

Drohungen in Verhandlungen – Bereicherung oder eigener Verlust?

Katharina Hoinkes und Carolin Werner

Das Trucking Game, das 1960 von Deutsch und Krauss entwickelt wurde, stellt eine Spielsimulation dar, durch die analysiert werden kann, inwiefern sich wechselseitige Drohpotenziale auf das Verhalten der einzelnen Konfliktparteien auswirken. In dieser Spielsituation geht es für zwei Versuchspersonen darum, möglichst schnell ihre Ware vom Start- zum Zielpunkt zu transportieren. Im Verlauf des Spiels bekommen beide Parteien die Möglichkeit, ihrem Gegenüber zu drohen, indem Tore aufgestellt werden können, die der anderen Partei das Erreichen des Zielpunkts erschweren sollen. Auch bei realen Verhandlungen kann es dazu kommen, dass die Konfliktparteien Gebrauch von Drohpotenzialen machen. Anhand eines Fallbeispiels und auf Basis des Trucking Games soll in dieser Studie verdeutlicht werden, welchen Einfluss Drohpotenziale auf den Verlauf und das Ergebnis von Verhandlungen haben können.

Literaturangaben:

Deutsch, M. & Kraus, R.M. (1960). The Effect of Threat upon Interpersonal Bargaining. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 181-89.

Smith, W.P. & Emmons, T.D. (1969). Outcome information and competitiveness in interpersonal bargaining. *The Journal of Conflict Resolution*, 13,2, 252-270.