Argumentation und Beschlußfassung in Verhandlungen

Eine gesprächsanalytisch-spieltheoretische Untersuchung

Dissertation zur Erlangung des Doktorgrades an der
Fakultät für Linguistik und Literaturwissenschaft
der Universität Bielefeld, eingereicht von Swen Osterkamp

Gutachter: Prof. Dr. Walther Kindt
Prof. Dr. Wulf Albers

Tag der mündlichen Prüfung: 27.Juli 1999

Gedruckt auf alterungsbeständigem Papier nach DIN-ISO 9706

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis

Quellennachweis: Der Nachdruck in Abbildung 7 erfolgt mit freundlicher Genehmigung des Autors und des Verlages Frommann-Holzboog.

0 Einleitung

Ob wir im Kollegenkreis die Aufgabenverteilung innerhalb eines Projekts besprechen, als Eltern mit den Kindern die Zubettgehzeit festlegen, uns mit der Familie oder mit Freunden auf die Art der gemeinsamen Freizeitgestaltung einigen, ständig verhandeln wir. Verhandlungen sind ebenso das übliche Mittel, um tragfähige Vereinbarungen über die Koexistenz und Zusammenarbeit zwischen Staaten oder Organisationen zu treffen, sowie ggf. Konflikte zu beenden.

Verhandlungen bilden das demokratische Werkzeug für die Entscheidungsfindung in Situationen, in denen zunächst Dissens im Ganzen oder in Teilen vorliegt. Das Ergebnis besteht in der Regel in einem Konsens aller Beteiligten oder zumindest der Mehrheit. Verhandlung werden immer dann eingesetzt, wenn es keine verbindlichen Autoritäten gibt, die das Problem bzw. den Dissens oder Konflikt lösen können. Insofern wird der Stellenwert von Verhandlungen in unserer pluralistischen Gesellschaft vermutlich weiter zunehmen, denn historisch gesehen läßt sich ein Prozeß des Wegfallens von Autoritäten ausmachen (zumindest in der westlichen Welt). Dieser Prozeß begann u.a. damit, daß Luther dem Papst gegenüber auf seiner individuellen Auslegung der Bibel bestand, und schritt bis in die heutige Zeit in sehr vielen Lebensbereichen kontinuierlich voran. Auch die Kindererziehung ist von diesem Prozeß betroffen, wie unser zweites Beispiel zeigt. Im Bereich der öffentlichen Verwaltung, wo es im Prinzip die Möglichkeit zu autokratischen Entscheidungen gibt, wurden in den 90er Jahren verstärkt Verhandlungen mit allen Betroffenen bzw. ihren Interessenvertretern in Form sogenannter „runder Tische“ eingesetzt. Man versprach sich davon (wohl zu Recht) eine höhere Akzeptanz von Beschlüssen aufgrund der Einbeziehung der Betroffenen, sowie konkret effektivere Problemlösungen durch Vermeiden von zeit- und kostenaufwendigen Gerichtsverfahren und Revisionen von Entscheidungen (vgl. [v. Prittwitz 1996]).

Ähnlich wie in der äußeren Welt Vertreter verschiedener Sichtweisen miteinander verhandeln, verhandelt auch jeder mit sich selbst. Zwei Seelen ließ Goethe in Fausts Brust miteinander ringen; [Schulz v. Thun 1998] spricht konsequenterweise gleich vom „Inneren Team“, das wir koordinieren müssen, um effektiv zu agieren und zu kommunizieren.

Verhandlungen zu führen, kann schwierig sein: Das Minimal-Ziel von Verhandlungen besteht stets darin, für jeden Beteiligten mehr zu erreichen, als dieser für sich allein zu erreichen in der Lage ist. Daraus erwächst die Notwendigkeit, Lösungen zu finden, die die Bedürfnisse aller Beteiligten berücksichtigen, was viel Kreativität und die Fähigkeit erfordert, die Perspektive anderer Menschen einzunehmen. Da allgemeinverbindliche Beurteilungsmaßstäbe für die Angemessenheit von Lösungen oft fehlen, müssen diese Maßstäbe situationsabhängig gemeinsam definiert werden. Hinzu kommt, daß die Rahmenbedingungen vieler Interessenkonflikte sich dynamisch verändern. Beispielsweise wechseln die Anforderungen in Arbeitsprojekten von Zeit zu Zeit, ebenso wie die individuell bevorzugten Freizeitbeschäftigungen; zehnjährige Kinder haben einen anderen

Lebensrhythmus als Fünfjährige. Gleichzeitig ist es wichtig, trotz sich immer wieder verändernder Rahmenbedingungen und der Subjektivität von Beurteilungsmaßstäben handlungsfähig zu bleiben, ggf. durch vorläufige Vereinbarungen.

Um die notwendigen Fähigkeiten für erfolgreiche und effektive Verhandlungen ausbilden zu können, steigt auch der Bedarf an wissenschaftlichen Erkenntnissen über Prozesse und Einflußfaktoren von Verhandlungen. Relevante Einflußfaktoren von Verhandlungen existieren vermutlich auf allen Ebenen der Interaktion. Dazu gehören: Die strukturelle Ausgangssituation (z.B. bezogen auf die Machtverhältnisse zwischen den Beteiligten und die Kommunikationsbedingungen), die individuellen Zielsetzungen und psychischen Dispositionen der Teilnehmerinnen und Teilnehmer. interpersonale Beziehungen und gruppendynamische Prozesse, sowie die Ausgestaltung der Verhandlungskommunikation (in der sich auch die übrigen Ebenen widerspiegeln). Die einzelnen, hier skizzierten Ebenen von Verhandlungen werden traditionell jeweils von unterschiedlichen wissenschaftlichen Disziplinen fokussiert: Dazu gehören die empirische Spieltheorie und Wirtschaftsforschung (vgl. z.B. [Kahan/Rapoport 1984], [Albers 1997]), die Sozialpsychologie ([Selten/Schuster 1970], [Crott et al. 1977], [Popp 1988]), die Kommunikationswissenschaften (vgl. z.B. [Jones 1988]), Linguistik ([Stalpers 1993], [Firth 1995], [Ehlich/Wagner 1995], [Kallmeyer 1996]) sowie Argumentationstheorie (z.B. [Rieke/Sillars 1975]). Verschiedene Perspektiven integrierende Ansätze sind noch rar; eine Ausnahme mit einer linguistischen Basis bildet z.B. [Lampi 1986]. Ergänzt wird das Literaturangebot durch eine reiche Auswahl an praxis-orientierten Ratgebern, die allerdings teilweise sehr konträre Empfehlungen geben (z.B. [Fisher/Ury 1975] im Gegensatz zu [Karrass 1970]).
Den abstraktesten Zugang und die explizitesten Modelle zu Verhandlungen bietet die mathematische Spieltheorie und empirische Wirtschaftsforschung. Insgesamt hat sich die spieltheoretische Forschung in den letzten Jahren aber eher sogenannten „nichtkooperativen“ Wegen der Modellierung zugewandt, bei denen keine Kommunikation der Teilnehmer vorgesehen ist. Dies mag am verstärkten Interesse an evolutionärer Spieltheorie liegen, oder auch daran, daß schon viele plausible Lösungskonzepte vorgeschlagen wurden, zwischen denen eine Entscheidung ohne Kenntnis weiterer Aspekte des Verhandlungsprozesses kaum möglich ist.
Am anderen Ende einer Skala der Abstraktheit angesiedelt ist die linguistische Gesprächsanalyse (vgl. [Brinker/Sager 1989], [Henne/Rehbock 1982]). Dort werden einerseits die strukturellen Bestandteile von verbaler Kommunikation und andererseits die interaktiven Verfahren der Bedeutungskonstitution beschrieben, und zwar auf allen Ebenen (von einzelnen Äußerungen bis hin zu kompletten Gesprächen). In dieser Disziplin sind quantitative Methoden oder gar mathematische Modelle eher selten anzutreffen. Arbeiten über Verhandlungen sind hier vor allem in den letzten zehn Jahren erschienen und befassen sich fast ausschließlich mit Zwei-Personen-Verhandlungen.

Das Ziel in dieser Arbeit ist es, vor allem die gesprächsanalytische und die argumentationstheoretische Perspektive mit dem spieltheoretischen Ansatz in der Analyse von Verhandlungen zu verbinden. Der Schwerpunkt liegt dabei auf Verhandlungen zwischen mehr als zwei Personen. Mit der Rolle der Argumentation befassen wir uns deshalb gezielt, da Argumentation der Bestandteil der verbalen Kommunikation zu sein scheint, welcher den direktesten Bezug zur Beschlußfassung aufweist (abgesehen vom Vorschlagen und Entscheiden). Nach der Bereitstellung eines theoretischen Rahmens werden wir den unter anderem den folgenden Fragen nachgehen:

- Wie wird typischerweise in Verhandlungen argumentiert ?
- Kann Argumentation die Beschlußfassung in Verhandlungen beeinflussen ?
- Verändert sich die Argumentationsweise im Verlauf des Verhandlungsprozesses ?

Als empirische Basis der Arbeit wurden Daten von experimentellen Apex-Spielen erhoben. Hierbei handelt es sich um Koalitionsverhandlungen von fünf Personen. Um die Bandbreite beobachtbarer Verhandlungsprozesse zu erhöhen, wurden in Anlehnung an eine frühere Untersuchung ([Havenith 1991]) mehrere leicht unterschiedliche Instruktionen verwendet. Die vorliegende Arbeit ist im einzelnen folgendermaßen aufgebaut:

Zuerst werden einige gesprächsanalytische Grundlagen erläutert und der Untersuchungsgegenstand „Verhandlungskommunikation“ definitorisch eingeordnet sowie mittels eines Aufgabenschemas strukturell bestimmt. Dabei handelt es sich um die spezialisierte Form eines Aufgabenschemas für Problemlösungskommunikationen.
Der weiteren Spezialisierung des Aufgabenschemas auf experimentelle Apex-Spiele ist ein eigenes Kapitel gewidmet. Zu Beginn wird dort das Datenkorpus einschließlich der Ergebnisse der Spiele diskutiert.
In Kapitel 3 wird insbesondere das eingeschränkt-rationale Modell „Ten rules of bargaining sequences“ [Albers 1994] vorgestellt. Es beschreibt die „innere Logik“ des Prozesses der vorläufigen Einigungen in sogenannten Charakteristische-Funktion-Spielen, zu denen das Apex-Spiel gehört.
Im Kapitel 4 wird eine Konzeptualisierung von Argumentation entwickelt, die sich auf gängige Argumentationsmodelle stützt, bei der inhaltsbezogenen Klassifikation von Argumenten jedoch darüber hinaus geht. Anschließend wird mittels dieser Klassifikation beschrieben, wie die Prinzipien des in den „Ten Rules“ dargestellten Modells typischerweise argumentativ durchzusetzen bzw. zu umgehen versucht werden. In Kapitel 6 bringen wir dann anhand einer 3-Personen-Apex-Verhandlung einen direkten Nachweis dafür, daß Entscheidungen durch Argumentation nicht nur abgestützt, sondern auch beeinflußt werden können.
Im Kapitel 7 geht es um eine elementare übergeordnete, zeitliche Struktur von Verhandlungen, die sich u.a. in den Häufigkeiten verschiedener Argumenttypen widerspiegelt.

In dem Zusammenhang gehen wir auch darauf ein, wie die Beschlußfassung von den Teilnehmern verbal konstituiert wird.
Zuletzt diskutieren wir noch den "cognitive map"-Ansatz, der bisher vor allem zur Abbildung individueller Entscheidungsprozesse verwendet wurde. Dank der hier geleisteten Vorarbeiten kann der Ansatz leicht modifiziert auch zur prozessualen Analyse des Zusammenspiels von dialogischer Argumentation und Entscheidungsfindung eingesetzt werden.

Das Gesprächsdatenkorpus von experimentellen Apex-Spielen kann, ebenso wie die weiteren Rohdaten aus den Experimenten, beim Verfasser dieser Arbeit angefordert werden.

Danksagungen

Abschließend möchte ich mich zunächst ganz herzlich bei meinen Eltern, Georg und Elsa Osterkamp, und meiner Oma, Irmgard Osterkamp, bedanken für den Rückhalt und die materielle Unterstützung, die sie mir in der Zeit meiner Ausbildung gewährt haben. Ebenso bin ich meiner Partnerin, Gisela Windus, und meiner Tochter Joyce dankbar für ihre Liebe und Geduld.
Des weiteren danke ich der DFG für die Ermöglichung dieser Dissertation im Rahmen des Graduiertenkollegs Strukturbildungsprozesse, nicht zuläßt durch ein Promotionsstipendium und die Bereitstellung von Mitteln für die Durchführung der Experimente. Dem Sprecher des Graduiertenkollegs, Herrn Prof. Dr. Andreas Dress, verdanke ich die grundlegende Anregung zu dieser Arbeit,. Außerdem sei dem Forschungsschwerpunkt Mathematisierung der Universität Bielefeld für die Förderung eines Projektes gedankt, das inhaltlich mit dieser Dissertation zusammenhängt.
Meinen beiden Doktorvätern danke ich für die konstruktive und gute Zusammenarbeit, aus der ich viel geschöpft habe: Herrn Prof. Dr. Walther Kindt, Fakultät für Linguistik und Literaturwissenschaft, der federführend die Arbeit betreute, sowie Herrn Prof. Dr. Wulf Albers, Institut für Mathematische Wirtschaftsforschung, der ebenfalls stets ein wertvoller Ansprechpartner für mich war.
Den anderen Mitgliedern des Graduiertenkollegs sowie des Forschungsschwerpunktes Mathematisierung insgesamt gilt mein Dank für Aufgeschlossenheit und Hilfsbereitschaft. Ralf Bösemann gab hilfreiche Anmerkungen zu einer früheren Version der Arbeit; Christian Alscher, Hendrik Wagner und Heiko Wersing stellten sich zu einem wichtigen Vorversuch zur Verfügung; Peter Serocka, Udo Tönges, Holger Paschke, Sebastian Böcker und Christian Alscher unterstützten mich gelegentlich in EDV-technischen Fragen.
Prof.Dr. Reinhard Selten verdanke ich den Hinweis auf die Theorie der cognitive maps. Für Hilfe bei der Durchführung der Experimente sei Björn und Dirk Jonas sowie Jörn Bornhöft gedankt. Ein herzliches Dankeschön auch allen Versuchspersonen für die bereitwillige und engagierte Teilnahme.

1 Theoretische und methodische Vorbemerkungen; Kommunikative Aufgaben in Problemlösungskommunikationen und in Verhandlungen

Um uns einen Überblick über den Texttyp Verhandlungen im allgemeinen sowie Mehrpersonen-Verhandlungen (wie z.B. Apex-Spiele) im besonderen zu verschaffen, beginnen wir mit der Bestimmung eines Aufgabenschemas. Gängige Definitionen von Verhandlungen (s.u.) weisen diese als einen Spezialfall von Problemlösungskommunikationen aus. Daher wollen wir hier ein Aufgabenschema für Verhandlungen aus einem Aufgabenschema für Problemlösungskommunikationen ableiten, bevor wir dieses im nächsten Kapitel weiter zu einem Aufgabenschema für das Apex-Spiel spezialisieren. Letzteres bildet den Ausgangspunkt für die nachfolgenden Untersuchungen. Die Aufgabenschemata bauen auf den in [Osterkamp/Kindt/Albers 1998], Kapitel 2 vorgestellten auf. Doch zunächst sollen unser methodisches Fundament erläutert und einige Begriffe definiert werden.

1.1 Der Ansatz der linguistischen Gesprächsanalyse

Die methodische Basis dieser Arbeit besteht auf linguistischer Seite vor allem in der linguistischen Gesprächsanalyse, wie sie z.B. von [Brinker/Sager 1989] dargestellt wurde. An diese Arbeit lehnt sich auch unser Sprachgebrauch weitgehend an. Als Vorläufer davon kann [Henne/Rehbock 1982] angesehen werden. Die generellen Ziele der linguistischen Gesprächsanalyse formulieren [Brinker/Sager 1989] so:
„Die Gesprächsanalyse sieht es als ihre zentrale Aufgabe an, die Bedingungen und Regeln systematisch zu erforschen, die die „natürliche Gesprächskommunikation“, d.h. dialogisches sprachliches Handeln in verschiedenen gesellschaftlichen Bereichen (Alltag, Institution, Medien usw.), bestimmen.“ (S.18)

Dabei geht es zum einen darum, die gesprächskonstitutiven Einheiten auf allen Ebenen (von einzelnen Äußerungen über Gesprächsabschnitte bis hin zu Gesamtgesprächen) zu bestimmen und in ihren verschiedenen Funktionen für den Diskurs (z.B. aus der Handlungs- und der Beziehungsperspektive) zu beschreiben. Zum anderen werden die interaktiven Verfahren der Konstituierung von Gesprächssinn rekonstruiert und dahinter liegende Prinzipien aufzudecken versucht.

Diese doppelte Aufgabenstellung der linguistischen Gesprächsanalyse liegt nach [Brinker/Sager 1989] zum Teil anscheinend in der Natur des sozialen Handelns selbst begründet. Gleichzeitig findet sie sich in den komplementären Forschungsrichtungen wieder, aus denen die linguistischen Gesprächsanalyse im wesentlichen hervorgegangen ist. Dies sind die aus der angelsächsischen Sprachphilosophie stammenden „Sprech-

akttheorie“ und die im Rahmen der ethnomethodologischen Soziologie in den USA entstandene „conversational analysis“.
„Der sprechakttheoretische Ansatz steht mit einer mehr strukturell-statischen Perspektive der konversationsanalytischen Position gegenüber, für die eine primär prozeduraldynamische Konzeption kennzeichnend ist.“ ([Brinker/Sager 1989], S.18)

Als dritte „Wurzel“ der linguistischen Gesprächsanalyse nennen [Brinker/Sager 1989] die ab den 60er Jahren verstärkt einsetzende Erforschung der gesprochenen deutschen Sprache (GS-Forschung); vorher dominierte als Gegenstand der (germanistischen) Linguistik die geschriebene Sprache.

1.2 Zum Begriff des Aufgabenschemas

In allen bekannten Richtungen der linguistischen Kommunikationsanalyse wird von zwei Prämissen ausgegangen: Erstens, daß Kommunikation zielgerichtet ist und zweitens, daß zu den Zielen der meisten üblichen Kommunikationsanlässe sozial stabilisierte, wechselseitige Erwartungen über den Ablauf der Kommunikation zur Erreichung des Interaktionsziels vorliegen. Vgl. z.B. [Kindt/Fiehler 1994]:
„Kommunikation wird in der Diskursanalyse konzeptualisiert als Bewältigung von Aufgaben mit kommunikativen Mitteln. Zugleich läßt sich zeigen, daß es in Kommunikationsgemeinschaften für jeden Kommunikationstyp ein sozial stabilisiertes, kollektives Schema durchzuführender Aufgaben gibt.“ (S.256)

Die Bezeichnungen für dieses Schema variieren allerdings, ebenso wie die Details der jeweiligen methodischen Konzeptionen, z.B.: „Handlungsplan“ [Schank 1981] oder „Handlungsmuster“ [Ehlich/Rehbein 1986]. Unter der Bezeichnung „Aufgabenschema“ gehen wir hier vom oben genannten gemeinsamen Nenner der verschiedenen Richtungen aus, wobei noch zwei wichtige Annahmen gemacht werden:
Erstens ist die Durchführung spezieller Aufgaben nicht jeweils an einen bestimmten Teilnehmer gebunden, sondern kann und muß von allen Teilnehmern interaktiv geleistet werden. Eine interaktive Erledigung ist möglich, da jeder Teilnehmer bestimmte Aufgaben fokussieren und somit deren Durchführung anstoßen kann. Entweder fragt z.B. der Arzt: *Wo tut's Ihnen denn weh?*, oder der Patient schildert von sich aus („selbstinitiiert“) seine Beschwerden. Beiderseitige Beteiligung an der Aufgabenbewältigung ist zugleich nötig in dem Sinne, daß der Erfolg der Durchführung erst durch Ratifizieren der Inhalte sichergestellt wird.
Zweitens liegt die Reihenfolge der Erledigung der Aufgaben nicht fest. Im Prinzip besteht stets die Möglichkeit, nicht oder unvollständig erfüllte Aufgaben zu einem späteren Zeitpunkt nachzuholen. Darin realisiert sich nicht zuletzt ein Prinzip der kommunikativen Ökonomie, nur das Notwendige zu explizieren und erst bei Bedarf weiter auszuholen. Beispielsweise wird bei der Behandlung von einfachen Problemen

die Aufgabe der Verfahrensfestlegung oft erst dann explizit verbal angegangen, wenn erste Lösungsversuche und damit das im Vollzug implizit konstituierte Lösungsverfahren scheitern.

Die Aufgabenschemata werden von den Mitgliedern einer Kommunikationsgemeinschaft im Laufe ihrer Sozialisation erworben. Ihre Kenntnis gehört zur sozialen Kompetenz. Um das Arzt-Patient-Beispiel noch einmal zu bemühen: Nachdem der Arzt mit dem Patienten die zu treffenden Maßnahmen (z.B. Umstellung des krankmachenden Verhaltens, Medikamenteneinnahme) besprochen hat, sollte auch festgelegt werden, ob und wenn ja, wann und unter welchen Umständen der Patient wieder zum Arzt kommt. Oftmals vergessen Patienten diesen Punkt und ärgern sich später darüber. Ein sozial kompetenter Arzt wird diesen Punkt am Schluß des Gesprächs ggf. selbst ansprechen. Wie stark das Aufgabenschema zu einem bestimmten Typ kommunikativer sozialer Interaktion tatsächlich Allgemeingut ist, hängt sicherlich von der Rekurrenz dieses Typs im Alltagsleben ab. Da Problemlösungskommunikationen und auch Verhandlungen zu den allgegenwärtigen sozialen Anforderungen gehören, sind die zugehörigen Aufgabenschemata kollektiv stark präsent. Das belegen auch unsere Daten, in denen die Teilnehmer meist sehr zielstrebig an die Bewältigung der Aufgaben gehen und andererseits Abweichungen vom Aufgabenschema häufiger von den Teilnehmern selbst moniert werden.

1.3 Methodisches: Wie wird ein Aufgabenschema bestimmt?

Zur Bestimmung eines Aufgabenschemas gibt es mindestens drei Zugänge, die idealerweise gleichermaßen begangen und berücksichtigt werden sollen.
Zum einen können theoriegeleitet aus der Definition eines Kommunikationstyps zu realisierende kommunikative Aufgaben deduziert werden. Die anderen beiden Wege führen empirisch-induktiv über die Erhebung von Daten des interessierenden Kommunikationstyps. Ein Datenkorpus bietet einerseits die Beteiligten-Kategorisierungen ihrer Aktivitäten, einschließlich der Ergebnisse diesbezüglicher Aushandlungen. Dem läßt sich andererseits die konventionelle Bedeutung gegenüber stellen. Dabei ergeben sich nicht unbedingt die gleichen Ergebnisse. Im Zweifelsfall hat im Sinne der interaktionsorientierten Kommunikationsanalyse die Interpretation der Teilnehmer im Vollzug des Diskurses Priorität vor Interpretationen Außenstehender oder eventuell abweichenden konventionellen Bedeutungen. Systematische Unterschiede können aber z.B. einen wichtigen Hinweis entweder auf eine Schwachstelle der Theorie, Eigentümlichkeiten des Kommunikationstyps oder auf typische Kommunikationsprobleme liefern. Auf einige derartige Eigentümlichkeiten von Verhandlungen gehen wir am Schluß des nächsten Kapitels ein und bieten eine funktionale Erklärung dafür an.
Bei der Bestimmung der nachfolgenden Aufgabenschemata haben wir die oben genannten drei Wege beschritten.

1.4 Definitionen: Verhandlung, Problemlösungskommunikation und Strategie

Zunächst soll der Versuch einer Bestimmung der Begriffe Verhandlung, Problemlösungskommunikation und Strategie gemacht werden, da sie im folgenden häufiger verwendet werden.

Definition von Verhandlungen: Eine Verhandlung definieren wir mit [Lampi 1986] als die „vornehmlich kommunikative Aktivität von zwei oder mehr Parteien, die mindestens ein gemeinsames Problem haben, bei dem sie Interessen haben, die teilweise entgegengesetzt sind, und die dabei sind, diese(s) Problem(e) zu lösen;“[1]

Ähnliche Merkmale geben z.B. [Popp 1988] und [Wagner/Petersen 1992] an.
Die Interessen können etwa bei Verkaufsverhandlungen auf Käuferseite in einem möglichst geringen Preis und möglichst umfassendem Service des Verkäufers bestehen, sowie auf Seiten des Verkäufers in einem möglichst hohen Preis und möglichst großem Umsatz, auch z.B. aufgrund fester, extra vergüteter Wartungsleistungen. Es kann aber genauso um immaterielle Dinge gehen, wie z.B. ein Rücktrittsrecht.

Vereinfachend beschränken wir uns in der vorliegenden Arbeit auf Verhandlungen, in denen alle Beteiligten für sich selbst verhandeln und nicht für Außenstehende, z.B. für größere Organisationen.[2]

Unsere **Definition von Problemlösungskommunikation** erhalten wir, wenn wir in der Definition von Verhandlungen die beiden Bedingungen streichen, daß das Problem ein gemeinsames sein muß und die Teilnehmer dabei (zumindest teilweise) konfligierende Interessen haben.

[Fisher 1974] hebt hervor, daß eine Lösung lediglich voraussetzt, daß die Teilnehmer sich in ihrer Bereitschaft zur Umsetzung des Vereinbarten einig sind. Das schließt weder ein, daß sie tatsächlich ihre persönliche Meinung der Konsensmeinung anpassen (müssen), noch daß die Problemlösung irgendwelchen objektiven Kriterien genügt.
Diese Definition umfaßt z.B. Aushandlungen von Bedeutungen (vgl. [Kindt 1984]), Beratungsgespräche (wo das Problem nur auf Seiten des Klienten liegt, vgl. [Schank 1981, S.199]), das kollektive Entwerfen eines Brettspiels (vgl. [Schiepek et al. 1995]) ebenso wie Reklamationsgespräche (vgl. [Kindt/Fiehler 1994]) und andere Verhandlungen. Die genannten Beispiele unterscheiden sich unter anderem bezüglich der Machtverhältnisse

[1] Freie eigene Übersetzung von: “A negotiation is a type of verbal interaction. [...] With the addition of the crucial conflict aspect, a negotiation is then finally defined as an interactive activity between at least two parties who have conflicting interests, at least one mutual problem, and who are in the process of looking for a solution to the problem(s) and/or resolving the conflict.“[Lampi 1986, S.8f]

[2] Grenzfälle ergeben sich, wenn sich unter den Teilnehmern Untergruppen bilden und einen Verhandlungsführer bestimmen.

zwischen den Beteiligten und allgemeiner, der Art ihrer Beziehungen. Daraus resultieren u.a. unterschiedliche Grade von Beteiligung an der endgültigen Beschlußfassung.

Strategien

Der Strategiebegriff ist vermutlich genauso alt wie die Militärgeschichte. Er dient meist zur Bezeichnung und gegenseitigen Abgrenzung von Verhaltensweisen zwischen Menschen in Konfliktfällen. In der Spieltheorie wird dieser Begriff formal präzisiert und definiert (siehe z.B. [Owen 1971]). Grob gesagt bezeichnet man dort eine Handlungsanweisung als Strategie, die einem Spieler für jede denkbare Situation eines Spiels sagt, welchen der ihm zur Verfügung stehenden Züge er auswählen soll. Anstelle einer eindeutigen Auswahlanweisung kann jeweils auch eine Wahrscheinlichkeitsverteilung auf der Menge der möglichen Züge gegeben sein, z.B. im Stein-Schere-Papier-Spiel die Anweisung, jede der drei Möglichkeiten mit einer Wahrscheinlichkeit von $\frac{1}{3}$ zu spielen.

Für Verhandlungen mit freier verbaler Kommunikation betrachten wir hier als Züge die Äußerungen der Teilnehmer. In einer konkreten Situation stehen einem Teilnehmer jeweils diejenigen denkbaren Züge (d.h. syntaktisch korrekten Äußerungen) zur Verfügung, die zusätzlich in der Situation „Sinn machen“. Ob eine Äußerung dazu gehört, kann im Prinzip mit Hilfe der „Konversationsmaximen“ ([Grice 1975]) überprüft werden. Die Konversationsmaximen beschreiben die vier wichtigsten wechselseitigen Erwartungen von Kommunikationspartnern an Äußerungen: Relevant für das aktuelle Gespräch, angemessen ausführlich, wahrhaftig sowie angemessen in der Art. Wenn eine Äußerung dem übergeordneten Kooperationsprizip widerspricht, indem sie eine der Maximen offensichtlich verletzt, muß der Sprecher eine erschließbare alternative Äußerung, eine sogenannte konversationelle Implikatur, intendiert haben. Angenommen, eine bestimmte Äußerung mache „keinen Sinn“ in dem betreffenden Kontext. Dann dürfte sich keine konversationelle Implikatur finden lassen, die sinnvollerweise als vom Sprecher intendiert angenommen werden kann.

Strategietypen in Verhandlungen

In der gängigen Verhandlungsliteratur werden konkrete Strategien jeweils über eine eng begrenzte Anzahl von Grundprinzipien definiert, welche die Auswahl der Äußerungen und sonstigen Handlungen eines Teilnehmers leiten. Gängige Kriterien zur Definition solcher Grundprinzipien bilden die Gewichtung der verschiedenen Interessen sowie die grundlegende Einstellung zu den anderen Teilnehmern, wie sie aus der Zugauswahl eines Teilnehmers erkennbar werden. Die drei wichtigsten drei Strategietypen können, frei nach [Johnston 1982] und [Fisher/Ury 1975], grob so charakterisiert werden:[3]

kooperative Strategie:
die eigenen, die gegnerischen und die gemeinsamen Interessen sind wichtig; es findet

[3][Fisher/Ury 1975] verwenden stattdessen die Termini „prinzipien-geleiteter Stil“, „harter Stil“ und „weicher Stil“.

ein gemeinsames Bemühen statt, den „zu teilenden Kuchen“ möglichst groß werden zu lassen (falls die Problemdefinition dafür noch Spielraum bietet); die Verteilung soll nach allseitig akzeptierten Wertmaßstäben stattfinden

kompetitive Strategie:
vor allem die jeweils eigenen Interessen sind relevant; Vergrößerungen des eigenen Gewinns auf Kosten der anderen durch antagonistisches Feilschen und Einsatz von Willenskraft

submissive Strategie:
wichtig ist vor allem, interpersonale Konflikte zu vermeiden; einseitige Zugeständnisse bei Feilschen und Willenseinsatz durch die Gegner

Die Grundidee einer kooperativen Strategie wird auf die Spitze getrieben, wenn ein Verhandler nach einer „objektiv besten Lösung“ sucht, und damit die Interessen der Gesamtgruppe als seine eigenen Interessen definiert. Tun das alle Teilnehmer, entfällt praktisch das typische Merkmale von Verhandlungen innerhalb des Kommunikationstyps Problemlösungskommunikation: das Vorliegen divergierender Interessen.

Linguistische Unterscheidungsmerkmale für die wichtigsten Strategietypen in Geschäftsverhandlungen werden bei [Lampi 1986] angegeben. Diese insgesamt etwa zehn Merkmale betreffen einzelne Äußerungen, Dialogschritte und größere Gesprächsabschnitte. Beispiele sind die Existenz von Plauderabschnitten, das Überwiegen von Erörterungsabschnitten gegenüber Feilschabschnitten, häufig relativierende Einleitung von Gesprächsbeiträgen, schneller und häufiger Wechsel des Sprechers einschließlich der thematischen Initiative. Manche der Merkmale lassen sich nicht ohne weiteres auf Verhandlungen von mehr als zwei Personen, wie z.B. Apex-Verhandlungen, übertragen. Dazu gehören alle Merkmale, die das Rederecht betreffen. Andere Merkmale hingegen scheinen übertragbar, wie z.B., daß Überzeugung/Rechtfertigung vor allem mittels numerisch/statistischer -, Beispiel-, Analogie-, Kausalargumentation erfolgt.

