Blu-ray* und *overall video market*. Die Analyse ihrer syntaktischen Beziehungen zeigt, dass *Blu-ray* das Subjekt von Verb *grows* ist und eine positive Konnotation ausweist. *Overall video market* ist das Subjekt von *doesn't (grow)* und eine negative Konnotation ausweist.²²⁸

Entwicklung der Applikation ist ein Beispiel des praktischen Einsatzes theoretischer Kenntnisse, der dem Unternehmen, sowie seinen Stakeholdern dienen kann. Das Unternehmen gelangt zu einem Tool, um eigene Reputation überwachen und steuern zu können. Die Stakeholder bekommen wiederum ein Barometer, der ihnen bei der Entscheidungsfindung helfen kann.

3.4.1.3 Mikroebene – *Customized Advertising*

Als Beispiel der nicht-akademischen Anwendung von inhaltsanalytischen Techniken auf der Mikroebene wird das personalisierte Inserieren im Rahmen des E-Mail-Dienstes Gmail (oder Google Mail) des Unternehmens Google Inc. gezeigt.

Zum 19. Jänner 2012 solle dieser Service von Google 350 Millionen Benutzer haben, mit einem Anstieg von 90 Millionen seit Oktober 2011.²²⁹ Jeder Benutzer aus diesem immensen Pool bekommt nach dem Einloggen in sein Mailbox des Google-Kontos personalisierte Werbeanzeigen, die in den für Werbung vorgesehenen Leisten erscheinen.

Um dies zu erzielen, verwendet Google eine vollautomatisierte Technik der Analyse von E-Mail-Inhalten. Diese basiert auf Identifizierung von *Signalen*, einer Hilfestellung zur Prädiktion der Werbeanzeigen, die für den Benutzer von Interesse sein könnten. Wenn man öfter Nachrichten zum bestimmten Thema bekommt und öffnet, z.B. man plant eine Reise nach Indien, es wird vermutet, die Werbeanzeigen von Reiseagenturen könnten für den Rezipienten

²²⁷ Vgl. Henry (2007), S. 170

²²⁸ <http://www.goodnewsbadnews.info/magic.html>, Zugriff am 14.06.2012

²²⁹ <http://thenextweb.com/google/2012/01/19/gmail-closes-in-on-hotmail-with-350-mm-active-users/>, Zugriff am 14.06.2012

vom Interesse sein. Auf ähnliche Weise funktionieren auch die negativen Signale. Wenn man Nachrichten mit gewissen Schlüsselwörtern als Spam markiert, wird Werbung zu diesen Themen nicht angezeigt.

Neben dem automatisierten Scannen und der Suche nach Signalen verwendet Gmail auch die im World Wide Web gesuchten Begriffe mittels Google search, die Webseiten, die man besucht hat, sowie die Informationen aus dem Google Profile und andere Kontoinformationen, um die Werbeanzeigen zu personalisieren.²³⁰

3.5. Quantitative versus qualitative Inhaltsanalyse

Traditionell gibt es in der Sozialforschung zwei Denkrichtungen, die ein grundsätzlich unterschiedliches Verstehen der Forschungsmethoden darstellen – die qualitative und die quantitative Sozialforschung. Diese zwei Strömungen unterscheiden sich in Ansätzen bei der Datengewinnung, Datenauswertung sowie bei der generellen Auffassung der Forschungsdurchführungsstrategie.²³¹

Inhaltsanalyse als eine sozialwissenschaftliche Methode hat ebenfalls ihre Befürworter auf beiden Seiten des Meinungsspektrums. Die folgenden Kapitel bieten einen Überblick über einerseits die quantitative und andererseits die qualitative Inhaltsanalyse.

3.5.1. Quantitative Inhaltsanalyse

Indem es keine einheitliche Definition des Begriffs *Inhaltsanalyse* gibt, logischerweise gibt es auch keine einheitliche Definition der *quantitativen Inhaltsanalyse*. Im Folgenden wird versucht, die bestmögliche Auswahl an Gedanken zusammenzufassen, um einen Überblick über diese Methode zu geben.

Eine traditionelle Anschauung der quantitativen Inhaltsanalyse stützt sich an die bereits erwähnte (siehe Kapitel 3.2.) klassische Definition von Berelson (1952), die eine objektive, systematische und quantitative Deskription der Kommunikationsinhalte verlangt.²³² Wenn George (1959) sieben Jahre später die Gegenüberstellung von quantitativen und qualitativen Ansätzen erstellt, fasst er die typischen Merkmale des quantitativen Ansatzes in vier Punkten

²³⁰ <http://support.google.com/mail/bin/answer.py?hl=en&answer=6603>, Zugriff am 14.06.2012

²³¹ Vgl. Witt (2001)

²³² Vgl. Berelson (1952), S. 18

zusammen: die quantitative Methode dient einem systematischen Testen der Hypothesen; es ist eine systematische Vorgehensweise, um präzise, objektive und zuverlässige Daten zu bekommen; basiert auf exaktem Messen und Erstellung von Rangordnungen; ist eine rigide Vorgehensweise.²³³

In den modernen methodologischen Handbüchern findet man beispielsweise folgende Kommentare zur quantitativen Inhaltsanalyse:

„Die quantitative Inhaltsanalyse verfolgt das Ziel, das Auftreten bestimmter Text- oder Bildmerkmale zu erfassen und zählen. [...] Eine Bewertung des Inhaltes findet dabei nicht statt“, so Ebster und Stalzer in ihrem Handbuch zum wissenschaftlichen Arbeiten für Wirtschafts- und Sozialwissenschaftler.²³⁴

Bortz und Döring (2006, S. 149) geben folgende, auf die Arbeit mit Textmaterial beschränkte, Definition: „Die quantitative Inhaltsanalyse erfasst einzelne Merkmale von Texten, indem sie Textteile in Kategorien einordnet, die Operationalisierung der Merkmale darstellen. Die Häufigkeiten in den einzelnen Kategorien geben Auskunft über die Merkmalsausprägungen des untersuchten Texts.“²³⁵ Die einzelnen Phasen der Analyse, wie Kategorienbildung, werden in nächsten Kapiteln im Detail vorgestellt. Vereinfacht gesehen soll aber die quantitative Inhaltsanalyse das Ziel verfolgen, das Textmaterial hinsichtlich bestimmter Aspekte zu quantifizieren.

Einige wichtige Unterscheidungsmerkmale der quantitativen Inhaltsanalyse zur qualitativen Inhaltsanalyse sind die folgenden: sie beruht auf einer deduktiven Vorgehensweise; sie verlangt eine Datenauswahl, die auf Zufallsstichproben basiert, um eine statistische Validität zu gewährleisten und sie produziert numerische Daten, die mittels statistischer Methoden bearbeitet werden können.²³⁶ Unter der Annahme, dass quantitative Inhaltsanalyse zu den empirischen Ansätzen zählt, ist ihr Ziel das Verifizieren oder Falsifizieren von Hypothesen.²³⁷

²³³ Vgl. George (1959)

²³⁴ Ebster/Stalzer (2008), S. 202

²³⁵ Bortz/Döring (2006), S. 149

²³⁶ Vgl. Zhang/Wildemuth (2009), S. 1-2

²³⁷ Vgl. Atteslander (2000), S. 202

Das typische Anwendungsfeld der quantitativen Inhaltsanalyse ist die Massenkommunikationsforschung,²³⁸ die Untersuchung politischer Kommunikation und Psychologie.²³⁹

3.5.2. Kritik der quantitativen Inhaltsanalyse

Im gleichen Jahr, als Berelson (1952) seine Definition der Inhaltsanalyse formuliert hat, reagiert Kracauer (1952) mit einer harten Kritik des quantitativen Ansatzes.²⁴⁰ Laut seiner Meinung sei die qualitative Inhaltsanalyse der quantitativen überlegen.²⁴¹ Der wichtigste Kritikpunkt ist die starre Orientierung der quantitativen Inhaltsanalyse an die manifesten Inhalte und ihre denotative Bedeutung. Als Befürworter der qualitativen Inhaltsanalyse hält Kracauer (1952) gerade die Kriterien der Reliabilität und Exaktheit für problematisch: diese verursachen eine Zerlegung des Materials, die es nicht ermöglicht, zu relevanten Forschungsergebnissen zu kommen.²⁴²

George (1959) sieht den Punkt als problematisch, dass die quantitative Methode sehr zeitaufwendig ist. Häufig werden die Resultate in relativ kurzer Zeit gebraucht, was bei einer quantitativen Inhaltsanalyse oft nicht möglich ist.²⁴³ Hier muss man jedoch dazu sagen, dass ebenfalls die Inhaltsanalyse, egal ob qualitativ oder quantitativ orientiert, sehr zeitaufwendig ist und bei der Wahl der Methode müssen sich die Forscher der Tatsache bewusst sein.

Sowohl Kracauer (1952) wie auch George (1959) sprechen sich gegen die quantitative Vorgehensweise mit dem Argument, dass die Häufigkeit gewisser Merkmale des Textes nicht mit ihrer Relevanz korreliert. Genauso das im Text nicht Erwähnte kann für die Analyse wichtig sein, was man jedoch nur bei Betrachtung des Textes als Ganzen erzielen kann.²⁴⁴

Ebenfalls Atteslander (2000) betont die Selektivität bei Untersuchung des Materials und Konzentration auf die manifesten Aspekte von Kommunikation bei Schilderung der kritischen Punkte der quantitativen Vorgehensweise.²⁴⁵ Somit kann es passieren, dass die Analyse das

²³⁸ Vgl. Zhang/Wildemuth (2009), S. 1

²³⁹ Vgl. z.B. Mehl (2006), S. 141

²⁴⁰ Vgl. Kracauer (1952)

²⁴¹ Vgl. Kracauer (1952)

²⁴² Vgl. Friedrichs (1980), S. 318

²⁴³ Vgl. George (1959)

²⁴⁴ Vgl. Kracauer (1952); George (1959)

²⁴⁵ Vgl. Atteslander (2000), S. 209

Kriterium der Exaktheit erfüllt, durch Missachten der latenten Aspekte erscheint aber sie im Ergebnis als inhaltsleer.²⁴⁶

3.5.3. Qualitative Inhaltsanalyse

Qualitative Inhaltsanalyse hat sich vor allem aus Kritik der quantitativen Inhaltsanalyse entwickelt.

Kracauer (1952) als Befürworter des qualitativen Ansatzes versteht unter der qualitativen Inhaltsanalyse eine Vorgehensweise, bei der unterschiedliche Aspekte vom Text durch ein „sensibles und aufmerksames Lesen“ zu analysieren sind.²⁴⁷

Im Gegensatz zu den quantitativen Ansätzen ermöglicht die qualitative Inhaltsanalyse eine übergreifende Anschauung des Materials, befreit von vorformulierten Urteilen über das Material und sein manifester Inhalt. Resultierend aus dieser Tatsache kann man spontan zu Ergebnissen auch quantitativer Natur kommen (Häufigkeitskategorien), die sie mittels quantitativer Verfahren nicht ergeben hätten.²⁴⁸

Lamnek (1993) fasst Attribute zusammen, die für qualitative Sozialforschung allgemein gelten sollten, sie betreffen also auch die qualitative Inhaltsanalyse. Es sind die „*Offenheit, Kommunikativität, Naturalistizität und Interpretativität*.“ *Kommunikativität und Naturalistizität* können aus Sicht der Autoren der Inhaltsanalyse generell zugeschrieben werden. *Kommunikativität* geht aus dem Gedanken aus, dass die soziale Wirklichkeit durch Kommunikation geschaffen wird. Dies entspricht den einfachen Kommunikationsmodellen aus dem Kapitel 3.2. Jede Art der Inhaltsanalyse arbeitet mit Kommunikationsmaterial, dass auf gewisse Weise protokolliert ist. Das Forschungsdesign entspricht dem Grundsatz der *Kommunikativität*. *Naturalistizität* bedeutet, dass die untersuchte Kommunikation unter möglichst realistischen Bedingungen zustande kommen sollte und die Erhebungssituation möglichst natürlich ablaufen soll. Aus Sicht der Autoren sind es insbesondere die Grundsätze der Offenheit und Interpretativität, die die qualitative von der quantitativen Vorgehensweise unterscheiden. Ein offener Zugang zu dem Material ist hier typisch. Es wird versucht, die Konzepte und die Hypothesen nicht aufgrund vom bestehenden Wissen zu formulieren, sondern durch „kontrolliertes Fremdverstehen“ sollen neue Konzepte entwickelt werden. Mit dieser Vorgabe hängt auch die

²⁴⁶ Vgl. Atteslander (2000), S. 205

²⁴⁷ Vgl. Kracauer (1952)

²⁴⁸ Vgl. Kracauer (1952)

Interpretativität bei der Datenauswertung zusammen. Es werden keine vorab formulierten Hypothesen verifiziert oder falsifiziert, sondern gerade durch die Interpretation der gewonnenen Daten werden neue Hypothesen formuliert.²⁴⁹

Genau der unterschiedliche Zugang zu dem Material wird oft als Unterscheidungsmerkmal der zwei Ansätze formuliert und das Ziel wird unterstrichen, neue möglichen Hypothesen zu entdecken, indem man das Material aus einer globalen Perspektive betrachtet.²⁵⁰

3.5.4. Kritik der qualitativen Inhaltsanalyse

Der qualitative Ansatz hat neben seinen Befürworter natürlich auch zahlreiche Kritiker. Die meisten argumentieren mit folgenden Punkten: mangelnde Objektivität, Repräsentativität und Nachvollziehbarkeit einerseits, Willkür und Subjektivität andererseits.²⁵¹

Kracauers Vorstellung eines „sensiblen und aufmerksamen Lesens“ reicht nicht, um die Kriterien der Objektivität und Systematik zu erfüllen.²⁵² Diese „Technik“ lässt viele Fragezeichen entstehen. Lasswell (1949) druckt in seinem Artikel „Why be quantitative?“ sein Besorgnis aus, dass die qualitative Inhaltsanalyse keine Gewähr dafür leiste, dass der Forscher das ganze Material mit gleicher Aufmerksamkeit liest. Lasswell (1949) hebt ebenfalls die Notwendigkeit der Anwendung von Stichprobentheorie bei Durchführung der Analyse. Im Fall eines umfangreichen Materials ist es oft nicht möglich, dieses zur Gänze zu bearbeiten. Um eine repräsentative Materialauswahl zu erzielen, sollte man die Stichprobentheorie anwenden.²⁵³

Ein offener Ansatz bei Bearbeitung des Materials kann als vorteilhaft für die Entdeckung neuer Hypothesen Konzepte erscheinen, diese Methodik stößt jedoch auf weitere Probleme. Laut mancher Ansichten kann der Forscher nicht ganz ohne Urteile das Material angehen, auch wenn dies sein Ziel wäre. Unbewusst hat man doch gewisse ex-ante Vorstellung über das Material. Ein weiteres Problem ist die oben angedeutete selektive Wahrnehmung und Gedächtnisleistung des Lesers. Es wurde gezeigt, dass Stimuli, mit denen man sich ideologisch identifizieren kann, werden besser wahrgenommen, und vice versa – Stimuli, die den eigenen

²⁴⁹ Vgl. Lamnek (1993), S. 199-203

²⁵⁰ Vgl. z.B. Atteslander (2000), S. 204

²⁵¹ Vgl. z.B. Atteslander (2000), S. 205 und 209

²⁵² Vgl. Herkner (1974), S. 159

²⁵³ Vgl. Lasswell (1949)

Einstellungen nicht entsprechen, werden nicht so einfach zur Kenntnis genommen.²⁵⁴ Ein weiteres Problem des „sensiblen Lesens“ ist auch der psychologischen Natur: man tendiert dazu, sich an die unwahrscheinlichen Fälle zu konzentrieren. Es wurde wiederholt bestätigt, dass die subjektiv bestimmte Häufigkeit der Zeichen ihrer objektiven Häufigkeit proportional nicht entspricht.²⁵⁵

Ein grundsätzliches Problem der qualitativen Inhaltsanalyse, das oft kritisiert wurde, ist die Willkür bei der Auswahl der Verfahren. Die qualitativen Verfahren haben keine einheitliche Theorie und kein Paradigma und sie wenden diverse Methoden an.²⁵⁶ In den letzten Jahren hat Mayring versucht, eine Zusammenfassung der Techniken der qualitativ-orientierten Inhaltsanalyse darzustellen.

Bevor das tatsächliche inhaltsanalytische Ablaufmodell vorgestellt wird, nach dem die Materialien des Verhandlungsexperiments bearbeitet wurden, werden in den folgenden Kapiteln zwei berühmte Ablaufmodelle von den namhaften Autoren Mayring (2010) und Krippendorff (2004) vorgestellt. Somit sollte der Leser einen Überblick über die Logik der Inhaltsanalyse mit einer qualitativen und einer quantitativen Orientierung bekommen.

3.6. Qualitative Inhaltsanalyse nach Philipp Mayring

3.6.1. Autor

Prof. Dr. Philipp Mayring gehört zu den leitenden Persönlichkeiten im Bereich der Inhaltsanalyse im deutschsprachigen Raum. Der in 1952 geborene Münchner widmet sich in seiner akademischen Tätigkeit u.a. der qualitativen Sozialforschung, wobei die Inhaltsanalyse ein bedeutendes Feld seines Forschungsinteresses darstellt. Seit den 90er Jahren des 20. Jh. war Mayring als Gastprofessor für qualitative Forschung an den Universitäten Klagenfurt, Wien und Fribourg tätig. Seit 2002 ist er als Professor für Psychologische Methodenlehre an der Alpen-Adria Universität Klagenfurt und als Leiter ihres Zentrums für Evaluation und Forschungsberatung tätig.²⁵⁷ Seine Hauptforschungsfelder sind die qualitativen Forschungsmethode, in erster Linie die qualitative Inhaltsanalyse, Entwicklungspsychologie und Pädagogi-

²⁵⁴ Vgl. z.B. Jones/Gerard (1967)

²⁵⁵ Vgl. z.B. Attenave (1953); Arnoult (1956)

²⁵⁶ Vgl. Denzin/Lincoln (1994), S. 3

²⁵⁷ <http://wwwu.uni-klu.ac.at/pmayring/index.htm>, Zugriff am 19.06.2012

sche Psychologie.²⁵⁸ Dem Thema qualitativer Inhaltsanalyse hat sich der Autor in zahlreichen Büchern, wissenschaftlichen Zeitschriften und Workshops gewidmet.²⁵⁹

3.6.2. Konzeption

In seinem Buch „Qualitative Inhaltsanalyse. Grundlagen und Techniken“ versucht Mayring (2010) aus einer Reihe verschiedener Definitionen der Inhaltsanalyse keine neue zu formulieren. Wie im Kapitel 3.2 bereits erwähnt wurde, fasst er die Hauptspezifika der Methode in folgenden Punkten: sie soll fixierte Kommunikation systematisch, regelgeleitet und theoriegeleitet analysieren, mit dem Ziel der Inferenz auf bestimmte Kommunikationsaspekte.²⁶⁰

Die quantitativ-orientierten Verfahren der Inhaltsanalyse sieht Mayring (2010) als die *bisherigen* Verfahren (Häufigkeitsanalyse, Valenz- und Intensitätsanalyse, Kontingenzanalyse).²⁶¹ Der neue Trend soll eine Tendenz zur qualitativen Orientierung ausweisen.

Mayring (2010) wird jedoch zu keinem rigiden Kritiker der quantitativen Verfahren. Obwohl solche Kritik oft konstruktiv ist, hat auch die Kritik der qualitativen Verfahren ihre Berechtigung. Außerdem stößt man bei dem Versuch einer klaren Abgrenzung der zwei Anschauungsweisen bei näherer Betrachtung zu Problemen. Es gibt mehrere möglichen Kriterien, wie z.B. die Unterscheidung nach Natur der zu untersuchenden Begriffe,²⁶² verwendeten Skalenniveaus oder nach Art der Stichprobe.²⁶³

Jedenfalls kann man zwischen den beiden Verfahrensweisen keine trennscharfe Linie ziehen. Vielmehr stehen sie in einem Verhältnis, der keinen Gegensatz darstellt. Mayring (2010, S. 21) veranschaulicht dieses Verhältnis in einem einfachen Modell (siehe Abbildung 4).

²⁵⁸ <http://www.qualitative-research.net/index.php/fqs/about/editorialTeamBio/48>, Zugriff am 19.06.2012

²⁵⁹ <http://wwwu.uni-klu.ac.at/pmayring/index-Dateien/Page489.htm>, Zugriff am 19.06.2012

²⁶⁰ Vgl. Mayring (2010), S. 13

²⁶¹ Vgl. Mayring (2010), S. 13

²⁶² Vgl. Stegmüller (1970)

²⁶³ Vgl. Mayring (2010), S. 17

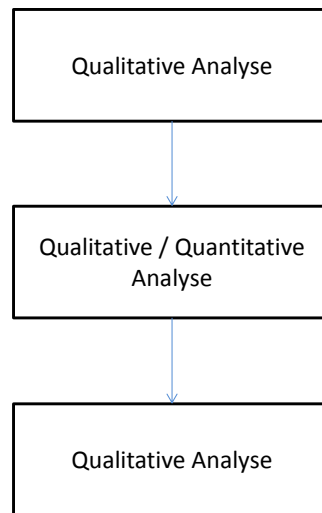


Abb. 4 Phasenmodell zum Verhältnis qualitativer und quantitativer Analyse²⁶⁴

Aus der Grafik kann man ablesen, dass das analytische Prozess nicht nur auf die Anwendung der inhaltsanalytischer Verfahren (qualitative oder quantitativ) zu beschränken ist, sondern in einem breiteren Kontext zu sehen ist. Auch wenn man sich bei den zentralen Analyseschritten quantitativer Techniken bedient, das Prozess beginnt und endet mit qualitativen Schritten: bei Formulierung der Forschungsfrage, bei Definition der Begriffe und Kategorien und Suche des geeigneten Analyseinstrumentariums, sowie am Ende bei Reflexion und Interpretation der Ergebnisse.

Mayring (2010) legt den qualitativen Schritten einen bedeutenden Wert zu, denn ohne eine geeignete qualitative Vorbereitung liefern auch die eventuellen quantitativen Analyseschritte keine aussagekräftigen Ergebnisse. Die quantitativen Operationen stellen nur ein Hilfsmittel, um Aussagen über den Forschungsgegenstand zu ziehen.²⁶⁵ Idealerweise sollen beim qualitativen Forschungsdesign Stellen identifiziert werden, wo man die quantitativen Operationen einsetzen kann. Die quantitativen Schritte spielen dann bei der Verallgemeinerung der Ergebnisse eine bedeutsame Rolle.²⁶⁶

²⁶⁴ in Anlehnung an Mayring (2010), S. 21

²⁶⁵ Vgl. Mayring (2010), S. 22

²⁶⁶ Vgl. Mayring (2010), S. 51

3.6.3. Ablaufmodell

In den methodologischen Handbüchern findet man diverse Ablaufmodelle der inhaltsanalytischen Schritte. Ebenfalls Mayring (2010) stellt in seinem Buch sein allgemeines Modell des Ablaufs der inhaltsanalytischen Schritte, sowie weitere Varianten je nach Anwendung konkreter Techniken der qualitativen Inhaltsanalyse.

Durch die Aufstellung und Beschreibung des Ablaufmodells, wo die Analysevorgänge in einzelne Schritte zerlegt werden, sollen die Nachvollziehbarkeit und die Überprüfbarkeit gewährleistet werden.²⁶⁷

Grundsätzlich soll aber jede Analyse mit der Feststellung des zu untersuchenden Materials beginnen.²⁶⁸ Inhaltsanalyse als eine Auswertungsmethode arbeitet mit einem bereits bestehenden Material. Sollte das ausgewählte Material während des analytischen Prozesses ergänzt oder geändert werden, muss es dafür eine Begründung geben. In vielen Fällen ist das vorliegende Material sehr umfangreich. Deswegen kommt hier die Stichprobentheorie in Einsatz. An dieser Stelle wird auf die Verfahren der Stichprobenziehung jedoch nicht näher eingegangen.²⁶⁹ Im Rahmen der Materialanalyse soll nach Entscheidung über die Materialauswahl eine Analyse der Entstehungssituation durchgeführt werden, sowie die formalen Charakteristika des Materials sollen beschrieben werden. Darunter ist die Form des Materials zu verstehen, z.B. Text oder Tonband. Im Fall einer Tonaufnahme muss diese nach klaren Transkriptionsregeln transkribiert werden.²⁷⁰

Nach Festlegung des Materials muss die Forschungsfrage formuliert werden, um zu definieren, was man aus dem Material interpretieren möchte. Basierend auf dem Kommunikationsmodell (siehe Kapitel 3.2.) kann man als Forschungsziel das Ziehen von Rückschlüssen auf den Kommunikationsgegenstand, auf den Kommunikator, auf den Rezipienten oder auf den Hintergrund der Kommunikationsentstehung setzen. Die Forschungsfrage soll dabei theoriegeleitet sein – d.h. in einem theoretischen Hintergrund verankert sein. Indem es aber um einen qualitativen Zugang zum Material geht, sollte es nicht zu einer Verzerrung des Materials durch die Theorie kommen, indem sie eine starre und eingeschränkte Anschauung des Materials verursachen würde. Nach Mayrings Verständnis soll die Theoriegeleitetheit für den

²⁶⁷ Vgl. Mayring (2010), S. 59

²⁶⁸ Vgl. Mayring (2010), S. 52

²⁶⁹ Vgl. z.B. Friedrichs (1980) oder Leiner (1994)

²⁷⁰ Vgl. z.B. Ehrlich/Switalla (1976)

Forscher eine Anknüpfung an die in der Theorie zusammengefassten Erfahrungen bedeuten.²⁷¹

Nach diesen einleitenden Phasen werden die geeignete Analysetechnik und das weitere konkrete Ablaufmodell festgelegt, sowie das Kategoriensystem definiert, wonach die Analyseeinheiten definiert werden. Nach diesen Definitionen wird das Material mittels der ausgewählten Technik bearbeitet und mittels des Kategoriensystems gegliedert. Nach einer wiederholten Überprüfung des Kategoriensystems soll dieses bei Bedarf angepasst werden, wonach ein neuer Durchlauf erfolgt.

Abschließend werden die Ergebnisse zusammengestellt und in Bezug auf die Forschungsfrage interpretiert. Die Aussagekraft der Ergebnisse wird durch die Anwendung von inhaltsanalytischen Gütekriterien bestätigt.²⁷²

Das allgemeine Ablaufmodell der Inhaltsanalyse nach Mayring (2010, S. 60) wird in Abbildung 5 (nächste Seite) veranschaulicht.

²⁷¹ Vgl. Mayring (2010), S. 56 - 58

²⁷² Vgl. Mayring (2010), S. 59 - 60

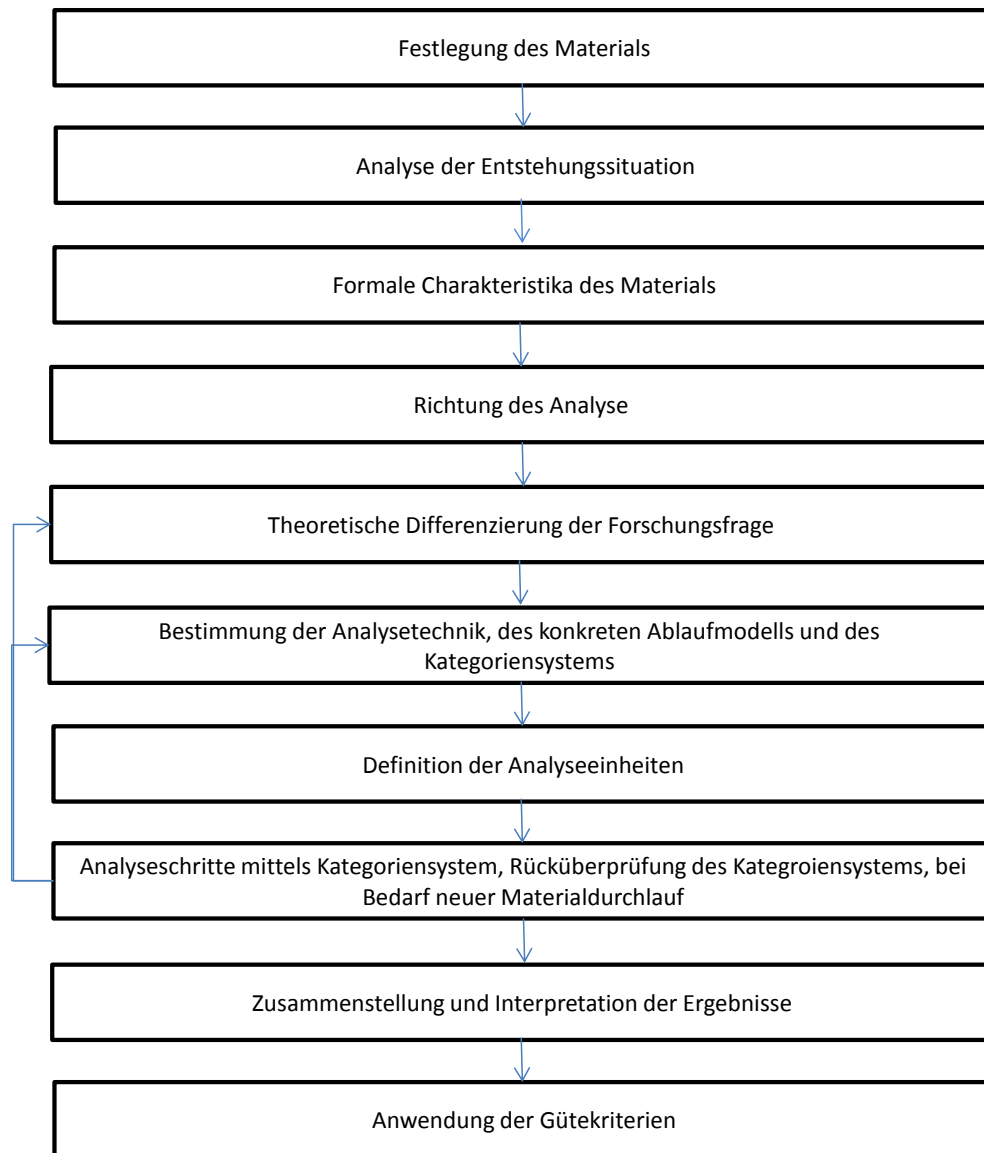


Abb. 5 Allgemeines Ablaufmodell der Inhaltsanalyse²⁷³

3.6.4. Techniken der qualitativen Inhaltsanalyse

Der qualitativen Inhaltsanalyse wurde in der Vergangenheit oft verworfen, dass der Analysevorgang willkürlich und unsystematisch verläuft. In diesem Feld hat Mayring als Autor einen wesentlichen Verdienst daran, die qualitative Inhaltsanalyse als eine systematische Methode vorzustellen. Es ist sein methodologischer Beitrag, drei qualitative Analysetechniken darzustellen, die sog. *Grundformen des Interpretierens*: Zusammenfassung, Explikation, Strukturierung. Diese Techniken sollen den intuitiven Zugangsweisen zum unbekannten Ma-

²⁷³ in Anlehnung an Mayring (2010), S. 60

terial ähnlich sein. In vielen methodologischen Handbüchern wird beim Thema qualitative Inhaltsanalyse gerade auf diese Techniken verwiesen.²⁷⁴

3.6.4.1 Zusammenfassung

Ziel dieser Technik nach Mayring (2010) ist eine Reduktion des Materials in dem Maße, dass der wesentliche Inhalt und das ursprüngliche Abbild des Materials erhalten bleiben. Bei der Reduktion kann man unterschiedliche Mittel anwenden: Auslassen, Generalisation, Konstruktion, Integration, Selektion oder Bündelung. Der Reduktionsvorgang erfolgt auf mehreren Ebenen, wobei das Material stufenweise zusammengefasst, verallgemeinert und abstrahiert wird.²⁷⁵

Nach Bestimmung der Analyseeinheiten und vor Erstellung eines Kategoriensystems lassen sich bei der zusammenfassenden Technik mehrere Schritte einbauen. Zuerst werden die Kodiereinheiten in solche Form paraphrasiert, die sich verdichtet auf die inhaltstragende Textbestandteile konzentriert. Die überflüssigen, nicht inhaltstragenden Teile werden gestrichen.

Nachfolgend soll das gewünschte Abstraktionsniveau der ersten Reduktion festgelegt werden. Die Paraphrasen werden in zwei Durchläufen der Reduktion bearbeitet. Zuerst werden die Paraphrasen mit gleicher Bedeutung und unwichtige Paraphrasen gestrichen. In zweiter Reduktion werden Paraphrasen mit ähnlichem Inhalt zusammengefasst oder gebündelt. Paraphrasen, die mehrere Aussagen beinhalten, werden zu einem Gegenstand mittels der Konstruktion oder Integration zusammengefasst.

Als Ergebnis der Reduktionen ergibt sich ein Bündel neuer Aussagen, die in ein neues Kategoriensystem zusammengefasst werden. An dieser Stelle muss überprüft werden, ob diese Aussagen dem Grundmaterial weiterhin entsprechen. Nach dieser Rücküberprüfung ist möglicherweise ein neuer Durchlauf der Zusammenfassung zu machen, bis das reduzierte Material dem gewünschten Reduktionsniveau entspricht.²⁷⁶

3.6.4.2 Explikation

Mayrings Technik der Explikation basiert genau auf einem gegensätzlichen Prinzip als Technik der Zusammenfassung. In dem zu untersuchenden Material werden Stellen identifi-

²⁷⁴ Vgl. z.B. Spöhring (1995); Bortz/Döring (2006)

²⁷⁵ Vgl. Mayring (2010), S. 67

²⁷⁶ Vgl. Mayring (2010), S. 68-70

ziert, die eine zusätzliche Erklärung benötigen. Diese werden durch zusätzliches Material ergänzt, um sie zu explizieren. Die Qualität des zusätzlichen Materials entscheidet dabei auch über die Qualität der Analyse.

Bei Anwendung einer explikativen Inhaltsanalyse sollen am Anfang die zu explizierenden Stellen bestimmt werden. Diese Stellen sind die Auswertungseinheiten der Analyse.

Im zweiten Schritt werden die Stellen auf ihren grammatikalischen und lexikalischen Hintergrund untersucht. Sollte sie nach dieser Untersuchung weiterhin eine Erklärung bedürfen, kommt man zu dem nächsten Schritt, zur Bestimmung des zulässigen Explikationsmaterials. Dabei geht man von einer engen Kontextanalyse bis hin zur weiten Kontextanalyse vor.

Die Materialsammlung ist der Grundstein der explikativen Inhaltsanalyse. Das zusätzliche Material dient dazu, die Auswertungseinheiten zu definieren, beschreiben, um Beispiele ergänzen, korrigieren, umändern oder durch eine Beschreibung des Gegenteils zu erklären. Bei der engen Kontextanalyse sammelt man nur solche Aussagen, die in einem direkten Verhältnis zu der Auswertungsstelle stehen und aus dem Text selbst stammen. Falls die gleiche zu erklärende Stelle mehrmals im Text in vergleichbarer Form vorkommt, wird der enge Textkontext wiederholt zu der Stelle ergänzt. Die weite Kontextanalyse fügt den Auswertungsstellen solche Materialien zu, die über den eigentlichen Text hinausgehen. Diese können Informationen über den Autor des Texts, über Bedingungen der Entstehungssituation oder aus der Theorie sein. Eine extreme Form, die sicher eine Kritik von Seite der Befürworter quantitativer Methoden erregt, ist eine freie Assoziationsbildung des Analytikers auf Basis seines eigenen Verständnisses.

Nach Sammlung des Zusatzmaterials und nach Begründung seines Bezugs zu den explikationsbedürftigen Stellen wird im weiteren Schritt das Material nach Regeln der Zusammenfassung reduziert. Aus so reduziertem Zusatzmaterial werden Paraphrasen formuliert, die an Stelle der fraglichen Stellen gesetzt werden.

Abschließend wird rücküberprüft, ob durch den Ersatz der unklaren Stellen durch die Paraphrasen eine Explikation erreicht worden ist. Bei Bedarf soll ein wiederholter Durchlauf durchgeführt werden.²⁷⁷

3.6.4.3 Strukturierung

Die Strukturierung stellt die wesentlichste Mayrings Technik der Inhaltsanalyse dar, deren Ziel eine Erkennung bestimmter Struktur des untersuchten Materials ist. Aus dem Material wird diese Struktur nach dem entwickelten Kategorienschema herausgefiltert.

Nach Bestimmung der Analyseeinheiten werden die Dimensionen und die Ausprägungen der Strukturierung festgelegt, basierend auf dem theoretischen Vorwissen. Diese werden nachfolgend in ein Kategoriensystem gefasst. Für nähere Informationen zum Thema der Kategorienbildung siehe das Kapitel 4.1.4.

Das zuerst entwickelte Kategorienschema und der Kodierleitfaden werden in einem Probendurchlauf getestet. Es werden Definitionen der Kategorien mit Beispielen sowie Kodierregeln formuliert. Im Rahmen des zweistufigen Probendurchlaufs werden Stellen identifiziert, die in die Kategorien eingeordnet werden können, wonach diese Fundstellen extrahiert und bearbeitet werden. Sollten sich Mängel im Kategorienschema ergeben, erfolgt nach seiner Anpassung ein erneuter Durchlauf. Abschließend werden die Ergebnisse der Analyse bearbeitet.

Abhängig von dem verfolgten Ziel der strukturierenden Inhaltsanalyse kann diese mehrere Formen haben. Formale Kriterien der Materialstruktur werden im Rahmen einer formalen Strukturierung festgelegt. Bearbeitung des Materials nach bestimmten thematischen Bereichen ist Ziel der inhaltlichen Strukturierung. Den markanten Ausprägungen auf einer Dimension des Materials widmet sich die „typisierende“ Strukturierung. Letztlich bearbeitet die „skalierende“ Strukturierung das Material in Bezug auf die Dimensionsausprägungen in Form von Skalenpunkten.

Je nach Form der Strukturierung unterscheidet sich das Ablaufmodell in der einleitenden Phase, wenn die Strukturierungsdimension bestimmt wird, und in Phase der Ergebnisaufbereitung.²⁷⁸

²⁷⁷ Vgl. Mayring (2010), S. 85-88

3.7. Inhaltsanalyse nach Klaus Krippendorff

3.7.1. Autor

Der in 1932 in Frankfurt am Main geborene Klaus Krippendorff ist derzeit u.a. als emeritierter Professor an der Annaberg School for Communication an der University of Pennsylvania tätig, wo er auch an der berühmten Annaberg School Conference in 1967 über Probleme der Inhaltsanalyse teilgenommen hat.²⁷⁹ Bis heute gilt Krippendorff zu den führenden Persönlichkeiten im Bereich der Inhaltsanalyse, nicht nur im englischsprachigen Raum.

Zu seinen Hauptforschungsfeldern gehören neben der Inhaltsanalyse die Kommunikationsforschung, Informationstheorie oder Kybernetik.²⁸⁰ Zum Thema der Inhaltsanalyse hat Krippendorff zahlreiche Bücher und Monografien, wissenschaftliche Artikeln oder Forschungsberichte publiziert.²⁸¹

3.7.2. Konzeption

Krippendorff (2004, S. 18) definiert die Inhaltsanalyse als „Forschungstechnik um replizierbare und valide Schlussfolgerungen von Texten (oder anderem aussagekräftigen Material) auf ihren Verwendungskontext zu ziehen.“²⁸²

Relevanz der Debatte über die Unterscheidung zwischen den Tendenzen quantitativ-qualitativ hält Krippendorff (2004) für zweifelhaft. In seinem Handbuch „Content Analysis“ legt er auf den quantifizierenden Aspekt der Inhaltsanalyse relativ viel Wert. Das Lesen von Materialien wird jedoch immer qualitativer Natur sein, obwohl in manchen Phasen der Analyse Wörter in Nummer umgewandelt werden.²⁸³ Beim Ziehen von Schlussfolgerungen müssen die jeweiligen Techniken die Grundsätze der Reliabilität, oder genauer der Reproduzierbarkeit, und der Validität erfüllen.²⁸⁴

Im Vergleich zu Mayrings Theorie legt Krippendorff (2004) auf den qualitativen Aspekt der Inhaltsanalyse nicht den zentralen Wert. Eher besagt er, die qualitativen Ansätze seien nicht

²⁷⁸ Vgl. Mayring (2010), S. 92-94

²⁷⁹ Vgl. Merten (1995), S. 46

²⁸⁰ www.asc.upenn.edu/BinaryData.aspx?path=usr/krippendorff/VITA.pdf, Zugriff am 23.06.2012

²⁸¹ <http://www.asc.upenn.edu/usr/krippendorff/CONTENT%20ANALYSIS.pdf>, Zugriff am 23.06.2012

²⁸² Krippendorff (2004), S. 18, Übersetzung aus Englischem: Linda Boudová

²⁸³ Vgl. Krippendorff (2004), S. 16

²⁸⁴ Vgl. Krippendorff (2004), S. 18

unvereinbar mit der Inhaltsanalyse. In seinen Überlegungen zum Thema quantitative und qualitative Inhaltsanalyse wird auf die Gemeinsamkeiten und Unterschiede zwischen der Inhaltsanalyse und den qualitativen Forschungsansätzen eingegangen. Beispielsweise tendieren die Inhaltsanalytiker im Gegensatz zu den qualitativ-orientierten Forschern zu einer Einschränkung der hermeneutischen Interpretation mit offenem Ende, sie arbeiten strukturierter mit einer expliziten Benennung der analytischen Schritte, wobei sie auf die Kriterien der Reliabilität und Validität achten.²⁸⁵

Eine konstruktive Kritik der beiden Ansätze kann ihre Berechtigung finden. Einerseits sollte man die Inhaltsanalyse tatsächlich nicht nur auf reine Quantifizierung beschränken, andererseits muss man aber systematisch Vorgehen und nicht in eine „impressionistische Interpretation“ verfallen. Jedenfalls haben aber beide Ansätze gemeinsame Komponenten in der Methode: Stichprobenziehen, um relevantes Material herauszufiltern; Gliederung des Materials in Einheiten; das untersuchte Material unter Bedachtnahme konkreter Forschungsfragen in Zusammenhang mit dem Kontext zu bringen.²⁸⁶

3.7.3. Ablaufmodell

Eine explizite Beschreibung der angewandten Methodologie ist ein Grundstein der Forschungsarbeit. Wie Krippendorff (2004) schreibt, es ist eine Verpflichtung der Forscher zu sagen, wie ihre Daten zustande gekommen sind. Wie im Rahmen des Forschungsprojekts mit den Daten umgegangen wird und nach welcher Forschungslogik, spiegelt sich im Forschungsdesign. Die Logik hinter dem Design sollte zwei Kriterien erfüllen: Effizienz der prozeduralen Schritte und einen unvoreingenommenen Zugang zum Prozess der Datenverarbeitung. Genauso muss die Forschungslogik einen Zusammenhang zum Kontext der Analyse ausweisen.²⁸⁷

Die Inhaltsanalyse selbst sollte folgende Komponenten beinhalten: Gliederung des Materials in Einheiten, Stichprobenziehung, Materialaufnahme/Kodieren, Datenreduktion, Rückschließung, Schilderung der Ergebnisse (*Unitizing, Sampling, Recording/Coding, Reducing, Inferring, Narrating*).

²⁸⁵ Vgl. Krippendorff (2004), S. 88-89

²⁸⁶ Vgl. Krippendorff (2004), S. 87

²⁸⁷ Vgl. Krippendorff (2004), S. 81-82

Die ersten vier Komponenten bilden zusammen die Phase von Datenvorbereitung (*Data making*). Zuerst wird das Material in Analyseeinheiten anhand eines Schemas (Unitizing scheme) gegliedert. Die Erhebung von Analyseeinheiten muss die für die Analyse notwendigen Informationen beinhalten. Durch das Ziehen von Stichproben soll die Menge des zu untersuchenden Materials auf einen zumutbaren Umfang reduziert werden. Bei einer Inhaltsanalyse von Texten ist der Vorgang der Stichprobenziehung relativ komplex, indem der Text auf verschiedenen Niveaus gelesen werden kann – auf dem Niveau von Wörtern, Sätzen, Paragraphen, Kapiteln, Publikationen, Konzepten, Genres, etc. Abhängig von dem untersuchten Niveau muss auch die Stichprobenziehung angepasst werden. Eine Überbrückung zwischen den ausgewählten Analyseeinheiten und deren weiteren Bearbeitung gewährleistet die Materialaufnahme und das Kodieren. Materialaufnahme heißt eine Erfassung des Materials in eine greifbare Form (z.B. Text oder Tonbandaufnahme). Anschließend muss das Material in eine analysierbare Form umgewandelt werden (z.B. Textaufbereitung, Transkription der Tonbandaufnahme). Die nachfolgende Kodierarbeit soll nach einem Satz von Kodierregeln erfolgen. Auf diese Weise bearbeiteten Daten werden mittels quantitativer Techniken (statistische Verfahren) oder qualitativer Techniken (Neuformulierung, Zusammenfassungen) wieder reduziert. Aus diesem *Kernmaterial* werden abduktive Schlüsse gezogen. Unter abduktiven Schlussfolgerungen sind solche Prozesse zu verstehen, wo aus neuen, unerwarteten Erfahrungen hypothetischen Regeln und neue Prämissen gebildet werden, die noch induktiv zu verifizieren sind.²⁸⁸ Die Ergebnisse und die Antworten auf die Forschungsfragen werden abschließend geschildert, um die Nachvollziehbarkeit zu gewährleisten. In diesem Punkt können mehrere Aspekte aufbereitet werden: der wissenschaftliche Beitrag zum aktuellen Stand der Literatur, Empfehlungen für die weitere Forschung oder für die Praxis, usw.

Jedes Forschungsdesign kann jedoch unterschiedlich entworfen werden. Der vorgestellte Prozess läuft normalerweise nicht linear ab, sondern manche Schritte sind iterativ. Ein allgemeiner Ablauf, der im Rahmen jeder einzelnen Analyse angepasst werden kann, wird in Abbildung 6 veranschaulicht.²⁸⁹

²⁸⁸ Vgl. Großklaus (2003), S. 125

²⁸⁹ Vgl. Krippendorf (2004), S. 83-85

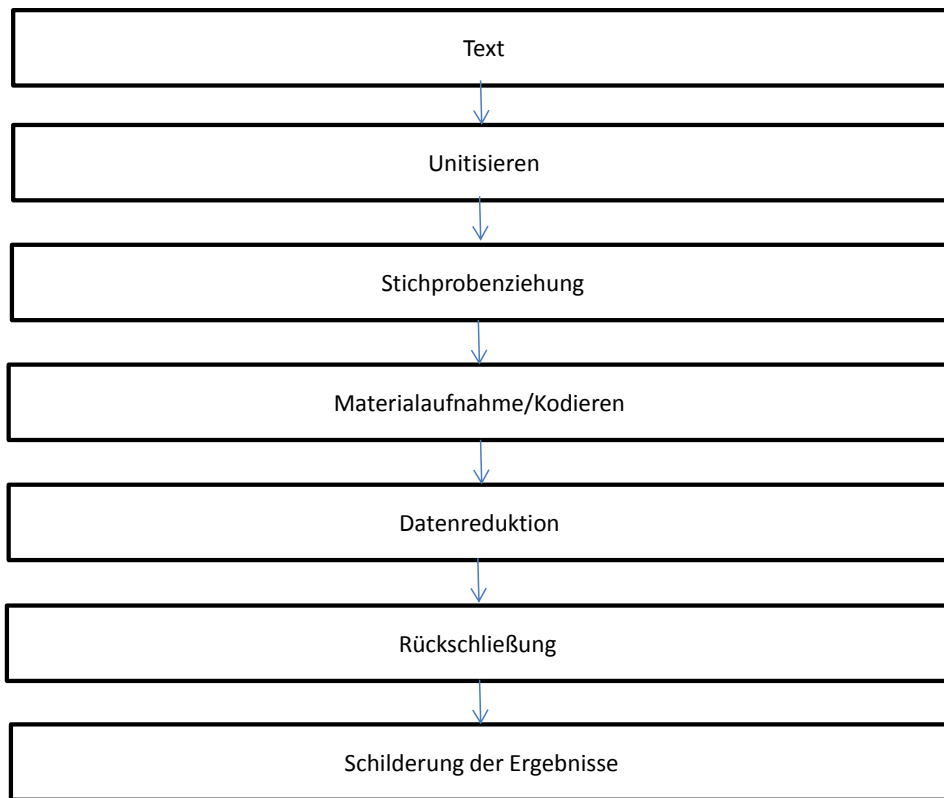


Abb. 6 Ablaufmodell der Inhaltsanalyse²⁹⁰

3.8. Qualitativ-quantitative Methoden (E.K.)

Nach der Betrachtung der Ablaufmodelle der Inhaltsanalyse nach Mayring (2010), wie auch nach Krippendorf (2004), folgt an dieser Stelle ein Überblick über jene Forschungsdesigns, deren Quintessenz das Zusammenspiel von quantitativen und qualitativen Ansätzen ist, sogenannten *Mixed methods*. Diese Methoden kombinieren die Stärken quantitativer und qualitativer Methoden und variieren in der Gewichtung quantitativer Aspekte in Relation zu qualitativen Aspekten. Durch ihren Einsatz ist es möglich aufzudecken was keine der beiden Methoden alleine schaffen würde.²⁹¹

Einige Modelle zur Kombination von qualitativen und quantitativen Methoden haben ihren Ursprung in der sozialwissenschaftlichen Literatur. Aber auch in der Forschung zum Gesund-

²⁹⁰ in Anlehnung an Krippendorf (2004) S. 86

²⁹¹ Vgl. Srnka/Köszegi (2007), S. 31

heitsbereich werden durch die Anwendung kombinierter Designs komplexe Zusammenhänge dargestellt.²⁹²

Zu nennen ist hier vor allem die Klassifizierung von qualitativer-quantitativer Forschung nach Mayring. Diese Klassifizierung nennt vier Modelle kombinierter Forschungsdesigns, diese sind das *Preliminary study model*, das *Triangulation model*, das *Elaboration model* und das *Generalization model*.²⁹³

Jedes dieser vier Modelle ist in eine von zwei Design-Überkategorien von kombinierten Methoden eingeordnet. Bei der Überkategorie kann es sich entweder um ein *Zwei-Studien-Design* oder ein *Integriertes Design* handeln. Diese unterscheiden sich bzgl. der Erhebung und Sammlung der zu analysierenden qualitativen und quantitativen Daten.

Basiert ein Modell auf einem *Zwei-Studien-Design*, erfolgt die Erhebung und Analyse der qualitativen und quantitativen Daten im Rahmen von zwei separierten Studien, welche entweder sequentiell oder gleichzeitig ablaufen. Im zweiten Fall des *Integrierten Designs* erfolgt entweder die Erhebung von qualitativen oder quantitativen Daten im Rahmen einer einzigen Studie, diese Daten werden anschließend qualitativ und quantitativ analysiert.²⁹⁴

Die Durchführung von qualitativen Studien findet häufig durch Fokusgruppeninterviews und Teilnehmerbeobachtungen statt. Dabei liegt der Fokus auf den Prozess und dem Inhalt des Gesprochenen. Die Stichproben repräsentieren dabei keine große Population.²⁹⁵

3.8.1. Zwei-Studien-Design

Wie bereits besprochen müssen bei diesem Ansatz zwei Studien durchgeführt werden. In jeder der beiden Studien müssen Daten gesammelt und analysiert werden. In der einen der beiden Studien handelt es sich um qualitative Daten, in der anderen Studie um quantitative Daten.

Häufig werden diese Studien sequentiell durchgeführt. Bei Anwendung des *Preliminary study models* wird zuerst eine qualitative Studie durchgeführt, durch die das zu erforschende

²⁹² Vgl. Sale/Lohfeld/Brazil (2002), S. 46

²⁹³ Vgl. Mayring (2001), Srnka/Köszegi (2007), S. 31

²⁹⁴ Vgl. Srnka/Köszegi (2007), S. 31

²⁹⁵ Vgl. Sale et al. (2002), S. 45

Feld für explorative Zwecke vorsondiert wird. Es sollen die Hypothesenbildung und die Wahl von statistischen Methoden erleichtert werden. Gefolgt wird diese von einer quantitativen Studie mit einem großen Sample, durch das möglichst generalisierbare Ergebnisse erzielt werden sollen. Die Hypothesen statistisch getestet.²⁹⁶

Für das *Triangulation model* werden eine qualitative Studie und eine separate quantitative Studie simultan herangezogen und analysiert. Die beiden Studien beschäftigen sich mit demselben Gegenstand, dadurch lassen sich statistische Ergebnisse mit Ergebnissen aus der qualitativen Analyse untermauern. Komplexe Zusammenhänge lassen sich ganzheitlicher darstellen. Die qualitative Studie ermöglicht eine detailliertere Untersuchung, durch die Betrachtung einiger weniger Fälle.²⁹⁷

3.8.2. Integrierte Designs

Bei Studien die dieser Überkategorie zuzuordnen sind wird nur eine Studie durchgeführt und anschließend sowohl qualitativ als auch quantitativ analysiert.²⁹⁸

Im Rahmen des *Elaboration models* wird zuerst eine Studie durchgeführt, durch die quantitative Daten gesammelt werden, diese formen die empirischen Grundlage. Durch qualitative Analyseprozesse können tiefere und neue theoretische Aspekte abgeleitet werden.²⁹⁹

Das Vorliegen des *Generalization models* bedeutet, dass zuerst qualitative Daten gesammelt wurden, die einen qualitativen Analyseprozess durchlaufen, an dessen Ende die Transformation dieser Daten in numerische Daten steht. Diese numerischen Daten werden quantitativen Analysen unterzogen, um generalisierbare Ergebnisse zu erzielen.³⁰⁰

Im Rahmen dieser Arbeit wird eine Inhaltsanalyse durchgeführt, die auf dem *Generalization model* basiert.

²⁹⁶ Vgl. Creswell (2003), S. 16, Srnka/Köszegi (2007), S. 33

²⁹⁷ Vgl. Creswell (2003), S. 16, Srnka/Köszegi (2007), S. 33

²⁹⁸ Vgl. Srnka/Köszegi (2007), S. 33

²⁹⁹ Vgl. Srnka/Köszegi (2007), S. 33

³⁰⁰ Vgl. Srnka/Köszegi (2007), S. 33

4. Theoretische Grundlage und praktische Umsetzung des Leitfadens für den Prozess der qualitativen Inhaltsanalyse (E.K., L.B.)

4.1. Übersicht der Phasen des Leitfadens (E.K.)

Hinter dem Konzept des Leitfadens von Srnka und Köszegei steht die Notwendigkeit eines systematischen Ablaufs der Durchführung einer Inhaltsanalyse nach dem *Generalization model*. Durch Befolgung soll gewährleistet werden, dass aus der Analyse qualitativer Daten eine nachvollziehbare, anerkenbare neue Theorie, z.B. in Form eines Kategorienschemas, präsentiert werden kann und eine Basis in Form von numerischen Daten für quantitative Analysen geschaffen wird.

Der Leitfaden besteht aus fünf methodologischen Phasen oder Schritten, am Ende jeder Phase steht ein bestimmtes Ergebnis oder ein Output.

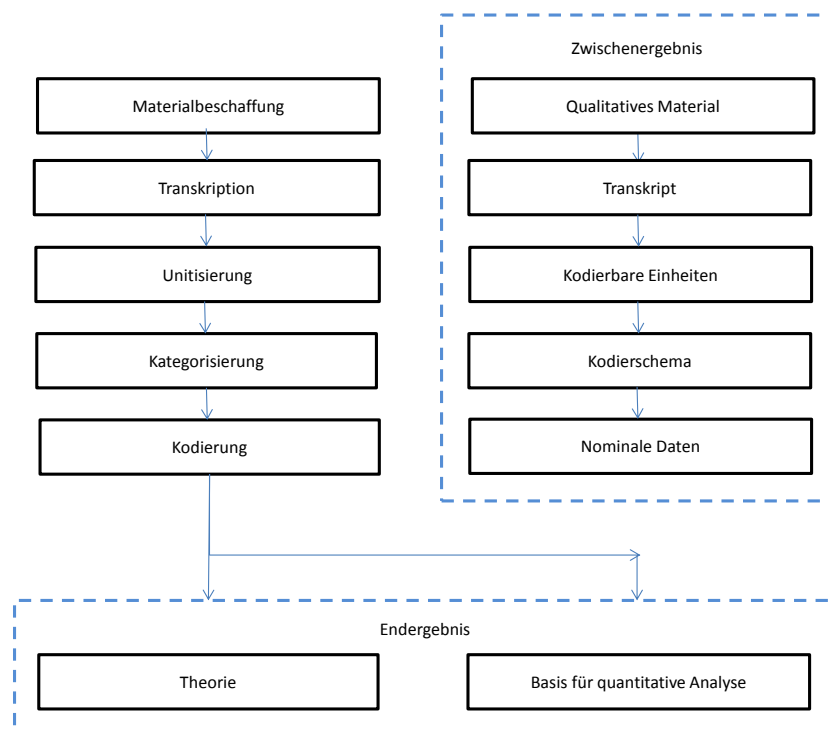


Abb. 7 Leitfaden für den Prozess der qualitativen Inhaltsanalyse³⁰¹

³⁰¹ in Anlehnung an Srnka/Köszegei (2007), S. 35

Wie in der Abbildung 7 gesehen werden kann verlaufen die Phasen des qualitativen Analyseprozesses im Idealfall linear.³⁰² Wie aus eigener Erfahrung festgestellt wurde kann nicht ausgeschlossen werden, dass sich durch die Bearbeitung von qualitativem Material Erkenntnisse in einer Phase ergeben, die Änderungen der Vorgehensweise in der davorliegenden Phase notwendig machen. Die aufgestellten Regeln unterliegen ständigen Änderungen, denn während der Durchführung der einzelnen Phasen kommt es zu Fragestellungen und Konstellationen, die noch nicht ihre Berücksichtigung in den aufgestellten Regeln gefunden haben. Diese Probleme können auch auf unterschiedliche Wahrnehmungen der bearbeitenden Kodierer zurückzuführen sein, insbesondere bei hoher Komplexität der Bearbeitungsschritte der einzelnen Phasen.