Insgesamt scheint es allerdings fraglich, ob die Einteilung in kooperative, kompetitive und submissive Strategien fein genug ist für jene Verhandlungen von mehr als zwei Personen, in denen nicht die Zustimmung aller Teilnehmer zu einer Entscheidung nötig ist. Die grundlegende Ausrichtung der kommunikativen Beiträge eines Teilnehmers zu den anderen hängt wahrscheinlich davon ab, ob man zu einer gemeinsamen Koalition gehört bzw. gehören möchte oder nicht. In dieser Arbeit wird jedoch nur gelegentlich und in vager Form auf die Strategietypen Bezug genommen, sodaß dennoch auf eine Differenzierung der Einteilung verzichtet werden soll.

1.5 Aufgabenschema für Problemlösungskommunikation

Die Kommunikation beim Problemlösen läßt sich theoretisch in sachbezogene Kommunikation, Beziehungskommunikation und diskursorganisatorische Kommunikation un-

terteilen. Empirisch lassen sich die Ebenen oft schwer eindeutig voneinander abgrenzen, da jede Äußerung potentiell in allen drei Dimensionen Bedeutung trägt. Beispielsweise strukturieren Einigungsvorschläge (als sachbezogene Aktivität) gleichzeitig implizit den Diskurs und tragen zum Definieren der Beziehung zwischen den Betroffenen bei, z.B. bezüglich der Partnerschaftlichkeit.
Die vorrangig diskursorganisatorischen Komponenten werden durch „(D)“ markiert, um nicht die plausibel erscheinende Reihenfolge der Bearbeitung, welche die folgende Aufzählung suggeriert, durch Ausgliederung dieser Komponenten zu zerstören. **Fett** gedruckte Komponenten sind obligatorisch im Sinne eines Minimalschemas, die übrigen sind fakultativ (obgleich sehr unterschiedlich rekurrent).

Sachbezogene kommunikative Aktivitäten und Ziele (Bezeichnungen von [Kindt 1984] in Klammern)

A.1 Problemexplikation („Auslösung“): Festgestellt wird

   (a) **Existenz eines Problems (D),**
   (b) Problemtyp,
   (c) Menge der zulässigen Lösungen.

A.2 Lösungsvorbeitung („Vorbereitung“): Geklärt wird

   (a) Notwendigkeit (D) und Erfolgsaussichten einer Problembearbeitung,
   (b) Wahl des zur Lösung beabsichtigten Verfahrens (D).

A.3 Lösungsfindung („Durchführung“):

   (a) Sammeln relevanter Informationen,
   (b) positive oder negative, erwartungsgesteuerte, individuelle Suchraumeinschränkung, und/ oder **punktuelle Suche durch konkrete Vorschläge**;
   (c) Lösungsprüfung (durch die an der Lösung Beteiligten),
   (d) graduiertes **Urteil über Annahme der Lösung** (durch die daran Beteiligten),
   (e) Prüfung auf unerwünschte Nebeneffekte der Einigung.

A.4 Ergebnissicherung („Abschluß“):

   (a) **Formulierung des Ergebnisses (D),**
   (b) Ratifikation durch die an der Lösung Beteiligten, u.U. Bekräftigung der Bereitschaft zum Inkraftsetzen der Einigung,

(c) individuelle Bewertung der Tatsache, eine bzw. keine Lösung gefunden zu haben,

(d) **Abschluß der Interaktion bzw. Rückführung in die übergeordnete Interaktion (D).**

A.5 Erfolgskontrolle:

Prüfung der tatsächlichen Zielerreichung (u.U. zeitversetzt) und ggf. Wiederaufnahme der Kommunikation mit einem der früheren Schritte.

Beziehungskommunikative Aktivitäten:

B.1 Einbettung in den interaktionellen Rahmen: Begrüßung, Gesprächseröffnung; abschließend: ggf. Danksagung, Verabschiedung.

B.2 Beziehungsaufbau im engeren Sinne: angemessene Intimität schaffen; eigene Gefühle artikulieren und Gefühlsäußerungen bearbeiten; die Partner in den Lösungsprozeß einbeziehen.

B.3 Partnermodellierung je nach individueller Zielsetzung der Sprecher.

B.4 Selbstdarstellung, insbesondere individuelle Reputation als kompetente, attraktive Teilnehmer aufbauen.

In diesem Schema finden sich bis auf einen Punkt (nämlich die Aufgabe B.1) fast alle Komponenten des Grundmusters von Aushandlungen nach [Kindt 1984] wieder, das sich leicht abgewandelt auf beliebige Problemlösungskommunikationen verallgemeinern läßt. Hinzugefügt wurde die Komponente A.5, „Erfolgskontrolle". Diese scheint sinnvoll aus der Perspektive der gesamten Lebensdauer eines Problems, wie sie z.B. in [Dörner 1989, S.67] eingenommen wird und auch in unserem Beispielproblem, dem experimentellen Apex-Spiel, zum Tragen kommt.
Die beziehungskommunikativen Aktivitäten B.2 und B.3 wurden frei nach [Schiepek et al. 1995] beschrieben, die aus einer soziologischen Perspektive heraus diesbezüglich expliziter waren. Dort werden für die einzelnen Teilnehmer „Oberpläne", „Pläne" und „Unterpläne" formuliert. Für die selbstdarstellungsbezogene Komponente B.4 gibt es bei [Schiepek et al. 1995] keine unmittelbare Entsprechung.

Allen aufgeführten Aktivitäten ist im übrigen die grundlegende Aufgabe der Verständigungsherstellung bzw. -sicherung überlagert. Diesbezügliche Aktivitäten lassen sich verschiedenen, spezielleren Zielen zuordnen:

- Vermeidung und Beseitigung von Mißverständnissen

- situationsgerechte Reduktion von Vagheit
  Beispiel: Abbildung von bewertenden Antworten auf Einigungsvorschläge (wie z.B. *Das wäre auch nicht schlecht.*) auf eine der zwei Kernantworten „Annahme des Angebots“ oder „Ablehnung des Angebots“

- Verständigung über die intersubjektive Gültigkeit von Äußerungen
  Beispiel: Wer genau modelliert einen bestimmten Teilnehmer als unzuverlässig, oder gilt er allen als unzuverlässig ?

Diese Aktivitäten bilden eine der wichtigsten kommunikativen Aufgaben; dennoch sind sie in dem obigen Aufgabenschema nicht explizit erwähnt, weil sie für jede Art von Kommunikation gelten.

Restriktionen für die Reihenfolge der Bearbeitung

Natürlich gibt es logische Restriktionen an die Reihenfolge der Bearbeitung der kommunikativen Aufgaben, die zu einer Problemlösungskommunikation gehören. Beispielsweise muß der Erfolgskontrolle die Formulierung eines Ergebnisses vorausgehen. Doch selbst dabei sind noch gewisse „rhetorische Tricks“ möglich. Gelegentlich wird z.B. einem Vorschlag zugestimmt, der noch gar nicht gemacht wurde, indem ein Verhandler etwa sagt:
Wenn Du mir 35 Punkte in einer Koalition mit dir anbieten würdest, würde ich mich überzeugen lassen, meine bisherige Koalition wieder aufzugeben, bei der ich nur 25 Punkte bekomme.

Die beziehungskommunikativen Aktivitäten im Sinne von B.1 sorgen für eine Untergliederung der Kommunikation in Einleitung, Hauptteil und Schluß. B.2, B.3 und B.4 überlagern einerseits die sachbezogene und diskursorganisatorische Kommunikation und können andererseits eigenständige Aktivitäten hervorrufen, die als solche frei plazierbar sind (vgl. [Kindt/Fiehler 1994]).

1.6 Allgemeines Aufgabenschema für Verhandlungen

Aus den entgegengesetzten Interessen der Teilnehmer und der speziellen Form der Lösungen lassen sich einige Spezialisierungen der kommunikativen Aufgaben im Vergleich zu beliebigen Problemlösungskommunikationen ableiten. Außerdem wollen wir darauf eingehen, welche Aufgaben in Verhandlungen systematisch anders ausgestaltet oder weniger intensiv durchgeführt werden als in Problemlösungskommunikationen, die nicht durch entgegengesetzte Interessen geprägt sind. Dabei werden auch die empirischen Unterschiede zwischen Zwei- und Mehrpersonen-Verhandlungen angesprochen.

Die Spezialisierungen im einzelnen:

zu A.4a: Das typische Ergebnisformat sind Festlegungen, wozu sich jeder Teilnehmer verpflichtet und was jeder bekommt.
Dies folgt aus der typischen Natur des Problems, z.B. daraus, ein gemeinsames zu sein.

zu A.4b: Vertragsgestaltung (Aushandlung der Verbindlichkeit von Vereinbarungen und eventueller Sanktionen für den Fall des Bruchs);

zu B.4: Selbstdarstellung speziell zum Aufbau von Reputation als zuverlässiger Partner.

Darüber hinaus können wir bereits auf der Abstraktionsebene der beliebigen Verhandlungen typische Ausgestaltungen des Aufgabenschemas ausmachen:

zu A.3a: Teilweise werden relevante Informationen zurückgehalten.
Das dient dazu, individuell dispräferierte Lösungen zu verhindern. Der Umgang mit Informationen stellt nach [Walton/McKersie 1965] die Schlüsselfrage für den allen Verhandlungen inhärenten Verteilungskonflikt dar. Selbst die Vertreter der kooperativen Strategie (s.o.), die auch als „prinzipien-geleiteter Stil“ bzw. als „Win-Win-Verhandlungsstil“ bekannt ist, sagen dazu: „Weniger als völlige Enthüllung der eigenen Informationen ist nicht dasselbe wie Täuschung.“ ([Fisher/Ury 1975, S.140]; eigene Übersetzung)

zu A.4b: bei manchen Mehrpersonen-Verhandlungen wird kein allgemeiner Konsens angestrebt, sondern vor allem die Einigung einer beschlußfähigen Teilgruppe

zu B.2: bei Mehrpersonen-Verhandlungen während der Ergebnissicherung:
Bemühen um eine gute Beziehung differenziert je nach Koalitionszugehörigkeit, insbesondere bzgl. der Einbeziehung; von seiten der Koalitionsmitglieder gleichwohl Aufrechthalten der Beziehungen zu den aktuell Ausgeschlossenen als Drohpotential gegenüber dem/den Partner(n).

zu B.3: zumeist herabgesetzte Notwendigkeit, Wohlwollen zu vermitteln (vgl. [Stalpers 1995]).

Drohpotentiale bestehen bei Verkaufsverhandlungen z.B. in der Möglichkeit des Käufers, bei jemand anderem einzukaufen, und bei Koalitionsverhandlungen wie dem Apex-Spiel in der Möglichkeit, die Koalition zu wechseln. Beides setzt voraus, die Beziehungen zu den anderen potentiellen Vertragspartnern (Verkäufern oder Koalitionären) nicht abzubrechen.

Das vorliegende Aufgabenschema für Verhandlungen umfaßt z.B. das Aufgabenschema in [Kindt/Fiehler 1994] für Reklamationsgespräche. Dort nehmen jedoch die Problemexplikation und die Klärung der Problemursache(n) einen viel breiteren Raum ein als z.B. in Geschäftsverhandlungen oder dem experimentellen Apex-Spiel. Die Problemursachen stellen in Reklamationsgesprächen die Informationen dar, welche als Basis für die Klärung der Schuldfrage wichtig sind, aufgrund derer wiederum über angemessene Entschädigungen des Kunden o.ä. entschieden werden kann.

Welches Verhandlungsverhalten innerhalb des Spielraums, der einerseits durch das Aufgabenschema und andererseits durch die Anforderungen der Verständigungsherstellung und -sicherung abgesteckt ist, gewählt wird, kann als „Strategie“ (s.o.) beschrieben werden.

2 Spezielles Aufgabenschema für experimentelle Apex-Spiele

2.1 Beschreibung des Datenkorpus und der Spielregeln des Apex-Spiels

Als Gesprächsdatenkorpus wurden vom Verfasser dieser Arbeit und anderen, von ihm eingewiesenen Personen fünfzehn experimentelle 5-Personen-Apex-Spielen durchgeführt, dabei auf Tonband aufgenommen und anschließend vollständig transkribiert. Die Transkripte bestehen im wesentlichen aus Wortprotokollen der Äußerungen; die paraverbalen Merkmale der Äußerungen wurden nur dann mitnotiert, wenn sie hervorstachen.
Später wurden noch fünf 3-Personen-Apex-Spiele unter ähnlichen Bedingungen durchgeführt und teilweise transkribiert. Ein Spiel davon wurde für das Experiment zur Überprüfung von Hypothesen zur Relevanz der Argumentation für den Verhandlungsverlauf (vgl. Kapitel 6) ausgewählt; es ist komplett in [Osterkamp/Kindt/Albers 1998] abgedruckt.
Des weiteren geht in diese Arbeit die Kenntnis der Verläufe anderer experimenteller Apex-Spiele ein, die am Institut für Mathematische Wirtschaftsforschung der Uni Bielefeld von Albers und seinen Mitarbeitern durchgeführt wurden. Das gilt insbesondere für die via Computerterminal gespielten Experimente von Havenith. Ein systematischer Vergleich mit den hier vorgelegten Ergebnissen und mit Hilfe der hier entwickelten Methoden wäre sicher interessant, kann im Rahmen dieser Arbeit jedoch nicht geleistet werden.

Anstelle von „experimentelles Apex-Spiel“ werden wir gelegentlich auch von „Apex-Verhandlung“ oder auch nur von „Apex-Spiel“ sprechen, wenn klar ist, daß damit die Form des Spiels gemeint ist, in der den Spielern mündliche Kommunikation erlaubt ist.

2.1.1 Die Regeln des Apex-Spiels

Apex-Spiele gibt es für unterschiedliche Anzahlen von Spielern. Die Aufgabe besteht darin zu beschließen, welche der verschiedenen erlaubten Koalitionen die Spieler bilden und wie der zugehörige Gesamtgewinn der Koalition unter ihren Mitgliedern aufgeteilt werden soll. Genau über diese beiden Fragen wird verhandelt. Die erlaubten Koalitionen und die zugehörigen Gewinne im 5-Personen-Apex-Spiel zeigt die folgende Tabelle:

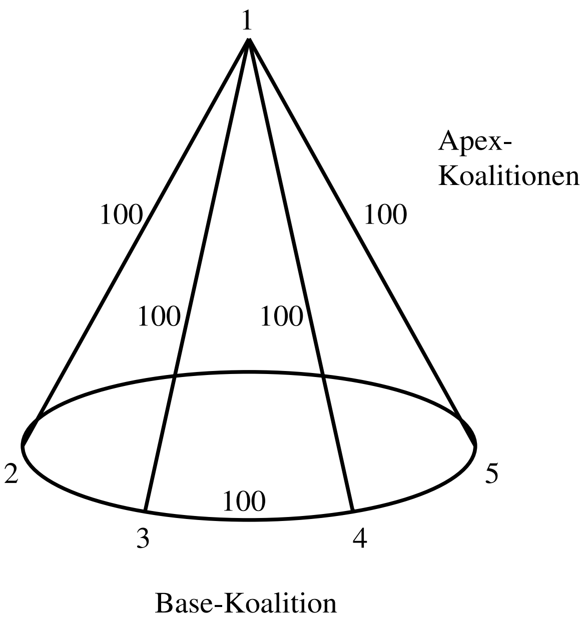


Abbildung 1: Die minimalen Koalitionen im 5-Personen-Apex-Spiel

Koalition von	Koalitionsgewinn
Spieler 1 und 2	100
Spieler 1 und 3	100
Spieler 1 und 4	100
Spieler 1 und 5	100
Spieler 2 und 3 und 4 und 5	100
Spieler 1 und zwei weitere Spieler	100
Spieler 1 und drei weitere Spieler	100

Alle übrigen denkbaren Koalitionen erzielen keinen Gewinn. Spieler 1 hat also eine bevorzugte Stellung; daher wird er „Apex“ (*lat.* Spitze) genannt. Bezüglich der Spieler 2,3,4 und 5 ist das Spiel symmetrisch. Die fünf „minimalen Koalitionen“ sind im Diagramm 1 dargestellt.

Experimentell haben wir das Spiel mit einer sogenannten Stabilitätsprüfungsphase durchgeführt, die von [Selten/Schuster 1970] eingeführt wurde. Diese bedeutet: Haben sich die Mitglieder einer erlaubten Koalition auf eine Aufteilung des Koalitionsgewinns geeinigt, melden sie beim Spielleiter zunächst eine vorläufige Koalition an. Diese Koalition wird erst dann zur endgültigen Koalition, wenn sie in einer vorher festgelegten Zeit (im unserem Korpus: 10 Minuten) nicht durch eine neue vorläufige Koalition ersetzt wurde, d.h. wenn sich keines der Koalitionsmitglieder zugunsten eines anderen Angebotes umentscheidet. Die Koalitionsmitglieder haben aber noch die Möglichkeit, die Frist zu verlängern, falls sie noch nicht sicher sind, ob sie die Koalition nicht noch einmal ändern wollen.

Unser Korpus ist im übrigen explorativ angelegt: Es sollte ein möglichst breites Spektrum an Verhaltensweisen im Apex-Spiel erfaßt werden, wobei zur Relativierung von Zufallsschwankungen mit jeder Versuchsanordnung mehrere Spiele durchgeführt wurden. Daher wurde die Symmetrie der Spieler 2,3,4,5 teilweise durch zusätzliche Bedingungen aufgebrochen, durch welche die Wirkung prozessualer und struktureller Merkmale der Verhandlungssituation auf die „Blockbildung“ (vgl. [Albers 1978]) im Apex-Spiel fokussiert werden sollte. Die gewählten Bedingungen „doppelte Vorverhandlung“, „Hausarbeit“ und „einfache Vorverhandlung 3,4,5 und Hausarbeit“ sind durch die Arbeit [Havenith 1991] inspiriert, der vergleichbare Manipulationen bei Verhandlungen über Computerterminals durchführte (vgl. dazu Abschnitt 3.2). Die genauen Regeln des Spiels, wie sie auch die Versuchspersonen während des Experiments auf einem Zettel vor sich liegen hatten, sind im Anhang A wiedergegeben. Die zusätzlichen Bedingungen lauteten:

Instruktion **„Doppelte Vorverhandlung“** (kurz: DOPP):
Das Spiel beginnt mit einer Geheimverhandlung der Spieler 1 und 2 außerhalb des Raumes. Sie muß mindestens 5 Minuten oder bis zur Meldung einer Koalition geführt werden. Gleichzeitig können die Spieler 3, 4 und 5 miteinander verhandeln.
Nach dem Ende der ersten Geheimverhandlung kommt Spieler Nr.2 in den Raum, und 2, 3, 4 und 5 verhandeln miteinander, und zwar wiederum mindestens 5 Minuten oder bis zur Meldung einer Koalition.
Danach kommt auch Spieler 1 wieder in den Raum, und das Spiel läuft ohne Beschränkungen weiter bis zur Ermittlung des Endergebnisses.

Instruktion **„Hausarbeit“** (kurz: HA):
Stellt Euch bitte vor, die Spieler 3, 4 und 5 haben für die nächste Woche ein Treffen vereinbart, um gemeinsam eine <u>benotete</u> Hausarbeit anzufertigen.

Instruktion **„einfache Vorverhandlung“** (kurz: EINF):
Die SpielerInnen 3,4 und 5 verfügen über ein gemeinsames Merkmal, das sie von 1 und 2 unterscheidet. Ihr könnt euch darunter vorstellen, daß 3,4 und 5 in der nächsten Woche gemeinsam eine benotete Hausarbeit anfertigen wollen.
Aus diesem Grund beginnt das Spiel mit einer 5-minütigen Geheimverhandlung dieser drei. Währenddessen befinden sich 1 und 2 in jeweils getrennten Räumen. Anschließend holt der Spielleiter 1 und 2 hinzu.

Für das spätere Experiment zum Einfluß von Argumentation wurden auch einige experimentelle **3-Personen-Apex-Spiele** durchgeführt. Als 3-Personen-Apex-Spiel bezeichnen wir hier das folgende Charakteristische-Funktion-Spiel, in dem nur die drei Zweier-Koalitionen mit unterschiedlichen Koalitionsgewinnsummen erlaubt sind.[4] Die

[4]Diese Bezeichnung gehört allerdings nicht zum spieltheoretischen Standard. Wir wählen sie, da

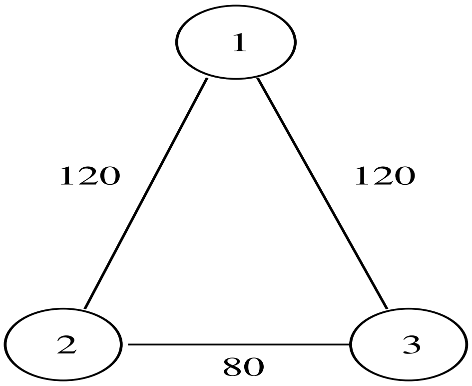


Abbildung 2: Alle Koalitionen im 3-Personen-Apex-Spiel

jeweiligen Koalitionsgewinne stellt das Diagramm 2 dar.

Abschließend sei angemerkt, daß in verschiedenen anderen Versionen der Apex-Spiele auch die jeweiligen Koalitionen aller (fünf bzw. drei) Beteiligten erlaubt sind, u.a. bei [Selten/Schuster 1970], mit einem Koalitionsgewinn von 100 bzw. 120 Punkten. Diese wurden hier jedoch verboten, da befürchtet wurde, daß die Spieler dann nur diese Koalition bilden (und damit praktisch eine Koalition gegen den Spielleiter eingehen, der dann zahlen muß, ohne brauchbare Daten bekommen zu haben.)

2.1.2 Die Experimentbedingungen

Die Rahmenbedingungen des Experiments bei den 5-Personen-Apex-Spielen waren:

- Bezahlung: Die Versuchspersonen wurden mit einem Sockelbeitrag für die Instruktions- und Spielzeit von DM 7,- bezahlt. Dies entsprach etwa dem Lohn einer studentischen Hilfskraft für eine knappe halbe Stunde. Außerdem erhielten die Teilnehmer der endgültigen Koalition pro Punkt noch 0,70 DM. Während der ersten Serie von sechs Spielen hatten die Teilnehmer die Instruktion sich vorzustellen, es ginge um 70 Millionen DM anstatt um 70 DM. Diese Instruktion zur künstlichen Verstärkung der monetären Motivation wurde in der zweiten Serie aufgegeben, verbunden mit einer Erhöhung der Auszahlung auf 80 DM.[5]

---

durch die unterschiedlichen Koalitionsgewinne sich hier wiederum die bevorzugte Stellung des Spielers Nr.1 gegenüber mehreren symmetrischen anderen Spielern ergibt. Dies macht das Typische des 5-Personen-Apex-Spiels aus. Diese Stellung würde verloren gehen, wenn die Regeln völlig analog zum 5-Personen-Apex-Spiel so definiert werden, daß jede Gewinnkoalition 100 Punkte erhält. Es wäre aber sicher interessant, 5-Personen-Apex-Spiele auf die letztgenannte Weise zu konstruieren und mit dem gewöhnlichen 5-Personen-Apex-Spiel zu vergleichen.

[5] Das diente dazu, den Betrag größer erscheinen zu lassen, da nach der Prominenztheorie [Albers 1997B] 80 als „kleine 100“, 70 aber nur als „große 50“ wahrgenommen werden.

- Versuchspersonen: Bei den Versuchspersonen handelte es sich hauptsächlich um Studierende der ersten Semester an der Fakultät für Linguistik und Literaturwissenschaft der Uni Bielefeld, die noch keine Erfahrung mit linguistischer Kommunikationsanalyse hatten. Zum größten Teil wurden sie aus einer Vorlesung je Serie angeworben. Zwischen den beiden Serien lagen zwar einige Monate Zeit, eine Information späterer Teilnehmer durch frühere schien jedoch nicht stattgefunden zu haben.

- Zusammensetzung der Gruppen: Die Teilnehmer wurden jeweils willkürlich zu Gruppen zusammengefaßt. Die Spielernummern wurden ausgelost. Die einzige Ausnahme davon bildete Spiel 12: Dies war ein Spiel, in dem eine engere Bindung zwischen den Spielern 3,4,5 erzeugt werden sollte. Da drei Spieler sich kannten, wurden diesen die Rollen 3,4,5 zugewiesen, um Interferenzen zwischen Spiel und Realität zu vermeiden.

- Experimentzweck: Den Versuchspersonen wurde als Experimentzweck die Datenerhebung als Grundlage für eine Dissertation im interdisziplinären Feld von Linguistik und empirischer Wirtschaftsforschung mitgeteilt.

- Kommunikationsbeschränkungen: Die Kommunikation war grundsätzlich nicht beschränkt. Die Spielleiter hatten jedoch die Anweisung, während der Verhandlung Diskussionen über eine eventuelle Aufteilung des Gewinns im Anschluß an das Experiment zu unterbinden. Auch schriftliche Abmachungen o.ä. wurden nicht zugelassen.

- Durchführung: Die Teilnehmer saßen an einem Tisch, auf oder neben dem ein Kassettenrecorder stand. Der Spielleiter befand sich im Raum, entweder mit am Tisch oder etwas dahinter sitzend. Er notierte die Koalitionsvorschläge, um die Sprecheridentifikation bei der Transkription zu erleichtern. Er nahm die Koalitionsanmeldungen entgegen und griff nur zur Regelklärung ein. Die Experimente fanden im Büro des Verfassers oder einem Seminarraum statt.

- Geheimverhandlungen: Nach Äußern des gemeinsamen Wunsches dazu gegenüber dem Spielleiter waren Geheimverhandlungen möglich. Diese fanden unbeaufsichtigt auf dem Flur statt. (War nur ein Spieler davon ausgeschlossen, so wurde dieser hinausgeschickt.) Dazu erhielten die Spieler ein bereits laufendes Diktiergerät in die Hand. Es gab insgesamt nur einen Hinweis auf einen Versuch, diese Nicht-Überwachung entgegen den Spielregeln zu nutzen: In Spiel 10 schlug während einer Geheimverhandlung jemand unverständlich-flüsternd anscheinend vor, den Recorder auszuschalten. Die anderen beiden lehnten das jedoch ab und rechtfertigten so das in sie gesetzte Vertrauen. Wahrscheinlich erhöhte diese Nicht-Überwachung die Authentizität der Geheimverhandlungen; vgl. auch die Anmerkungen zum Beobachterparadoxon im nächsten Abschnitt.

- experimentelle Nachbefragung: Im Anschluß an das Spiel wurden die Versuchspersonen gebeten, einen Fragebogen auszufüllen. Das diente vor allem dem Zweck, die Daten im Hinblick auf einen potentiellen Vergleich mit den Apex-Spielen via Terminal bei [Havenith 1991] zu komplettieren.

2.1.3 Zur Validität der Aufnahmen

Die Validität der Daten stellt einen wichtigen Punkt jeder empirischen Forschungsarbeit dar. Validität bedeutet, daß die Daten nicht durch das Erhebungsverfahren (im Hinblick auf das Untersuchungsinteresse) verfälscht sind.
Die beiden wichtigsten Gefahrenquellen für die Validität liegen in der Art der Aufnahme sowie der Tatsache, daß die Aufnahme zum Zweck der Untersuchung menschlichen Verhaltens herbeigeführt wurde. Der erste Aspekt wird nach [Labov 1971] unter dem Namen „Beobachterparadoxon“ in der Literatur diskutiert. Dieses besagt vereinfacht, daß die Tatsache der Beobachtung das zu Beobachtende verfälscht. Bei dem zweiten Punkt geht es hauptsächlich darum, daß die Versuchspersonen entweder nicht bereit oder nicht in der Lage sein könnten, das interessierende Verhalten zu produzieren. Anhand der dargestellten Experimentgestaltung lassen sich einige Maßnahmen zur Sicherung der Validität sofort ablesen. Auf mehrere wichtige Aspekte soll hier jedoch noch explizit hingewiesen werden.

Zum Beobachterparadox:

1. Der den Teilnehmern genannte Verwendungszweck der Aufnahmen erfüllt die speziellere methodische Forderung von [Brinker/Sager 1989, S.22f]: „... das Forschungsziel [darf] nicht so genau erläutert werden, daß dadurch die Aufmerksamkeit auf eben jene Phänomene gelenkt wird, die untersucht werden sollen ...“.

2. Es lagen praktisch keine Kommunikationsbeschränkungen vor, sodaß die Teilnehmer sich mit ihrem alltagssprachlichen Repertoire voll entfalten konnten. Insbesondere haben wir bewußt mündliche face-to-face-Kommunikation untersucht, da es sich hier um die erste gesprächsanalytische Untersuchung von Apex-Spielen handelt. Kommunikation via Terminal, wie bereits in Experimenten von Albers und Havenith (vgl. z.B. [Havenith 1991]) durchgeführt, verringert die Spontaneität der Interaktion und erlegt den Teilnehmern eine größere quantitative Beschränkung der Kommunikation auf. Ein Vergleich der beiden Kommunikationsmodi in einem nächsten Schritt ist allerdings auch linguistisch interessant.

3. Die Aufnahmetechnik war so unauffällig wie möglich (nur Tonbandaufnahme). Die Spieler vergaßen vermutlich das Aufgenommen-Werden zeitweilig, an bestimmten Stellen (z.B. Scherzkomunikation) zeigte sich jedoch auch explizit ein Bewußtsein davon. Die Anwesenheit des Spielleiters erschien unumgänglich, um

die Einhaltung der Regeln zu überwachen und Notizen zur Erleichterung der Transkription zu machen.

4. Die Räumlichkeiten waren den Teilnehmern relativ vertraut, auf jeden Fall bei den Experimenten in Seminarräumen, etwas weniger bei den Experimenten in einem normal eingerichteten Büro.

Zu dem zweiten Punkt: Hierzu nennt [Fant 1992], bezogen auf einen Vergleich von Rollenspielen mit „authentischen“ Verhandlungen, einen übergeordneten und mehrere spezifische Einwände. Der übergeordnete Einwand lautet:

Simulationen gehören zu einem anderen Texttyp als authentische Verhandlungen. Das liegt an den folgenden Faktoren, sowie daran, daß Simulationen von den Akteuren zu ihrer eigenen oder der Unterhaltung eventueller Zuschauer eingesetzt werden.
Weitere konkrete, potentielle Einwände gegen die Validität von Simulationen:

1. unverstandene oder zwischenzeitlich vergessene Instruktionen
2. von den Versuchspersonen wird ein unbekanntes Verhalten verlangt, bzw. Produzieren des verlangten Verhaltens schwierig
3. geringe Motivation
4. zu starke Fixierung auf Rollenerwartungen
5. zu enge Zeitbegrenzungen

Anhand dieser Punkte wollen wir die Validität unserer Daten hinterfragen.

Zu dem übergeordneten Einwand: Die monetäre Motivation wurde anscheinend akzeptiert. Teilweise ist dennoch zu spüren, daß die Teilnehmer in dem Experiment auch Amüsement suchen, z.B. an dieser Stelle:
Spiel 9, @711, Nr.1: *Ja, könn wir machen, ham wir noch ein bißchen mehr Action hier im Spiel.*

Nr.1 und Nr.2 haben hier gerade in einer Geheimverhandlung unter Androhung einer Zweierkoalition zu (64,36,0,0,0) Nr.3 zu einer (63,35,2,0,0)-Koalition überredet. Nun wollen sie versuchen, Nr.5 für einen Punkt zur Beteiligung an ihrer Koalition anstelle von Nr.3 zu gewinnen.