Häufig wird Anpassungsbedarf der Grundsätze und Regeln schon während der Bearbeitung der einzelnen Phasen erkannt. Wenn dies nicht der Fall ist, kommen Schwierigkeiten und Abweichungen im Rahmen der Qualitätskontrollen zur Aufdeckung.

Es ergibt sich ein iterativer Prozess, während dessen Ablauf die Regeln und Definitionen immer wieder neu adjustiert werden müssen. Auch Wahrnehmungen und Auffassungen

müssen geschärft und angepasst werden. Das ergibt, dass das der Phase zugrunde liegende Material von neuem bearbeitet und neuerlichen Qualitätskontrollen unterzogen wird.³⁰³

Eine Gemeinsamkeit aller Phasen besteht darin, dass das Output jeder Phase Qualitätskontrollen zu unterliegen hat. Ohne diese Kontrollen wäre ein qualitativer Analyseprozess als Basis für quantitative Analysen abzulehnen. Die in der Literatur genannten Hauptkritikpunkte an qualitativen Methoden betreffen zu einem großen Teil die Reliabilität der Ergebnisse, und resultieren aus der Betrachtung, dass es diesen Methoden, am zugrunde liegenden System und der Durchführung an Kontrollen, an Rigorosität fehlt.³⁰⁴

Nach Srnka und Köszegi (2007) besteht der Leitfaden aus den Phasen *Materialbeschaffung*, *Transkription*, *Unitisierung*, *Kategorisierung* und *Kodierung*.³⁰⁵

³⁰² Vgl. Srnka/Köszegi (2007), S. 35

³⁰³ Vgl. Srnka/Köszegi (2007), S. 35

³⁰⁴ Vgl. Richards (2004); Srnka/Köszegi (2007), S. 30

³⁰⁵ Vgl. Srnka/Köszegi (2007), S. 35-37

Auf der ersten Phase *Materialbeschaffung* beruht der gesamte Prozess der Inhaltsanalyse, in welcher die qualitativen Daten gesammelt werden, und der zweiten Phase Transkription, in welcher die gesammelten Daten in Textform gebracht werden. Diese beiden Phasen werden vom qualitativen Prozess der Inhaltsanalyse gefolgt.³⁰⁶

Dieser qualitative Teil des Prozesses der Inhaltsanalyse umfasst nach Srnka und Köszei (2007) die dritte Phase *Unitisierung*, in der Text in kodierbare Analyseeinheiten, auch Units genannt, geteilt wird, und die vierte Phase *Kategorisierung*, in welcher das Kategorienschema entwickelt wird. Vervollständigt wird der Leitfaden durch die fünfte Phase *Kodierung*. In dieser Phase wird jede Analyseeinheit durch einen „Code“, einer im Kategorienschema definierten Kategorie zugewiesen, wobei in dieser Phase schon vom finalen Kodieren gesprochen wird. Dadurch erhält man nominale Daten.³⁰⁷

Ein vorläufiges Kodieren findet bereits in der Phase Kategorisierung statt, da jede Entwicklungsstufe des Kategorienschemas durch das Kodieren einer gewissen Menge an Analyseeinheiten erprobt wird, sodass sich durch diesen sich wiederholenden Prozess ein wichtiger Beitrag zur Entwicklung des finalen Kategorienschemas ergibt.³⁰⁸ Typischerweise werden für den in der jeweiligen Phase stattfindenden Prozess Definitionen und Regeln zur Durchführung festgelegt und idealerweise mit Beispielen versehen.

4.1.1 Erste Phase – Materialbeschaffung (E.K.)

Bei der Wahl der Art der Materialbeschaffung kann die Entscheidung nicht ohne Augenmerk auf die Forschungsfrage getroffen werden. Nicht alle methodologischen Alternativen sind für jede Forschungsfrage geeignet. Beschäftigt sich die Forschungsfrage bspw. mit dem Prozess der Entwicklung von Meinungen, empfiehlt Flick (2009, S. 214) die Anwendung von Gruppendiskussionen, er weist aber darauf hin, dass „diese Form die Analyse von individuellen Erfahrungen verhindert“.³⁰⁹

Creswell (2003) nennt beispielhaft die Erforschung der Bedeutung eines gewissen Phänomens, z.B. ein gewisses Verhaltensmuster, dass sich eine Gruppe von Personen teilt, aus der Sicht von Beteiligten. Als methodologischen Ansatz der Datenbeschaffung schlägt er die Be-

³⁰⁶ Vgl. Srnka/Köszei (2007), S. 35-36

³⁰⁷ Vgl. Srnka/Köszei (2007), S. 36-37

³⁰⁸ Vgl. Srnka/Köszei (2007), S. 37

³⁰⁹ Flick (2009), S. 214

obachtung des Verhaltens der Beteiligten unter der Teilnahme an deren Aktivitäten vor. Zur Erforschung von individuellem Verhalten schlägt er ein narratives Design, z.B. durch Interviews, vor.³¹⁰

Flick (2009) nennt bei der Datenbeschaffung die Beschaffung von verbaler Kommunikation und Daten, die aus der Beobachtung vorliegen. Bei der Beschaffung von verbaler Kommunikation schlägt er, wie Creswell (2003), die Durchführung von Interviews vor. Er unterscheidet dabei zwischen semi-strukturierten Interviews, narrativen Methoden und Gruppenmethoden. Bei der Wahl einer dieser Methoden sollte auf das richtige Maß an Offenheit für die subjektiven Ausführungen des Interviewten geachtet werden. Gleichzeitig sollte die Methode genügend Struktur vorgeben, um die gewünschte Auseinandersetzung mit einem gewissen Thema des Interviews zu garantieren.³¹¹

Visuelle Daten werden im Rahmen der qualitativen Inhaltsanalyse immer beliebter. Ein Grund dafür ist der Wunsch durch Beobachtung nicht nur Gesprochenes, sondern auch Handlungen festzuhalten. Diese Handlungen können ebenfalls zum Gegenstand der Analyse werden.³¹²

Betrachtet wird dabei ein bestimmter Kontext aus Sicht der Beobachteten, in dem sich bestimmte Handlungen, Interaktionen und Praktiken abspielen. Das sind Ereignisse in einer bestimmten Situation, Aktionen einer bestimmten Person oder die gemeinsamen Aktionen bestimmter Personen. Für den Beobachtenden gibt es die Möglichkeit einzuschreiten und die entsprechenden Konsequenzen zu beobachten. Flick (2009, S. 282) nennt als Produkt einer Beobachtung empirisches Material „in Form von Texten, wie Protokollen, Transkripten von aufgezeichneten Interaktionen, Beschreibungen des auf Film aufgezeichneten Geschehens oder dem Inhalt von Fotografien“.³¹³

4.1.2 Zweite Phase – Transkription (E.K.)

Qualitatives Material in Textform ist langlebiger und die Handhabung ist einfacher, denn es kann öfters nachgelesen und mehrmals analysiert werden, daher wird verbale Kommunikation

³¹⁰ Vgl. Creswell (2003), S. 20-21

³¹¹ Vgl. Flick (2009), S. 213-214

³¹² Vgl. Flick (2009), S. 282

³¹³ Flick (2009), S. 282

aufgezeichnet und transkribiert.³¹⁴ Die Transkription der Daten ist ein notwendiger Schritt der qualitativen Inhaltsanalyse, wenn die zu analysierenden Daten noch nicht in schriftlicher Form vorliegen. Für diese Transkription gibt es keinen einheitlichen Standard.

Auch hier muss sich an der Forschungsfrage orientiert werden. Flick (2009) schreibt in Referenz auf Strauss (1987), dass nur exakt so viel transkribiert werden sollte, wie von der Forschungsfrage verlangt wird.³¹⁵ Wichtig ist es bei der Transkription präzise und exakt zu arbeiten, wobei das Maß dieser Exaktheit und Präzision von der Forschungsrichtung abhängt.³¹⁶

In der Linguistik- oder Konversationsanalyse bspw. ist es üblich hoch spezialisierte Transkriptionsgrundsätze anzuwenden, die nicht nur das wörtlich Gesprochene erfassen, sondern auch Unterbrechungen, Überschneidungen, Betonungen, unvollständige Aussagen, aber auch nonverbales wie Gesprächspausen, Blicke und Haltungen zur Unterstreichnung von Kommuniziertem.³¹⁷ Diese Forschungsrichtungen beschäftigen sich laut Flick (2009, S. 299) mit „der Organisation von Sprache“.³¹⁸

In anderen Bereichen, wie soziologischer Forschung oder Forschung im Gesundheitsbereich, wird das Augenmerk eher auf Inhalte der Kommunikation gelegt, daher kommen diese erhöhten, exakten Standards nur in Ausnahmefällen vor.³¹⁹ In der Literatur zu diesen Forschungsrichtungen gibt es aber dennoch die Empfehlung bei der Transkription von Interviews und Observationen, Gesprächspausen, Lachen, Seufzen und wenn möglich Gesten zu erfassen. Denn diese könnten die Bedeutung des Gesprochenen beeinflussen.³²⁰ Auch das in dieser Arbeit gegenständliche Projekt fokussiert den durch Kommunikation transportierten Inhalt und dessen Interpretation. Dementsprechend wurde auf eine Transkription mit erhöhten Standards, wie sie bei linguistischen Analysen üblich sind, verzichtet.

Für die Erfassung dieser Dinge müssen Transkriptionsregeln aufgestellt werden, in denen aufzählen ist, was zu erfassen ist, und wie sich dieses definiert. Ab wann ist bspw. eine Gesprächspause als solche zu werten, und wie soll diese im Transkript dargestellt werden. Für

³¹⁴ Vgl. Krippendorf (2004), S. 75

³¹⁵ Vgl. Strauss (1987); Flick (2009), S. 300

³¹⁶ Vgl. Flick (2009), S. 299

³¹⁷ Vgl. Krippendorf (2004), S. 67

³¹⁸ Flick (2009), S. 299

³¹⁹ Vgl. Flick (2009), S. 299-300

³²⁰ Vgl. Graneheim/Lundman (2004), S. 111

eine beispielhafte Darstellung von Transkriptionsregeln siehe Flick (2009) in Zusammenhang mit Drew (1995).³²¹

Eine Anonymisierung der partizipierenden Personen sollte gegeben sein. Auch ein zweiter Gegencheck zu den Aufnahmen sollte durchgeführt werden.³²²

4.1.3 Dritte Phase – Unitisierung (E.K.)

Wie bereits einleitend erwähnt, erfolgt im Rahmen der qualitativen Inhaltsanalyse eine systematische Analyse des qualitativen Materials. Zu diesem Zweck muss in der dritten Phase festgelegt werden wie sich die Einheiten, in die das qualitative Material, das seit der zweiten Phase in schriftlicher Form vorliegt und für die weitere Analyse geteilt wird, definieren. Am Ende dieses Prozesses stehen kodierbare Einheiten.

Diese Phase der Bestimmung der Analyseeinheiten ist von grundlegender Bedeutung für den gesamten qualitativen Analyseprozess, denn die Analyseeinheiten sind die Basis für das in der vierten Phase stattfindende vorläufige Kodieren und selbstverständlich auch für das finale Kodieren der fünften Phase.³²³

Die Analyseeinheiten stellen die kleinstmöglichen unabhängigen Teile eines Texts dar, die einer Kategorie zugewiesen werden können. Diese Einheiten müssen dem jeweils vorliegenden Fall entsprechend definiert werden.³²⁴

Grundsätzlich ist die Art und Weise wie eine Analyseeinheit definiert wird freigestellt. Zechmeister und Druckmann (1973) bspw. legen als Basiseinheit für das Kodieren gesamte Sätze, inklusive dazugehörigen Nebensätzen fest. Des Weiteren bestimmen sie die „Debattensequenz“ als übergeordnete Analyseeinheit, darunter verstehen sie jede Äußerung einer Person bis diese von einer anderen Person unterbrochen wird.³²⁵

Wie die Einteilung in Analyseeinheiten jedoch am besten festzulegen ist, bestimmt sich auch aus der Struktur der vorliegenden Daten. Je nach Aufgabe, Zweck, Teilnehmern oder Komplexität der Studie im Rahmen welcher die Daten gesammelt wurden, ergeben sich Un-

³²¹ Vgl. Drew (1995); Flick (2009), S. 300

³²² Vgl. Flick (2009), S. 300

³²³ Vgl. Holsti (1969), Srnka/Köszegi (2007), S. 36

³²⁴ Vgl. Herkner (1974), S. 173

³²⁵ Vgl. Zechmeister/Druckmann (1973), S. 82-83

terschiedlichkeiten in der Länge des transkribierten Textes, in dessen Form und Gliederung. Bspw. kann der Text in Form von kurzen und eher losen Wortassoziationen oder kurzen Äußerungen und Sätzen vorliegen. Unter der Voraussetzung, dass die Forschungsfrage dies zulässt, können die einzelnen Äußerungen und Wortassoziationen direkt als Analyseeinheit bestimmt werden.³²⁶

Wie hieraus schon ersichtlich ist, ist es andererseits die Forschungsfrage, die auch über die Definition der Analyseeinheit mitbestimmt. Würde die Textstruktur es zulassen die Analyseeinheiten direkt aus dem Text zu übernehmen, beschränkt sich diese Phase auf die Prüfung, ob diese direkte Übernahme laut Forschungsfrage möglich ist und Sinn macht.

Bestehen die zugrunde liegenden Daten aber aus einem längeren Text, z.B. einer längeren und komplexeren Kommunikation oder einer umfassenden Erzählung, ist es üblicherweise notwendig den Text in kleinere Einheiten zu unterteilen und diese entsprechend zu Kodieren.

Hier ist besonderes Augenmerk auf den Fokus der Forschungsfrage zu legen, denn sie legt fest was im Zentrum der Analyse steht. Je nach Bezug der Forschungsfrage, z.B. auf Merkmale des Kommunikationsprozesses oder auf den Output eines Prozesses, bietet es sich an, unterschiedliche Analyseeinheiten zu wählen um die Umsetzung der Forschungsfrage zu ermöglichen. Zu beachten bleibt aber, dass bei Vorliegen von sehr umfangreichem Material, die Betrachtung und Beurteilung jedes einzelnen Satzes aufgrund hohen zeitlichen Aufwands schier unmöglich sein kann.³²⁷

Eine häufige Form der Einteilung ist es, bei Vorliegen einer Kommunikation, diese so zu gliedern, dass jede komplette Aussage einer Person bis zu dem Zeitpunkt an dem eine andere Person zu sprechen beginnt als Analyseeinheit definiert wird.³²⁸ An diesem Vorgehen ist allerdings zu kritisieren, dass es sich, gemessen an der Einteilung in relativ große Textstücke ohne Berücksichtigung deren Inhalts, offensichtlich nicht an einer durch die Forschungsfrage vorgegebenen Sinnhaftigkeit und Unterstützung des Forschungsziels orientiert.

Die von Srnka und Köszegi (2007) gewählte Definition einer Analyseeinheit entspricht einem einzelnen sich auf eine Idee beziehenden Gedankengang, unabhängig von dessen Inhalt,

³²⁶ Vgl. Srnka/Köszegi (2007), S. 36

³²⁷ Vgl. Hernker (1974), S. 173

³²⁸ Vgl. Putnam/Jones (1982)

der dem Gegenüber kommuniziert wird.³²⁹ Folglich kann es sich bei diesem Gedankengang um einen Satz, mehrere Sätze, einzelne Wörter oder auch um nur Emoticons in schriftlicher Kommunikation handeln, solange dadurch eine Idee kommuniziert wird. Sinnverwandt kann auch von Bedeutungseinheiten und Sinneinheiten gesprochen werden.

Srnka und Köszegi (2007) bezeichnen diese Wahl als die in den meisten Fällen am vorteilhaftesten für die Schaffung einer Basis für den Prozess des Kodierens. Als Grund dafür nennen sie, dass bei der Wahl von ganzen Aussagen als Analyseeinheit zu viele transportierte Informationen abhandenkommen würden, da nur eine einzige Kategorie zugewiesen werden kann.³³⁰

Graneheim und Lundman (2004, S. 106) verstehen darunter folgendes: „Eine Gedankeneinheit sind Wörter, Sätze und Absätze die Aspekte beinhalten, die durch ihren Inhalt und Kontext aufeinander bezogen sind.“³³¹

Das qualitative Material ist anhand der Definition der Analyseeinheit in kodierbare Einheiten zu teilen. Änderungen dieser Teilungen können sich noch während anderer Phasen des Analyseprozesses ergeben, bspw. durch Entwicklungen des Kodierschemas können entsprechende Anpassungen der bereits geteilten Analyseeinheiten notwendig werden.³³²

Als Maß für die Reliabilität der Unitisierung zwischen den kodierenden Personen kann bspw. Guetzkows U berechnet werden. Dies geschieht wie folgt:³³³

$$U=(O_1-O_2)/(O_1+O_2)$$

Die Anzahl der Analyseeinheiten von Kodierer 1 wird durch O_1 dargestellt und die Anzahl der Analyseeinheiten von Kodierer 2 durch O_2 . Bei totaler Übereinstimmung ergibt sich $U = 0$

Zu beachten ist, dass Guetzkows U die Anzahl der Analyseeinheiten vergleicht, nicht aber deren inhaltliche Übereinstimmung.³³⁴

³²⁹ Vgl. Srnka/Köszegi (2007), S. 41

³³⁰ Vgl. Srnka/Köszegi (2007), S. 59

³³¹ Graneheim/Lundman (2004), S. 106

³³² Vgl. Guetzkow (1950)

³³³ Vgl. Srnka/Köszegi (2007), S. 42

³³⁴ Vgl. Nastase/Köszegi/Szapkowicz (2007), S. 339

4.1.4. Vierte Phase – Kategorisierung (L.B.)

Bildung des Kategoriensystems ist der zentrale methodologische Schritt der Inhaltsanalyse, indem die Kategorien eine Verbindung zwischen dem Material und dessen Auswertung darstellen. Die Kategorien „bilden das eigentliche Verbindungsstück zwischen den Variablen der Hypothesen und den sprachlichen Konfigurationen, die als Indikatoren für sie und ihre einzelnen Merkmalsausprägungen gelten.“³³⁵ Mit dem Kategoriensystem wird die Grundlage für die nachfolgende Auswertung geschaffen.

Bei der Erstellung eines Kodierschemas, das sich auf gewisse Forschungsfrage richtet, soll man am Anfang die Bedeutungsdimensionen festlegen. Jede Kategorienreihe entspricht einer Bedeutungsdimension und jede Kategorie einer Klasse von Bedeutungen, Inhalten. Das Kodierschema kann, muss aber nicht so gestaltet sein, dass sich das gesamte vorliegende Material kategorisieren lässt. Vor allem soll sich das Schema auf die zielführenden Passagen richten und kann somit selektiv sein.³³⁶

Das Kodierschema soll gewisse formale Anforderungen erfüllen. Jede Kategorienreihe darf sich nur auf eine einzelne Bedeutungsdimension beziehen. Die Kategorien müssen sich ausschließlich sein, d.h. jede Auswertungseinheit muss sich genau einer Kategorie zuordnen lassen. Die Kategorienreihen müssen erschöpfend (vollständig) gestaltet sein, d.h. jede Auswertungseinheit, die sich auf eine Bedeutungsdimension bezieht, muss man in eine Kategorie einordnen können.³³⁷

Es gibt jedoch auch Ansichten, dass im Rahmen der qualitativen Inhaltsanalyse eine mehrfache Einordnung der Auswertungseinheiten in gleichzeitig mehrere Kategorien erlaubt wird.³³⁸ In der quantitativen Inhaltsanalyse ist es jedoch eine Bedingung für eine reibungslose statistische Auswertung, dass die Kategorien gegenseitig ausschließlich werden.³³⁹

Um eine übersichtliche und genaue Einordnung der Einheiten in die Kategorien zu ermöglichen muss man die Kategorien operationalisieren – sie z.B. durch Angabe von expliziten Beschreibungen und Beispiele definieren. Eine Auflistung der typischen Beispiele stellt natür-

³³⁵ Mayntz et al. (1978), S. 157

³³⁶ Vgl. Mayntz et al. (1978), S. 157

³³⁷ Vgl. Mayntz et al. (1978), S. 157

³³⁸ Vgl. Tesch (1990)

³³⁹ Vgl. Weber (1990)

lich nicht die Gesamtheit der möglichen Inhalte, die unter eine Kategorie fallen dar. Somit bleibt die Entscheidung über die Einordnung in Kategorien letztendlich beim Kodierer. Um eine klare und konsistente Kodierung zu gewährleisten, wird es empfohlen, ein Kodierleitfaden zu erstellen.

Das Kodierschema soll vor Beginn der Kodierung niedergelegt sein. Oft stellt sich jedoch nach einem Pretest heraus, dass es einer Anpassung des Schemas bedarf. Ist ein modifiziertes Kodierschema optimaler (z.B. man erkennt fehlende oder redundante Kategorien oder ihre Definitionen sind nicht eindeutig, was zu Überlappungen führt), soll man das Schema anpassen und das Material anhand des neuen Schemas wiederholt kodieren.³⁴⁰

Um die Übereinstimmung im Kodieren zwischen den Kodierern nachvollziehen und überprüfen zu können werden unterschiedliche Tools, sogenannte *Reliabilitätsmaße* angewandt, z.B. Cohens kappa, Krippendorfs alpha oder Scotts pi.³⁴¹

An dieser Stelle wird die Formel für die Berechnung von Cohens kappa eingeführt, weil diese ebenfalls im Rahmen des Verhandlungsprojekts zur Überprüfung der Intercoderkonsistenz angewandt wurde (siehe im Kapitel 4.2.5).

Die Basisversion von Cohens kappa, wie sie auch von Srnka und Köszegi (2007) nach Brennan und Prediger (1981) benutzt wurde, wird nach folgender Formel berechnet:

$$\kappa = (\sum P_{ii} - \sum P_i \times P_i) / (1 - \sum P_i \times P_i),$$

wo die $\sum P_{ii}$ den beobachteten Übereinstimmungsanteil und $\sum P_i \times P_i$ den zufällig erwarteten Übereinstimmungsanteil darstellt.³⁴²

In der Geschichte der Inhaltsanalyse, insbesondere in den 50er Jahren des 20. Jh., gab es mehrere Versuche, einheitliche Kategoriensysteme zu entwickeln. Der Zweck wäre eine universelle Anwendbarkeit dieser Systeme und somit eine gute Vergleichbarkeit der Forschungs-

³⁴⁰ Vgl. Herkner (1974), S. 174

³⁴¹ Vgl. Srnka/Köszegi (2007), S. 38

³⁴² Vgl. Brennan/Prediger (1981); Srnka/Köszegi (2007), S. 44

ergebnisse. Andererseits wäre es eine Erleichterung für die Forscher, indem der zeitaufwendige Schritt der Kategorienbildung entfallen würde.³⁴³

Solche ambitionierten Projekte waren z.B. das umfangreiche universelle Kategoriensystem von Laffal (1965)³⁴⁴ oder das Evaluative Assertion Analysis von Osgood (1959) zur Messung jeglicher Einstellungsfragen.³⁴⁵ Beispiele der Kategoriensysteme, die für engere Forschungsgebiete gedacht waren, sind z.B. das System von Bales (1950) für Gruppendiskussionen³⁴⁶ oder das System von McClelland/Atkinson/Clark/Lowell (1953) zur Messung der Leistungsmotivation.³⁴⁷ Berelson (1952, 1954) hat z.B. eine Liste der häufig verwendeten Kategorienklassen zusammengestellt,³⁴⁸ die später von Holsti (1968) erweitert wurde.³⁴⁹ Ebenfalls wurden einige *Inhaltsanalyse-Wörterbücher* entwickelt, die eine umfangreiche Liste von Worten mit Zuweisungen zu Kategorien enthalten. Ein Beispiel wäre das Lasswell Value Dictionary von Lasswell (1968).³⁵⁰

Die Versuche, solche allgemeingültigen Kategoriensysteme und Wörterbücher zu erstellen, haben sich jedoch als nicht besonders erfolgreich gezeigt.³⁵¹ In der Praxis können die gegebenen Kategoriensysteme jedoch als ein erster Anhaltspunkt dienen.

Für jede spezifische Fragestellung wird man normalerweise ein spezifisches Kodierschema entworfen. Bei seiner Erstellung kann man grundsätzlich auf zwei Weisen vorgehen – deduktiv oder induktiv. Oft gibt es auch Mischformen dieser zwei Vorgehensweisen. Die zwei Ansätze werden in den folgenden Kapiteln dargestellt.

4.1.4.1 Deduktives Verfahren

Das deduktive Verfahren der Kategorienbildung ist eine theoriegeleitete Vorgehensweise, bei der ein bereits bestehendes Kategoriensystem an das zu untersuchende Material herange-

³⁴³ Vgl. Herkner (1974), S. 175

³⁴⁴ Vgl. Laffal (1965)

³⁴⁵ Vgl. Osgood (1959)

³⁴⁶ Vgl. Bales (1950)

³⁴⁷ Vgl. McClelland/Atkinson/Clark/Lowell (1953)

³⁴⁸ Vgl. Berelson (1952, 1954)

³⁴⁹ Vgl. Holsti (1968)

³⁵⁰ Vgl. Lasswell/Namenwirth (1968)

³⁵¹ Vgl. Bortz/Döring (2006), S. 151

tragen wird³⁵² bzw. man leitet das Kodierschema aus den bestehenden Theorien und den vorherigen Studien ab.

Diese Vorgehensweise ist vor allem für die Verifizierung einer bestehenden Theorie oder für die Beschreibung eines Phänomens geeignet. Bei Ableitung des Kodierschemas aus der bestehenden Quellen wird die Vergleichbarkeit der Ergebnisse unterstützt.³⁵³

Mayring (2000) bezeichnet diese Vorgehensweise als deduktive Kategorienanwendung. Die Vorgehensweise stellt er in seinem Ablaufmodell der deduktiven Kategorienanwendung dar – siehe Abbildung 8 (nächste Seite). Wie bereits erwähnt, an das vorliegende Material werden vordefinierte, theoretisch fundierte Aspekte der Auswertung herangetragen. Der zentrale Schritt dieser inhaltsanalytischen Technik ist eine methodische und nachvollziehbare Zuordnung der Auswertungseinheiten zu den deduktiv angewandten Kategorien. Insbesondere hier spielen eine klare Definition der Kategorien und ein übersichtlicher Kodierleitfaden eine bedeutende Rolle. Die Kategorien und das Kodierleitfaden können im Laufe der Analyse modifiziert werden, wonach sie der Reliabilitätsprüfung unterzogen werden sollen. Nach dem endgültigen Materialdurchgang folgt die Phase der Auswertung.³⁵⁴

³⁵² Vgl. Bortz/Döring (2006), S. 151

³⁵³ Vgl. Zhang/Wildemuth (2009), S. 3- 4

³⁵⁴ Vgl. Mayring (2000), [13]-[15]

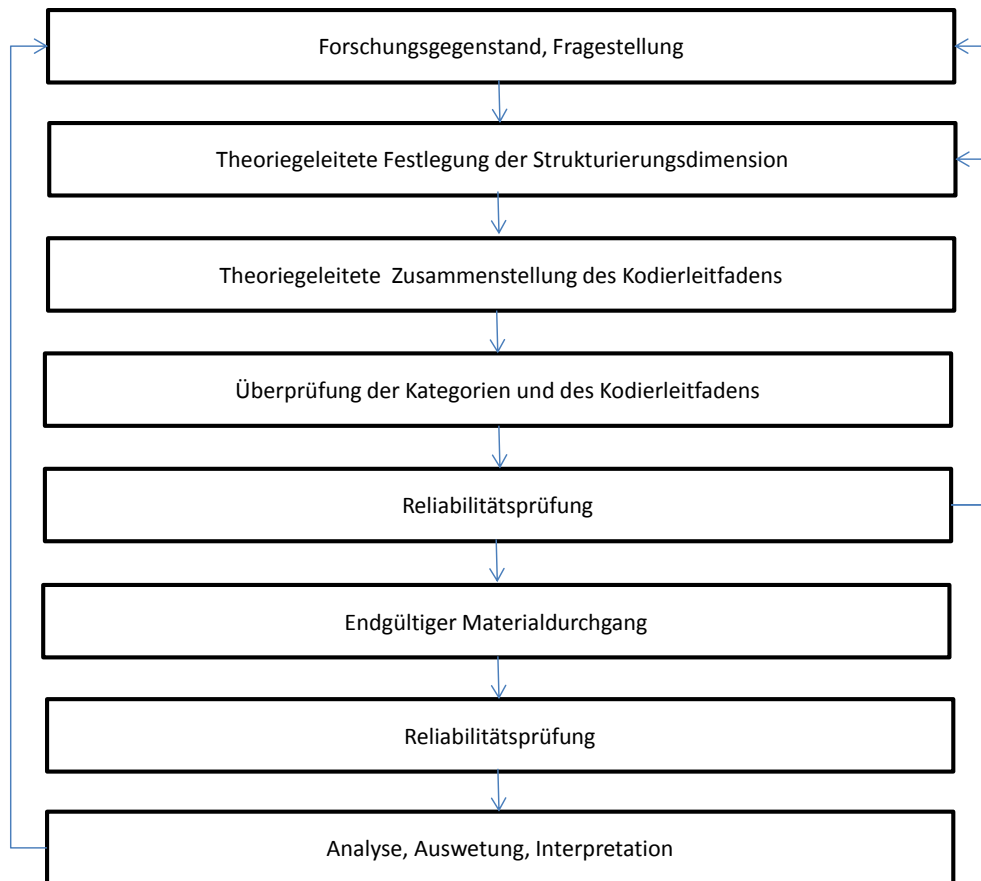


Abb. 8: Ablaufmodell der deduktiven Kategorienanwendung³⁵⁵

4.1.4.2 Induktives Verfahren

Im Rahmen der induktiven Kategoriengewinnung wird erst nach grundlegender Betrachtung des Materials entschieden, welche charakteristischen Kategorien man aus dem Material erkennt, um dieses in Rücksicht auf die Forschungsfrage zu beschreiben.³⁵⁶

Bei der Vorgehensweise leitet man das Kodierschema also alleine aus den Daten ab, ohne sich an theoretische Vorkenntnisse zu stützen. Dieser Ansatz ist vor allem für die Entwicklung von neuen Theorien angemessen.³⁵⁷

Manchmal wird dieses Vorgehen auch als offene Kodierung bezeichnet, die durch induktiv entwickelte Faustregeln und Kodiergrundsätze charakterisiert wird.³⁵⁸

³⁵⁵ in Anlehnung an Mayring (2000), [14]

³⁵⁶ Vgl. Bortz/Döring (2006), S. 151

³⁵⁷ Vgl. Zhang/Wildemuth (2009), S. 3

Der induktive Ansatz, von Mayring auch induktive Kategorienentwicklung genannt, ist besonders für die qualitativ-orientierte Inhaltsanalyse geeignet, wo die Zielrichtung der Auswertung aus der Natur des Materials entwickelt wird.

Mayring (2000) schematisiert das Vorgehen in seinem Ablaufmodell induktiver Kategorienbildung (siehe Abbildung 9). Dieses baut auf der Technik der Zusammenfassung auf (siehe Kapitel 3.6.4.1). Grundsätzlich soll, ausgehend aus der Forschungsfrage, ein Selektionskriterium für die Auswahl der zu bearbeitenden Aspekte des Materials bestimmt werden. Sukzessiv werden die Kategorien gebildet, die in einer Rückkopplungsschleife nach gewissem Umfang des bearbeiteten Materials (10 – 50 %) wiederholt bearbeitet werden. Nachdem die Kategorien den Reliabilitätsprüfungen unterzogen werden, können sie in Überkategorien zusammengefasst werden. Nach endgültigem Materialdurchgang wird das kategorisierte Material für die Auswertung bereitgestellt.³⁵⁹

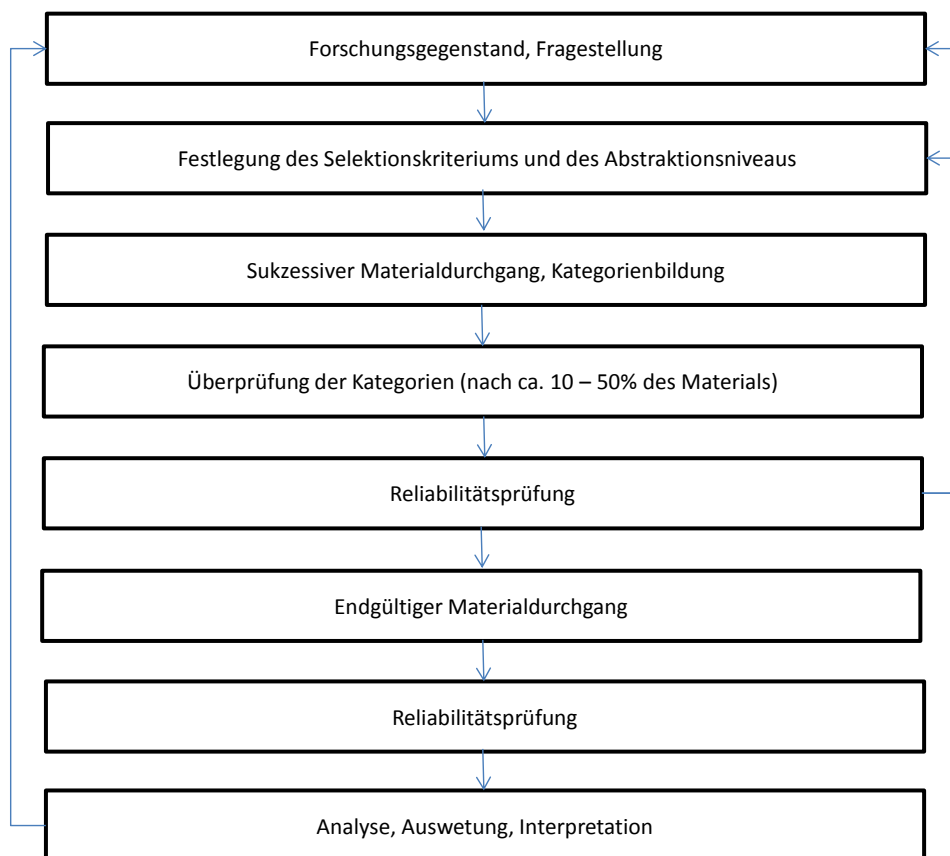


Abb. 9: Ablaufmodell der induktiven Kategorienbildung³⁶⁰

³⁵⁸ Vgl. Mayring (2010), S. 84

³⁵⁹ Vgl. Mayring (2000), [12]

³⁶⁰ in Anlehnung an Mayring (2000), [11]

4.1.4.3 Deduktiv-induktives Verfahren

In der Praxis muss man sich jedoch nicht strikt an einer der vorgestellten Vorgehensweisen halten. Das Kodierschema kann ebenfalls aus einer Kombination der Quellen abgeleitet sein – dem Material selbst, den vorherigen Studien und den bestehenden Theorien. Wie auch im Fall des vorliegenden Verhandlungsprojekts, oft kommen die Mischformen aus der deduktiven und induktiven Vorgehensweise bei Erstellung des Kodierschemas vor.

Als Basis für den ersten Entwurf des Kodierschemas kann ein Model oder eine Theorie dienen, aus denen eine vorläufige Liste der Kategorien erstellt wird. Im Laufe der Analyse wird diese Liste nach Bedarf schrittweise angepasst und modifiziert.³⁶¹ Somit wird ein erstes deduktiv entworfenes Schema um neue, induktiv gewonnenen Kategorien erweitert, bzw. durch diese ersetzt.

4.1.5. Fünfte Phase – Kodierung (E.K.)

Unter dieser Phase wird im Regelfall die Zuweisung von Kodes in Form von Nummern zu den einzelnen Analyseeinheiten nach Fertigstellung des Kodierschemas verstanden. Dies geschieht indem den Kategorien des Kodierschemas Zahlen (Kodes) zugewiesen werden. Diese Zuweisung von Kodes kann aber unterbleiben, die Analyseeinheiten können auch direkt mit den Namen der Kategorien kodiert werden. Die finale Kodierung findet statt, wenn die Entwicklung des Kodierschemas und somit das vorläufige Kodieren abgeschlossen ist. Am Ende der finalen Kodierung steht die Gewinnung von nominalen Daten.³⁶²

4.2. Praktische Umsetzung (E.K., L.B.)

4.2.1 Erste Phase – Materialbeschaffung (E.K.)

Die Beobachtung des Verhandlungsverhaltens wurde auf Tonband aufgenommen. Durch diese Aufzeichnung konnte qualitatives Material beschaffen werden, das zu jeder Zeit nachgehört werden konnte. Ursprünglich gab es Aufzeichnungen von Verhandlungen von 90 Dyaden. Acht Aufzeichnungen waren defekt konnten nicht abgespielt werden, daher gab es letztendlich 82 Aufzeichnungen. 28 Dyaden waren durch die Kombination *Sozialer Sender/Sozialer Receiver* zusammengesetzt, 27 Dyaden durch die Kombination *Sozialer Sen-*

³⁶¹ Vgl. Miles/Huberman (1994)

³⁶² Vgl. Srnka/Köszegei (2007), S. 37

der/Egoistischer Receiver und ebenfalls 27 Dyaden durch die Kombination *Egoistischer Sender/Sozialer Receiver*.

4.2.2 Zweite Phase – Transkription (E.K.)

Transkribiert wurden diese 82 aufgezeichneten Verhandlungen von einer Person, die an keiner weiteren Phase der Inhaltsanalyse beteiligt war. Die Tonbandaufnahmen der Verhandlungen wurden unter Verwendung der Transkriptionssoftware *f4* transkribiert, wobei für jede Verhandlung ein eigenes Dokument, ein Transkript, erstellt wurde. Erfasst wurde sämtliches Gesprochene, inklusive unvollständigen Sätzen und Lachen. Unterbrechungen, Pausen, Überschneidungen und spezielle Betonungen wurden nicht speziell erfasst. Jede Aussage wurde der entsprechenden Rolle der Verhandlungsteilnehmer zugeordnet und streng in der auf dem Tonband aufgezeichneten Reihenfolge transkribiert.

Transkribiert wurden die Verhandlungen nur bis zu dem Zeitpunkt, an dem sich die Verhandlungsteilnehmer über den Verhandlungsausgang geeinigt haben, diesen schriftlich festgehalten haben und aufhörten über diesen zu sprechen. Gespräche, die das Ausfüllen des Fragebogens betreffen, wurden nicht transkribiert, siehe auch Abb. 10. Dieses Vorgehen ist konform mit der Forschungsfrage, da sich diese auf das Kommunikationsverhalten, das zur Ergebnisverhandlung und Einigung angewandt wird, bezieht. Wie sich in der weiteren Bearbeitung der Transkripte in den folgenden Phasen herausgestellt hat, war die Reliabilität der Transkription gegeben. Bei einer sehr geringen Zahl an Verhandlungen konnte bei der Unitisierung eine Vertauschung der Rollen bemerkt werden, die durch Nachhören der Tonbandaufnahmen schnell bereinigt wurden. Dieses Vorgehen entspricht dem iterativen Prozess, in dem die Inhaltsanalyse abläuft.

SENDER: (Räuspern) Also, eigentlich ist es eine Rechenaufgabe. Oder? 00:02:54-9

RECEIVER: Jaja. Das ist eigentlich ... Ich überleg' nur gerade, wenn wir beide sozusagen ... hm, wie wir beide am meisten auskriegen (lacht). 00:03:06-3

SENDER: Ja, stimmt. 00:03:04-4

RECEIVER: Das ist ... 00:03:04-6

SENDER: Mh (zustimmend). 00:03:09-9

RECEIVER: Hm. Ja ... 00:03:13-3

SENDER: Also, eigentlich. Wenn ich dir 9 Euro 50 gib', verdreifacht er des ... 00:03:13-0

RECEIVER: Genau. 00:03:20-0

SENDER: Dann hamma ... 00:03:20-4

RECEIVER: 9 Euro 50 mal drei (lacht) ... 00:03:23-5

SENDER: 28,50 oder so. 00:03:26-8

RECEIVER: Ja. 00:03:25-2

SENDER: Und dann teilen wir uns einfach die 28,50. Und bei mir halt, minus einem Euro, weil ich den einen Euro ... Nein 50 Cent. Nein, rechne ma nochmal. Oder? 00:03:29-8

RECEIVER:(Lacht). 00:03:37-4

(Schreiben) 00:03:35-4

RECEIVER: Genau ... (murmelt) ... entscheidet ... der zwischen null und zehn Euro liegen kann. 00:03:38-8

SENDER: Mh (zustimmend). Aber in 50 Centschritten, aber ich weiß nicht genau, was damit gemeint ist. 00:03:43-0

RECEIVER: Genau. Ahso, wie viel du mir gibst ist ... du kannst sagen, ich geb' dir 50 Cent oder einen Euro oder 1,50 und so weiter ... 00:03:56-1

SENDER: Ahso, nur nicht 1,99. Ahso, okay ... 00:03:52-3

RECEIVER: Gestaffelt halt. 1,99 geht halt nicht. 00:03:58-8

SENDER: Gut. 00:04:00-3

RECEIVER: Am ... wie viel also du mir von diesem Ding also quasi abgibst. 00:04:00-8

SENDER: Mh (zustimmend). 00:04:01-2

RECEIVER: Die Summe, die der Spieler Rot seinem Spieler Grün abgibt, wird dann ... verdreifacht. Also, ich krieg' was du mir gibst mal drei ... 00:04:09-0

SENDER: Also, ich gib' dir jetzt einmal 9,50. 00:04:15-6

RECEIVER: Genau. Mal drei. Sind 28,50. 00:04:13-7

SENDER: Mh (zustimmend). 00:04:19-2

RECEIVER: Ja. Genau. Okay. Ha, das heißt, der Spieler Grün bekommt ... (murmelt) (liest) danach ist der Spieler ... Okay. Der Spieler Grün erhält der verdreifachten Betrag. Der Spieler Grün kann dann entscheiden, wie viel er davon dem Spieler Rot geben will. Wenn der Spieler Grün dem Spieler Rot eine Summe abgibt, wird diese vom Leiter nicht mehr verdreifacht. 00:04:43-2

SENDER: Mh (zustimmend). 00:04:43-2

RECEIVER: Oja, da muss ich aufpassen, dass ich dir quasi auch nicht zu wenig geb'. 00:04:44-4

SENDER: Ja. Genau. 00:04:46-6

RECEIVER: Weil du sonst dann schlecht aussteigst. Okay. Das heißt, der Spieler Rot bekommt genauso viel wie ... Okay. (Murmelt) (Schreibt). 00:05:16-4

SENDER: Ahso, ich hätt' jetzt eine Lösung, wie wir beide 14 Euro 25 kriegen. 00:05:15-4

RECEIVER: Okay. 00:05:22-4

SENDER: Okay. Soll ich dir mal erklären wie? 00:05:18-7

RECEIVER: Jaja. Mh (zustimmend). 00:05:20-0

SENDER: Okay. Also, ich hab' ja die zehn Euro. 00:05:21-7

RECEIVER: Ja. 00:05:21-7

SENDER: Und ich schau, dass wir, also, den höchsten Betrag verdreifachen können. Drum geb' ich dir 9 Euro 50. 00:05:27-2

RECEIVER: Okay. 00:05:31-9

SENDER: Gell, das haben wir mal drei. Haben wir 28 Euro 50. 00:05:32-0

RECEIVER: Ja. Genau. 00:05:36-2

A. Und mir bleiben da noch 50 Cent. Gell? Also, weil ich dir ... 00:05:36-7

RECEIVER: Jaja, klar. 00:05:41-6

SENDER: Genau. Und jetzt hätt' ich gesagt, wir teilen uns die 28,50. 00:05:42-1

RECEIVER: Ja. 00:05:46-6

SENDER: Das ergibt dann 14,25. 00:05:46-5

RECEIVER: Ja. 00:05:50-2

SENDER: Da ich aber vorher schon 50 Cent behalten hab', zieg' ich die nochmals ab. Und krieg' von dir nur 13 Euro 75 ... 00:05:53-1

RECEIVER: Okay. 00:05:58-7

SENDER: Und dann hätt' ma beide denselben Betrag von 14 Euro 25. 00:06:03-2

RECEIVER: Ja, stimmt. 00:06:05-4

SENDER: Ich glaub', das ist fast die ... 00:06:01-5

RECEIVER: (Schreibt) Hm. (Murmelt) Genau. 00:06:07-4

SENDER: Oder? Ich geb' dir einfach die ganzen zehn Euro. 00:06:12-5

RECEIVER: Ja, das müsst ja auch gehen. Weil du kriegst dann von mir was zurück. 00:06:10-7

SENDER: Ja ... 00:06:14-1

RECEIVER: Ja, sicher. 00:06:16-3

SENDER: Ma. 00:06:18-6

RECEIVER: Ja. Stimmt eh. Genau. Wenn du mir die ganzen zehn Euro gibst, sind es 30. Weil mal drei ... 00:06:23-4

SENDER: Und dann teilen wirs uns ... 00:06:23-3

RECEIVER: Und das teilen wir uns. 00:06:20-2

SENDER: Hamma 15m (lacht). 00:06:26-1

RECEIVER: Ja, das ist immer so dieses Konterverhalten, gell. Warte, da muss ich mir jetzt was aufbehalten, weil dafür muss ich Zinsen zahlen (lacht). 00:06:31-0

SENDER: (Lacht). 00:06:38-6

RECEIVER: Voll cool. Also, wenn wir zehn Euro haben, sind es 30. Genau. So das steht noch ... (Murmelt) der Spieler Grün ... Genau. Und ich geb' dir dann praktisch was ab. Also die Hälfte. 00:06:46-3

SENDER: Haben wir beide 15. 00:06:46-7

RECEIVER: Hamma beide 15. Da unten steht aber noch irgendetwas. Der Spieler Rot erhält am Schluss den Betrag, den er für sich selbst behalten hat. Du hast ja nichts behalten, weil du mir die zehn Euro gibst ... 00:06:55-9

SENDER: Mh (zustimmend). Genau. 00:06:55-9

RECEIVER: Plus jenen, den der Spieler Grün ihm geben hat. Also die 15. Der Spieler Grün erhält den Betrag, den er vom Spieler Rot erhalten hat mal drei. Also zehn mal ist 30. Minus dem, was der Spieler Rot ihm gegeben hat. Genau. (Stille) 00:07:22-9

SENDER: Ja, perfekt haben wir beide 15. 00:07:23-6

RECEIVER: Genau. Dann haben wir beide 15 und steigen beide am besten aus. Hahaha (lacht) 00:07:27-7

SENDER: (Lacht). Okay, dann hammas eigentlich. Oder? 00:07:35-2

RECEIVER: Ja, ich glaub' auch. 00:07:31-2

SENDER: Aber wir müssen es da eintragen. Der Spieler Rot überträgt den folgenden Betrag an Spieler Grün 30. 00:07:41-5

RECEIVER: Na, zehn. Weil du kannst ja nur zwischen null und zehn setzten. Genau. 00:07:45-1

SENDER: Genau. 00:07:46-2 Der Spieler Grün hat ... Experiment Id. Okay. 00:07:49-4

RECEIVER: Ah, okay. Das war das mit dieser Emailadresse. Die Id. 00:07:58-7

SENDER: Ahso. Ahso. Das Dreifache des Betrages ist folgender Betrag: 30 (Schreibt). Der Spieler Grün beträgt den folgenden Betrag an Spieler Rot: 15. 00:08:06-6

RECEIVER: 15. Ja, klar. 00:08:07-6

SENDER: Sehr gut. Okay. Aber eigentlich haben die uns das an die Uniadresse geschickt. Oder? 00:08:18-9

RECEIVER: Oi, das ist aber jetzt blöd. 00:08:22-4

SENDER: Also, ich weiß nicht. Ich schreib' einfach beide hin. Oder? 00:08:28-9

RECEIVER: Na, aber mir aber hamma sie an meine... Die, die du angeben hast beim Anmelden auch. Da gabs dieses Formular. 00:08:36-6

SENDER: Ahso. Na, dann wars sicher meine. Okay. 00:08:38-9

RECEIVER: Weil die haben extra dieses Blatt ... Ich weiß nicht, ob du auch in der Uni dich angemeldet hast. 00:08:39-8

SENDER: Na. 00:08:45-6

RECEIVER: Weil ich war ja in der Vorlesung Personal & Organisation. 00:08:47-2

SENDER: Ahso. 00:08:49-5

RECEIVER: Und dann haben sie ein Blatt zum Anmelden ... 00:08:47-0

SENDER: Mh (zustimmend). 00:08:52-0

RECEIVER: ... rumgegeben. 00:08:53-3

SENDER: Mir haben sie ein Email geschickt, ob ich nicht teilnehmen will. 00:08:55-6

RECEIVER: Ahso, weil du ... was wirtschaftliches studierst ... 00:08:55-5

SENDER: Ja, genau. 00:09:00-3

RECEIVER: Okay. 00:09:01-7

SENDER: Ahso, was studierst du? 00:09:02-2

RECEIVER: Na, ich studier' Englisch (lacht). 00:09:03-4

SENDER: Ahso. Cool. 00:09:03-3

RECEIVER: So, Spieler Grün Id. Okay. (Schreibt). Ja, ich glaub', das passt so. Oder? Jetzt müssma den Dings noch ... zum Ausfüllen ... 00:09:39-1

SENDER: Fragebogen. 00:09:38-1

RECEIVER: Den Fragebogen da ga. So. 00:09:45-0

(Schreiben) 00:10:54-0

Abb. 10 Beispieltranskript (der ersten gemeinsam bearbeiteten Verhandlung)

4.2.3 Dritte Phase – Unitisierung (E.K.)

Keine der beiden Kodierer hatte zuvor eine Inhaltsanalyse durchgeführt, daher war es notwendig die ausführenden Personen in deren Ablauf einzuweisen.

Die Bearbeitung des qualitativen Materials wurde in den einzelnen Phasen in mehreren Durchgängen vorgenommen. Unter einem Durchgang verstanden sich hier im Regelfall Treffen der beiden Kodierer mit dem Projektleiter. Diese wurden zur gemeinsamen Abstimmung und zum Abgleich zwischen den Einzelausarbeitungen der Kodierer genutzt. Diese gemeinsamen Durchgänge bildeten die Basis für die gemeinschaftlichen Entscheidungen über Weiterentwicklungen von Grundsätzen, Prinzipien und Regeln bei der Bearbeitung in den einzelnen Phasen.

Die Intensität der Notwendigkeit von Anpassungen der Grundsätze, die sich auf die Unitisierung beziehen, war nicht immer gleichmäßig. Zu Beginn war es notwendig grundlegende Regeln aufzustellen, die die in den meisten Verhandlungen zu erwartende Kommunikationselemente betrafen. Dies ist noch ohne große Anlehnung an ein Kodierschema geschehen.

Besonders am Beginn des Prozesses, wie auch im weiteren Verlauf, kam es bei der Bestimmung der einzelnen Analyseeinheiten zu Problemen bzgl. der Interpretation der gewählten Definition einer Analyseeinheit. Dies ist selbstverständlich dadurch bedingt, dass es sich bei der qualitativen Inhaltsanalyse um einen „kreativen“ Prozess handelt, in dessen Verlauf es oft schwer fällt das zugrunde liegende Material zu beurteilen.³⁶³ So ist es zu Zweifeln gekommen, dass durch die gewählte Teilung der ursprüngliche Sinn und die Intention einer Aussage verzerrt werden könnten. Praxis und das Geringhalten von Unterbrechungen während des Prozesses helfen Erfahrung aufzubauen und Zweifel zu beseitigen. Auch durch das Aufstellen von Grundsätzen, die beispielhaft beschreiben wie mit häufig wiederkehrenden Problematiken umgegangen werden soll, ist hilfreich.

Durchgang 1

Der erste Durchgang der beiden Kodierer mit dem Projektleiter war die Initialzündung für den Prozess des qualitativen Teils der Inhaltsanalyse. Zuerst wurden die gemeinsame Vorgangsweise durch die Orientierung am Leitfaden von Srnka und Köszegi (2007) besprochen.³⁶⁴

Anschließend erfolgte die notwendige Definition der Analyseeinheiten, in die die vorliegenden Transkripte geteilt werden sollten. Die diesbezügliche Wahl ist auf Gedankeneinheiten gefallen. Dies begründet sich dadurch, dass durch die Analyse des Gesprochenen der Verhandlungsteilnehmer bspw. bestimmte Tendenzen in Hinblick auf die gewählten Strategien ermöglicht werden sollen. Auch die Rolle von zum Ausdruck gebrachten Vertrauen oder Misstrauen während der Verhandlungen sollte, wie sich im Laufe des Analyseprozesses herausgestellt hat, abgebildet werden. Solche Intentionen und bestimmte Absichten von Verhandlungsteilnehmern lassen sich nur durch entsprechendes Kodieren abbilden, wenn diese zuvor durch im Rahmen einer geeigneten Definition der Analyseeinheit unitisiert wurden. Die Struktur der transkribierten Daten hat die Einteilung ebenfalls zugelassen.

Wäre als Analyseeinheit die Äußerung eines Verhandlungsteilnehmers von Beginn bis zu dem Zeitpunkt an dem der andere Verhandlungsteilnehmer zu sprechen beginnt gewählt worden, hätte dies bedeutet, dass in einer Analyseeinheit mehrere Intentionen und Ideen mit unterschiedlichen strategischen Absichten beinhaltet gewesen wären. Es wäre zu

³⁶³ Vgl. Srnka/Köszegi (2007)

³⁶⁴ Vgl. Srnka/Köszegi (2007)

Informationsverlusten gekommen, da die Analyseeinheit zu groß wäre.³⁶⁵ Das wäre für die beabsichtigte Beobachtung der Verhandlungskommunikation nicht dienlich gewesen.

Die gewählte Definition einer Gedankeneinheit bedeutet laut Srnka und Köszegi (2007, S. 41) die Übermittlung „einer einzigen Idee, die ein Verhandelnder an sein Gegenüber kommuniziert“.³⁶⁶ Diese Definition hat den Anschein geweckt sehr einfach umsetzbar zu sein. Wie sich jedoch nach der Bearbeitung der ersten Transkripte herausstellte, bot sich aber schlussendlich Raum für unterschiedliche Interpretationen. Zu diesem Zeitpunkt der Analyse war keiner der partizipierenden Personen klar, wie stark die Hauptkategorien in Subkategorien untergegliedert sein würden, und wie strikt und eng daher eine Gedankeneinheit zu definieren wäre.

Was im Rahmen der Unitisierung unter einer Gedankeneinheit verstanden werden sollte, ließ sich nicht erfolgreich allgemein definieren. Denn eine Äußerung kann sehr viele einzelne Gedanken beinhalten, je nachdem ob ein Gedanke sehr breit oder sehr eng gesehen wird. Daher musste sich die Definition einer Gedankeneinheit für diese Arbeit aus dem Vorliegen der Strukturen einer Verhandlungssituation und der Zielsetzung der Inhaltsanalyse ableiten.

Um die konkrete Einteilung in Gedankeneinheiten beispielhaft zu veranschaulichen, wurde vom Projektleiter eine Verhandlung ausgewählt. Diese Verhandlung umfasste ca. 100 Äußerungen, auch *speaking turns* genannt. Der überwiegende Teil dieser Äußerungen war eher kurz ohne längere Ausführungen. Die Unitisierung des Transkripts dieser ausgewählten Verhandlung wurde von den beiden Kodierern gemeinsam mit dem Projektleiter vorgenommen. Die Teilungen wurden kurz begründet, jedoch zu diesem Zeitpunkt nicht in schriftlicher Form festgehalten.

Selbstständig wurden im Anschluss von den beiden Kodierern die erste ausgewählte Verhandlung und zwei weitere Verhandlungen unitisiert und nach dem Grundschemata kodiert. Dieses Vorgehen sollte das Aufdecken von Schwierigkeiten bei der Bestimmung der Analyseeinheiten und das gemeinsame Verständnis für den Prozess erhöhen.