Daß die Akteure manchmal derartig Hasard spielen, gilt aber sicher auch für Verhandlungen „im richtigen Leben“, ähnlich wie auch [Fant 1992, S.173] bemerkt: „Auch im richtigen Leben „spielen wir eine Rolle“, eine Rolle, derer wir gelegentlich müde sein mögen, oder von der wir abweichen.“

zu 1.) Es wurde auf eine gründliche Erklärung der Regeln Wert gelegt und dabei genügend Gelegenheit zu Fragen gegeben. Für spätere Unsicherheiten erhielten die Versuchspersonen ein Blatt mit den Regeln und konnten noch den Spielleiter befragen. Im übrigen ist das Setting in Apex-Spielen sehr einfach.

zu 2.) Diese Gefahr wäre für Studierende der philologischen Fakultät, zu denen die Mehrzahl unserer Versuchspersonen angehörten, sicher gegeben, wenn sie z.B. über Joint Ventures verhandeln sollten. So lautete das Szenario zur Motivation des Apex-Spiels bei [Selten/Schuster 1970], die allerdings Wirtschafts-Studierende als Versuchspersonen hatten. Wir gaben jedoch kein derartiges Szenario an, um das Spiel von Vorkenntnissen unabhängig zu machen und fachbezogene Argumentationen zu verhindern. Der Nachteil dieses Vorgehens war, daß das Experiment von manchen Teilnehmern als „abstrakt“ und „unrealistisch“ eingeschätzt wurde. Die zusätzliche Instruktion, daß die Spieler sich vorstellen sollten, es ginge um Millionen, wurde gerade wegen der möglichen Beeinträchtigung der Validität nach den ersten sechs Spielen weggelassen.
Die Sonderbedingung „Hausarbeit“ ging von realistischen Alltagserfahrungen der Versuchspersonen aus und wurde gut angenommen.
Unerfahrenheit der Spieler zu Beginn war der Preis dafür, nur eine Runde durchzuführen. Nach einigen Minuten des Spielens waren normalerweise jedoch auch die Feinheiten des Spiels durchschaut.

zu 3.) Schon [Crott et al. 1977] merkten an, daß ohne eine anderweitige, ergebnisbezogene Motivation die Verhandlung durch Selbstdarstellungsaspekte stark verfälscht werden kann. Die hier verwendete monetäre Motivation schien ausreichend.
Ein schwieriger Punkt besteht bei monetärer Motivation in der Vermeidung von Ungerechtigkeiten. Im vorliegenden Auszahlungsmodus war Nr.1 stark bevorteiligt; aber auch die anderen Positionen waren nicht alle gleich gut, wie ein Vergleich der Mittelwerte der Ergebnisse (s.u.) zeigt.
Die Koalition aller Spieler haben wir aus dem folgenden Grund verboten: Da die Rolle von Nr.1 ausgelost wurde, hat dieser Spieler gewisse Legitimationsprobleme und ist vielleicht daher zu einer Koalition aller Spieler, wo jeder 20 Punkte erhält, bereit. Diese Koalition wäre außerhalb eines Experiments eher unwahrscheinlich. In einem Experiment würde sie aber vermutlich durch eine nicht erfaßte Auszahlung, die Schadenfreude über den enttäuschten Versuchsleiter, stabilisiert. Die Auszahlungen der Spieler 1 und auch die Argumentationsverläufe zeigen jedoch, daß die Legitimation anscheinend kein (bzw. kein ernstes) Hindernis für die Spieler 1 darstellte. Lediglich ein Spieler (in Spiel 12, wo ausnahmsweise eine Rollenzuweisung vorgenommen worden war) beschwerte sich über den Auszahlungsmodus. Wenn nur eine Runde gespielt wird, gibt es an-

scheinend keine befriedigende Lösung für das Problem der Ungerechtigkeit. Die Durchführung mehrerer Runden verändert zum einen das Spiel etwas und war für uns zum anderen aus technischen Gründen nicht machbar. Oftmals wurden allerdings die Auszahlungen nach dem Spiel freiwillig aufgeteilt.

zu 4.) Es gab Fälle, wo Entscheidungen aufgrund von Rollenerwartungen anders getroffen wurden als die Spieler eigentlich wollten, am Ende entschied man jedoch immer frei nach bestem Wissen, da es schließlich um das eigene Geld ging. Beispielsweise entschied sich im hier nachfolgend ausführlich vorgestellten Spiel 2 der Spieler 1 gegen seine eigentliche Überzeugung für (60,20,20,0,0), später (insbesondere auch aufgrund schlechter Erfahrungen mit den Koalitionspartnern) bot Nr.1 dann aber doch eine ausgewogenere Koalition von (40,0,0,30,30) an und ließ sich auch nicht mehr davon abbringen.

zu 5.) Grundsätzlich wurde beim Anwerben den Versuchspersonen gesagt, daß die Dauer der Verhandlung flexibel sei, man jedoch mit einer Stunde oder mehr rechnen müsse. Da man eine Dauer von bis zu einer Stunde erwartete, wurde die Verhandlung gelegentlich in die Länge gezogen. Jedoch können auch in „authentischen“ Verhandlungen diesbezügliche Erwartungen die Dauer beeinflussen.

Aufgrund der vorstehenden Überlegungen möchten wir behaupten, daß die unternommenen Anstrengungen ausreichen, um die verwendeten Daten als valide Verhandlungen zu betrachten. Als Fazit können Apex-Spiele und ähnliche Untersuchungsobjekte aus der empirischen Wirtschaftsforschung unter Validitätsgesichtspunkten für die gesprächsanalytische Verhandlungsforschung empfohlen werden.

2.2 Ergebnisse der Spiele

Nun sollen kurz die Ergebnisse der fünfzehn 5-Personen-Apex-Spiele unseres Korpusses diskutieren werden. Dabei geht es insbesondere auch um die Wirkungen der verschiedenen zusätzlichen Instruktionen. Die genauen Texte der zusätzlichen Instruktionen sind auf S.18, Abschnitt 2.1 wiedergegeben.

Durch die verschiedenen Sonderregeln sollte neben dem Standardfall auf unterschiedliche Weise induziert werden, daß die Spieler 3,4 und 5 verstärkt als ein „Block“ [Albers 1978] auftreten. Das bedeutet, daß sie nur gemeinsam eine Koalition eingehen oder verlassen. Um zu sehen, welchen Einfluß die Sonderregeln auf die Verhandlungen hatten, untersuchen wir im folgenden die Fragen:

1. Wurde auf die Sonderregel im Verhandlungsverlauf argumentativ Bezug genommen?

2. Unterscheiden sich die Verhandlungsergebnisse von denen bei den Spielen ohne Sonderbedingungen?

3. Kann ggf. dieser Unterschied mit einer Blockbildung der Spieler 3,4 und 5 erklärt werden?

Eine komplette Dokumentation aller relevanten Zwischenstationen der Spiele, insbesondere der vorläufigen Koalitionen, befindet sich im Anhang B. Die folgende Tabelle zeigt die Endergebnisse, sortiert nach Experimentalbedingungen:

Bedingung	Spiel-Nr.	1	2	3	4	5
OHNE	1	65	35	0	0	0
OHNE	6	67	33	0	0	0
OHNE	8	81	19	0	0	0
OHNE	11	0	25	25	25	25
OHNE	13	70	0	0	0	30
DOPP	2	40	0	0	30	30
DOPP	5	50	50	0	0	0
DOPP	9	64	36	0	0	0
DOPP	10	60	40	0	0	0
DOPP	14	50	0	50	0	0
HA	3	70	0	0	0	30
HA	4	55	0	15	15	15
HA	7	0	25	25	25	25
EINF	12	50	50	0	0	0
EINF	15	0	40	20	20	20
Mittelwert		48,1	23,5	9	8	12
Mittelw.(OHNE)		56,6	22,4	5	5	11
Mittelw.(DOPP)		52,8	25,2	10	6	6
Mittelw.(HA/EINF)		35	23	12	12	18

Vergleich der Spiele ohne Sonderbedingungen mit anderen Korpora

Unsere fünf Spiele ohne Sonderbedingungen (kurz: „OHNE“) lieferten ähnliche Ergebnisse wie die vergleichbaren Korpora von [Selten/Schuster 1970][6] und [Albers 1978]; in den Serien 1,2,7 von [Havenith 1991] mit Kommunikation via Terminal und ohne Blickkontakt der Spieler 3,4,5 war die Position von Nr.1 dagegen etwas stärker:

[6] Ein Spiel endete mit einer Koalition aller Spieler; das werden wir hier ausschließen, da diese Koalition in allen anderen Experimentalserien verboten war. Einen kompletten Überblick über die Spiele von [Selten/Schuster 1970] und [Albers 1978] gibt [Havenith 1991, S.45ff u. S.277].

Experiment	OHNE	Selten/Schuster	Albers	Havenith
Anzahl der Spiele	5	11	25	30
Anteil der Zweierkoalitionen	80%	73%	76%	93%
Anteil der 2,3,4,5-Koalitionen	20%	18%	20%	7%
Median der Auszahlung von 1 in einer Zweierkoalition	70 bzw. 67	62,5	65	70

Auswertung der Spiele mit „doppelter Vorverhandlung"

Die Sonderbedingung „doppelte Vorverhandlung" besagte im wesentlichen, daß zunächst Nr.1 und Nr.2 eine obligatorische Geheimverhandlung führen und danach 2,3,4 und 5. Anschließend läuft das Spiel weiter wie die Spiele ohne Sonderbedingungen.
Die Hypothese zu dieser Bedingung lautete, daß sie zunächst zu einer Koalition von Nr.1 und Nr.2 und daraufhin zu einer Vierer-Koalition führt, in der ein Spieler (Nr.2) mehr bekommt als die anderen. Solche normalerweise eher raren Koalitionen sollten hier durch die obligatorischen Geheimverhandlungen gefestigt werden können. Die Spieler 3,4,5 haben dabei Gelegenheit, sich selbst stärker an die Abmachung zu binden.

Zu den Spielverläufen: Während der ersten Vorverhandlung werden unter Hinweis auf die Sonderbedingung von Nr.1 und Nr.2 wie auch von 3,4,5 vor allem die Koalitionen von 1 mit 2 und ein mögliches Nachfolgeangebot von 3,4,5 an Nr.2 diskutiert. Die Wirkung der Bedingung zeigt sich sehr stark in den zu Anfang gebildeten Koalitionen: In allen fünf Spielen mit dieser Bedingung wurde in der ersten Vorverhandlung eine Koalition zwischen Nr.1 und Nr.2 geschlossen; in allen Spielen bis auf Spiel 10 (wo schon die erste Koalition das Endergebnis wurde) kam in der zweiten Vorverhandlung eine neue Koalition (von 2,3,4,5) zustande. Nach der zweiten Vorverhandlung gab es unter dieser Sonderbedingung im Prinzip keinen Unterschied mehr zu den Spielen ohne Sonderbedingungen. In den Spielen 2, 5 und 14 wandte sich mindestens ein Partner von Nr.2 sofort Nr.1 zu, und eine Art Wettlauf um Nr.1 begann, wie teilweise in den Spielen „OHNE". In den Spielen 9 und 10 hielten Nr.3,4,5 an der Koalition mit Nr.2 bzw. ihrem Bemühen darum fest.

Zu den Endergebnissen: Im Endergebnis war Nr.1 in allen Spielen an der Koalition beteiligt, und Nr.2 wurde (zusätzlich zu Spiel 10) noch in zwei weiteren Fällen der endgültige Partner von Nr.1. Betrachten wir jedoch die Anteile von Nr.1 in den Zweierkoalitionen, zeigt sich gegenüber den Spielen ohne Sonderbedingungen dennoch ein geringerer Erfolg von Nr.1: Bei den Spielen „OHNE" variiert der Anteil zwischen 81 und 65 Punkten und bei den Spielen „DOPP" zwischen 64 und 40. Allerdings war Nr.1 bei der Bedingung OHNE einmal nicht an der endgültigen Koalition beteiligt. Im Mittelwert über jeweils alle fünf Spiele ergab diese Sonderbedingung eine kleine Steigerung des Anteils von Nr.2 auf Kosten von Nr.1 im Vergleich zu den Spielen „OHNE" um 13%. Nach dem einseitigen Mann-Whitney U-Test ist der Unterschied des Anteils von

Nr.1 zwischen den Bedingungen OHNE und DOPP fast auf dem 5%-Niveau signifikant ($\alpha = 0,058$).

Der Summe der Anteile von 3,4 und 5 (als Maß des Erfolges der Blockbildung für 3,4 und 5) war nur minimal höher als bei den Spielen ohne Sonderbedingung. Bedenken wir, daß der Anteil von Nr.2 bei den Spielen „OHNE“ vermutlich überdurchschnittlich viel höher ausfiel[7] als die Anteile der Spieler 3,4,5, wurde durch die Bedingung „DOPP“ also vor allem die Position von Nr.2 gestärkt. Möglicherweise war also die Blockbildung der Spieler 3,4,5 dafür verantwortlich, daß Nr.1 hier mit weniger Punkten zufrieden war, ohne daß die Spieler 3,4,5 (als Mitglieder der endgültigen Koalition) selber davon profitierten.

Auswertung der Spiele mit „Hausarbeitsbedingung“

Diese Bedingung sollte die Struktur des Spiels durch Induzieren zusätzlicher Ähnlichkeiten bzw. Abhängigkeiten zwischen den Spielern 3,4,5 verändern. Alle Teilnehmer sollten sich vorstellen, so lautete die „Hausarbeitsbedingung“ verkürzt gesagt, daß 3,4,5 demnächst gemeinsam eine Hausarbeit anfertigen werden.
Die Hypothese ist, daß unter dieser Bedingung die Spieler 3,4,5 stärker eine gemeinsame Koalition (zusammen mit Nr.2 oder zusammen mit Nr.1) in Betracht ziehen als eine Zweierkoalition mit Nr.1.

Zu den Spielverläufen: In der Argumentation zeigt sich in allen drei Spielen eine Beschäftigung mit der Legitimität davon, die zusätzliche Bedingung als Motiv für eine gemeinsame Koalition heranzuziehen bzw. damit Druck auszuüben. Analog würde vermutlich bei Verhandlungen von paarweise unterschiedlich gut miteinander bekannten Personen darüber diskutiert, inwieweit die Beziehungen unabhängig von Geschäften/Geldfragen sind.

Zu den Endergebnissen: Im Endergebnis wird hier in zwei von drei Spielen das Zusammengehörigkeitsmerkmal „gemeinsame Hausarbeit“ relevant gesetzt und eine entsprechende Koalition gebildet. Für den statistischen Vergleich mit den Spielen OHNE bzw. DOPP fassen wir diese Sonderbedingung mit der Bedingung EINF zusammen.

Auswertung der Spiele mit „einfacher Vorverhandlung“

Hier sollte durch einen prozessualen Eingriff ein Zusammengehörigkeitsgefühl von 3,4,5 hergestellt werden. Die Hypothese für den Verhandlungsverlauf ist bei dieser Bedingung also dieselbe wie bei der Hausarbeits-Bedingung, die Gemeinsamkeit von 3,4,5 wird hier jedoch spiel-intern konstituiert. Mit dieser Bedingung wurden zwei Experimente durchgeführt. Bei einem davon wurden zusätzlich die Spieler Nr.3,4,5 gesetzt,

[7] Zwar ist bekannt, daß es eine psychologische Präferenz dafür gibt, daß 1 und 2 als zusammen gehörend empfunden werden und eine Koalition bilden. Daß Nr.2 in 75 % der Spiele „OHNE“ der Koalitionspartner von Nr.1 wurde, scheint jedoch bedingt durch die geringe Größe der Stichprobe.

da drei Versuchspersonen sich untereinander kannten, abgesehen davon, daß alle fünf Versuchspersonen der gemeinsame Besuch eines Seminars verband.

Zu den Spielverläufen: Der Effekt war sehr deutlich: In der Vorverhandlung von 3,4,5 wurde beide Male nach eingehender, offener Diskussion beschlossen, zusammen zu bleiben. In der anschließenden Verhandlung kam es zu keinen individuellen Angeboten an Nr.1.

Zu den Endergebnissen: Im Endergebnis ging die Dreiergruppe einmal leer aus und erreichte das andere Mal eine Koalition mit Nr.2, welche die Blockbildung widerspiegelte.

Fassen wir die fünf Spiele mit den Bedingungen HA und EINF zusammen, verdoppelte sich insgesamt der durchschnittliche Anteil von 3,4 und 5 gegenüber den fünf Spielen ohne Sonderbedingung und auch gegenüber den Spielen unter der Bedingung DOPP. Die Steigerung reicht jedoch noch nicht für eine statistische Signifikanz aus (einseitiger Mann-Whitney U-Test: $\alpha = 0,139$ im Vergleich HA $\leftrightarrow$ OHNE bzw. $\alpha = 0,166$ im Vergleich HA $\leftrightarrow$ DOPP).
Gleichzeitig war Spieler 1 in der Tendenz weniger erfolgreich, was allerdings nicht statistisch signifikant ist ($\alpha = 0,102$ beim einseitigen Mann-Whitney U-Test): Es wurden nur drei statt vier Zweier-Koalitionen gebildet, in denen außerdem der Anteil von Nr.1 um 10 bis 15 Punkte niedriger lag.

Wenn wir berücksichtigen, daß der Umfang der jeweiligen Stichproben mit fünf Spielen sehr gering war, läßt sich insgesamt folgern: Die Bedingungen HA und EINF waren tendenziell geeignet, eine Blockbildung der Spieler 3,4,5 zu induzieren. Im Gegensatz zur Bedingung DOPP machte sich die Blockbildung unter diesen Bedingungen nicht nur für Spieler Nr.2, sondern auch für 3,4,5 bezahlt.
Zum Vergleich seien die Ergebnisse von [Havenith 1991] anhand von Verhandlungen über Terminal zitiert, denen eine etwas größere Stichprobe zugrunde liegt: Eine signifikante Verstärkung der Blockbildung und der Erhöhung des Anzahl von Vierer-Koalitionen von 2,3,4,5 trat erst bei Kombination der Bedingungen DOPP und FAC ein. Die Bedingung FAC bedeutete, daß die Spieler 3,4,5 Blickkontakt hatten und in einem Raum saßen, während die Spieler 1 und 2 davon getrennt in jeweils eigenen Räumen saßen. Der Bedingung FAC entspricht bei mündlicher face-to-face Kommunikation in etwa die Bedingung HA.

Fazit: Die Spiele ohne Sonderbedingungen in unserem Korpus sind vergleichbar mit experimentellen Apex-Spielen anderer Autoren. Durch unterschiedliche Sonderbedingungen wurde erfolgreich eine leichte Verschiebung der Machtverhältnisse zwischen den Spielern hervorgebracht. Da in den Sonderbedingungen sowohl strukturelle als auch prozessuale Vorgaben verwendet wurden, bietet unser Datenkorpus insgesamt eine breite Vielfalt von Apex-Verhandlungen.

2.3 Besonderheiten der Apex-Verhandlungen im Vergleich zu beliebigen Verhandlungen bzw. Problemlösungskommunikationen

Die Spezifika der Verhandlungen im experimentellen Apex-Spiel sind erklärbar als extreme Ausprägungen von Merkmalen, die in beliebigen Problemlösungskommunikationen angelegt sind. Andererseits treten bestimmte Komponenten des allgemeinen Aufgabenschemas hier nicht oder seltener auf, wie schon im Vergleich von Reklamationsgesprächen mit anderen Verhandlungen bemerkt wurde.

Wichtige Besonderheiten der Apex-Verhandlungen sind:

- es handelt sich dabei um eine „Mehrpersonen“-Verhandlung, insofern als drei oder fünf Personen daran beteiligt sind,
- die Struktur der Menge der erlaubten Lösungen,
- die explixit vorgeschriebene Stabilitätsprüfungsphase,
- die Durchführung der Verhandlung als Experiment.

Zu den Konsequenzen dieser Besonderheiten:

Der Großteil der Literatur über Verhandlungen, insbesondere außerhalb der experimentellen Spieltheorie und Wirtschaftsforschung, beschäftigt sich im weitesten Sinne mit Geschäftsverhandlungen, an denen meist nur zwei Personen/ Parteien beteiligt sind. Mit mehr als zwei Beteiligten ergibt sich die Möglichkeit zu Vereinbarungen, für die nicht die Zustimmung aller Anwesenden nötig ist. Bezogen auf den verbalen Verhandlungsprozess eröffnet sich damit ein Spielraum für unterschiedlich intensive Beteiligung der einzelnen bis hin zu völligem Schweigen; gleichzeitig müssen sich die Teilnehmer hier ihr Rederecht viel mehr erkämpfen und es behaupten als in Zwei-Personen-Verhandlungen[8].

Die zweite Besonderheit dieser Art von Verhandlung bringt mit sich, daß es im Prinzip unmöglich ist, daß alle Teilnehmer mit einer Lösung zufrieden sind. Denn die Regeln sind so gemacht, daß nie alle Spieler an der endgültigen Koalition beteiligt sein können. Dementsprechend bleibt eine gewisse Spannung zwischen Koalitionsmitgliedern und Ausgeschlossenen bestehen. Wenn die Ausgeschlossenen nicht irgendwann resignieren und sich diesem Faktum beugen, fällt die Verabschiedung teilweise weg oder wird durch negative Abschlußevaluationen oder soziale Typisierungen ersetzt.

[8] Mit der Rederechtsproblematik bei mehr als zwei Teilnehmern befaßt sich empirisch [Grindsted 1995] anhand von Verhandlungen zwei Parteien, die aus mehreren Partnern bestehen.

Die explizit vorgeschriebene Stabilitätsprüfungsphase ist bedingt durch das Untersuchungsziel, stabile Lösungen zu finden. Das erzwingt nahezu, daß eine Lösung mehrfach iteriert in Frage gestellt wird. Demzufolge kommt im Apex-Spiel den Komponenten „Bekräftigung der Bereitschaft zum Inkraftsetzen der Einigung“ und „Erfolgskontrolle“ eine zentrale Bedeutung zu.[9]

Durch die Situation „Teilnahme am Experiment“ bzw. die Erklärung der Spielregeln werden die Aufgaben der „Problemdefinition“ und der Klärung der Notwendigkeit zur Bearbeitung institutionalisiert erledigt. Nur die Zulässigkeit bestimmter Lösungen wird oft untereinander und routinemäßig mit dem Spielleiter verifiziert. Ebenso brauchen die Lösungen nicht erst noch ersonnen werden, sondern liegen im Prinzip in Form der Tabelle der erlaubten Koalitionen und Gewinne vor. Dies liegt in der Natur des experimentellen spieltheoretischen Ansatzes. Darin unterscheiden sich unsere Verhandlungen beispielsweise von internationalen Verhandlungen zur Lösung politischer Probleme, in denen bereits die Festlegung des Verhandlungsgegenstandes oftmals sehr wichtig ist, da damit Weichen für mögliche Ergebnisse gestellt werden. Gleiches gilt für zur Diskussion und Entscheidung/Abstimmung gestellte Vorschläge (vgl. [v. Prittwitz 1996]). Begrüßung und Verabschiedung sowie die Einbettung der Verhandlung in den übergeordneten Rahmen sind bis auf wenige Ausnahmen nicht auf den Aufnahmen vorhanden, haben aber dennoch stattgefunden.

2.4 Das Aufgabenschema

Wir kommen nun zur Präsentation des Aufgabenschemas für das Apex-Spiel. Die Numerierung der Komponenten bezieht sich wiederum auf die Etikettierung des Aufgabenschemas für Problemlösungskommunikationen; die Zahlen in eckigen Klammern (angeführt von @) beziehen sich auf die Äußerungsnummern im nachfolgenden, ausschnittsweise wiedergegebenen Transkript eines 5-Personen-Apex-Spiel aus unserem Korpus (vgl. Abschnitt 2.5.3). Zur Veranschaulichung wurde ein Spiel mit doppelter Vorverhandlung gewählt, um auch für die dabei entstehenden Kommunikationskonstellationen ein Beispiel zur Verfügung zu haben. Man beachte die dem Transkript vorangestellten Hinweise. Ein Transkript einer 3-Personen-Apex-Verhandlung wurde beispielhaft in [Osterkamp/Kindt/Albers 1998] wiedergegeben und analysiert.

[9]Typisch für solche Charakteristische-Funktion-Spiele mit ihren eindimensionalen Auszahlungsfunktionen ist jedoch, daß sehr selten nur darüber geredet wird, eine Entscheidung rückgängig zu machen, sondern fast immer darüber, eine neue Koalition einzugehen. Andererseits treten mit zunehmender Dauer der Beschäftigung mit dem Problem Feinkorrekturen in Form von Änderungen der Auszahlungsverteilung unter Beibehaltung der Koalition häufiger auf, vgl. Kapitel 7.

A.1 Problemexplikation:

(a) Feststellung der Existenz des Problems: entfällt;
(b) Feststellung des Problemtyps: entfällt;
(c) Regelklärung (welche Koalitionen sind erlaubt?) [@1, @21, @27].

A.2 Lösungsvorbereitung:

(a) Klärung der Notwendigkeit/ Erfolgsaussichten der Bearbeitung: entfällt;
(b) Verfahrensklärung (sofort konkrete Vorschläge? wenn ja, von wem? öffentliche oder geheime Verhandlung ? usw.) [@2, @94f].

A.3 Lösungsfindung:

(a) Informationen sammeln, vor allem:
    i. Festlegung der relevanten Arten von Interessen (insbesondere bei Vorliegen von Sonderbedingungen) [@102f, @544ff],
    ii. Hypothesenbildung über aktuellen Zustand (z.B. während einer Geheimverhandlung) [@91, @109, @112, @113];
(b) Vorschläge unterschiedlicher Präzision, Reichweite und Verbindlichkeit:
    i. interessengeleitete, individuelle Suchraumeinschränkung oder –erweiterung, z.B.:
        A. sozial geleitet: Partnerwahl [@99]
        B. monetär geleitet: eigene/ fremde Mindestauszahlung [@113f, @361];
    ii. Gewinnverteilungsvorschlag [@4, @14], evtl. mit beschränkter Gültigkeit („Sonderangebot“: [@84]);
    iii. Strategievorschlag (z.B.: erst Koalition X, um danach leichter in Koalition Y wechseln zu können) [@85, @933].
(c) Entscheidung aufschiebende Reaktionen der an der Lösung Beteiligten auf A.3(b)i bis A.3(b)iii:
    i. befürwortende oder ablehnende Argumentation, vor allem über
        A. Kompatibilität mit eigenen, (unterstellten) fremden oder gemeinsamen Interessen [@116],
        B. individuelle Gewichtung von Interessenarten [@106],
        C. nachfolgende Koalitionen [@6],
        D. frühere Argumente [@535],
        E. frühere Handlungen (Koalitionswechsel) [@861];
    ii. Alternativvorschlag [@310] ⇒ Entscheidung darüber [@319];

iii. Annahme des Vorschlags unter bestimmten Bedingungen [@360f] ⇒ Klären des Vorliegens der Bedingungen [@362f];

iv. Bewertung des Vorschlags [@5, @17];

v. Ratifikation [@15];

(d) Bzgl. der Verbindlichkeit graduiertes Urteil aller Betroffenen über Annahme des Vorschlags [@308, @317ff].
bei Ablehnung: Bewertung der Ablehnung oder der Spielsituation [@631ff], neuer Lösungsversuch, beginnend mit A.1c [@637], A.2 oder A.3.

(e) Antizipation des weiteren Spielverlaufs [@34ff];
gefolgt von Bekräftigung der Bereitschaft zum Beibehalten der Koalition durch Versprechen der Mitglieder [@55];
ggf. Absprache des Verhaltens in der Stabilitätsprüfungsphase

A.4 Ergebnissicherung:

(a) Formelle Anmeldung einer vorläufigen Koalition [@398ff]

(b) Wechselseitige Ratifikation [@32, @51–55], ggf. auch der weiteren Absprachen

(c) individuelle Bewertung der Lösung aus den unterschiedlichen Perspektiven [@42]

(d) Überleitung zur Stabilitätsprüfungsphase (DK) [@323]

A.5 Erfolgskontrolle:

(a) Destabilisierung der aktuellen vorläufigen Koalition durch

i. Rückstufen ihrer Verbindlichkeit [Spiel 13: @225 (s.u.)]

ii. Iterieren der Lösungssuche; beginnend irgendwo zwischen A.1 und A.4; [@35, @337, @354]

zus.: Klärung, ob nun ein neues Problem vorliegt (vgl. A.3a; [@376f])

(b) Stabilisierung der aktuellen vorläufigen Koalition, z.B. durch

i. Erklärungen der eigenen Zufriedenheit mit der aktuellen Koalition oder/und der Bereitschaft, nichts daran ändern zu wollen [@629]

ii. befürwortende Argumentation [@861, @932-948]

iii. Beziehungspflege der Koalitionspartner, z.B. durch

- Honorierung von Treue [@858]/ Treueversprechen
- gemeinsamen Countdown der Zeit bis zum Endgültigwerden der Koalition [@116, @924]
- Scherz- und Nebenkommunikation der Koalitionspartner [@95]

- Nicht-Ansprechen der Übrigen [Spiel 6, @169 (s.u.)]

iv. Verstreichenlassen der Frist zur Stabilitätsprüfung

(c) rückblickende Diskussion des Spiels und des Experiments [(s.u.)]

Beziehungsbezogene Aktivitäten:

B.1 (a) Gesprächseröffnung wie bei Problemlösungskommunikationen allgemein;

(b) Plaudern an Gesprächseinschnitten wie Koalitionsanmeldung oder Übergang zu einer Geheimverhandlung; typisches Plauderthema: Experimentalsituation [@323–328]

(c) Gesprächsbeendigung üblicherweise im Dissens oder gar „im Zorn“ zwischen Koalitionsmitgliedern und Ausgeschlossenen

B.2 Beziehungspflege; vgl. dazu auch A.5(b)iii

B.3 Partnermodellierung durch Einzelne wie bei Verhandlungen allgemein; insbesondere wertende Beurteilung von Koalitionsangeboten, Koalitionswechseln, Rücknahme von Zugeständnissen, Argumenten; z.B. [@366–377, @551ff]

B.4 Selbstdarstellung:

(a) Aufbau von Reputation als zuverlässiger Partner durch:
argumentatives Verweisen auf frühere eigene oder fremde Entscheidungen [@380ff] und Argumente;
Rechtfertigen von Positionsveränderungen [@374]

(b) Aufbau von Reputation als sympathischer Partner, z.B. durch Abgrenzen von der eigenen Rolle im Experiment [@50, @397, @636] oder besonders gute Identifikation damit [@551]

2.5 Ausführliches Beispiel

In diesem Abschnitt werden die wichtigsten und interessantesten Stellen einer Apex-Verhandlung aus dem Korpus wiedergegeben. Das dient zwei Zielen: Zum einen stehen damit Beispiele für die verschiedenen Komponenten des Aufgabenschemas im Gesamtzusammenhang einer Verhandlung zur Verfügung. Auf dieses Spiel wurde bereits oben bei der Vorstellung des Aufgabenschemas durch in Klammern angegebene Äußerungsnummern verwiesen. Zum anderen geht es darum, auf diese Weise die Spielregeln lebendig werden zu lassen.

2.5.1 Erläuterungen zu den Transkriptionen

@...: Äußerungsnummern; beim Beginn einer neuen Äußerung sowie bei Beginn des überlappten Sprechens wurden jeweils neue Äußerungsnummern vergeben.

GROSSBUCHSTABEN: sehr betont gesprochen

': Pause von maximal 1 sec. Länge
": Pause einer Länge zwischen 1 sec. und 2 sec.
(4s): Pause einer Länge von ca. 4 sec.

&: Sprecher schließt schnell an Vorredner an
∗: Sprecher bricht seine Äußerung ab

<Nr.2>: Vorname des Spielers Nr.2

(= Nr.2): Referent der Äußerung ist Spieler Nr.2

(Text): nonverbale Äußerung, oder: Hinweis auf die Art des Sprechens

(l): Sprecher lacht
(L): eine andere Person als der Sprecher lacht
(2:l) Spieler Nr.2 lacht

[Text]: Überlappendes Sprechen wird bei allen beteiligten Teilnehmern jeweils durch eckige Klammern eingeschachtelt. Es wurden nur die Zeitpunkte des Beginns der Überlappung bestimmt. Die Endemarken wurden zur Veringerung des Transkriptionsaufwandes willkürlich gemäß der Annahme gleicher Sprechgeschwindigkeiten gesetzt.

Generell wurden (der größeren Authentizität zuliebe) auffällige umgangssprachliche Verschleifungen entsprechend transkribiert.