³⁶⁵ Vgl. Weingart/Olekalns/Smith (2004), S.447

³⁶⁶ Srnka/Köszegi (2007), S. 41

Durchgang 2

In einem neuerlichen Treffen mit dem Projektleiter sollten die Ausarbeitungen der beiden Kodierer besprochen werden. Ausgearbeitet wurden von den Kodierern die Einteilung der Analyseeinheiten und auch die Kodierung dieser ersten drei Verhandlungen. Durch den hohen Zeitaufwand, der sich aus der Erarbeitung von Lösungen für Fragen der Unitisierung aber vor allem für das Kodieren ergab, war es nur möglich die Unitisierung der ersten Verhandlung zu besprechen.

Viele Gedankeneinheiten konnten bereits ohne größere Schwierigkeiten bestimmt werden, da es sich eindeutig um mehrere Gedankengänge innerhalb einer Äußerung, bzw. *speaking turn* handelte. In anderen Fällen war die Bestimmung der Gedankeneinheiten nicht eindeutig und musste ausdrücklich bestimmt werden. Hierbei handelte es sich häufig um Sachverhalte die typischerweise während der Verhandlungskommunikation auftreten. Einige Beispiele hierfür können durch die in Abbildung 11 zu sehende Passage aus dem Transkript der ersten gemeinsam bearbeiteten Verhandlung gegeben werden.

SENDER: (Räuspern) Also, eigentlich ist es eine Rechenaufgabe. Oder? 00:02:54-9

RECEIVER: Jaja. Das ist eigentlich ... Ich überleg' nur gerade, wenn wir beide sozusagen ... hm, wie wir beide am meisten auskriegen (lacht). 00:03:06-3

SENDER: Ja, stimmt. 00:03:04-4

RECEIVER: Das ist ... 00:03:04-6

SENDER: Mh (zustimmend). 00:03:09-9

RECEIVER: Hm. Ja ... 00:03:13-3

SENDER: Also, eigentlich. Wenn ich dir 9 Euro 50 gib', verdreifacht er des ... 00:03:13-0

RECEIVER: Genau. 00:03:20-0

SENDER: Dann hamma ... 00:03:20-4

RECEIVER: 9 Euro 50 mal drei (lacht) ... 00:03:23-5

SENDER: 28,50 oder so. 00:03:26-8

RECEIVER: Ja. 00:03:25-2

SENDER: Und dann teilen wir uns einfach die 28,50. Und bei mir halt, minus einem Euro, weil ich den einen Euro ... Nein 50 Cent. Nein, rechne ma nochmal. Oder? 00:03:29-8

Abb. 11 Ausschnitt aus dem Beispieltranskript

Eine häufige Vorgehensweise, die erkannt werden konnte, ist nach Vollendung einer Aussage eine kurze Frage zu stellen. Diese Frage besteht nur aus einem Wort, bei diesem handelt es sich meistens um ein einzelnes Fragewort. Für die Unitisierung war es notwendig zu klären, ob es sich hier um zwei Gedankeneinheiten handelt. Dies wäre der Fall, wenn man davon ausgeht, dass durch das angefügte Fragewort nach der Meinung des Gegenübers gefragt wird.

Für solche Fälle wurde die Übereinkunft getroffen, dass dadurch keine informative Antwort erwartet wird und lediglich die eigene Aussage abgerundet wird. Daher handelt es sich um eine Gedankeneinheit:

Rolle	Gedankeneinheit
Sender	(Räuspern) Also, eigentlich ist es eine Rechenaufgabe. Oder?

Auch häufig wiederkehrend, waren kurze meist nur aus einem Wort bestehende Antworten oder Rückmeldungen, die Personen als Signal ihrer Aufmerksamkeit an ihr Gegenüber senden. Häufig bezieht sich ein Verhandlungsteilnehmer zu Beginn seiner eigenen Aussage zustimmend auf den vorherigen Gedanken seines Verhandlungspartners und führt diesen Gedanken weiter aus. Krauss, Gralock, Bricker und McMahon (1977) verwenden für diese Art von Antworten den Begriff *Back-channel responses*. Sie verweisen aber gleichzeitig auf andere in der Literatur gebräuchliche Begriffe wie Zuhörersignale und Signale kontinuierlicher Aufmerksamkeit.³⁶⁷ Diese Antworten stehen oft für sich selbst oder am Anfang einer Äußerung. Beispiele dafür sind: „Mh“, „Jaja“, „Hm“, „Ja, gut“ und „Genau“.

Als gemeinsame Vorgehensweise wurde festgelegt, dass solche rückmeldende Zustimmung als untergeordnete Kommunikation einer quasi simultan stattfindenden dominanten Konversation des Partners zu sehen sind. Steht diese Rückmeldung am Anfang einer Äußerung eines Verhandlungsteilnehmers wird diese, aufgrund der Untergeordnetheit zur dominanten Äußerung des Gegenübers, nicht als eigene Gedankeneinheit gesehen und zum sich anschließenden Satz gezählt. Steht diese Rückmeldung für sich, zählt sie als eigne Gedankeneinheit.³⁶⁸ Diese kurzen Rückantworten jedenfalls als eigene Gedankeneinheit zu erfassen, war für den Zweck

³⁶⁷ Vgl. Krauss/Weinheimer (1966); Dittmann/Llewellyn (1967); Krauss/Grlock/Bricker/McMahon (1977), S. 523

³⁶⁸ Um dem Charakter als Füllwort gerecht zu werden, wurde diese Gedankeneinheit in späterer Folge als neutrales Fragment gesehen. Vgl. Kapitel 4.2.4.2.

dieser Arbeit nicht notwendig, da sich die Funktion dieser Meldungen als Füllwörter klar abgezeichnet hat:

Rolle	Gedankeneinheit
Sender	(Räuspern) Also, eigentlich ist es eine Rechenaufgabe. Oder?
Receiver	Ja, ja. Das ist eigentlich ... Ich überleg' nur gerade, wenn wir beide sozusagen ... hm, wie wir beide am meisten rauskriegen (lacht).

Ein weiteres Beispiel besteht darin, dass es oftmals eine gewisse Vorlaufzeit braucht, bis ein Gedanke formuliert ist oder sich der Verhandlungsteilnehmer verständlich gemacht hat. Diese Aussagen wirken oft unvollständig und vermitteln den Eindruck, dass es sich um mehrere begonnene, aber nicht vollendete Gedankengänge handelt. Es wurde festgelegt, dass bei der Ermittlung der Teilung in Gedankeneinheiten in diesen Fällen versucht werden sollte, diese Sätze und Satzteile als Einheit zu betrachten. Oftmals steht hinter solchen Aussagen tatsächlich nur eine Idee oder Intention, wie der Ausdruck der eigenen Präferenzen. Diese wird in mehreren Anläufen kommuniziert:

Rolle	Gedankeneinheit
Receiver	Ja, ja. Das ist eigentlich ... Ich überleg' nur gerade, wenn wir beide sozusagen ... hm, wie wir beide am meisten rauskriegen (lacht).

Kommt es offensichtlich zu einer Unterbrechung einer Gedankeneinheit eines Verhandeln- den, indem der Verhandlungspartner eine Rückmeldung gibt, können die dadurch getrennt transkribierten Äußerungen zusammengezogen werden:³⁶⁹

Rolle	Gedankeneinheit
Sender	Dann hamma .../... 28, 50 oder so.
Receiver	9 Euro 50 mal drei (lacht) ...

Für den Ausschnitt des Transkripts dieser ersten Verhandlung aus Abbildung 11 ergab sich nach dem zweiten Durchgang folgende Einteilung in Analyseeinheiten, bzw. Gedankeneinheiten:

³⁶⁹ Dieser Grundsatz wurde später darum erweitert, dass dies nur geschehen kann, wenn die zusammenzufü- genden Äußerungen derselben Kategorie des Kodierschemas zuzuweisen sind.

Rolle	Gedankeneinheit
Sender	(Räuspern) Also, eigentlich ist es eine Rechenaufgabe. Oder?
Receiver	Ja, ja. Das ist eigentlich ... Ich überleg' nur gerade, wenn wir beide sozusagen ... hm, wie wir beide am meisten rauskriegen (lacht).
Sender	Ja, stimmt.
Receiver	Das ist ...
Sender	Mh (zustimmend).
Receiver	Hm. Ja ...
Sender	Also, eigentlich. Wenn ich dir 9 Euro 50 gib', verdreifacht er das ...
Receiver	Genau.
Sender	Dann hama ... 28, 50 oder so.
Receiver	9 Euro 50 mal drei (lacht).
Sender	Und dann teilen wir uns einfach die 28, 50.
Sender	Und bei mir halt, minus einem Euro, weil ich den einen Euro ... Nein 50 Cent.
Sender	Nein, rechne ma noch mal. Oder?

Wie schon bei der Bestimmung der Analyseeinheiten des Transkripts der ersten gemeinsam bearbeiteten Verhandlung festgestellt werden konnte, gibt es Äußerungen, in denen die Verhandlungsteilnehmer Angebote und Vorschläge für die Geldaufteilung geben. Üblicherweise reagiert der Verhandlungspartner darauf. Dies geschieht entweder mit oder auch mit der Berechnung der monetären Bedeutung des Angebots oder Vorschlags. Ein Beispiel ist in Abbildung 12 aus dem Transkript dieser ersten Verhandlung ersichtlich.

SENDER: Also, ich gib' dir jetzt einmal 9,50. 00:04:15-6

RECEIVER: Genau. Mal drei. Sind 28,50. 00:04:13-7

SENDER: Mh (zustimmend). 00:04:19-2

Abb. 12 Ausschnitt aus dem Beispieltranskript

Diese Antworten mit zustimmendem Charakter wurden eigentlich zuvor als untergeordnete *Back-channel-responses* definiert und wären keine eigene Gedankeneinheit gewesen. Da es aber Zustimmung zu Angeboten geben muss, wurde diese Regel aufgelockert. Folglich sollten Antworten auf Angebote und Vorschläge als eigene Gedankeneinheit gesehen werden, durch die dem Angebot oder Vorschlag grundsätzlich zugestimmt wird, auch wenn keine ausdrückliche Annahme des Angebots ausgesprochen wird. Es musste folglich bei der Bestimmung dieser Gedankeneinheiten das vorher Gesagte berücksichtigt werden.

Daher ergab sich für das in Abbildung 12 gegebene Beispiel folgende Einteilung in Gedankeneinheiten:

Rolle	Gedankeneinheit
Sender	Also, ich gib' dir jetzt einmal 9,50.
Receiver	Genau.
Receiver	Mal drei. Sind 28,50.
Sender	Mh (zustimmend).

Bei der Bearbeitung der drei Transkripte war zu erkennen, dass die Verhandlungsteilnehmer beim schriftlichen Eintragen der gemeinsam erarbeiteten Lösung auf die Angabe des Verhandlungsexperiments referenzieren. Dies ist in Abbildung 13 aus dem Ausschnitt aus dem Transkript der ersten Verhandlung ersichtlich.

SENDER: Aber wir müssen es da eintragen. Der Spieler Rot überträgt den folgenden Betrag an Spieler Grün 30. 00:07:41-5

RECEIVER: Na, zehn. Weil du kannst ja nur zwischen null und zehn setzten. Genau. 00:07:45-1

SENDER: Genau. 00:07:46-2 Der Spieler Grün hat ... Experiment Id. Okay. 00:07:49-4

RECEIVER: Ah, okay. Das war das mit dieser Emailadresse. Die Id. 00:07:58-7

SENDER: Ahso. Ahso. Das Dreifache des Betrages ist folgender Betrag: 30 (Schreibt). Der Spieler Grün beträgt den folgenden Betrag an Spieler Rot: 15. 00:08:06-6

Abb. 13 Ausschnitt aus dem Beispieltranskript

Es wurde beschlossen solche Aussagen als eine Gedankeneinheit zu erfassen, in der die sprechende Person Experimentangaben wiedergibt oder interpretiert. Daher ergab sich für die Passage aus Abbildung 13 folgende Einteilung in Gedankeneinheiten:

Rolle	Gedankeneinheit
Sender	Aber wir müssen es da eintragen.
Sender	Der Spieler Rot überträgt den folgenden Betrag an Spieler Grün 30.
Receiver	Na, zehn.
Receiver	Weil du kannst ja nur zwischen null und zehn setzten. Genau.
Sender	Genau. Der Spieler Grün hat ...
Sender	Experiment Id. Okay.
Receiver	Ah, okay. Das war das mit dieser E-mail Adresse. Die Id.
Sender	Ach so. Ach so. Das Dreifache des Betrages ist folgender Betrag: 30 (Schreibt).
Sender	Der Spieler Grün beträgt den folgenden Betrag an Spieler Rot: 15.

Durchgang 3

In einem weiteren gemeinsamen Durchgang wurden erneut die ersten drei „Probeverhandlungen“ unitisiert und mit dem ersten Entwurf des Kodierschemas kodiert. Größtenteils ergaben sich Änderungen der besprochenen Grundsätze für die Unitisierung implizit durch die Entwicklung der Kategorien im Kodierschema. Zu diesem Zeitpunkt wurden hauptsächlich neue Subkategorien eingeführt, da das Schema als zu stark reduziert gesehen wurde. So musste etwa eine Gedankeneinheit geteilt werden, wenn dies die feinere Gliederung des Kategorienschemas erforderte. Die Analyseeinheiten der drei ‚Probeverhandlungen‘ wurden dahingehend angepasst.

Dennoch wurde gemeinsam beschlossen, dass die zuvor vereinbarte Vorgehensweise der Unitisierung von Gesprochenem über das Eintragen von Verhandlungsergebnissen optimiert werden kann. Die Annahme, dass es sich hier bei der schriftlichen Festhaltung des Ergebnisses um eine eher neutrale Aussage zur Angabe handelt, wurde abgelehnt. Es handelt sich eher um ein letztes Angebot oder einen Vorschlag, wobei sich letzte Einspruchsmöglichkeiten ergeben. Dabei geht die Referenz auf die Angabe voraus.

Daher wurde beschlossen in zwei Gedankeneinheiten zu trennen. In der ersten wird an die Experimentangabe gedacht, und in der zweiten an das entsprechende Angebot oder das resultierende Ergebnis.

Für die Einteilung in Gedankeneinheiten für den in Abbildung 13 dargestellten Ausschnitt des Transkripts der ersten Verhandlung ergab sich nun folgendes:

Rolle	Gedankeneinheit
Sender	Aber wir müssen es da eintragen.
Sender	Der Spieler Rot überträgt den folgenden Betrag an Spieler Grün
Sender	30.
Receiver	Na, zehn.
Receiver	Weil du kannst ja nur zwischen null und zehn setzten. Genau.
Sender	Genau. Der Spieler Grün hat ...
Sender	Experiment Id. Okay.
Receiver	Ah, okay. Das war das mit dieser E-Mail Adresse. Die Id.
Sender	Ach so. Ach so. Das Dreifache des Betrages ist folgender Betrag:
Sender	30 (Schreibt).
Sender	Der Spieler Grün beträgt den folgenden Betrag an Spieler Rot:
Sender	15.

Weitere Durchgänge

Für einen weiteren gemeinsamen Durchgang wurden drei neue Verhandlungen unitisiert und kodiert. Die Auswirkungen für die Bildung von Analyseeinheiten waren eher gering.

Allerdings wurde erkannt, dass die strenge Trennung der Analyseeinheiten, die sich auf das Eintragen des Verhandlungsergebnisses beziehen, doch gelockert werden konnte. Bei genauerer Überlegung ergab sich die Sichtweise, dass es sich nur um einen Gedankengang handelt, der unter Zuhilfenahme des Angebottextes formuliert wird. Daher folgte der gemeinsame Beschluss, die ursprünglich gewählte Einteilung der Gedankeneinheiten beizubehalten.

Auch die Beurteilung, ob es sich wirklich um eine Zustimmung zu einem Angebot oder Vorschlag handelt, führte bis zu diesem Zeitpunkt zu Abweichungen zwischen den Einzelauswertungen der beiden Kodierer. Aus diesem Grund wurde beschlossen, dass es sich jedenfalls um neutrale Füllwörter handelt und nicht um explizite Zustimmung. Daher war die Trennung in eine eigene Gedankeneinheit nicht mehr notwendig.³⁷⁰

Rolle	Gedankeneinheit
Sender	Also, ich gib' dir jetzt einmal 9,50.
Receiver	Genau. Mal drei. Sind 28,50.
Sender	Mh (zustimmend).

Die meisten Änderungen für die Unitisierung ergaben sich von nun an durch die Schärfung der parallel stattfindenden Entwicklung des Kodierschemas. Selbstverständlich mussten die Analyseeinheiten der davor bearbeiteten Transkripte durch die Entwicklungen des Kodierschemas überarbeitet werden.

Durch den Fokus des Analyseprozesses auf die Entwicklung des Kodierschemas und die diesbezügliche Übereinstimmung zwischen den Kodierern, wurden Gedankeneinheiten auf Vorschlag nur mehr während gemeinsamer Bearbeitungen geändert.

Um ein Voranschreiten des Analyseprozesses zu unterstützen, wurde gemeinsam festgelegt, dass durch die beiden Kodierer jeweils selbstständig weitere zehn Transkripte unitisiert werden, ohne diese bereits zu kodieren. Diese unitisierten Transkripte sollten ausgetauscht wer-

³⁷⁰ Die Zustimmung zu einem Angebot oder Vorschlag wird im Kapitel 4.2.4.2 zur vorläufigen Kodierung behandelt.

den, um daraufhin zu kontrollieren, ob den gewählten Einteilungen in Analyseeinheiten zugestimmt werden kann.

Unterschiede in der Bestimmung der Gedankeneinheiten wurden dem Projektleiter berichtet. Daraufhin wurden von diesem drei bisher unbearbeitete Transkripte ausgewählt, anhand derer ein Reliabilitäts-Check der Unitisierung zwischen den Kodierern durchgeführt werden sollte.

Als Instrument wurde die Berechnung von Guetzkow's U ausgewählt. Die Anzahl der Gedankeneinheiten von Kodierer 1 betrug 256, die von Kodierer 2 betrug 232, daraus ergibt sich ein Wert von $U = (256 - 232) / (256 + 232) = 0.049$.

Es bestand eine Diskrepanz von ungefähr 5 %, die hauptsächlich durch die abweichende Bestimmung der Gedankeneinheiten bei längeren Sätzen und Aussagen ausgelöst wurde.

Nach der neuerlichen Besprechung der Definition einer Gedankeneinheit, wurde von den Kodierern jeweils die Hälfte der restlichen Transkripte unitisiert und anschließend zur Kontrolle ausgetauscht. Für jedes Transkript musste eine Übereinkunft bzgl. der Analyseeinheiten erzielt werden. Diese in kodierbare Einheiten geteilten Transkripte wurden anschließend zum Kodieren freigegeben.

4.2.4. Vierte Phase – Kategorisierung (E.K., L.B.)

4.2.4.1 Deduktiv gewonnenes Grundschema (L.B.)

Im Rahmen des qualitativen Teils der Inhaltsanalyse hat sich die Entwicklung des Kodierschemas tatsächlich als der zeitaufwendigste, aber auch kreativste Prozess von den methodologischen Ablaufschritten ausgewiesen, wie es oft auch in der Literatur betont wird. Ab der ersten gemeinsamen Überlegungen bis zur Fertigstellung der Endversion des Kodierschemas hat der Prozess sechs Monate in Anspruch genommen (Juli 2011 – Jänner 2012), wobei (mit gewissen Schwankungen an Arbeitsintensität) kontinuierlich gearbeitet wurde.

Von Anfang an hat die Absicht geherrscht, den deduktiv-induktiven Ansatz anzuwenden. Dies ist auch der Ansatz, den Srnka und Köszegi (2007) in ihrem Leitfaden empfehlen. Die Anwendung standardisierter Kategorien, die aus der Theorie stammen und mehrmals angewandt wurden, ist geeignet, um das Kriterium der Reliabilität zu erfüllen. Wiederum das Kri-

terium der Validität wird durch die Durchführung induktiver Schritte unterstützt, durch die das Schema an das gegebene Projekt adaptiert wird.³⁷¹

Indem das Thema des Verhandlungsexperiments die Rolle der sozialen Orientation und der Muttersprache in den Verhandlungen und ihr Einfluss auf das gegenseitige Vertrauen zwischen den Verhandlungspartnern ist, wurde von dem Experimentleiter nach Durchführung der Recherche der bestehenden Verhandlungsliteratur das bestehende Kodierschema von Weingart et al. (2007)³⁷² als Basisschema ausgewählt.

Die Gründe sind vor allem die thematische Nähe und die Struktur des Experiments „*Towers Market*“, für das das Schema von Weingart et al. entwickelt wurde. Weingart et al. untersuchen Einfluss der sozialen Motivation der Teilnehmer (kooperativ versus individualistisch) auf ihr strategisches Verhalten, wobei auf die Zusammensetzung der Gruppen Rücksicht genommen wird. Bei der Verhandlungsaufgabe wurden homogene sowie heterogene Gruppen gebildet, ähnlich wie im vorliegenden Projekt. Als Experimentteilnehmer wurden ebenfalls Studierende der Betriebswirtschaftslehre ausgewählt. Diese sind verschiedener Nationalitäten, was sich durch die Studierendenstruktur am Institut ergibt.

Das gegebene Kodierschema basiert wiederum auf Schemata, die von Weingart et al. (1993, 1996)³⁷³ und von Pruitt und Carnavale (1982)³⁷⁴ angewandt wurden. Die Kodierschemata von Pruitt et al. sind im Bereich der Verhandlungstheorie entwickelt worden.³⁷⁵ Das Basisschema von Weingart et al. (2007)³⁷⁶ ist zweidimensional, wobei folgende zwei Bedeutungsdimensionen definiert werden: strategische Orientierung und strategische Funktion. Strategische Orientation spiegelt die zwei grundsätzlichen Verhaltensrichtungen wider – die integrative und die distributive Richtung (mehr zum Thema integrativ – distributiv siehe oben im Kapitel 2.2.2). Die strategische Funktion klassifiziert zwei grundlegende Funktionen des Verhandlungsverhaltens – Information und Aktion. Informationsverhalten dient primär zur Gewinnung und Lieferung von Informationen. Aktionen, die auf den Informationen beruhen, stellen Versuche dar, ein Ergebnis zu erzielen. In der Forschung wurde bereits wiederholt auf

³⁷¹ Vgl. Srnka/Köszegi (2007), S. 37

³⁷² Vgl. Weingart et al. (2007)

³⁷³ Vgl. Weingart et al. (1993, 1996)

³⁷⁴ Vgl. Pruitt/Carnavale (1982)

³⁷⁵ Vgl. Weingart et al. (2004), S. 443

³⁷⁶ Vgl. Weingart et al. (2007)

die Signifikanz des Informationsaustausches als Grundstein der aktiven Schaffung von Wert hingewiesen.³⁷⁷

Als Kombination dieser zwei Dimensionen ergeben sich vier Verhandlungsstrategien und somit auch die vier Hauptkategorien: *Integrative Information*, *Distributive Information*, *Integrative Action* und *Distributive Action*. Die Aktion als strategische Funktion hat als Ziel, je nach Kombination mit der strategischen Orientation, die Werte zu schaffen oder Werte zu beanspruchen (*Value Creating* und *Value Claiming*). Weingart et al. (2007) haben für das Kodieren ihrer Daten zusätzliche Kategorien erstellt: *Push to closure* und *Process management*, die das prozedurale Verhalten reflektieren, die jedoch nicht bei der Auswertung benutzt wurden.

Alle Hauptkategorien wurden in mehrere Subkategorien gegliedert. Die Kategorie *Integrative Information* beinhaltet fünf Subkategorien. Alle fünf Subkategorien sind für unterschiedliche Arten von Informationsaustausch erstellt worden: *States issue preferences*, *States issue priorities*, *Asks questions about preferences*, *Asks questions about priorities*. Die letzte Subkategorie *Off-task comments (relationship building)* bezieht sich auf Aussagen, die nicht direkt mit der Verhandlungsaufgabe zusammenhängen und dem Ausbau der gegenseitigen Beziehung dienen.

Der Block *Distributive Information* beinhaltet faktische Kommentare zur Verhandlungsaufgabe, negative Reaktionen, offensive Fragen, um eine Erklärung der Position des Verhandlungspartner zu erhalten, usw. Folgende Subkategorien wurden gebildet: *Facts*, *Asks for bottom line*, *Asks about others' substantiation (attack)*, *Asks miscellaneous questions*, *Notes differences*, *Negative reactions*, *Suggests discussion of one issue*.

Im Block mit der Bezeichnung *Integrative Action* befinden sich Angebote, die die Interessen der anderen Seite berücksichtigen, die auf ein beidseitig nutzbringendes Ergebnis abzielen. Die Subkategorien wurden wie folgt erstellt: *Makes multi-issue offer*, *Shows insight*, *Notes general differences*, *Makes positive comments*, *Suggests compromise*, *Suggests package tradeoffs*, *Other process suggestions*.

³⁷⁷ Vgl. Pruitt/Lewis (1975); Weingart/Thompson/Bazerman/Carroll (1990)

Die Kategorie *Distributive Action* beinhaltet Aussagen, die die Strategie zur Beanspruchung des Werts für sich selber unterstützen – kreative Lösungen und Angebote im eigenen Interesse, Drohungen, Hinweise auf die eigene Machtposition, usw. Folgende Subkategorien wurden festgelegt: *Makes single-issue offer*, *Refers to bottom line*, *Substantiation of position*, *Mutuality as influence*, *Threats*, *Refers to power*, *Suggests creative solutions to meet own interests*.

Die zusätzlichen Kategorien beinhalten prozeduralen Subkategorien wie z.B. *Time checks* oder *Suggestion to move on*.

Ein Überblick der Schemata vom Grundschema bis zur finalen Version des Kodierschemas wird im Anhang angezeigt.

Das Grundschema ist ein hierarchisches Schema mit vier strategischen Hauptkategorien und zwei zusätzlichen Hauptkategorien. Jede Hauptkategorie enthält unterschiedliche Anzahl von Subkategorien, von minimal zwei (*Push to closure*) bis maximal acht (*Integrative Action*). Theoretisch ist es ebenfalls möglich, einstufiges Kodierschema zu entwickeln, ohne Subkategorien zu definieren. Wie aber auch Srnka und Köszegi (2007) aus der empirischen Erfahrung festhalten, hierarchische Kategorien sind normalerweise valide und aufschlussreich. Bei Erstellung des Kodierschemas muss jedoch ein Gleichgewicht zwischen der Genauigkeit (Validität) des Kodierschemas und der gegenseitigen Konsistenz in Arbeit der Kodierer (Reliabilität). Eine genauere Gliederung ermöglicht zwar eine bessere Beschreibung und Auswertung des Materials, es kann jedoch zu Abgrenzungsproblemen kommen. Je detaillierter ein Kodierschema ist, desto detaillierter und präziser muss auch der Kodierleitfaden sein.³⁷⁸ In nachfolgenden Kapiteln wird im Rahmen der Deskription des Prozesses beschrieben, wie und aus welchen Gründen die Anzahl der Subkategorien eventuell beschränkt bzw. erweitert wurde, bis es gelungen ist, die Endversion des Kodierschemas niederzulegen.

4.2.4.2 Induktive Weiterentwicklung des Grundschemas (L.B. S. 97-109, E.K. ab S. 110)

Im Folgenden wird der Prozess der induktiven Weiterentwicklung des Grundschemas beschrieben, wobei das Kapitel nach den, dem Leser bereits bekannten, „Durchgängen“ geteilt wird. Änderungen im Kodierschema sowie in den Kodierregeln werden bei den Durchgängen separat gekennzeichnet.

³⁷⁸ Vgl. Srnka/Köszegi (2007), S. 37

Durchgang 1 (L.B.)

Beim ersten gemeinsamen Treffen des Projektleiters und der Kodierer wurde ausführlich besprochen, aus welchen Gründen das Schema von Weingart et al. (2007) als Grundlage zum Verhandlungsprojekt und zur Durchführung der Inhaltsanalyse geeignet wird (siehe oben im Kapitel 4.2.4.1).

Zur Pilotprobe einer Kodierung wurde eine Verhandlung ausgewählt, an der ebenfalls der erste Probelauf des Unitisierens durchgeführt wurde. Nachdem die Verhandlung gemeinsam im Rahmen eines kommunikativen Prozesses in Analyseeinheiten geteilt wurde, wurde gemeinsam versucht, diese Einheiten den Kategorien nach dem Grundschema zuzuordnen, um eine erste Impression über die Kodiertätigkeit und über den Zusammenhang zwischen dem Untersuchungsmaterial und dem Kodierschema zu bekommen.

Nach der einleitenden Besprechung wurden den Kodierern zusätzlich zwei weitere Verhandlungen zugeteilt, unter der Anweisung, diese eigenständig zu unitisieren und nach dem Grundschema zu kodieren.

Durchgang 2 (L.B.)

Beim nächsten Treffen wurde gemeinsam besprochen, wie das erste eigenständige Probekodieren verlaufen ist. Es wurde wiederholt mit der ersten Verhandlung angefangen. Grundsätzliche Fragen der Unterscheidung der Dimensionen integrativ – distributiv und Information – Aktion wurden besprochen. Ebenso wurden Einstellungen zu der Anwendbarkeit einzelner Subkategorien geäußert.

Die Subkategorien im Grundschema wurden anhand von Musterbeispielen erklärt. Die herrschende Meinung nach der ersten Probekodierung war, es sei problematisch, die Subkategorien von einander eindeutig zu unterscheiden, bzw. für Zwecke der durchzuführenden Inhaltsanalyse scheinen einige Subkategorien redundant zu sein. Dieses Erkenntnis spiegelt sich in den Änderungen des Kodierschemas wieder.

Kodierschema Stand: 18.08.2011

Als Ergebnis der Diskussionen wurde die erste Version eines angepassten Kodierschemas verfasst, das im Vergleich zum Grundschemata wesentlich reduziert wurde (mit durchschnittlich drei Subkategorien), wobei aber einige neuen Kategorien zugefügt wurden.

In der Hauptkategorie *Integrative Information* wurden die Fragen und Aussagen nach Präferenzen und Prioritäten in eine Subkategorie *States (Asks) preferences* zusammengezogen. Es wurde der Bedarf nach zwei neuen Subkategorien identifiziert:

(Cooperative) Processing für Fall der gemeinsamen Entwicklung einer Idee (meistens rechnerische Vorgänge, die kooperativ gemacht wurden:

Rolle	Gedankeneinheit	Kategorie
Sender	Dann hätten wir dreißig minus fünfzehn.	Integrative Information – (Cooperative) Processing

Zweite neue Subkategorie *Signals respect (Towards negotiation partner)* sollte Aussagen beinhalten, in denen ein Verhandlungspartner Interessen des anderen Verhandlungspartner in eigene Überlegungen mit einbezieht oder Respekt gegenüber ihm zeigt:

Rolle	Gedankeneinheit	Kategorie
Receiver	Oja, da muss ich aufpassen, dass ich dir auch nicht zu wenig gebe.	Integrative Information – Signals respect (Towards negotiation partner)

Die Hauptkategorie *Distributive Information* wurde wesentlich umstrukturiert. Nur zwei Subkategorien wurden beibehalten, lediglich mit geringen Änderung der Kategorienbezeichnung: *Facts (Taken from instructions)* und *Asks task-related questions*. Unter *Facts* ist vor allem die Wiedergabe der Verhandlungsanweisung und unter *Asks task-related questions* sind die Fragen zur Klärung der Verhandlungsanweisung zu verstehen. Es wurde der Bedarf nach zwei neuen Subkategorien identifiziert: *Recapitulation (Something already mentioned)*, wodurch das Wiederholen der bereits angesprochenen individualistischen Vorgehensweise gemeint wird und der Subkategorie *Neutral fragment*, wo Füllwörter und Teile von Gedanken ohne Substanz gehören (z.B.: „Das ist...“, „Mhm, ja...“, „Und der Spieler Rot...“):

Rolle	Gedankeneinheit	Kategorie
Receiver	Mhm, ja...	Distributive Information – Neutral fragment

In der Hauptkategorie *Integrative Action* wurde entschieden, anstatt von *Makes multi-issue offer* die Subkategorie *Makes (fair) offer* ($\geq 50\text{-}\%$ -Splitting) einzuführen, indem es im vorliegenden Verhandlungsprojekt keine mehrfachen Verhandlungspunkte gibt. Vorschläge einer Aufteilung, durch welche der Vorschlagende dem Anderen 50 % und mehr seines ihm zur Verfügung stehenden Betrags anbietet, können zu einer gemeinsamen Verbesserung der Lage führen und somit eine wichtige Kategorie der *Integrative Action* darstellen. Die Subkategorien *Suggests compromise* und *Suggests package tradeoffs* wurden durch die Subkategorie *Makes suggestion* ersetzt. Das Augenmerk wurde dabei auf die unterschiedliche Position zum Zeitpunkt des Verhandlungsschrittes eingeführt. Liegt die Entscheidungsmacht bei dem Vorschlagenden, handelt es sich um ein Angebot (*offer*). Ist der Vorschlagende jedoch nicht in der Position, um die Entscheidung treffen zu dürfen, handelt es sich um eine Empfehlung, um einen Vorschlag (*suggestion*). Die restlichen Subkategorien, außer *Makes positive comments*, wurden ausgelassen, weil sie beim Probekodieren nicht oder in unwesentlichem Ausmaß verwendet wurden.

In der Hauptkategorie *Distributive Action* wurden Subkategorien eingeführt, die ein Gleichgewicht zu den Subkategorien der Hauptkategorie *Integrative Action* darstellen. *Makes single-issue offer* wurde durch die Subkategorie *Makes (unfair) offer* ($\leq 50\text{-}\%$ -Splitting) ersetzt. Es handelt sich um Vorschläge, wo der Vorschlagende die Entscheidungsmacht besitzt und ein Angebot vorliegt, in dem er besser dastehen würde, als der Verhandlungspartner. Besitzt der Vorschlagende die Entscheidungsmacht nicht, versucht jedoch einen Vorschlag im eigenen Interesse zu machen, handelt es sich um die Subkategorie *Suggests creative solution (Own interest)*. Drohungen, Druck und Zeichen der eigenen Machtposition wurden in die Subkategorie *Refers to power (Persuasion)* zusammengefasst.

Als zusätzliche Hauptkategorie wurde lediglich *Process Management* beibehalten, wobei dieses in zwei Subkategorien gegliedert wurde: *Filling out* für die Kommentare zum Ausfüllen der Formulare und *Administration-related*, worunter die Aussagen zum organisatorischen Ablauf des Experiments fallen.

Kodierregeln

Die erste Version des Kodierschemas, die auf induktive Weise angepasst wurde, beinhaltete noch keine Musteraussagen. Es wurde jedoch ein erstes Set der Kodierregeln entworfen. Diese sollten als eine Hilfestellung beim Kodieren dienen, die im weiteren Kodierverlauf und nach weiteren Diskussionen angepasst und ergänzt wurden. Die Erstversion beinhaltete folgende Punkte:

- *Statements, die das Wort „wir“ beinhalten sind als „integrative“ und die das Wort „ich“ beinhalten als „distributive“ zu behandeln.*
- *„Makes offer – integrative“ bedeutet, dass der Spieler bereit ist größer gleich 50 % seines Einsatzes im Verhandlungsspiel zu investieren.*
- *„Makes offer – distributive“ bedeutet, dass der Spieler bereit ist einen Betrag, der kleiner ist als die Hälfte seines Einsatzes im Verhandlungsspiel zu investieren.*
- *Es ist zu beachten, welcher Spieler in welcher Rolle, Sender oder Receiver, Vorschläge zu Verhandlung beiträgt. Oft wird Verhandlungsmacht ausgeübt, um den Gegenspieler zum eigenen Nutzen zu beeinflussen.*
- *Die Hauptkategorie „Process Management“ bitte nur verwenden, wenn z.B. über „Experiment ID“ oder den Anmeldeprozess zum Verhandlungsspiel geredet wird.*
- *Die Kategorie „Processing“ setzt voraus, dass die beiden Spieler kooperativ eine gemeinsame Idee verfolgen und sie soll verwendet werden, wenn beispielsweise Zwischenergebnisse berechnet werden.*
- *Hinsichtlich der Zustimmung „Ja“, „Genau“, „Okay“ und dergleichen ist zu überlegen, ob eine eigene Kategorie wie „Agreeing“ ein zu führen wäre. In der Zwischenzeit allerdings sollte eine Zustimmung als Bejahung und Fortführung einer kooperativen Idee in Form von „Integrative Action – Makes positive comments“ kategorisiert werden. Ausnahme ist, wenn die Bejahung neutral in Form von Füllwörtern eingesetzt wird, dann erfolgt die Kategorisierung in „Distributive Information – Neutral fragment“.*

Durchgang 3 (L.B.)

Im weiteren Schritt wurden die drei „Probeverhandlungen“ nach dem Erstentwurf des angepassten Kodierschemas unabhängig kodiert und die Differenzen, Unklarheiten und Anmerkungen wurden gemeinsam diskutiert. Es wurden die Einzelkodierungen verglichen und es ist zu einer Einigung über die unterschiedlichen Stellen gekommen. Aus der Diskussion resultierten eine erneute Anpassung des Kodierschemas, sowie eine Ergänzung der Kodierregeln und ihre Erweiterung um neue Elemente.

Kodierschema Stand: 26.08.2011

Beim individuellen Kodieren hat sich herausgestellt, dass das Kodierschema zu stark reduziert wurde. Aus diesem Grund wurden in jeder Hauptkategorie neue Subkategorien eingeführt.

In der Hauptkategorie *Integrative Information* wurde *Signals respect in Takes other into account* umbenannt, weil nicht nur Zeichen des Respekts, sondern generell die Rücksichtnahme des Verhandlungspartners in diese Subkategorie einzuordnen ist. Die Subkategorie *Relationship building/Off-task comment* wurde in das Kodierschema wieder aufgenommen. Die Subkategorie *Processing* wurde sowohl auf der integrativen als auch auf der distributiven Seite eingeführt. Wird eine gemeinsame Idee entwickelt, bzw. wird für die beiden Verhandlungspartner gerechnet, benutzt man *Joint processing*. Schildert der Verhandlungspartner ein Szenario für ein mögliches Ergebnis nur für sich selber, benutzt man *Individual processing*.

In der Hauptkategorie *Distributive Information* wurden neben dem erwähnten *Individual processing* die Subkategorien *Makes task-related comment* (für Auslegung der Verhandlungsanweisung) eingeführt, sowie die Subkategorien *Asks for substantiation* und *Negative reactions* wurden in das Kodierschema wieder aufgenommen. Die Subkategorie *Neutral fragments* wurde unter die Hauptkategorie *Process Management* gegliedert, gemeinsam mit der wiederholt eingeführten Subkategorie *Suggestion to move on*. Aussagen, die unter *Neutral fragments* einzuordnen sind, wurden nämlich nicht als strategisch gesehen, sondern als prozedurale Partikeln der Verhandlung.

Neben den Subkategorien *Makes fair offer* und *Makes fair suggestion* werden im Rahmen der Hauptkategorie *Integrative Action* die Subkategorien *Agrees to offer* und *Agrees to sug-*

gestion eingeführt. Als Gegensatz zu der distributiven Subkategorie *Refers to power* wird die integrative Subkategorie *Refers to equality* eingeführt. Oft werden Argumente benutzt, die auf der Gleichheit und Fairness basieren:

Rolle	Gedankeneinheit	Kategorie
Receiver	Dann haben wir beide die Hälfte!	Integrative Action – Refers to equality

Die Hauptkategorie *Distributive Action* wird um mehrere Subkategorien erweitert: *Makes unfair suggestion*, *Disagrees to offer*, *Disagrees to suggestion* und *Makes negative comment* (als Gegensatz zu der integrativen Subkategorie *Makes positive comment*).

Als eine Neuerung wird jeder Subkategorie eine Art des Verhandlungsverhaltens (*Negotiation behavior*) nach Srnka und Köszegi (2007) zugefügt.³⁷⁹ Dieser Schritt dient einer tieferen theoretischen Fundierung (das Schema hat ihre theoretischen Grundlagen in Putnam und Jones (1982)),³⁸⁰ sowie einer besseren empirischen Vergleichbarkeit. Diese Kategorisierung mit zugehöriger Definition erleichtert ebenfalls das Kodieren und verschafft eine bessere Vorstellung über die Bedeutung der jeweiligen Subkategorie. Folgende sieben Arten des Verhandlungsverhaltens wurden mit den Subkategorien in Verbindung gebracht:

1. *Substantive behavior: Communication that constitutes fundamental negotiation behavior such as offers, accommodations, logrolling, or disagreement.*

2. *Task-oriented behavior: Communication that promotes or facilitates problem solving and that is not substantive, persuasive, or tactical.*

3. *Persuasive behavior: Communication that supports the claims a negotiator makes.*

4. *Tactical behavior: Communication designed to influence the expectations and the actions of the opponent.*

5. *Affective behavior: Communication linked to the expression of feelings about the content, the opponent, or the bargaining situation*

³⁷⁹ Vgl. Srnka/Köszegi (2007)

³⁸⁰ Vgl. Putnam/Jones (1982)

6. *Private communication: Communication that is not directly related to the negotiation itself.*

7. *Procedural communication: Communication that facilitates the negotiation process.*³⁸¹

Kodierregeln

Wie es auch in der Literatur empfohlen wird, zu den Kodierregeln werden neue Regeln und Hinweise nach der gemeinsamen Diskussion zugefügt. Somit wird schrittweise ein Kodierleitfaden erstellt. Im Durchgang 3 wurden folgende Punkte zu den Kodierregeln zugefügt, die insbesondere auf eine klare Abgrenzung zwischen den Subkategorien gerichtet sind:

– Unterscheidung „Offer“/„Suggestion“: Ein „Offer“ kann nur von der Rolle kommen, die auch die Befugnis hat, diese Entscheidung zu treffen. Eine „Suggestion“ kommt von der Rolle, die nicht die Befugnis hat, diese Entscheidung zu treffen.

– Unterscheidung „Joint processing“/„Refers to equality“: „Joint processing“ ist als Fortführen einer Idee zu verstehen, wie etwa das Ausrechnen von Zwischenergebnissen, während „Refers to equality“ bei überzeugenden Statements mit dem Hinweis auf Gleichheit und Fairness, wie etwa „Wir haben beide die Hälfte,“ zu verwenden ist.

– „Positive comments“ sind zufriedenstellende Aussagen über den Verhandlungsverlauf, wie etwa „Voll, cool“.

– Zustimmungen: Kurze Zustimmungen, wie etwa „Mh“ oder „Ja“ sind grundsätzlich der Kategorie „Neutral fragments“ zu zuordnen, außer es ist eine Zustimmung zu einem vorhergehenden Statement, wie etwa „Agrees to offer/suggestion“ oder ist Teil von „Joint processing“ sowie „Process Management“. Das heißt, bei einer Zustimmung ist immer das vorher Gesagte zu überprüfen.

Durchgang 4 (L.B.)

Für die nächste Diskussionsrunde wurde vereinbart, die drei „Probeverhandlungen“ um weitere drei Verhandlungen zu erweitern und diese eigenständig nach dem aktuellsten Ko-

³⁸¹ Vgl. Srnka/Köszegi (2007)

dierschema zu kodieren. Bei der Kontrolle wurden erneut die Unterschiede und Unklarheiten besprochen, bei einem Teil der sechs kodierten Verhandlungen ist es zu Diskrepanzen bei der Einigung gekommen. Das Verbesserungspotenzial wurde insbesondere in leichter voneinander abgrenzbaren Definitionen der Subkategorien *Takes other into account*, *States/Asks preferences*, *Refers to equality* und *Refers to power* entdeckt.

Kodierschema Stand: 06.09.2011

Die integrative Subkategorie *States/Asks preferences* wurde wegen des häufigen Vorkommens der Aussagen rückwirkend in zwei getrennte Subkategorien gegliedert.

Die distributive Subkategorie *Suggests creative solution* wurde zuerst für den 50-%-Splitt bestimmt, wenn sie von dem Verhandlungspartner in der schwächeren Verhandlungsposition kommt. Wegen des integrativen Charakters des 50-%-Splitts wurde jedoch die Subkategorie *Suggests creative solution* gestrichen, denn die Subkategorien *Makes fair offer/suggestion* und *Makes unfair offer/suggestion* haben sich als logisch und ausreichend gezeigt. Analog wird die integrative Subkategorie *Suggests compromise* gestrichen, weil sie nicht eindeutig gegenüber den vier erwähnten Subkategorien abgrenzbar war und diese Subkategorien selbst scheinen die Fälle der Angebote und Vorschläge ausreichend abzudecken.

Die Subkategorie *Negative reactions* wurde aus der Hauptkategorie *Distributive Information* gestrichen, weil das Bestehen der Subkategorie *Makes negative comments* ausreichend war. Wegen des affektiven Charakters wurde die Subkategorie unter *Distributive Action* gegliedert.

Als wichtige Neuerung wurden im Kodierschema zum ersten Mal zu jeder Subkategorie die Definition und eine Musteraussage zugefügt, was eine bessere Orientierung beim Kodieren ermöglichte.

Kodierregeln

Die Kodierregeln wurden weiter präzisiert, dies betraf vor allem die klare Abgrenzung zwischen den Subkategorien. Folgende neuen Regeln wurden formuliert:

– Unterscheidung (1) „States Preferences”/(2) „Takes other in to account”/(3) „Refers to equality”:

(1) Die Information der eigenen Präferenzen wird dem Partner dargelegt. Dabei kann es auch die Präferenz der Effizienz geben, d.h. dass beide Partner mit einem möglichst guten Ergebnis aussteigen.

(2) Die Information eines Partners, dass der andere bei seinen Entscheidungen berücksichtigt wird.

(3) Beim Angebot eines Partners werden überzeugende Argumente der Gleichheit beim Ergebnis verwendet.

– Unterscheidung (1) „Facts”/(2) „Makes task-related comment”:

(1) Darunter fallen alle Aussagen, die aus der Experimentanleitung abgelesen werden können.

(2) Darunter fallen alle Aussagen, die eine Interpretation der Experimentanleitung darstellen.

– Unterscheidung (1) „Joint Processing”/(2) „Refers to equality”:

(1) Ist eine Information beim Fortführen einer gemeinsamen Idee, wie etwa das Ausrechnen von gemeinsamen Zwischenergebnissen.

(2) Ist bei einem Angebot als überzeugendes Statement mit dem Hinweis auf Gleichheit beim Ergebnis zu verwenden.

Durchgang 5 (L.B.)

Bis zur weiteren Diskussionsrunde wurden von den Kodierern die ersten drei „Probeverhandlungen“ wiederholt eigenständig kodiert, um die eingeführten Ausbesserungen zu überprüfen. Überall dort, wo sich die Kodierer nicht sicher waren, wurden die Gedankeneinheiten der temporär eingefügten Kategorie *Other* zugefügt.

Kodierschema Stand: 13.09.2011

Ergebnis des Treffens waren nur zwei geringe Änderungen im Kodierschema.

Erstens die Beseitigung der Subkategorie *Takes other into account*, da diese Subkategorie nicht eindeutig definiert war. Nach Betrachtung der Logik des Aufbaus des Kodierschemas wurde festgestellt, dass die gesamte Hauptkategorie *Integrative Information* durch den Gedanken der Rücksichtnahme auf den Verhandlungspartner geprägt ist. Somit bekam der ganze Block den „Untertitel“ *Takes other into account*.

Zweitens wurde in der Hauptkategorie *Distributive Information* die Subkategorie *States preferences* zugefügt, analog wie auf der integrativen Seite. Im Laufe des vorläufigen Kodierens sind nämlich öfter Fälle vorgekommen, in denen ein Verhandlungspartner die eigenen Präferenzen im Selbstinteresse darlegt:

Rolle	Gedankeneinheit	Kategorie
Sender	Ich möchte so viel wie möglich rausbekommen.	Distributive Information – States preferences

Kodierregeln

Es wurden keine neuen expliziten Kodierregeln zu dem Kodierleitfaden zugefügt, es wurde jedoch folgender Punkt verdeutlicht: indirekte Fragen zur Experimentaufgabe, bei denen nach einem Aussagesatz ein Wort wie „Oder?“, „Nicht wahr?“ folgen, gehören zur Subkategorie *Asks task-related question* und nicht zur Subkategorie *Makes task-related comment*.

Rolle	Gedankeneinheit	Kategorie
Sender	So sollte es auch gehen. Oder?	Distributive Information – Asks task-related question

Durchgang 6 (L.B.)

Für die weitere Runde der Probekodierung wurde die Anzahl der „Probeverhandlungen“ nicht erhöht und ist somit bei sechs geblieben. Im Zweifel soll man bei der Probekodierung als Subkategorie *Other* angeben, wobei solche Stellen bei der nächsten Diskussionsrunde in Tiefe besprochen werden. Ebenfalls wurde wie auch nach jeder vorherigen Diskussionsrunde

die Zweckmäßigkeit der Änderungen im Kodierschema besprochen und nach Bedarf neu angepasst.

Kodierschema Stand: 06.10.2011

Die eigenständige Kodierung und die nachfolgende Diskussion haben wieder einen weiteren Fortschritt im logischen Aufbau des Kodierschemas gebracht.

Ausbesserungen gab es an der distributiven Seite sowie im *Process Management*. Die Subkategorie *Facts* wurde eliminiert, weil eine separate Subkategorie für diese Aussagen nicht relevant für die Analyse war und sie schwer zu *Makes task-related comment* abzugrenzen war. Dies wurde durch ihre Einbringung unter *Makes task-related comment* gelöst.

Die Subkategorie *Refers to power* wurde in *Uses pressure/power* umbenannt. Sie wurde auch entsprechend in ihrer Definition erweitert. Hier sind Aussagen einzuordnen, die neben den Hinweisen auf eigene Machposition die Anwendung von Druck oder „Expertenwissen“ beinhalten.

Um eine konsistentere Kodierung zu gewährleisten wurde als Vereinfachung die Subkategorie *Filling out* unter die Subkategorie *Administration-related* eingebracht.

Kodierregeln

Entsprechend der Änderungen im Kodierschema wurden auch die Kodierregeln angepasst. Wie sich auch der Diskussion herausstellt, wurde der Bedarf nach einer klaren Abgrenzung zwischen den Subkategorien *Joint processing* und *Agrees to offer* identifiziert. Genauso wurde die Abgrenzung zwischen den Subkategorien *Joint processing*, *Refers to equality* und *Refers to power* präzisiert. Weiters wurden die bereits besprochene Abgrenzung zwischen den Begriffen *offer* und *suggestion* und die Regeln bezüglich der Kodierung von Zustimmungen niedergelegt. Als Ergebnis wurden folgende neuen Punkte bzw. Erweiterungen formuliert:

– Unterscheidung (1) „*Joint processing*“/(2) „*Agrees to offer*“:

(1) Das Eintragen der verdreifachten Summe des Senders (Zwischenschritt) am Schluss der Verhandlung am Entscheidungsformular wird als „*Joint processing*“ behandelt.

(2) Das Eintragen der Sender und Receiver Entscheidungen am Schluss der Verhandlung am Entscheidungsformular wird als „Agrees to offer“ behandelt, wenn der Entscheidungsrechte eindeutig zustimmt.

– Unterscheidung (1) „States preferences“/(2) „Refers to equality“:

(1) Die Information der eigenen Präferenzen wird dem Partner dargelegt. Dabei kann es die Präferenz der Effizienz, Fairness und Gleichheit in der Hauptkategorie „Integrative Information = Takes other into account“ geben, d.h. dass beide Partner mit einem möglichst guten Ergebnis aussteigen. Allerdings kann es auch zur Darlegung der Präferenzen absolut im Eigeninteresse kommen, dann fällt dies unter die Hauptkategorie „Distributive Information = Refers to task and self-interest“.

(2) Beim Angebot eines Partners werden überzeugende Argumente der Gleichheit beim Ergebnis verwendet.

– Unterscheidung (1) „Joint processing“/(2) „Refers to equality“/(3) „Refers to power“

(1) Ist eine Information beim Fortführen einer gemeinsamen Idee, wie etwa das Ausrechnen von gemeinsamen Zwischenergebnissen.

(2) Ist bei einem Angebot als überzeugendes Statement mit dem Hinweis auf Gleichheit beim Ergebnis zu verwenden,

(3) Ist bei einem Angebot oder einem Vorschlag zu wenden, bei welchem Druck ausgeübt oder Expertenwissen vermittelt wird.

– Zustimmungen: Kurze Zustimmungen, wie etwa „Mh“, „Ja“ oder „Genau“ sind grundsätzlich der Kategorie „Neutral fragment“ zu zuordnen, außer es ist eine eindeutige Zustimmung zu einem vorhergehenden Angebot oder Vorschlag, dann sind die Kategorien „Agrees to offer/suggestion“ zu verwenden.

Durchgang 7 (E.K.)

In einer weiteren Feedbackrunde mussten Abgrenzungsprobleme zwischen sehr ähnlichen Kategorien, aber auch Analyseeinheiten bei denen die Kodierer unterschiedliche Auffassungen über ihre strategische Orientierung als auch Funktion hatten, besprochen werden.

Durch das gemeinsame Besprechen unterschiedlich kodierter Analyseeinheiten konnte festgestellt werden, dass Probleme zwischen bestimmten Subkategorien auftraten. Bspw. kam es regelmäßig zu Abgrenzungsproblemen der Subkategorien *Makes task-related comment* und *Asks task-related question*:

Rolle	Gedankeneinheit	Kategorie Kodierer 1	Kategorie Kodierer 2
Sender	(Räuspern) Also, eigentlich ist es eine Rechenaufgabe. Oder?	Distributive Information – Makes task-related comment	Distributive Information – Asks task-related question

Bei der Unitisierung der Transkripte wurde festgelegt, dass diese angefügten Fragewörter die Aussage unterstützen und keine eigene Analyseeinheit sind. Für das Kodieren wurde bestimmt, dass diese Fälle als *Asks task-related question* zu kodieren sind.³⁸²

Eine weitere große Zahl der abweichend kodierten Einheiten ergab sich durch Abgrenzungsschwierigkeiten zwischen den Kategorien *Joint processing* bzw. *Individual processing* und *Makes task-related comment* bzw. *Asks task-related question*. Für den einen Kodierer stand das Vorgehen laut Angabe, also ein Kommentar dazu im Vordergrund, der andere Kodierer hat in dieser und ähnlichen Aussagen den Fokus auf dem Errechnen eines gemeinsamen Ergebnisses während der Lösungsfindung gesehen, das sich zwangsläufig aus der Experimentangabe ergeben muss:

Rolle	Gedankeneinheit	Kategorie Kodierer 1	Kategorie Kodierer 2
Receiver	Ah, und das wird dann verdreifacht. Das ist 30.	Distributive Information – Makes task-related comment	Integrative Information – Joint processing

Als richtiger Lösungsweg wurde der zweite Ansatz und somit die Kategorie *Joint processing* festgelegt.

³⁸² Das Abgrenzungsproblem wurde später gänzlich durch die Zusammenführung der beiden Kategorien gelöst.

Für Differenzen sorgten in bestimmten Fällen auch der Umgang mit Angeboten und Vorschlägen zur Geldaufteilung der Verhandlungsteilnehmer, nachdem sich die Verhandlungspartner scheinbar bereits auf ein Ergebnis geeinigt hatten. Oftmals war nach einigen Angebots- und Vorschlagsrunden bereits die Entscheidung gefällt, dass beide 15 € erhalten. Die Verhandlungspartner wagen aber noch nicht den endgültigen Schritt des Eintragens ihrer Ergebnisse und rechnen zur Sicherheit nochmals durch, was die Konsequenzen anderer Angebote und Vorschläge wären. Dieses Verhalten führte zur Verunsicherung der Kodierer, für den einen Kodierer waren dies echte Angebote und Vorschläge, für den anderen Kodierer nur eine Kontrolle der Qualität der gefällten Entscheidung.

Als explizites Vorgehen wurde festgelegt, dass zu beachten ist ob das Nachrechnen eine Verbesserung für beide Teilnehmer bringen würde. Da sich beide für das bessere Ergebnis entscheiden würden, musste diese Qualitätschecks als entsprechende Angebote und Vorschläge kodiert werden. Bei schlechteren Ergebnissen wurde beschlossen die Subkategorien *Joint processing* und *Individual processing* einzusetzen:

Rolle	Gedankeneinheit	Kategorie
Sender	Wenn ich zwei behalte, dann ...	Distributive Information – Individual processing
Receiver	Dann überleg', dann ist das 24.	Integrative Information – Joint processing
Receiver	Und das geteilt.	Integrative Information – Joint processing
Receiver	Von dem nehm' ich zwei	Distributive Information – Individual processing
Receiver	Dann kriegst du noch elf.	Integrative Information – Joint processing
Receiver	Dann kriegst du 13.	Integrative Information – Joint processing
Sender	13.	Distributive Information – Individual processing
Receiver	Na, dann machen wir die zehn.	Integrative Action – Agrees to offer
Receiver	Dann kriegt jeder 15, oder?	Integrative Action – Refers to equality

Kodierschema Stand: 24.10.2011

Da Verhandlungspartner nach dem Stellen eines integrativen Angebots oder eines integrativen Vorschlags häufig Argumente bringen, wurde dies als Anlass gesehen eine Änderung im Kodierschema auszuarbeiten.