2.5.2 Überblick über die ausgewählte Apex-Verhandlung

Es wird das Spiel 2 mit der Sonderbedingung „doppelte Vorverhandlung“ verwendet. Bei dieser Sonderbedingung verhandelten zuerst Nr.1 und Nr.2 miteinander, während

sich gleichzeitig auch Nr.3,4,5 unterhalten durften, und danach Nr.2,3,4,5 ohne Nr.1, und zwar jeweils bis zur Bildung einer Koalition oder zumindest 5 Minuten.
Auffällig an diesem Spiel ist, das Nr.1 ein ausgeprägtes soziales und relativ geringes monetäres Interesse hatte, was die Bildung von Dreier-Koalitionen ermöglichte. Davon abgesehen verlief das Spiel „normal“.

Die „wesentlichen Vorschläge“[10] des Spiels im Überblick:

1	2	3	4	5	Vorschlag von	als Koalition angemeldet
30	70	0	0	0	Nr.1	*
0	40	20	20	20	Nr.3	*
50	0	50	0	0	Nr.3	
60	40	0	0	0	Nr.2	
70	0	30	0	0	Nr.3	*
0	20	40	20	20	Nr.2	
30	0	0	70	0	Nr.1	*
50	0	0	50	0	Nr.4	
60	20	20	0	0	Nr.2	*
0	30	30	20	20	Nr.3	
40	0	0	30	30	Nr.1	*

Die Linie markiert das Ende der Vorverhandlungen.

2.5.3 Die beiden Vorverhandlungen

Das Spiel begann mit der ersten Vorverhandlung. Die dabei von Nr.1 und Nr.2 durchgeführten Aufgaben sind in der ersten Spalte angegeben, die in der parallelen Geheimverhandlung von 3,4,5 durchgeführten Aufgaben dagegen in der siebten Spalte. Der Spielleiter (kurz: SL) saß mit Nr.3,4,5 zusammen in einem Raum.

```
             Geheimverhandlung von 1+2        |||          parallele Geheimverhandlung von 3+4+5
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------
Aufgabe|         1         |         2         |||         3         |         4         |         5         |Aufgabe|       SL
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------
1c      |@1 Ja, wir[ ham ja |@2        [Genau, j|||@83 [...]          |                   |                   |       |
2b      |jetzt eigentlich nu|etzt müssen wir uns|||                   |                   |                   |       |@84 Ach so, alles k
        |r die Möglichkeit, | eigentlich nur noc|||                   |                   |                   |       |lar.
        |daß wir 2 uns jetzt|h auf ne Verteilung|||                   |                   |@85 Ähm, nein, wir |3biii  |
        |] irgendwie einigen|]                  |||                   |                   |müßten irgendwie ve|       |
        |                   |@3 einigen         |||                   |                   |rsuchen, 1 und     |       |
3bii    |@4 50-50?          |                   |||                   |                   |@86 2 gegeneinander|       |
3civ    |                   |@5 (l) Ich äh 50-50|||                   |                   | auszuspielen,     |       |
        |                   | is gut, ich hab da|||@88 [Als]o        |@87 [Ich]          |                   |       |
        |                   | nur die Angst, 50-|||                   |@89 [finde]        |@90 [mit m]öglichst|       |
        |                   |50, dann           |||                   |                   | guten Angeboten.  |       |
3ciC    |@7                 |@6 bieten unterbiet|||@91 es gibt ja zwei|                   |                   |3aii   |
3ciC    |                   |en dich die anderen||| Möglichkeiten: Ent|                   |                   |       |
        |[Stimmmt, d]ie unte|[ natürlich]       |||weder kommen 1 und |                   |                   |       |
        |rbieten mich natürl|                   |||2 zur Koali zur    |                   |                   |       |
```

[10] Fachterminus aus dem Modell in [Albers 1994], vgl. Abschnitt 3.1; wesentliche Vorschläge sind, vereinfachend gesagt, alle Vorschläge, auf die später Bezug genommen wird, sowie die endgültige Koalition.

```
       |ich                 |                    |||@92 Koalition, oder|                    |                    |       |
3ciB   |@8 [dann]           |@9 [alle]rdings ver||| sie kommen nicht z|                    |                    |       |
       |                    |handel ich ja erst |||u zur Koalition     |                    |                    |       |
       |                    |mit den anderen. Äh|||                    |                    |@93 Ja              |       |
       |                    |, dann könnte      |||@94 dann können wir|                    |                    |2b     |
       |@10 Dann muß ich    |                    ||| uns jetzt für      |                    |                    |       |
       |@11 dir jetzt was a|                    |||@95 beide Möglichke|                    |                    |       |
       |nbieten, was dich m|                    |||iten was ausdenken |                    |                    |       |
       |öglichst bei mir hä|                    |||                    |@96 Aber so, wie wi|                    |3aii   |
       |lt                  |                    |||                    |r <Nr.1> kennen, ko|                    |       |
       |                    |@12 Das könnte man |||                    |mmen die            |                    |       |
       |                    |auch so             |||                    |@97 zur Koalition  |                    |       |
       |                    |@13 sehn.           |||                    |@99                 |@98 Ja, auf jeden F|       |
3bii   |@14 Ja, also da bie|                    |||                    |     [und ich finde|all. [Also das ' es|3biA   |
       |t ich dir mal 70 an|                    |||                    |, wir] booten 1 aus| muss]              |       |
       |.                   |                    |||                    |, weil das viel ein|                    |       |
       |                    |@15 Hm(=denkt) '   |||                    |facher              |                    |       |
3ci    |@16 Is doch gut, ne|                    |||                    |@100 weil <Nr.1> is|                    |3ciB   |
       |?                   |                    |||                    | ja sowieso         |                    |       |
3civ   |                    |@17 Find ich        |||@102   [Du kannsts |                    |@101 (l[) Nein, Ihr|1c     |
       |                    |@18 gut             |||ja nicht von <Nr.1>|                    | müßt äh Spieler 1 |1c     |
       |@19 Jaha.           |                    ||| abhän]gig machen  |                    |sagen.]             |       |
3d     |                    |@20 Hm (=ja)Würd ic|||@103 wir müssen das|                    |                    |3ai    |
       |                    |h mich drauf einige||| ja vom Geld abhäng|                    |                    |       |
       |                    |n.                  |||ig machen.         |                    |                    |       |
1c     |@21 Jaha, sin wir d|                    |||                    |@104 Spieler 1, gen|                    |       |
       |ann schon fertig   |                    |||                    |au, Spieler 1       |                    |       |
1c     |@22 [jetzt? (Das wä|@23 [(l) Glaub scho|||                    |                    |@105 Spieler 1 hat |3ciB   |
       |r doch schon?) ok] |n, aber ich glaub]e|||                    |                    |nich den richtigen |       |
       |                    | Minuten warten    |||                    |                    |Elan                |       |
       |@25 [A]ch so.       |@24 [.]             |||                    |@106 Sie is so sozi|                    |3ciB   |
       |                    |@26 '' Odern paar M|||                    |al.                 |                    |       |
       |                    |inuten.             |||                    |                    |@107 Nein, aber ich|3aii   |
1c     |@27 Müssen wir dabe|                    |||                    |                    | glaube, das Spiel |       |
       |i das Ding jetzt la|                    |||                    |                    |läuft jetzt erstmal|       |
       |ufen lassen?        |                    |||                    |                    |.                   |       |
1c     |                    |@28 Wahrscheinlich |||@108 Das glaub ich |                    |                    |3aii   |
       |                    |schon. Ja, oder jet|||auch.               |                    |                    |       |
       |                    |zt muß ich nochmal |||                    |                    |@109 Also, die werd|3aii   |
3d     |                    |überlegen, 70, 70-3|||                    |                    |en auf jeden Fall e|       |
       |                    |0                   |||                    |                    |rstma ne Koalition |       |
       |@30 [(l) (..]. über|@29 [(also?)]       |||                    |                    |bilden,             |       |
       |legen; 1 S)         |                    |||                    |                    |@110 einfach nur, u|       |
3d     |@32                 |@31 Och doch, das k|||                    |                    |m das in Gang zu ha|       |
       |                    |önn wir so lassen, |||                    |                    |lten oder ' nur was|       |
4b     |[Ja?]               |[70-]30 is schon ok|||                    |                    | machen wir dann ? |3b     |
4b     |                    |.                   |||                    |                    |Wir ham             |       |
       |                    |@33 Ich kann ja dan|||                    |                    |@111 3 Leute ' wir |       |
3e     |                    |n zur Not neu verha|||                    |                    |müssen auf jeden Fa|       |
       |                    |ndeln.              |||                    |                    |ll 4                |       |
3e     |@34 Die könn ja jet|                    |||@112 Wie machen die|                    |                    |3aii   |
       |zt dir dann         |                    ||| das denn ? Warte m|                    |                    |       |
       |@35 eigentlich, war|                    |||a                   |                    |                    |       |
       |te mal,             |                    |||                    |                    |@113 Die könn sich |3aii   |
3e     |                    |@36 die könn mir   |||                    |                    |gegenseitig 50-50 b|       |
       |@37 [die könn dir n|@38 [eigentlich nur|||                    |                    |ieten, dann müssen |       |
       |ur 5]               | 2,3],4,5 anbieten.|||                    |                    |wir ihm (=Nr.2) ja |3biB   |
       |@39 Ja, und         |                    |||                    |                    |irgendwie*          |       |
3e:3b1B|@40 die könn dir sa|@41                 |||@114 mehr [bi]eten,|                    |@115      [Ja]      |3biB   |
3e:3b1B|gen '' ja, 25 Proze|                    ||| daß er mit uns in |                    |                    |       |
       |nt, dann könnten si|                    |||eine Koalisa Koalit|                    |                    |       |
       |e dir[ eventuell ' |     [Das stimmt. I|||ion eintritt.       |                    |                    |       |
       |a]lso, 80 könn sie |s]                  |||                    |@116 Ja, aber dann |                    |3ciA   |
       |dir ja nicht geben,|                    |||                    |bleibt ja für uns n|                    |       |
       | dann ham sie ja ni|                    |||                    |icht mehr viel.    |                    |       |
       |chts davon.         |                    |||                    |@118                |@117 Ja, aber wenn |3ciA   |
3civ   |                    |@42 eigentlich schl|||                    |                    |wir 51 sagen is ja |3cii   |
       |                    |echt für mich, weil|||                    |                    |auch irgendwie läch|       |
       |                    |, dann kommst du re|||                    |       [Ja, sagen w|erlich [und die ham|       |
       |                    |in und einigst dich|||                    |ir 60]              | dann] nur son      |       |
       |                    | mit                |||@121           [Ja,|@120 [für e]inen [n|@119 [(...)]        |       |
3ciC   |                    |@43 denen auf (50?)||| aber ]andersrum, w|atürlich]           |                    |       |
       |                    | Prozent            |||enn wir runtergehen|                    |                    |3ciA   |
4c     |@44 (3s) Ach du mei|                    |||, dann machts keine|                    |                    |       |
       |ne Güte!            |                    |||@122 Koalition     |                    |                    |       |
B2     |@46 [Is ]das aufreg|@45 [(l)]           |||@123 mit uns und da|@124                |                    |3ciA   |
       |end.                |                    |||nn kriegen die beid|                    |                    |       |
B4     |@48 [(l) Ja, ]ich  |@47 [Aber ich]      |||en '[ s Gel]d, also|    [Genau,]        |                    |       |
       |@50 [bin für sowas |@49 [kann dann ja a|||@126  [is au nich] |@125 [also nich n]u|                    |3cii   |
       |tot]al ungeeignet, |uch]                |||                    |r                   |                    |       |
       |echt!               |                    |||@127 [günstig.]    |@128 [51, sond]ern |                    |       |
3e     |                    |@51 Ich kann ja dan|||                    |60.                 |                    |       |
       |                    |n auch wieder neu m|||@130                |                    |@129 Ja, aber 60, d|3ciA   |
```

```
        |                   |itverhandeln.      |||                   |                   |ann dann irgendwie |3cii     |
3e      |@52 Ja,stimmmt.    |                   |||[Dann bieten wir ih|                   |[40 durch 3 teilen,|         |
4b      |                   |@53 Von daher      |||m eben 70.]        |                   | dann hätt]en wir a|         |
3e      |@54 [Genau, du kann|@55 [isses dann laß|||                   |                   |uch gleich         |         |
        |st ja]             |'n wi]r das mal so |||                   |                   |@131 mit unsern 20 |         |
        |                   |stehn.             |||                   |                   |Mark nach Hause geh|         |
1c      |                   |@56 (leise:) 70-30,|||                   |                   |en können. (leichte|         |
        |                   | (normal:) so. Ja, |||                   |                   |s L) Jaha. '' 60, a|         |
        |                   |ich weiß nich, ob w|||                   |                   |ber oder           |         |
        |                   |ir denn irgendwie m|||                   |                   |@132 gibt es irgend|3bi      |
        |                   |a anklopfen und fra|||                   |                   |eine Möglichkeit, d|         |
        |                   |gen, ob wir        |||                   |                   |enen weniger zu bie|         |
1c      |@57 Ja, was hatte e|                   |||                   |                   |ten ? Nee, ne?     |         |
        |r denn jetzt eben g|                   |||@134 [Ää (=nein]) D|                   |@133 [Die haben]   |         |
        |esagt? Daß wir dann|                   |||an                 |                   |                   |         |
        |, wenn wir         |                   |||@136 [n ]gehn sie j|                   |@135 [ja]          |         |
1c      |                   |@58 Im Prinzip     |||a keine Koalition m|                   |                   |3ciA     |
        |@60                |@59 solln wir 5 Min|||it uns ei          |                   |                   |         |
1c      |                   |uten warten, damit |||@137 [n.]          |                   |@138 [Di]e machen 5|         |
        |    [ach so, damit |die [' auch die Zei|||                   |                   |0-50.              |3aii     |
        |die Zeit haben]    |t haben, sich ]' zu|||@140 [Nee, das nich|@139 [Meinste, das |@141               |3aii     |
        |@62                |@61 unterhalten. '"|||t unbedingt, das ni|machen die ? Glaub |                   |3aii     |
        |                   | Ich hab aber auch |||cht unbed]ingt.    |ich nich.]         |             Nein, |3aii     |
        |                [Ne|keine genaue Uhr[ '|||                   |                   |was denn sonst?    |         |
        |e (1)]             | Du, ]glaub ich, au|||@142 Nein, ähm     |                   |                   |         |
        |                   |ch                 |||@143 weil, wenn 'Sp|@144               |                   |3aii:3bii
        |                   |@63 nicht (1) (5s) |||ieler 2 jetzt z.B. |                   |                   |3aii:3ciC
        |@64 (5 Minuten?)   |                   |||nur 40 hat [']     |          [d]ann i|                   |         |
3ai     |                   |@65 Ja, du mußt jet|||                   |s es für uns leicht|                   |         |
        |                   |zt so richtig das m|||                   |er, die            |                   |         |
        |                   |eiste rausschlagen |||@146               |@145 den zu locken,|                   |3aii:3ciC
3ai     |@66 Hmm(=ja)       |                   |||[den zu locken, gen|[ weil wir müssen j|                   |         |
1c      |                   |@67 Sonst ist das S|||au]                |a ]sonst ganz viel |                   |         |
        |                   |piel kaputt        |||                   |bieten, aber das kö|                   |         |
B4      |@68 Jah,[ ' echt, d|@69     [du darfst |||                   |nn die sich ja auch|                   |3aii:3ciA
        |as ist ]echt nich d|ja gern]           |||                   | denken, deswegen w|                   |         |
        |ie Position        |                   |||                   |erden die doch 50-5|                   |         |
        |@70 für mich, [weil|@71           [(lei|||                   |0 machen.          |                   |         |
        | mir das] irgendwie|chtes 1)]          |||                   |                   |@147 Ja, damit irge|3aii:3ciA
        | ziemlich, also irg|                   |||                   |                   |ndwie, es nich so* |         |
        |endwie, nee ich wei|                   |||@148 Damit Spieler |                   |                   |3aii:3ciC
        |ß nich.            |                   |||1, wenn Spieler 2 p|                   |                   |         |
        |@73                |@72 Ja. '' Was tute|||fiffig ist, dann ma|                   |                   |         |
        |                   |t denn da so? (3s) |||cht Spieler 2 zieml|                   |                   |         |
        |                   |Wir könn ja ma guck|||ich hoch, weil dann|                   |                   |         |
        |  [Ja]             |en[, ]ob wir schon ||| isses für uns umso|                   |                   |         |
        |                   |rein               ||| schwieriger, den z|                   |                   |         |
1c      |                   |@74 dürfen. Ach so,|||u locken.          |                   |                   |         |
        |                   | Moment, ich muß ja|||                   |                   |@149 Tja '' (hörbar|         |
        |                   | als erster rein.  |||                   |                   |es Ticken) Die Zeit|         |
1c      |@75 Ach so, ich muß|                   |||                   |                   | läuft.            |         |
        | ja jetzt          |                   |||                   |                   |                   |         |
        |@76 ich muß ja jetz|                   |||                   |                   |                   |         |
        |t hier draußen rums|                   |||                   |                   |@151 Ach ja, die ha|1c       |
        |tehen. Meine 5 Minu|                   |||                   |                   |m 5 Minuten.       |         |
        |ten '' Wenn ich nic|                   |||@152 Also, ich würd|                   |                   |         |
        |h                  |                   |||e sagen ' wir (Tür |                   |                   |         |
        |@77 mehr da bin, (b|                   |||auf)               |                   |                   |         |
        |in ich aufm Gang?) |                   |||                   |                   |@153 haha (=Aufmerk|         |
        |                   |                   |||                   |                   |samkeit) Moment!   |         |
```

Ab hier findet eine gemeinsame Kommunikation aller Spieler und der Übergang zur Geheimverhandlung von 2,3,4,5 statt. Dabei werden vor allem die Aufgaben 1c, Regelklärung, sowie 4a, Anmeldung einer vorläufigen Koalition, bearbeitet.

```
         1         |         2         |         3         |         4         |         5         |        SL
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------
                   |@154 (...[) Ich dac|                   |                   |                   |@155     [Ja, klar.
                   |]hte, wir sollten v|                   |                   |                   |]
                   |ielleicht noch wart|                   |                   |                   |
                   |en, bis die sich da|                   |                   |                   |
                   |nn*                |                   |                   |                   |
                   |                   |                   |@157               |                   |@156 Nee, wenn ihr
                   |                   |                   |                   |                   |eure Koalition habt
                   |                   |                   |         [Ich denke|                   |, könnt i[hr reinko
                   |                   |                   |, min]destens 5 Min|                   |mmen.]
                   |                   |                   |uten?              |                   |
                   |@158 Dachte ich eig|                   |                   |                   |
```

```
                    |entlich auch, deswe|                   |                   |                   |
                    |gen.               |                   |                   |                   |
                    |                   |                   |                   |@160 [Aber Du kanns|@159 [Nein, 5 Minut
                    |                   |                   |                   |t uns doch jetzt sa|en oder bis zu eine
                    |                   |                   |                   |g]en,              |r]
                    |                   |                   |                   |@161 welch, welche |
                    |                   |                   |                   |Prozente           |
                    |@162 Ich dachte, du|                   |                   |                   |
                    | hättest vorhin ges|                   |                   |                   |
                    |agt, wir sollten di|                   |                   |                   |
                    |e 5 Minuten einhalt|                   |                   |                   |
                    |en, damit die ander|                   |                   |                   |
                    |n                  |                   |                   |                   |
                    |@164  [(...)]      |                   |                   |                   |@163 [Nein, ]nein n
                    |                   |                   |                   |                   |ein.
                    |                   |                   |                   |@165 (... 6 W) Ach |
                    |                   |                   |                   |ja. Wir könn ja wie|
                    |                   |                   |                   |der neu diskutieren|
                    |                   |                   |                   |.                  |
                    |                   |@166 Wir müssen ja |                   |                   |
                    |                   |auch gar           |                   |                   |
                    |                   |@167 nicht alle zus|                   |                   |
                    |                   |ammen              |                   |                   |
                    |                   |                   |@168 (leise) Hier s|                   |
                    |                   |                   |teht auch mindesten|                   |
                    |                   |                   |s 5 Minuten.       |                   |
                    |@169 So ’ ähm, wir |                   |                   |                   |
                    |machen ne Koalition|                   |                   |                   |
                    | ’ äh, 70-30, 70 fü|                   |                   |                   |
                    |r mich             |                   |                   |                   |
                    |                   |@170 Siehste, [hab |@171          [Sieh|                   |
                    |                   |ich ]doch          |ste,]              |                   |
                    |                   |                   |@172 genau         |                   |
@175                |                   |@173 [gesagt!]     |@174 [das, wa]s ich|                   |@176
           ’ und 3|                   |                   | sagen wollte.     |                   |
0 für mich[.]       |                   |                   |                   |                   |          [J]a, dan
                    |                   |                   |                   |                   |ke.
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------
Koalition 1,2; 30 70 -- -- --
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------
```

Nun begann die zweite Vorverhandlung, also eine Geheimverhandlung von 2,3,4,5. Die jeweils durchgeführten Aufgaben sind in der ersten Spalte angegeben.

```
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------
      Aufgabe       |         2         |         3         |         4         |         5         |        SL
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------
                    |@179          [[So|@177 Jetzt bi[n [ic|@178         [(.[..|                   |
                    |]]                 |]h 3 Du] bist Nr.2?|] 10 W)]           |                   |
                    |@180 Ich bin Nr.2. |                   |                   |                   |
                    |                   |@181 Ich bin 3. Geh|                   |                   |
                    |                   |t das?             |                   |                   |
                    |                   |                   |@182 Tja.          |                   |
1c                  |                   |@183 Wir könn ja nu|                   |                   |
                    |                   |r alle zusammen    |                   |                   |
1c                  |@184 Jetzt könn wir|                   |                   |                   |
                    | eigentlich nur all|                   |                   |                   |
                    |e zusammen         |                   |                   |                   |
3biB                |                   |                   |                   |@185 Also mehr als |
                    |                   |                   |                   |mehr als 70 kann di|
                    |                   |                   |                   |r niemand bieten ’ |
                    |                   |                   |                   |also,  könn wir dir|
                    |                   |                   |                   | nich              |
3ciA                |                   |                   |                   |@186 bieten, weil s|
                    |                   |                   |                   |onst könn wirs auch|
                    |                   |                   |                   | gleich lassen.    |
                    |@188 [Wie]so?      |@189       Aber das|@187 [Ja.]         |@190               |
                    |                   | is ja immerhin bes|                   |                   |
3ciB                |                   |ser, 10 Millionen  |                   |                 Be|
3cii                |                   |                   |                   |sser wir werden uns|
                    |                   |                   |                   | <Nr.1>            |
                    |                   |                   |                   |@191 vorknöpfen!   |
3cii                |@192 Also ich biete|                   |                   |                   |
                    | euch an 75 (L) für|                   |                   |                   |
                    | mich und von euch |                   |                   |                   |
                    |kriegt jeder 5 oder|                   |                   |                   |
                    | sowas.            |                   |                   |                   |
3civ                |                   |@194 [[Ja ’ ]ja.]  |@193 [[Hoho.]]     |@195 [[Ja, a]ber] d|
                    |                   |                   |                   |as is doch lächerli|
```

```
3civ              |                  |                  |                  |ch!               |
3ciA              |                  |@196 Aber wieso, we|                  |                  |
                  |                  |nn de jetz in Milli|                  |                  |
                  |                  |onen denkst,      |                  |                  |
                  |                  |@197 is es nämlich |                  |                  |
                  |                  |nich lächerlich.  |                  |                  |
3ciA              |                  |                  |                  |@198 Ja gut, 5 Mill|
                  |                  |                  |                  |ionen, könnt ich sc|
                  |                  |                  |                  |hon einiges mit   |
3civ              |                  |                  |                  |@199 machen (2:1) ’|
                  |                  |                  |                  | aber eigentlich is|
                  |                  |                  |                  | es unverschämt dan|
                  |                  |                  |                  |n irgendwie       |
3ciA              |                  |@200 Ja, abers is u|@202              |@201              |
                  |                  |nsere einzige [Cha]|                  |             [Nr.]|
3civ              |                  |nce, weil sonst   |            Ja, ab|                  |
                  |                  |                  |er ich find das bil|                  |
                  |                  |                  |lig,              |                  |
                  |                  |                  |@203 weil, darauf h|                  |
                  |                  |                  |at er doch spekulie|                  |
                  |                  |                  |rt                |                  |
                  |                  |@204 [Ja]         |                  |@205 [Ja], natürlic|
3cii              |                  |                  |                  |h. Und deshalb werd|
                  |                  |                  |                  |en wir uns jetzt Nr|
                  |                  |                  |                  |.1 vorknöpfen ’ und|
                  |                  |                  |                  | ihn (=Nr.2) da gan|
                  |                  |                  |                  |z rauslassen (4:1).|
3cii              |                  |@206 Klar, wir müss|                  |                  |
                  |                  |en <Nr.1> mehr biet|                  |                  |
                  |                  |en!               |                  |                  |
                  |@208     [Also, ich|                  |                  |@207 Nee,[ 1, Momen|
3biB              | ich las]se mich au|                  |                  |t Moment]         |
                  |ch auf andere     |                  |                  |                  |
                  |@209 Sachen ein.  |                  |                  |                  |
                  |                  |                  |                  |@210 Echt? Worauf d|
                  |                  |                  |                  |enn?              |
3bii              |@211 Z.B. ’ ich neh|                  |                  |                  |
                  |m 60 und ihr kriegt|                  |                  |                  |
                  | jeder ’          |                  |                  |                  |
                  |@212 [15? Nee.]   |                  |@213 [Das is j]a bl|@214              |
3ciA              |                  |                  |öd zu teilen.     |          Das könn|
3cii              |                  |                  |                  |te man ja im Hinter|
                  |                  |                  |                  |kopf behalten     |
3bii              |@215 Oder ihr krieg|                  |                  |                  |
                  |t 15 und ich ’ äh n|                  |                  |                  |
                  |ehm 55.           |                  |                  |                  |
                  |                  |                  |                  |@216 15 und 55?   |
                  |@217 [Ihr jeder 15 |                  |@218 [Ja, jeder 15,|                  |
3ciA              |und ich 55.]      |                  | dann ham w]ir 45, |                  |
                  |                  |                  |@219 aber was hast |                  |
                  |                  |                  |du (=Nr.2) n dann d|                  |
                  |                  |                  |avon?             |                  |
                  |@220 [Ja, wenn (...|@221 [Das interessi|                  |                  |
3ciA              |)]                |e]rt dich ja nicht.|                  |                  |
3ciA              |@222 Das brauch dic|                  |                  |                  |
                  |h ja nich zu intere|                  |                  |                  |
                  |ssieren,          |                  |                  |                  |
                  |@223 ich hab da sch|                  |                  |                  |
                  |on meinen Teil dabe|                  |                  |                  |
                  |i gedacht.        |                  |                  |                  |
B2                |                  |                  |                  |@224 (leichtes l) D|
3ciii             |                  |                  |                  |as klingt jetz myst|
                  |                  |                  |                  |eriös ’ ich würde s|
                  |                  |                  |                  |agen, wir behalten |
                  |                  |                  |                  |das im Hinterkopf  |
1c                |@225 [Das gibts nic|                  |                  |@226 [und werden er|
                  |ht.]              |                  |                  |stm]a <Nr.1> bearbe|
                  |                  |                  |                  |iten.             |
                  |@227 Das geht nicht|                  |                  |                  |
                  |.                 |                  |                  |                  |
                  |                  |                  |                  |@228 Rhabarber?   |
3bii              |@229 Nee, dann mach|                  |                  |                  |
                  | ich natürlich nich|                  |                  |                  |
                  | mehr mit, das gibt|                  |                  |                  |
                  |s nur jetzt. ’ (1) |                  |                  |                  |
                  |@231              |                  |                  |@230 Ja, es läuft j|
                  |           [Ja, ih|                  |                  |a eh darauf [hinaus|
                  |r dürft euch ja (..|                  |                  |, daß ständig daß s|
                  |.)]               |                  |                  |tä]ndig sämtliche K|
                  |                  |                  |                  |oalition          |
                  |@232 [eben]       |                  |                  |@233 [Koal]itionen |
                  |                  |                  |                  |gebrochen werd    |
3bii              |@235 [gen]au, also |                  |                  |@234 [en.]        |
```

```
                    |das is mein Angebot|                   |                   |                   |
                    |, wenn ihr das anne|                   |                   |                   |
                    |hmen               |                   |                   |                   |
                    |@236 [wollt]       |@237 [Ja,wi[]e läuf|@239               |@238      [Ja, dann|
1c                  |                   |t das denn jet]zt w|                   | sollten wir]      |
                    |                   |eiter?             |  Es kann sein, daß|                   |
3e                  |                   |                   | er das in 10 Minut|                   |
                    |                   |                   |en schon           |                   |
                    |                   |                   |@240 nicht mehr mac|                   |
                    |                   |                   |ht,das Angebot.    |                   |
1c                  |                   |@241 Nein, (laut:) |                   |                   |
                    |                   |wie läuft das denn |                   |                   |
                    |                   |jetzt weiter, wenn |                   |                   |
                    |                   |Nr.1 kommt? Die h|                   |                   |
                    |                   |at                 |                   |                   |
                    |@243               |@242 ja, was hattet|                   |@244               |
1c                  |                [Im | ihr gehabt? 70[-30|                   |                   |
                    |P[rinz]i]p is unerh|,[ ne?]]           |                   |[[Jaha].]          |
                    |eblich, ob wir das |                   |                   |                   |
                    |jetzt anmelden     |                   |                   |                   |
                    |@245 oder nich, wei|                   |                   |                   |
                    |l ihr könnt ja eh n|                   |                   |                   |
                    |eu verhandeln.     |                   |                   |                   |
1c                  |                   |                   |                   |@246 Nein, aber wir|
                    |                   |                   |                   | müssen es anmelden|
                    |                   |                   |                   |, damit <Nr.1> rein|
                    |                   |                   |                   |kommen kann.       |
                    |@247 Das           |                   |                   |                   |
                    |@248 stimmt.       |                   |                   |                   |
                    |                   |                   |                   |@249 und damit wir |
                    |                   |                   |                   |neu* dann würden wi|
                    |                   |                   |                   |r jetz einfach anme|
                    |                   |                   |                   |lden ' 15 für      |
4a                  |                   |                   |                   |@250 jeden, für dic|
                    |                   |                   |                   |h 55, bapapapab!   |
3ciA                |                   |                   |@251 Was ham wir da|                   |
                    |                   |                   |von?               |                   |
3ciA                |@252 Habt ihr [15 M|                   |                   |@253          [Ja, |
3ciA                |ark, sind 15 Millio|                   |                   |dann kommt <Nr.1> r|
                    |nen]               |                   |                   |ein]               |
                    |                   |                   |@255 [J]aja, das is|@254 [.]           |
                    |                   |                   | schon klar.       |                   |
                    |                   |                   |@258               |@256 Dann können wi|@257
4a                  |                   |                   |                   |r <Nr.1> reinhol[en|                [Al
                    |                   |                   |                   |, und]             |so, m]eldet ihr jet
                    |                   |                   |     Nee, warte mal|                   |zt an?
                    |                   |                   |,                  |                   |
                    |                   |                   |@260 [dann müs]sen |@259 [und wenn]    |
3e                  |                   |                   |wir uns ja Gedanken|                   |
                    |                   |                   | darüber machen, wa|                   |
                    |                   |                   |s wir <Nr.1> dann b|                   |
                    |                   |                   |ieten              |                   |
                    |                   |@262 [was wi]r <Nr.|@261 [werden]      |                   |
                    |                   |1> bieten,         |                   |                   |
                    |                   |@264 [und w]as dabe|@263 [genau]       |@265               |
3e                  |                   |i rauskommen soll. |                   |                Wie|
                    |                   |                   |                   |so?                |
3e                  |                   |@266 Jeder für sich|                   |                   |
                    |                   | müßte sich eigentl|                   |                   |
                    |                   |ich die Gedanken ma|                   |                   |
                    |                   |chen.              |                   |                   |
3e                  |@267 Das muß sich j|                   |                   |                   |
                    |eder               |                   |                   |                   |
                    |@268 für sich überl|                   |                   |                   |
                    |egen.     ' Aber da|                   |                   |                   |
                    |s könnt ihr auch da|                   |                   |                   |
                    |nach noch bieten   |                   |                   |                   |
                    |  nach             |                   |                   |                   |
                    |@269 der           |                   |                   |                   |
                    |                   |@270 [Genau.]      |                   |@271 [<Nr.1>]      |
                    |                   |                   |                   |@272 Joh.          |
                    |@273 Koalition     |                   |                   |                   |
3cii                |                   |@275               |@274 (3s) Wir könns|                   |
                    |                   |    [Und wie wärs m| ja [vielleicht auc|                   |
                    |                   |it]                |h ]so machen, daß w|                   |
                    |                   |                   |ir dich ausbooten. |                   |
3biA                |                   |                   |                   |@276 Genau! Wir 3 k|
                    |                   |                   |                   |önnten auch ne Koal|
                    |                   |                   |                   |ition machen.      |
1c                  |@277 Nee           |                   |                   |                   |
                    |                   |@279               |@278 Nee, wir könnt|@280               |
                    |                   |              [ja] |en nur zu vie[rt], |                ach|
                    |                   |                   |                   | so                |
```

```
        |                   |@282 [Wie wärs denn|@281 [da muß immer |@283               |
3cii    |                   | mit 40-20-20[]-20,|1 dabei sein.]     |            [Immer |
        |                   | wenn du]          |                   |1? Das]            |
        |@286               |@284 [40 kriegst?] |@287               |@285 [wußte ich n]o|
        |       Na gut, laß |                   |                   |ch nicht.          |
3d      |ich mich drauf ein.|                   |                   |                   |
3civ    |                   |                   |Ja, o ja, 40, das f|                   |
        |                   |                   |ind ich gut.       |                   |
        |                   |                   |                   |@288 <Nr.4>!       |
3ciA    |                   |                   |@289 Was denn? Für |                   |
        |                   |                   |jeden von uns 20 un|                   |
        |                   |                   |d für ihn 40, immer|                   |
        |                   |                   |hin doppelt soviel |                   |
        |                   |                   |@290 wie für uns.  |                   |
3ciA    |                   |                   |                   |@291 Warum gehst du|
        |                   |                   |                   | darauf ein?       |
        |@292 [Ja,]         |@293 [Tja], muß er |                   |                   |
3ciA    |                   |doch machen!       |                   |                   |
        |@294 wenn ich nicht|                   |                   |                   |
        | darauf            |                   |                   |                   |
3ciC    |@295 eingehe, macht|                   |                   |                   |
        | ihr ihr ja sowieso|                   |                   |                   |
        | n besseres Angebot|                   |                   |                   |
        |, und dann krieg ic|                   |                   |                   |
        |h                  |                   |                   |                   |
        |@296 womöglich noch|@297               |                   |                   |
3ciA    | weniger oder [gar |               [Gar |                   |                   |
        |nichts]            |nichts] wahrscheinl|                   |                   |
        |                   |ich                |                   |                   |
        |@298 deswegen '' [d|                   |                   |@299             [m|
        |as hätte]          |                   |                   |hm(=denk]t)        |
        |@300 ich jetzt viel|                   |                   |                   |
        |leicht nicht sagen |                   |                   |                   |
3civ    |sollen, aber 40-20-|                   |                   |                   |
        |20-20 finde ich ok.|                   |                   |                   |
3biB    |                   |                   |                   |@301 Nö, ich finde |
        |                   |                   |                   |dadurch, daß du das|
        |                   |                   |                   | so offen sagst, ha|
        |                   |                   |                   |b ich das Gefühl ir|
        |                   |                   |                   |gendwie,           |
        |                   |                   |                   |@302 du würdest auc|
        |                   |                   |                   |h noch weiter runte|
        |                   |                   |                   |rgehen, aber*      |
        |@305               |@304 [Nee, ]das gla|@303 [Jaha.]       |                   |
3d      |          Nö, also |ub ich nich.       |                   |                   |
        |30-30 oder sowas is|                   |                   |                   |
        | nich drin ' das is|                   |                   |                   |
        | jetzt             |                   |                   |                   |
3biB    |@306 schon mein tie|                   |                   |                   |
        |fstes Gebot '' (Gem|                   |                   |                   |
3ciA    |urmel) ich glaub, m|                   |                   |                   |
        |it mit 40 Millionen|                   |                   |                   |
        | wär ich           |                   |                   |                   |
        |@307 auch nicht gan|                   |                   |                   |
        |z so schnell runter|                   |                   |                   |
        |gegangen           |                   |                   |                   |
4a      |                   |                   |                   |@308 mhm '' Solln w|
        |                   |                   |                   |ir das festsetzen ?|
        |                   |                   |                   | '' (an 4:)        |
        |                   |@310 [Was haltet ih|                   |@309 [Was überlegst|
3cii    |                   |r d]enn davon ' 40-|                   |en?]               |
        |                   |30-15-15? (1, 4,5 a|                   |                   |
        |                   |uch                |                   |                   |
        |                   |@311 []]           |                   |@312 [J]a, finden w|
3civ    |                   |                   |                   |ir ganz toll,      |
        |                   |                   |                   |@313 also!         |
        |                   |                   |                   |@314 Is doch schön!|
        |                   |                   |                   |(1)                |
4a      |                   |@315 Wolln wirs anm|                   |                   |
        |                   |elden?             |                   |                   |
        |                   |                   |@317 [Nee], ich fin|@316 [(1)]         |
3d      |                   |                   |d 40-20-20-20 besse|                   |
        |                   |                   |r.                 |                   |
3d      |                   |                   |                   |@318 Ja.           |
        |                   |@319 Ja, gut, dann |                   |                   |
4a      |                   |melden wir das erst|                   |                   |
        |                   |ma an, mal gucken, |                   |                   |
        |                   |was dann bei rausko|                   |                   |
        |                   |mmt.               |                   |                   |
4a      |                   |                   |@320 Ja.           |                   |
4a      |                   |                   |                   |                   |@321 Alle einversta
        |                   |                   |                   |                   |nden?
4a      |                   |                   |@322 Hmm(=ja).     |                   |
```

```
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------
(Rest: Nicken o.ä., SL holt 1 rein = Ende der Geheimverhandlung von 2,3,4,5)
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------
```

Der weitere Spielverlauf wird aus Platzgründen nur auszugsweise im nächsten Unterabschnitt abgedruckt und zum Aufgabenschema in Beziehung gesetzt.

2.5.4 Weitere Verhandlungsausschnitte

Da das Spiel für einen vollständigen Abdruck zu umfangreich ist, seien hier nur noch einige ausgewählte weitere Passagen zur Veranschaulichung wiedergegeben, in denen Beispiele für Realisierungen weiterer Komponenten vorkommen. Die Zwischentexte versuchen, die Lücken zu schließen. Die Erläuterungen (auch zu den Realisierungen) sind stichwortartig gehalten.

Es folgte nach dem Ende der zweiten Vorverhandlung der Beginn der normalen Verhandlung. Beispiele für Realisierungen von Aufgaben:

1. A4d: Überleitung (@323–325),
2. B1: Plaudern zur Begrüßung (@326–328)
3. A5aii: Iterieren der Lösungssuche (@337, 354, 356)
4. B2: emotionale Bearbeitung des Koalitionswechsels (@366–377)

```
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------
        1          |         2         |         3         |         4         |         5         |        SL
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------
                   |                   |                   |@323 Ich frage mich|                   |
                   |                   |                   |                   |, ob das überhaupt |                   |
                   |                   |                   |                   |so deutlich auf dem|                   |
                   |                   |                   |                   | Ding ankommt, was |                   |
                   |                   |                   |                   |wir hier           |                   |
                   |                   |                   |                   |@324 reden.        |                   |
                   |@325 Hm, ich glaub |                   |                   |                   |                   |
                   |nich ’’ (leise:) Fl|                   |                   |                   |                   |
                   |üster, flüster. (1)|                   |                   |                   |                   |
                   | (1 rein, L und Spr|                   |                   |                   |                   |
                   |ache)              |                   |                   |                   |                   |
@327               |                   |                   |                   |@326 Hat dich jetzt|                   |
                   |                   |                   |                   | der ’ Eifer gepack|                   |
[Ne]in, nein, ich h|                   |                   |                   |[t?]               |                   |
ab mich nur nett un|                   |                   |                   |                   |                   |
terhalten.         |                   |                   |                   |                   |                   |
@330               |                   |                   |@328 Tips haste dir|                   |@329               |
                   |                   |                   | geholt[!]         |                   |       [E]s gibt ei|
                   |                   |                   |                   |                   |ne neue Koalition: |
  [mhm]            |                   |                   |                   |                   |40 f[ür ]Nr.2, 20 f|
                   |                   |                   |                   |                   |ür alle andern.    |
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------
Koalition 2,3,4,5; -- 40 20 20 20
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------
                   |                   |                   |                   |@331 (leise) Gibt d|                   |
                   |                   |                   |                   |as Hundert?        |                   |
                   |                   |@332 Mhm, jaha, 60 |                   |                   |                   |
                   |                   |und 40.            |                   |                   |                   |
@333 Na gut, was ka|                   |                   |                   |                   |                   |
nn ich denn jetzt  |                   |                   |                   |                   |                   |
@334 machen? Ich ka|                   |                   |                   |                   |                   |
nn entweder sagen, |                   |                   |                   |                   |                   |
```

```
das is mir recht, o|                   |                   |                   |                   |                   |
der ich kann sagen,|                   |                   |                   |                   |                   |
 daß ich           |                   |                   |                   |                   |                   |
@335 irgendwie* jet|                   |                   |                   |                   |                   |
zt muß ich versuche|                   |                   |                   |                   |                   |
n irgendwie Leute z|                   |                   |                   |                   |                   |
u überzeugen, ne, s|                   |                   |                   |                   |                   |
ich mit mir        |                   |                   |                   |                   |                   |
@336 zu koalieren. |                   |                   |                   |                   |                   |
                   |                   |@337 Ja, Nr.1, wi  |                   |                   |                   |
                   |                   |e wärs denn, wenn w|                   |                   |                   |
                   |                   |ir beide           |                   |                   |                   |
@339 [Ach ]so ja, m|                   |@338 [uns*]        |                   |                   |                   |
hm (4:1), was bist |                   |                   |                   |                   |                   |
@340 [du nochmal?] |                   |@342            [3.|                   |@341 [sehr attrak[]|                   |
                   |                   |]                  |                   |ti]                |                   |
@344 [J]a, wir [kön|                   |                   |@345         [Du ka|@343 [v]           |                   |
nten uns]          |                   |                   |nnst m]it JEDEM koa|                   |                   |
                   |                   |                   |lieren             |                   |                   |
@346 Ich kann mit j|                   |                   |                   |                   |                   |
edem               |                   |                   |                   |                   |                   |
@347 koalieren. Wol|                   |                   |                   |                   |                   |
ltste dich mit mir |                   |                   |                   |                   |                   |
einigen            |                   |                   |                   |                   |                   |
                   |                   |@348 jaha          |                   |                   |                   |
@349 auf ne 2er-Koa|                   |                   |                   |                   |                   |
lition sozusagen?  |                   |                   |                   |                   |                   |
                   |                   |@350 Ja, find ich n|                   |                   |                   |
                   |                   |ett.               |                   |                   |                   |
@351 Wieviel Prozen|                   |                   |                   |                   |                   |
t willsten haben vo|                   |                   |                   |                   |                   |
n den Hundert?     |                   |                   |                   |                   |                   |
                   |                   |@352 50!           |                   |                   |                   |
@353 Ja, is durchau|                   |                   |                   |                   |                   |
s in Ordnung.      |                   |                   |                   |                   |                   |
                   |@354 Dann würd ich |                   |                   |                   |                   |
                   |aber auch ne Koalit|                   |                   |                   |                   |
                   |ion vorschlagen, 40|                   |                   |                   |                   |
                   |,                  |                   |                   |                   |                   |
                   |@355 ich krieg 40 u|                   |                   |                   |                   |
                   |nd du 60. (L)      |                   |                   |                   |                   |
@357               |                   |                   |                   |@356 Ich würd 50-50|                   |
                   |                   |                   |                   | und ein Kaffee sag|                   |
   [Das ]zählt nich|                   |                   |                   |en [(1).]          |                   |
t. Ah, is das blöd.|                   |                   |                   |                   |                   |
                   |                   |@358 Ja, dann könnt|                   |                   |                   |
                   |                   |en natürlich auch w|                   |                   |                   |
                   |                   |ir 3 ((=Nr.1),2,3) |                   |                   |                   |
                   |                   |uns einigen        |                   |                   |                   |
@359 [Ja, das wär a|@360 [Könn wir mein|                   |                   |                   |                   |
uch gut]           |etwegen]           |                   |                   |                   |                   |
                   |@361 auch machen, w|                   |                   |                   |                   |
                   |enn ich 40 kriege  |                   |                   |                   |                   |
@362 [Nee, dann*]  |                   |@363 [Nee, das l]äu|                   |                   |                   |
                   |                   |ft nicht.          |                   |                   |                   |
                   |@364 (l)           |                   |                   |                   |                   |
                   |                   |@365 (4s) Ich würde|                   |                   |                   |
                   |                   | sagen             |                   |                   |                   |
@366 Von mir allein|                   |                   |                   |                   |                   |
e hättest du 70 gek|                   |                   |                   |                   |                   |
riegt, und jetzt bi|                   |                   |                   |                   |                   |
st du mit 40 zufrie|                   |                   |                   |                   |                   |
den,               |                   |                   |                   |                   |                   |
@367 unglaublich   |                   |                   |                   |                   |                   |
                   |@368 Ne (= ja), so |                   |                   |                   |                   |
                   |schnell geh ich run|                   |                   |                   |                   |
                   |ter.               |                   |                   |                   |                   |
@369 Ja. Du willst |                   |                   |                   |                   |                   |
bloß das Spiel am  |                   |                   |                   |                   |                   |
@370 Laufen halten,|                   |                   |                   |                   |                   |
 ich seh das schon.|                   |                   |                   |                   |                   |
                   |@371 Ich will bloß |                   |                   |                   |                   |
                   |mein Geld.         |                   |                   |                   |                   |
@372 Ja, aber mit m|                   |                   |                   |                   |                   |
ir alleine         |                   |                   |                   |                   |                   |
@373 hättste natürl|                   |                   |                   |                   |                   |
ich 70 gekriegt    |                   |                   |                   |                   |                   |
                   |@374 Aber das hat m|@375               |                   |                   |                   |
                   |an das hat sich lei|                   |                   |                   |                   |
                   |der [zerschlagen]  |    [Aber das ge]ht|                   |                   |                   |
                   |                   |@376 ja nicht, wenn|                   |                   |                   |
                   |                   | ich dir 50 biete, |                   |                   |                   |
                   |                   |dann wärste ja dumm|                   |                   |                   |
```

```
                   |                   |, mit ihm ne Koalit|                   |                   |                   |
                   |                   |ion zu machen.     |                   |                   |                   |
@377 Ja, das is sch|                   |@378               |                   |                   |                   |
on richtig, [aber d|                   |            [dann k|                   |                   |                   |
u hättest dich nich|                   |ann er das natürlic|                   |                   |                   |
t überzeugen lassen|                   |h auch nich mehr ha|                   |                   |                   |
 mü]ssen.          |                   |ben]               |                   |                   |                   |
                   |                   |@379 Ja, is klar.  |                   |                   |                   |
                   |@380 Deswegen hätt |                   |                   |                   |                   |
                   |ich jetz 40,       |                   |                   |                   |                   |
                   |@382 [dann hab ich |@381 [shört sich se|                   |                   |                   |
                   |genauso vi]el wie v|hr cool an]        |                   |                   |                   |
                   |orher,             |                   |                   |                   |                   |
@384               |@383 also das find |                   |                   |                   |                   |
                   |ich find ich durcha|                   |                   |                   |                   |
           [A]lso, |us angenehm[.]     |                   |                   |                   |                   |
dann bist du natürl|                   |                   |                   |                   |                   |
ich                |                   |                   |                   |                   |                   |
@385 attraktiver, [|                   |@386              [|                   |                   |                   |
wür]d ich auch sage|                   |Nee]               |                   |                   |                   |
n.                 |                   |                   |                   |                   |                   |
@388           [(1)|                   |@387 ich finde,[ wi|                   |                   |                   |
]                  |                   |]r sollten das ganz|                   |                   |                   |
                   |                   | anders machen.    |                   |                   |                   |
                   |                   |@389 (2:1)(zögernd:|                   |                   |                   |
                   |                   |) dann kriegen (nor|                   |                   |                   |
                   |                   |mal:) wir beide (=N|                   |                   |                   |
                   |                   |r.1,3) 40 und er (=|                   |                   |                   |
                   |                   |Nr.2) 20.          |                   |                   |                   |
                   |@390 '' Dann hast d|                   |                   |                   |                   |
                   |u (=Nr.1) aber nur |                   |                   |                   |                   |
                   |40 und bei meinem A|                   |                   |                   |                   |
                   |ngebot haste 60.   |                   |                   |                   |                   |
@391 Ja, aber dann |                   |                   |                   |                   |                   |
haben wenigstens 3 |                   |                   |                   |                   |                   |
Leute was, is doch |                   |                   |                   |                   |                   |
auch schön.        |                   |                   |                   |                   |                   |
                   |                   |                   |                   |@392 (verspielt) Un|                   |
                   |                   |                   |                   |d wir?             |                   |
                   |                   |@395               |@394         [Ja, ]|@393 Und wir?[ (1)]|                   |
                   |                   |        Dann mach i|eben (...)         |                   |                   |
                   |                   |ch dann kriegst du |                   |                   |                   |
                   |                   |70 und ich 30. ' Is|                   |                   |                   |
                   |                   | doch auch         |                   |                   |                   |
                   |                   |@396 schön, oder?  |                   |                   |                   |
@397 Also, ich bin |                   |                   |                   |                   |                   |
echt kein kein Typ |                   |                   |                   |                   |                   |
für diese Nr.1 hier|                   |                   |                   |                   |                   |
, mir ist das alles|                   |                   |                   |                   |                   |
@398 irgendwie etwa|                   |@399               |                   |                   |                   |
s, na ja. Ja, gut, |                   |                   |                   |                   |                   |
wolln wir diese Koa|                   |                   |                   |                   |                   |
lition [jetz m]al a|                   |       [70-30?]    |                   |                   |                   |
nmelden? Ja,       |                   |                   |                   |                   |                   |
@401 [die] melden w|                   |@400 [Ja.]         |                   |                   |                   |
ir jetzt irgendwie |                   |                   |                   |                   |                   |
mal an.            |                   |                   |                   |                   |                   |
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------
Koalition 1,3; 70 -- 30 -- --
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------
```

Hier ergab sich ein Mißverständnis: Nr.1 hatte (30 – 70 – –) verstanden. Als Nr.3 angesichts eines (– 20 40 20 20)-Angebots zu einem Wechsel bereit war, bildete Nr.1 schnell mit Nr.4 eine (30 – – 70 –)-Koalition. Im Anschluß daran wurden u.a. diese Aufgaben realisiert:

1. A5aii/zus: intensives Iterieren der Lösungssuche, mit Zurückgehen auf die Aufgabe A3ai: Wie hoch ist das soziale Interesse anzusetzen gegenüber der individuellen Gewinnmaximierung? (ab @544) Ist Bekanntschaft/Sympathie ein zulässiges Interesse? (@563ff)

2. B3/B4: kritisches Hinterfragen der Konsistenz der Äußerungen und Handlungen der Partner (@535, 551)

```
                   |@499               |@498 Nr.1, was hä  |                   |                   |                   |
                   |                   |ltste denn davon, w|                   |                   |                   |
                   |                   |ir drei, du 60 und |                   |                   |                   |
                   |         [Könn]t ic|wir beide[ 20?]    |                   |                   |                   |
                   |h mich drauf       |                   |                   |                   |                   |
                   |@500 einigen, ja.  |                   |                   |                   |                   |
@501 60?           |                   |                   |                   |                   |                   |
                   |@502 [Haste 60]    |@503 [Jetzt ha]ste |                   |                   |                   |
                   |                   |30,                |                   |                   |                   |
                   |@505 [jetz haste] n|@504 [s Doppelte]  |@506               |                   |                   |
                   |ur 30              |                   |   Machen wir 50-50|                   |                   |
                   |                   |                   |, Nr.1, (...)
|                  |                   |
                   |@507 Und hast schon|                   |                   |                   |                   |
                   | 3 Verbündete, die |                   |                   |                   |                   |
                   |lassen sich nicht s|                   |                   |                   |                   |
                   |o leicht abwerben! |                   |                   |                   |                   |
@508 Hm? Wer?      |                   |                   |                   |                   |                   |
                   |@509 Hier          |                   |                   |                   |                   |
                   |@510 haste schon 2 |@511               |                   |                   |                   |
                   |Verbündete, das bri|                   |                   |                   |                   |
                   |cht dann nich [mehr|              [Gena|                   |                   |                   |
                   | s]o schnell.      |u.]                |                   |                   |                   |
                   |                   |                   |                   |@512 Nee, nee, das |                   |
                   |                   |                   |@513 Ihr laßt euch |                   |                   |
                   |                   |                   |doch sofort wieder |                   |                   |
                   |                   |                   |überzeugen, wenn je|                   |                   |
                   |                   |                   |tzt ihr (=Nr.2,3), |                   |                   |
                   |                   |                   |@514 was weiß ich  |                   |                   |
                   |@515 Das wird aber |                   |                   |                   |                   |
                   |schwierig, jetzt ha|                   |                   |                   |                   |
                   |m wir schon 2, die |                   |                   |                   |                   |
                   |nur 20 wollen, also|                   |                   |                   |                   |
                   | ihr               |                   |                   |                   |                   |
                   |@516 müßtet dann sc|                   |                   |                   |                   |
                   |hon 2 überzeugen.  |                   |                   |                   |                   |
@517 Ja, momentan w|                   |                   |                   |                   |                   |
ollt ihr nur 20, we|                   |                   |                   |                   |                   |
il ihr mich in eure|                   |                   |                   |                   |                   |
 Koalition reinkrie|                   |                   |                   |                   |                   |
gen wollt,         |                   |                   |                   |                   |                   |
                   |@518 genau         |                   |                   |                   |                   |
@519 sobald ich dan|                   |@520               |                   |                   |                   |
n zustimme und dann|                   |                   |                   |                   |                   |
 euch wieder jemand|                   |                   |                   |                   |                   |
 mehr bietet, [das |                   |              [aber|                   |                   |                   |
is do]ch           |                   | aber]             |                   |                   |                   |
@521 [ineffektiv da|                   |@522 [es is doch im|                   |                   |                   |
nn]                |                   |me]rhin besser, jet|                   |                   |                   |
                   |                   |zt 60 zu kriegen al|                   |                   |                   |
                   |                   |s jetzt 30 mit Nr. |                   |                   |                   |
                   |                   |4.                 |                   |                   |                   |
@523 Das is richtig|                   |@524               |@525               |                   |                   |
, ja. Aber Nr.4 h  |                   |                   |                   |                   |                   |
at mir jetzt ja sch|                   |                   |                   |                   |                   |
on grade [50-50 ]ge|                   |        [ach so]   |                   |                   |                   |
boten [und di]e    |                   |                   |    [Genau.]       |                   |                   |
@526 bleibt dann vi|                   |                   |                   |                   |                   |
elleicht dabei.    |                   |                   |                   |                   |                   |
                   |@527 Ja, aber wir b|                   |                   |                   |                   |
                   |ieten dir 60.      |                   |                   |                   |                   |
@528 Ja, aber weiß |                   |                   |                   |                   |                   |
ich, ob ihr dabei b|                   |                   |                   |                   |                   |
leibt?             |                   |                   |                   |                   |                   |
                   |                   |                   |@529 Also, ich blei|                   |                   |
                   |                   |                   |b da mit Sicherheit|                   |                   |
                   |                   |                   | bei ’ 50-50 is doc|                   |                   |
                   |                   |                   |h fair, ne?        |                   |                   |
                   |@530 Na ja, dann bi|                   |                   |                   |                   |
                   |etet dir aber wiede|                   |                   |                   |                   |
                   |r jemand weniger an|                   |                   |                   |                   |
                   |. Dann biete ich di|                   |                   |                   |                   |
                   |r nämlich          |                   |                   |                   |                   |
                   |@531 schon 40 60 an|                   |                   |                   |                   |
                   | ’ wenn das so is! |                   |                   |                   |                   |
@532 Daß ich 60 kri|                   |                   |                   |                   |                   |
ege, oder was?     |                   |                   |                   |                   |                   |
                   |@533 Hm.           |                   |                   |                   |                   |
```

```
@534 Ja, hat sie (=|                   |                   |                   |                   |                   |
Nr.3) eben auch gem|                   |                   |                   |                   |                   |
acht ’ weil        |                   |                   |                   |                   |                   |
@536               |                   |                   |@535 Ja, siehste, u|                   |                   |
                   |                   |                   |nd so schnell is er|                   |                   |
         [eben]    |                   |                   | nämlich [scho]n wi|                   |                   |
                   |                   |                   |eder abgesprungen v|                   |                   |
                   |                   |                   |on eurer           |                   |                   |
@538             [g|                   |                   |@537 3er-Koalitio[n|                   |                   |
e]nau              |                   |                   |,]                 |                   |                   |
@541               |@542               |@540               |@539 deswegen, also|                   |                   |
                   |                   |                   |, das is total unsi|                   |                   |
     [[[Joh], ]und |     [[[Nee], ]desw|     [[[Ja.]]]     |cher [[[hie]r!]]   |                   |                   |
deswegen]          |egen is ]ne        |                   |                   |                   |                   |
                   |@543 3er-Koalition |                   |                   |                   |                   |
                   |die sicherere, weil|                   |                   |                   |                   |
                   |, da müßten sie ja |                   |                   |                   |                   |
                   |zwei Leuten nen bes|                   |                   |                   |                   |
                   |seres Ange Angebot |                   |                   |                   |                   |
                   |machen ’ d.h., es i|                   |                   |                   |                   |
                   |s für dich eigentli|                   |                   |                   |                   |
                   |ch ne sichrere Posi|                   |                   |                   |                   |
                   |tion ’ wenn du auf |                   |                   |                   |                   |
                   |ne 3er-Koalition ei|                   |                   |                   |                   |
                   |ngehst, die wird ni|                   |                   |                   |                   |
                   |ch so schnell gebro|                   |                   |                   |                   |
                   |chen wie ne 2er-Koa|                   |                   |                   |                   |
                   |lition.            |                   |                   |                   |                   |
                   |                   |                   |                   |@544 Es kommt auf d|                   |
                   |                   |                   |                   |ie Persönlichkeiten|                   |
                   |                   |                   |                   | der Leute an.     |                   |
@545 Hm            |                   |                   |                   |                   |                   |
                   |@546 Nee, alle woll|                   |                   |                   |                   |
                   |en ja das meiste.  |                   |                   |                   |                   |
                   |                   |@548 [Alle] wolln j|@547 [Doch]        |@549               |                   |
                   |                   |a Geld.            |                   |      Nee, das is da|                   |
                   |                   |                   |                   |s Erstaunliche.    |                   |
@550 Nee, das geht |                   |                   |                   |                   |                   |
mir nich so.       |                   |                   |                   |                   |                   |
                   |@551 Das mußt du ab|                   |                   |                   |                   |
                   |er jetzt spielen.  |                   |                   |                   |                   |
@552 Ja, nee, nein,|                   |                   |                   |                   |                   |
 das kann          |                   |                   |                   |                   |                   |
@553 ich aber nich.|                   |                   |                   |@554               |                   |
 Außerdem, bei mir |                   |                   |                   |                   |                   |
is das so, daß ich |                   |                   |                   |                   |                   |
immer [irgendwi]e d|                   |                   |                   |       [Außerdem]  |                   |
enke, soviele      |                   |                   |                   |                   |                   |
@555 Leute wie mögl|                   |                   |                   |                   |                   |
ich sollen irgendwi|                   |                   |                   |                   |                   |
e was abkriegen.   |                   |                   |                   |                   |                   |
                   |                   |@556 Nee, das darfs|                   |                   |                   |
                   |                   |te aber nich.      |                   |                   |                   |
                   |@557 Das darfste ab|                   |                   |                   |                   |
                   |er nich.           |                   |                   |                   |                   |
@559 [Ja, das is ab|                   |@558 [Du willst abe|                   |                   |                   |
er blöd ’ dann soll|                   |r dein Unternehmen |                   |                   |                   |
ten wir v]ielleicht|                   |wechseln.]         |                   |                   |                   |
 die Rollen        |                   |                   |                   |                   |                   |
                   |@560 Dann dann mußt|                   |                   |                   |                   |
                   |e jetzt so spielen |                   |                   |                   |                   |
                   |und dann kannste ja|                   |                   |                   |                   |
                   | nachher nach, wenn|                   |                   |                   |                   |
                   | das Spiel         |                   |                   |                   |                   |
                   |@561 vorbei ist, ka|                   |                   |                   |                   |
                   |nnste dein Geld ver|                   |                   |                   |                   |
                   |teilen!            |                   |                   |                   |                   |
@562 (Na gut, na gu|                   |                   |                   |                   |                   |
t?) ’              |                   |                   |                   |                   |                   |
                   |                   |                   |
|@563 Ich mein, es g|                   |
                   |                   |                   |                   |eht ja auch in in d|                   |
                   |                   |                   |                   |er wirklichen Polit|                   |
                   |                   |                   |                   |ik nach ähm ’ Sympa|                   |
                   |                   |                   |                   |thie mhm           |                   |
                   |                   |                   |                   |@564 (u.a.2:1). Wel|                   |
                   |                   |                   |                   |che Parteien (agier|                   |
                   |                   |                   |                   |en?) sich da irgend|                   |
                   |                   |                   |                   |wie am nächsten (le|                   |
                   |                   |                   |                   |ichtes 1)          |                   |
                   |@565 Aber das Geld |@566               |                   |@567               |                   |
                   |’ bricht alle Freun|                   |                   |                   |                   |
                   |dschaft [(...)]    |        [Genau]    |                   |            Ja, ni|                   |
```

```
                   |                   |                   |                   |cht a              |                   |
                   |@568 [[hm]]        |@571        Ja, Nr |@570 [[Ne]in].     |@569 [[ll]e.]      |                   |
                   |                   |.1, also           |                   |                   |                   |
                   |                   |@572 60-20-20 mit u|                   |                   |                   |
                   |                   |ns                 |                   |                   |                   |
```

Nach Anmeldung der (60 20 20 – –)-Koalition wurden im folgenden Ausschnitt insbesondere diese Aufgaben realisiert:

1. A5bi: Höherstufen der Selbstbindung an eine Koalition (@629f)
2. A5biv: Überbrücken der Stabilitätsphase bzw. B4: Gefühlsäußerung (@631, 634)
3. A5aii: Iterieren der Lösungssuche, beginnend mit Suchraumeinschränkungen (@637)

```
                   |                   |@623 Was hast Du fü|                   |                   |                   |
                   |                   |rn Vorschlag gemach|                   |                   |                   |
                   |                   |t?                 |                   |                   |                   |
                   |                   |                   |                   |@624 65 für sie (=N|                   |
@626 [Nee, i]ch ble|@627               |@625 [(...).]      |                   |r.1).              |                   |
ib [jetz aber erstm| [Nee, ich mein the|                   |                   |                   |                   |
a da bei dieser 3er|oretisch könnteste |                   |                   |                   |                   |
-Koalition (dabei?)|das machen, klar.] |                   |                   |                   |                   |
]                  |                   |                   |                   |                   |                   |
@629    [Z]umindest|                   |                   |                   |@628 Tja[,]        |                   |
 für               |                   |                   |                   |                   |                   |
@630 [ne Zeitlang ’|                   |                   |                   |@631 [und was mache|                   |
 für 9 Minuten (2:1|                   |                   |                   |n wir jetzt? Gehn w|                   |
)]                 |                   |                   |                   |i]r Kaffeetrinken? |                   |
                   |                   |                   |@632 (3s) Tja, ich |                   |                   |
                   |                   |                   |mein, was solln wir|                   |                   |
                   |                   |                   | da noch ’’ also, i|                   |                   |
                   |                   |                   |ch mein ’’         |                   |                   |
                   |                   |                   |@633 [mehr anbieten|@634 [mir fehlt da |                   |
                   |                   |                   | könn wir Dir nich]|irgendwie die Verh]|                   |
                   |                   |                   |                   |andlungsausdauer, e|                   |
                   |                   |                   |                   |in bißchen.        |                   |
@635 Ja, das ist da|                   |                   |                   |                   |                   |
s, was ich die ganz|                   |                   |                   |                   |                   |
e Zeit sage, mir au|                   |                   |                   |                   |                   |
ch eigentlich, also|                   |                   |                   |                   |                   |
 ich weiß          |                   |                   |                   |                   |                   |
@636 nicht, also es|                   |                   |                   |@637               |                   |
 ist mir auch irgen|                   |                   |                   |                   |                   |
dwie [echt]        |                   |                   |                   |     [Äh, ]wir beid|                   |
                   |                   |                   |                   |e (=Nr.4,5) versuch|                   |
                   |                   |                   |                   |en sie zu cashen   |                   |
```