Es wurde als sinnvoll betrachtet die Kategorie *Refers to equality* künftig als *Refers to equality/Uses supportive argument* zu führen. Denn wie beobachtet wurde, wurden Gleichberechtigung, Effizienz und beidseitige Besserstellung als Argumente für das abgegebene Angebot

oder einen Vorschlag eingesetzt. Um hinderliche Abgrenzungsprobleme zu vermeiden wurde die Einführung einer eigenen Argumentkategorie nicht vorgeschlagen, sondern die Kategorie *Refers to equality* um das Suffix *Uses supportive argument* erweitert. Dadurch sollten integrative Angebote, Vorschläge und Argumente dafür mit der strategischen Funktion der Aktion kodiert werden.

Beispiele hierfür sind Aussagen wie „*Wenn du mir mehr gibst, kriegen wir am Ende mehr.*“, „*Weil du kriegst dann was von mir zurück*“, oder „*Du kannst sehen was ich eintrage.*“

Unter der Hauptkategorie *Distributive Action* wurde eine adäquate Umbenennung der Subkategorie *Uses pressure/Power* vereinbart. Mit dieser Kategorie wurden bereits Argumente kodiert, die auf Druck, Expertenwissen und Macht eines Verhandlungspartners basieren. Nun wird diese Kategorie als *Refers to power/Uses pressure* geführt.

Dem Schema wurden keine neuen schriftlichen Kodierregeln angefügt.

Eine gemeinsame Überlegung gab es auch für Analyseeinheiten, in denen zum Eindruck kam Vertrauen/Vertrauenswürdigkeit und Misstrauen/keine Vertrauenswürdigkeit würden zum Ausdruck gebracht werden. Die Idee war diese durch Einführung entsprechender Kategorien zu berücksichtigen. Misstrauen wurde bislang als *Negative comment* kodiert, wodurch es nicht von negativen Aussagen zu Experimentangaben, die ebenso kodiert wurden, unterschieden werden konnte. Der Ausdruck von Vertrauenswürdigkeit wurde als Argumentation kodiert:

Rolle	Gedankeneinheit	Kategorie
Sender	Ja, im Prinzip fall' ich doch rein. Im Prinzip würd' ich dir mein ganzes Geld dir geben.	Distributive Action – Makes negative comment
Receiver	Ja, und ich gibt's dir wieder zurück. Dann.	Integrative Action – Refers to equality/uses supportive argument
Sender	Ja (lacht). Ja, schon. ... (lacht)	Distributive Action – Makes negative comment
Receiver	Wir tragen es eh ein. Du siehst es ja.	Integrative Action – Refers to equality/uses supportive argument

Eine Implementation entsprechender Kategorien wurde aber an dieser Stelle nicht ausgearbeitet.³⁸³ Es war nicht klar ob dies häufig angesprochen werden würde.³⁸⁴

³⁸³ Eine entsprechende Berücksichtigung dieser Sachverhalte folgt im Kodierschema Stand: 06.01.2012.

Für die ersten sechs Verhandlungen wurde vereinbart, dass diese erneut von beiden Kodierern zu kodieren sind.

Parallel zum neuerlichen Kodieren der ersten sechs Verhandlungen wurden von den Kodierern zehn weitere Transkripte unitisiert ohne dass diese kodiert wurden.

Geklärt wurde auch eine Vielzahl an Aussagen mit distributivem Charakter. Diese wurden häufig im Rahmen der Erzielung einer integrativen Lösung eingesetzt. Es schien widersprüchlich diese an dieser Stelle als distributive Aktion zu kodieren. Nach gemeinsamer Beratung wurde aber geklärt, dass dabei um druckerzeugende Argumente der Kategorie *Refers to power/Uses pressure* handelt. Dies waren Aussagen wie „Jetzt könnt‘ ich natürlich ein A* sein. Das fühlt sich schon mal gut an, aber ich tu’s jetzt nicht.“ oder „Meine dominante Strategie wäre theoretisch dir nichts zu geben. Ich krieg nur zehn Euro und sag: Sch* drauf.“. Diese Aussagen referenzieren in einem gewissen Ausmaß auf die Entscheidungsmacht, ein Verhandelnden gerade innehat. Die Aussage „Meine dominante Strategie wäre theoretisch dir nichts zu geben. Ich krieg nur zehn Euro und sag: Sch* drauf.“, wurde von einem Sender getätigt, bevor er dem Receiver ein faires Angebot gestellt hat. Durch das Argument der Machtposition wurde dem Receiver seine Abhängigkeit demonstriert, mit dem Ziel ihn zur Reziprozität zu drängen.

Nach diesem Durchgang wurde vom Projektleiter die Verteilung der sechs Hauptkategorien auf Basis der Ausarbeitungen der Kodierer wie folgt berechnet:

16 % *Integrative Information*

19 % *Integrative Action*

22 % *Distributive Information*

6 % *Distributive Action*

36 % *Process Management*

³⁸⁴ Später folgte die Einführung eigener Subkategorien.

Der hohe Anteil der Hauptkategorie *Process Management* wurde auf die Face-to-Face-Kommunikation zwischen den Verhandlungspartnern zurückgeführt. Wie sich bereits bei der Unitisierung herausgestellt hat, sind neutrale *Back-channel-responses* an den Verhandlungspartner sehr gebräuchlich.

Durchgang 8 (E.K.)

Kodierschema Stand: 14.12.2011

Es wurde beschlossen die Subkategorie *Makes positive comment* aus der Hauptkategorie *Integrative Action* auszugliedern und in die Hauptkategorie *Integrative Information* einzufügen. Zu Beginn des Kodierprozesses war diese Subkategorie als Aktion eingestuft, da sie verwendet wurde um bspw. Zustimmung zu Angeboten und Vorschlägen zu kodieren. Zustimmung zu Angeboten und Vorschlägen sollte, ebenso wie die Nennung solcher, als Aktion erfasst werden. Durch die Einführung der Subkategorien *Agrees to offer* und *Agrees to suggestion* wurden Zustimmung nicht mehr in die Kategorie *Makes positive comment* eingeordnet. Letztendlich blieben nur Analyseeinheiten mit positiven Aussagen über die Verhandlung und den Verhandlungsverlauf in dieser Kategorie. Diese wurden nicht als Aktion zur Schaffung von gemeinsamem Nutzen angesehen, sondern als Informationen mit deren Hilfe Aktionen eingeleitet werden können.

Ebenso wurde mit der Subkategorie *Makes negative comment* verfahren. Diese wurde aus der Aktion in die Hauptkategorie *Distributive Information* umgegliedert. Kodiert wurden mit dieser Subkategorie negative Bemerkungen über das Experiment, wahrgenommene Mängel der Experimentangabe, aber auch zum Ausdruck gebrachtes Misstrauen über das Experiment. Beispiel: „*Ich frage mich wo hier der Haken ist.*“

Auch Misstrauen gegenüber dem Verhandlungspartner wurde als *Negative comment* kodiert. Diese Aussagen konnten nicht als *Value Claiming* eingestuft werden, sondern haben informativen Charakter.

Unter der Hauptkategorie *Integrative Information* wurde die neue Subkategorie *Relationship-destroying/Off-task comment* eingeführt. Hierbei handelt es sich um eine Spiegelung der integrativen Subkategorie *Relationship-building/Off-task comment*, da es für als sinnvoll an-

gesehen wurde unter jeder Hauptkategorie der strategischen Orientierungen *integrativ* und *distributiv* dieselben Subkategorien mit ihren gegenläufigen Ausprägungen zu erfassen.

Während des parallel stattfindenden Prozesses der Unitisierung der restlichen Transkripte konnte durch die Kodierer bestätigt werden, dass Verhandlungspartner durchaus von dieser Subkategorie Gebrauch machen.

Der Verbleib der Subkategorie *Asks for substantiation* der Hauptkategorie *Distributive Information* wurde von allen Beteiligten als fraglich angesehen. Eine Kodierung von Analyseeinheiten durch diese Kategorie war selten und das Auftreten von Analyseeinheiten, die dieser Kategorie in einer integrativen Ausprägung zugeordnet werden könnten, wurde als unwahrscheinlich gesehen. Folglich wurde vereinbart, zu beobachten ob es notwendig ist diese Kategorie beizubehalten, und ob es Bedarf für eine entsprechende Subkategorie unter der Hauptkategorie *Integrative Information* gibt.

Kodierregeln

- Unterscheidung (1) *Relationship-destroying*/(2) *Refers to power/Uses pressure*:

- (1) *Ist eine Information die Person oder den anderen Verhandlungspartner betreffend.*
- (2) *Ist ein Argument das sich aus der Macht der Rolle, oder der Situation ergibt.*

Um Abgrenzungsschwierigkeiten zu vermeiden, wurde *Relationship-destroying/Off-task* comment von der als Aktion gewerteten Subkategorie *Refers to power/Uses pressure* durch den persönlichen Bezug auf den Verhandlungspartner definiert. Beispiel: *Intersessiert du dich denn für nichts?!*“

Im weiteren Verlauf wurde überlegt, die Kategorien *Makes fair/unfair offer/suggestion* möglicherweise noch weiter zu untergliedern. Da viele Teilnehmer sich auf 15 € (50%-Splitt) für jeden einigen, von Vertrauen sprechen oder Versprechen abgeben, wurde in Betracht gezogen eigene Subkategorien für *Offer/Suggestion Equal split/payoff*, *Offer/Suggestion Trust*, *Offer/Suggestion Better off* oder *Offer/Suggestion Promises* zu führen. Es war die Idee die Klassifizierungen *fair/unfair* feiner zu gliedern.

Es wurde gemeinsam beschlossen, diese Überlegungen doch nicht zu realisieren. Da die Aufgliederung sehr detailliert gewesen wäre, wären Abgrenzungsproblematiken zu befürchten gewesen. Die Absicht Vertrauen bzw. Misstrauen und Versprechen abzubilden wurde dennoch als erstrebenswert gesehen, denn ein faires Angebot, dass dem Verhandlungspartner die Hälfte oder auch mehr zuspricht setzt immer Vertrauen in den Verhandlungspartner voraus und wird durch ein solches Angebot signalisiert. In manchen Fällen wird Vertrauen vor der Abgabe eines solchen Angebots bewusst angesprochen, gemeinsam wurde beschlossen, die Nennung solcher Aussagen zu beobachten.

Durchgang 9 (E.K.)

In der folgenden Feedbackrunde war der Fokus gänzlich auf der Optimierung des Kodierschemas gerichtet. Die Kodierpraxis stammte bis zu diesem Zeitpunkt einzig aus der iterativen Entwicklung des Kodierschemas durch die ersten sechs Verhandlungen. Die Unitisierung der restlichen Transkripte durch die beiden Kodierer war abgeschlossen und die Kontrolle, inklusive Einigung über abweichende Einheitenbildung der ausgetauschten Transkripte, stand kurz vor ihrer Vollendung.

Bevor mit dem Kodieren dieser unitisierten Transkripte begonnen werden konnte, wurde über Vorschläge zur erneuten Anpassung des Kodierschemas diskutiert. Die Absicht war es zu vermeiden neue Verhandlungen zu kodieren, bevor die Entwicklung des Kodierschemas als abgeschlossen betrachtet werden konnte. Die Kodierer waren der Meinung, dass neue Verhandlungssituationen und das darin enthaltene Verhalten der Verhandlungsteilnehmer, ohne das Vertrauen in eine grundlegende Vollständigkeit des Kodierschemas, nicht abzubilden sind und sich der zeitliche Aufwand der Bearbeitung stark erhöhen würde.

Kodierschema Stand: 06.01.2012

Eine wichtige Überlegung war die Integration von Vertrauen bzw. Misstrauen und die Signalisierung von Vertrauenswürdigkeit bzw. keiner Vertrauenswürdigkeit doch in das Kodierschema aufzunehmen. Einige Verhandlungsteilnehmer, die die Rolle des Senders haben, äußern Bedenken ob sie ihrem Gegenüber vertrauen können. Sie sind sich bewusst, dass sie durch den Übertrag von Geld an den Receiver das Risiko eingehen, von diesem im Gegenzug nichts zu erhalten. Einige Verhandlungsteilnehmer sprechen ihr grundsätzliches Vertrauen oder ihre Vertrauenswürdigkeit an.

Eingeführt wurde die Kategorie *Integrative Information – Signals trust/trustworthiness*. Unter diese Kategorie fallen Aussagen in denen ein Verhandlungsteilnehmer die Information preisgibt, dass er seinem Gegenüber vertraut bzw. dass man ihm vertrauen könnte.

Für den gegenteiligen Fall wurde die Kategorie *Distributive Information – Signals distrust/No trustworthiness* eingeführt. Darunter fielen Andeutungen eines Verhandlungsteilnehmers, dass er das Gefühl hat dem Anderen nicht vertrauen zu können. Auch für Andeutungen für den Bedarf an Signalen, die Vertrauenswürdigkeit ausstrahlen, oder Aussagen, die einen Verhandlungsteilnehmer nicht vertrauenswürdig erscheinen lassen, fielen in diese Kategorie.

Eine weitere Vermutung war, dass Verhandlungsteilnehmer sich aus taktischen Gründen zeitliche Puffer herausholen. Ein Beispiel dafür sind Aussagen wie „*Warte mal!*“. In dieser gewonnen Zeit könnten sie die Möglichkeit haben, sich Ergebnisse durchzurechnen und Ideen zu entwickeln. Es wurde daher versucht die Kategorie *Gaining time* auf beiden Seiten der strategischen Funktion Information zu implementieren. Kombiniert wurde dies mit dem Zusatz *Better off*, der Analyseeinheiten betrifft durch den der Wunsch nach der Suche nach einer gemeinsamen Besserstellung zum Ausdruck gebracht wird. Die neu eingeführte Kategorie lautete *Integrative Information – Better off/Gaining time*.

Auch unter der Hauptkategorie *Distributive Information* wurde diese neue Subkategorie *Better off/Gaining time* ebenfalls eingeführt. Anzuwenden war sie für die Suche nach eigener Besserstellung. Für den distributiven Fall schien die Kombination aus dem Wunsch einer besseren Lösung und die Verschaffung von Zeit auch sinnvoller als auf der integrativen Seite.

Bestimmte überlegte Neuerungen wurden nicht automatisch in das Kodierschema übernommen. Zu diesem Zeitpunkt war man verunsichert, dass durch leichtfertige Anpassungen des Kodierschemas, die in arbeitsreichen Wiederholungen der Kodierungen der ersten sechs Verhandlungen entstandenen Strukturen zu zerstören. Die Durchsicht der Analyseeinheiten der ersten sechs Verhandlungen hinsichtlich der Anwendbarkeit der geplanten Änderungen schien allen Beteiligten als die beste Vorgehensweise.

Diese möglichen Änderungen umfassten folgende Sachverhalte:

- Einführung der Subkategorie *Asking for reciprocity*: „*Ich gebe dir nur dann was, wenn du mir was zurückgibst.*“

- Sollte die Kategorie *Refers to equality/Uses supportive argument* in die Kategorien *Refers to fairness or equality* und *Uses supportive argument* getrennt werden?

- Sollte die Kategorie *Refers to power/Uses pressure* in die Kategorien *Refers to power/Makes pressure* und *Uses a contra-argument* getrennt werden?

- Sollten Kommentare wie „*Ich glaube, wir haben es.*“ als Zufriedenheit mit dem Ergebnis erfasst werden oder fallen solche Kommentare unter *Positive Comments*?

Zur Überprüfung auf die sinnvolle Anwendbarkeit und Notwendigkeit der neu eingeführten Subkategorien wurde vereinbart, dass die Kodierer die ersten sechs Verhandlungen auf konkrete Anwendungsfälle prüfen und dies im nächsten Treffen berichten.

Durchgang 10 (E.K.)

In einer weiteren Feedbackrunde wurden erneut die ersten sechs Verhandlungen besprochen, welche unter Berücksichtigung des Kodierschemas des vorherigen Treffens kodiert wurden. Die Kodierer berichteten ihre Erfahrungen und Zufriedenheit mit der Letztversion des Schemas und konkludierten dieses mit Verbesserungsempfehlungen.

Kodierschema Stand: 25.01.2012

Ein zentraler Punkt der Besprechung war die notwendige Umgliederung von *Better off* in die Aktion. *Better off* sollte eigentlich benutzt werden, wenn ein abgegebenes Angebot oder ein Vorschlag ein für beide oder einen Verhandlungspartner besseres Ergebnis als das ursprüngliche Ergebnis bringen würde. Nach längerer Diskussion wurde beschlossen, dass *Better off* nicht eingeführt wird. Die Ansicht war, dass dies ohne Hervorhebung des am vorteilhaftesten 50-%-*Splitting* nicht aussagekräftig wäre.

Des Weiteren wurde besprochen, dass *Gaining time* nicht eingesetzt wird, der Nutzen dieser Kategorie wurde als zu gering betrachtet, da es nur sehr wenig Bedarf gegeben hätte. Eine Implementierung in der Hauptkategorie *Integrative Information* wäre ebenfalls nicht sinnvoll

gewesen. Diese Fälle wurden weiterhin durch die Kategorien *Joint processing* und *Individual processing* kodiert.

„Warte mal, rechnen wir noch mal.“ – *Joint processing*

„Ich möchte nochmals nachrechnen.“ – *Individual processing*

Die Subkategorien *Makes task-related comment* und *Asks task-related question* wurden zusammengefügt. Der Grund dafür war, dass die Unterscheidung zwischen Aussage und Frage für spätere Auswertungen als nicht relevant angesehen wurde. Die Trennung in zwei Subkategorien hatte bei der Kodierung zu Abgrenzungsproblemen geführt hatte. Dies konnte dadurch eliminiert werden.

Auch wurde beschlossen, dass die Subkategorie *Asks for substantiation* sowohl auf der integrativen als auch der distributiven Seite des Kodierschemas beibehalten werden, da eine spätere Zusammenlegung mit der Subkategorie *States/Asks preferences* immer noch möglich wäre und von den Kodierern bisher keine diesbezüglichen Abgrenzungsprobleme aufgezeigt wurden.

Kodierregeln

Bei der Verwendung der neu eingeführten Kategorie *Integrative Information – Signals trust/Trustworthiness* zeigten sich Abgrenzungsprobleme zur Kategorie *States/Asks preferences* ab, da speziell die Signalisierung von Vertrauenswürdigkeit als Präferenzäußerung gesehen werden kann. Um dem entgegenzuwirken, wurde die Abgrenzung beispielhaft angegeben:

Rolle	Gedankeneinheit	Kategorie
Receiver	Weil du kriegst dann von mir was zurück.	Integrative Information – Signals trust/Trustworthiness
Sender	Ja ...	Process Management – Neutral fragment
Receiver	Ja, sicher.	Integrative Information – Signals trust/Trustworthiness

Die restlichen noch nicht in das Kodierschema übernommenen angedachten Änderungen aus dem vorherigen Treffen wurden von den Kodierern als nicht relevant befunden und folglich nicht übernommen.

Auf Basis dieser Änderungen wurden die ersten sechs Verhandlungen erneut kodiert, eventuelle Anpassungen der Gedankeneinheiten wurden farblich markiert. Der Entwicklungsstand des Kodierschemas ließ es zu dass von jedem der beiden Kodierer zehn weitere, bereits unitisierte Verhandlungen kodiert werden.

Das Kodierschema wurde ab diesem Zeitpunkt als vollständig betrachtet. Daher wurde vom Projektleiter Cohens Kappa berechnet um die Interkoder-Reliabilität zu ermitteln. Das Kappa betrug 0,77 und sollte einen Wert größer 0,8 haben.

Wobei die Hauptkategorie *Integrative Information* die wenigste und *Process Management* die beste Übereinstimmung hatte.

Durchgang 11 (E.K.)

Die nächste Feedbackrunde hatte das Ziel Lösungen für die Hauptkategorie *Integrative Information* auszuarbeiten, da diese die wenigste Übereinstimmung hatte. Die Unterschiede ergaben sich durch verschiedene Sichtweisen der Kodierer. Ein Kodierer sah gewisse Analyseeinheiten eher als *Integrative Information – Joint processing* und der Andere eher als *Integrative Action – Refers to equality/Uses supportive argument*. Ebenso verhielt es sich zwischen den Kategorien *Integrative Information – Signals trust/Trustworthiness* und *Integrative Action – Refers to equality/Uses supportive argument*.

Daher wurde eine grundlegende Regel aufgestellt. Folgen Angeboten und Vorschlägen Aussagen, welche die Durchsetzung dieser Angebote und Vorschläge betreffen und unterstützen, so sollen diese ebenfalls als Aktion und nicht als Information eingestuft werden. Solche Aussagen sollten als Argumente gesehen werden. Aussagen die die Versicherung der Vertrauenswürdigkeit betreffen wurden allerdings *Integrative Information – Signals trust/Trustworthiness* kodiert.

Der folgende Ausschnitt gibt ein Beispiel für das Verhalten der Verhandlenden bei der Lösungsübereinkunft wieder, die letzte Aussage des Senders ist nicht als Information in Form einer Präferenzangabe, oder eines Kommentars zum gemeinsamen Ergebnis zu sehen. Sie stellt ein Argument für den ausgearbeiteten Lösungsweg dar:

Rolle	Gedankeneinheit	Kategorie
Sender	Also, wart' einmal ... Der Spieler Grün hat folgenden Betrag erhalten: 10.	Integrative Action – Makes fair offer
Receiver	Passt.	Integrative Action – Agrees to offer
Sender	Das Dreifache des Betrages vom Spieler ist folgender Betrag: 30.	Integrative Information – Joint processing
Receiver	Genau.	Process Management – Neutral fragment
Sender	Spieler überträgt den folgenden Betrag an Spieler Rot: 15.	Integrative Action – Makes fair suggestion
Receiver	Genau. Gut.	Integrative Action – Agrees to suggestion
Sender	Ich glaub' das wärs dann eigentlich.	Distributive Information – Makes task-related comment
Receiver	Ja, ich suche nach ... keine Ahnung, nach einer Falle oder irgendwas. Aber ist schon so. Oder?	Distributive Information – Signals distrust/No trustworthiness
Sender	Ja. So ist die optimale Lösung für uns beide.	Integrative Action – Refers to equality/Uses supportive argument

Ein Beispiel für den Ausdruck von Vertrauen oder Vertrauenswürdigkeit kann im folgenden Beispiel durch die Aussage des Receivers: „*Weil du kriegst dann von mir was zurück.*“, gesehen werden:

Rolle	Gedankeneinheit	Kategorie
Sender	Oder? Ich geb' dir einfach die ganzen zehn Euro.	Integrative Action – Makes fair offer
Receiver	Ja, das müsste ja auch gehen.	Distributive Information – Makes task-related comment
Receiver	Weil du kriegst dann von mir was zurück.	Integrative Information – Signals trust/Trustworthiness
Sender	Ja ...	Process Management – Neutral fragment
Receiver	Wenn du mir die ganzen zehn Euro gibst, sind es 30. Weil mal drei ...	Distributive Information – Individual processing
Sender	Und das teilen wirs uns ...	Integrative Action – Makes fair suggestion
Receiver	Und das teilen wir uns.	Integrative Action – Agrees to suggestion

4.2.5 Fünfte Phase – Kodierung (E.K.)

Für die endgültige Kodierung der restlichen Verhandlungen wurden diese auf die beiden Kodierer aufgeteilt. Jeder der beiden Kodierer kopierte seine bearbeiteten Verhandlungen in seine personalisierte Exceldatei entweder *Masterfile_Coding_Kodierer_1* oder *Masterfile_Coding_Kodierer_2*, und trug die bearbeiteten Verhandlungen in einen Statusreport ein. Diese Masterfiles wurden ausgetauscht und erneut, unter Verbergung der Kodierungen des anderen Kodierers, nochmals kodiert. Diese vollständig doppelt bearbeiteten Verhandlungen wurden in die Exceldatei *Masterfile_Coding_TGN* kopiert, in dem die *Intercoder consistency matrix* und das Cohens Kappa automatisch berechnet wurden.

Nach Übertrag aller doppelt kodierter Verhandlungen in das *Masterfile_Coding_TGN* ergab sich ein Cohen's Kappa von 0,89.

In Abbildung 14 ist die Interkoder-Konsistenzmatrix zu sehen.

Coder 1 / Coder 2	Integrative Information_1	Integrative Action_1	Distributive Information_1	Distributive Action_1	Process Management_1	Total	Proportion
Integrative Information_2	1352	56	87	9	27	1531	0,2117566
Integrative Action_2	83	1040	13	12	7	1155	0,159751
Distributive Information_2	100	25	2106	30	34	2295	0,3174274
Distributive Action_2	20	27	37	445	0	529	0,0731674
Process Management_2	18	4	25	2	1671	1720	0,2378976
Total	1573	1152	2268	498	1739	TOTALSUM: 7230	
Proportion	0,22	0,16	0,31	0,07	0,24		
Agreement	0,77	0,82	0,86	0,77	0,94		

Abb. 14 Interkoder-Konsistenzmatrix

Die Spalten zeigen die Kodierungen von Kodierer 1 und die Zeilen die Kodierungen von Kodierer 2. In der Zeile Agreement werden die Übereinstimmungen der beiden Kodierer für alle Hauptkategorien angezeigt. Dadurch lässt sich sehen, in welchen Hauptkategorien es die beste Übereinstimmung gibt und in welchen Hauptkategorien es zu größeren Abweichungen und unterschiedlichen Interpretationen der Daten kommt.³⁸⁵

Abbildung 15 zeigt das letzte Kodierschema, erweitert um die Werte der Berechnung von Cohens Kappa für die einzelnen Hauptkategorien. Dieses Kodierschema unterscheidet sich vom Kodierschema des 25.01.2012 nur durch nachträgliche die Zusammenführung der Subkategorie *Integrative Information – Asks for substantiation* mit Subkategorie *Integrative Information – States/Asks preference*. Ebenso wurde die Subkategorie *Distributive Information – Asks for substantiation* mit der Subkategorie *Distributive Information – States/Asks preference* zusammengelegt. Dies geschah aufgrund der niedrigen Zahl an Nennungen.

³⁸⁵ Vgl. Srnka/Köszegi (2007), S. 38-39

Main categories ($K = .89$)	Sub-categories
Integrative Information = Takes other into account ($K = .85$)	States/Asks preferences (Tactical behavior)
	Signals trust/trustworthiness (Tactical behavior)
	Joint processing (Tactical behavior)
	Relationship building (Private communication)
	Makes positive comment (Affective behavior)
Integrative Action = Value Creating ($K = .90$)	Makes fair offer $\geq 50\%$ splitting (Substantive behavior)
	Makes fair suggestion (Substantive behavior)
	Agrees to offer (Substantive behavior)
	Agrees to suggestion (Substantive behavior)
	Refers to equality/Uses supportive argument (Persuasive behavior)
Distributive Information = Refers to task and self-interest ($K = .92$)	States/Asks preferences (Tactical behavior)
	Signals distrust/no trustworthiness (Tactical behavior)
	Makes task-related comment (Task-oriented behavior)
	Individual processing (Tactical behavior)
	Makes negative comment (Affective behavior)
Distributive Action = Value Claiming ($K = .89$)	Makes unfair offer $\leq 50\%$ splitting (Substantive behavior)
	Makes unfair suggestion (Substantive behavior)
	Disagrees to offer (Substantive behavior)
	Disagrees to suggestion (Substantive behavior)
	Refers to power/Uses supportive argument (Persuasive behavior)
Process Management = Procedural Facilitating ($K = .96$)	Administration-related (Procedural communication)
	Neutral fragment (Procedural communication)

Abb. 15 Finales Kodierschema mit Cohens Kappas

Da alle Werte für Cohens Kappa größer als 80 % waren, konnte davon ausgegangen werden, dass die Daten durch das entwickelte Kodierschema adäquat abgebildet werden können.

Die unterschiedlich kodierten Analyseeinheiten wurden von den Kodierern gemeinsam besprochen. Aus dem daraus entstandenen gegenseitigen Verständnis für die Sichtweise des Anderen wurde für jede abweichend kodierte Analyseeinheit die endgültige Kodierung erarbeitet und angepasst. Dadurch ergab sich am Ende für alle Analyseeinheiten eine Übereinstimmung von 100 %, womit das finale Kodieren beendet war.

Die untenstehenden Beispiele stammen aus der ersten Verhandlung, die vom Projektleiter für die Veranschaulichung der Teilung in Analyseeinheiten, als auch zur beispielhaften Kodierung ausgewählt wurde. Diese Beispiele geben Sequenzen wieder, die häufig in ähnlicher

Form in den Verhandlungen vorgefunden wurden. In der Spalte *Kategorie* ist die endgültige Kodierung dieser Sequenzen ersichtlich.

Rolle	Gedankeneinheit	Kategorie
Sender	Räuspern) Also, eigentlich ist es eine Rechenaufgabe. Oder?	Distributive Information – Makes task-related comment
Receiver	Ja, ja. Das ist eigentlich ... Ich überleg' nur gerade, wenn wir beide sozusagen ... hm, wie wir beide am meisten auskriegen (lacht).	Integrative Information – States/Asks preferences
Sender	Ja, stimmt.	Process Management – Neutral fragment
Receiver	Das ist ...	Process Management – Neutral fragment
Sender	Mh (zustimmend).	Process Management – Neutral fragment
Receiver	Hm. Ja ...	Process Management – Neutral fragment
Sender	Also, eigentlich. Wenn ich dir 9 Euro 50 gib', verdreifacht er des ...	Integrative Action – Makes fair offer
Receiver	Genau.	Process Management – Neutral fragment
Sender	Dann hama ... 28, 50 oder so.	Integrative Information – Joint processing
Receiver	9 Euro 50 mal drei (lacht).	Integrative Information – Joint processing
Sender	Und dann teilen wir uns einfach die 28, 50.	Integrative Action – Makes fair suggestion
Sender	Und bei mir halt, minus einem Euro, weil ich den einen Euro ... Nein 50 Cent.	Integrative Action – Makes fair suggestion
Sender	Nein, rechne ma nochmal. Oder?	Integrative Information – Joint processing

Rolle	Gedankeneinheit	Kategorie
Sender	Also, ich gib' dir jetzt einmal 9,50.	Integrative Action – Makes fair offer
Receiver	Genau. Mal drei. Sind 28,50.	Integrative Information – Joint processing
Sender	Mh (zustimmend).	Process Management – Neutral fragment

Rolle	Gedankeneinheit	Kategorie
Sender	Oder? Ich geb' dir einfach die ganzen zehn Euro.	Integrative Action – Makes fair offer
Receiver	Ja, das müsste ja auch gehen.	Distributive Information – Makes task-related comment
Receiver	Weil du kriegst dann von mir was zurück.	Integrative Information – Signals trust/Trustworthiness
Sender	Ja ...	Process Management – Neutral fragment
Receiver	Wenn du mir die ganzen zehn Euro gibst, sind es 30. Weil mal drei ...	Distributive Information – Individual processing
Sender	Und das teilen wirs uns ...	Integrative Action – Makes fair suggestion
Receiver	Und das teilen wir uns.	Integrative Action – Agrees to suggestion

Rolle	Gedankeneinheit	Kategorie
Sender	Ja, perfekt haben wir beide 15.	Integrative Action – Refers to equality/Uses supportive argument
Receiver	Genau. Dann haben wir beide 15 und steigen beide am besten aus. Hahaha (lacht).	Integrative Action – Refers to equality/Uses supportive argument
Sender	(Lacht). Okay, dann hammas eigentlich. Oder?	Distributive Information – Makes task-related comment
Receiver	Ja, ich glaub' auch.	Distributive Information – Makes task-related comment
Sender	Aber wir müssen es da eintragen.	Process Management – Administration-related
Sender	Der Spieler Rot überträgt den folgenden Betrag an Spieler Grün 30.	Integrative Action – Makes fair offer
Receiver	Na, zehn.	Integrative Action – Makes fair suggestion
Receiver	Weil du kannst ja nur zwischen null und zehn setzten. Genau.	Distributive Information – Makes task-related comment
Sender	Genau. Der Spieler Grün hat ...	Process Management- Neutral fragment
Sender	Experiment Id. Okay.	Process Management – Administration-related
Receiver	Ah, okay. Das war das mit dieser Emailadresse. Die Id.	Process Management – Administration-related
Sender	Ahso. Ahso. Das Dreifache des Betrages ist folgender Betrag: 30 (Schreibt).	Integrative Information – Joint processing
Sender	Der Spieler Grün beträgt den folgenden Betrag an Spieler Rot: 15.	Integrative Action – Makes fair suggestion
Receiver	15. Ja, klar.	Integrative Action – Agrees to suggestion

5. Datenauswertung (E.K., L.B.)

5.1. Einleitung (L.B.)

Nach der abgeschlossenen Kodierung aller Kodiereinheiten nach dem Kodierschema wurden die Daten in SPSS eingegeben und zur abschließenden Phase der Inhaltsanalyse bereitgestellt – zu der quantitativen Auswertung. Natürlich muss diese Auswertung durch eine verbale (und somit qualitative) Beschreibung und Erklärung begleitet werden. Die Zusammenfassung und die Interpretation der quantitativen Ergebnisse ist der Gegenstand des vorliegenden Kapitels.

Das Kapitel ist folgendermaßen gegliedert: zuerst wird eine allgemeine Übersicht der bearbeiteten Daten dargestellt, wo die Anteile der Anwendung der integrativen und der distributiven Strategie und die Anteile der Anwendung einzelner Hauptkategorien und ihrer Subkategorien im Allgemeinen untersucht werden. In weiterer Folge wird die Anwendung der unterschiedlichen Verhandlungsstrategien und die Anwendung der unterschiedlichen strategischen Orientation und der strategischen Funktion, bezogen auf die Rolle (Sender oder Receiver), auf die soziale Orientierung (prosozial orientiert oder selbstbezogen), auf die Kombination von Rolle und sozialer Orientierung untersucht, auf die dyadischen Gruppensettings, sowie auf die Muttersprache (gleiche oder unterschiedliche Muttersprache der Verhandlungspartner).

Es wurden deskriptive Statistiken der untersuchten Variablen durchgeführt, bei Vergleichen wurden die Differenzen der Mittelwerte auf ihre Signifikanz mittels t-Tests untersucht.

Ausgewertet wurden die Ergebnisse von insgesamt 164 Verhandlungspartnern, d.h. 82 Dyaden. Die gesamte Anzahl an Analyseeinheiten war 7425, was im Durchschnitt 45 Analyseeinheiten pro Person darstellt. Der Median liegt bei 41 Analyseeinheiten pro Individuum, mit Minimum von 9 und Maximum von 147 Analyseeinheiten (siehe Abbildung 16).

Die Verhandlungszeit für alle Dyaden war 15 Minuten, wobei die Verhandlung auch früher abgeschlossen werden konnte. Man muss aber bedenken, dass die Analyseeinheiten unterschiedlich lang sein können. Wie im Kapitel 4.2.3 beschrieben, wurden die Analyseeinheiten als Gedankengänge definiert, die unterschiedlich lang sein können – von einzelnen Wörtern

bis zu z.B. zwei Sätzen. Aus der gegebenen Anzahl der Analyseeinheiten kann man also sehen, wieviele Gedankeneinheiten geäußert wurden.

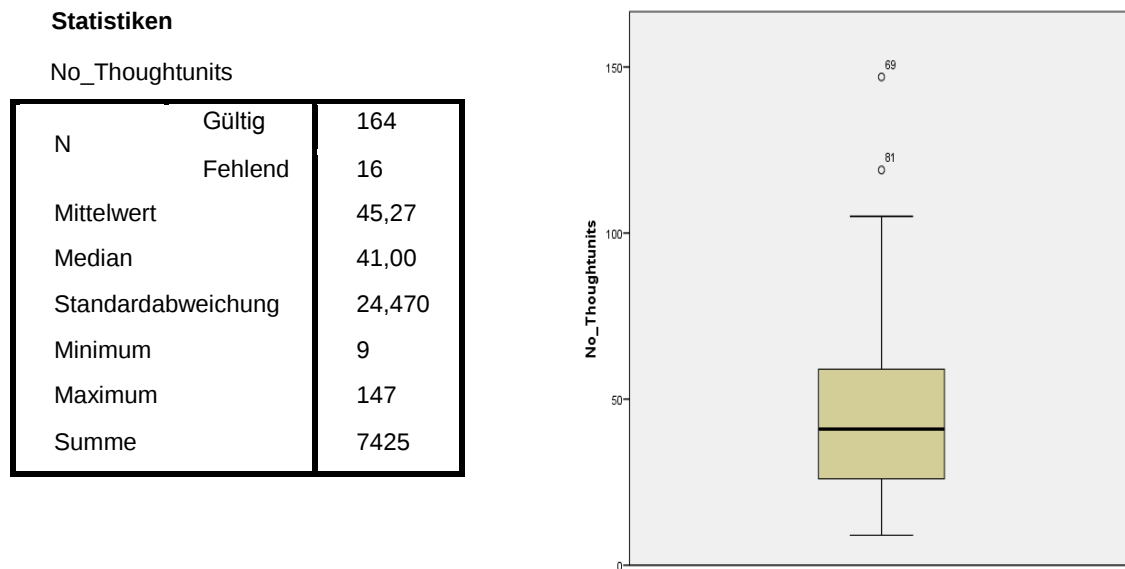


Abb. 16 Statistiken zur gesamten Anzahl der Gedankeneinheiten

5.1.1. Allgemeine Übersicht (L.B.)

5.1.1.1 Superkategorien

Nach Zusammenziehen der Hauptkategorien *Integrative Information* und *Integrative Action* sowie der Hauptkategorien *Distributive Information* und *Distributive Action* ergibt sich das Resultat, dass die integrative Verhandlungsstrategie, gemessen nach dem ganzen Datenset, gleich oft angewandt wurde als die distributive Verhandlungsstrategie. Beim Vergleich der absoluten Anzahl dieser zwei Strategien wird ersichtlich, dass die zwei Verhandlungsstrategien in einem ausgeglichenen Verhältnis 1:1 angewandt werden. Die integrative Verhandlungsstrategie bildet insgesamt 37,46 % und die distributive Verhandlungsstrategie 37,45 % der Analyseeinheiten. Der Rest (25,09 %) wird durch das *Process Management* vertreten (siehe auch in Abbildung 17).

5.1.1.2 Hauptkategorien

Im folgenden Kapitel wird ersichtlich, in welchem Verhältnis die Anwendung der einzelnen Hauptkategorien steht. Die Prozente wurden aus Anzahl der Anwendung der jeweiligen Kategorie durch Summe aller Analyseeinheiten berechnet.

Wie aus der Abbildung 17 ersichtlich, ein Viertel (25,09 %) der gesamten Kommunikation wird durch *Process Management* vertreten. Interessant ist zu sehen, dass die strategische Funktion Information etwas mehr als die Hälfte (51,85 %) der gesamten Analyseeinheiten darstellt und die strategische Funktion Action nur etwas weniger als ein Viertel (23,06 %).

Weingart et al. erwähnen, in der Forschung wurde die Relevanz des Informationsaustausches für Schaffung einer Basis für Value Creating demonstriert.³⁸⁶ Die Ergebnisse des Verhandlungsexperiments zeigen, dass die Funktion Information sowie das *Process Management* einen wesentlichen Anteil der Kommunikation bilden.

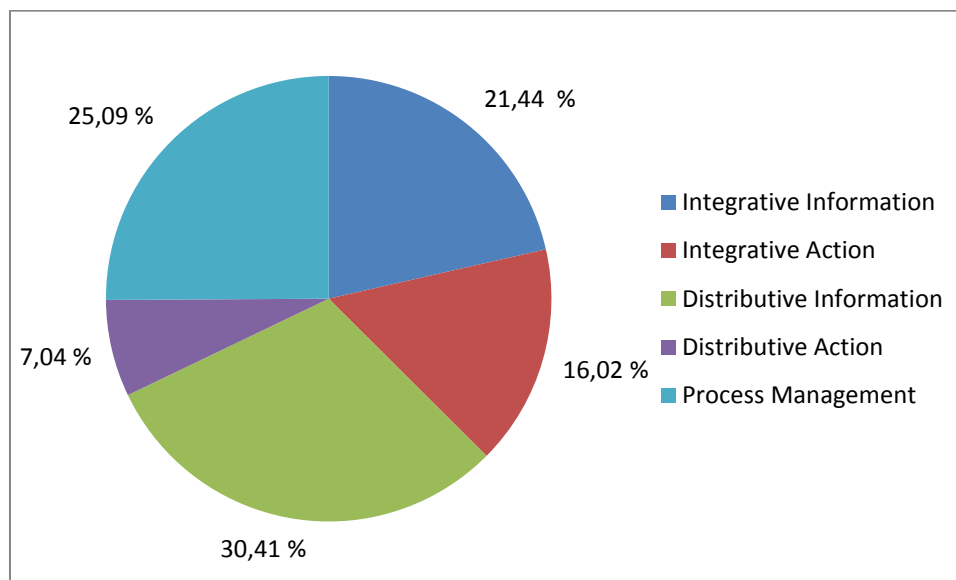


Abb. 17 Anwendung der Verhandlungsstrategien - Hauptkategorien

5.1.1.3 Subkategorien

Im folgenden Kapitel wird eine Übersicht des Gebrauchs der einzelnen Subkategorien dargestellt bzw. wie viele Gedankeneinheiten im Rahmen der einzelnen Hauptkategorien zu welcher Subkategorie eingeordnet wurden.

³⁸⁶ Weingart et al. (2007), S. 999

Wie aus der Abbildung 18 ersichtlich, den dominanten Anteil an Summe aller Gedankeneinheiten in der Hauptkategorie *Integrative Information* stellt die Subkategorie *Joint processing* mit dem Anteil von 51,07 % dar. Dieses Ergebnis lässt die Vermutung entstehen, dass eine gemeinschaftliche Entwicklung von Ideen und Lösungsvarianten einen wichtigen Teil der gegenseitigen Kommunikation im Rahmen der Lösungsfindung darstellt. Gleich danach folgt die Subkategorie *States/Asks preferences* mit 22,65 % – ebenfalls ein Grundstein der integrativen Lösungsfindung, wobei eigene Interessen und Prioritäten unter Rücksichtnahme des anderen, sowie die Prioritäten des Verhandlungspartners geäußert werden. Mit 12,55 % ist die Subkategorie *Relationship building/Off-task comment* (positive Kommentare, die über die Verhandlung hinausgehen) vertreten und *Signals trust/Trustworthiness* (Signale des Vertrauens oder der eigenen Vertrauenswürdigkeit) mit 8,72 %.

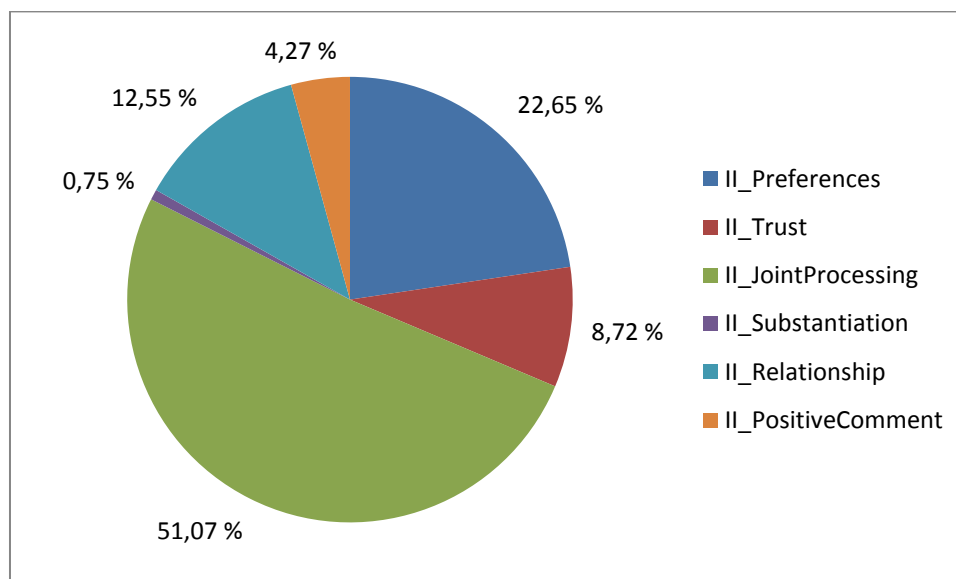


Abb. 18 Detaillierte Ansicht – Subkategorien von *Integrative Information*

Im Rahmen der Hauptkategorie *Integrative Action* werden in der Abbildung 19 folgende Ergebnisse veranschaulicht: mehr als ein Drittel, 35,43 % der Gedankeneinheiten dieser Hauptkategorie wurde der Subkategorie *Makes fair offer* (Vorschlag, bei dem dem Verhandlungspartner 50 % oder mehr der Geldeinheiten angeboten wird) zugeordnet. Interessant ist, dass mit Anteil von 28,72 % der Gedankeneinheiten der Subkategorie *Refers to equality/Uses supportive argument* zugeordnet wurde. Dies lässt die Vermutung entstehen, dass sehr oft ein fairer Vorschlag mit einem Argument, der auf die Vorteilhaftigkeit der vorgeschlagenen Lö-

sung hinweist, begleitet wird. Interessant ist, dass mit 22,5 % die Subkategorie *Makes fair suggestion* vertreten wird. Dies ist ebenfalls eine Variante des Vorschlags, der aber von dem nicht entscheidungsberechtigten Verhandlungspartner kommt. Anteile der Subkategorien *Agrees to offer* und *Agrees to suggestion* (Zusagen zu den Angeboten oder Vorschlägen) sind je ungefähr 6,5 %. Insgesamt kann man also sagen, dass die integrativen Angebote und Vorschläge und die zugehörigen Argumente mit den positiven Antworten auf alle Angebote und Vorschläge (sowohl auf die unfairen) ungefähr im Verhältnis 7:1 vorkommen. Dies kann dadurch gegeben sein, dass bis zu einer Einigung kommt, müssen mehrere Angebote vorgeschlagen werden. Es wurde ebenfalls bemerkt, dass viele Einigungen konkludent zustande gekommen sind und nur schriftlich eingegeben wurden.

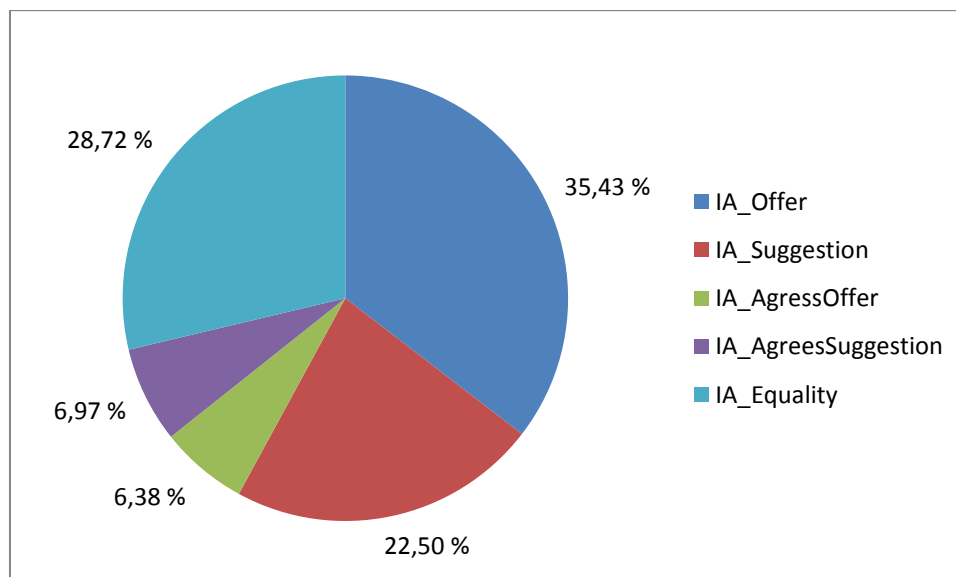


Abb. 19 Detaillierte Ansicht – Subkategorien von *Integrative Action*

Im Rahmen der Hauptkategorie *Distributive Information* wird fast die Hälfte, 48,61 % der Gedankeneinheiten durch die Subkategorie *Makes task-related comment* vertreten (siehe Abbildung 20). Insbesondere in der einleitenden Phase der Verhandlungen wurde oft die Debatte über Auslegung der Experimentanweisung geführt, sowie später im Laufe der Verhandlung wurde diskutiert, ob die Anweisung diejenige Vorgehensweise oder Lösungsansatz zulässt. Mehr als ein Viertel, 27,64 % der Gedankeneinheiten wurde in die Subkategorie *Individual processing* kategorisiert. Bevor ein Angebot oder Vorschlag gemacht wird, wird oft der Lösungsansatz von dem Spieler für sich selber berechnet und seine Auswirkungen auf die eigene

Person geschildert. 8,09 % der Gedankeneinheiten stellt die Äußerung der eigenen Präferenzen des Verhandlungspartners dar, die unvorteilhaft für den Gegenüber sind, d.h. die distributive Subkategorie *States/Asks preferences*. Bemerkenswert ist der relativ niedrige Anteil der Subkategorie *Signals distrust/No trustworthiness* (Signale des Misstrauens oder der eigenen Unvertrauenswürdigkeit), mit 6,77 %. Die negativen Kommentare und Aussagen mit einer explizit negativen Auswirkung auf das gegenseitige Verhältnis der Verhandlungspartner wird mit einem Anteil von 4,2 % vertreten (*Makes negative comment* und *Relationship-destroying/Off-task comment*).

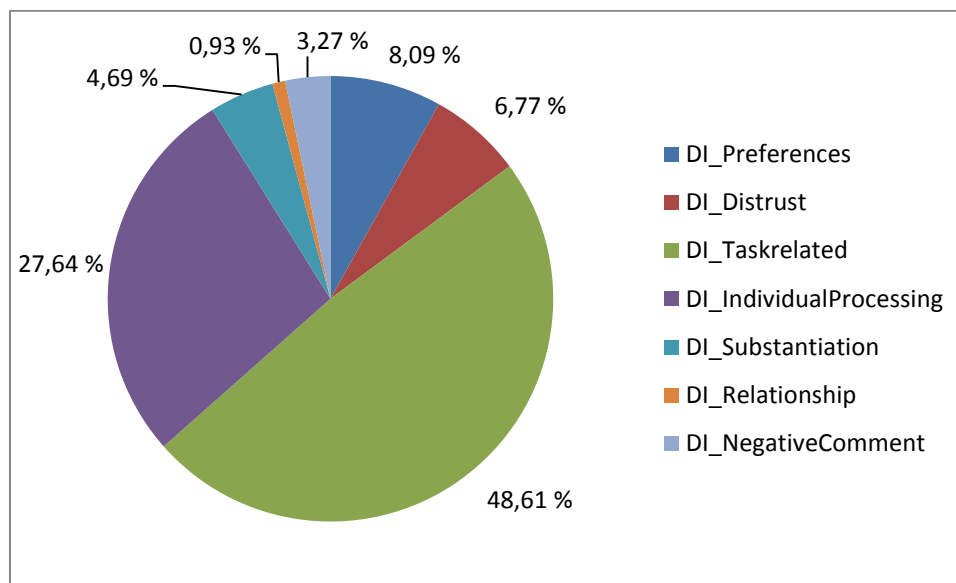


Abb. 20 Detaillierte Ansicht – Subkategorien von *Distributive Information*

Der Vergleich der Verteilung aller Gedankeneinheiten im Rahmen der Hauptkategorie *Distributive Action* liefert ein interessantes Ergebnis, wie auch in der Abbildung 21 ersichtlich. 60,61 % aller Gedankeneinheiten der Hauptkategorie wurden in die Subkategorie *Refers to power/Uses pressure* kategorisiert, was fast doppelt so viel ist, wie die integrative Subkategorie *Refers to equality/Uses supportive argument*. Die Demonstration eigener Machtposition, Ausübung von Druck und die Nennung von Argumenten gegen ein Angebot oder Vorschlag, die auf das individuelle Ergebnis ausgerichtet sind, scheint ein wesentlicher Teil der distributiven Strategie von *Value Claiming* zu sein. Mehr als ein Drittel, 32,13 % der Gedankeneinheiten wurde als unfaires Angebot oder Vorschlag kategorisiert (*Makes unfair offer* und *Makes unfair suggestion*). Das explizite Ablehnen von Angeboten und Vorschlägen wird le-

diglich mit dem Anteil von 7,27 % vertreten (*Disagrees to offer* und *Disagrees to suggestion*). Ein möglicher Grund für die relativ niedrige Zahl kann die Tatsache sein, dass auf Angebote oft mit einem Gegenangebot geantwortet wird, anstatt diesen explizit abzulehnen.

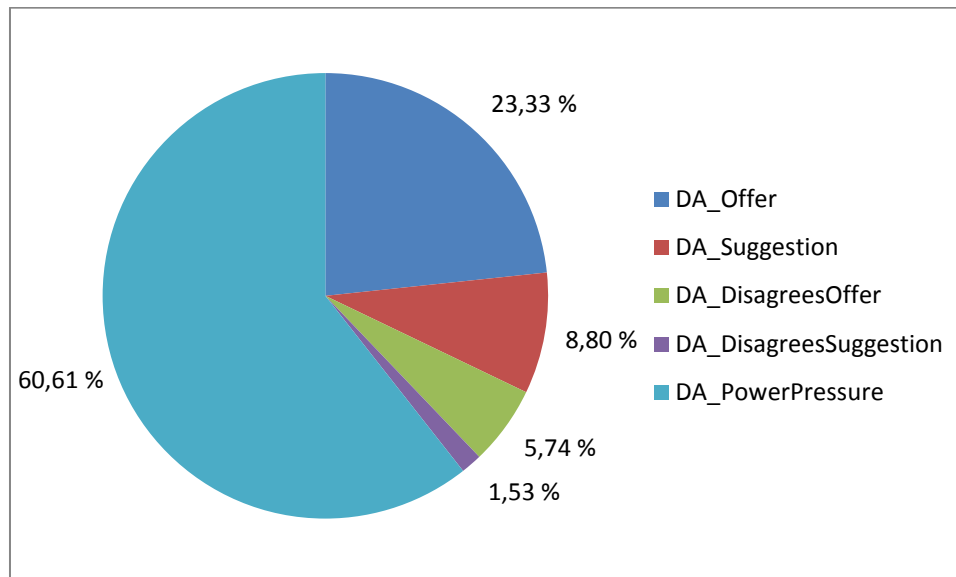


Abb. 21 Detaillierte Ansicht – Subkategorien von *Distributive Action*

Im Rahmen der Hauptkategorie *Process Management* wurde sogar 76,89 % der Gedanken-einheiten als *Neutral fragment* kategorisiert (siehe in Abbildung 22). Dies ergibt sich aus dem natürlichen Verlauf der Sprache und der Kommunikation – es werden oft Füllwörter benutzt, bzw. unvollständige Aussagen geäußert. Der restliche Teil von 23,11 % setzt sich aus den Subkategorien *Administration-related* und *Time management* zusammen.

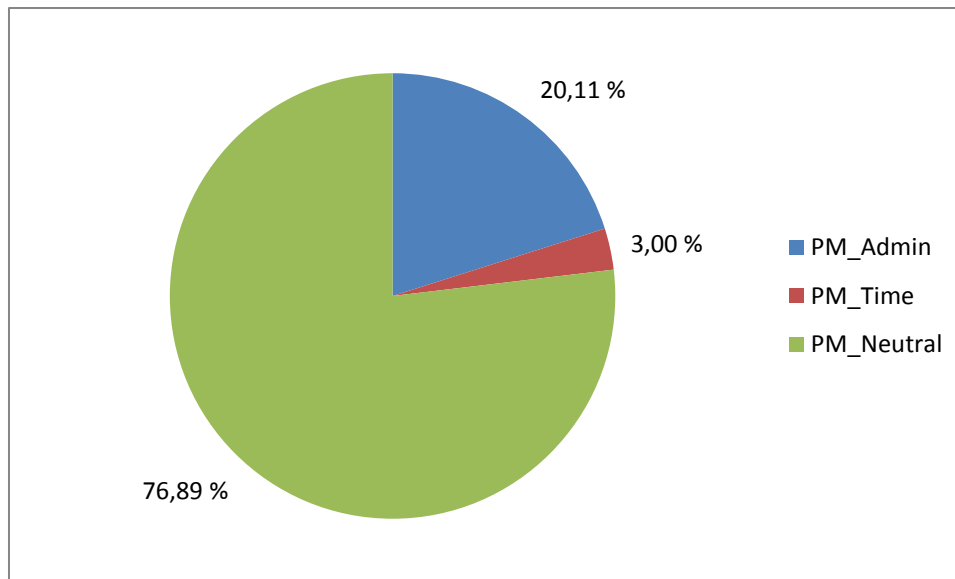


Abb. 22 Detaillierte Ansicht – Subkategorien von *Process Management*

5.2. Betrachtung der Kommunikation gemäß Rolle, sozialer Orientierung und Gruppenkomposition (E.K.)

In weiterer Folge wird der Einfluss verschiedener Variablen auf die Kommunikation der Experimentteilnehmer untersucht. Ziel ist es zulässige Erkenntnisse über den Kommunikationsinhalt der Teilnehmer treffen zu können.