Nach einer Diskussion um (– 30 30 20 20) oder (– 25 25 25 25) wurde auf Vorschlag von Nr.1 eine (40 – – 30 30)-Koalition gebildet. Beispiele für weitere Komponenten aus der Fortsetzung im Anschluß an die neue Anmeldung:

1. A5biii: Honorierung von Treue (@858)
2. A5bii/B3: mit früheren Koalitionswechseln argumentieren (@861,932-948)
3. A5aii/zus.: Anknüpfungspunkte für ein neues Angebot suchen (neue (– 25 25 25 25)-Koalition, @867)
4. A5biii: gemeinsamer Countdown der Koalitionsmitglieder (@911ff.)

```
@858               |@857 [würd nich la]|@856 [Viel weniger]|                   |                   |                   |
   Ja, aber bisher |ufen.              |                   |                   |                   |                   |
is                 |                   |                   |                   |                   |                   |
@860 [von meinen Ko|@859 [(...) rauszuk|                   |                   |                   |                   |
alitio]nspartnern n|riegen]            |                   |                   |                   |                   |
och keiner abgespru|                   |                   |                   |                   |                   |
ngen, das find ich |                   |                   |                   |                   |                   |
gut so.            |                   |                   |                   |                   |                   |
                   |                   |                   |@861 Außerdem wollt|@862               |                   |
                   |                   |                   |et ihr euch eben au|                   |                   |
                   |                   |                   |f 25 nich einlassen|                   |                   |
                   |                   |                   |, [also] für uns wä|  [Jaha]           |                   |
                   |                   |                   |rs dumm,           |                   |                   |
                   |                   |                   |@863 wenn wir uns j|                   |                   |
                   |                   |                   |etzt*              |                   |                   |
                   |                   |                   |                   |@864 Ja weil ’     |                   |
                   |                   |                   |@865 [(... 1 Satz)]|@866 [weil, ihr wü]|                   |
                   |                   |                   |                   |rdet dann ja wieder|                   |
                   |                   |                   |                   | mehr              |                   |
                   |@867 Also ja, ok, w|                   |@868               |                   |                   |
                   |enn das so ist,[ da|                   |               [(Un|                   |                   |
                   |nn würd ich sa]gen,|                   |ter 1) Ja, ja.]    |                   |                   |
                   | 25.               |                   |                   |                   |                   |
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------
...
...
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------
@911               |@910 Na, also ich ’|@912               |                   |                   |                   |
  [(an SL:) Wie lan| f[inde 30-30-20-20|                   |                   |                   |                   |
g][e ]is denn no   |,]                 |[Ja]               |                   |                   |                   |
@914 [ch? 5 Minuten|@913 [oder ich würd|                   |                   |                   |@915               |
? ’’ 4 Minuten] noc|e sogar sagen:]    |                   |                   |                   |                  [|
h[?]               |                   |                   |                   |                   |J]aha.             |
@918               |@916 32-18 meinetwe|                   |                   |@917               |                   |
   [&4] Minuten noc|ge[n]              |                   |                   |  [([]1)]          |                   |
h durchhalte       |                   |                   |                   |                   |                   |
@919 [n]           |@923               |@922               |@921  [Es ging jetz|@920 [4[] Minuten d|                   |
                   |               Also|          [Jaha].  |t um uns 4.]       |urchhalten, ([]...)|                   |
                   |, ich              |                   |                   |]                  |                   |
@924 Wir müs[sen no|@925        [ich wü|                   |                   |                   |                   |
ch 4 Min]uten durch|rde euch]          |                   |                   |                   |                   |
halten, Nr.4, wir  |                   |                   |                   |                   |                   |
 zwei halten       |                   |                   |                   |                   |                   |
@926 [durch]       |@927 [Ich w]ürde eu|                   |                   |                   |                   |
                   |ch                 |                   |                   |                   |                   |
                   |@928 sozusagen 32 b|                   |                   |                   |                   |
                   |ieten und nehme daf|                   |                   |                   |                   |
                   |ür nur 18, und wenn|                   |                   |                   |                   |
                   | sie (=Nr.3) vielle|                   |                   |                   |                   |
                   |icht auch nur      |                   |                   |                   |                   |
                   |@929 18 nimmt      |                   |                   |                   |                   |
                   |                   |@930 Joh, denke ich|                   |                   |                   |
                   |                   | auch.             |                   |                   |                   |
@933 [[(We]nn sie w|                   |                   |@932 [[Das] geht ab|@931 [[(1)]]       |                   |
ieder bei euch?) um|                   |                   |er schnell bei euch|                   |                   |
f]allen, dann mache|                   |                   |!]                 |                   |                   |
n wir              |                   |                   |                   |                   |                   |
@934 (=Nr.1,5) ne 2|                   |                   |                   |                   |                   |
er-Koalition, ne?  |                   |                   |                   |                   |                   |
                   |                   |                   |                   |@935 Aber die falle|                   |
                   |                   |                   |                   |n immer um, die sin|                   |
                   |                   |                   |                   |d die ganze Zeit   |                   |
                   |                   |                   |                   |@936 immer umgefall|                   |
                   |                   |                   |                   |en!                |                   |
                   |                   |                   |@937 Das stimmt, da|                   |                   |
                   |                   |                   |s sind immer diejen|                   |                   |
                   |                   |                   |igen, die, wie so W|                   |                   |
                   |                   |                   |indhunde, ne?      |                   |                   |
                   |                   |@938 Ja, aber      |                   |                   |                   |
                   |                   |@939 man kann sich |                   |                   |                   |
                   |                   |ja jetzt auch stabi|                   |                   |                   |
                   |                   |lisieren, ihr müßt |                   |                   |                   |
                   |                   |uns ja auch ne Chan|                   |                   |                   |
                   |                   |ce geben           |                   |                   |                   |
                   |                   |                   |@940 Ja, aber ich m|                   |                   |
                   |                   |                   |ein                |                   |                   |
                   |@941 Man muß ja ers|                   |                   |                   |                   |
                   |tma rausfinden,    |                   |                   |                   |                   |
                   |@942 [was so*]     |                   |@943 [schlech]te Er|                   |                   |
                   |                   |                   |fahrungen prägen na|                   |                   |
                   |                   |                   |türlich.           |                   |                   |
                   |                   |@944 Ja, aber man m|                   |                   |                   |
                   |                   |uß ja erstma gucken|                   |                   |                   |
```

```
                   |                   |, daß man*         |                   |                   |                   |
                   |@945 Erst muß man m|                   |                   |                   |                   |
                   |al versuchen,      |                   |                   |                   |                   |
                   |@947 [das ]Maximum |@946 [sich]        |                   |                   |                   |
@950               |@948 herauszuholen,|@949               |                   |                   |                   |
              [Das |[ je]tzt wissen [wi|[Ja!]              |                   |                   |                   |
is der, das is der |r langsam: das is s|                   |                   |                   |                   |
Trick,] das ham sie|chwierig]          |                   |                   |                   |                   |
 mir eben          |                   |                   |                   |                   |                   |
@951 auch alle gesa|                   |                   |                   |                   |                   |
gt, ich muß so viel|                   |                   |                   |                   |                   |
 wie möglich versuc|                   |                   |                   |                   |                   |
hen herauszuholen, |                   |                   |                   |                   |                   |
und dann bin       |                   |                   |                   |                   |                   |
@952 ich ständig hi|                   |                   |                   |                   |                   |
n und her gesprunge|                   |                   |                   |                   |                   |
n und hatte hinterh|                   |                   |                   |                   |                   |
er keinen mehr (4, |                   |                   |                   |                   |                   |
dann auch 5:1),    |                   |                   |                   |                   |                   |
@953 das mach ich n|                   |                   |                   |                   |                   |
ich mehr (5:1), ich|                   |                   |                   |                   |                   |
 bin zufrieden mit |                   |                   |                   |                   |                   |
meinen 40 ’ die hab|                   |                   |                   |                   |                   |
 ich schon         |                   |                   |                   |                   |                   |
```

Beispiele aus anderen Spielen

Abschließend sollen für die im Spiel 2 nicht vorkommenden Komponenten des Aufgabenschemas Beispiele aus anderen Spielen des Korpus gegeben werden:

1. A5ai: Rückstufen der Verbindlichkeit:
   Spiel 13, aktuelle Koalition: (– 25 25 25 25)

   @225: Nr.5: *5: Wenn du jemand nen konkretes Angebot machen würdest, dann würdes vielleicht wieder losgehen, aber**
   @226: Nr.3: *Du kannst dir auch jemand untern Arm klemmen und mit ihm rausgehen (l)!*

2. A5biii: Scherz- bzw. Nebenkommunikation der Koalitionspartner, Nicht-Ansprechen der Übrigen
   Spiel 6: nach Bildung der (endgültigen) Koalition von (67 33 – – –), im Anschluß an ein langes Schweigen (ca. 1 Minute):

   @169: Nr.1: *Na, Nr.2, was machen Sie mit dem neugewonnenen Reichtum?*

3. A5c: Diskussion des Spiels: Spiel 13, Endergebnis (70 – – – 30), Schlußwort
   @1211: Nr.3: *So sind wir alle so richtig homo oeconomicus? Oder wie sich das Viech da nennt?*

2.6 Generelle Besonderheiten unter den Sonderbedingungen

Die Sonderbedingungen schlagen sich zum einen in einer veränderten Machtbalance zwischen den Spielern nieder (vgl. Abschnitt 2.2). Zum anderen führen sie auf der verbalen Ebene zu charakteristisch unterschiedlichen Ausprägungen („Distributionen“ der möglichen Realisierungen der Elemente) des Aufgabenschemas. Quantitative Daten über diese Unterschiede liefert z.B. die systematische Auswertung der Argumentation im Abschnitt 7, S.118. Qualitativ betrachtet, zeigen sich die folgenden Besonderheiten:

1. doppelte Vorverhandlung (DOPP):
   Diese Bedingung führt dazu, daß das Aufgabenschema bis zur Anmeldung einer Koalition von den Geheimverhandlern gründlicher abgearbeitet wird, die Spieler sich also mehr Zeit nehmen (wie generell in Geheimverhandlungen). Argumentationen (A.3(c)i), persönliche Bewertungen (A.3(c)iv), Antizipationen des Spielverlaufs (A.3e) nach einer potentiellen Koalitionsanmeldung und die Vereinbarung einer gemeinsamen Strategie (A.3(b)iii) für das „Überstehen" der Stabilitätsprüfungsphase sind rekurrent. Ein Grund dafür liegt darin, daß die Spieler 3,4,5 auf einen der Spieler 1 und 2 angewiesen sind, um eine Koalition zu bilden. Diese drei Spieler klären unterdessen meistens die Frage, ob sie Nr.2 einen Vorschlag für eine 2,3,4,5-Koalition unterbreiten oder lieber einzeln ihr Glück bei Nr.1 versuchen wollen. Dazu wird in der Regel die Geheimverhandlung von 1 und 2 antizipiert, insbesondere bezüglich der erwarteten Auszahlungsverteilung in einer Koalition der beiden (vgl. A.3a, zweiter Teil).

2. Hausarbeitsbedingung (HA):
   Diese Bedingung bewirkt, daß die Komponente A.3a, erster Teil, ausgeweitet wird. Ein extremes Beispiel stellt der Beginn von Spiel 7 dar.
   Dabei geht es konkret darum, wie stark die aus dieser Bedingung resultierenden, Ähnlichkeitsempfindungen die Spieler 3,4,5 zwingen, eine gemeinsame Koalition zu bilden.

3. einfache Vorverhandlung (EINF):
   Unter dieser Bedingung werden die Besonderheiten der Hausarbeitsbedingung mit denen von frühen Geheimverhandlungen, wie unter der Bedingung DOPP, kombiniert.

2.7 Praktischer Nutzen der Aufgabenschemata

In der Analyse von Diskursen hilft ein Aufgabenschema bei der Makrostrukturbestimmung. Die Reihenfolge und Art der Bearbeitung sowie das eventuelle Nicht-Bearbeiten der Aufgaben sind wichtige Merkmale des Gesprächsprozesses. Die Bedeutung dieser Merkmale herauszuarbeiten, stellt eines der Ziele der Gesprächsanalyse dar.
Vielleicht am wichtigsten ist jedoch, daß mit Hilfe eines Aufgabenschemas diskurstypspezifische, implizite Äußerungsfunktionen erschlossen werden können. In genau diesem Sinne verwenden Diskursteilnehmer ihr Wissen über soziale Situationen, welches durch ein Aufgabenschema (natürlich immer noch „grobkörnig") expliziert wird.

2.7.1 Makrostrukturbestimmung von Diskursen

Apex-Spiele lassen sich grob unterteilen in die Abschnitte zwischen der Vereinbarung einer vorläufigen Koalition und dem Abschluß der nächsten vorläufigen Koalition. Eine feinere Unterteilung ergibt sich dadurch, ob (und wenn ja, welcher) gerade ein konkreter Alternativvorschlag zur aktuellen Koalition diskutiert wird. Wird während der Diskussion eines Alternativvorschlags noch ein weiterer eingebracht, wird zumeist erst der jüngste und danach der ältere behandelt.

Analog können beliebige Problemlösungskommunikationen und Verhandlungen untergliedert werden: Steht bereits ein Lösungsentwurf im Raum oder noch nicht, und wenn ja, welcher? Welche Lösung wird gerade einer Erfolgskontrolle (in der Praxis oder einer Simulation) unterzogen? Und auf der feineren Untergliederungsebene: Welche Alternativlösung wird gerade diskutiert?

2.7.2 Interpretationsfolie bei Kommunikationsstörungen und strategischen Manövern

Eine unzureichende Bewältigung der kommunikativen Aufgaben wird im allgemeinen dazu führen, daß das Interaktionsziel ineffektiv, nur bedingt oder gar nicht erreicht wird. Bei Problemlösungen kann z.B. eine unklare Problemdefinition (vgl. A.1) dazu führen, daß das eigentliche Problem ungelöst bleibt. Mangelnde frühzeitige antizipatorische Prüfung auf unerwünschte Nebeneffekte oder wenigstens Erfolgskontrolle einer gewählten Lösung (A.3e bzw. A.5) führt u.U. dazu, daß solche Nebeneffekte eintreten. Zum Beispiel kann es zu einer Medikamentenabhängigkeit führen, das Problem „Schlafstörungen“ mit Schlaftabletten zu lösen. [Kindt/Fiehler 1994] beschreiben, daß in Reklamationsgesprächen bei Manifestationen von Emotionalität des Kunden einer geeigneten Bearbeitung durch den Sachbearbeiter eine wichtige Rolle zukommt. Anderenfalls kann das Gespräch in eine Konfliktaustragung übergehen, die die Lösung des Sachproblems be- oder verhindert. Die Liste ließe sich praktisch mit jeder Komponente des Aufgabenschemas erweitern. Die Monographie [Dörner 1989]: „Die Logik des Mißlingens“ handelt letztendlich von solchen systematischen Fehlern der Aufgabenbewältigung beim Problemlösen, wobei die psychologischen Hintergründe dargestellt werden.

In Verhandlungen kann unzureichende Aufgabenbewältigung jedoch auch gewollt sein, und zwar aus strategischen Gründen. Dort haben die Beteiligten normalerweise nicht das Ziel einer optimalen Problemlösung. Vielmehr liegt das individuelle Ziel in der optimalen Befriedigung der jeweils eigenen Interessen. Beide Ziele sind nur in Ausnahmefällen vollständig deckungsgleich, außer die Teilnehmer sind so kooperativ (gewissermaßen „objektiv“ statt „subjektiv“), dazwischen nicht zu unterscheiden. (Dieser

Gegensatz zwischen den beiden Zielen wird gleichwohl relativiert, falls die Teilnehmer ein Interesse an einer längerfristig tragfähigen Vereinbarung haben, wie z.B. im Apex-Spiel.)

Einige Beispiele für unzureichende Aufgabenbewältigung, die funktional für die Zielerreichung im Rahmen einer kompetitiven Strategie („Maximierung des eigenen Gewinns, ggf. auf Kosten anderer“) sein können:

1. wichtige Informationen (vgl. A.3a) verschweigen, z.B. gravierende Mängel einer Ware; um als Verkäufer einen überhöhten Preis zu erzielen

2. einer Vereinbarung nicht explizit zuzustimmen (vgl. A.4b), (Beispiel: Nr.2 verlangt in einem Apex-Spiel ein Versprechen, daß Nr. 3,4,5 die Koalition nicht mehr wechseln, bevor er sich auf eine (0,40,20,20,20)-Koalition einläßt. Während Nr.3 und Nr.4 das Versprechen geben, schweigt Nr.5, um hinterher sagen zu können, er wäre nicht an das Versprechen gebunden)

3. gezieltes Eingehen auf Irrelevantes, Fehlinformationen usw., um Zeit zu gewinnen (vgl. z.B. Nr.2 in Spiel 4, der offensichtlich seine 50:50-Koalition mit Nr.1 „über die Zeit retten“ wollte)

Es kommt allerdings auf den Maßstab an, mit dem man die Effektivität einer Problemlösung beurteilt. Manchmal kann ein Problem mithilfe einer kompetitiven Strategie z.B. sehr schnell gelöst werden, falls der Verhandlungspartner darauf eingeht. Ein Beispiel dafür, was strenggenommen nicht unter die hier verwendete Definition von Verhandlung fällt, bilden die Festpreise für Artikel in Kaufhäusern. Die früher übliche Preisverhandlung ist heutzutage durch die Festpreise weitgehend ersetzt. Im Prinzip stellt der Kaufhausbesitzer dem Kunden damit ein Ultimatum: Entweder du kaufst zu diesem Preis, oder eine Einigung kommt nicht zustande.

Mit dem Hinweis auf die besonderen Gegebenheiten in Verhandlungen möchten wir jedoch solche unkooperativen kommunikativen Verhaltensweisen nicht rechtfertigen oder gar dazu ermutigen; dies sei angemerkt, um nicht mißverstanden zu werden.

2.7.3 Zuordnung impliziter Äußerungsbedeutungen

In manchen Fällen lassen sich Äußerungen aufgrund der Kenntnis des Aufgabenschemas theoretisch fundiert als implizite Durchführungen bestimmter Aufgaben interpretieren. Ebenso kann das Aufgabenschema verdeutlichen, welche verschiedenen Interpretationen für bestimmte Äußerungen kontextspezifisch möglich sind. Da es methodisch nicht sauber ist, ein Aufgabenschema wieder zu Erklärungen auf die Daten anzuwenden, anhand derer wir es zu einem großen Teil gewonnen haben, wollen wir hierzu nur einige Andeutungen machen.

1. Vorschläge, die modalisiert eingebracht werden, sind entweder der Komponente A.1c oder der Komponente A.3(b)ii zuzuordnen.
   Bsp.: *wir können ja auch die Koalition XY bilden ...*

   Wenn die Regelklärung im Prinzip als abgeschlossen gelten darf, liegt die Interpretation als vorsichtig formulierter Vorschlag nahe. Der Sprecher hält sich durch diese Formulierung aber auch die Möglichkeit offen, den Vorschlag später nur als reine Regelklärung gemeint zu haben.

   Auf ähnliche Weise kann man sich Spielraum für nachträgliche Bedeutungsaushandlungen offenhalten, indem man einen Vorschlag mit einer Disjunktion einleitet.

   Bsp.: *Oder wir machen die Koalition XY ...*

   Beide Verfahren werden in den Spielen 7 und 8 überdurchschnittlich lange verwendet.

2. Mehrfache Ratifikationen bzw. Problematisierungen der Ratifikationen nach einem positiven Urteil über eine Lösung eröffnen allen Beteiligten in kompakter Form verschiedene Möglichkeiten. Zunächst ein Beispiel aus einem 3-Personen-Apex-Spiel:

   1: *Du kriegst 45? Das is doch huebsch. Dann machen wir das doch mal.*

   2: *Willste das machen?*

   1: *Ja, das mach ich.*

   2: *Ja?*

   1: *Ja.*
   Einerseits gewinnt Nr.2 hier Zeit durch Schaffen einer sog. konditionellen Relevanz, indem er den anderen zu einer Antwort sozial verpflichtet; diese Zeit kann genutzt werden, um selbst die Entscheidung nochmal zu überdenken. Andererseits gibt Nr.1 durch die Art und Schnelligkeit seiner Antworten indirekte Informationen über seine Glaubwürdigkeit. Und schließlich kann jeder Beteiligte daraufhin noch einmal zur Lösungsprüfung zurückkehren bzw. ein Antizipieren des weiteren Verhandlungsverlaufs beginnen.

3. Nebenkommunikation: Durch Nebenkommunikation kann indirekt eine bestehende Kommunikation stabilisiert werden, indem die daran Beteiligten zeigen, daß sie nur auf das Ende der Stabilitätsprüfungsphase warten und nicht mehr verhandlungsbereit sind. Ein kurzes Plaudern in „Totzeiten" des Spiels, wie z.B. beim Übergang von einer Geheimverhandlung zu gemeinsamer Verhandlung aller, läßt natürlich keine derartige Interpretation zu; vgl. Spiel 2, @323, Nr.5: *Ich frage mich, ob das hier überhaupt so deutlich auf dem Ding ankommt, was wir*

hier reden.
Beispiele: Ansatz zu einem Kennenlerngespräch in Spiel 7; Witze-Erzählen in Spiel 13; Austausch von Neuigkeiten/ Diskussion über die Gerichte in der Mensa in Spiel 1.
Interessant ist bei dem letzten Beispiel, daß Spieler 2 in die erste Nebenkommunikation von 3,4,5 nicht einbezogen ist und parallel mit Nr.1 eine neue Koalition anstelle der Vierer-Koalition von 2,3,4,5 vereinbart.

2.8 Zusammenfassung

Dieses Kapitel sollte folgendes verdeutlichen: Experimentelle Apex-Spiele und Verhandlungen insgesamt lassen sich als spezielle Problemlösungskommunikationen auffassen. Die dabei zu bewältigenden kommunikativen Aufgaben sind grundsätzlich dieselben wie in beliebigen Problemlösungskommunikationen, haben aber teilweise spezielle Ausprägungen, die beschrieben wurden. An ausführlichen Beispielen wurde das Aufgabenschema illustriert, sowie welche (unerwünschten oder strategisch erwünschten) Konsequenzen mit der Nicht-Durchführung bestimmter Aufgaben verbunden sein können. Davon abgesehen kann ein Aufgabenschema dazu dienen, implizite Äußerungsbedeutungen systematisch zu rekonstruieren, sowie Diskurse zu strukturieren.

Konkret kann man daran z.B. ablesen, daß Verhandlungen im allgemeinen und Apex-Spiele im besonderen durch Angebote und (vorläufige) Vereinbarungen strukturiert werden. Welche Vereinbarungen vorgeschlagen werden sollten bzw. tatsächlich abgeschlossen werden, ist ein wesentlicher Gegenstand der experimentellen Spieltheorie. Deshalb befassen wir uns als nächstes mit deren Ansätzen und Modellen.

3 Zum Forschungsstand über Apex-Verhandlungen

Mehrpersonen-Verhandlungen werden in der experimentellen Spieltheorie u.a. anhand von sogenannten „Charakteristische-Funktion-Spielen“ untersucht. Die Bezeichnung rührt daher, daß ein solches Spiel durch eine Funktion definiert wird, die jeder Teilmenge von Mitspielern eine positive Zahl oder die Zahl 0, ihren Gewinn als Koalition, zuordnet. Das Apex-Spiel gehört zu den Charakteristische-Funktion-Spielen. Es wurde bereits in dem für die Spieltheorie grundlegenden Werk [v.Neumann/Morgenstern 1944] (unter dem Namen „Me and my aunt“) erwähnt; dort wurde auch ein Lösungskonzept dafür angegeben. Als Experiment in die Welt gekommen ist das Apex-Spiel durch [Davis/Maschler 1965], die es auf einer Spieltheoriekonferenz mit den Teilnehmern gespielt haben. Seit [v.Neumann/Morgenstern 1944] wurden rund zehn andere Lösungskonzepte für dieses und weitere Charakteristische-Funktion-Spiele vorgeschlagen, welche jeweils von unterschiedlichen Axiomen rationalen oder begrenzt rationalen Verhaltens ausgehen und dementsprechend zu teils überlappenden, teils zu divergierenden Prognosen für das Spielergebnis kommen. Dabei plausibilisieren die Autoren ihre Axiome und geben teilweise stützende experimentelle Daten an. Einen guten Überblick und Detailvergleich der verschiedenen Konzepte enthält [Havenith 1991]. Da das Modell [Albers 1994] das wichtigste außer-linguistische Standbein dieser Arbeit bildet, soll es hier detailliert in vereinfachter und auf das 5-Personen-Apex-Spiel bezogener Form vorgestellt werden. Es gehört zu den wenigen spieltheoretischen Modellen, die auch Prognosen über Zwischenstationen des Verhandlungsprozesses machen, und hat sich empirisch als tragfähig erwiesen (vgl. zuletzt [Bösemann 1997]). Außerdem verweisen wir kurz auf die Arbeit [Havenith 1991] sowie auf den Ansatz von [Selten/Schuster 1970].

3.1 Vereinfachende Darstellung von „Ten Rules of Bargaining Sequences“ [Albers 1994], bezogen auf das 5-Personen-Apex-Spiel

Das Modell „Ten Rules of Bargaining Sequences“ [Albers 1994] des Verhandelns erfahrener Spieler in Charakteristische-Funktion-Spielen stellt das Ergebnis von weit über zehnjähriger, experimenteller Beschäftigung mit solchen Spielen dar. Es wird weiter entwickelt; von den Fortführungen und Abstraktionen, durch die sich „A Model of Boundedly Rational Experienced Bargaining in Characteristic Function Games“ ([Albers 1997]) davon unterscheidet, wollen wir hier jedoch absehen. Ein großer Teil der über 1000 zugrunde liegenden experimentellen Verhandlungen besteht dabei aus Apex-Spielen. Oftmals wurden auch in Blockseminaren mehrere Experimente mit denselben Spielern (natürlich in unterschiedlichen Paarungen) durchgeführt. Spieltypische Merkmale des Verhandlungsprozesses, die in den ersten Runden eventuell durch das

Kennenlernen der Spiele verdeckt werden, sollten so aufgedeckt werden. Bezüglich weiterer Anstrengungen zur Sicherung der Validität der Experimente von Albers und Mitarbeitern, z.B. die monetäre Motivation der Versuchspersonen, vgl. z.B. [Havenith 1991, S.68f].

3.1.1 Grundidee des Modells

Das Modell begreift das Ergebnis des Spiels als den Endpunkt einer Kette wesentlicher Einigungsvorschläge, an dem angelangt keiner der an der aktuell bestehenden Gewinnkoalition beteiligten Spieler mehr bereit ist, an dieser Koalition etwas zu ändern. Ziel des Modells ist es, Prinzipien zu formulieren, die aus der Menge aller spielregelkonformen Verhandlungsketten diejenigen zu bestimmen, welche typischerweise in Experimenten auftreten. Man könnte auch sagen, es soll eine funktionale Beschreibung aller empirisch plausiblen Strategien gegeben werden. Albers definiert zehn solcher Prinzipien. Sie sind zum einen **wahrnehmungspsychologischen Ursprungs** und zum anderen durch das Ziel der **Maximierung der Befriedigung individueller Interessen** bedingt. Neben der Charakteristischen Funktion, durch welche die in einem Spiel erlaubten Koalitionen und ihre zugehörigen Gesamtauszahlungen festgelegt werden, geht als struktureller Parameter in das Modell lediglich die Kommunikationsart (mündlich face-to-face oder via Terminal) ein. Von diesem hängen die Genauigkeit der Analyse und der Grad der „reziproken Loyalität“ ab.
Dieses Modell wird aufgrund zweier Aspekte als „eingeschränkt rational“ bezeichnet: Zum einen wird der Einfluß der **Beschränkungen der menschlichen Informationsverarbeitungskapazität** berücksichtigt. Zum anderen kommt mit der reziproke Loyalität ein **soziales Motiv** zum Tragen neben dem monetären Interesse, welches in der rationalen Spieltheorie den einzigen betrachteten Interessensaspekt darstellt.

3.1.2 Die einzelnen Prinzipien des Modells

In dieser Darstellung wird das formale Modell von Albers vor allem durch einen Verzicht auf den Begriff der „Koalitionsstruktur“ vereinfacht (vgl. auch die nächste Fußnote). Außerdem wird gelegentlich auch dort von einem „Vorschlag“ gesprochen, wo eigentlich eine Kette von Vorschlägen, beginnend bei „Null“ gemeint ist, also ein „Zustand“ im Sinne der „Ten Rules“. Die Definitionen der Begriffe sind im folgenden jeweils der Formulierung der Prinzipien nachgestellt.

Wesentliche und unwesentliche Vorschläge

Albers' grundlegende Beobachtung lautet, daß es genügt, die Kette der „wesentlichen Vorschläge“ zu betrachten, um jeden wesentlichen Vorschlag (inklusive des Ergebnisses der Verhandlung) zu erklären. Umgekehrt genügt nur die Kette der wesentlichen Vorschläge den folgenden Prinzipien.

Def.: Als „wesentlich" gilt das Ergebnis der Verhandlung und jeder Vorschlag, auf den sich ein nachfolgender wesentlicher Vorschlag bezieht.

Dominanzprinzip

Regel 1: Jeder wesentliche Vorschlag dominiert seinen Vorgänger.

Seien x, y Auszahlungsverteilungen und $S, T \subset \{1, \ldots, 5\}$ Koalitionen[11].
Def.: Ein Vorschlag (y, T) dominiert einen anderen (x, S), wenn jeder Spieler, der Mitglied in der alten Koalition S war <u>und</u> in der neuen Koalition T ebenfalls beteiligt ist, seine Auszahlung verbessert.

Bsp.: y=(75,0,25,0,0,) dominiert x=(70,30,0,0,0), da $T = \{1, 3\}, S = \{1, 2\}$, sich also der einzige Spieler, der an beiden Koalitionen beteiligt ist, nämlich Nr.1, tatsächlich verbessert.
(75,0,25,0,0,) dominiert aber nicht (70,0,30,0,0) [und auch nicht umgekehrt!], da in diesem Falle $T \cap S = \{1, 3\}$, aber Spieler Nr.3 [bzw. Nr.1 im umgekehrten Falle] seine Auszahlung nicht erhöht.

Prominenzniveau, Mindestanreiz

Regel 2: In den Auszahlungsvektoren der wesentlichen Vorschläge haben alle Eintragungen ein Prominenzniveau, das mindestens so groß wie eine vorgegebene Zahl p ist.

Regel 3: Zum Verlassen einer Koalition ist eine Auszahlungsverbesserung um mindestens p Punkte als Anreiz nötig.

Def.: Die Zahlen $\{\ldots, 0.1, 0.2, 0.5, 1, 2, 5, 10, 20, \ldots\}$ heißen „prominente Zahlen".

Das Prominenzniveau einer Zahl x wird von Albers mit Hilfe der Darstellung von x als Summe prominenter Zahlen mit Koeffizienten $+1$, 0 oder -1 definiert. Es gibt die gröbste Feinheitsstufe wieder, auf der die betreffende Zahl wahrgenommen werden kann. Die Zahl 3 hat beispielsweise das Prominenzniveau 2, da $3 = 5 - 2$. Gleichzeitig gilt zwar, daß $3 = 2 + 1$, die prominente Zahl 1 ist jedoch nicht unbedingt nötig, um die Zahl 3 darzustellen. Analog wird das Prominenzniveau von Zahlentupeln, wie z.B. Auszahlungsverteilungen, definiert. Gleichverteilungen in Gruppen von Spielern wird das Prominenzniveau des zu verteilenden Betrags zugeordnet. Dementsprechend wird z.B. das Prominenzniveau von (0,35,$21\frac{2}{3}$,$21\frac{2}{3}$,$21\frac{2}{3}$) als das Minimum der Prominenzniveaus von 35 und 65 definiert (die hier allerdings beide 5 betragen, da $35 = 50 - 20 + 5$ gilt sowie $65 = 50 + 20 - 5$). Ausführlicher zur Prominenztheorie vgl. auch [Albers 1997B].

Der Wert von p in einem Spiel stellt die Analysegenauigkeit der Spieler dar. Er hängt nach [Albers 1994] nur von der Kommunikationsbedingung ab.

[11]Bei [Albers 1994] stehen S und T für „Koalitionsstrukturen", Teilmengen der Menge aller Spieler, welche der aktuellen Gewinnkoalition sowie eventuell vorhandenen Subkoalitionen entsprechen. Im folgenden verwenden wir bei den Vorschlägen die Konvention, daß die aktuell gebildete Gewinnkoalition aus allen Spielern mit positiver Auszahlung besteht und werden die Gewinnkoalition daher in der Regel nicht mehr explizit angeben.

Die Bedingung des Mindestanreizes mag angesichts der Prominenzanforderung und des Dominanzprinzips redundant erscheinen. Sie verbietet aber dennoch einige Übergänge, die anderenfalls nicht ausgeschlossen wären, z.B. den von (0,30,23$\frac{1}{3}$,23$\frac{1}{3}$,23$\frac{1}{3}$) zu (75,0,25,0,0).

loyale Gruppen

Regel 4: Eine Ausnahme zu dem obigen Dominanzprinzip bildet der Übergang von (75,25,0,0,0) zu (0,25,25,25,25). Dieser ist erlaubt, weil sich durch den Wechsel eine loyale Gruppe bildet.

Def.: Eine Menge von Spielern bildet bei einem Vorschlag x eine loyale Gruppe, wenn diese alle die gleiche Auszahlung in x bekommen.

reziproke Loyalität

Regel 5: Eine Koalition mit loyaler Gruppe wird von Mitgliedern der loyalen Gruppe nur für eine Verbesserung um das Zwei- oder gar Dreifache des Prominenzniveaus des Spiels wieder verlassen, anstatt bereits für eine Einheit. (Außer wenn die loyale Gruppe auch in der neuen Koalition besteht.) Bei mündlicher Kommunikation können höhere Werte der reziproken Loyalität erreicht werden als bei Kommunikation via Terminal.

Bsp.: Das Prominenzniveau des Spiels sei $p = 5$. Dann wird die (0,25,25,25,25)-Koalition erst bei einem Angebot von (65,35,0,0,0) oder gar (60,40,0,0,0) verlassen, aber nicht bei (70,30,0,0,0).

Attributierung von Anspruchsniveaus

Regel 6: Eine Koalition wird nur eingegangen, wenn die attributierten Anpruchsniveaus aller Spieler dabei erfüllt sind.

Anstelle einer Definition ein Beispiel: Wenn auf (65,35,0,0,0) der wesentliche Vorschlag (70,0,30,0,0) folgt, attributieren die Spieler 2,3,4,5 dem Spieler 1 ein Anspruchsniveau von mehr als 65 Punkten, da er anscheinend mit dieser Auszahlung nicht zufrieden war. Das Anspruchsniveau ist allerdings an den Koalitionstyp (präziser bei [Albers 1994]: die Koalitionsstruktur) gebunden: In einer Dreier-Koalition wird Nr.1 ein anderes (niedrigeres) Anspruchsniveau zugestanden als in einer Zweier-Koalition, und noch einmal ein anderes in einer Vierer-Koalition; dasselbe gilt für die anderen Spieler.

Stabilität von Verhandlungsketten

Regel 7: Ein Koalitionswechsel wird genau dann durchgeführt, wenn die neue Koalition einen stabiler Zustand darstellt und der Wechsel im Einklang mit den übrigen Prinzipien steht.

Die Stabilität eines Vorschlags relativ zur Kette der bisherigen (wesentlichen) Vorschläge wird durch eine Roll-Back-Analyse ermittelt. Formal ist die Stabilität eines Vorschlags x für Spieler i wie folgt rekursiv definiert:

1. Entweder es gibt keinen dominierenden nachfolgenden Vorschlag im Einklang mit den übrigen Prinzipien des Modells,

2. Oder auf jeden Vorschlag y, der x im Einklang mit den übrigen Prinzipien des Modells dominiert, kann ein weiterer Vorschlag z folgen, der für alle sich gegenüber y verbessernden Spieler stabil ist, wo sich aber gleichzeitig mindestens ein Spieler gegenüber y verschlechtert, der sich bei dem Wechsel von x zu y verbessert.

Ein Vorschlag ist stabil, wenn er für alle Beteiligten stabil ist.

Das Stabilitätsprinzip impliziert für das Apex-Spiel, daß die Verhandlung nur einen wesentlichen Vorschlag enthält, weil der erste Vorschlag gemäß 2. für mindestens einen Spieler nicht stabil wäre, wenn darauf ein anderer stabiler Vorschlag folgen könnte. Spiele mit nur einem wesentlichen Vorschlag wurden tatsächlich bei erfahrenen Spielern beobachtet. Bei unerfahrenen Spielern, wie in unserem Korpus, wird das Stabilitätsprinzip zu Beginn oft nicht beachtet. Ein Beispiel für das Stabilitätsprinzip geben wir gleich unten im Abschnitt 3.1.3. Dabei werden auch die anderen, bisher besprochenen Prinzipien zwangsläufig rekapituliert.

Diese sieben Prinzipien stellen das Grundgerüst des Modells [Albers 1994] dar. Ein weiteres Prinzip besagt vereinfacht, daß Spieler eine Koalition lösen, ohne eine neue Koalition einzugehen, wenn Koalitionswechsel gemäß den bisherigen Prinzipien nicht optimal für sie wären. Das Spiel fällt dadurch bezüglich der attributierten Anspruchsniveaus usw. in eine Hilfszustand zurück, der über den Zustand vor dem letzten wesentlichen Vorschlag definiert wird. Die letzten beiden Prinzipien des Modells „Ten Rules“ schließlich beziehen sich auf die Koalition aller Spieler, welche in unserer Variante des experimentellen Apex-Spiels verboten war.

3.1.3 Ein Beispiel

Zur anschaulichen Erläuterung zeigen wir: Sei $p = 5$, und die reziproke Loyalität betrage 10 Punkte. Dann ist (65,35,0,0,0) zu Beginn der Verhandlung ein stabiler Vorschlag.

Zum Beweis müssen wir jeweils die Stabilität des Vorschlags aus der Sicht von Nr.1 und aus der Sicht von Nr.2 prüfen.

<u>(65,35,0,0,0) zu Beginn der Verhandlung ist für Nr.2 stabil:</u>
Dazu müssen wir untersuchen, ob Nr.1 daraufhin nicht einen für ihn stabilen Vorschlag zur Verfügung hat, bei dem er sich verbessert. Die nächstbessere Auszahlungsaufteilung X mit einem Prominenzniveau $p(X) = 5$ ist eine 70:30-Koalition. Daher fragen wir nun, ob die folgende Kette für Nr.1 stabil ist:

1	2	3	4	5
65	35	0	0	0
70	0	30	0	0

Im Einklang mit dem Dominanzprinzip und der Prominenz von Vorschlägen ist auf (70,0,30,0,0) der Vorschlag ($0,21\frac{2}{3},35,21\frac{2}{3},21\frac{2}{3}$). Dieser Vorschlag ist für die daran beteiligten Spieler stabil:
Wegen der reziproken Loyalität benötigen die Spieler 2, 4 oder 5 mindestens 15 Punkte als Anreiz zum Verlassen der Koalition. Damit bleiben in einer Zweierkoalition für Nr.1 höchstens $63\frac{1}{3}$ Punkte. Die größte Auszahlungsverteilung X mit einem Prominenzniveau von $p(X) \geq 5$, in der Nr.1 weniger als $63\frac{1}{3}$ Punkte bekommt, ist aber (60,0,0,40,0). Diese Koalition ist jedoch für Nr.2 (bzw. 4 oder 5) nicht stabil, da aufgrund des Verlassens der Anfangskoalition Nr.1 ein höheres Anspruchsniveau attributiert wurde. Gleiches gilt erst recht für alle Koalitionen, in denen Nr.1 noch weniger bekommt. Analog müßte Nr.1 auch Nr.3 40 Punkte anbieten, damit dieser sich hinreichend verbessert. Somit ist die ($0,21\frac{2}{3},35,21\frac{2}{3},21\frac{2}{3}$)-Koalition stabil.
Damit kann auf (70,0,30,0,0) eine stabile Koalition folgen, an der Nr.1 nicht beteiligt ist. Demzufolge ist die (70,0,30,0,0)-Koalition für Nr.1 hier nicht stabil.

Daraus folgt jedoch bereits: <u>(65,35,0,0,0) ist für Nr.2 stabil:</u> Denn in jeder anderen Koalition mit einem Prominenzniveau von $p \geq 5$, bei der sich Nr.1 gegenüber (65,35,0,0,0) verbessert, erhält er noch mehr, weswegen jene Koalitionen für Nr.1 erst recht instabil sind.

<u>(65,35,0,0,0) als Anfangsvorschlag ist auch für Nr.1 stabil:</u>
Folgt darauf als (zweiter!) wesentlicher Vorschlag (0,40,20,20,20), dann kann darauf im Einklang mit den Prinzipien (Mindestanreiz wegen der reziproken Loyalität: 15 Punkte) (65,0,35,0,0) folgen. Dies wäre für Nr.3 stabil, denn nach exakt der gleichen Überlegung wie oben wäre daraufhin (70,0,0,30,0) und ähnliche Koalitionen für Nr.1 instabil. Damit ist aber (0,40,20,20,20) als zweiter wesentlicher Vorschlag nicht stabil für Nr.2. Gleiches gilt wiederum für alle Vierer-Koalitionen, in denen Nr.2 noch mehr bekommt. Als Fazit ergibt sich: <u>(65,35,0,0,0) ist stabil</u> (genauso wie alle anderen 65:35-Koalitionen von Nr.1).

Man sieht bereits, daß in den Stabilitätsbetrachtungen immer wieder die gleichen Ketten auftreten. Eine weitere Analyse würde außerdem zeigen, daß 65 Punkte für Nr.1 und 35 Punkte für einen der anderen Spieler gleichzeitig der einzige stabile Vorschlag bei $p = 5$ und einer reziproken Loyalität von 10 Punkten ist. Damit gibt [Albers 1997] eine deutlich andere Prognose als z.B. [v.Neumann/Morgenstern 1944], die 75:25 in einer Zweier-Koalition oder die (0,25,25,25,25)-Koalition vorhersagen. Der Unterschied zwischen den Modellen geht jedoch nur auf die Faktoren Prominenzniveau und reziproke Loyalität zurück: Bei einer reziproken Loyalität von 0 Punkten und $p = 1$ wäre die Menge der stabilen Vorschläge gerade dieselbe wie die Lösungen von [v.Neumann/Morgenstern 1944] (vgl. [Albers 1994, S.461]). Diese beiden Faktoren reflektieren wesentliche Merkmale des eingeschränkt rationalen Verhaltens, im Gegensatz zu (unbeschränkt) rationalem Verhalten.

3.2 Weitere Arbeiten über Apex-Verhandlungen

Nun sollen noch kurz zwei weitere empirische Arbeiten über Apex-Verhandlungen vorgestellt werden.

Variation von Kommunikationsbedingungen: [Havenith 1991]

Die Erkenntnisse von [Havenith 1991] sind komplett in [Albers 1994] berücksichtigt. Diese Arbeit soll dennoch gesondert erwähnt werden, da ihre Versuchsanordnungen in ähnlicher Form als Sonderbedingungen bei der Erhebung unseres Korpus verwendet wurden.

Normalerweise werden bei Kommunikation über Terminals geringere Werte der reziproken Loyalität erreicht als bei mündlicher face-to-face-Kommunikation. Havenith wies nach, daß ähnlich hohe Werte auch bei Kommunikation über Terminals erzielt werden können, wenn die Zusammengehörigkeitsempfindung zwischen den Spielern 3,4,5 erhöht wird. Dazu untersuchte er zwei Bedingungen: Zum einen, daß 3,4,5 gemeinsam in einem Raum sitzen und Blickkontakt haben, aber auch nicht miteinander reden dürfen, während 1 und 2 alleine in getrennten Räumen sitzen. Das inspirierte unsere Sonderbedingung „Hausarbeit“ (HA), bei der sich alle Spieler vorstellen sollten, daß die Spieler Nr. 3,4,5 in der nächsten Woche gemeinsam eine Hausarbeit schreiben wollen. Die Idee bei dieser Bedingung ist, daß die Vorstellung einer solchen „gemeinsamen Tätigkeit“ eine Ähnlichkeitsempfindung und damit Sympathie auslöst. Zum anderen verwendete Havenith eine zweifache Vorverhandlung von jeweils mindestens 10 Minuten Länge: zuerst 1 mit 2, während 3,4,5 ebenfalls miteinander reden dürfen und anschließend eine Geheimverhandlung von 2,3,4,5. Dem entspricht unsere Bedingung „Doppelte Vorverhandlung“ (DOPP). Der prognostizierte Effekt tritt nach [Havenith 1991] am deutlichsten auf, wenn beide Bedingungen kombiniert werden.

Komplementäre psychologische Ergebnisse: [Selten/Schuster 1970]

„Psychologische Faktoren bei Koalitionsverhandlungen“ [Selten/Schuster 1970] untersuchten den Einfluß von Persönlichkeitsmerkmalen und solchen der interpersonalen Beziehungen auf den Verhandlungserfolg. Diese Faktoren überlagern die Prinzipien der Verhandlungsketten, wie sie im Modell von Albers beschrieben werden. Beispielsweise macht [Albers 1994] jenseits der Anspruchsniveaus keine Aussage darüber, welchen Partner der Apex-Spieler für eine Zweier-Koalition bevorzugt.

Selten/Schuster ließen 60 männliche Studenten des wirtschaftswissenschaftlichen Hauptfachs jeweils eine Runde des Apex-Spiels spielen. Der Koalitionsgewinn von DM 40 stand dabei als Auszahlung tatsächlich zur Verfügung. Es waren keine Geheimverhandlungen erlaubt. Eine Koalition wurde als endgültig angesehen, wenn sie zehn Minuten bestehen blieb. Dem Experiment waren sozial- und individualpsychologische Untersuchungen vorgeschaltet.

Selten/Schuster erhielten einige statistisch signifikante Aussagen:

1. Der erfolgreiche Base-Spieler unterscheidet sich von den weniger erfolgreichen Base-Spielern so:
   (a) er ist dem Apex-Spieler tendenziell sympathischer,
   (b) er ist risikoscheuer,
   (c) er ist konformistischer,
   (d) er macht weniger Angebote,
   (e) er hat ein höheres Forderungsniveau.[12]
2. Der Erfolg des Apex-Spielers korreliert negativ mit
   (a) den Vertrauensbeziehungen unter den Base-Spielern und
   (b) der Klarheit und Beständigkeit seiner Forderungen.
3. Es wurden bevorzugt die Koalitionen gewählt, in denen die Summe der Forderungsniveaus ihrer Mitglieder am dichtesten bei DM 40 lag.

[12] Das Forderungsniveau ist dem Attribuierten Anspruchsniveau bei [Albers 1994] vergleichbar.

4 Konzeptualisierung der Argumentation

Argumentation im Rahmen der Lösungsprüfung stellt vermutlich den wichtigsten Beitrag des inhaltlich-propositionalen Anteils der Kommunikation zur Entscheidungsfindung in Verhandlungen dar. Daher wollen wir nun die Argumentation und ihren Zusammenhang zur Beschlußfassung am Beispiel des Apex-Spiels untersuchen.
Als Argumente bezeichnen wir dabei Äußerungen, die konklusive Sprechhandlungen realisieren. Theoretisch einschlägig hierzu ist vor allem [Klein 1987]; desweiteren integrieren wir im folgenden Aspekte der Arbeiten von [Kienpointner 1992], [Toulmin 1958], [Aristoteles 330 v.Chr.] und [Kindt 1992b]. Zunächst soll das von uns zugrunde gelegte Argumentationsmodell erläutert werden. Danach wollen wir auf die Merkmale von Argumenten eingehen, mit Hilfe derer wir Verhandlungsprozesse beschreiben werden.

4.1 Strukturmodelle von Argumenten

[Klein 1987] beschreibt differenziert ERKLÄREN-WARUM[13], BEGRÜNDEN, RECHTFERTIGEN und FOLGERN als die konklusiven Sprechhandlungen zum Etablieren von Geltungsansprüchen. Die Sprechhandlungen zum Zurückweisen von Geltungsansprüchen, wie z.B. EINWENDEN und WIDERLEGEN, lassen sich im wesentlichen darauf zurückführen (vgl. [Klein 1987, S.1]). Eine Sonderrolle nimmt höchstens das Behaupten der Inkonsistenz einer Begründung ein, insofern als ihr Gegenpart, das Behaupten von Konsistenz, im allgemeinen nicht explizit zur Begründung herangezogen, sondern vielmehr erwartet wird.
Die konklusiven Sprechhandlungen sind nach [Klein 1987] propositional zweistellige Sprechakte. Sie verbinden also zwei Propositionen, die ihrerseits Sprechakte (auch komplexe) sein können. Die Verbindung ist jedoch nicht beliebig:
„Konstitutiv für den konklusiven Charakter einer standardsprachlichen Sprechhandlung ist die explizite Formulierung oder Präsupposition einer <u>regelhaften Beziehung</u>, die am adäquatesten durch ein – u.U. modalisiertes – generelles hypothetisches Konditional der Standardsprache rekonstruierbar ist. [...] Eine regelhafte Beziehung zwischen zwei Sachverhalten besteht dann, wenn sie als Elemente aus zwei Sachverhaltsklassen gedeutet werden, deren Vorkommen miteinander meist oder immer kovariieren.“ (S.91)

Die beiden Sachverhalte, die innerhalb einer konklusiven Sprechhandlung durch die regelhafte Beziehung verknüpft werden, nennt Klein Antecedens und Consequens. An-

[13] Mit Klein schließen wir uns der Konvention in der Linguistik an, Sprechhandlungen in Großbuchstaben zu schreiben. Diese Schreibweise darf jedoch nicht mit der Notation für sehr betonte Worte in den Zitaten aus dem Korpus verwechselt werden. Das sollte jedoch nicht passieren, da Textbeispiele in dieser Arbeit grundsätzlich kursiv gesetzt sind, der entsprechenden Konvention folgend.

stelle dieser weitgehend inhaltsleeren Begriffe verwenden wir im folgenden eigene Übersetzungen der Termini aus [Toulmin 1958], "grounds", "claim" und "warrant": Annahme, Behauptung und Regularität. Die Bezeichnungen Annahme und Behauptung sollen insbesondere die Relativität/Anfechtbarkeit einer Argumentation andeuten, die zu vermitteln auch ein zentrales Anliegen Toulmins war. Die Bezeichnung „Normalfallregularität" ([Kindt 1994]) anstelle von „Regularität" ist präziser, aber auch etwas sperrig. Weitere übliche Begriffe sind „singuläre Prämisse" für die Annahme und „Konklusion" anstelle von Behauptung.
Trotz der unterschiedlichen Bezeichnungen sind diese drei Komponenten in fast allen Modellschemata von Argumentation seit der Antike vertreten; wir haben also die folgende Struktur (vgl. Abbildung 3):

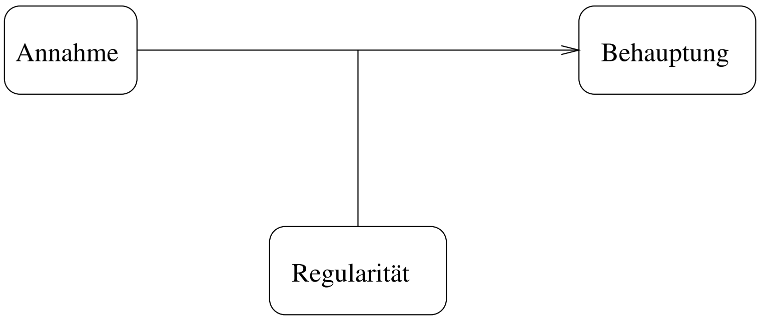


Abbildung 3: Das dreigliedrige Argumentationsmodell

In dem bekanntesten zeitgenössischen Argumentationsschema von Toulmin werden noch Ausnahmebedingungen („rebuttals"), auf deren mögliches Vorliegen gegründete Einschränkungen ("qualifier", z.B.: *wahrscheinlich*) und eine Stützung ("backing") der Regularität als fakultative Elemente hinzugenommen, so daß sich das in der Abbildung 4 auf der Seite 65 dargestellte Modell ergibt. Toulmin's Beispiel für das Schema zeigt die Abbildung 5 (vgl. [Toulmin 1958, S.105]).

Auf die Komponente „Einschränkungen" im Toulmin-Schema referiert Klein mit seinem Einschub „u.U. modalisierte" im obigen Zitat; ansonsten bemerkt er zurecht (S.131f), daß nicht nur die Regularität, sondern auch die übrigen Elemente durch weitere Argumente abgesichert werden können. Insbesondere stellt die „Stützung" im Toulmin-Schema die Annahme innerhalb eines Arguments dar, deren Behauptung die „Regularität" ist. Die Regularität des stützenden Arguments ist im Toulmin-Schema nicht vertreten – vielleicht, weil sie auch in sprachlichen Äußerungen meist implizit bleibt.

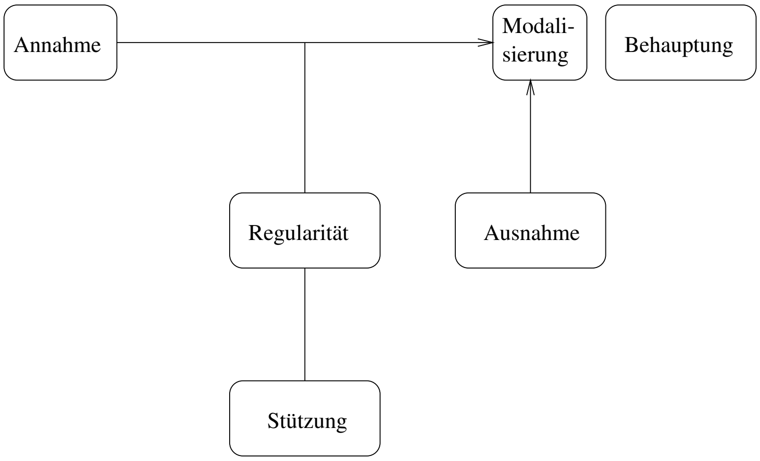


Abbildung 4: Das erweiterte Toulmin-Schema

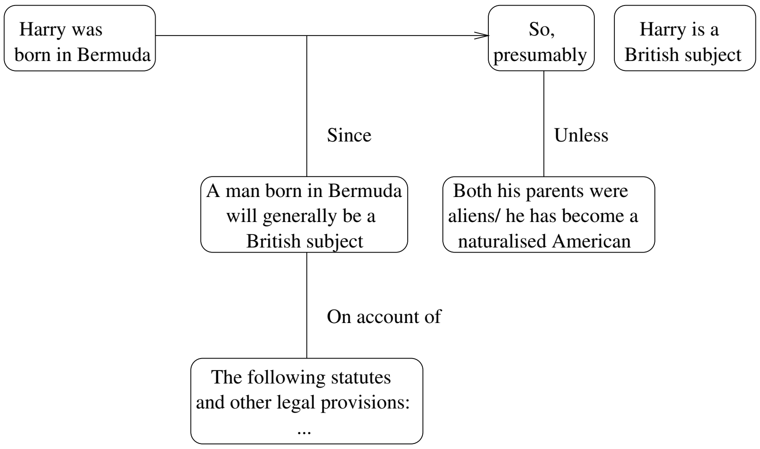


Abbildung 5: Toulmin's Beispiel

Ähnlich wie das Toulmin-Schema sieht auch das fünfteilige Argumentationsmodell Ciceros (genannt Epicheirem) die Stützung der Regularität und der Annahme durch weitere Elemente vor. Auch bei Cicero „fehlen“ aber die zugehörigen Regularitäten als Komponenten.[14] Wir wollen daher Kleins dreigliedriges Schema von Argumentation verwenden und uns gleichzeitig vergegenwärtigen, daß jede Komponente eines Arguments rekursiv durch weitere Argumente abgesichert werden kann.

Ein Beispiel

[14]Zur Diskussion dieser und weiterer Argumentationsmodelle s. auch [Kienpointner 1992, S. 22-30].

Als Beispiel betrachten wir den zweiten Teil der Äußerung 5 gleich zu Beginn des Spiels 2, die ein weitgehend implizites Argument gegen eine (50,50,0,0,0)-Koalition darstellt. Diese Koalition bildete den ersten Vorschlag von Nr.1 an Nr.2 in ihrer gemeinsamen Geheimverhandlung.

Nr.2: *Ich äh 50-50 is gut, ich hab da nur die Angst, 50-50, dann (...) unterbieten dich die anderen natürlich.*

Schematisch läßt sich das Argument (ohne die positive Bewertung zu Beginn der Äußerung) wie in Abbildung 6 darstellen; gestrichelte Linien bezeichnen implizite Komponenten.

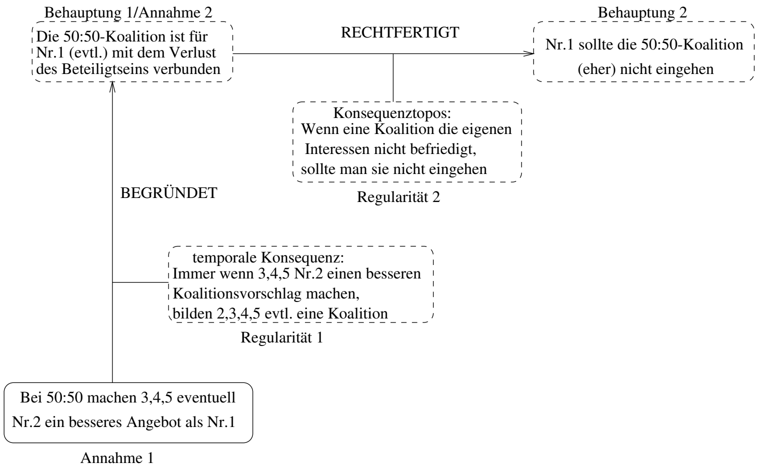


Abbildung 6: Schematische Darstellung der Äußerung 5, Spiel 2

Vorgreifend auf Abschnitt 4.2.3 sei erwähnt, daß die in diesem Beispiel verwendeten Regularitäten den sogenannten Konsequenztopos als Schlußschema verwenden. Er gehört zu den wichtigsten Schemata alltagssprachlicher Argumentation und besagt etwa das Folgende: Wenn eine Handlung (überwiegend) positive Konsequenzen für ein Subjekt hat, liegt es für das Subjekt nahe, diese zu tun.[15]

Konklusive Sprechhandlungen in Apex-Verhandlungen

Das Beispiel in Abbildung 6 gehört zu der Art von Argument (die sehr häufig in Apex-Verhandlungen auftritt), bei denen es sinnvoll erscheint, sie logisch als zwei implizite Argumentationsschritte zu rekonstruieren. Um die Äußerung sinnvoll verstehen zu

[15]Genaugenommen bildet der Konsequenztopos in Regularität 2 auch nur eine spezifische Form des allgemeinen Konsequenztopos, welche aus diesem aufgrund der Beziehung „Koalitionsvereinbarungen sind Handlungen von Subjekten“ folgt.

können, muß man das Argument im zweiten Teil der Äußerung als ein EINWENDEN gegen die 50:50-Koalition auffassen, welches die Ablehnung des Angebots RECHTFERTIGT. Es handelt sich dabei um ein RECHTFERTIGEN im Sinne der zweiten von drei Möglichkeiten[16] in der Arbeitsdefinition von RECHTFERTIGEN bei [Klein 1987, S.241]:

„RECHTFERTIGEN ist das Stützen des Anspruchs auf nicht-negative oder positive Bewertung eines Sachverhalts, für dessen Zustandekommen ein Subjekt verantwortlich ist.“

Das Stützen des Anspruchs (hier: auf positive Bewertung der Ablehnung des Koalitionsangebots) wird durch eine „Annahme“ darüber realisiert, inwieweit die betreffende Koalition für die Befriedigung der Interessen der verantwortlichen Subjekte gut bzw. am besten geeignet ist. (Mit der thematischen Klassifikation der Annahmen beschäftigt sich der nächste Unterabschnitt.) Diese „Annahme“ wird hier ihrerseits nur als „Behauptung“ einer impliziten konklusiven Sprechhandlung hergeleitet. Zur Einordnung dieses ersten Argumentationsschritts als BEGRÜNDEN vgl. die Arbeitsdefinition von BEGRÜNDEN in [Klein 1987, S.241]:

„BEGRÜNDEN ist das Stützen von - u.U. modalisierten - Ansprüchen in der Wahrheitsdimension, die für propositionale Gehalte repräsentativer, commissiver, expressiver und konklusiver (sowie möglicherweise weiterer komplexer) Sprechhandlungen erhoben werden.“

Die (repräsentative) Sprechhandlung, deren propositionaler Gehalt als wahr gestützt wird, ist im obigen Beispiel die Behauptung, daß die 50:50-Koalition für Nr.1 mit dem Verlust des Beteiligtsein-Interesses verbunden sein wird. (Ob eine Modalisierung wie „eventuell“ oder „wahrscheinlich“ vom Sprecher intendiert ist, läßt sich ohne weitere Explikationen seitens der Kommunikationsteilnehmer strenggenommen nicht entscheiden.)

Unterhalb der obersten Ebene, auf der es darum geht, mit einem Argument eine Koalitionsentscheidung zu RECHTFERTIGEN oder sie zu PROBLEMATISIEREN, können wahrscheinlich alle Arten von konklusiven Sprechhandlungen auftreten. Beispielsweise kann der explizite Anteil des Arguments in Äußerung 5, den wir in dem obigen Beispiel als „Annahme 1“ bezeichnet haben, als gegebene Tatsache angesehen werden oder als „Behauptung“ einer weiteren (impliziten) konklusiven Sprechhandlung, nämlich eines PROGNOSTIZIERENs (was die zukunftbezogene Spezialform des FOLGERNs darstellt).

Wie wir konkret analytisch mit Argumenten in Verhandlungen umgehen, wird als nächstes besprochen.

[16]In den anderen beiden Varianten bezieht sich die Bewertung auf das Subjekt bzw. das Zustandekommen.

4.2 Untersuchungsdimensionen von Argumentation

Die lösungsbezogene Argumentation in Verhandlungen findet vor allem im Rahmen der Bewältigung der Aufgaben A.3 und A.5 des Aufgabenschemas, Lösungsfindung und Erfolgskontrolle, statt. Darüberhinaus gibt es selbstverständlich auch Argumentation im Rahmen der übrigen drei Aufgaben, insbesondere der Verfahrensklärung, sowie der übergeordneten Aufgabe der Verständigungssicherung, wenn z.B. Begriffsdefinitionen ausgehandelt werden. Bei der Verfahrenswahl spielt das (normalerweise allen Beteiligten gemeinsame!) Interesse der Aufwandminimierung eine wichtige Rolle. Andererseits wird dieses Interesse auch gelegentlich später argumentativ thematisiert, um eine bestehende Koalition zu stützen. Das mag ansatzweise verdeutlichen, daß auch die Verfahrenswahl durchaus nicht bedeutungslos für das Ergebnis einer Verhandlung ist. Dennoch beschränken wir uns im folgenden auf die Argumentationen im Rahmen der Aufgaben A.3 und A.5.