Als Ausgangspunkt dieser Untersuchung dienen die Betrachtung der Kommunikation der beiden Rollen Sender und Receiver und auch die Betrachtung der Kommunikation der prosozial orientierten und selbstbezogenen orientierten Experimentteilnehmer.

Darauf aufbauend folgt die explorative Betrachtung des Kommunikationsinhalts unter der Kombination der Rolle der Experimentteilnehmer mit ihrer sozialen Orientierung. Konkludiert wird die Analyse mit der Untersuchung der Kommunikation auf Gruppenebene.

Unter jeder dieser drei Konstellationen erfolgt die Untersuchung, wie auch bei der allgemeinen Übersicht, als allererstes auf Ebene der integrativen und distributiven Verhandlungsstrategien und der Hauptkategorien. Die Superkategorien umfassen sämtliche Subkategorien der beiden strategischen Funktionen, bzw. Hauptkategorien *Information* und *Action*. Die

Hauptkategorien umfassen die *Integrative Information*, *Integrative Action*, *Distributive Information* und *Distributive Action*, sowie der Hauptkategorie *Process Management*.

Durch das Testen der eventuellen vermuteten Unterschiede im Kommunikationsverhalten mittels t-Test werden Rückschlüsse auf dieses Verhalten der Experimentteilnehmer gemäß ihrer Rolle und ihrer sozialen Orientierung getroffen. Auch die Kombinationen aus Rolle und sozialer Orientierung, sowie die aus diesen Kombinationen resultierenden Gruppenzusammensetzungen werden untersucht.

Dabei ergibt sich, dass durch die Betrachtung auf Ebene der integrativen und distributiven Verhandlungsstrategien und der Hauptkategorien nur bedingt Unterschiede in der Kommunikation aufgezeigt werden können.

Aus diesem Grund folgt die Betrachtung auf einer weiteren Ebene. Diese Ebene umfasst die, den einzelnen Hauptkategorien untergeordneten, Subkategorien. Durch diese Betrachtung können die Unterschiede sehr gut abgebildet werden und das Nachvollziehen dieser Unterschiede wird erleichtert.

5.2.1. Betrachtung der Kommunikation der Rollen Sender und Receiver

Zuerst erfolgt die Betrachtung von Unterschieden des Kommunikationsinhalts zwischen den Rollen Sender und Receiver. Das Sample umfasst 164 Personen, somit 82 Sender und 82 Receiver.

5.2.1.1 Rolle: Superkategorien und Hauptkategorien

Um einen Überblick über die Verteilung der Variablen zu erhalten, wurde die graphische Darstellung mittels Boxplots gewählt (siehe Abbildung 23).

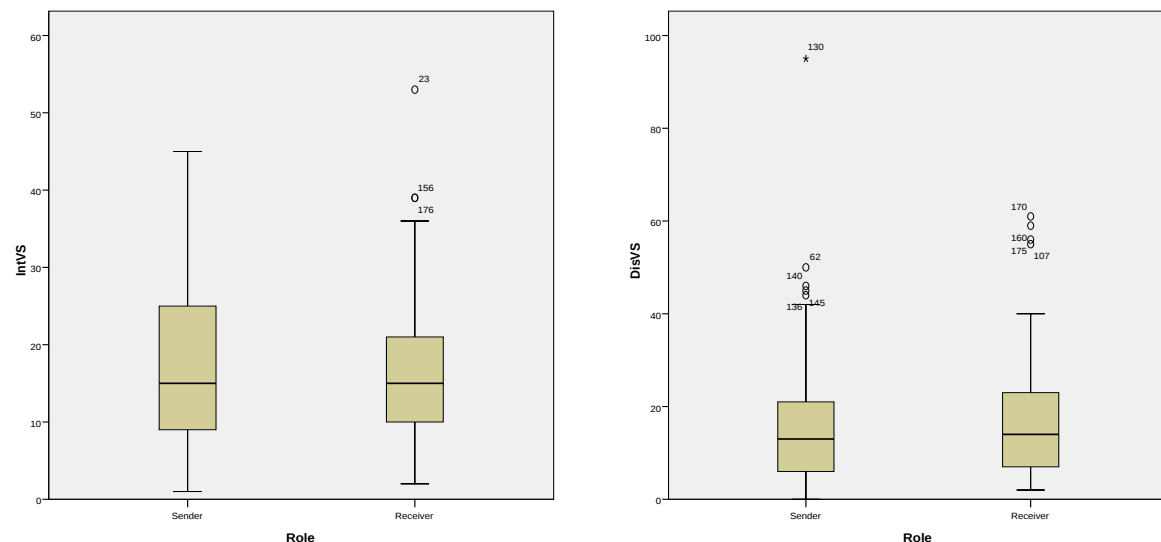


Abb. 23 Boxplots Superkategorien nach Rolle

Generell zeigt die Box den Bereich in dem 50 % der Daten liegen. Die waagrechte Linie innerhalb der Box zeigt den Median, also jene Zahl, die genau an mittlerer Stelle steht, wenn die Werte einer Variable nach der Größe sortiert werden. Die obere und untere Klammer repräsentieren den größten bzw. kleinsten Wert, der kein Ausreißer ist.³⁸⁷

In der linken Hälfte der Abbildung 23 wird die Variable integrative Verhandlungsstrategie für die Rollen Sender und Receiver dargestellt. Wie zu sehen ist, lassen die Boxplots keinen Unterschied zwischen Sender und Receiver in der Verwendung der integrativen Verhandlungsstrategie erkennen. Was zu dem Schluss führt, dass die Rollen Sender (Mittelwert: 17,33) und Receiver (16,55) in sehr ähnlichem Ausmaß die integrative Verhandlungsstrategie anwenden. Der Unterschied zwischen den Mittelwerten ist nicht signifikant (t-Wert: 0,51; df: 162; p-Wert: 0,61).

In der rechten Hälfte der Abbildung 1 ist die Verteilung der Anwendung distributiver Verhandlungsstrategien durch die Sender und Receiver zu sehen. Auch hier zeigt sich, dass sich

³⁸⁷ Vgl. Martens (2003), S. 51 und 97

Sender (Mittelwert: 16,57) und Receiver (Mittelwert: 17,33) in der Anwendung von distributiven Verhandlungsstrategien nicht unterscheiden (t-Wert: -0,34; df: 162; p-Wert: 0,73).³⁸⁸

Es folgt die vergleichende Betrachtung der Kommunikation von Sendern und Receivern auf der Ebene der Hauptkategorien *Integrative Information*, *Integrative Action*, *Distributive Information*, *Distributive Action* und *Process Management*.

Die Daten zeigen, dass Sender (Mittelwert: 10,12) häufiger die Hauptkategorie *Integrative Information* anwenden als die Receiver (Mittelwert: 9,26). Es handelt sich dabei aber um keinen signifikanten Unterschied im Gebrauch (t-Wert: 0,79; df: 162; p-Wert: 0,73).

Auch bei der Verwendung der Hauptkategorie *Integrative Action* gibt es keinen signifikanten Unterschied zwischen den Sendern und Receivern (Mittelwert der Sender: 7,21; Mittelwert der Receiver: 7,29; t-Wert: -0,12; df: 162; p-Wert: 0,90).

Gleiches konnte für die Hauptkategorien *Distributive Information* (Mittelwert der Sender: 13,05; Mittelwert der Receiver: 14,48; t-Wert: 0,92; df: 162; p-Wert: 0,36) und *Distributive Action* (Mittelwert der Sender: 3,52; Mittelwert der Receiver: 2,85; t-Wert: 0,63; df: 162; p-Wert: 0,53) festgestellt werden.

Auch die Verwendung der Hauptkategorie *Process Management* weist keinen Unterschied zwischen Sendern (Mittelwert: 11,20) und Receivern auf (Mittelwert: 11,55) (Mittelwert der Sender: 11,20; Mittelwert der Receiver: 11,55; t-Wert: -0,36; df: 162; p-Wert: 0,72)

Auf der Ebene der Superkategorien und Hauptkategorien konnten somit keine Unterschiede in der Kommunikation zwischen den Sendern und den Receivern aufgezeigt werden.

Es ist anzunehmen, dass die Betrachtung auf dieser Ebene zu stark aggregiert ist. Folglich ist es sinnvoll, die Beobachtung von Unterschieden der Kommunikation von Sendern und Receivern auf die Ebene der Subkategorien zu konzentrieren.

³⁸⁸ Im weiteren Verlauf wird zur Erhöhung der Lesbarkeit auf Boxplots, die auf keine Unterschiede zwischen Gruppen hindeuten, verzichtet.

5.2.1.2 Rollen: Subkategorien

Um Unterschiede in der Kommunikation durch den Einsatz von Subkategorien aufzudecken, folgt in Abbildung 24 eine Gegenüberstellung der Mittelwerte der Nennung der Subkategorien durch die Sender und Receiver.

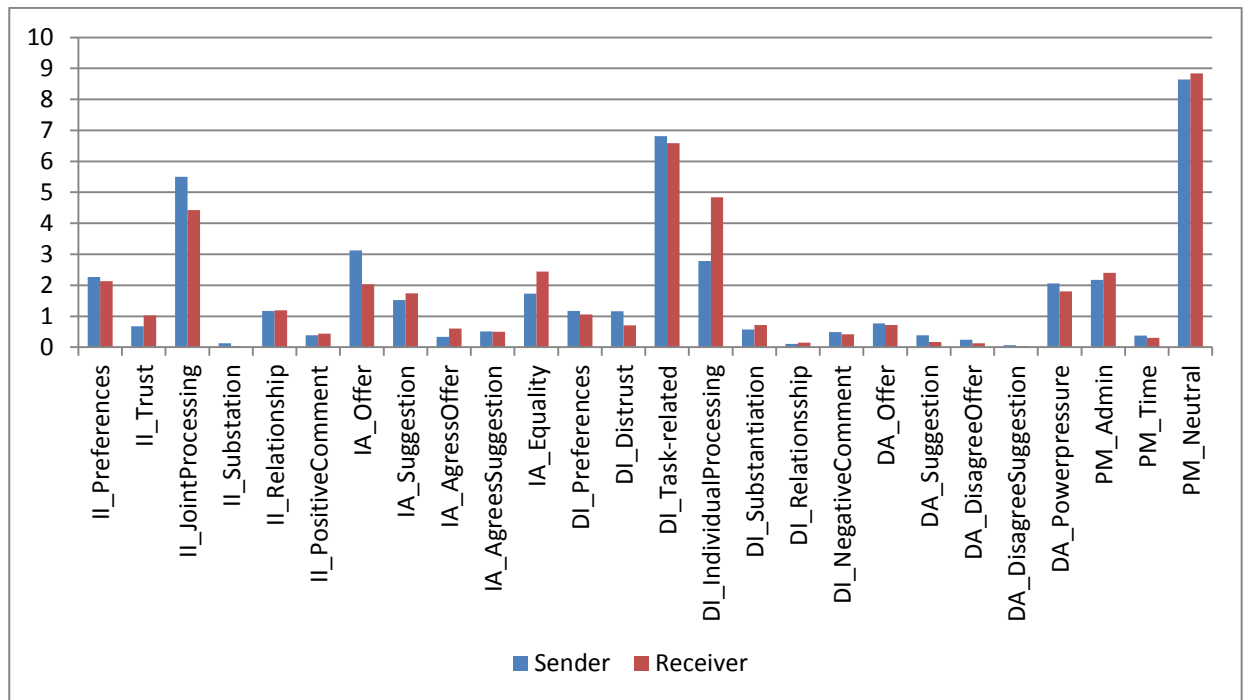


Abb. 24 Subkategorien nach Rolle

Aus dieser Gegenüberstellung lassen sich bereits Unterschiede in der Verwendung einzelner Subkategorien erkennen. Zur Verdeutlichung dieser Unterschiede folgt in Abbildung 25 eine graphische Darstellung der Mittelwertunterschiede in der Verwendung der Subkategorien zwischen Sendern und Receivern. Berechnet wurden die Unterschiede durch Subtraktion der Mittelwerte der Receiver von den Mittelwerten der Sender.

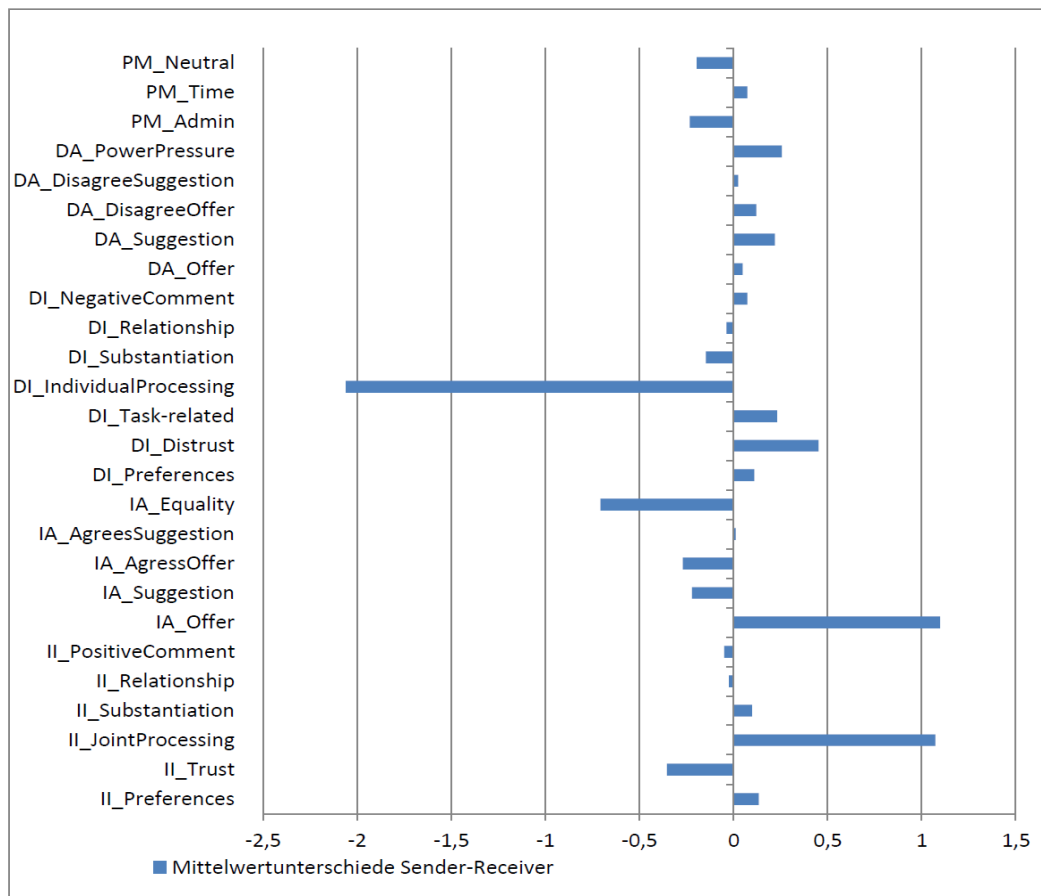


Abb. 25 Mittelwertunterschiede Subkategorien nach Rolle

Ein Blick auf die graphische Darstellung der Mittelwertunterschiede zeigt fünf längere Balken und somit fünf wesentliche Unterschiede im Gebrauch einzelner Subkategorien zwischen Sendern und Receivern auf.

Diese Subkategorien sind *Distributive Information – Individual processing*, *Integrative Action – Makes fair offer*, *Integrative Information – Joint processing*, *Integrative Action – Refers to equality/Uses supportive argument* und *Distributive Information – Signals distrust/No trustworthiness*.

Um festzustellen ob diese Unterschiede, wie vermutet statistisch signifikant sind, wurden entsprechende t-Tests durchgeführt.

Aus Abbildung 26 kann für die Subkategorie *Distributive Information – Individual processing* entnommen werden, dass der Unterschied zwischen dem Mittelwert der Sender (Mittelwert: 2,78) und dem der Receiver (Mittelwert: 4,84) hoch signifikant ist (p-Wert: 0,00).

		Levene-Test der Varianzgleichheit		T-Test für die Mittelwertgleichheit						
		F	Signifikanz	T	df	Sig. (2-seitig)	Mittlere Differenz	Standardfehler der Differenz	95% Konfidenzintervall der Differenz	
									Untere	Obere
DI_IndividualProcessing	Varianzen sind gleich	1,470	,227	-3,705	162	,000	-2,061	,556	-3,159	-,963
	Varianzen sind nicht gleich			-3,705	151,285	,000	-2,061	,556	-3,160	-,962

Abb. 26 t-Test für Subkategorie *Individual processing*

Daraus ergibt sich, dass Receiver während einer Verhandlung häufiger ihr eigenes Zwischenergebnis errechnen und diesen Rechenschritt auch kommunizieren. Die Experimentanfrage gibt vor, dass die Receiver den vom Sender erhaltenen Betrag verdreifacht bekommen. Folglich ist verständlich, dass die Receiver als Zwischenschritt diesen verdreifachten Betrag errechnen.

Sender (Mittelwert: 3,12) verwenden häufiger die Subkategorie *Integrative Action – Makes fair offer* als die Receiver (Mittelwert: 2,02). Wie in Abbildung 27 des t-Tests zu sehen ist, weist der Levene-Test der Varianzgleichheit einen Signifikanzwert von $< 0,05$ aus. Dies besagt, dass keine Varianzgleichheit gegeben ist. Daher werden die Werte in der zweiten Zeile Varianzen sind nicht gleich herangezogen.³⁸⁹ Es ist zu sehen, dass bei der Anwendung der Subkategorie *Integrative Action – Makes fair offer* der Mittelwertunterschied statistisch hoch signifikant ist (p-Wert: 0,00).

		Levene-Test der Varianzgleichheit		T-Test für die Mittelwertgleichheit						
		F	Signifikanz	T	df	Sig. (2-seitig)	Mittlere Differenz	Standardfehler der Differenz	95% Konfidenzintervall der Differenz	
									Untere	Obere
IA_Offer	Varianzen sind gleich	4,142	,043	3,751	162	,000	1,098	,293	,520	1,675
	Varianzen sind nicht gleich			3,751	160,168	,000	1,098	,293	,520	1,675

Abb. 27 t-Test für Subkategorie *Makes fair offer*

³⁸⁹ Vgl. Martens (2003), S. 148

Daher kann gesagt werden, dass Sender signifikant mehr faire Angebote machen als Receiver. Die Experimentanleitung besagt, dass die Sender zu Beginn der Verhandlung über 10 € verfügen. Nach dem sie die Höhe des Einsatzes bestimmt haben, können die Sender entscheiden wie viel sie davon den Receivern geben möchten. Die Entscheidung über die Verteilung des Geldes zwischen den beiden Rollen wird von beiden in ein Entscheidungsformular eingetragen. Durch diese schriftlich vorgegebene Vorgangsweise kann nachvollzogen werden, dass Sender häufiger faire Angebote machen als Receiver.

Wie die Daten zeigen, haben die Sender einen höheren Mittelwert bei der Subkategorie *Integrative Information – Joint processing* (Mittelwert: 5,50) als die Receiver (Mittelwert: 4,43). Allerdings ist dieser Unterschied nicht statistisch signifikant (t-Wert: 1,57; df: 162; p-Wert: 0,12).

Ein signifikanter Unterschied wäre dennoch nachvollziehbar gewesen. Die Sender verfügen von Beginn der Verhandlung an über Geld. Bieten sie dem Receiver etwas davon an, macht es Sinn, ihm den daraus resultierenden verdreifachten Wert vorzurechnen. Teilt der Receiver seinen Betrag auf, könnte der Sender den Nutzen für beide nachrechnen. Häufig wird dieses Errechnen der Konsequenz der Aufteilung durch den Receiver, aber als Argument der Gleichberechtigung der Lösung oder als anderes unterstützendes Argument kategorisiert sein.

Für den Vergleich der Anwendung der Subkategorie *Integrative Action – Refers to equality/Uses supportive argument* zwischen Sendern (Mittelwert: 1,73) und Receivern (Mittelwert: 2,44) kann durch einen Blick in Abbildung 28 festgestellt werden, dass dieser Unterschied statistisch signifikant ist (p-Wert: 0,03).

		Levene-Test der Varianzgleichheit		T-Test für die Mittelwertgleichheit						
		F	Signifikanz	T	df	Sig. (2-seitig)	Mittlere Differenz	Standardfehler der Differenz	95% Konfidenzintervall der Differenz	
IA_Equality	Varianzen sind gleich	3,180	,076	-2,181	162	,031	-,707	,324	-1,348	-,067
	Varianzen sind nicht gleich			-2,181	152,519	,031	-,707	,324	-1,348	-,067

Abb. 28 t-Test für Subkategorie *Refers to equality/Uses supportive argument*

Receiver beziehen sich folglich signifikant mehr auf die Gleichberechtigung, die durch eine Lösung entsteht, sowie auf andere unterstützende Argumente, die sich durch eine gemeinsame Besserstellung oder die Besserstellung des Verhandlungspartners begründen. Dieses Ergebnis ist verständlich und kann ebenfalls durch das Design des Verhandlungsexperiments begründet werden. Die Receiver sind in ihrem finanziellen Verdienst auf den Sender angewiesen. Sie bringen daher mehr Argumente, die für einen gemeinsamen Nutzen sprechen und erwarten, dass sie etwas vom Sender erhalten.

Wie in Abbildung 29 zu sehen ist, ist bei der Anwendung der Subkategorie *Distributive Information – Signals Distrust/No trustworthiness* der Unterschied zwischen den Mittelwerten der Sender (Mittelwert: 1,16) und der Receiver (Mittelwert: 0,71) statistisch schwach signifikant (p-Wert: 0,09). Dies resultiert in der Akzeptanz eines Signifikanzniveaus $< 10\%$.

		Levene-Test der Varianzgleichheit		T-Test für die Mittelwertgleichheit						
		F	Signifikanz	T	df	Sig. (2-seitig)	Mittlere Differenz	Standardfehler der Differenz	95% Konfidenzintervall der Differenz	
									Untere	Obere
DI_Distrust	Varianzen sind gleich	5,053	,026	1,734	162	,085	,451	,260	-,063	,965
	Varianzen sind nicht gleich			1,734	146,189	,085	,451	,260	-,063	,966

Abb. 29 t-Test für Subkategorie *Signals distrust/No trustworthiness*

Es ist zu sehen, dass Subkategorie *Distributive Information – Signals Distrust/No trustworthiness* nicht häufig explizite Verwendung findet. Dennoch sprechen Sender häufiger Misstrauen gegenüber ihrem Verhandlungspartner aus oder signalisieren selbst keine Vertrauenswürdigkeit. Dieses Ergebnis ist nicht überraschend. Die Sender besitzen im Gegensatz zu den Receivern von Beginn an Geld. Sie sind sich aber bewusst, dass sie durch die Abgabe von Geld das Risiko eingehen, dass der Receiver sich nicht reziprok verhält und sie folglich ausgenutzt zu werden.

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass die Betrachtung der signifikanten Unterschiede in der Kommunikation der Sender und Receiver keine unerwarteten und nicht nachvollziehbaren Ergebnisse zeigt. Sender machen mehr faire Angebote, zeigen aber auch öfter Misstrauen als die Receiver. Diese hingegen verwenden häufiger Argumente, die sich etwa auf Gleichberechtigung beziehen, um den Sender zu überzeugen, die „richtige“ Entscheidung zu

fällen. Bedingt durch das Experimentdesign verwenden Receiver häufiger die Subkategorie *Distributive Information – Individual processing* zur Errechnung ihres Zwischenergebnisses.

5.2.2. Betrachtung der Kommunikation der Verhandlungsteilnehmer gemäß sozialer Orientierung

Der Betrachtung der Kommunikation der Rollen Sender und Receiver folgt die Darstellung der Kommunikation der Verhandlungsteilnehmer gemäß ihrer sozialen Orientierung. Die Einteilung der Verhandlungsteilnehmer gemäß sozialer Orientierung geschah, wie in Kapitel 2.4. beschrieben, durch den *Social-Value-Orientation-Slider*. Das Sample umfasst 164 Personen. Von diesen Personen sind 110 prosozial und 54 selbstbezogen orientiert.

5.2.2.1 Soziale Orientierung: Superkategorien und Hauptkategorien

In der linken Hälfte der Abbildung 30 wird die Variable integrative Verhandlungsstrategie für prosozial und selbstbezogen orientierte Verhandlungsteilnehmer dargestellt.

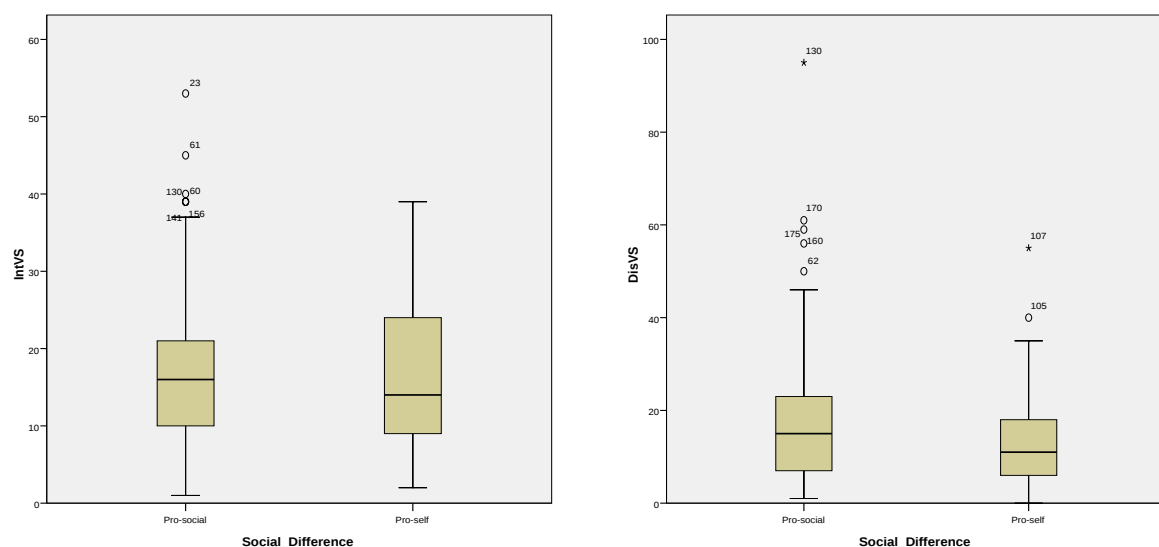


Abb. 30 Boxplots Superkategorien nach sozialer Orientierung

Aus den Boxplots lässt sich ein geringer Unterschied zwischen prosozial und selbstbezogen orientierten Verhandlungsteilnehmern erkennen. Die mittlere Verwendung der integrativen Verhandlungsstrategie durch prosozial orientierte Verhandlende (Mittelwert: 17,44) ist zwar höher als jene der selbstbezogen orientierten Verhandlungsteilnehmer (Mittelwert: 15,93),

dennoch ist dieser Unterschied nicht statistisch signifikant (t-Wert: 0,93; df: 162; p-Wert: 0,36).

In der rechten Hälfte der Abbildung 30 ist die Verteilung der Anwendung der distributiven Verhandlungsstrategie durch die prosozial und selbstbezogen orientierten Verhandlungsteilnehmer zu sehen.

Es lässt sich erkennen, dass es einen Unterschied im Gebrauch der distributiven Verhandlungsstrategien gibt (Mittelwert der prosozial orientierten Verhandlungsteilnehmer: 18,24; Mittelwert der selbstbezogen orientierten Verhandlungsteilnehmer: 14,33). Der Unterschied der Mittelwerte wird mittels t-Test der Mittelwerte auf seine Signifikanz geprüft.

		Levene-Test der Varianzgleichheit		T-Test für die Mittelwertgleichheit						
		F	Signifikanz	T	df	Sig. (2-seitig)	Mittlere Differenz	Standardfehler der Differenz	95% Konfidenzintervall der Differenz	
									Untere	Obere
DisVS	Varianzen sind gleich	2,388	,124	1,665	162	,098	3,903	2,344	-,725	8,531
	Varianzen sind nicht gleich			1,841	136,982	,068	3,903	2,120	-,289	8,095

Abb. 31 t-Test für Superkategorie distributive Verhandlungsstrategie

Wie sich aus Abbildung 31 ablesen lässt, ist der Unterschied in der Anwendung der distributiven Verhandlungsstrategien durch prosozial orientierte Verhandlungsteilnehmer unter Akzeptanz eines 10-%-Signifikanzniveaus schwach signifikant (p-Wert: 0,10). Folglich verwenden prosozial orientierte Verhandlungsteilnehmer häufiger distributive Verhandlungsstrategien als selbstbezogen Orientierte.

Es lässt sich bereits auf der sehr aggregierten Ebene der Superkategorien ein Unterschied in der Kommunikation der unterschiedlich sozial orientierten Verhandlungsteilnehmer feststellen. Das Ergebnis ist aber doch unerwartet. Folgt man bspw. dem *Dual Concern Model*, müssten prosozial orientierte Verhandlungsteilnehmer mehr Problemlösungsverhalten, also integrative Verhandlungsstrategien, einsetzen.³⁹⁰ Es ist aber explizit davon auszugehen, dass so-

³⁹⁰ Vgl. De Dreu et al. (2000), S. 889

wohl integrative als auch distributive Verhandlungsstrategien in gewissen Ausmaßen während einer Verhandlung von ein und demselben Verhandelnden eingesetzt werden.³⁹¹

Als nächstes folgt die Betrachtung der Kommunikation auf der Ebene der Hauptkategorien. Dadurch soll es ermöglicht werden Unterschiede in der Anwendung der integrativen strategischen Funktionen, Information und Aktion sichtbar zu machen. Insbesondere soll die häufigere Verwendung distributiver Verhandlungsstrategien durch prosozial orientierte Verhandlungsteilnehmer aufgeklärt und nachvollziehbar gemacht werden.

Für die Hauptkategorie *Integrative Information* konnte zwischen der mittleren Verwendung durch die prosozial orientierten Verhandlungsteilnehmer (Mittelwert: 9,95) und durch die selbstbezogen orientierten Verhandlungsteilnehmer (Mittelwert: 9,15) kein signifikanter Unterschied festgestellt werden (t-Wert: 0,70; df: 162; p-Wert: 0,49).

Auch bei der Verwendung der Hauptkategorie *Integrative Action* gibt es keinen signifikanten Unterschied (t-Wert: 0,95; df: 162; p-Wert: 0,34) zwischen den prosozial orientierten (Mittelwert: 7,48) und den selbstbezogen orientierten Verhandlungsteilnehmern (Mittelwert: 6,78).

In der nachfolgenden Abbildung 32 sind die Boxplots der unterschiedlich sozial orientierten Verhandlungsteilnehmer für die Hauptkategorie *Distributive Information* zu sehen.

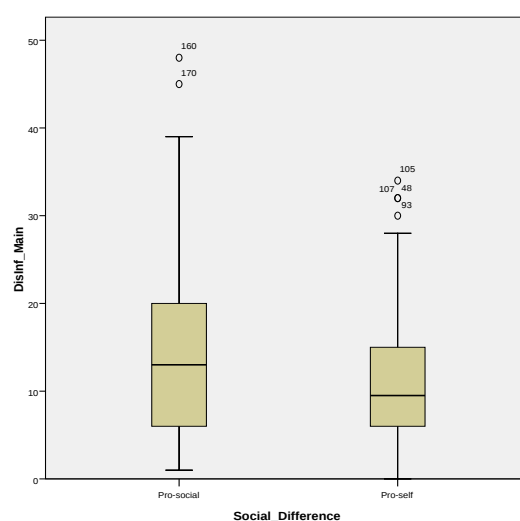


Abb. 32 Boxplots für *Distributive Information* nach sozialer Orientierung

³⁹¹ Vgl. Ness/Haugland (2005), S. 1229

Obwohl in Abbildung 32 Unterschiede in der Anwendung der Hauptkategorie *Distributive Information* zwischen prosozial orientierten (Mittelwert: 14,60) und selbstbezogen orientierten Verhandelnden (Mittelwert: 12,06) zu sehen sind, sind diese nicht statistisch signifikant (t-Wert: 1,55; df: 162; p-Wert: 0,12). Es lässt sich jedoch aufgrund des p-Werts vermuten, dass es signifikante Unterschiede im Gebrauch einzelner Subkategorien gibt.

Auch die Hauptkategorie *Distributive Action* wird von den prosozial orientierten Verhandlungsteilnehmern (Mittelwert: 3,64) häufiger angesprochen als von den selbstbezogen orientierten Verhandlungsteilnehmern (Mittelwert: 2,28). Der Unterschied ist jedoch nicht signifikant (t-Wert: 1,19; df: 162; p-Wert: 0,23).

In der Verwendung der Hauptkategorie *Process Management* sind die Mittelwerte der prosozial orientierten Verhandlungsteilnehmer (Mittelwert: 11,40) und der selbstbezogen orientierten Verhandlungsteilnehmer (Mittelwert: 11,31) nahezu ident (t-Wert: 0,08; df: 162; p-Wert: 0,94).

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass auf der Ebene der Hauptkategorien keine Unterschiede in der Kommunikation zwischen den Sendern und den Receivern aufgezeigt werden konnten. Es ist anzunehmen, dass sich bei der Betrachtung auf dieser Ebene Unterschiede aufheben. Folglich muss die Beobachtung von Unterschieden der Kommunikation von unterschiedlich sozial orientierten Verhandelnden auf der Ebene der einzelnen Subkategorien stattfinden.

5.2.2.2 Soziale Orientierung: Subkategorien

In Abbildung 33 ist eine Gegenüberstellung der mittleren Verwendungen der Subkategorien durch die prosozial orientierten und selbstbezogen orientierten Verhandlungsteilnehmer zu sehen.

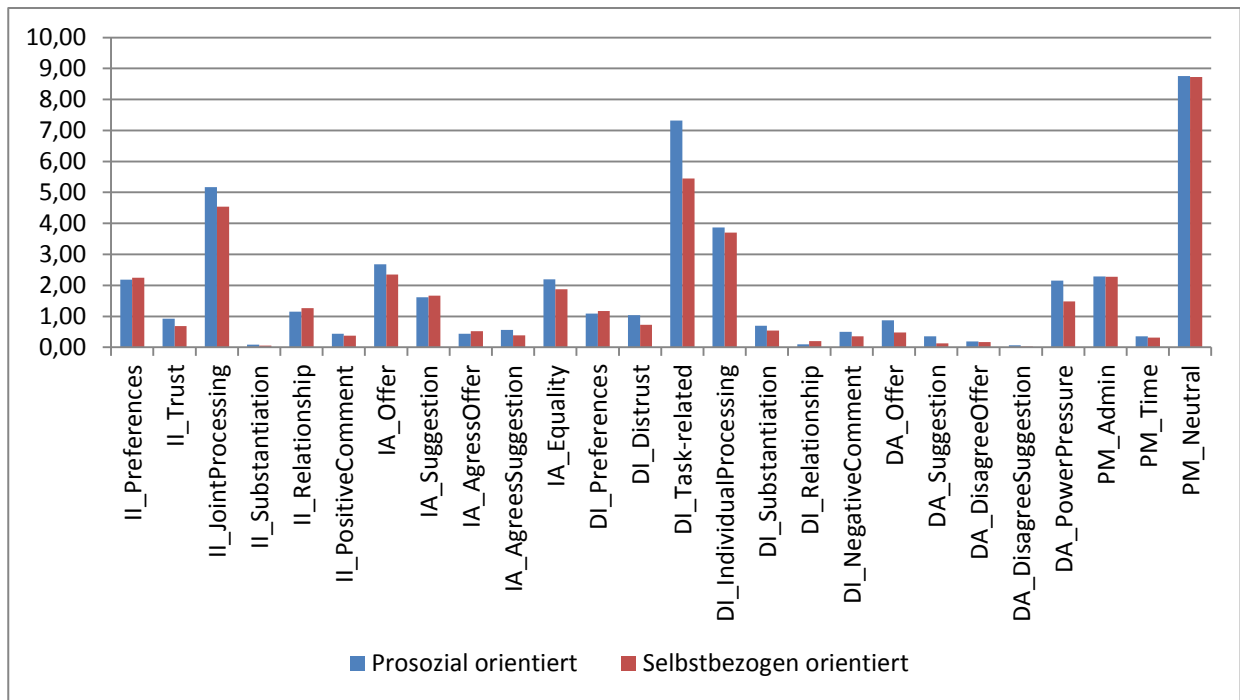


Abb. 33 Mittlere Verwendung von Subkategorien nach sozialer Orientierung

In der nachfolgenden Abbildung 34 wird eine grafische Darstellung der Mittelwertunterschiede in den einzelnen Subkategorien zwischen den prosozial orientierten und selbstbezogen orientierten Verhandelnden gezeigt. Diese Unterschiede ergeben sich durch Subtraktion der Mittelwerte der selbstbezogen orientierten Verhandlungsteilnehmer von den Mittelwerten der prosozial orientierten Verhandlungsteilnehmer.

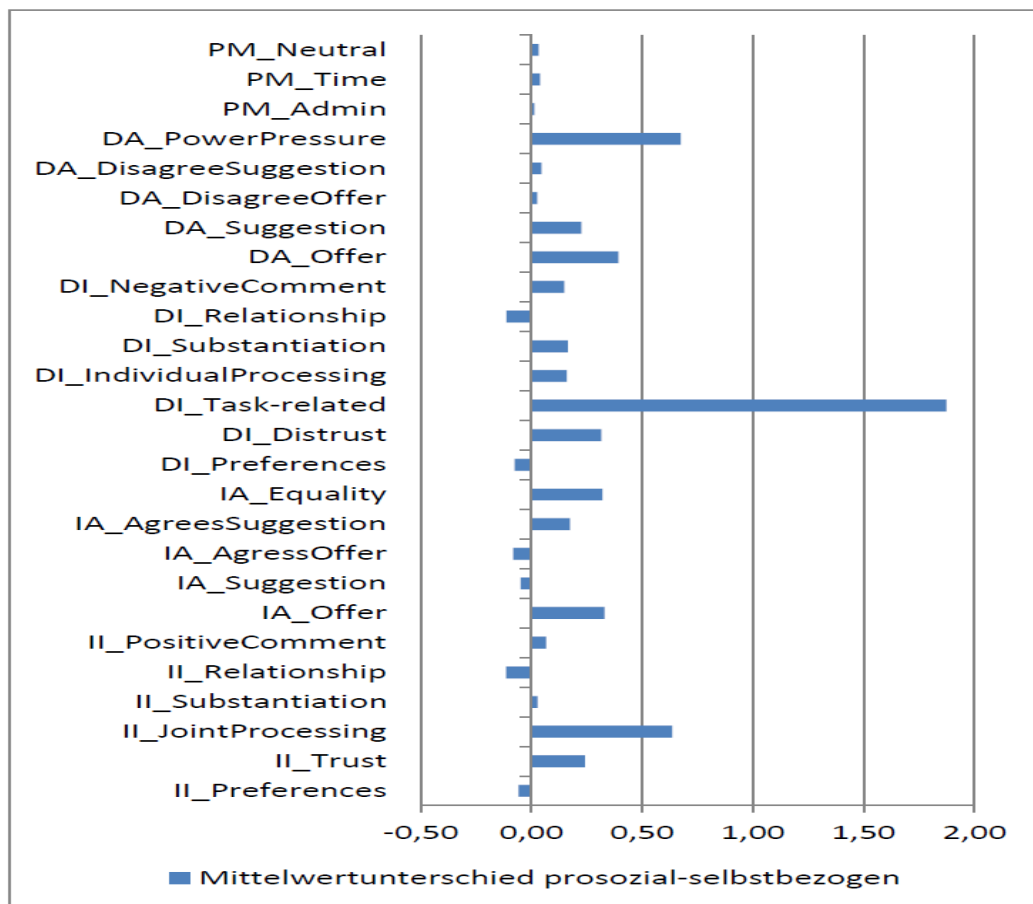


Abb. 34 Mittelwertunterschied Subkategorien nach sozialer Orientierung

Diese Übersicht lässt die Vermutung zu, dass prosozial orientierte Verhandlungsteilnehmer häufiger die Subkategorien *Distributive Information – Makes task-related comment*, *Distributive Action – Refers to power/Uses pressure* und *Integrative Information – Joint processing* verwenden. Diese vermuteten Unterschiede werden mittels t-Test geprüft.

Ein Blick auf Abbildung 34 verrät, dass es bei der Subkategorie *Distributive Information – Makes task-related comment* einen Unterschied zwischen den Mittelwerten der prosozial orientierten (Mittelwert: 7,32) und selbstbezogen orientierten Verhandlungsteilnehmern (Mittelwert: 5,44) gibt. Die Untersuchung dieses Unterschieds erfolgt mittels t-Test in Abbildung 35.

		Levene-Test der Varianzgleichheit		T-Test für die Mittelwertgleichheit						
		F	Signifikanz	T	df	Sig. (2-seitig)	Mittlere Differenz	Standardfehler der Differenz	95% Konfidenzintervall der Differenz	
									Untere	Obere
DI_Taskrelated	Varianzen sind gleich	6,117	,014	2,144	162	,034	1,874	,874	,148	3,599
	Varianzen sind nicht gleich			2,398	140,814	,018	1,874	,781	,329	3,418

Abb. 35 t-Test für Subkategorie Makes task-related comment

In Abbildung 35 ist erkenntlich, dass die Hypothese der Varianzgleichheit des Levene-Test verworfen wird, da dieser einen Signifikanzwert von $< 0,05$ ausweist. Daher werden die Werte in der zweiten Zeile herangezogen. Der modifizierte t-Test besagt, dass der Unterschied zwischen den Mittelwerten signifikant ist (p-Wert: 0,02).

Daher kann gesagt werden, dass prosozial orientierte Verhandlungsteilnehmer öfters die Subkategorie *Distributive Information – Makes task-related comment* verwenden als selbstbezogen orientierte Verhandlungsteilnehmer.

Die Subkategorie *Distributive Action – Refers to power/Uses pressure* weist einen höheren Mittelwert bei den prosozial orientierten (Mittelwert: 2,15) als bei den selbstbezogen orientierten Verhandlungsteilnehmern (Mittelwert: 1,48) auf. Dieser Unterschied ist nicht signifikant (t-Wert: 0,83; df: 162; p-Wert: 0,41).

Wie Abbildung 34 ebenfalls zeigt, haben prosozial orientierte Verhandlungsteilnehmer einen höheren Mittelwert bei der Subkategorie *Integrative Information – Joint processing* (Mittelwert: 5,17) als selbstbezogen orientierte Verhandlungsteilnehmer (Mittelwert: 4,54). Allerdings ist dieser Unterschied nicht statistisch signifikant (t-Wert: 0,87; df: 162; p-Wert: 0,39).

Resümierend wird festgestellt, dass es kaum beobachtete Unterschiede in der Kommunikation der unterschiedlich orientierten Verhandlungsteilnehmer gibt. Der höhere Einsatz der distributiven Subkategorie *Makes task-related comment* durch prosozial orientierte Verhandlungsteilnehmer widerspricht dem *Dual Concern Model*, da es annimmt, dass prosozial orientierte Verhandlungsteilnehmer einen stärker ausgeprägten Fremdfokus haben und integrative Verhandlungsstrategien bevorzugen.³⁹² Das Ergebnis kann aber nachvollzogen werden, wenn

³⁹² Vgl. Ness/Haugland (2005); S. 1228

man bedenkt, dass prosozial orientierte Verhandlungsteilnehmer eher Problemlösungsverhalten zeigen. Es kann angenommen werden, dass das Verständnis der Experimentangabe und die Befolgung dieser, einen wichtigen Beitrag zur Lösungsübereinkunft beitragen können. Prosozial orientierte Verhandlungsteilnehmer beziehen sich besonders auf die Experimentangabe.³⁹³ Sie schaffen Transparenz für den Verhandlungspartner, indem sie signalisieren, dass sie sich an die Anleitung halten. Auch könnte es sein, dass prosozial orientierte Verhandlungsteilnehmer ihrem Verhandlungspartner die Anleitung erklären, wenn sie den Eindruck haben, dass dieser Verständnisprobleme hat.

5.2.3. Kombination von Rolle und sozialer Orientierung

Es folgt die Betrachtung möglicher Unterschiede in der Kommunikation unter der Kombination der Rollen mit der sozialen Orientierung. Zuerst erfolgt ein Vergleich der prosozial orientierten und der selbstbezogen orientierten Sender. Im Anschluss folgt die Gegenüberstellung der prosozial orientierten und der selbstbezogen orientierten Receiver. Dadurch soll festgestellt werden, ob die beobachteten Unterschiede in der Kommunikation der Rollen durch die soziale Orientierung begründet sind. Bspw. soll ergründet werden, ob die häufigere Nutzung von distributiven Verhandlungsstrategien von prosozial orientierten Verhandlungsteilnehmern mit einer bestimmten Rolle zusammenwirken könnte.

5.2.3.1. Prosozial orientierte Sender und selbstbezogen orientierte Sender

Diese Betrachtung umfasst 55 prosozial orientierte Sender und 27 selbstbezogen orientierte Sender. Zunächst werden wieder die Superkategorien integrative und distributive Verhandlungsstrategien und den Hauptkategorien untersucht. Dem folgt die konkludierende Betrachtung auf Ebene der Subkategorien.

5.2.3.1.1 Prosozial orientierte Sender und selbstbezogen orientierte Sender: Superkategorien und Hauptkategorien

Aufgrund der Boxplots in der linken Hälfte der Abbildung 36 ist zu sehen, dass prosozial orientierte Sender häufiger die integrative Verhandlungsstrategie verwenden als selbstbezogen orientierte Sender.

³⁹³ Die Experimentangaben betreffende Aussagen wurden in die Kategorie *Distributive Information – Makes task-related comment* eingeordnet.

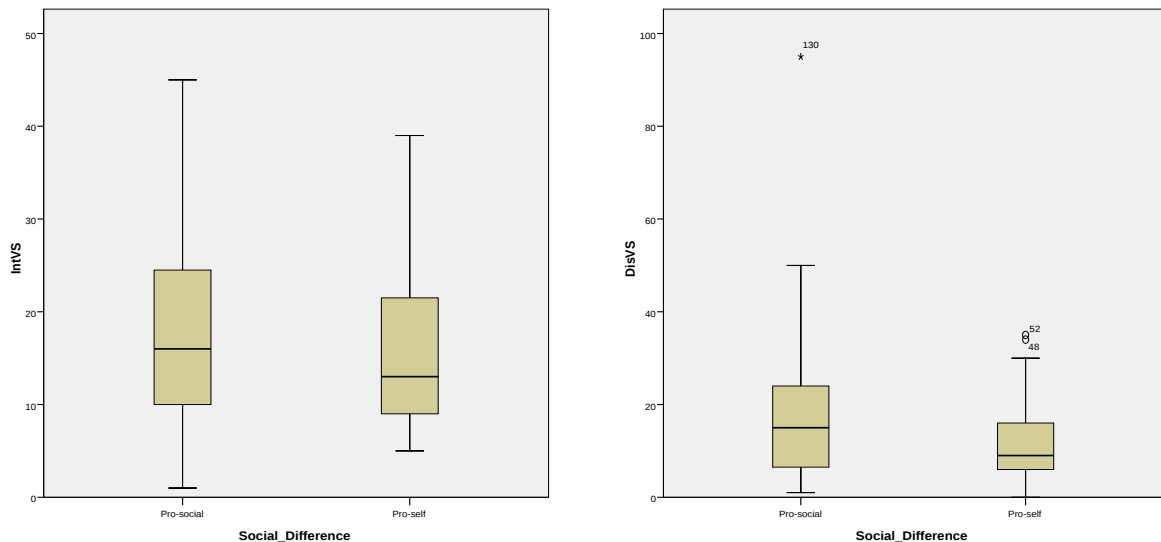


Abb. 36 Boxplots Superkategorien nach soziale Orientierung – Sender

Die Daten zeigen, dass prosozial orientierte Sender tatsächlich einen höheren Mittelwert (Mittelwert: 18,15) an der integrativen Verhandlungsstrategie aufweisen als selbstbezogene Sender (Mittelwert: 15,67). Dieser Unterschied ist jedoch nicht statistisch signifikant (t-Wert: 1,02; df: 80; p-Wert: 0,31).

In der rechten Hälfte der Abbildung 36 sind die Boxplots der prosozial orientierten und selbstbezogen orientierten Sender für die Variable distributive Verhandlungsstrategie zu sehen.

Ein Blick auf die Boxplots verrät, dass prosozial orientierte Sender (Mittelwert 18,78) häufiger die distributive Verhandlungsstrategie verwenden als selbstbezogen orientierte Sender (Mittelwert: 12,07). Da der Levene-Test nicht von der Varianzgleichheit ausgeht, kommt der modifizierte t-Test der zweiten Zeile zum Tragen. Daher ist der Unterschied signifikant (p-Wert: 0,02), siehe Abbildung 37.

		Levene-Test der Varianzgleichheit		T-Test für die Mittelwertgleichheit						
		F	Signifikanz	T	df	Sig. (2-seitig)	Mittlere Differenz	Standardfehler der Differenz	95% Konfidenzintervall der Differenz	
									Untere	Obere
DisVS	Varianzen sind gleich	4,122	,046	1,950	80	,055	6,708	3,440	-,139	13,554
	Varianzen sind nicht gleich			2,342	78,594	,022	6,708	2,864	1,007	12,408

Abb. 37 t-Test für Superkategorie distributive Verhandlungsstrategie

Folglich verwenden prosozial orientierte Sender häufiger die distributive Verhandlungsstrategie als selbstbezogen orientierte Sender. Dies deckt sich mit dem Ergebnis aus Kapitel 5.2.2.1, welches besagt, dass prosozial orientierte Verhandlungsteilnehmer häufiger die distributive Verhandlungsstrategie einsetzen als selbstbezogen orientierte Verhandlungsteilnehmer.

Im Gebrauch der Hauptkategorie *Integrative Information* unterscheidet sich der Mittelwert der prosozial orientierten Sender (Mittelwert: 10,60) kaum von jenem der selbstbezogen orientierten (Mittelwert: 9,15). Der Unterschied ist nicht signifikant (t-Wert: 0,780; df: 80; p-Wert: 0,43).

Gleiches gilt für die Hauptkategorie *Integrative Action* (t-Wert: 0,99; df: 80; p-Wert: 0,32). Der Mittelwert der prosozial orientierten Sender beträgt 7,55 und der Mittelwert der selbstbezogen orientierten beträgt 6,52.

Wie in Abbildung 38 zu sehen ist, gibt es einen Unterschied in der Verwendung der Hauptkategorie *Distributive Information*.

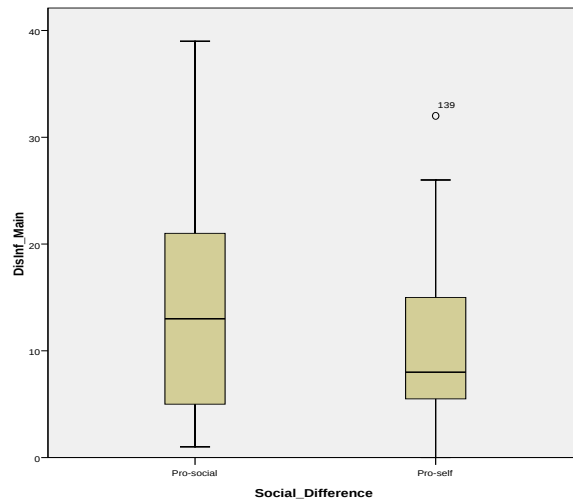


Abb. 38 Boxplots *Distributive Information* nach sozialer Orientierung – Sender

Prosozial orientierte Sender (Mittelwert: 14,35) verwenden häufiger die Hauptkategorie *Distributive Information* als selbstbezogen orientierte Sender (Mittelwert: 10,41).

Abbildung 39 zeigt das Ergebnis des t-Test. Dieser besagt, dass der Unterschied ist bei einem 10 %-Signifikanzniveau schwach signifikant (p-Wert: 0,09).

		Levene-Test der Varianzgleichheit		T-Test für die Mittelwertgleichheit						
		F	Signifikanz	T	df	Sig. (2-seitig)	Mittlere Differenz	Standardfehler der Differenz	95% Konfidenzintervall der Differenz	
									Untere	Obere
Disinf_Main	Varianzen sind gleich	3,045	,085	1,742	80	,085	3,938	2,261	-,562	8,438
	Varianzen sind nicht gleich			1,912	66,125	,060	3,938	2,059	-,174	8,050

Abb. 39 t-Test für Hauptkategorie *Distributive Information*

Dies bedeutet, dass prosozial orientierte Sender häufiger Kategorien ansprechen, die zur Hauptkategorie *Distributive Information* gehören.

Prosozial orientierte Sender (Mittelwert: 4,44) verwenden ebenfalls häufiger die Hauptkategorie *Distributive Action* als selbstbezogen orientierte (Mittelwert: 1,67). Dieser Unterschied ist jedoch nicht statistisch signifikant (t-Wert: 1,44; df: 80; p-Wert: 0,16).

Auch bei der Kategorie *Process Management* haben prosozial orientierte Sender (Mittelwert: 11,42) einen höheren Mittelwert als selbstbezogen orientierte (Mittelwert: 10,74). Jedoch ist dies kein signifikanter Unterschied (t-Wert: 0,45; df: 80; p-Wert: 0,66).

Zusammenfassend kann genannt werden, dass der Vergleich prosozial orientierter Sender und selbstbezogen orientierter Sender ein ähnliches Ergebnis zeigt wie der Vergleich prosozial orientierter und selbstbezogener Verhandlungsteilnehmer in Kapitel 5.2.2.1. Auch hier konnte festgestellt werden, dass prosozial orientierte Verhandlungsteilnehmer häufiger die distributive Verhandlungsstrategie anwenden als selbstbezogen orientierte Verhandlungsteilnehmer.

5.2.3.1.2 Prosozial orientierte Sender und selbstbezogen orientierte Sender: Subkategorien

Abbildung 40 bietet eine graphische Übersicht durch die Gegenüberstellung der Mittelwerte der prosozial orientierten und der selbstbezogen orientierten Verhandlungsteilnehmer auf Ebene der Subkategorien.

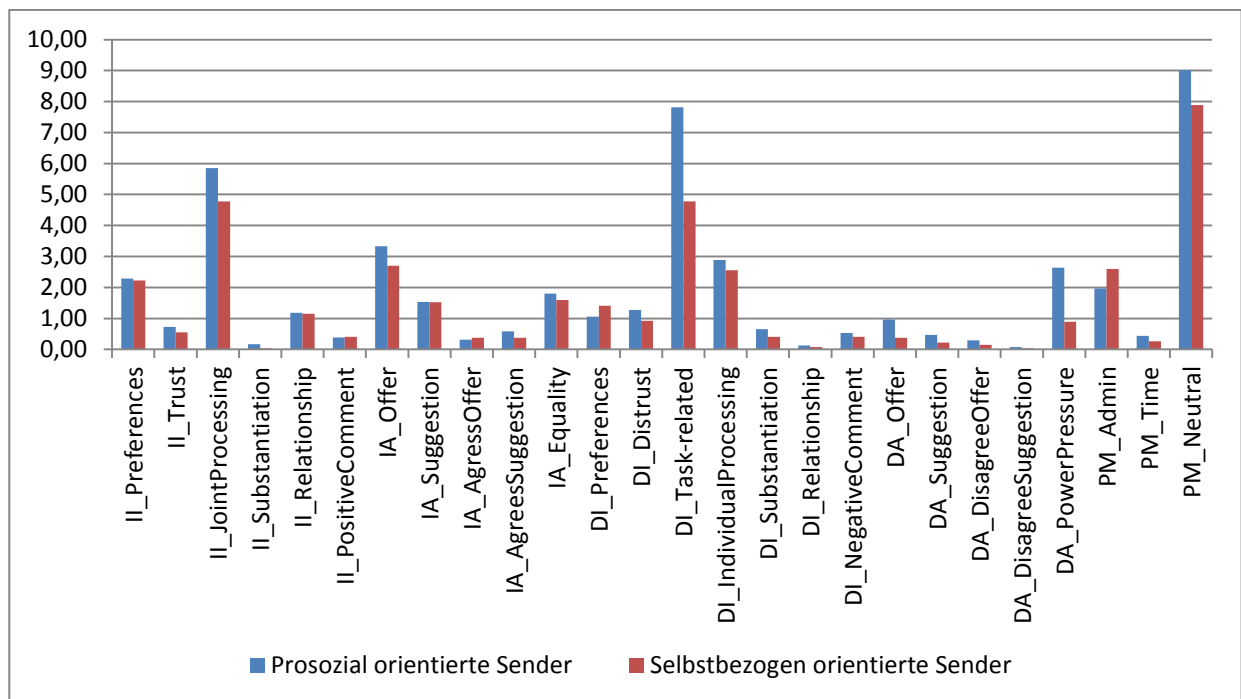


Abb. 40 Mittlere Verwendung von Subkategorien nach sozialer Orientierung- Sender

In Abbildung 41, folgt die graphische Übersicht über die Mittelwertunterschiede der prosozial und selbstbezogen orientierten Verhandlungsteilnehmer. Es wurden die Mittelwerte der selbstbezogen orientierten Verhandlungsteilnehmer von den Mittelwerten der prosozial orientierten abgezogen.

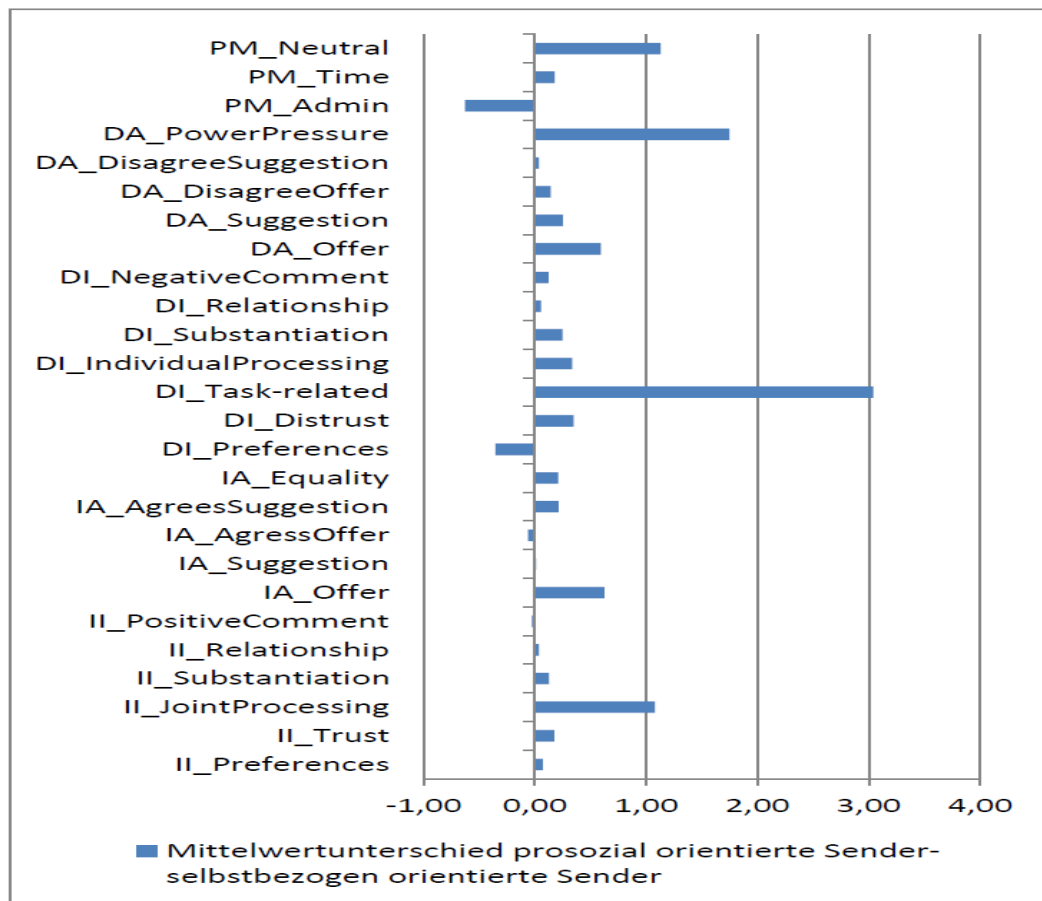


Abb. 41 Mittelwertunterschied Subkategorien nach sozialer Orientierung – Sender

Aufgrund dieser Mittelwertunterschiede erfolgt die Annahme, dass diese in den Subkategorien *Distributive Information – Makes task-related comment*, *Distributive Action – Refers to power/Uses pressure*, *Integrative Information – Joint processing*, *Process Management – Neutral fragment* und *Distributive Action – Makes unfair offer* signifikant sein könnten. Es folgt die Überprüfung mittels t-Test.

Wie aus dem graphischen Vergleich der Mittelwerte bereits ersichtlich wurde, benutzen prosozial orientierte Verhandlungsteilnehmer (Mittelwert: 7,82) häufiger als selbstbezogen

orientierte Verhandlungsteilnehmer (Mittelwert: 4,78) die Subkategorie *Distributive Information – Makes task-related comment*.

Da die Signifikanz beim Levene-Test der Varianzgleichheit < 0.05 ist, wird die Hypothese der Varianzgleichheit verworfen und die zweite Zeile der Abbildung 42 herangezogen. Der Unterschied zwischen den Mittelwerten ist signifikant (p-Wert: 0,004).

		Levene-Test der Varianzgleichheit		T-Test für die Mittelwertgleichheit						
		F	Signifikanz	T	df	Sig. (2-seitig)	Mittlere Differenz	Standardfehler der Differenz	95% Konfidenzintervall der Differenz	
									Untere	Obere
DI_Taskrelated	Varianzen sind gleich	7,267	,009	2,499	80	,015	3,040	1,217	,619	5,462
	Varianzen sind nicht gleich			2,944	76,651	,004	3,040	1,033	,984	5,097

Abb. 42 t-Test für Subkategorie *Makes task-related comment*

Prosozial orientierte Sender beziehen sich häufiger auf die Experimentangaben als selbstbezogen orientierte Sender. Wie bereits dargestellt wurde, könnte dies durch das Streben nach einer transparenten und auch regelkonformen Vorgehensweise nach Angabe begründet sein.

In Abbildung 41 ist ersichtlich, dass prosozial orientierte Sender (Mittelwert: 2,64) einen höheren Mittelwert bei der Subkategorie *Distributive Action – Refers to power/Uses pressure* haben als selbstbezogen orientierte Sender (Mittelwert: 0,89). Der Unterschied zwischen diesen Werten ist allerdings nicht signifikant (t-Wert: 1,27; df: 80; p-Wert: 0,21).

Prosozial orientierte Verhandlungsteilnehmer (Mittelwert: 5,85) haben einen höheren Mittelwert bei der Subkategorie *Integrative Information – Joint processing* als selbstbezogen orientierte Verhandlungsteilnehmer (Mittelwert: 4,78). Der Unterschied zwischen diesen Werten ist allerdings nicht signifikant (t-Wert: 0,97; df: 80; p-Wert: 0,34).

Für die Verwendung der Subkategorie *Process Management – Neutral fragment* zeigen die Daten der prosozial orientierten Sender einen höheren Mittelwert (Mittelwert: 9,02) als die selbstbezogen orientierten (Mittelwert: 7,89). Dieser Unterschied ist nicht signifikant (t-Wert: 0,79; df: 80; p-Wert: 0,43).

In der Subkategorie *Distributive Action – Makes unfair offer* zeigt ein Blick auf den niedrigen Mittelwert der prosozial orientierten Verhandlungsteilnehmer (Mittelwert: 0,96) und den ebenfalls geringen Mittelwert der selbstbezogen orientierten Verhandlungsteilnehmer (Mittelwert: 0,37), dass diese Kategorie nicht sehr häufig eingesetzt wird. Dennoch zeigt der modifizierte t-Test in Abbildung 43, dass der Unterschied signifikant ist (p-Wert: 0,01).

		Levene-Test der Varianzgleichheit		T-Test für die Mittelwertgleichheit						
		F	Signifikanz	T	df	Sig. (2-seitig)	Mittlere Differenz	Standardfehler der Differenz	95% Konfidenzintervall der Differenz	
									Untere	Obere
DA_Offer	Varianzen sind gleich	6,718	,011	2,043	80	,044	,593	,290	,015	1,171
	Varianzen sind nicht gleich			2,648	77,183	,010	,593	,224	,147	1,039

Abb. 43 t-Test für Subkategorie *Makes unfair offer*

Prosozial orientierte Sender verwenden signifikant häufiger die Subkategorie *Distributive Action – Makes unfair offer* als selbstbezogen orientierte.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass prosozial orientierte Sender häufiger Aussagen zur Experimentanleitung machen. Dieses Ergebnis deckt sich mit dem Resultat aus 5.2.3.1.1. Es könnte angenommen werden, dass Sender sich stärker mit der Experimentangabe auseinandersetzen, während Receiver sich passiver verhalten. Prosozial orientierte Sender beziehen sich während der Verhandlung mehr auf die Angabe und erklären diese möglicherweise ihrem Verhandlungspartner.

Jedoch machen prosozial orientierte Sender auch mehr unfaire Angebote. Dies widerspricht dem *Dual Concern Model*, das besagt, dass prosozial orientierte Verhandlungsteilnehmer eher Problemlösungsverhalten anwenden.³⁹⁴ Allerdings wird diese Subkategorie nicht häufig eingesetzt.

5.2.3.2. Prosozial orientierte Receiver und selbstbezogen orientierte Receiver

Nach der Betrachtung der Kommunikation der prosozial orientierten Sender und der selbstbezogen orientierten, erfolgt diese nun mit Fokus auf die Kommunikation der prosozial orien-

³⁹⁴ Vgl. De Dreu et al. (2000), S. 889

tierten und selbstbezogen orientierten Receiver. Dies umfasst 55 prosozial orientierte Receiver und 27 selbstbezogen orientierte.

5.2.3.2.1 Prosozial orientierte Receiver und selbstbezogen orientierte Receiver: Superkategorien und Hauptkategorien

Die Daten zeigen, dass prosozial orientierte Receiver einen gering höheren Mittelwert (Mittelwert: 16,73) an der integrativen Verhandlungsstrategie aufweisen als selbstbezogene Receiver (Mittelwert: 16,19; t-Wert: 0,25; df: 80; p-Wert: 0,81).

Auch die distributive Verhandlungsstrategie werden von prosozial orientierten Receivern (Mittelwert 17,69) häufiger verwenden als von selbstbezogen orientierten (Mittelwert: 16,59; t-Wert: 0,34; df: 80; p-Wert: 0,73).

Die Mittelwerte der Anwendung der Hauptkategorie *Integrative Information* sind bei prosozial orientierten (Mittelwert: 9,31) und bei selbstbezogen orientierten Receivern (Mittelwert: 9,15; t-Wert: 0,11; df: 80; p-Wert: 0,91).

Dies ist auch der Fall für die Hauptkategorie *Integrative Action*. Prosozial orientierte Receiver (Mittelwert: 7,42) verwenden ungefähr gleich häufig diese Kategorie als selbstbezogen orientierte Receiver (Mittelwert: 7,04; t-Wert: 0,35; df: 80; p-Wert: 0,73).

Auch verwenden prosozial orientierte Receiver (Mittelwert: 14,85) häufiger die Hauptkategorie *Distributive Information* als selbstbezogen orientierte Receiver (Mittelwert: 13,70; t-Wert: 0,48; df: 80; p-Wert: 0,63).

Bei der Hauptkategorie *Distributive Action* konnte zwischen den Mittelwerten der prosozial orientierten (Mittelwert: 2,84) und der selbstbezogen orientierten Receiver (Mittelwert: 2,89) ebenfalls kein signifikanter Unterschied nachgewiesen werden (t-Wert: -0,043; df: 80; p-Wert: 0,965).

Für die Hauptkategorie *Process Management* konnte ebenfalls kein signifikanter Unterschied (t-Wert: -0,34; df: 80; p-Wert: 0,74) zwischen den Mittelwerten der prosozial orientierten Receiver (Mittelwert: 11,38) und der selbstbezogen orientierten (Mittelwert: 11,89) festgestellt werden.

Die aggregierte Betrachtung der integrativen und distributiven Verhandlungsstrategien und der Hauptkategorien konnte noch keine Unterschiede in der Kommunikation von prosozial orientierten und selbstbezogen orientierten Receivern aufdecken. Daher folgt die Betrachtung auf Ebene der Subkategorien.

5.2.3.2.2 Prosozial orientierte Receiver und selbstbezogen orientierte Receiver: Subkategorien

In Abbildung 44 ist eine Gegenüberstellung der mittleren Verwendungen der Subkategorien durch die prosozial orientierten Receiver und durch die selbstbezogen orientierten Receiver zu sehen.

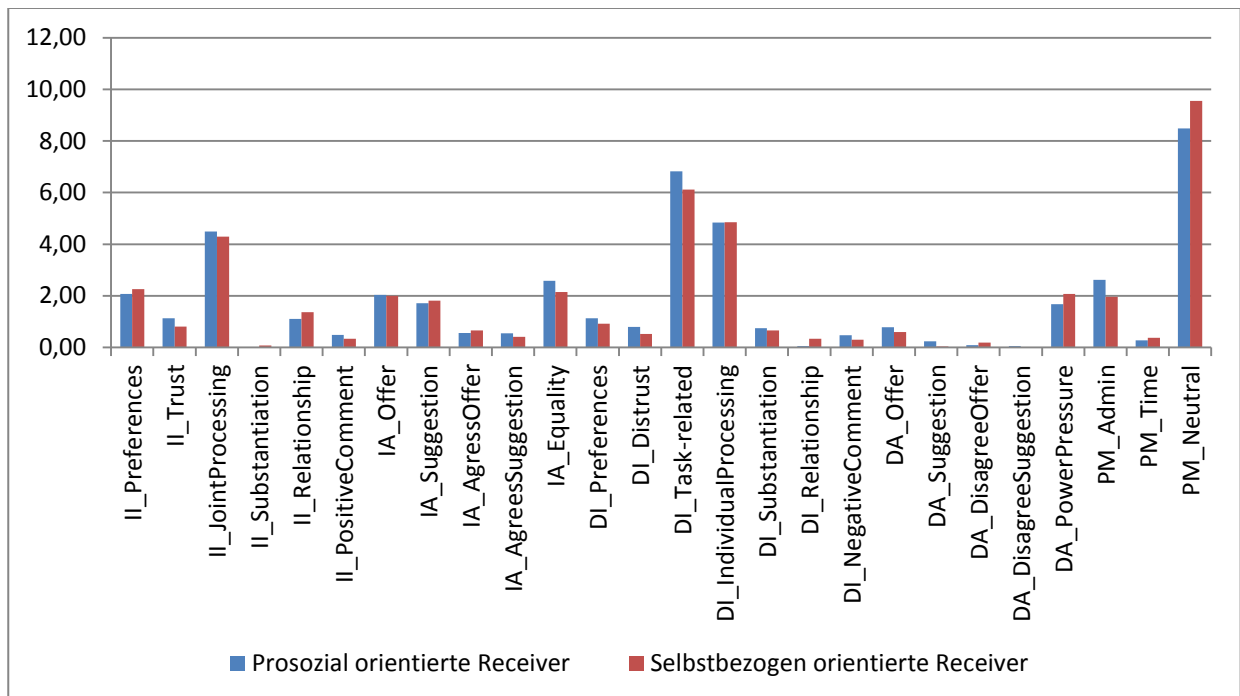


Abb. 44 Mittlere Verwendung von Subkategorien nach sozialer Orientierung – Receiver

In der folgenden Abbildung 45 wird der Unterschied zwischen den Mittelwerten der Subkategorien graphisch dargestellt.

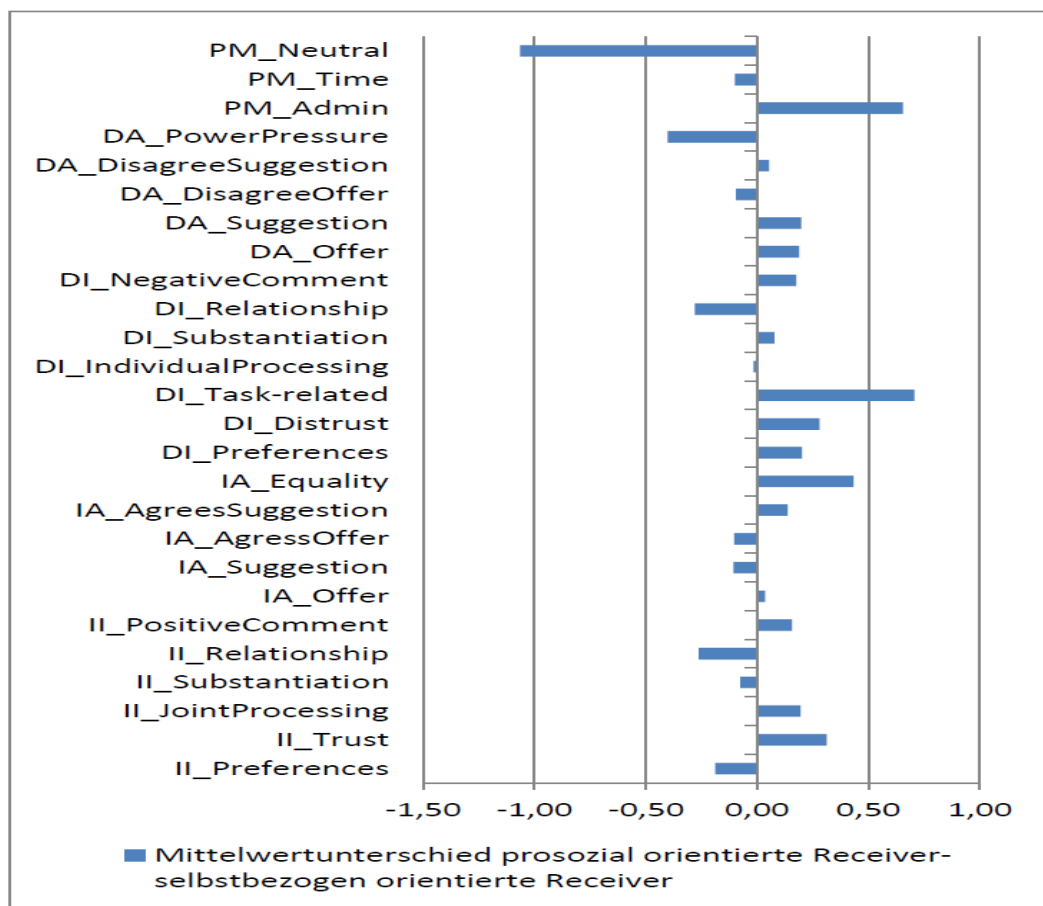


Abb. 45 Mittelwertunterschied Subkategorien nach sozialer Orientierung – Receiver

Die Unterschiede zwischen den Mittelwerten der Subkategorien sind sehr gering. Signifikante Unterschiede sind am ehesten in den Subkategorien *Process Management – Neutral fragment*, *Process Management – Administration-related* und *Distributive Information – Makes task-related comment*, und zu erwarten.

Die Subkategorie *Process management – Neutral fragment* wird durch die selbstbezogen orientierten Receiver (Mittelwert: 9,56) häufiger verwendet als durch die prosozial orientierten (Mittelwert: 8,49; t-Wert: -078; df: 80; p-Wert: 0,44).

Ähnlich ist es bei der Subkategorie *Process Management – Administration-related*. Die Daten zeigen eine höhere Anwendung dieser Subkategorie durch die prosozial orientierten Re-

ceiver (Mittelwert: 2,62) als durch die selbstbezogen orientierten Receiver (Mittelwert: 1,96; t-Wert: 0,093; df: 80; p-Wert: 0,154).

Für die Subkategorie *Distributive Information – Makes task-related comment* ist der Mittelwert der prosozial orientierten Receiver (Mittelwert: 6,82) etwas höher als jener der selbstbezogen orientierten (Mittelwert: 6,11; t-Wert: 0,563; df: 80; p-Wert: 0,575).

Zusammenfassend wird festgestellt, dass der Vergleich der Kommunikation von prosozial orientierten und selbstbezogen orientierten Receivern keine signifikanten Unterschiede gezeigt hat.

Nach dem Vergleich der Kommunikation auf unter der Kombination von Rolle und sozialer Orientierung auf individueller Ebene folgt die Untersuchung der Kommunikation auf Gruppenebene.

5.2.4. Soziale Motive und Gruppenkomposition – Gruppenebene

Es folgt die Betrachtung der Kommunikation der Gruppensettings. Diese umfassend das heterogene Gruppensetting 1, das ebenfalls heterogene Gruppensetting 2 und das homogene Gruppensetting.

Das homogene Gruppensetting wird zuerst mit dem heterogenen Gruppensetting 1 und anschließend mit dem heterogenen Gruppensetting 2 verglichen. Dies soll die Erkennung einer Veränderung der strategischen Kommunikation der Gruppe durch ihre Zusammensetzung ermöglichen.

5.2.4.1. Heterogenes Gruppensetting 1 und homogenes Gruppensetting 3

Zuerst wird vergleichend die Kommunikation des heterogenen Gruppensetting 1 und des homogenen Gruppensetting 3 betrachtet. Gruppensetting 1 ist heterogen zusammengesetzt. Es verhandeln in Gruppensetting 1 selbstbezogen orientierte Sender, abgekürzt durch EgSe, und prosozial orientierte Receiver, abgekürzt durch SoRe. Gruppensetting 3 ist homogen zusammengesetzt. Unter diesem Gruppensetting verhandeln prosozial orientierte Sender, abgekürzt durch SoSe, mit prosozial orientierten Receivern.

Das heterogene Gruppensetting 1 umfasst 54 Personen, bestehend aus 27 selbstbezogen orientierten Sendern und 27 prosozial orientierten Receivern. Das homogene Gruppensetting 3 umfasst 56 prosozial orientierte Personen.

5.2.4.1.1 Heterogenes Gruppensetting 1 und homogenes Gruppensetting 3: Superkategorien und Hauptkategorien

Auch hier erfolgt zur Verschaffung eines Überblickes die Betrachtung der integrativen und distributiven Verhandlungsstrategie, sowie der Hauptkategorien.

Die linke Hälfte der Abbildung 46 zeigt die Boxplots des heterogenen Gruppensettings 1 und des homogenen Gruppensettings 3 für die Variable integrative Verhandlungsstrategie.

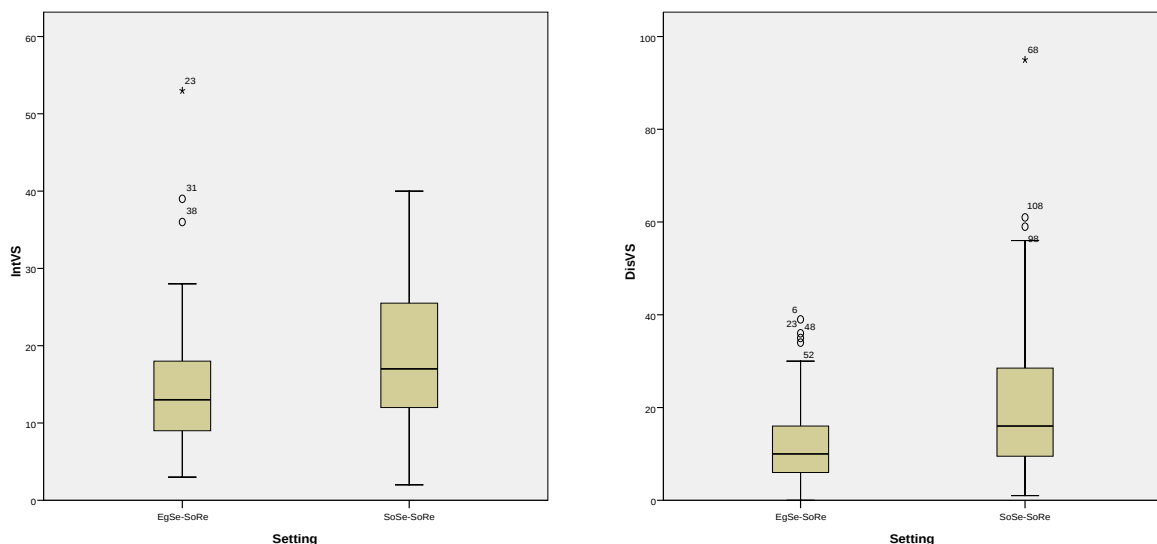


Abb. 46 Boxplots Superkategorien nach Setting 1 und Setting 3

Wie zu sehen ist, wird unter dem homogenen Gruppensetting 3 (Mittelwert: 18,96) häufiger die integrative Verhandlungsstrategie verwendet als unter dem heterogenen Gruppensetting 1 (Mittelwert: 15,39).

Abbildung 47 zeigt den t-Test zur Überprüfung der Signifikanz des Mittelwertunterschieds. Dieser besagt, dass dieser Unterschied unter Akzeptanz eines 10-%-Signifikanzniveaus schwach signifikant ist (p-Wert: 0,06).

		Levene-Test der Varianzgleichheit		T-Test für die Mittelwertgleichheit						
		F	Signifikanz	T	df	Sig. (2-seitig)	Mittlere Differenz	Standardfehler der Differenz	95% Konfidenzintervall der Differenz	
									Untere	Obere
IntVS	Varianzen sind gleich	,919	,340	-1,923	108	,057	-3,575	1,860	-7,262	,111
	Varianzen sind nicht gleich			-1,925	107,899	,057	-3,575	1,857	-7,257	,106

Abb. 47 t-Test für Superkategorie integrative Verhandlungsstrategie

Es kann daher gesagt werden, dass unter dem homogenen Gruppensetting 3 (Kombination von prosozial orientiertem Sender und prosozial orientiertem Receiver) häufiger die integrative Verhandlungsstrategie angewandt wird als unter dem heterogenen Gruppensetting 1 (Kombination von selbstbezogen orientiertem Sender und prosozial orientiertem Receiver).

Die rechte Hälfte der Abbildung 46 stellt die Boxplots des heterogenen Gruppensettings 1 und des homogenen Gruppensettings 3 für die Variable distributive Verhandlungsstrategie dar. Auch bei dieser Strategie lässt sich ein Unterschied in der Verwendung zwischen dem heterogenen Gruppensetting 1 (Mittelwert: 12,67) und dem homogenen Gruppensetting 3 (Mittelwert: 22,13) erkennen.

Der t-Test in Abbildung 48 zeigt einen hoch signifikanten Unterschied zwischen den Mittelwerten (p-Wert: 0,00).

		Levene-Test der Varianzgleichheit		T-Test für die Mittelwertgleichheit						
		F	Signifikanz	T	df	Sig. (2-seitig)	Mittlere Differenz	Standardfehler der Differenz	95% Konfidenzintervall der Differenz	
									Untere	Obere
DisVS	Varianzen sind gleich	11,704	,001	-3,495	108	,001	-9,458	2,706	-14,823	-4,094
	Varianzen sind nicht gleich			-3,532	83,076	,001	-9,458	2,678	-14,785	-4,132

Abb. 48 t-Test für Superkategorie distributive Verhandlungsstrategie

Folglich wird im homogenen Gruppensetting 3 (Kombination von prosozial orientiertem Sender und prosozial orientiertem Receiver) häufiger die distributive Verhandlungsstrategie verwendet als im heterogenen Gruppensetting 1 (Kombination von selbstbezogen orientiertem Sender und prosozial orientiertem Receiver). Dies stimmt mit dem Ergebnis aus Kapitel 5.2.3.2.1 überein, das besagt, dass prosozial orientierte Sender häufiger die distributive Verhandlungsstrategie verwenden. Auch mit dem Ergebnis aus entsprechendem Vergleich in Kapitel 5.2.2.1 stimmt dies überein. Dieses Ergebnis besagt, dass prosozial orientierte Verhandlungsteilnehmer häufiger die distributive Verhandlungsstrategie anwenden.

Es folgt die Ebene der Hauptkategorien. Auf dieser Ebene wird das Kommunikationsverhalten weiter aufgeschlüsselt.

Im homogenen Gruppensetting 3 (Mittelwert: 10,71) werden häufiger Kategorien angesprochen werden, die der Hauptkategorie *Integrative Information* angehören als im heterogenen Gruppensetting 1 (Mittelwert: 8,98; t-Wert: -1,29; df: 108; p-Wert: 0,20).

Die folgende Abbildung 49 zeigt die Boxplots des heterogenen Gruppensettings 1 und des homogenen Gruppensettings 3 für die Hauptkategorie *Integrative Action*.

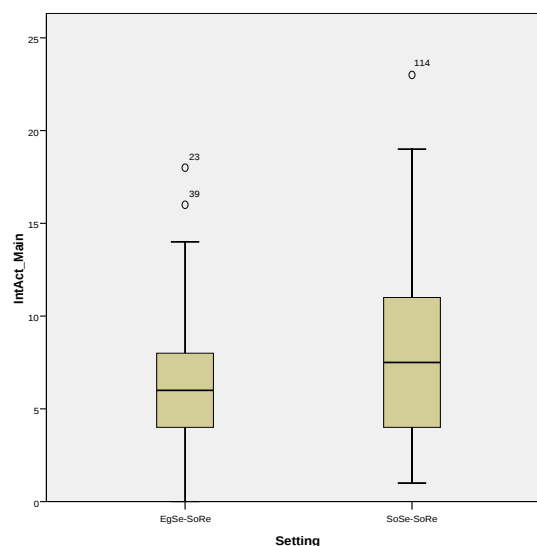


Abb. 49 Boxplots *Integrative Action* nach Setting 1 und Setting 3

Zu sehen ist, dass im homogenen Gruppensetting 3 (Mittelwert: 8,25) häufiger die Hauptkategorie *Integrative Action* verwendet wird als im heterogenen Gruppensetting 1 (Mittelwert: 6,41).

Abbildung 50 beinhaltet das Testergebnis des t-Tests. Da der Levene-Test im vorliegenden Fall nicht von Varianzgleichheit ausgeht, wird die zweite Zeile der Abbildung herangezogen. Der Unterschied zwischen den Mittelwerten des Gruppensettings 1 und des Gruppensettings 3 ist signifikant (p-Wert: 0,03).

		Levene-Test der Varianzgleichheit		T-Test für die Mittelwertgleichheit						
		F	Signifikanz	T	df	Sig. (2-seitig)	Mittlere Differenz	Standardfehler der Differenz	95% Konfidenzintervall der Differenz	
									Untere	Obere
IntAct_Main	Varianzen sind gleich	5,067	,026	-2,146	108	,034	-1,843	,859	-3,545	-,140
	Varianzen sind nicht gleich			-2,157	101,517	,033	-1,843	,854	-3,537	-,148

Abb. 50 t-Test für Hauptkategorie *Integrative Action*

Dies bedeutet, dass im homogenen Gruppensetting 3 (beide Verhandlungsteilnehmer sind prosozial orientiert) tatsächlich häufiger die Hauptkategorie *Integrative Action* verwendet wird als im heterogenen Gruppensetting 1 (selbstbezogen orientierter Sender und prosozial orientierter Receiver). Dies würde auch der Annahme des *Dual Concern Models* entsprechen, das davon ausgeht, dass prosozial orientierte Verhandlungsteilnehmer eher Kollaborationsverhalten an den Tag legen als selbstbezogen orientierte Verhandlungsteilnehmer.³⁹⁵ Sind beide Verhandlungsteilnehmer prosozial orientiert machen sie mehr Handlungen die den gemeinsamen Nutzen maximieren sollen.

Die nachfolgende Abbildung 51 zeigt die Boxplots des heterogenen Gruppensettings 1 mit dem homogenen Gruppensetting 3 für die Hauptkategorie *Distributive Information*.

³⁹⁵ Vgl. De Dreu et al. (2000), S. 892

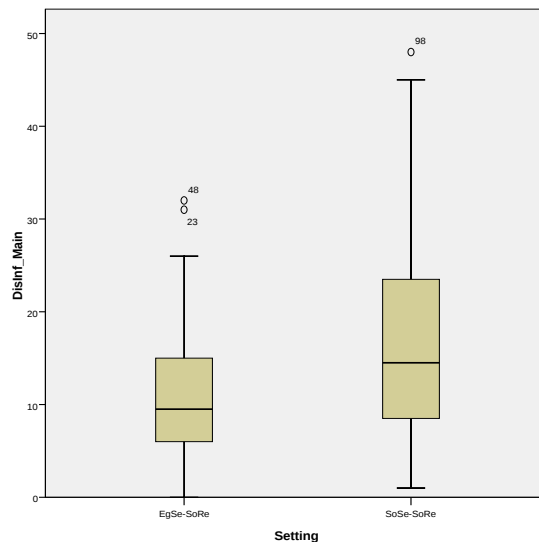


Abb. 51 Boxplots *Distributive Information* nach Setting 1 und Setting 3

Wie zu sehen ist, werden im homogenen Gruppensetting 3 (Mittelwert: 17,34) häufiger die Kategorien angesprochen, die der Hauptkategorie *Distributive Information* angehören, als unter dem heterogenen Gruppensetting 1 (Mittelwert: 10,81).

Die Abbildung 52 zeigt unter Verwendung des modifizierten t-Test in der zweiten Zeile, dass der Unterschied in den Mittelwerten stark signifikant ist (p-Wert: 0,001).

		Levene-Test der Varianzgleichheit		T-Test für die Mittelwertgleichheit						
		F	Signifikanz	T	df	Sig. (2-seitig)	Mittlere Differenz	Standardfehler der Differenz	95% Konfidenzintervall der Differenz	
									Untere	Obere
Dislnf_Main	Varianzen sind gleich	11,302	,001	-3,528	108	,001	-6,524	1,850	-10,191	-2,858
	Varianzen sind nicht gleich			-3,556	92,871	,001	-6,524	1,835	-10,168	-2,881

Abb. 52 t-Test für Hauptkategorie *Distributive Information*

Im homogenen Gruppensetting 3 (beide Verhandlungsteilnehmer sind prosozial orientiert) wird häufiger die Hauptkategorie *Distributive Information* verwendet als unter dem heterogenen Gruppensetting 1 (Kombination von selbstbezogen orientiertem Sender und prosozial orientiertem Receiver). Es lässt sich aufgrund der Ergebnisse aus den vorigen Kapiteln ver-

muten, dass sich im homogen prosozialen Gruppensetting beide Verhandlungspartner in ihrem Vorgehen sehr auf die Experimentangabe beziehen und Transparenz schaffen möchten.

Nachfolgende Abbildung 53 zeigt die Boxplots des heterogenen Gruppensettings 1 mit dem homogenen Gruppensetting 3 für die Hauptkategorie *Distributive Action*.

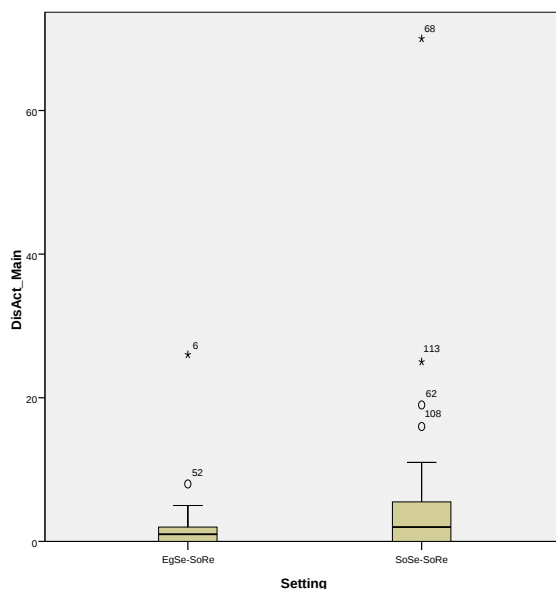


Abb. 53 Boxplots *Distributive Action* nach Setting 1 und Setting 3

Wie zu sehen ist, wird im homogenen Gruppensetting 3 (Mittelwert: 4,79) diese Hauptkategorie häufiger verwendet, als im heterogenen Gruppensetting 1 (Mittelwert: 1,85). Durch einen Blick auf untenstehende Abbildung 54, sieht man, dass dieser Unterschied signifikant ist (p-Wert: 0,05).

		Levene-Test der Varianzgleichheit		T-Test für die Mittelwertgleichheit						
		F	Signifikanz	T	df	Sig. (2-seitig)	Mittlere Differenz	Standardfehler der Differenz	95% Konfidenzintervall der Differenz	
DisAct_Main	Varianzen sind gleich	6,034	,016	-1,992	108	,049	-2,934	1,473	-5,854	-,014
	Varianzen sind nicht gleich			-2,020	70,212	,047	-2,934	1,453	-5,831	-,037

Abb. 54 t-Test für Hauptkategorie *Distributive Action*

Das heißt, im homogenen Gruppensetting 3 (beide Verhandlungsteilnehmer sind prosozial orientiert) wird häufiger die Hauptkategorie *Distributive Action* verwendet, als im heterogenen Gruppensetting 1 (Kombination von selbstbezogen orientiertem Sender und prosozial orientiertem Receiver). Im homogen prosozialen Gruppensetting wird mehr Verhalten, welches den eigenen Nutzen maximieren soll, angewandt als im heterogenen Gruppensetting 1. Allerdings ist zu diesem Zeitpunkt noch nicht klar, durch welche Subkategorien sich dieser Unterschied ergibt. Dennoch lässt sich sagen, dass prosozial Handelnde neben dem Fokus auf das Interesse des Verhandlungspartners auch einen stark ausgeprägten Fokus auf das eigene Interesse haben können.³⁹⁶ Deshalb können sie auch Strategien anwenden, die den eigenen Nutzen maximieren sollen.

Der Mittelwert ist für die Hauptkategorie Process Management unter dem homogenen Gruppensetting 3 (Mittelwert: 11,05) etwas höher als jener des heterogenen Gruppensettings 1 (Mittelwert: 11,00; t-Wert: -0,045; df: 108; p-Wert: 0,96).

5.2.4.1.2 Heterogenes Gruppensetting 1 und homogenes Gruppensetting 3: Subkategorien

Nach der Betrachtung der Kommunikation auf der Ebene der integrativen und distributiven Verhandlungsstrategie und auf der Ebene der Hauptkategorien, erfolgt die Betrachtung auf der Ebene der Subkategorien.

Abbildung 55 zeigt die Unterschiede zwischen den Mittelwerten der Subkategorien unter dem homogenen Gruppensetting 3 und unter dem heterogenen Gruppensetting 1. Durch die grafische Darstellung der Unterschiede erhält man eine Übersicht über mögliche signifikante Unterschiede. Diese Unterschiede wurden durch die Subtraktion der Mittelwerte von Gruppensetting 1 von den Mittelwerten von Gruppensetting 3 errechnet.

³⁹⁶ Vgl. De Dreu (2000), S. 891

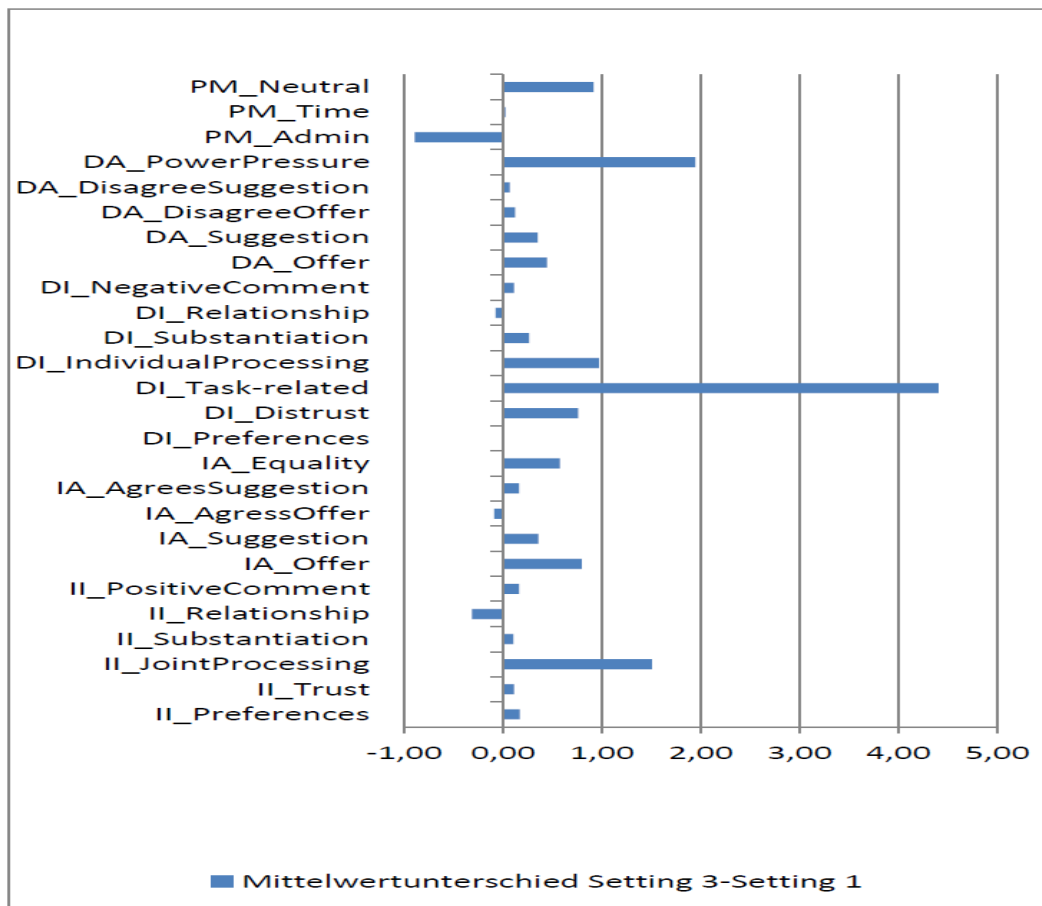


Abb. 55 Mittelwertunterschied Subkategorien nach Setting 1 und Setting 3

Vermuten lässt sich ein signifikanter Unterschied in den Subkategorien *Distributive Information – Makes task-related comment*, *Distributive Action – Refers to power/Uses pressure* und *Integrative Information – Joint processing*.

Es zeigt sich auch eine höhere Anwendung der Subkategorie *Distributive Information – Makes task-related comment* im homogenen Gruppensetting 3 (Mittelwert: 9,02) als im heterogenen Gruppensetting 1 (Mittelwert: 4,61). In der folgenden Abbildung 56 ist der t-Test des Mittelwertunterschieds zu sehen. Da der Levene-Test nicht von Varianzgleichheit ausgeht, wird der p-Wert aus der zweiten Zeile abgelesen. Der Unterschied ist hoch signifikant (p-Wert: 0,00).

		Levene-Test der Varianzgleichheit		T-Test für die Mittelwertgleichheit						
		F	Signifikanz	T	df	Sig. (2-seitig)	Mittlere Differenz	Standardfehler der Differenz	95% Konfidenzintervall der Differenz	
DI_Taskrelated	Varianzen sind gleich	24,275	,000	-4,511	108	,000	-4,407	,977	-6,343	-2,470
	Varianzen sind nicht gleich			-4,557	84,451	,000	-4,407	,967	-6,330	-2,484

Abb. 56 t-Test für Subkategorie *Makes task-related comment*

Das heißt, dass im homogenen Gruppensetting 3 (beide Verhandlungsteilnehmer sind prosozial orientiert) häufiger über die Experimentanleitung sprechen als im heterogenen Gruppensetting 1 (Kombination von selbstbezogen orientiertem Sender und prosozial orientiertem Receiver). Wie bereits erklärt wurde, könnte dies als Bestrebung nach einem geregelten und transparenten Vorgehen gewertet werden.

Im homogenen Gruppensetting 3 (Mittelwert: 5,8) wird häufiger die Subkategorie *Integrative Information – Joint processing* angesprochen als im heterogenen Gruppensetting 1 (Mittelwert: 4,30).

Abbildung 57 zeigt den t-Test. Da der Levene-Test nicht von Varianzgleichheit ausgeht, wird der p-Wert aus der zweiten Zeile abgelesen. Der Unterschied in den Mittelwerten ist unter Akzeptanz eines 10 %-Signifikanzniveaus schwach signifikant (p-Wert: 0,05).

		Levene-Test der Varianzgleichheit		T-Test für die Mittelwertgleichheit						
		F	Signifikanz	T	df	Sig. (2-seitig)	Mittlere Differenz	Standardfehler der Differenz	95% Konfidenzintervall der Differenz	
II_JointProcessing	Varianzen sind gleich	9,755	,002	-1,960	108	,053	-1,507	,769	-3,032	,017
	Varianzen sind nicht gleich			-1,970	101,898	,052	-1,507	,765	-3,025	,010

Abb. 57 t-Test für Subkategorie *Joint processing*

Im homogenen Gruppensetting 3 (beide Verhandlungsteilnehmer sind prosozial orientiert) wird durch die Verhandelnden häufiger ein gemeinsames Zwischenergebnis berechnet oder ein Verhandelnder rechnet seinem Verhandlungspartner sein Ergebnis vor als im heterogenen Gruppensetting 1 (selbstbezogen orientierter Sender und prosozial orientierter Receiver). Dies würde der Vermutung entsprechen, dass im homogen prosozialen Gruppensetting Wert auf Transparenz gelegt wird.

Im homogenen Gruppensetting 3 (Mittelwert: 2,95) wird häufiger die Subkategorie *Distributive Action – Refers to power/Uses supportive argument* verwendet als im heterogenen Gruppensetting 1 (Mittelwert: 1,00).

Nachfolgende Abbildung 58 zeigt den entsprechenden t-Test. Auch hier ist der p-Wert aus der zweiten Zeile zu entnehmen. Der Unterschied ist unter Akzeptanz eines 10%-Signifikanzniveaus schwach signifikant (p-Wert: 0,06).

		Levene-Test der Varianzgleichheit		T-Test für die Mittelwertgleichheit						
		F	Signifikanz	T	df	Sig. (2-seitig)	Mittlere Differenz	Standardfehler der Differenz	95% Konfidenzintervall der Differenz	
									Untere	Obere
DA_PowerPressure	Varianzen sind gleich	7,450	,007	-1,882	108	,063	-1,946	1,034	-3,997	,104
	Varianzen sind nicht gleich			-1,912	63,568	,060	-1,946	1,018	-3,981	,088

Abb. 58 t-Test für Subkategorie *Refers to power/Uses pressure*

Das heißt, im homogenen Gruppensetting 3 (beide Verhandlungsteilnehmer sind prosozial orientiert) werden häufiger auf Macht und Druck basierende Argumente angewandt als unter dem heterogenen Gruppensetting 1 (selbstbezogen orientierter Sender und prosozial orientierter Receiver). Die Mittelwerte für diese Subkategorie sind nicht sehr hoch, was darauf deutet, dass sie allgemein nicht sehr häufig angewandt werden. Dennoch ist die Annahme widersprüchlich, dass auf Macht und Beeinflussung basierende Argumente im homogen prosozialem Gruppensetting häufiger sind. Ein Grund könnte laut *Dual Concern Model* sein, dass prosoziale Sender sich im Gegensatz zu selbstbezogenen Sendern auch für das Ergebnis ihres Gegenübers interessieren, sowie für ihr eigenes Ergebnis. Es könnte angenommen werden, dass sie zur Maximierung des gemeinsamen Nutzens, wenn nötig, auch auf Macht und Druck basierende Argumente einsetzen.

In der Zusammenfassung dieser Ergebnisse kann gesagt werden, dass das Kommunikationsverhalten des homogen prosozialem Gruppensettings nachvollziehbar ist. In diesem Setting wird allgemein mehr Verhalten gezeigt, das gemeinsamen Nutzen schaffen soll. Die Ergebnisse werden gemeinsam errechnet, dabei wird auf die Experimentanleitung referenziert. Allerdings werden auch mehr Argumente basierend auf Macht und Beeinflussung gemacht.

5.2.4.2. Heterogenes Gruppensetting 2 und homogenes Gruppensetting 3

Nach der vergleichenden Betrachtung des heterogenen Gruppensettings 1 und des homogenen Gruppensettings 3, erfolgt der Vergleich der Kommunikation zwischen dem heterogenen Gruppensetting 2 und dem homogenen Gruppensetting 3.

Es verhandeln in Gruppensetting 2 prosozial orientierte Sender, abgekürzt durch SoSe, mit selbstbezogen orientierten Receivern, abgekürzt durch EgRe. Gruppensetting 3 ist homogen zusammengesetzt. Unter diesem Gruppensetting verhandeln prosozial orientierte Sender, abgekürzt durch SoSe, mit prosozial orientierten Receivern, abgekürzt durch SoRe.

Das heterogene Gruppensetting 2 umfasst 54 Personen, bestehend aus 27 prosozial orientierten Sendern und 27 selbstbezogen orientierten Receivern. Das homogene Gruppensetting 3 umfasst 56 prosozial orientierte Personen.

5.2.4.2.1 Heterogenes Gruppensetting 2 und homogenes Gruppensetting 3: Superkategorien und Hauptkategorien

Es gibt keinen signifikanten Unterschied in der Verwendung der integrativen Verhandlungsstrategie im homogenen Gruppensetting 3 (Mittelwert: 18,96) und im heterogenen Gruppensetting 2 (Mittelwert: 16,39; t-Wert: -1,36; df: 108; p-Wert: 0,17).

Die Abbildung 59 zeigt die Boxplots für die Variable distributive Verhandlungsstrategie.

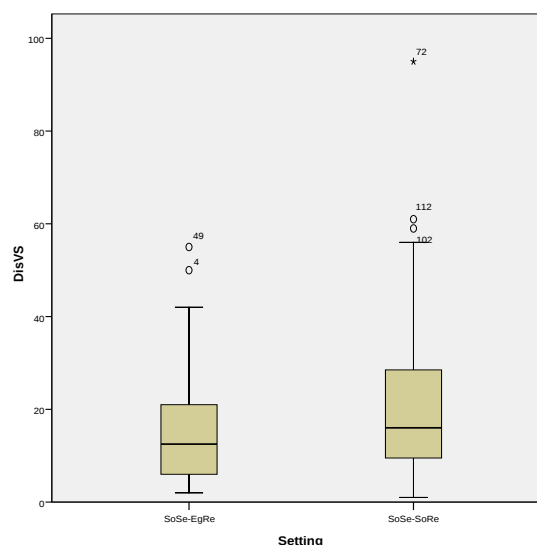


Abb. 59 Boxplots distributive Verhandlungsstrategie nach Setting 2 und Setting 3

Die Daten zeigen, dass im homogenen Gruppensetting 3 (Mittelwert: 22,13) häufiger die distributive Verhandlungsstrategie verwendet wird als im heterogenen Gruppensetting 2 (Mittelwert: 15,87).

Der t-Test in Abbildung 60 bestätigt die Signifikanz dieses Unterschiedes (p-Wert: 0,04).

		Levene-Test der Varianzgleichheit		T-Test für die Mittelwertgleichheit						
		F	Signifikanz	T	df	Sig. (2-seitig)	Mittlere Differenz	Standardfehler der Differenz	95% Konfidenzintervall der Differenz	
									Untere	Obere
DisVS	Varianzen sind gleich	3,060	,083	-2,123	108	,036	-6,255	2,947	-12,096	-,414
	Varianzen sind nicht gleich			-2,135	99,593	,035	-6,255	2,929	-12,066	-,443

Abb. 60 t-Test für Superkategorie distributive Verhandlungsstrategie

Dies bedeutet, dass wiederum im homogen prosozial orientierten Gruppensetting häufiger die Distributive Verhandlungsstrategie angewandt wird. Dieses Ergebnis konnte bereits im Vergleich mit dem heterogenen Gruppensetting 1 bestätigt werden.

Im homogenen Gruppensetting 3 (Mittelwert: 10,71) werden häufiger Kategorien angesprochen, die der Hauptkategorie *Integrative Information* angehören als im heterogenen Gruppensetting 2 (Mittelwert: 9,33; t-Wert: -1,08; df: 108; p-Wert: 0,28).

Im homogenen Gruppensetting 3 (Mittelwert: 8,25) wird häufiger die Hauptkategorie *Integrative Action* angewandt wird als im heterogenen Gruppensetting 2 (Mittelwert: 7,06; t-Wert: -1,33; df: 108; p-Wert: 0,19).

In der nachfolgenden Abbildung 61 sind die Boxplots des heterogenen Gruppensettings 2 und des homogenen Gruppensettings 3 für die Hauptkategorie *Distributive Information* zu sehen.

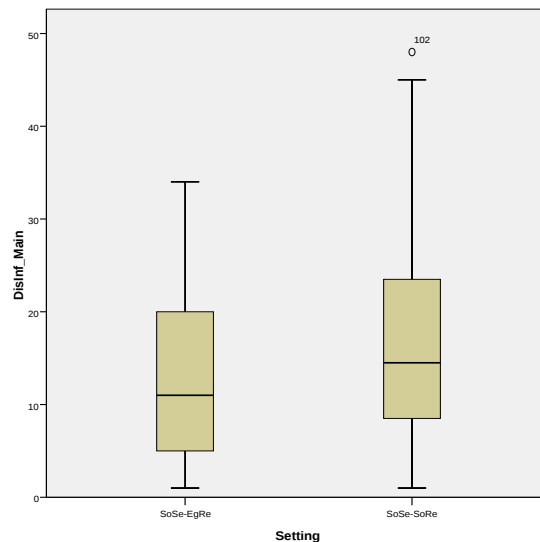


Abb. 61 Boxplots *Distributive Information* nach Setting 2 und Setting 3

Die Daten zeigen, dass unter dem homogenen Gruppensetting 3 (Mittelwert: 17,34) häufiger die Hauptkategorie *Distributive Information* angewandt wird als unter dem heterogenen Gruppensetting 2 (Mittelwert: 13,00).

In Abbildung 62 ist zu sehen, dass der Unterschied in der Anwendung signifikant ist (p-Wert: 0,03).

		Levene-Test der Varianzgleichheit		T-Test für die Mittelwertgleichheit						
		F	Signifikanz	T	df	Sig. (2-seitig)	Mittlere Differenz	Standardfehler der Differenz	95% Konfidenzintervall der Differenz	
									Untere	Obere
Dislnf_Main	Varianzen sind gleich Varianzen sind nicht gleich	2,122	,148	-2,154 -2,162	108 104,982	,034 ,033	-4,339 -4,339	2,015 2,007	-8,333 -8,320	-,345 -,359

Abb. 62 t-Test für Hauptkatgeorie *Distributive Information*

Daher kann gesagt werden, dass im homogenen Gruppensetting 3 (beide Verhandlungsteilnehmer sind prosozial orientiert) häufiger die Hauptkategorie *Distributive Information* verwendet wird als im heterogenen Gruppensetting 2 (Kombination von prosozial orientiertem Sender und selbstbezogen orientierter Receiver). Auch dieses Ergebnis konnte bereits im Vergleich mit dem heterogenen Gruppensetting 1 bestätigt werden.

Die Hauptkategorie *Distributive Action* wird unter dem homogenen Gruppensetting 3 (Mittelwert: 4,79) auch häufiger verwendet als unter dem heterogenen Gruppensetting 2 (Mittelwert: 2,87; t-Wert: -1,277; df: 108; p-Wert: 0,204).

Der Mittelwert ist für die Hauptkategorie *Process Management* im heterogenen Gruppensetting 2 (Mittelwert: 12,07) etwas höher als jener des homogenen Gruppensettings 3 (Mittelwert: 11,05; t-Wert: 0,843; df: 108; p-Wert: 0,401).

5.2.4.2.2 Heterogenes Gruppensetting 2 und homogenes Gruppensetting 3: Subkategorien

Abbildung 63 zeigt die Mittelwertunterschiede zwischen dem homogenen Gruppensetting 3 und dem heterogenen Gruppensetting 2 auf Ebene der Subkategorien. Berechnet wurden sie durch die Subtraktion der Mittelwerte von Gruppensetting 2 von den Mittelwerten von Gruppensetting 3.

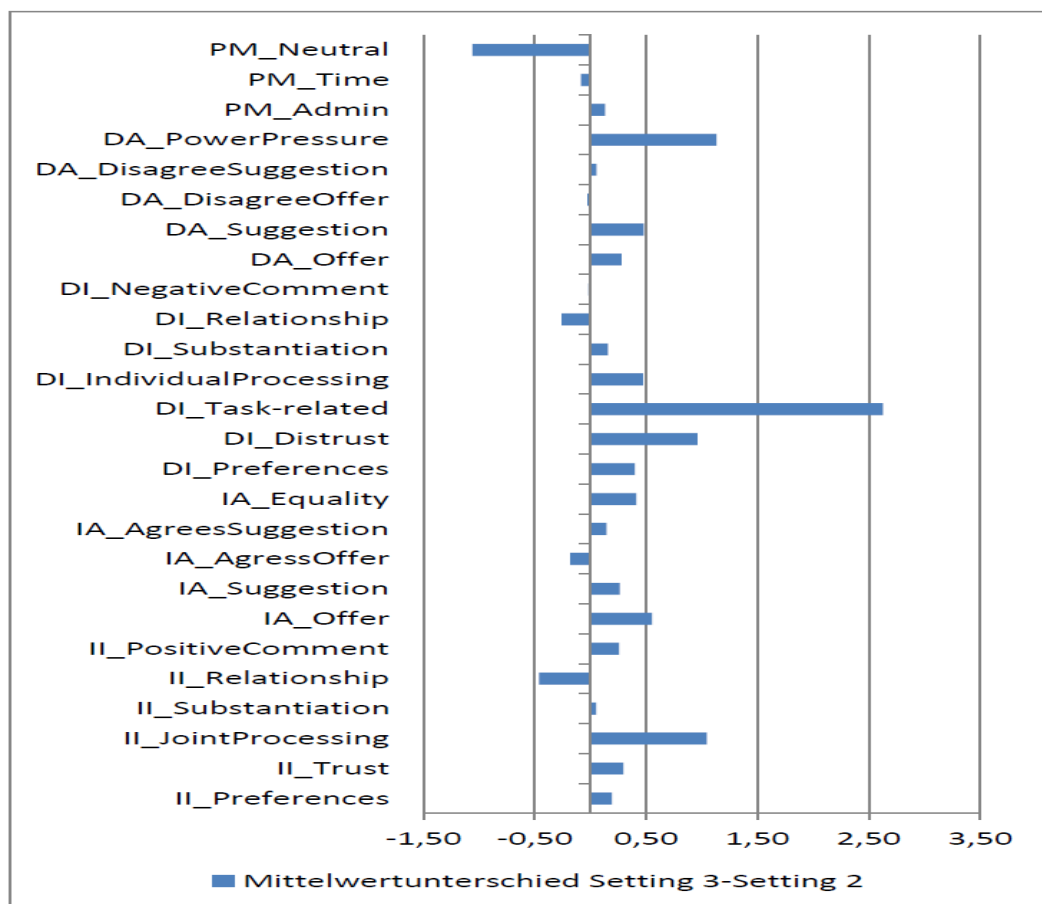


Abb. 63 Unterschied Subkategorien nach Setting 2 und Setting 3

Durch den gewonnen Überblick über die Unterschiede in den Mittelwerten der Subkategorien lässt sich vermuten, dass ein signifikanter Unterschied in den Subkategorien *Distributive Information – Makes task-related comment*, *Distributive Action – Refers to power/Uses pressure*, *Integrative Information – Joint processing*; *Distributive Information – Signals distrust/No trustworthiness* und *Process Management – Neutral fragment* besteht.

Die Subkategorie *Distributive Information – Makes task-related comment* wird im homogenen Gruppensetting 3 (Mittelwert: 9,02) häufiger verwendet als im heterogenen Gruppensetting 2 (Mittelwert: 6,39). Abbildung 64 zeigt den entsprechenden t-Test. Da der Levene-Test der Varianzgleichheit hier nicht davon ausgeht, dass Varianzgleichheit vorliegt, wird der p-Wert aus der zweiten Zeile entnommen. Der Unterschied ist signifikant (p-Wert: 0,02).

		Levene-Test der Varianzgleichheit		T-Test für die Mittelwertgleichheit						
		F	Signifikanz	T	df	Sig. (2-seitig)	Mittlere Differenz	Standardfehler der Differenz	95% Konfidenzintervall der Differenz	
									Untere	Obere
DI_Taskrelated	Varianzen sind gleich	5,004	,027	-2,435	108	,017	-2,629	1,079	-4,769	-,489
	Varianzen sind nicht gleich			-2,447	102,355	,016	-2,629	1,074	-4,759	-,498

Abb. 64 t-Test für Subkategorie *Makes task-related comment*

Daher werden unter dem homogenen Gruppensetting 3 (beide Verhandlungsteilnehmer sind prosozial orientiert) häufiger Kommentare zur Experimentangabe gemacht als unter dem heterogenen Gruppensetting 2 (prosozial orientierter Sender und selbstbezogen orientierter Receiver). Dies trifft ebenfalls im Vergleich mit dem heterogenen Gruppensetting 1 zu.

Die Subkategorie *Distributive Action – Refers to power/Uses pressure* wird im homogenen Gruppensetting 3 (Mittelwert: 2,95) öfter verwendet als im heterogenen Gruppensetting 2 (Mittelwert: 1,81; t-Wert: -1,04; df: 108; p-Wert: 0,30).

Die Subkategorie *Integrative Information – Joint processing* wird im homogenen Gruppensetting 3 (Mittelwert: 5,80) häufiger verwendet als im heterogenen Gruppensetting 2 (Mittelwert: 4,76; t-Wert: -1,147; df: 108; p-Wert: 0,254).

Auch für die Subkategorie *Distributive Information – Signals distrust/No trustworthiness* zeigen die Daten, dass diese unter dem homogenen Gruppensetting 3 (Mittelwert: 1,50) häufiger

figer verwendet werden als unter dem heterogenen Gruppensetting 2 (Mittelwert: 0,54). Abbildung 65 zeigt den t-Test. Durch die Annahme, dass keine Varianzgleichheit vorliegt, wird der p-Wert aus der zweiten Zeile entnommen. Der Unterschied ist stark signifikant (p-Wert: 0,00).

		Levene-Test der Varianzgleichheit		T-Test für die Mittelwertgleichheit						
		F	Signifikanz	T	df	Sig. (2-seitig)	Mittlere Differenz	Standardfehler der Differenz	95% Konfidenzintervall der Differenz	
									Untere	Obere
DI_Distrust	Varianzen sind gleich	14,654	,000	-2,927	108	,004	-,963	,329	-1,615	-,311
	Varianzen sind nicht gleich			-2,959	81,996	,004	-,963	,325	-1,610	-,316

Abb. 65 t-Test für Subkategorie *Signals diestrust/No trustworthiness*

Das heißt, unter dem homogenen Gruppensetting 3 (beide Verhandlungsteilnehmer sind prosozial orientiert) wird häufiger Misstrauen ausgedrückt oder signalisiert nicht vertrauenswürdig zu sein als unter dem heterogenen Gruppensetting 2 (prosozial orientierter Sender und selbstbezogen orientierter Receiver). Eigentlich wäre zu erwarten gewesen, dass im heterogenen Gruppensetting 2 häufiger Misstrauen angesprochen wird, da dort die prosozialen Sender mit selbstbezogenen Receivern verhandeln.

Im homogenen Gruppensetting 3 (Mittelwert: 8,70) wird weniger häufig die Subkategorie *Process Management – Neutral fragment* angewandt als im heterogenen Gruppensetting 2 (Mittelwert: 9,76; t-Wert: 0,913; df: 108; p-Wert: 0,363).

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass durch den Vergleich des homogen prosozialen Gruppensettings 3 mit dem heterogenen Gruppensetting 2 (prosozialer Sender und selbstbezogener Receiver) weniger Unterschiede aufgedeckt wurden als durch den Vergleich des Gruppensettings 3 mit dem heterogenen Gruppensetting 1 (selbstbezogener Sender und prosozialer Sender). Allgemein lässt sich feststellen, dass bei der Betrachtung der Receiver kaum Unterschiede festgestellt werden konnten. Daher könnte angenommen werden, dass die Sender eine aktivere Haltung einnehmen, die Kommunikation mehr gestalten und sich daher mehr signifikante Unterschiede in der Kommunikation zwischen dem homogen prosozialen Gruppensetting 3 und dem heterogenen Gruppensetting 1, in dem der Sender selbstbezogen orientiert ist, ergeben.

5.2.4.3. Heterogenes Gruppensetting 1 und heterogenes Gruppensetting 2

Um die Betrachtung der Kommunikation zu konkludieren erfolgt der Vergleich der heterogenen Gruppensettings 1 und 2.

Das heterogene Gruppensetting 1 umfasst 54 Personen, bestehend aus 27 selbstbezogen orientierten Sendern (EgSe) und 27 prosozial orientierten Receivern (SoRe). Das heterogene Gruppensetting 2 umfasst 56 Personen, bestehend aus 27 prosozial orientierten Sendern (SoSe) und 27 selbstbezogen orientierten Receivern (EgRe).

5.2.4.3.1 Heterogenes Gruppensetting 1 und heterogenes Gruppensetting 2: Superkategorien und Hauptkategorien

Auf der Ebene der Superkategorien und Hauptkategorien konnten keine signifikanten Unterschiede in der Kommunikation der beiden heterogenen Gruppensettings 1 und 2 festgestellt werden. Daher folgt die Betrachtung auf Ebene der Subkategorien.³⁹⁷

5.2.4.3.2 Heterogenes Gruppensetting 1 und heterogenes Gruppensetting 2: Subkategorien

Abbildung 66 zeigt die Mittelwertunterschiede zwischen den Gruppensettings 1 und 2 auf Ebene der Subkategorien. Berechnet wurden sie durch die Subtraktion der Mittelwerte von Gruppensetting 2 von den Mittelwerten von Gruppensetting 1.

³⁹⁷ Für die Werte der t-Tests siehe im Anhang.

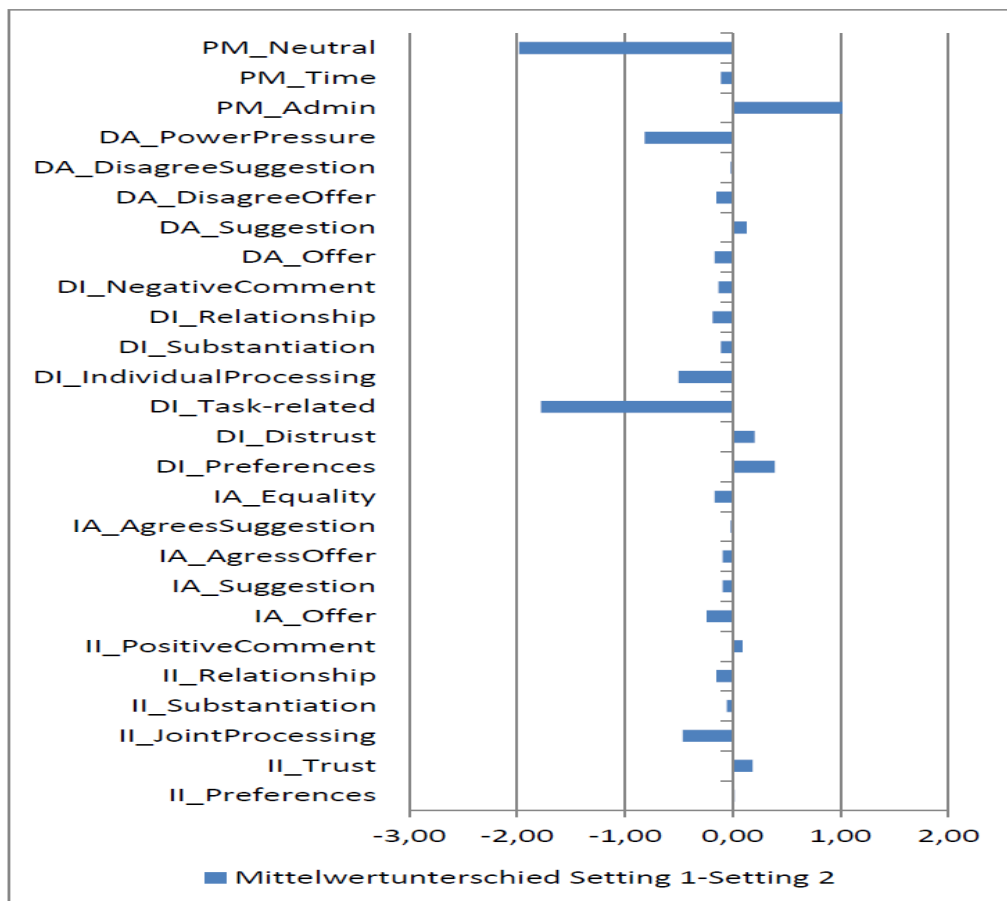


Abb. 66 Mittelwertunterschied Subkategorien nach Setting 1 und Setting 2

Durch den gewonnen Überblick über die Unterschiede in den Mittelwerten der Subkategorien unter dem heterogenen Gruppensetting 1 und 2 lässt sich vermuten, dass ein signifikanter Unterschied der Mittelwerte in den Subkategorien *Process Management – Neutral fragment*, *Distributive Information – Makes task-related comment*, *Process Management – Administration-related* und *Distributive Action – Refers to power/Uses pressure* besteht.

In der Subkategorie *Process Management – Neutral fragment* ist der Mittelwert im Gruppensetting 2 (Mittelwert: 9,76) höher als jener im Gruppensetting 1 (Mittelwert: 7,78; t-Wert: -1,63; df: 106; p-Wert: 0,11).

Die Subkategorie *Distributive Information – Makes task-related comment* wird im Gruppensetting 2 (Mittelwert: 6,39) häufiger verwendet als unter dem Gruppensetting 1 (Mittelwert: 4,61). Abbildung 67 zeigt das Ergebnis des t-Tests. Durch die Annahme, dass keine

Varianzgleichheit vorliegt, wird der p-Wert aus der zweiten Zeile entnommen. Der Unterschied ist signifikant (p-Wert: 0,03).

		Levene-Test der Varianzgleichheit		T-Test für die Mittelwertgleichheit						
		F	Signifikanz	T	df	Sig. (2-seitig)	Mittlere Differenz	Standardfehler der Differenz	95% Konfidenzintervall der Differenz	
DI_Taskrelated	Varianzen sind gleich	9,286	,003	-2,217	106	,029	-1,778	,802	-3,367	-,188
	Varianzen sind nicht gleich			-2,217	95,000	,029	-1,778	,802	-3,369	-,186

Abb. 67 t-Test für Subkategorie *Makes task-related comment*

Im Gruppensetting 2 (Kombination von prosozial orientiertem Sender und selbstbezogen orientiertem Receiver) wird häufiger über die Experimentanleitung gesprochen als im Gruppensetting 1 (selbstbezogen orientierter Sender und prosozial orientierter Receiver).

Der Mittelwert für die Anwendung der Subkategorie *Process Management – Administration-related* ist im Gruppensetting 1 (Mittelwert: 1,50) höher als jener im Gruppensetting 2 (Mittelwert: 0,54). Das Ergebnis des t-Tests kann der Abbildung 68 entnommen werden. Da der Levene-Test hier nicht von Varianzgleichheit ausgeht, wird der p-Wert der zweiten Zeile entnommen. Der Unterschied ist signifikant (p-Wert: 0,01).

		Levene-Test der Varianzgleichheit		T-Test für die Mittelwertgleichheit						
		F	Signifikanz	T	df	Sig. (2-seitig)	Mittlere Differenz	Standardfehler der Differenz	95% Konfidenzintervall der Differenz	
PM_Admin	Varianzen sind gleich	6,655	,011	2,627	106	,010	1,019	,388	,250	1,787
	Varianzen sind nicht gleich			2,627	91,807	,010	1,019	,388	,248	1,789

Abb. 68 t-Test für Subkategorie *Administration-related*

Im Gruppensetting 1 (selbstbezogen orientierter Sender und prosozial orientierter Receiver) wird häufiger über den administrativen Prozess gesprochen, als unter dem heterogenen Gruppensetting 2 (prosozial orientierter Sender und selbstbezogen orientierter Receiver).

Die Subkategorie *Distributive Action – Refers to power/Uses pressure* wird im Gruppensetting 2 (Mittelwert: 1,80) häufiger verwendet als im Gruppensetting 1 (Mittelwert: 1,00; t-Wert: -1,561; df: 106; p-Wert: 0,122).

Zusammenfassend kann hier gesagt werden, dass sich zwischen dem heterogenen Gruppensetting 1 (selbstbezogen orientierter Sender und prosozial orientierter Receiver) und dem heterogenen Gruppensetting 2 (prosozial orientierter Sender und selbstbezogen orientierter Receiver) nur auf Ebene der Subkategorien Unterschiede im Kommunikationsinhalt feststellen ließen. Es ist hervorzuheben, dass das Gruppensetting mit einem prosozial orientierten Sender (Gruppensetting 2) sich mehr auf die Experimentanweisung bezieht. Das spricht für die Annahme, dass prosoziale Sender eine anleitungskonforme und transparente Vorgehensweise verfolgen wollen.

Insgesamt ist hervorzuheben, dass selbstbezogen orientierte Verhandlungsteilnehmer nicht signifikant mehr Kommunikationsinhalt haben, der sich durch den Einsatz der distributiven Verhandlungsstrategie auszeichnet. Es ist anzunehmen, dass sich diese Angleichung der Kommunikation zwischen unterschiedlich sozial orientierten Verhandlungspartnern durch die Face-to-Face-Kommunikation ergibt.

5.3. Betrachtung der Kommunikation der Verhandlungsteilnehmer gemäß der Muttersprache (L.B.)

Im folgenden Kapitel werden die Resultate der Auswertungen beschrieben, die sich auf das Zusammenspiel der Muttersprache und der Anwendung von Verhandlungsstrategien gerichtet haben. Die Untersuchungen wurden mit der Variable *Mother Tongue Difference* durchgeführt, die bei jedem Verhandlungspartner angibt, ob die Muttersprache im Rahmen der Dyade gleich oder unterschiedlich war.

Es wird erwartet, dass dieser Faktor eine Rolle bei der Interaktion im Verhandlungsprozess spielt. Mit diesem Thema beschäftigen sich mehrere Bereiche der Wissenschaft, z.B. Soziologie, Psychologie oder internationale Beziehungen. Wie auch in der Forschung bewiesen wurde, wird der Mensch seit der Kindheit bei der zwischenmenschlichen Interaktion durch die Muttersprache beeinflusst. Kinzler et al. zeigen, dass die sozialen Präferenzen seit der Kindheit durch die Beziehung zwischen der Sprache und den sozialen Gruppen beeinflusst werden.

Die Menschen sind dazu prädisponiert, mit den Mitgliedern der eigenen Sprachgruppe zu kommunizieren und zu interagieren.³⁹⁸

5.3.1 Anzahl der Gedankeneinheiten

Im ersten Schritt wurde untersucht, ob Unterschiede in der Nummer von Analyseeinheiten pro Individuum abhängig von der *Variable Mother Tongue Difference* entstehen. Der Mittelwert pro Individuum bei Dyaden mit gleicher Muttersprache ist 44,71 und bei den Dyaden mit unterschiedlicher Muttersprache 45,9. Der Unterschied ist nur marginal und statistisch nicht signifikant (t-Wert: -0,313; df: 160; p-Wert: 0,755).

5.3.2 Superkategorien

Bezüglich der Anwendung von integrativer und distributiver Verhandlungsstrategie wurde erwartet, dass die Verhandlungspartner, die im Rahmen ihrer Dyade die gleiche Muttersprache hatten, eher eine integrative Verhandlungsstrategie anwenden würden als die Verhandlungspartner mit unterschiedlicher Muttersprache. Diese Erwartung basiert auf den Experimenten von Kinzler et al., die Beweise vorlegen, dass seit der frühen Kindheit sich soziale Präferenzen für Menschen mit gleicher Muttersprache gegenüber den Menschen mit unterschiedlicher Muttersprache entwickeln.³⁹⁹ Wie Kinzler et al. aus ihren Ergebnissen schließen, diese frühen Präferenzen können später als eine Grundlage für weitere Entwicklung von Präferenzen sowie als eine Basis der Konflikte zwischen sozialen Gruppen dienen.⁴⁰⁰

Wie die Abbildung 69 veranschaulicht, es ergibt sich im Verhandlungsexperiment jedoch sogar ein leicht konträres Ergebnis. Die Personen mit gleicher Muttersprache haben im Laufe der Verhandlung im Durchschnitt öfter die distributive und weniger oft die integrative Verhandlungsstrategie angewandt als die Personen mit unterschiedlicher Muttersprache. Alle vier Mittelwerte wurden ungefähr gleich (16,37; 17,56; 17,71; 16,12), die Unterschiede sind statistisch nicht signifikant (t-Wert: -0,779; df: 162; p-Wert: -1,19201 bei integrativer Verhandlungsstrategie und t-Wert: 0,731; df: 151; p-Wert: 1,59392 bei distributiver Verhandlungsstrategie).

³⁹⁸ Kinzler/Dupoux/Spelke (2007), S. 12577

³⁹⁹ Kinzler et al. (2007), S. 12579

⁴⁰⁰ Kinzler et al. (2007), S. 12577

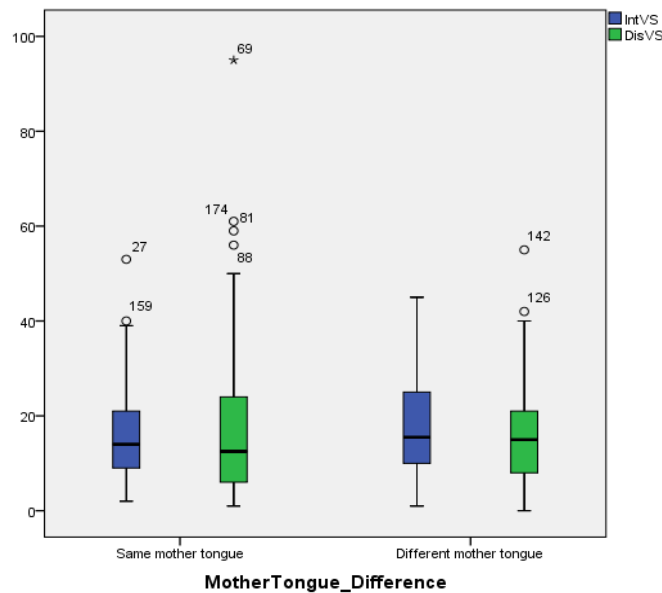


Abb. 69 Boxplots Superkategorien- Gleiche und unterschiedliche Muttersprache

5.3.3 Hauptkategorien

Im folgenden Kapitel wird die Anwendung der Hauptkategorien dargestellt, verglichen nach der Variable *Mother Tongue Difference*. Wie bereits aus dem vorigen Kapitel ersichtlich, die Ergebnisse unterstützen nicht die Vermutungen, die auf Ergebnissen von Kinzler et al. basieren.⁴⁰¹

Die Hauptkategorie *Integrative Information* wurde von den Individuen mit unterschiedlicher Muttersprache durchschnittlich öfter angewandt (Mittelwert: 10,22) als von Individuen mit gleicher Muttersprache (Mittelwert: 9,21). Die Unterschiede in den Mittelwerten sind jedoch statistisch nicht signifikant (t-Wert: -0,930; df: 162; p-Wert: 0,354).

Ein ähnliches Ergebnis wird bei der Hauptkategorie *Integrative Action* ersichtlich. Die Personen mit gleicher Muttersprache benutzen diese Hauptkategorie durchschnittlich weniger oft (Mittelwert: 7,16) als Personen mit unterschiedlicher Muttersprache (Mittelwert: 7,35). Dieser Unterschied ist jedoch auch nicht statistisch signifikant (t-Wert: -26,2; df: 160; p-Wert: 0,794).

Auf der anderen Seite, die Personen mit gleicher Muttersprache verwenden leicht öfter (Mittelwert: 13,92) die Hauptkategorie *Distributive Information* als die Personen mit unter-

⁴⁰¹ Vgl. Kinzler et al. (2007)

schiedlicher Muttersprache (Mittelwert: 13,59). Der Unterschied ist jedoch nur sehr gering und statistisch nicht signifikant (t-Wert: 21,4; df: 159; p-Wert: 0,831).

Die Hauptkategorie *Distributive Action* wird ebenfalls ein bisschen öfter von den Personen mit gleicher Muttersprache angewandt (Mittelwert: 3,79) als von den Personen mit unterschiedlicher Muttersprache (Mittelwert: 2,53). Vergleich der Mittelwerte laut dem t-Test weist jedoch keinen signifikanten Unterschied aus (t-Wert: 1,216; df: 128; p-Wert: 0,226).

Die Personen mit gleicher Muttersprache benutzen jedoch weniger (Mittelwert: 10,62) *Process Management* als Personen mit unterschiedlicher Muttersprache (Mittelwert: 12,21). Dies kann sich dadurch ergeben, dass bei Personen mit gleicher Muttersprache der natürliche Fluss der Sprache weniger mit der Anwendung von Füllwörtern belastet wird. Der Unterschied ist jedoch auch nicht signifikant (t-Wert: -1,599; df: 158; p-Wert: -1,589).

5.3.4 Subkategorien

Im folgenden Kapitel wird im Detail dargestellt, welche Unterschiede in Mittelwerten ergeben sich in der Anwendung der einzelnen Subkategorien, verglichen nach der Variable *Mother Tongue Difference*.

In der Abbildung 70 werden die Mittelwerte pro Subkategorie zusammengefasst dargestellt. Auf den ersten Blick ergeben sich interessante Unterschiede u.a. in der integrativen Subkategorie *Joint processing*, in den distributiven Subkategorien *Individual processing*, *Makes task-related comment*, sowie *Refers to power/Uses pressure*. Diese Resultate lassen die Erwartung entstehen, dass die Personen mit unterschiedlicher Muttersprache im Durchschnitt mehr Processing ausüben, sowohl gemeinschaftlich als auch individuell. D.h. von den Personen mit unterschiedlicher Muttersprache werden die Lösungsansätze intensiver diskutiert, bzw. individuell durchgegangen. Interessant und im Gegensatz zu der Erwartung nach Kinzler et al. stehend ist das Ergebnis, dass Personen mit gleicher Muttersprache mehr von Machtausdrücken, Druck und distributiv-orientierten Argumenten im Rahmen der Strategie *Value Claiming* anwenden. Auf der anderen Seite benutzen Personen mit unterschiedlicher Muttersprache mehr von den *Neutral fragments*, d.h. Füllwörter, unterbrochene Sätze, usw.

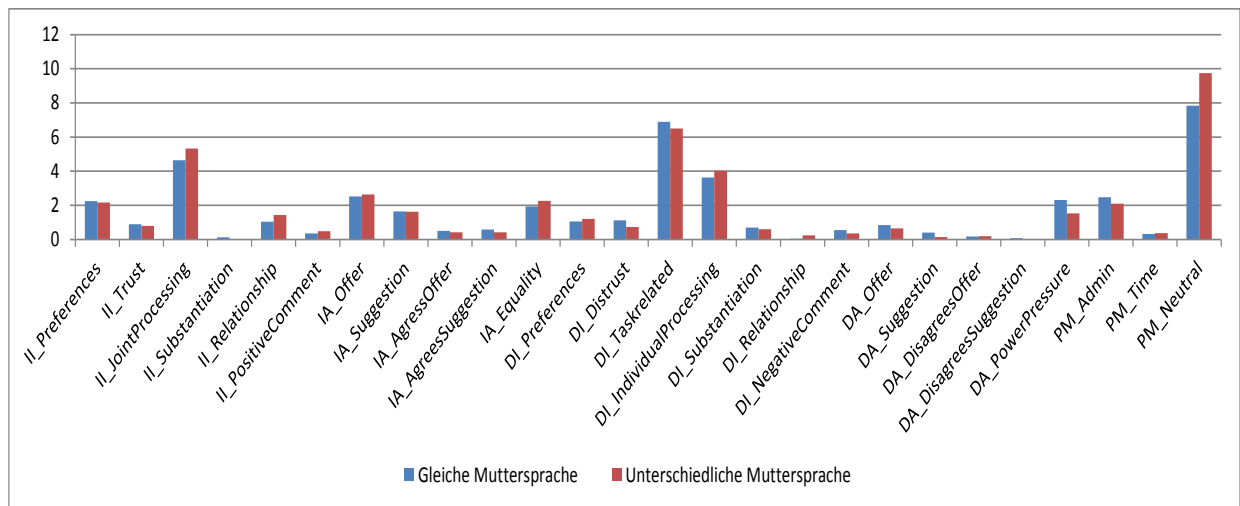


Abb. 70 Mittlere Verwendung von Subkategorien - Gleiche und unterschiedliche Muttersprache

Ein anschaulicheres Bild bietet die Abbildung 71 (nächste Seite), wo die Differenzen in den Mittelwerten dargestellt werden. Die Differenz ergibt sich aus Mittelwerten der benutzten Subkategorien von Personen mit gleicher Muttersprache abzüglich der Mittelwerte der benutzten Subkategorien von Personen mit unterschiedlicher Muttersprache.

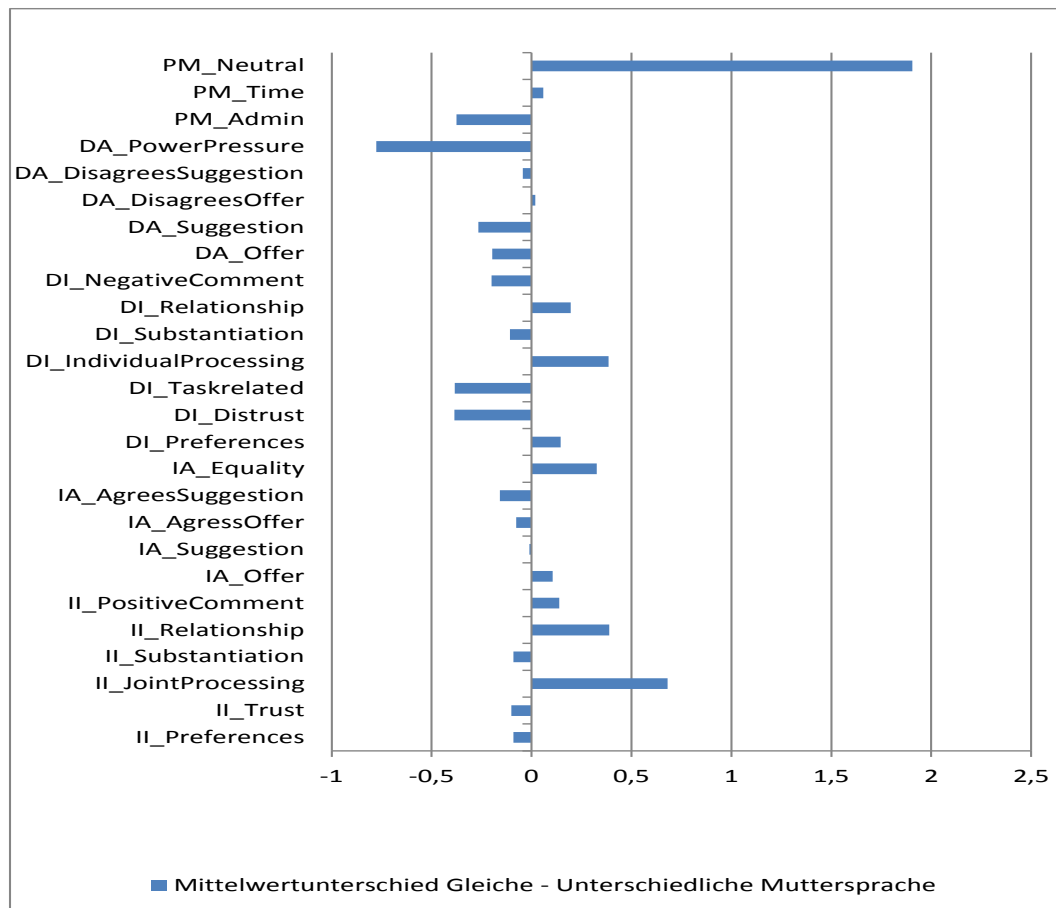


Abb. 71 Mittelwertunterschied in Verwendung von Subkategorien - Gleiche und unterschiedliche Muttersprache

Es wurde mittels t-Test untersucht, welche von den Differenzen statistisch als signifikant zu sehen sind. Lediglich die distributive Subkategorie *Relationship-destroying/Off-task comment* (Mittelwert bei Personen mit gleicher Muttersprache: 0,03 und mit unterschiedlicher Muttersprache: 0,23) (siehe Abbildung 72 - t-Test) und die Subkategorie des *Process Managements Neutral fragments* (Mittelwert bei Personen mit gleicher Muttersprache: 7,84 und mit unterschiedlicher Muttersprache: 9,74) (siehe Abbildung 73 - t-Test) wurden wesentlich öfter von Personen mit unterschiedlicher Muttersprache angewandt. Dieses Resultat unterstützt zwar die Theorie nach Kinzler et al., die Aussagen mit einer potenziell negativen Auswirkung auf das gemeinsame Verhältnis der Verhandlungspartner wurden jedoch im Laufe der Verhandlungen nur in einem sehr geringen Umfang angewandt (siehe in Abbildung 20 - Tortendiagramm, Subkategorien: DI).

Aus Erkenntnissen dieses Kapitels lässt sich schließen, dass in der vorliegenden Verhandlung der Unterschied in der Muttersprache keine größere Rolle in der Anwendung von Verhandlungsstrategien gespielt hat. Möglicherweise ergibt sich dieses Resultat wegen eines in-

ternationalen Umfelds an der Institution, wo das Verhandlungsprojekt durchgeführt wurde. Die Kommunikation mit Personen mit unterschiedlicher Muttersprache hat insofern für die Mehrheit der Teilnehmer keine ungewöhnliche Situation dargestellt. Die Verhandlungen wurden auf Deutsch geführt, insofern wurde auch das Sprachniveau von den Teilnehmern dementsprechend hoch. Um diese Vermutungen zu bestätigen oder abzulehnen bedarf es jedoch einer weiteren Forschung.

		Levene-Test der Varianzgleichheit		T-Test für die Mittelwertgleichheit						
		F	Signifikanz	T	df	Sig. (2-seitig)	Mittlere Differenz	Standardfehler der Differenz	95% Konfidenzintervall der Differenz	
DI_Relationship	Varianzen sind gleich	12,502	,001	-1,753	162	,081	-,196	,112	Untere	Obere
	Varianzen sind nicht gleich			-1,674	81,591	,098	-,196	,117	-,429	,037

Abb. 72 t-Test für Subkategorie *Relationship-destroying/Off-task comment*

		Levene-Test der Varianzgleichheit		T-Test für die Mittelwertgleichheit						
		F	Signifikanz	T	df	Sig. (2-seitig)	Mittlere Differenz	Standardfehler der Differenz	95% Konfidenzintervall der Differenz	
PM_Neutral	Varianzen sind gleich	1,734	,190	-2,086	162	,039	-1,906	,914	-3,711	-,101
	Varianzen sind nicht gleich			-2,059	143,458	,041	-1,906	,926	-3,737	-,076

Abb. 73 t-Test für Subkategorie *Neutral fragments*

6. Diskussion (E.K)

Nachdem in Kapitel 1 ein Überblick über diese Arbeit geboten wurde, gibt Kapitel 2 dieser die Definition und Charakterisierung von Verhandlungen wieder. Gefolgt von einer umfassenden Durchleuchtung der Eigenschaften von verhandelnden Akteuren und des, durch Kommunikation und Handlungen geprägten, Verhandlungsprozesses. Dies geschah zur Schaffung einer theoretischen Basis für das durchgeführte Verhandlungsexperiment, welches als dyadisches Vertrauensspiel konzipiert war. Der Sender verfügte von Beginn der Verhandlung über Kapital. Der Receiver war darauf angewiesen Geld vom Sender zu erhalten, wobei der Vorteil des Receivers die Verdreifachung des erhaltenen Betrages war. Entschloss sich der Receiver dem Sender davon etwas zurückzugeben, wurde dieser Betrag beim Sender nicht verdreifacht. Die Aufgabe der Verhandlungspartner war es die Frage zu klären, ob und wie der Geldbetrag zwischen ihnen aufgeteilt werden sollte. Das Sample bildeten dabei 164 StudentInnen der Universität Wien, die in 82 Dyaden geteilt wurden. Die Zuweisung in die Dyaden erfolgte gemäß ihrer entweder prosozialen oder selbstbezogenen Orientierung, die vorab durch das Instrument des *Social-Value-Orientation-Sliders* von Murphy et al. (2011) gemessen wurde.

Das folgende Kapitel 3 umfasst eine umfangreiche Einführung in das Thema der Inhaltsanalyse. Durch den Überblick der geschichtlichen Entwicklung der Methode der Inhaltsanalyse wurde das Verständnis für die vorgestellten wichtigsten theoretischen (Ablauf-)Modelle und die qualitativen und quantitativen Tendenzen dieser Methode geschaffen. Dieses Kapitel wird durch die Befürwortung eines kombinierten, qualitativ-quantitativen Ansatzes abgeschlossen.

Kapitel 4 geht zuerst theoretisch auf die Umsetzung eines qualitativ-quantitativen Ansatzes ein, dies ist durch die Beschreibung der Phasen des Leitfadens für den Prozess der qualitativen Inhaltsanalyse von Srnka und Köszegi (2007) an dessen Ende nominale Daten für quantitative Auswertungen stehen, geschehen. Der zweite Teil dieses Kapitels umfasste die Darstellung des iterativen und zeitaufwendigen Prozesses der qualitativen Inhaltsanalyse in der Praxis. In der ersten Phase *Materialbeschaffung* wurden die dyadischen Verhandlungen mittels Audiorecorder aufgezeichnet. In der zweiten Phase *Transkription* galt es die Diskussionsaufzeichnungen in schriftliche Form zu bringen. Danach wurden in der dritten Phase *Unitisierung* die transkribierten Aussagen der Verhandlungsteilnehmer in Analyseeinheiten geteilt. Als Analyseeinheit wurden Gedankeneinheiten gewählt, da sich dadurch der Kommunikati-

onsinhalt sehr gut erfassen lässt. In der vierten Phase *Kategorisierung* wurde, ausgehend von einem Kodierschema von Weingart et al. (2007) (deduktive Vorgehensweise), wurde durch iterative Bearbeitung von sechs Verhandlungen an der Entwicklung eines adäquaten Kodierschemas gearbeitet (induktive Vorgehensweise). Nach Fertigstellung des Kodierschemas erfolgte in der fünften Phase Kodierung die finale Kodierung aller Verhandlungen. Am Ende dieser Phase stand die Generierung nominaler Daten.

In Kapitel 5 wurden die Ergebnisse der statistischen Auswertung dieser nominalen Daten beschrieben.

Die Ergebnisse zeigen, dass die TeilnehmerInnen die integrative und die distributive Verhandlungsstrategie gleich oft angewandt haben. 75 % der Kommunikation sind strategische Aussagen, der Rest ist *Process Management*. Mit einem Anteil von fast 50 % wird die strategische Funktion *Information* öfter benutzt.

Es ist hervorzuheben, dass die Subkategorien *Joint processing* und *Individual processing*, sowie *Makes task-related comment* den größten Teil der informativen Aussagen darstellen. Offensichtlich hat die Besprechung von Lösungsansätzen und die Entwicklung von Ideen wesentliche Bedeutung für individuelle und kollektive Entscheidungen. Bei der Hauptkategorie *Integrative Action* stellen mehr als ein Drittel (35,43 %) der Aussagen faire Angebote (*Makes fair offer*) und etwas weniger (28,72 %) unterstützende Argumente (*Refers to equality/Uses supportive argument*). In der Hauptkategorie *Distributive Action* werden auf Macht basierende Argumente und Druckausübung (*Refers to power/Uses pressure*) sogar in fast zwei Dritteln der Fälle dokumentiert.

Zwischen den Rollen Sender und Receiver lässt sich kein Unterschied in der Verwendung der integrativen und distributiven Strategie, sowie der Hauptkategorien feststellen. Jedoch verwenden Sender häufiger die Subkategorie *Distributive Information – Signals distrust/No trustworthiness* als Receiver. Dies lässt sich durch das höhere Risiko der Sender durch mögliche einseitige Auweichungen der Receiver erklären. Allerdings machen Sender auch mehr fair Angebote als Receiver.

Prosoziale Verhandlungsteilnehmer haben einen höheren Anteil an der distributiven Strategie als selbstbezogene Verhandlungsteilnehmer. Sie verwenden häufiger die Subkategorie

Makes task-related comment. Dies könnte als Wunsch nach transparentem, regelkonformem Vorgehen der prosozialen Verhandellnden gesehen werden.

Prosoziale Sender haben einen höheren Anteil an der distributiven Strategie als selbstbezogene Sender. Dies setzt sich aus einem höheren Anteil der Subkategorien *Makes task-related comment* und *Makes unfair offer* zusammen. Die höhere Referenz auf den Angabetext entspricht dem Ergebnis der prosozialen Verhandlungsteilnehmer. Dass diese häufiger unfaire Angebote machen ist überraschend und widerspricht dem *Dual Concern Model*. Unterschiedlich sozial orientierte Receiver weisen keine statistisch signifikanten Kommunikationsunterschiede auf.

Auf Gruppenebene ist zu sagen, dass im homogen prosozialen Gruppensettings mehr die integrative Verhandlungsstrategie verwendet wird, als in dem Setting mit einem selbstbezogenen Sender. Im homogenen prosozialen Gruppensetting wird auch mehr *Value Creating* eingesetzt, was gemeinsamen Nutzen schaffen soll. Signifikant ist dabei die höhere Anwendung der Subkategorie *Integrative Information – Joint processing*. Auch die distributive Strategie, sowie die *Distributive Information* und die *Distributive Action* werden häufiger verwendet. Dies geschieht durch den Einsatz der Subkategorien *Distributive Information – Makes task-related comment* und *Distributive Action – Refers to power/Uses persuasive argument*.

Vergleicht man das prosozial homogene Gruppensetting mit dem heterogenen Setting, das aus einem prosozialen Sender und einem selbstbezogenen Receiver besteht, lassen sich weniger Unterschiede erkennen. Im homogenen Setting wird ebenfalls häufiger die distributive Verhandlungsstrategie verwendet, als auch die *distributive Information*. Die Subkategorie *Distributive Information – Makes task-related comment* wird ebenfalls häufiger eingesetzt. Allerdings wird auch öfters die Subkategorie *Distributive Information – Signals distrust/No trustworthiness* verwendet. Dies lässt vermuten, dass die Sender eine aktivere Rolle einnehmen, da sich größere Unterschiede bei der Betrachtung unterschiedlich sozial orientierter Sender ergeben. Receiver scheinen die Handlungen der Sender nachzumachen.

Im Vergleich der beiden heterogenen Gruppensettings ist nur die häufigere Nennung der Subkategorie *Distributive Information – Makes task-related comment* durch das Setting mit dem prosozialen Sender und dem selbstbezogenen Receiver hervorzuheben.

Allgemein lässt sich sagen, dass bei einer prosozialen Orientierung häufiger die Experimentangabe angesprochen und interpretiert wird, was zur Klärung der gemeinsamen Vorgehensweise dient. Selbstbezogen orientierte Verhandlungsteilnehmer verwenden nicht häufiger distributive Verhandlungsstrategien, dies könnte sich durch eine Angleichung im Kommunikationsverhalten wegen der Face-to-Face-Kommunikation ergeben.

Neben der Analyse der Kommunikation hinsichtlich Rolle, sozialer Orientierung und deren Kombination, wurde auch die Muttersprache der Verhandlungsteilnehmer als erklärende Variable für Kommunikationsunterschiede untersucht. Die Analyse der angewandten Verhandlungsstrategien bezogen auf die Variable *Mother Tongue Difference* führt zu dem Ergebnis, dass der Unterschied in der Muttersprache der Verhandlungspartner keinen signifikanten Einfluss auf die gemeinschaftliche Kommunikation hat. Somit werden die Erwartungen, basierend nach Kinzler et al. (2007) nicht bestätigt, dass Personen mit gleicher Muttersprache höhere Affinität in ihren sozialen Präferenzen füreinander haben. Es wird sogar ein unterschiedliches Ergebnis ausgewiesen. Im Laufe des Verhandlungsexperiments haben Personen mit gleicher Muttersprache öfter die distributive und weniger oft die integrative Verhandlungsstrategie verwendet als die Personen mit unterschiedlicher Muttersprache. Dies kann möglicherweise dadurch gegeben sein, dass das akademische Umfeld der Fakultät für Wirtschaftswissenschaften der Universität Wien durch eine hohe Anzahl an internationalen Studierenden gekennzeichnet ist, wodurch die unterschiedlichen Muttersprachen die Anwendung integrativer Verhandlungsstrategien anregen.

Aus Ebene der Subkategorien ergeben sich bei der Analyse des Faktors *Mother Tongue Difference* lediglich zwei statistisch signifikante Unterschiede. Die Subkategorie *Relationship-destroying/Off-task comment* wird von Personen mit unterschiedlicher Muttersprache öfter angewandt. Aussagen, die als *Neutral fragments* kategorisiert wurden, werden von Personen mit unterschiedlicher Muttersprache öfter benutzt als von Personen mit gleicher Muttersprache.

Hinsichtlich der vorliegenden Arbeit ist positiv festzuhalten, dass durch die Methode der Inhaltsanalyse wertvolle Einblick in die zwischenmenschliche Kommunikation gewonnen werden konnten. Des Weiteren spricht die hohe Interkoder-Konsistenz für eine möglichst objektive Vorgehensweise beim Kodieren.

Den Vorteilen des umfassenden Einblicks in die zwischenmenschliche Kommunikation stehen der hohe zeitliche Aufwand und die vielen Abstimmungsmeetings gegenüber, die zur Erreichung des gemeinsamen Verständnisses der beiden Kodierer notwendig waren.

Über diese Arbeit hinaus wäre es interessant zu untersuchen, inwieweit sich das Wissen über die soziale Orientierung des Gesprächspartners auf das eigene Kommunikationsverhalten und das Ergebnis des Vertrauensperiments auswirkt. Zusätzlich wäre es spannend zu untersuchen, ob sich Zusammenhänge zwischen Körpersprache und sozialer Orientierung feststellen lassen. Ebenfalls interessant zu wissen wäre, ob so wie bei den analysierten Face-to-Face Diskussionen, auch bei elektronischer Kommunikation eine Angleichung der Kommunikationsinhalte von Sender und Receiver auftreten würde.

7. Literaturverzeichnis

- Adair, W., Brett, J. (2005): The Negotiation Dance: Time, Culture, and Behavioral Sequences in Negotiation. *Organization Science*, 16(1), S.33-51.
- Arnoult, M. (1956): Familiarity and Recognition of Nonsense Shapes. *Journal of Experimental Psychology*, 51, S.269-276.
- Attenave, F. (1953): Psychological Probability as a Function of Experienced Frequency. *Journal of Experimental Psychology*, 46, S.81-86.
- Atteslander, P. (2000): *Methoden der empirischen Sozialforschung*, 9. Auflage, Walter de Gruyter, Berlin.
- Bales, R. (1950): *Interaction Process Analysis*, Addison-Wesley, Cambridge.
- Barry, B., Friedman, R. (1998): Bargainer Characteristics in Distributive and Integrative Negotiation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74(2), S.345-359.
- Berelson, B. (1952): *Content Analysis in Communication Research*, Free Press, Glencoe.
- Berelson, B. (1954): Content Analysis, in: Lindzey, G. (Hrsg.): *Handbook of Social Psychology: Theory and Method*, 1, Addison-Wesley, Cambridge, S.488-522.
- Berg, J., Dickhaut, J., McCabe, K. (1995): Trust, Reciprocity, and Social History. *Games and Economic Behavior*, 10, S.122-142.
- Bessler, H. (1972): *Aussagenanalyse*, 2. Auflage, Bertelsmann-Universitätsverlag, Düsseldorf.
- Bortz, J., Döring N. (2006): *Forschungsmethoden und Evaluation: Für Human- und Sozialwissenschaftler*, 4. Auflage, Springer Medizin Verlag, Heidelberg.
- Brennan, R., Prediger, D. (1981): Coefficient Kappa: Some Uses, Misuses, and Alternatives. *Educational and Psychological Measurement*, 41, S.687-699.

- Brennan, V. (2010): Navigating Social Media in the Business World. *Licensing Journal*, 1, S.8-12.
- Brett, J., Shapiro, D., Lytle, A. (1998): Breaking the Bonds of Reciprocity in Negotiations. *Academy of Management Journal*, 41, 410-24.
- Chertkoff, J., Esser, J. (1976): A review of experiments in explicit bargaining. *Journal of Experimental Social Psychology*, 12, S.464-486.
- Creswell, J. (2003): *Research Design: Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches*, 2. Edition, Sage Publications, Thousand Oaks.
- Cross, J. (1965): A theory of bargaining process. *American Economic Review*, 40, S.67-94.
- Curhan, J., Elfenbein, H., 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), S.493-512.
- De Dreu, C., Evers, A., Beersma, B., Kluwer, E., Nauta, A. (2001): A theory-based measure of conflict management strategies in the workplace. *Journal of Organizational Behavior*, 22(6), S.645-668.
- De Dreu, C., Weingart, L., Kwon, S. (2000): Influence of Social Motives on Integrative Negotiations: A Meta-Analytic Review and Test of Two Theories. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78(5), S.889-905.
- De Sola Pool, I. (1959): *Trends in Content Analysis*, University of Illinois Press, Urbana.
- Denzin, N., Lincoln, Y. (1994): *Handbook of Qualitative Research*, Sage, Thousand Oaks.
- Deutsch, M. (1982): Interdependence and psychological orientation, in Derlega, V., Gezelak, J. (Hrsg.): *Cooperation and helping behavior*, Cambridge University Press, Cambridge, S.15-42.

- Dittmann, A., Llewellyn, L. (1967): The phonemic clause as a unit of speech decoding. *Journal of Personality and Social*, 6, S.341-349.
- Drew, P. (1995): Conversational Analysis, in Smith, S., Harré, R., v. Langenhove, L. (Hrsg.): *Rethinking Methods in Psychology*, Sage, London, S.64-79.
- Driscoll, J. (1976): A Structure for Cooperative Problem Solving in Bargaining Between Union and Management, Working Paper, Alfred P. Sloan School of Management, Massachusetts Institute of Technology, Cambridge.
- Ebster, C., Stalzer L. (2008): *Wissenschaftliches Arbeiten für Wirtschafts- und Sozialwissenschaftler*, 3. Auflage, UTB, Wien.
- Ehrlich, K., Switalla, B. (1976): Transkriptionssysteme: Eine exemplarische Übersicht. *Studium Linguistik*, 1, S.78-105.
- Fells, R. (1998): Overcoming the Dilemmas in Walton and McKersie's Mixed Bargaining Strategy. *Industrial Relations*, 53(2), S.300-325.
- Flick, U. (2009): *An Introduction to Qualitative Research*, 4. Edition, Sage, Los Angeles.
- Follett, M. (1942): Constructive conflict, in Metcalf, H., Urwick, L. (Hrsg.): *Dynamic Administration: The collected papers of Mary Parker Follett*, Harper & Brothers, New York, S.30-49.
- Friedrichs, J. (1980): *Methoden empirischer Sozialforschung*, 14. Auflage, Westdeutscher Verlag, Opladen.
- Früh, W. (2011): *Inhaltsanalyse: Theorie und Praxis*, 7. Auflage, UVK Verlagsgesellschaft, Konstanz.
- George, A. (1959): Quantitative and Qualitative Approaches to Content Analysis, in: De Sola Pool, I. (Hrsg.): *Trends in Content Analysis*, University of Illinois Press, Urbana, S.7-32.

- Gerbner, G., Holsti, O., Krippendorff, K., Paisley, W., Stone, P. (1969): *The Analysis of Communication Content: Development in Scientific Theories and Computer Techniques*, Wiley, New York.
- Graneheim, U., Lundman, B. (2004): Qualitative content analysis in nursing research: concepts, procedures and measures to achieve trustworthiness. *Nurse Education Today*, 24, S.105–112.
- Großklaus, B. (2003): *Erfahrungsraum: Gemeinde als Kommunikationsgeschehen*, LIT Verlag, Münster.
- Guetzkow, H. (1950): Unitizing and categorizing problems in coding quantitative data. *Journal of Clinical Psychology*, 6, S.47-58.
- Harder, T. (1974): *Werkzeug der Sozialforschung*, W. Fink, München.
- Harris, K. (1996): Content analysis in negotiation research: A review and guide. *Behavior Research Methods, Instruments, & Computers*, 28(3), S.458-467.
- Henry, C. (2007): *Entrepreneurship in the Creative Industries: An International Perspective*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham.
- Herkner, W. (1974): Inhaltsanalyse, in van Koolwijk, J., Wieken-Mayser, M. (Hrsg.): *Techniken der empirischen Sozialforschung*, 3. Erhebungsmethoden: Beobachtung und Analyse von Kommunikation, Oldenbourg Verlag, München, S.158-191.
- Hicks, J. (1935): Annual Survey of Economic Theory: The Theory of Monopoly. *Econometrica*, 3(1), S.1-20.
- Holsti, O. (1968): Content Analysis, in Lindzey, G., Aronson, E. (Hrsg.): *The Handbook of Social Psychology*, 2. Auflage, Reading, London, S.596-692.
- Holsti, O. (1969): *Content Analysis for the Social Sciences and Humanities*, Addison-Wesley, Reading.

- Jones, E, Gerard, H. (1967): *Foundations of Social Psychology*, Wiley, New York.
- Kinzler, K., Dupoux, E., Spelke, E. (2007): The native language of social cognition. *The National Academy of Sciences of the USA*, S.12577-12580.
- Klein, L. (1998): Evaluating the Potential of Interactive Media through a New Lens: Search versus Experience Goods. *Journal of Business Research*, 41, S.195-203.
- Köszegi, S., Vetschera, R. (2010): Analysis of Negotiation Processes, in Kilgour, D., Eden, C. (Hrsg.): *Handbook of Group Decision and Negotiation: Advances in Group Decision and Negotiation 4*, Springer Science+Business Media, Dordrecht, 121-138.
- Kracauer, S. (1952): The challenge of qualitative content analysis. *Public Opinion Quarterly*, 16, S.631-641.
- Krauss, R., Garlock, C., Bricker, P., McMahon, L. (1977): The Role of Audible and Visible Back-Channel Responses in Interpersonal Communication. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35(7), S.523-529.
- Krauss, R., Weinheimer, S. (1966): Concurrent feedback, confirmation, and the encoding of referents in verbal interaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 4, S.342-346.
- Krippendorff, K. (2004): *Content Analysis: An Introduction to Its Methodology*, 2. Auflage, Sage Publications, Thousand Oaks.
- Laffal, J. (1965): *Pathological and Normal Language*, Atherton, New York.
- Lamnek, S. (1993): *Qualitative Sozialforschung*, Bde. 1 u. 2, 2. Auflage, Beltz, München.
- Lasswell, H. (1942): The Politically Significant Content of the Press: Coding Procedures. *Journalism Quarterly*, 19, S.12-23.
- Lasswell, H. (1949): Why Be Quantitative?, in: Lasswell, H. et al. (Hrsg.): *Language of Politics: Studies in Quantitative Semantics*, Cambridge, New York, S.40-52.

- Lasswell, H., Namenwirth, J. (1968): *The Lasswell Value Dictionary*, Mimeo, New Haven.
- Lax, D., Sebenius, J. (1986): *The manager as negotiator: Bargaining for cooperation and competitive gain*, Free Press, New York.
- Leiner, B. (1994): *Stichprobentheorie: Grundlagen, Theorie und Technik*, 3. Auflage, Oldenbourg, München.
- Lewicki, R., Litterer, J., Minton, J., Saunders, D. (1994): *Negotiation*, 2. Edition, Irwin, Burr Ridge.
- Lewicki, R., Weiss, S., Lewin, D. (1992): Models of conflict, negotiation and third party intervention: A review and synthesis. *Journal of Organizational Behavior*, 13(3), S.209-252.
- Liebert, R., Smith, W., Hill, J., Kiefer, M. (1968): The effects of information and magnitude of initial offer on interpersonal negotiation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 4, S.431-441.
- Martens, J. (2003): *Statistische Datenanalyse mit SPSS für Windows*, 2. Auflage, Oldenburg, München.
- Mayntz R., Holm K., Hübner P. (1978): *Einführung in die Methoden der empirischen Soziologie*, 5. Auflage, Westdeutscher Verlag, Opladen.
- Mayring, P. (2000): Qualitative Inhaltsanalyse, *Forum Qualitative Sozialforschung*, 1(2), Art.20.
- Mayring, P. (2001): Combination and Integration of Qualitative and Quantitative Analysis, *Forum Qualitative Sozialforschung*, 2.
- Mayring, P. (2003): *Qualitative Inhaltsanalyse: Grundlagen und Techniken*, 8. Auflage, Beltz, Weinheim.

- Mayring, P. (2010): *Qualitative Inhaltsanalyse: Grundlagen und Techniken*, 11. Auflage, Beltz, Weinheim.
- McCabe, K., Rigdon, M., Smith, V. (2003): Positive reciprocity and intentions in trust games. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 52, S.267-275.
- McClelland, D., Atkinson, J., Clark R., Lowell, E. (1953): *The Achievement Motive*, Appleton-Century-Crofts, New York.
- McClintock, C. (1977): Social motives in settings of outcome interdependence, in Druckman, D. (Hrsg.): *Negotiations: Social psychological perspective*, Sage, Beverly Hills, S.49-77.
- McClintock, C., Liebrand, W. (1988): Role of interdependence structure, individual value orientation, and another's strategy in decision making: A transformational analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 55, S.396-409.
- McKersie, R., Walton, R. (1992): A retrospective on the Behavioral Theory of Labor Negotiations: The genesis of the project. *Journal of Organizational Behavior*, 13(3), S.277-285.
- Mehl, M. (2006): Quantitative text analysis, in: Eid, M., Diener, E. (Hrsg.): *Handbook of multimethod measurement in psychology*, American Psychological Association, Washington, S.141-156.
- Merten, K. (1995): *Inhaltsanalyse: Einführung in Theorie, Methode und Praxis*, 2. Auflage, Westdeutscher Verlag, Opladen.
- Miles, M., Huberman, A. (1994): *Qualitative Data Analysis*, Sage Publications, Thousand Oaks.
- Murphy, R., Ackermann, K., Handgraaf, M. (2011): Measuring Social Value Orientation. *Judgment and Decision Making*, 6(8), S.771–781.
- Nastase, V., Köszegi, S., Szpakowicz, S. (2007): Content Analysis Through the Machine Learning Mill. *Group Decision and Negotiation*, 16, 335–346.

- Nauta, A., De Dreu, C., Van Der Vaart, T. (2002): Social value orientation, organizational goal concerns and interdepartmental problem-solving behavior, *Journal of Organizational Behavior*, 23(2), S.199-213.
- Ness, H., Haugland, S. (2005): The evolution of governance mechanisms and negotiation strategies in fixed-duration interfirm relationships. *Journal of Business Research*, 58, S.1226-1239.
- North, R., Holsti, O., Zaninovich, M., Zinnes, D. (1963): *Content Analysis: A Handbook With Applications for the Study of International Crisis*, Northwestern University Press, Evanston.
- Osgood, C. (1959): The Representational Model and Relevant Research Methods, in: De Sola Pool, I. (Hrsg.): *Trends in Content Analysis*, University of Illinois Press, Urbana, S.33-58.
- Pruitt, D. (1981): *Negotiation behavior*, Academic Press, New York.
- Pruitt, D. (1983): Achieving integrative agreements, in Bazerman, M., Lewicki, R. (Hrsg.): *Negotiating in organizations*, Sage, Beverly Hills, S.35-49.
- Pruitt, D. (1992): Social psychological perspectives on the behavioral model. *Journal of Organizational Behavior*, 13(3), S.297-301.
- Pruitt, D. (1998): Social conflict, in Gilbert, D., Fiske, S., Lindzey, G. (Hrsg.): *Handbook of social psychology*, 4. Edition, 2, McGraw Hill, New York, S.470-503.
- Pruitt, D., Carnevale P. (1993): *Negotiation in social conflict*, Open Univ. Press, Buckingham.
- Pruitt, D., Carnevale, P. (1982): The development of integrative agreements, in: Derlega, V., Grzelak, J. (Hrsg.): *Cooperation and helping behavior: Theories and research*, Academic Press, New York, S.151-181.
- Pruitt, D., Kim, S. (2004): *Social Conflict: Escalation, Stalemate, and Settlement*, 3. Edition, Mc Graw Hill, Boston.

- Pruitt, D., Lewis, S. (1975): Development of integrative solutions in bilateral negotiation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 31, S.621-633.
- Pruitt, D., Lewis, S. (1977): The psychology of integrative bargaining, in Druckman, D. (Hrsg.): *Negotiations: Social Psychological Approaches*, Sage Publications, Beverly Hills, S.161-192.
- Pruitt, D., Rubin, J. (1986): *Social Conflict: Escalation, Stalemate, and Settlement*, Random House, New York.
- Putnam, L., Jones, T. (1982): Reciprocity in Negotiations: An Analysis of Bargaining Interaction. *Communication Monographs*, 48, S.171-189.
- Richards, L. (2004): Qualitative Software Meets Qualitative Marketing: Are These Tools the Right Tools? in Buber, R., Gadner, J., Richards, L. (Hrsg.): *Applying Qualitative Methods to Marketing Management Research*, Palgrave Macmillan, Houndmills, S.32-45.
- Sale, J., Lohfeld, L., Brazil, K. (2002): Revisiting the Quantitative-Qualitative Debate: Implication for Mixed-Methods Research. *Quality and Quantity*, 36, S.43-53.
- Schelling, T. (1960): *The strategy of conflict*, Harvard University Press, Cambridge.
- Schnell R., Hill P., Esser E. (2005): *Methoden der empirischen Sozialforschung*, 7. Auflage, Oldenbourg Wissenschaftsverlag, München.
- Schramm, W. (1957): Twenty Years of Journalism Research. *Public Opinion Quarterly*, 21, S.91-107.
- Schulz, W. (1986): Medienanalyse (Inhaltsanalyse) und Wirkungsforschung, in Schulz, W. (Hrsg.): *Medienwirkungsforschung in der Bundesrepublik Deutschland*, Teil I: Berichte und Empfehlungen, VCH-Verlagsgesellschaft, Weinheim, S.111-116.
- Siegel, S., Fouraker, L. (1960): *Bargaining Behavior*, McGraw Hill, New York.

- Simons, T. (1993): Speech Patterns and the Concept of Utility in Cognitive Maps: The Case of Integrative Bargaining. *Academy of Management Journal*, 36(1), S.139-156.
- Simpson, C. (1994): *The Science of Coercion Communication Research and Psychological Warfare 1945-1960*, Oxford University Press, Oxford.
- Speed, J. (1893): Do Newspapers Now Give the News?. *Forum*, 15, S.705-711.
- Spöhring, W. (1995): *Qualitative Sozialforschung*, 2. Auflage, Teubner, Stuttgart.
- Srnka, K., Köszegi, S. (2007): From Words to Numbers: How to Transform Qualitative Data Into Meaningful Quantitative Results. *Schmalenbach Business Review*, 59, S.29-57.
- Stegmüller, W. (1970): *Probleme und Resultate der Wissenschaftstheorie und Analytischen Philosophie*, Bd. 2: Theorie und Erfahrung, Springer, Berlin.
- Stoklassa, P. (1910): Der Inhalt der Zeitung: Eine statistische Untersuchung. *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, 66, S.555-565.
- Stone, P., Dunphy, D., Smith, M., Ogilvie, D. (1966): *The General Inquirer: A Computer Approach to Content Analysis*, Cambridge, London.
- Strauss, A. (1987): *Qualitative Analysis for Social Scientists*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Tesch, R. (1990): *Qualitative Research: Analysis Types & Software Tools*, Falmer Press, Bristol.
- Thomas, K. (1992): Conflict and conflict management: Reflections and update. *Journal of Organizational Behavior*, 13, S.265-274.
- Thompson, L. (1990): Negotiation Behavior and Outcomes: Empirical Evidence and Theoretical Issues. *Psychological Bulletin*, 108(3), S.515-532.
- Thomson, L., Hastie, R. (1990): Social Perception in Negotiation. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 47, S.98-123.

- Walton, R., McKersie, R. (1965): *A Behavioral Theory of Labor Negotiations*, McGraw Hill, New York.
- Waples, D. (1941): Press, Radio and Film in the National Emergency: Some Papers On Current Research. *Public Opinion Quarterly*, 5, S.463-469.
- Weber, M. (1911): *Soziologie des Zeitungswesens*, Verhandlungen des 1. Deutschen Soziologentages vom 19.-22. Oktober in Frankfurt a. M., S.42-52.
- Weber, R. (1990): *Basic Content Analysis*, Sage Publications, Newbury Park.
- Weingart, L., Bennett R., Brett, J. (1993): The impact of consideration of issues and motivational orientation on group negotiation process and outcome. *Journal of Applied Psychology*, 78, S.504-517.
- Weingart, L., Brett, J., Olekalns, M., Smith, P. (2007): Conflicting Social Motives in Negotiating Groups. *Journal of Personality and Social Psychology*, 93(6), S.994-1010.
- Weingart, L., Hyder, E., Prietula, M. (1996): Knowledge Matters: The effect of tactical descriptions on negotiation behavior and outcome. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, S.1205-1217.
- Weingart, L., Olekalns, M., Smith P. (2004): Quantitative Coding of Negotiation Behavior. *International Negotiation*, 9, S.441-455.
- Weingart, L., Thompson, L., Bazerman, M., Carroll, J. (1990): Tactical behavior and negotiation outcomes. *International Journal of Conflict Management*, 1, S.7-31.
- Willey, M. (1926): *The Country Newspaper: A Study of Socialization and Newspaper-Content*, Chapel Hill, London.
- Witt, H. (2001): Forschungsstrategien bei quantitativer und qualitativer Sozialforschung. *Forum Qualitative Sozialforschung*, 2(1), Art. 8.

Yule, G. (1944): *The Statistical Study of Literary Vocabulary*, The University Press, Cambridge.

Zechmeister, K., Druckman, D. (1973): Determinants of Resolving a Conflict of Interest: A Simulation of Political Decision-Making. *The Journal of Conflict Resolution*, 17(1), S.63-88.

Zhang, Y., Wildemuth, B. (2009): Qualitative analysis of content, in: Wildemuth, B. (Hrsg.): *Applications of Social Research Methods to Questions in Information and Library Science*, Libraries Unlimited, Westport, S.308-319.

Internetquellen

<http://connexor.pressdoc.com/32442-connexor-make-sentiment-analysis-easy-with-good-news-vs-bad-news>, Zugriff am 14.06.2012

<http://searchcrm.techtarget.com/definition/Social-media-monitoring>, Zugriff am 14.06.2012

<http://social-network-marketing.info/sites/default/files/BVDW%20Social%20Media%20Kompass%202009.pdf>, S. 11-12, Zugriff am 14.06.2012

<http://support.google.com/mail/bin/answer.py?hl=en&answer=6603>, Zugriff am 14.06.2012

<http://thenextweb.com/google/2012/01/19/gmail-closes-in-on-hotmail-with-350-mm-active-users/>, Zugriff am 14.06.2012

<http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Archiv/569839/soziale-medien-v2.html>, Zugriff am 14.06.2012

<http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Definition/web-2-0.html>, Zugriff am 14.06.2012

<http://www.asc.upenn.edu/BinaryData.aspx?path=usr/krippendorff/VITA.pdf>, Zugriff am 23.06.2012

<http://www.asc.upenn.edu/usr/krippendorff/CONTENT%20ANALYSIS.pdf>, Zugriff am 23.06.2012

<http://www.dsg.ae/en/ASMR2/Images/report.pdf>, Zugriff am 14.06.2012

<http://www.goodnewsbadnews.info/magic.html>, Zugriff am 14.06.2012

<http://www.npr.org/2011/04/05/135135552/backstory-of-a-revolution-studying-tweets-posts>, Zugriff am 14.06.2012

<http://www.qualitative-research.net/index.php/fqs/about/editorialTeamBio/48>, Zugriff am 19.06.2012

http://www.socialeyez.ae/what_we_do.php, Zugriff am 14.06.2012

<http://wwwu.uni-klu.ac.at/pmayring/index.htm>, Zugriff am 19.06.2012

<http://wwwu.uni-klu.ac.at/pmayring/index-Dateien/Page489.htm>, Zugriff am 19.06.2012

8. Anhang

8.1 Chronologische Übersicht der Kodierschemata

Grundkodierschema

Strategic orientation	Strategic function	Strategy	Behavior included in strategy cluster	Example
Integrative	Information	Integrative information	States issue preferences States issue priorities Asks questions about preferences Ask questions about priorities Off-task comments (relationship building)	I would prefer a warm building for my tropical plants. "Clerks" is the most important issue for me. Well, how do you think we should advertise? What is your most important issue? I think we should rename the market the "Tower of Babel."
Integrative	Action	Value creating	Makes multi-issue offer Shows insight Notes general differences Notes general similarities Makes positive comments Suggests compromise Suggests package tradeoffs	What if we do B on advertising and C on clerks? So this is the key point for both the grocer and baker. The clientele that you target is quite different than the rest of us. We're all trying to reach the same target group. Yeah, that's great. I think we each have to give up something on advertising. Why don't we try to trade off between clerks and maintenance?
Distributive	Information	Distributive information	Other process suggestions Facts Asks for bottom line Asks about others' substantiation (attack) Asks miscellaneous task-related questions Notes differences Negative reactions Suggests discussion of one issue	Why don't we each take turns? It is a residential building. What's the coldest temperature you can accept? Why is it as a benefit that we pay the maintenance fees separately? Is that the correct interpretation? I understand that location is more important to you than to me. That is a ridiculous offer. I think we should settle this issue before we discuss any others.
Distributive	Action	Value claiming	Makes single-issue offer Refers to bottom line Substantiation of position Mutuality as influence Threats Refers to power Suggests creative solutions to meet own interests	How about 70 degrees for temperature? I can't go any lower than that. Yes, but maintenance is not just washing the floor. Look, we both want this place to have style and class. If you don't make me a better offer, I'll go find another site. I'm the high-volume retailer, so I should determine the policy. We can change the schedule in the morning to correspond to need.
			Additional categories	
			Push to closure	Time checks Notes similarities
			Process management	Reciprocity Suggests vote Suggestion to move on
				We're almost out of time. Both of us need a warm temperature to thrive. I gave you what you wanted; I need something in return. Let's decide this issue before we move on to another. Maybe we should go on to other issues.

Abb. 74 Grundkodierschema⁴⁰²

⁴⁰² Weingart et al. (2007), S. 1000

Kodierschema Stand: 18.08.2011

Main Category	Sub Category
<i>Integrative Information</i>	States/Asks preferences
	(Cooperative) processing
	Signals respect (towards negotiation partner)
<i>Integrative Action = Value Creating</i>	Makes (fair) offer $\geq 50\%$ -splitting
	Makes positive comments
	Makes suggestion
<i>Distributive Information</i>	Facts (taken from instructions)
	Asks task-related question
	Recapitulation (sth. already mentioned)
	Neutral fragments
<i>Distributive Action = Value Claiming</i>	Makes (unfair) offer ($< 50\%$ -splitting)
	Refers to power (Persuasion)
	Suggests creative solution (own interest)
<i>Process Management</i>	Filling out
	Administration-related

Kodierschema Stand 26.08.2011

Main Category	Sub Category
<i>Integrative Information</i>	States/Asks preferences (Tactical)
	Joint processing (Tactical)
	Relationship building / Off-task comment (Private)
	Takes other into account (Tactical)
<i>Integrative Action = Value Creating</i>	Makes fair offer $\geq 50\%$ -splitting (Substantive)
	Makes fair suggestion $\geq 50\%$ -splitting (Substantive)
	Makes positive comments (Affective)
	Agrees to offer (Substantive)
	Agrees to suggestion (Substantive)
	Suggests compromise (Tactical)
	Refers to equality (Tactical)
<i>Distributive Information</i>	Facts (Task-oriented)
	Asks task-related question (Task-oriented)
	Makes task-related comment (Task-oriented)
	Individual processing (Tactical)
	Asks for substantiation (Tactical)
	Negative reactions (Tactical)
<i>Distributive Action = Value Claiming</i>	Makes unfair offer $< 50\%$ -splitting (Substantive)
	Makes unfair suggestion $< 50\%$ -splitting (Substantive)
	Refers to power (Persuasive)
	Makes negative comments (Affective)
	Suggests creative solution/Own interest (Per-

Process Management	suasive)
	Disagrees to offer (Substantive)
	Disagrees to suggestion (Substantive)
	Filling out (Procedural)
	Administration-related (Procedural)
	Neutral fragment (Procedural)
	Suggestion to move on (Procedural)

Kodierschema Stand: 06.09.2011

Main Category	Sub Category	Explanation	Example
<u>Integrative Information</u>	<i>States preferences (Tactical)</i>	Darlegung der eigenen Präferenzen, wie etwa Effizienz	<i>Ich will, dass wir beide im Endeffekt das Gleiche erhalten.</i>
	<i>Asks preferences (Tactical)</i>	Partner über Präferenzen fragen	<i>Was denkst du?</i>
	<i>Joint processing (Tactical)</i>	Kooperativ gemeinsame Idee verfolgen, wie etwa Zwischenergebnisse berechnen	<i>Dann haben wir 15 Euro.</i>
	<i>Relationship building/Off-task comment (Private)</i>	Privater Kommentar; geht über Verhandlungskontext hinaus	<i>In welchem Semester bist du?</i>
	<i>Takes other into account (Tactical)</i>	Positive Information für das Ergebnis des Partners und/oder gemeinsame Ergebnis	<i>Weil du von mir was zurückbekommen würdest.</i>
<u>Integrative Action = Value Creating</u>	<i>Makes fair offer >=50%-splitting (Substantive)</i>	Angebot des Entscheidungsberechtigten, das für den Partner und/oder für beide fair ist	<i>Davon könnte ich dir 15 geben.</i>
	<i>Makes fair suggestion >=50%-splitting (Substantive)</i>	Angebot des <u>nicht</u> Entscheidungsberechtigten, das jedoch für den Partner und/oder für beide fair ist	<i>Und jetzt hätte ich gesagt, wir teilen es uns.</i>
	<i>Makes positive comments (Affective)</i>	Zufriedenstellende Aussagen über den Verhandlungsverlauf	<i>Ich finde, diese Idee ist super.</i>
	<i>Agrees to offer (Substantive)</i>	Zustimmung zum Angebot des Entscheidungsberechtigten	<i>Ja, dem stimme ich zu.</i>
	<i>Agrees to suggestion (Substantive)</i>	Zustimmung zum Angebot des <u>nicht</u> Entscheidungsberechtigten	<i>Mit dem könnte ich leben.</i>
	<i>Refers to equality (Tactical)</i>	Überzeugendes Argument für eine Gleichheit beim Ergebnis	<i>Haben wir beide 15 und mehr als am Anfang.</i>
<u>Distributive Information</u>	<i>Facts (Task-oriented)</i>	Fakten, die aus der Experimentanleitung übernommen	<i>Der Betrag wird verdreifacht.</i>

		werden.	
	Asks task-related question (Task-oriented)	Fragestellung zur Experimentanleitung	<i>Darf man die ganzen zehn geben?</i>
	Makes task-related comment (Task-oriented)	Interpretation der Experimentanleitung	<i>Ich glaube, das geht auch.</i>
	Individual processing (Tactical)	Eigene Idee verfolgen	<i>Dann habe ich 30 Euro.</i>
	Asks for substantiation (Tactical)	Frage zur Argumentbegründung	<i>Wie meinst du es?</i>
<u>Distributive Action = Value Claiming</u>	Makes unfair offer <50%-splitting (Substantive)	Für Partner unfaires Angebot des Entscheidungsberechtigten	<i>Ich gebe dir drei von zehn Euro.</i>
	Makes unfair suggestion <50%-splitting (Substantive)	Für Partner unfaires Angebot des <u>nicht</u> Entscheidungsberechtigten	<i>Ich denke, dass ich zwei Drittel von den 30 Euro verdiene.</i>
	Refers to power (Persuasive)	Argumentation, die auf die Entscheidungsgewalt oder Gegenleistung hinweist	<i>Das ist meine Entscheidung.</i>
	Makes negative comments (Affective)	Misstrauen oder nicht zufriedenstellende Aussagen über den Verhandlungsverlauf	<i>Diese Situation ist voll blöd.</i>
	Disagrees to offer (Substantive)	Angebotsablehnung des Entscheidungsberechtigten	<i>Nein, stimme keinesfalls zu.</i>
	Disagrees to suggestion (Substantive)	Angebotsablehnung des <u>nicht</u> Entscheidungsberechtigten	<i>Damit bin ich nicht einverstanden.</i>
<u>Process Management</u>	Filling out (Procedural)	Aussagen zum Ausfüllen des Entscheidungsformulars	<i>Sollen wir das da eintragen?</i>
	Administration related (Procedural)	Aussagen zur Experimentabwicklung	<i>Ich habe eine Einladung per Email bekommen.</i>
	Neutral fragment (Procedural)	Füllwörter	<i>Mh (zustimmend). Ja. Genau.</i>
	Suggestion to move on (Procedural)	Aussagen zum Fortkommen in der Experimentabwicklung	<i>Fertig mit dem Lesen?</i>

Main Category	Sub Category	Explanation	Example
<u>Integrative Information = Takes other into account</u>	<i>States preferences (Tactical)</i>	Darlegung der eigenen Präferenzen, wie etwa Effizienz, Fairness oder Gleichheit	<i>Ich will, dass wir beide im Endeffekt das Gleiche erhalten.</i>
	<i>Asks preferences (Tactical)</i>	Partner über Präferenzen fragen	<i>Was denkst du?</i>
	<i>Joint processing (Tactical)</i>	Kooperativ gemeinsame Idee verfolgen, wie etwa Zwischenergebnisse berechnen	<i>Dann haben wir 15 Euro.</i>
	<i>Relationship building / Off-task comment (Private)</i>	Privater Kommentar; geht über den Verhandlungskontext hinaus	<i>In welchem Semester bist du?</i>
<u>Integrative Action = Value Creating</u>	<i>Makes fair offer >=50%-splitting (Substantive)</i>	Angebot des Entscheidungsberechtigten, das für den Partner und/oder für beide fair ist	<i>Davon könnte ich dir 15 geben.</i>
	<i>Makes fair suggestion >=50%-splitting (Substantive)</i>	Angebot des <u>nicht</u> Entscheidungsberechtigten, das jedoch für den Partner und/oder für beide fair ist	<i>Und jetzt hätte ich gesagt, wir teilen es uns.</i>
	<i>Makes positive comments (Affective)</i>	Zufriedenstellende Aussagen über den Verhandlungsverlauf	<i>Ich finde, diese Idee ist super.</i>
	<i>Agrees to offer (Substantive)</i>	Zustimmung zum Angebot des Entscheidungsberechtigten	<i>Ja, dem stimme ich zu.</i>
	<i>Agrees to suggestion (Substantive)</i>	Zustimmung zum Angebot des <u>nicht</u> Entscheidungsberechtigten	<i>Mit dem könnte ich leben.</i>
	<i>Refers to equality (Tactical)</i>	Überzeugendes Argument für eine Gleichheit beim Ergebnis	<i>Haben wir beide 15 und mehr als am Anfang.</i>
<u>Distributive Information = Refers to task and self-interest</u>	<i>Facts (Task-oriented)</i>	Fakten, die aus der Experimentanleitung übernommen werden.	<i>Der Betrag wird verdreifacht.</i>
	<i>Asks task-related question (Task-oriented)</i>	Fragestellung zur Experimentanleitung	<i>Darf man die ganzen zehn geben?</i>
	<i>Makes task-related comment (Task-oriented)</i>	Interpretation der Experimentanleitung	<i>Ich glaube, das geht auch.</i>
	<i>States Preferences (Tactical)</i>	Darlegung der Präferenzen im Selbstinteresse	<i>Ich möchte so viel wie möglich rausbekommen.</i>
	<i>Individual processing (Tactical)</i>	Eigene Idee verfolgen	<i>Dann habe ich 30 Euro.</i>
	<i>Asks for substantiation (Tactical)</i>	Frage zur Argumentbegründung	<i>Wie meinst du es?</i>

<u>Distributive Action = Value Claiming</u>	<i>Makes unfair offer <50%-splitting (Substantive)</i>	Für Partner unfaires Angebot des Entscheidungsberechtigten	<i>Ich gebe dir drei von zehn Euro.</i>
	<i>Makes unfair suggestion <50%-splitting (Substantive)</i>	Für Partner unfaires Angebot des <u>nicht</u> Entscheidungsberechtigten	<i>Ich denke, dass ich zwei Drittel von den 30 Euro verdiene.</i>
	<i>Refers to power (Persuasive)</i>	Argumentation, die auf die Entscheidungsgewalt oder Gegenleistung hinweist	<i>Das ist meine Entscheidung.</i>
	<i>Makes negative comments (Affective)</i>	Misstrauen oder nicht zufriedenstellende Aussagen über den Verhandlungsverlauf	<i>Diese Situation ist voll blöd.</i>
	<i>Disagrees to offer (Substantive)</i>	Angebotsablehnung des Entscheidungsberechtigten	<i>Nein, stimme keinesfalls zu.</i>
	<i>Disagrees to suggestion (Substantive)</i>	Angebotsablehnung des <u>nicht</u> Entscheidungsberechtigten	<i>Damit bin ich nicht einverstanden.</i>
<u>Process Management</u>	<i>Filling out (Procedural)</i>	Aussagen zum Ausfüllen des Entscheidungsformulars	<i>Sollen wir das da eintragen?</i>
	<i>Administration related (Procedural)</i>	Aussagen zur Experimentabwicklung	<i>Ich habe eine Einladung per Email bekommen.</i>
	<i>Neutral fragment (Procedural)</i>	Füllwörter	<i>Mh (zustimmend). Ja. Genau.</i>
	<i>Suggestion to move on (Procedural)</i>	Aussagen zum Fortkommen in der Experimentabwicklung	<i>Fertig mit dem Lesen?</i>

Kodierschema Stand: 06.10.2011

Main Category	Sub Category	Explanation	Example
<u>Integrative Information = Takes other into account</u>	<i>States preferences (Tactical)</i>	Darlegung der eigenen Präferenzen, wie etwa Effizienz, Fairness oder Gleichheit	<i>Ich will, dass wir beide im Endeffekt das Gleiche erhalten.</i>
	<i>Asks preferences (Tactical)</i>	Partner über Präferenzen fragen	<i>Was denkst du?</i>
	<i>Joint processing (Tactical)</i>	Kooperativ gemeinsame Idee verfolgen, wie etwa Zwischenergebnisse berechnen	<i>Dann haben wir 15 Euro.</i>
	<i>Relationship building / Off-task comment (Private)</i>	Privater Kommentar; geht über den Verhandlungskontext hinaus	<i>In welchem Semester bist du?</i>
<u>Integrative Action = Value Creating</u>	<i>Makes fair offer >=50%-splitting (Substantive)</i>	Angebot des Entscheidungsberechtigten, das für den Partner und/oder für beide fair ist	<i>Davon könnte ich dir 15 geben.</i>
	<i>Makes fair suggestion >=50%-splitting (Sub-</i>	Angebot des <u>nicht</u> Entscheidungsberechtigten, das je-	<i>Und jetzt hätte ich gesagt, wir teilen es</i>

	<i>stantive)</i>	doch für den Partner und/oder für beide fair ist	<i>uns.</i>
	Makes positive comment (Affective)	Zufriedenstellende Aussagen über den Verhandlungsverlauf	<i>Ich finde, diese Idee ist super.</i>
	Agrees to offer (Substantive)	Zustimmung zum Angebot des Entscheidungsberechtigten	<i>Ja, dem stimme ich zu.</i>
	Agrees to suggestion (Substantive)	Zustimmung zum Angebot des <u>nicht</u> Entscheidungsberechtigten	<i>Mit dem könnte ich leben.</i>
	Refers to equality (Tactical)	Überzeugendes Argument für eine Gleichheit beim Ergebnis	<i>Haben wir beide 15 und mehr als am Anfang.</i>
<u>Distributive Information = Refers to task and self-interest</u>	States preferences (Tactical)	Darlegung der Präferenzen im Eigeninteresse	<i>Ich möchte so viel wie möglich rausbekommen.</i>
	Asks task-related question (Task-oriented)	Fragestellung zur Experimentanleitung	<i>Darf man die ganzen zehn geben?</i>
	Makes task-related comment (Task-oriented)	Interpretation der Experimentanleitung	<i>Ich glaube, das geht auch.</i>
	Individual processing (Tactical)	Eigene Idee verfolgen	<i>Dann habe ich 30 Euro.</i>
	Asks for substantiation (Tactical)	Frage zur Argumentbegründung	<i>Wie meinst du es?</i>
<u>Distributive Action = Value Claiming</u>	Makes unfair offer <50% (Substantive)	Für Partner unfaires Angebot des Entscheidungsberechtigten	<i>Ich gebe dir drei von zehn Euro.</i>
	Makes unfair suggestion <50% (Substantive)	Für Partner unfaires Angebot des <u>nicht</u> Entscheidungsberechtigten	<i>Ich denke, dass ich zwei Drittel von den 30 Euro verdiene.</i>
	Makes negative comment (Affective)	Misstrauen oder nicht zufriedenstellende Aussagen über den Verhandlungsverlauf	<i>Diese Situation ist voll blöd.</i>
	Disagrees to offer (Substantive)	Angebotsablehnung des Entscheidungsberechtigten	<i>Nein, stimme keinesfalls zu.</i>
	Disagrees to suggestion (Substantive)	Angebotsablehnung des <u>nicht</u> Entscheidungsberechtigten	<i>Damit bin ich nicht einverstanden.</i>
	Uses pressure/power (Persuasive)	Argumentation, die auf die Druck, Macht oder Expertenwissens eines Verhandlungspartners hinweist	<i>Ich wäre für die Hälfte, aber deine Entscheidung möchte ich nicht beeinflussen.</i>
<u>Process Management = Pro-</u>	Administration-related (Procedural)	Aussagen zur Experimentabwicklung	<i>Ich habe eine Einladung per Email be-</i>

cedural Facilitat- ing			<i>kommen.</i>
	<i>Suggestion to move on (Procedural)</i>	Aussagen zum Fortkommen in der Experimentabwicklung	<i>Fertig mit dem Lesen?</i>
	<i>Neutral fragment (Procedural)</i>	Füllwörter	<i>Mh (zustimmend). Ja. Genau.</i>

Kodierschema Stand: 24.10.2011

Main Category	Sub Category	Explanation	Example
<u>Integrative Information = Takes other into account</u>	<i>States preferences (Tactical)</i>	Darlegung der eigenen Präferenzen (z.B. Fairness), Prioritäten (z.B. Vertrauen) in der Ausgangslage	<i>Ich will, dass wir beide im Endeffekt das Gleiche erhalten.</i>
	<i>Asks preferences (Tactical)</i>	Partner über Präferenzen direkt oder indirekt fragen	<i>Was denkst du?</i>
	<i>Joint processing (Tactical)</i>	Kooperativ gemeinsame Idee verfolgen, wie etwa Zwischenergebnisse berechnen	<i>Dann haben wir 15 Euro.</i>
	<i>Relationship building / Off-task comment (Private)</i>	Privater Kommentar; geht über den Verhandlungskontext hinaus	<i>In welchem Semester bist du?</i>
<u>Integrative Action = Value Creating</u>	<i>Makes fair offer >=50%-splitting (Substantive)</i>	Angebot des Entscheidungsberechtigten, das für den Partner und/oder für beide fair ist	<i>Davon könnte ich dir 15 geben.</i>
	<i>Makes fair suggestion >=50%-splitting (Substantive)</i>	Angebot des <u>nicht</u> Entscheidungsberechtigten, das jedoch für den Partner und/oder für beide fair ist	<i>Und jetzt hätte ich gesagt, wir teilen es uns.</i>
	<i>Makes positive comment (Affective)</i>	Zufriedenstellende Aussagen über den Verhandlungsverlauf	<i>Ich finde, diese Idee ist super.</i>
	<i>Agrees to offer (Substantive)</i>	Zustimmung zum Angebot des Entscheidungsberechtigten	<i>Ja, dem stimme ich zu.</i>
	<i>Agrees to suggestion (Substantive)</i>	Zustimmung zum Angebot des <u>nicht</u> Entscheidungsberechtigten	<i>Mit dem könnte ich leben.</i>
	<i>Refers to equality/Uses supportive argument (Tactical)</i>	Überzeugendes Argument für eine Gleichheit beim Ergebnis	<i>Haben wir beide 15 und mehr als am Anfang.</i>
<u>Distributive Information = Refers to task and self-interest</u>	<i>States preferences (Tactical)</i>	Darlegung der Präferenzen, Prioritäten und Ausgangslage im Eigeninteresse	<i>Ich möchte so viel wie möglich rausbekommen.</i>
	<i>Asks task-related question (Task-oriented)</i>	Fragestellung zur Experimentanleitung	<i>Darf man die ganzen zehn geben?</i>
	<i>Makes task-related comment (Task-</i>	Interpretation der Experimentanleitung	<i>Ich glaube, das geht auch.</i>

	<i>oriented)</i>		
	Individual processing (Tactical)	Eigene Idee verfolgen	<i>Dann habe ich 30 Euro.</i>
	Asks for substantiation (Tactical)	Frage zur Argumentbegründung	<i>Wie meinst du es?</i>
<u>Distributive Action = Value Claiming</u>	Makes unfair offer <50%-Splitting (Substantive)	Für Partner unfaires Angebot des Entscheidungsberechtigten	<i>Ich gebe dir drei von zehn Euro.</i>
	Makes unfair suggestion (Substantive)	Für Partner unfaires Angebot des <u>nicht</u> Entscheidungsberechtigten	<i>Ich denke, dass ich zwei Drittel von den 30 Euro verdiene.</i>
	Makes negative comment (Affective)	Misstrauen oder nicht zufriedenstellende Aussagen über den Verhandlungsverlauf	<i>Diese Situation ist voll blöd.</i>
	Disagrees to offer (Substantive)	Angebotsablehnung des Entscheidungsberechtigten	<i>Nein, stimme keinesfalls zu.</i>
	Disagrees to suggestion (Substantive)	Angebotsablehnung des <u>nicht</u> Entscheidungsberechtigten	<i>Damit bin ich nicht einverstanden.</i>
	Refers to power/Uses pressure (Persuasive)	Argumentation, die auf die Druck, Macht oder Expertenwissens eines Verhandlungspartners hinweist	<i>Ich wäre für die Hälfte, aber deine Entscheidung möchte ich nicht beeinflussen.</i>
<u>Process Management = Procedural Facilitating</u>	Administration-related (Procedural)	Aussagen zur Experimentabwicklung	<i>Ich habe eine Einladung per Email bekommen.</i>
	Suggestion to move on (Procedural)	Aussagen zum Fortkommen in der Experimentabwicklung	<i>Fertig mit dem Lesen?</i>
	Neutral fragment (Procedural)	Füllwörter	<i>Mh (zustimmend). Ja. Genau.</i>

Kodierschema 14.12.2011

Main Category	Sub Category	Explanation	Example
<u>Integrative Information = Takes other into account</u>	States preferences (Tactical)	Darlegung der eigenen Präferenzen (z.B. Fairness), Prioritäten (z.B. Vertrauen) in der Ausgangslage	<i>Ich will, dass wir beide im Endeffekt das Gleiche erhalten.</i>
	Asks preferences (Tactical)	Partner über Präferenzen direkt oder indirekt fragen	<i>Was denkst du?</i>
	Joint processing (Tactical)	Kooperativ gemeinsame Idee verfolgen, wie etwa Zwischenergebnisse berechnen	<i>Dann haben wir 15 Euro.</i>

	Relationship building / Off-task comment (Private)	Kommentar zur Person; geht über den Verhandlungskontext hinaus	<i>In welchem Semester bist du?</i>
	Makes positive comment (Affective)	Zufriedenstellende Aussagen über den Verhandlungsverlauf	<i>Ich finde, diese Idee ist super.</i>
<u>Integrative Action = Value Creating</u>	Makes fair offer >=50%-splitting (Substantive)	Angebot des Entscheidungsberechtigten, das für den Partner und/oder für beide fair ist	<i>Davon könnte ich dir 15 geben.</i>
	Makes fair suggestion >=50%-splitting (Substantive)	Angebot des <u>nicht</u> Entscheidungsberechtigten, das jedoch für den Partner und/oder für beide fair ist	<i>Und jetzt hätte ich gesagt, wir teilen es uns.</i>
	Agrees to offer (Substantive)	Zustimmung zum Angebot des Entscheidungsberechtigten	<i>Ja, dem stimme ich zu.</i>
	Agrees to suggestion (Substantive)	Zustimmung zum Angebot des <u>nicht</u> Entscheidungsberechtigten	<i>Mit dem könnte ich leben.</i>
	Refers to equality/Uses supportive argument (Tactical)	Überzeugendes Argument für eine Gleichheit beim Ergebnis	<i>Haben wir beide 15 und mehr als am Anfang.</i>
<u>Distributive Information = Refers to task and self-interest</u>	States preferences (Tactical)	Darlegung der Präferenzen, Prioritäten und Ausgangslage im Eigeninteresse	<i>Ich möchte so viel wie möglich rausbekommen.</i>
	Ask task-related question (Task-oriented)	Fragestellung zur Experimentanleitung	<i>Darf man die ganzen zehn geben?</i>
	Makes task-related comment (Task-oriented)	Interpretation der Experimentanleitung	<i>Ich glaube, das geht auch.</i>
	Individual processing (Tactical)	Eigene Idee verfolgen	<i>Dann habe ich 30 Euro.</i>
	Asks for substantiation (Tactical)	Frage zur Argumentbegründung	<i>Wie meinst du es?</i>
	Relationship destroying / Off-task comment (Private)	Kommentar zur Person; geht über den Verhandlungskontext hinaus	<i>Du bist mir nicht sympathisch!</i>
	Makes negative comment (Affective)	Misstrauen oder nicht zufriedenstellende Aussagen über den Verhandlungsverlauf	<i>Diese Situation ist voll blöd.</i>
<u>Distributive Action = Value Claiming</u>	Makes unfair offer <50%-splitting (Substantive)	Für Partner unfaires Angebot des Entscheidungsberechtigten	<i>Ich gebe dir drei von zehn Euro.</i>
	Makes unfair suggestion <50%-splitting (Substantive)	Für Partner unfaires Angebot des <u>nicht</u> Entscheidungsberechtigten	<i>Ich denke, dass ich zwei Drittel von den 30 Euro verdiene.</i>
	Disagrees to offer	Angebotsablehnung des Ent-	<i>Nein, stimme kei-</i>

	(Substantive)	scheidungsberechtigten	nesfalls zu.
	Disagrees to suggestion (Substantive)	Angebotsablehnung des <u>nicht</u> Entscheidungsberechtigten	<i>Damit bin ich nicht einverstanden.</i>
	Refers to power/Uses pressure (Persuasive)	Argumentation, die auf die Druck, Macht oder Expertenwissens eines Verhandlungspartners hinweist	<i>Ich wäre für die Hälfte, aber deine Entscheidung möchte ich nicht beeinflussen.</i>
<u>Process Management = Procedural Facilitating</u>	Administration-related (Procedural)	Aussagen zur Experimentabwicklung	<i>Ich habe eine Einladung per Email bekommen.</i>
	Suggestion to move on (Procedural)	Aussagen zum Fortkommen in der Experimentabwicklung	<i>Fertig mit dem Lesen?</i>
	Neutral fragment (Procedural)	Füllwörter	<i>Mh (zustimmend). Ja. Genau.</i>

Kodierschema 06.01.2012

Main Category	Sub Category	Explanation	Example
<u>Integrative Information = Takes other into account</u>	States preferences (Tactical)	Darlegung der eigenen Präferenzen (z.B. Fairness), Prioritäten (z.B. Vertrauen) in der Ausgangslage	<i>Ich will, dass wir beide im Endeffekt das Gleiche erhalten.</i>
	Asks preferences (Tactical)	Partner über Präferenzen direkt oder indirekt fragen	<i>Was denkst du?</i>
	Signals trust/Trustworthiness	Aufbau der Vertrauensebene	<i>Ich vertraue dir jetzt einfach./Du kannst mir vertrauen.</i>
	Better off/Gaining time	Suche nach gemeinsamer Besserstellung	<i>Können wir nicht mehr rausholen?</i>
	Joint processing (Tactical)	Kooperativ gemeinsame Idee verfolgen, wie etwa Zwischenergebnisse berechnen	<i>Dann haben wir 15 Euro.</i>
	Asks for substantiation (Tactical)	Frage zur Argumentbegründung	<i>Warum gibst du mir so viel?</i>
	Relationship building / Off-task comment (Private)	Kommentar zur Person; geht über den Verhandlungskontext hinaus	<i>In welchem Semester bist du?</i>
	Makes positive comment (Affective)	Zufriedenstellende Aussagen über den Verhandlungsverlauf	<i>Ich finde, diese Idee ist super./Jetzt haben wir es geschafft.</i>
<u>Integrative Action = Value Creating</u>	Makes fair offer >=50%-splitting (Substantive)	Angebot des Entscheidungsberechtigten, das für den Partner und/oder für beide	<i>Davon könnte ich dir 15 geben.</i>

		fair ist	
	Makes fair suggestion >=50%-plitting (Substantive)	Angebot des <u>nicht</u> Entscheidungsberechtigten, das jedoch für den Partner und/oder für beide fair ist	<i>Und jetzt hätte ich gesagt, wir teilen es uns.</i>
	Agrees to offer (Substantive)	Zustimmung zum Angebot des Entscheidungsberechtigten	<i>Ja, dem stimme ich zu.</i>
	Agrees to suggestion (Substantive)	Zustimmung zum Angebot des <u>nicht</u> Entscheidungsberechtigten	<i>Mit dem könnte ich leben.</i>
	Refers to equality/Uses supportive argument (Tactical)	Überzeugendes Argument für eine Gleichheit beim Ergebnis	<i>Haben wir beide 15 und mehr als am Anfang.</i>
<u>Distributive Information = Refers to task and self-interest</u>	States preferences (Tactical)	Darlegung der Präferenzen, Prioritäten und Ausgangslage im Eigeninteresse	<i>Ich möchte so viel wie möglich rausbekommen.</i>
	Asks preferences	Partner über Präferenzen fragen	<i>Bist du bereit weniger als ich zu bekommen?</i>
	Signals distrust/No trustworthiness	Behinderung der Vertrauens-ebene	<i>Aber kann ich dir vertrauen?</i>
	Better off/Gaining time	Suche nach eigener Besserstellung	<i>Warte, ich muss es mir nochmal überlegen.</i>
	Asks task-related question (Task-oriented)	Fragestellung zur Experimentanleitung	<i>Darf man die ganzen zehn geben?</i>
	Makes task-related comment (Task-oriented)	Interpretation der Experimentanleitung	<i>Ich glaube, das geht auch.</i>
	Individual processing (Tactical)	Eigene Idee verfolgen	<i>Dann habe ich 30 Euro.</i>
	Asks for substantiation (Tactical)	Frage zur Argumentbegründung	<i>Wie meinst du es?</i>
	Relationship destroying / Off-task comment (Private)	Kommentar zur Person; geht über den Verhandlungskontext hinaus	<i>Du bist mir nicht sympathisch!</i>
	Makes negative comment (Affective)	Misstrauen oder nicht zufriedenstellende Aussagen über den Verhandlungsverlauf	<i>Diese Situation ist voll blöd.</i>
<u>Distributive Action = Value Claiming</u>	Makes unfair offer <50%-splitting (Substantive)	Für Partner unfaires Angebot des Entscheidungsberechtigten	<i>Ich gebe dir drei von zehn Euro.</i>
	Makes unfair suggestion <50%-splitting (Substantive)	Für Partner unfaires Angebot des <u>nicht</u> Entscheidungsberechtigten	<i>Ich denke, dass ich zwei Drittel von den 30 Euro verdiene.</i>
	Disagrees to offer (Substantive)	Angebotsablehnung des Entscheidungsberechtigten	<i>Nein, stimme keinesfalls zu.</i>
	Disagrees to sugges-	Angebotsablehnung des <u>nicht</u>	<i>Damit bin ich nicht</i>

	<i>tion (Substantive)</i>	Entscheidungsberechtigten	<i>einverstanden.</i>
	<i>Refers to power/Uses pressure (Persuasive)</i>	Argumentation, die auf die Druck, Macht oder Expertenwissens eines Verhandlungspartners hinweist	<i>Ich wäre für die Hälfte, aber deine Entscheidung möchte ich nicht beeinflussen.</i>
<u>Process Management = Procedural Facilitating</u>	<i>Administration-related (Procedural)</i>	Aussagen zur Experimentabwicklung	<i>Ich habe eine Einladung per Email bekommen.</i>
	<i>Suggestion to move on (Procedural)</i>	Aussagen zum Fortkommen in der Experimentabwicklung	<i>Fertig mit dem Lesen?</i>
	<i>Neutral fragment (Procedural)</i>	Füllwörter	<i>Mh (zustimmend). Ja. Genau.</i>

Kodierschema 25.01.2012 (endgültiges Kodierschema)

Main Category	Sub Category	Explanation	Example
<u>Integrative Information = Takes other into account</u>	<i>States/Asks preferences (Tactical)</i>	Darlegung der eigenen Präferenzen (z.B. Fairness) und Prioritäten (z.B. Maximierung oder Effizienz) oder Partner über Präferenzen fragen	<i>Ich will, dass wir beide im Endeffekt das Gleiche erhalten./Was denkst du?</i>
	<i>Signals trust/Trustworthiness (Tactical)</i>	Aufbau der Vertrauens-ebene	<i>Ich vertraue dir jetzt einfach mal./Du kannst mir vertrauen.</i>
	<i>Joint processing (Tactical)</i>	Kooperativ gemeinsame Idee verfolgen, z.B. Zwischenergebnisse berechnen	<i>Dann haben wir 15 Euro.</i>
	<i>Asks for substantiation (Tactical)</i>	Frage zur Argumentbegründung	<i>Warum gibst du mir so viel?</i>
	<i>Relationship-building/Off-task comment (Private)</i>	Kommentar zur Person; geht über den Verhandlungskontext hinaus	<i>In welchem Semester bist du?</i>
	<i>Makes positive comment (Affective)</i>	Zufriedenstellende Aussagen über den Verhandlungsverlauf	<i>Ich finde, diese Idee ist super./Jetzt haben wir es geschafft.</i>
<u>Integrative Action = Value Creating</u>	<i>Makes fair offer >=50% splitting (Substantive)</i>	Angebot des Entscheidungsberechtigten, das für den Partner und/oder für	<i>Davon könnte ich dir 15 geben.</i>

		beide fair ist, z.B. 50%-Splitt (Better-off)	
	Makes fair suggestion >=50% splitting (Substantive)	Angebot des <u>nicht</u> Entscheidungsberechtigten, das jedoch für den Partner und/oder für beide fair ist, z.B. 50%-Splitt (Better-off)	<i>Und jetzt hätte ich gesagt, wir teilen es uns./Davon könntest du mir dann 15 zurückgeben.</i>
	Agrees to offer (Substantive)	Zustimmung zum Angebot des Entscheidungsberechtigten	<i>Ja, dem stimme ich zu.</i>
	Agrees to suggestion (Substantive)	Zustimmung zum Angebot des <u>nicht</u> Entscheidungsberechtigten	<i>Mit dem könnte ich leben.</i>
	Refers to equality/Uses supportive argument (Persuasive)	Überzeugendes Argument für eine Gleichheit (Fairness) beim Ergebnis (Nachbessern)	<i>Haben wir beide 15 und mehr als am Anfang.</i>
<u>Distributive Information = Refers to task and self-interest</u>	States/Asks preferences (Tactical)	Darlegung der Präferenzen, Prioritäten und Ausgangslage im Eigeninteresse	<i>Ich möchte so viel wie möglich rausbekommen./Bist du bereit weniger als ich zu bekommen?</i>
	Signals distrust/No trustworthiness (Tactical)	Behinderung der Vertrauensebene	<i>Aber kann ich dir vertrauen?</i>
	Makes task-related comment (Task-oriented)	Interpretation oder Fragestellung zur Experimentanleitung	<i>Darf man die ganzen zehn geben? Ich glaube, das geht auch.</i>
	Individual processing (Tactical)	Eigene Idee verfolgen	<i>Dann habe ich 30 Euro.</i>
	Asks for sub-stantiation (tactical)	Frage zur Argumentbegründung (neutral)	<i>Wie meinst du es?</i>
	Relationship destroying/Off-task comment (Private)	Kommentar zur Person, geht über den Verhandlungskontext hinaus	<i>Du bist mir nicht sympathisch!</i>
	Makes negative comment (Affective)	Nicht zufriedenstellende Aussagen über den Verhandlungsverlauf	<i>Diese Situation ist voll blöd./Wo ist da der Haken im Experiment?</i>
<u>Distributive Action = Value Claiming</u>	Makes unfair offer <50% (Substantive)	Für Partner unfaires Angebot des Entscheidungsberechtigten	<i>Ich gebe dir drei von zehn Euro.</i>
	Makes unfair suggestion (Substantive)	Für Partner unfaires Angebot des <u>nicht</u> Entscheidungsberechtigten	<i>Ich denke, dass ich zwei Drittel von den 30 Euro verdiene.</i>
	Disagrees to offer (Substantive)	Angebotsablehnung des Entscheidungsberechtigten	<i>Nein, stimme keinesfalls zu.</i>
	Disagrees to suggestion	Angebotsablehnung des	<i>Damit bin ich nicht</i>

	<i>(Substantive)</i>	nicht Entscheidungsberechtigten	<i>einverstanden.</i>
	<i>Refers to power/Uses pressure or supportive argument (Persuasive)</i>	Argumentation oder Kontraargumente, die auf Druck, Macht oder Expertenwissen eines Verhandlungspartners hinweisen	<i>Ich möchte deine Entscheidung nicht beeinflussen, aber.../Ich bin einfach in der besseren Position.</i>
<u>Process Management = Procedural Facilitating</u>	<i>Administration-related (Procedural)</i>	Aussagen zur administrativen Experimentabwicklung	<i>Ich habe eine Einladung per Email bekommen./Was ist nochmals die ID?</i>
	<i>Time management (Procedural)</i>	Aussagen zur zeitlichen Experimentabwicklung	<i>Fertig mit dem Lesen?/Wir haben noch 5 Minuten.</i>
	<i>Neutral fragment (Procedural)</i>	Füllwörter oder unvollständige Sätze	<i>Mh (zustimmend). Ja. Genau.</i>

8.2. Graphische Übersicht der Mittelwerte der Subkategorien der Gruppensettings

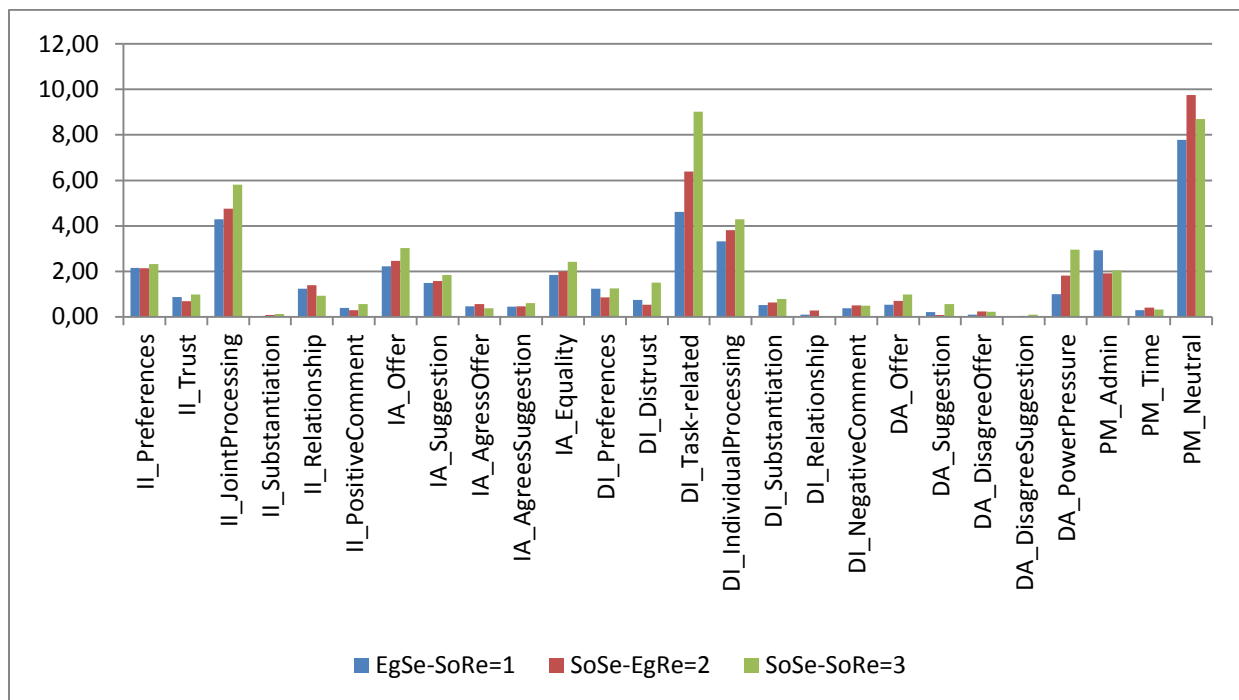


Abb. 75 Mittlere Verwendung Subkategorien nach Gruppensettings

8.3 t-Tests der Mittelwertunterschiede zwischen Gruppensetting 1 und 2: Superkategorien und Hauptkategorien

Auf der Ebene der Superkategorien konnten zwischen den Gruppensettings 1 und 2 keine Unterschiede festgestellt werden.

Zwar wird die integrative Verhandlungsstrategie häufiger im Gruppensetting 2 (Mittelwert: 16,39) als im Gruppensetting 1 (Mittelwert: 15,39) verwendet. Der Unterschied ist jedoch nicht signifikant (t-Wert: -0,54; df: 106; p-Wert: 0,59).

Auch die distributive Verhandlungsstrategie wird im Gruppensetting 2 (Mittelwert: 15,87) öfters angewandt als in Gruppensetting 1 (Mittelwert: 12,67; t-Wert: -1,51; df: 106; p-Wert: 0,14).

In der Hauptkategorie *Integrative Information* liegt der Mittelwert des Gruppensettings 1 bei 8,98, jener des Gruppensettings 2 bei 9,33 (t-Wert: 0,26; df: 106; p-Wert: 0,80).

In der Hauptkategorie *Integrative Action* liegt der Mittelwert des Gruppensettings 2 bei 7,06 und daher über jenem von Gruppensettings 1 (Mittelwert: 6,41; t-Wert: -0,83; df: 106; p-Wert: 0,41).

Die Daten zeigen für die Hauptkategorie *Distributive Information* im Gruppensetting 2 einen höheren Mittelwert von 13,00 - im Gegensatz zum Mittelwert von 10,81 in Gruppensetting 1 (t-Wert: -1,35; df: 106; p-Wert: 0,18).

Auch für die Verwendung der Hauptkategorie *Distributive Action* hat das Gruppensetting 2 mit 2,87 einen höheren Mittelwert als das Gruppensetting 1 mit einem Mittelwert von 1,85 (t-Wert: -0,82; df: 106; p-Wert: 0,42).

8.4 Abstract deutsch

Thema der vorliegenden Arbeit ist die Untersuchung von Auswirkungen verschiedener Faktoren wie sozialer Orientierung und Muttersprache auf die angewandten Verhandlungsstrategien im Rahmen der kommunikativen Verhandlungsprozesse. Es werden die Audioaufzeichnungen von Verhandlungen untersucht, die im Rahmen eines Verhandlungsexperiments entstanden sind. Als wissenschaftliche Methode zur Analyse der Kommunikation wurde die Inhaltsanalyse gewählt. Eine theoretische Fundierung wird dementsprechend für zwei Themenkreise niedergelegt: Verhandlungen und Inhaltsanalyse. Die praktische Durchführung der Inhaltsanalyse erfolgt anhand eines Leitfadens nach Srnka und Köszegi (2007). Der Prozess der Inhaltsanalyse wird dokumentiert und der Output wird quantitativ ausgewertet und interpretiert. Anders als es das *Dual Concern Model* besagt, kommt es zu einer Angleichung des Kommunikationsinhalts von prosozial und selbstbezogen orientierten Verhandlungsteilnehmern.

8.5 Abstract english

The topic of this master thesis is the analysis of the impact of diverse factors as social orientation or mother tongue on the negotiation strategy applied in the scope of a communicative negotiation process. Records of negotiations that were made within a negotiation experiment are the subject of analysis. The content analysis was chosen as the scientific method to analyze the communication. A theoretical foundation for two areas is laid down accordingly: negotiations and content analysis. The practical implementation of the content analysis is executed on the basis of a blueprint of Srnka and Koeszegi (2007). The process of the content analysis is documented and its output is quantitatively evaluated and interpreted.

8.6 Lebenslauf

Linda Boudová, BSc

Persönliche Daten

Geburtsdatum/Geburtsort:	30. Juli 1988/Bratislava, Slowakei
Staatsbürgerschaft:	Slowakei
Familienstand:	Ledig

Ausbildung

10/2010 – dato	<i>Magisterstudium Internationale Betriebswirtschaft, Universität Wien</i>
02/2009 – 06/2009	<i>Erasmus-Auslandsaufenthalt, Universidad de Alcalá, Spanien</i>
10/2008 – 01/2010	<i>Bachelorstudium Internationale Betriebswirtschaft, Universität Wien</i>
10/2006 – 06/2008	<i>Bakkalaureatsstudium Betriebswirtschaft, Universität Wien</i>
09/1998 – 06/2006	Gymnasium Mercury, Bratislava, Slowakei

Akademische Ehrungen

Mitgliedschaft in der *„Class of Excellence“* der Fakultät für Wirtschaftswissenschaften der Universität Wien ab dem akademischen Jahr 2010/2011

Accenture Campus Challenge 2011

Internationaler Hochschulwettbewerb: Entwicklung eines unternehmensweiten Nachhaltigkeits-Programms – 1. Platz im Hochschulfinale, 2. Platz im Finale Österreich-Schweiz-Deutschland

Berufserfahrung

08/2012 – dato	<i>Eigenständiger Beirat, Kanzlei des Nationalrates der Slowakischen Republik</i>
10/2011 – 05/2012	<i>Praktikum, Parlamentsinstitut, Kanzlei des Nationalrates der Slowakischen Republik</i>
04/2012	<i>Praktikum, Slovak Atlantic Commission</i>
10/2011 – 02/2012	<i>Freier Dienstnehmer, Center for Teaching and Learning, Universität Wien</i>
09/2011 – 01/2012	<i>Praktikum, UNITAS-SOLIDARIS Wirtschaftstreuhandgesellschaft mbH</i>
10/2010 – 06/2011	<i>Studienassistentin, Lehrstuhl für Internationales Personalmanagement, Universität Wien</i>
10/2009 – 01/2010, 03/2008 – 01/2009	<i>Studienassistentin, Faculty IT-Support, Universität Wien</i>

Sprachen

Slowakisch	Muttersprache
Deutsch	Fließend
Englisch	Fließend
Tschechisch	Fließend
Spanisch	Fortgeschritten
Kroatisch	Fortgeschritten
Französisch	Grundkenntnisse

EDV-Kenntnisse

MS Office	Sehr gute Kenntnisse
HTML, IGEL, SAP	Grundkenntnisse

Wien, am 09.09.2012

(Unterschrift)