Analytisch reduzieren wir Argumente in Apex-Verhandlungen auf die folgenden zentralen Aspekte mit einer potentiellen Funktion für die Problemlösung bzw. das Erreichen der individuellen strategischen Ziele: Wofür, womit und aus wessen Perspektive, mit welcher „Regularität“ wird argumentiert? Diese Aspekte sind direkt den Basis-Komponenten eines Arguments zugeordnet.

4.2.1 Zur Klassifikation von Argumenten nach Behauptungen

Die Funktion des Diskurses im Apex-Spiel besteht darin, das Problem der Koalitionsbildung interessengeleitet zu lösen. Aufgrund dessen dienen Argumente vor allem zum RECHTFERTIGEN bzw. zum PROBLEMATISIEREN des Bildens/Beibehaltens oder Wechselns einer vorläufigen Koalition. Eine solche Sprechhandlung kann sich auf eine eigene oder eine fremde Handlung beziehen. Diese beiden wichtigsten Funktionen der Argumente nennen wir das **Stabilisieren** bzw. **Destabilisieren** der bestehenden sowie potentieller neuer vorläufiger Koalitionen.[17] In dem Beispielargument in Abbildung 6 wird etwa der Vorschlag einer 50:50-Koalition destabilisiert.

Doppelfunktion der Argumente

In der Regel erfüllen die Argumente der Spieler gleichzeitig beide Hauptfunktionen, bezogen auf unterschiedliche Koalitionen. Wird die bestehende vorläufige Koalition stabilisiert, destabilisiert das gleichzeitig potentielle neue Koalitionen. Argumente für

[17] Ein Grund für die Beschränktheit der lösungsbezogenen Argumentation auf diese zwei Hauptfunktionen mag in dem liegen, was [Bülow-Møller 1992] über den Diskurstyp Verhandlungen sagt: „... wenige andere Diskurs-Gattungen zeigen den gleichen engen Zusammenhang zwischen „lokaler“ Kohärenz, die sich im Verhältnis zum jeweils nächsten Gesprächszug ausdrückt, und „globaler“ Kohärenz, die einen Zug im Verhältnis zum übergeordneten Interaktionsziel betrifft.“ (S.193; eigene Übersetzung)

eine bestimmte neue Koalition destabilisieren gleichzeitig die bestehende Koalition. Die jeweils komplementäre Äußerungsfunktion muß dabei nicht einmal explizit gemacht werden: Die Äußerung, daß eine wünschenswerte Konsequenz mit einer neuen Koalition verbunden wäre, läßt die Inferenz zu, daß nach Meinung des Sprechers dies für die aktuelle Koalition nicht zutrifft.[18] Im umgekehrten Fall muß jedoch dann geklärt werden, welche alternative Koalition (oder welche Teilmenge des Suchraums aller erlaubten Koalitionen) der Sprecher bevorzugt. (Abstrakt ausgedrückt liegt der Grund für diese Doppelfunktion von Argumenten also darin, daß das Interaktionsziel in der Bestimmung von genau einer Lösung besteht.)

Unterspezifikation der Argumentfunktion

Bei konklusiven Sprechhandlungen, in denen vom Sprecher nicht eindeutig spezifiziert wird, welche Koalition sie stabilisieren sollen, wird diese Spezifikation im Sinne der Verständigungssicherung interaktiv nachgeholt.
Beispiel: Spiel 7, @539: Nr.5: *Das Problem is: wenn schon eine Koalition eingegangen wird, dann soll sie nich auf einem wackligen Boden eingegangen werden.*
Nr.3: *Ja, das is toll, aber ich glaub, damit wissen wir jetzt nich so ganz, was du damit meinst.*

4.2.2 Zur Klassifikation von Argumenten nach Annahmen

Eine zweite Klassifikation von Argumenten läßt sich nach dem thematischen Fokus (durchaus im alltagssprachlichen Sinne) der Komponente „Annahme“ vornehmen. Das Leitthema der Stabilisierungs- und Destabilisierungsargumentation besteht darin, welche Koalition(en) die Interessen der Teilnehmer wie gut befriedigen, und insbesondere, welche diesbezüglich optimal sind. Die wesentlichen, dafür relevanten Themen, wie sie in unserem Korpus von Apex-Spielen behandelt werden und mit unserem theoretischen Rahmen faßbar sind, wurden bereits bei der Explizierung des Aufgabenschemas genannt:

1. die Abwägung unterschiedlicher Interessensaspekte sowie der Interessen einzelner Teilnehmer gegenüber den gemeinsamen Interessen mehrerer Personen, generell oder anhand konkreter Koalitionsvorschläge

2. der vergangene und zukünftige Verhandlungsprozess

3. den Teilnehmern selbst- oder fremd-attribuierte verhandlungsrelevante Persönlichkeitsmerkmale

[18]Derartige Inferenzen nennt man im Anschluß an [Grice 1975] „konversationelle Implikaturen“. Sie beruhen auf dem „Kooperationsprinzip“ der gesprochenen Sprache, und insbesondere der „Relevanzmaxime“ (“Be relevant“, d.h.: „Sage nur Relevantes“).

Diese unterschiedlichen Themen, die über das Leitthema miteinander zusammenhängen, sollen nun weiter konkretisiert werden.

4.2.2.1 Arten von Interessen

Wir können resultats- und prozeßbezogene Interessen unterscheiden. Neben den Definitionen werden gleichzeitig Beispiele für die argumentative Thematisierung der Interessen angeben, und zwar soweit möglich aus Spielabschnitten, die im Kapitel Aufgabenschema beispielhaft als Ganzes wiedergegeben wurden.

Resultatsbezogene Interessen sind:

- **Beteiligtsein-Interesse**: an der Abschlußvereinbarung beteiligt und nicht davon ausgeschlossen zu sein
  Bsp.1: Spiel 7, @362f, Nr.5: *Also, mir gehts halt nich so sehr um die Prozente, mir gehts halt darum, einfach in dem Spiel drinnen zu sein.*

  Bsp.2: Spiel 9, @655, Nr.1 an Nr.3 (Argument für eine (63,34,3,0,0)-Koalition: *Also du würdest zumindest dann nich OHNE etwas dastehen.*

- **monetäres Interesse**: möglichst hohen Gewinn erreichen
  Bsp.: Spiel 2, @805, Nr.3: *Ja, aber da kriegste viel mehr, bei meinem Angebot.*

- **soziales Interesse**: Lösung im Einklang mit sozialen Normen, Fairness-Standards
  Bsp.1: Spiel 2, @529, Nr.4: *50-50 is doch fair, ne?*
  Bsp.2: Spiel 2, @553, Nr.1: *Außerdem, bei mir is das so, daß ich immer irgendwie denke, soviele Leute wie möglich sollen irgendwie was abkriegen.*

- **Handlungsspielraum-Interesse**: viele und gute Koalitionsmöglichkeiten zu haben, einschließlich des Rechts, bestehende Koalitionen grundsätzlich wieder auflösen zu dürfen;
  Bsp.1: Spiel 2, @33, Nr.2: *Ich kann ja dann zur Not (= nach einem Koalitionsbruch von Nr.1) neu verhandeln.*
  Bsp.2: Spiel 5, @314f, Nr.2: *... ich geh dann keine Koalition mehr ein, VERSPROCHEN.*

Prozeßbezogene Interessen sind:

- **Spaß-Interesse**: hohe Erlebnisqualität der Verhandlung
  Bsp.: Vorschlag von Nr.2: Anstatt eine (64,36,0,0,0)-Koalition anzumelden, lieber noch eine Geheimverhandlung mit Nr.3 über (63,35,2,0,0) führen.
  Spiel 9, @711, Nr.1: *Ja, könn wir machen, ham wir noch n bißchen mehr Action hier im Spiel.*

- Interesse, den **Aufwand zu minimieren** (z.B. bezogen auf die zur Lösungsfindung nötige Sitzungszeit oder die Kosten der Informationsbeschaffung, etwa in Geschäftsverhandlungen)
  Bsp.: Ablehnung des Vorschlags (0,20,20,20,40) bei (70,0,0,0,30)
  Spiel 13, @950, Nr.5: *Mit den 30:70 erziel ich ... das beste Ergebnis mit dem wenigsten Aufwand noch.*

Die Listen erheben keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Insbesondere könnte noch das prozeßbezogene Interesse der Wahrung des eigenen Gesichts hinzugefügt werden, was nicht spezifisch für Verhandlungen ist, sondern nahezu alle Kommunikationstypen in allen Kulturen überlagert ([Brown/Levinson 1987]).

4.2.2.2 Weitere Kategorien

Bezogen auf die Vergangenheit und Zukunft des Verhandlungsprozesses wird besonders die **Stabilität** (bisherige und/oder mutmaßliche) von Koalitionen argumentativ behandelt.

Bsp.: Spiel 2, @873ff, Nr.2: *[...] noch stabiler is doch, wenn wir zu viert sind, also ihr (=Nr.4+5) kriegt 30, wie bisher, und wir (=Nr.2+3) nehmen 20.*
Spiel 2, @882, Nr.4: *Also ich finde, wir zu viert sind das Unsicherste, was es überhaupt gibt!*

Im Aufgabenschema haben wir den Aufbau einer Reputation in punkto **Zuverlässigkeit** und **Sympathie** als wichtige verhandlungsrelevante Aufgaben zur Selbstdarstellung und Beziehungskonstitution festgehalten. Gründe dafür waren die häufige Thematisierung (insbesondere der Zuverlässigkeit) zusammen mit der Tatsache, daß [Selten/Schuster 1970] (vgl. Abschnitt 3.2) einen signifikanten Einfluß dieser beiden Merkmale auf das Verhandlungsergebnis im Apex-Spiel nachweisen konnten. Zur Attributierung dieser beiden Persönlichkeits- bzw. Beziehungsmerkmale gibt es gelegentlich explizite kommunikative Aktivitäten. Für sich genommen sind solche Attributierungen nicht eindeutig koalitionsstabilisierend oder -destabilisierend. Sie werden jedoch oft eingesetzt, um ein (De-)Stabilisierungsargument zu erhalten, bzw. implizieren konversationell ein solches.

Bsp.1: Attributierung einer geringen Zuverlässigkeit an Nr.2 und Nr.3
Spiel 2, @935, Nr.5: *Aber die fallen immer um, die sind die ganze Zeit immer umgefallen!*

Bsp.2: Koalitionswahl nach Sympathie
Spiel 6, implizite Zustimmung zu Koalitionsvorschlag: @8, Nr.1: *Oh, Nr.2, Sie waren mir von Anfang an sympathisch.*

Zu den bisher genannten argumentativen Kategorien kommen noch zwei hinzu: „Unspezifiziert“ und „Rest“. Als **unspezifiziert** bezeichnen wir ein Argument, bei dem der gesunde Menschenverstand (die "Evidenz"), eine bestimmte Person (bzw. mehrere) oder der Sprecher selbst aufgrund irgendwelcher Erfahrungen oder Kompetenzen als Autorität angeführt werden.

Bsp. für eine Evidenz-Behauptung:
Spiel 2, @452: Nr.1 an Nr.3: *Ja, klar, wenn du dich da jetzt mit den anderen koalierst und mich ausbootest, dann such ich mir jemand anders, der vielleicht mein Angebot mit 70:30 annimmt.*

Rest umfaßt alle nicht anderweitig registrierten Argumente.

Insgesamt ergeben sich damit die folgenden Klassen:
Monetäres Interesse, soziales Interesse, Beteiligtsein-Interesse, Handlungsspielraum, Spaß-Interesse, Interesse, den Aufwand zu minimieren, Stabilität, Zuverlässigkeit, Sympathie, unspezifiziert und Rest.

Die oben genannten Argumentthemen sind natürlich nicht immer eindeutig abgrenzbar, z.B. werden die Persönlichkeitsmerkmale vor allem aufgrund des vergangenen Verhandlungsprozesses attribuiert. Mehr noch gibt es zwischen den Vertretern der verschiedenen argumentativen Kategorien typische inhaltliche Relationen, die z.B. im Rahmen des Toulmin-Schemas als Ausnahmebedingungen zu Regularitäten rekonstruiert werden können:

Die Zuverlässigkeit der Beteiligten an einer Koalition, diese einzuhalten, oder zusätzliche informelle Bindung durch Versprechen sind eine Voraussetzung dafür, daß Behauptungen über die Stabilität gelten.
Die Stabilität einer Koalition X ist ihrerseits die Voraussetzung dafür, daß die über X prädizierte Befriedigung der Interessen der an X beteiligten Personen eintritt.
(Beides sind übrigens nur hinreichende, aber keine notwendigen Bedingungen.)

Außerdem wird es einem Spieler normalerweise wichtiger sein, daß die ihm sympathischeren Mitspieler „auch etwas abbekommen“, anstelle der unsympathischeren.

In spieltheoretischen Ansätzen berücksichtigte Interessen

Die Spieltheorie konzentriert sich weitgehend auf das monetäre Interesse. In neuerer Zeit wurden jedoch z.B. mit dem Ultimatumsspiel (z.B.: [Güth et al. 1982]) und dem Chain-Store-Paradox ([Selten 1978]) Phänomene bekannt, die eine differenziertere Modellierung erforderlich machten. Im wesentlichen ging es dabei um die Überlagerung des monetären Interesses durch soziale Motive. Ein wichtiges derartiges Motiv, genannt reziproke Loyalität, berücksichtigt das [Albers 1994] (vgl. die ausführliche Diskussion des Modells im Abschnitt 3). Mit dem Motiv „Lust auf Spannung“ wird in [Pope 1998] unseres Wissens nach erstmalig ein Aspekt des Spaß-Interesses thematisiert.

4.2.2.3 Perspektiven von Argumenten

Bei den Interessen und der Zuverlässigkeit bzw. Sympathie müßte nach den jeweiligen **Referenten** (Einzelne oder Gruppen von Personen) der Argumente differenziert werden. Normalerweise setzen die Teilnehmer jeweils vor allem das eigene monetäre Interesse relevant. Bei Geheimverhandlungen wurde dagegen mehrmals damit argumentiert, daß eine Lösung das gemeinsame monetäre Interesse der beiden beteiligten Personen optimal befriedigt:
Beispiele: Spiel 5, @490, Nr.2: *Ich mein, so teilen wir den Braten zwischen uns auf, und wir sind beide zufrieden, mehr kriegen wir nich raus.*
Spiel 10, @139, Nr.2: *Aber es is doch eigentlich so, daß wir beide dann am besten rauskommen so, insgesamt.*

Wenn bestimmte Teilnehmer sich gegenseitig näherstehen als den anderen Teilnehmern, müssen die Betroffenen eine Abwägung zwischen dem individuellen monetären Interesse und dem der solidarischen Gruppe treffen. Das Problem stellt sich im Apex-Spiel grundsätzlich für die Spieler 2,3,4,5. Manche Spieler (z.B. Nr.3 in Spiel 1) beharren dann darauf, entweder eine Viererkoalition zu bilden (0,25,25,25,25) oder eine Zweier-Koalition mit Nr.1 zu gleichen Teilen (50:50). Mit der Hausarbeitsbedingung haben wir eine künstliche Bedingung eingeführt, unter der die Spieler 3,4,5 ihre individuellen Interessen gegen die der Hausarbeitsgruppe abwägen müssen, was sie auch tun. Im Extremfall, wenn Nr.3,4,5 sich einig sind, nur als Block eine Koalition einzugehen, geht das 5-Personen-Apex-Spiel faktisch in ein 3-Personen-Spiel über. Dabei sind die Spieler durch Nr.1, Nr.2 und den Block von 3,4,5 gegeben, und jede Koalition aus zwei Spielern bildet genau eine zulässige Koalition.
Ein grundsätzliches Anliegen der Verhandler sollte ferner z.B. das gemeinsame monetäre Interesse aller Beteiligten, also die Maximierung des monetären Gesamtgewinns sein. Im 5-Personen-Apex-Spiel ist das jedoch nicht relevant, da alle zulässigen Lösungen denselben monetären Gesamtgewinn abwerfen (100 Punkte); im 3-Personen-Apex-Spiel stellt das ein Argument für eine Koalition von Nr.1 mit Nr.2 oder mit Nr.3 dar.

Mit der Bildung bzw. dem Wechsel einer Koalition verschiebt sich in der Regel zumindest geringfügig die Gewichtung der verschiedenen Interessensaspekte: Für die bisher nicht an der Koalition Beteiligten wird nun entweder die Sicherung des jetzt erreichten oder dessen Ausbau wichtig (je nach Risikofreude), während für die nun plötzlich Ausgeschlossenen häufig die Höhe des Gewinns an Bedeutung verliert gegenüber dem Interesse, am Gewinn beteiligt zu sein.

Um über Koalitionswechsel hinweg die Argumentation vergleichen zu können, ordnen wir den Spielern ggf. Rollenbezeichnungen im Hinblick auf die gerade diskutierte Koalition zu. Dabei unterscheiden wir zwischen dem **Abwerber**, dem bzw. den **Umworbenen** dem bzw. den **Konkurrenten** des Abwerbers sowie dem bzw. den **Partner(n)** des Umworbenen, falls bereits eine Koalition besteht.

4.2.3 Zur Klassifikation von Argumenten nach Regularitäten/Schemata

4.2.3.1 Die grundlegende Einteilung von Aristoteles und darauf aufbauende neuere Arbeiten

So verschieden Argumente im einzelnen auch sein mögen, gibt es gleichzeitig doch nur eine sehr begrenzte Anzahl (kontextabstrahierter) Schlußschemata, die dabei üblicherweise verwendet werden. Für die Bestimmung der Schemata, die in alltagssprachlichen Argumenten benutzt werden, bietet erstaunlicherweise die alte Liste der von Aristoteles in seiner Rhetorik ([Aristoteles 330 v.Chr.]) beschriebenen stereotypen Figuren, die er Topoi (Singular: *Topos*) nannte, einen sehr guten Anhaltspunkt. Beispielhaft wurde der Zusammenhang zwischen einem Topos und der spezielleren Regularität in einem konkreten Argument schon im Abschnitt 4.1 (vgl. Fußnote 15) verdeutlicht.[19]
Die Aktualität und die Brauchbarkeit für Argumentationsanalysen der aristotelischen Topoi hat u.a. Kindt mehrfach betont und nachgewiesen (vgl. [Kindt 1988], [Kindt 1992a], [Kindt 1992b] sowie). [Kienpointner 1992] erwähnt (S.178ff) zwar die richtungweisende Bedeutung der Topos-Liste, seine eigene Einteilung der Argumentationsschemata in drei Großklassen und 21 Subklassen nimmt jedoch mehr auf spätere Klassifikationen Bezug. Dennoch gibt Kienpointners Einteilung einen schönen Überblick über die häufigsten Argumentationsschemata, der den aktuellen Stand der Systematisierung gut wiedergeben dürfte (s. Abbildung 7, Seite 75).

Auffällig ist an dieser Typologie übrigens die relativ starke Ausdifferenzierung der Großklasse der „Schlußregel-benützenden“ Argumentation, deren Detailpräsentation bei [Kienpointner 1992] dreimal soviel Raum einnimmt wie die der beiden anderen Großklassen. Darin spiegelt sich vermutlich vor allem die Orientierung der abendländischen Kultur am Ideal der logisch gültigen Schlüsse wieder, an dem eine solche Argumentation ausgerichtet ist: [Johnstone 1989] verweist z.B. auf die Präferenz für Analogien in orientalischer Argumentation; Argumentationen mithilfe von Autoritäten der Geschichte sind im chinesischen Kulturkreis hoch angesehen.[20] Argumente der Großklasse 2, induktive Argumentation, wird nach [Richter 1985, S.132f, zit. nach Kienpointner 1992, S.415] eher von Frauen als von Männern akzeptiert; umgekehrtes gilt für deduktive Argumentation, welche komplett zur ersten Großklasse gehört.

In eine ähnliche Richtung wie die Einteilung der Argumentationsschemata in Großklassen bei Kienpointner weist die Unterscheidung von „Aspekttopoi“ und „Schlußtopoi“ in [Kindt 1992a, S.105f]:
„Schlußtopoi bilden die Organisationsform für die Anwendung einer Schlußregel. [...]

[19] Generell zum Zusammenhang von Schlußschema und Regularität vgl. auch [Kindt 1999].

[20] Zum interkulturellen Vergleich, der übrigens wahrscheinlich den zur Zeit am meisten verwendeten Ansatz in der linguistischen Verhandlungsforschung darstellt, vgl. z.B. den Sammelband [Ehlich/Wagner 1995] oder verschiedene Artikel in [Firth 1995].

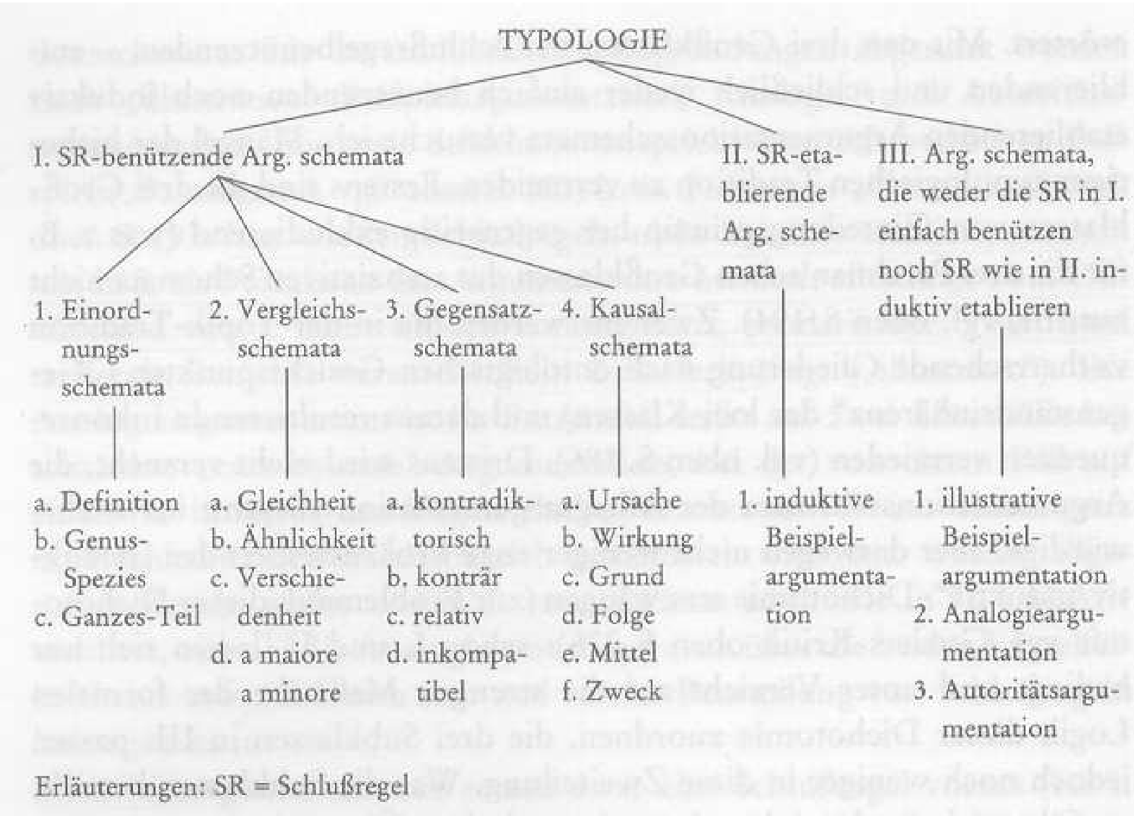


Abbildung 7: Die häufigsten Argumentationsschemata; aus [Kienpointner 1992], S.246

Aspekttopoi liefern demgegenüber nur einen Anhaltspunkt für die Suche nach Argumenten bzw. die Prüfung eines Argumentationsschritts.“
Beispiele für Aspekttopoi bilden der Topos von der Berücksichtigung des Umstandes der Zeit sowie der Relevanztopos (s.u.), typische Schlußtopoi stellen der Konsequenztopos und der Topos des Mehr und Minder dar. Allerdings können manche Topoi, z.B. der Genus-Species-Topos, sowohl als Aspekt- wie auch als Schlußtopos angewendet werden (vgl. [Kindt 1992a, S.106]).

Die Auswahl der Topoi hat Konsequenzen für die Fokussierung in Argumenten und eventuelle Emotionalisierungswirkungen (vgl. dazu z.B. die empirischen Arbeiten [Kindt 1992a] und [Kienpointner/Kindt 1997]). Eine Analyse der verwendeten Topoi kann diesbezüglich charakteristische Merkmale der Argumentationsweise enthüllen.
Eine weitere Unterscheidung von Topoi wird im Zusammenhang mit der Verlaufstruktur von Verhandlungen (siehe Abschnitt 7) vorgeschlagen: Dort werden wir zwischen „statischen“ und „dynamischen“ Topoi differenzieren, je nachdem, ob ein Topos auf die Dimension der Zeit Bezug nimmt oder nicht.

4.2.3.2 Wichtige Argumentationsschemata

Die wichtigsten, in dem auszugweise abgedruckten Spiel 2 (vgl. Kapitel 2) vorkommenden Argumentationsschemata werden hier mit Verweisen auf die entsprechenden Äußerungsnummern aufgezählt und erläutert (vgl. dazu auch [Aristoteles, 330 v.Chr., S.144–164]; Aristoteles bringt hauptsächlich Beispiele aus dem politischen und dem forensischen Bereich).

Zunächst die Schlußtopoi:

Zentral für das Abwägen zwischen Alternativen, wie es bei Problemlösungen gefordert wird, ist der **Konsequenztopos** [Aristoteles, S.151]. Nach dem Konsequenztopos soll man eine Handlung tun, welche mit positiven Konsequenzen verbunden ist, bzw. umgekehrt, mit negativen Folgen verbundene Handlungen unterlassen. Bei [Kienpointner 1992] entspricht diesem im engeren Sinne die normative Variante des Kausalschemas der Folge.
Bsp.: Spiel 2, @40, Nr.1 an Nr.2:
80 können sie (=3,4,5) dir ja nicht geben, dann ham sie ja nichts davon.

Bei dem verwandten **Topos des Zwingenden Grundes** [Aristoteles, S.153] machen moralische oder kausale Gründe die in Frage stehende Handlung unausweichlich.
Bsp.: Rechtfertigung für einen Koalitionswechsel
@435f: Nr.2 an Nr.1: *Bei den Gegenangeboten, da kann man nix machen.*

Der **Topos der Induktion** [Aristoteles, S.149] bezeichnet die Generalisierung von einem oder mehreren Fällen auf eine Regelmäßigkeit.
Bsp.: @535ff: Nr.4: *Ja, siehste, und so schnell is er nämlich schon wieder abgesprungen von eurer 3er-Koalition, deswegen, also, das is total unsicher hier!*

Ein **Analogietopos** ([Aristoteles, S.146]) stellt eine Verknüpfung zu einem anderen Sachbereich her.
Bsp.: @563: Nr.5: *Ich mein, es geht ja auch in der wirklichen Politik nach Sympathie.*

Der häufige **Topos vom Mehr und Minder** (oder auch: A-fortiori-Schluß; [Aristoteles, S.146]) besagt abstrakt formuliert, daß wenn ein Objekt X eine Eigenschaft besitzt und ein Objekt Y aufgrund anderer Informationen noch viel eher als X diese Eigenschaft haben sollte, daß dann auch davon ausgegangen werden kann, daß Y die Eigenschaft hat.
Bsp. ([Aristoteles, S.146]): Dem, der seinen Vater schlägt, ist es erst recht zuzutrauen, daß er auch seine Mitmenschen schlägt. (Weil Fremde einem nicht so nahe stehen wie der eigene Vater.)

Der **Topos der Proportionen** [Aristoteles, S.152] besagt, den (Größen-)Verhältnissen entsprechend zu handeln, zu prädizieren o.ä.
Bsp.: Ablehnung eines (0,25,25,25,25)-Angebots beim Stand von (60,20,20,0,0) zugunsten von (0,30,30,20,20)

Spiel 2, @669ff, Nr.2: *Wir kriegen ja jetzt schon 20, und ihr kriegt nix. [...] Also müßt ihr ein bißchen nachgeben.*

Nun einige Beispiele für Aspekttopoi:

Der **Topos von der Berücksichtigung des Umstandes der Zeit** ([Aristoteles, S.160f]) besagt zu berücksichtigen, daß sich die Dinge im Laufe der Zeit verändern können.
Bsp.: Einwand von Nr.1 gegen das Koalitionsangebot (80,20,0,0,0)
Spiel 2, @753: *Das ist ein Angebot für 2 Minuten, (...,) wenn überhaupt. Das nehm ich nicht an.*
Nr.1 befürchtet, daß Nr.2 sehr schnell wieder von der Koalition abspringen würde.

Der **Relevanztopos** ([Kindt 1992a, S.209]; kann als Verallgemeinerung der „Ellipse des Wie und Wozu" [Aristoteles, S.160f] aufgefaßt werden) besagt, alle relevanten Prämissen zu berücksichtigen.
Bsp.: Argument von Nr.2 beim Stand von (70,30,0,0,0) für eine Koalition von 2,3,4,5 wie etwa (0,40,20,20,20):
Spiel 9, @258: *Ja, aber sonst bleibt für euch nichts übrig, ne, müßt ihr immer bedenken!*

Mit dem **Evidenztopos** (vgl. [Kindt 1992b, S.110]), der häufig anderen Argumenten überlagert ist, wird ein Sachverhalt als selbstverständlich dargestellt.
Bsp.: @452: Nr.1 an Nr.3: *Ja, klar, wenn du dich da jetzt mit den anderen koalierst und mich ausbootest, dann such ich mir jemand anders, der vielleicht mein Angebot mit 70:30 annimmt.*

Der **Topos des (wahren) Motivs** [Aristoteles, S.153] besteht darin, einen Grund als den wahren hervorzuheben.
Bsp.: @369ff: Nr.1: *Von mir alleine hättest du 70 gekriegt, und jetzt bist du mit 40 zufrieden, unglaublich. [...] Du willst bloß das Spiel am Laufen halten, ich seh das schon.*

Weitere Aspekttopoi sind z.B. der Topos des ehrlichen Maklers ([Kindt 1992b, S.106]), der Topos der Inkonsistenz [Aristoteles, S.146], der Topos vom privaten Reden und öffentlichen Handeln [Aristoteles, S.151], der Topos der Verteidigung unter Zugabe eigener Fehler [Aristoteles, S.156], sowie der Vermischungstopos [Aristoteles, S.158].

Weitere Aspekt- oder Schlußtopoi (je nach Verwendung) sind z.B. der Genus-Spezies-Topos [Aristoteles, S.148], der Teil-Ganzes-Topos [Aristoteles, S.150] und der Topos vom Dilemma [Aristoteles, S.151].

4.2.3.3 Probleme der empirischen Bestimmung der Schemata

Die Bestimmung des übergeordneten Schemas alltagssprachlicher Argumentation, das in einem Argument verwendet wird, fällt leicht, wenn typische sprachliche Formeln vorkommen. Beispiele für solche Formeln sind: *Sie vergessen dabei ...* bzw. *Sie müssen* *auch berücksichtigen ...* für den Relevanztopos, *Sie müssen das hier mal trennen ...* für den Vermischungstopos bzw. *selbst ...* für den Topos vom Mehr und Minder (vgl. [Kindt 1988]). Allerdings sind derartige formelhafte Wendungen bisher nicht systematisch erfaßt und den einzelnen Topoi zugeordnet worden. In unserem Korpus kommt es jedoch häufig vor, daß Teilnehmer auch mit weniger eindeutigen Formulierungen vermutlich auf dieselben Topoi rekurrieren, z.B.: *Sie wissen doch genau, daß ... der Fall ist. Also ...* als Realisierung des Relevanztopos, oder noch verkürzter (in umgangssprachlichen Dialogen): *Ich meine, es ist ja ... der Fall. Also ...*

Im Übrigen besteht das grundlegende Problem bei einer vollständigen empirischen Rekonstruktion von Argumentation darin, und darauf verweisen praktisch alle Autoren von [Aristoteles 330 v.Chr.] über [Toulmin 1958] bis [Kienpointner 1992], daß zumindest die verwendete Regularität einer Argumentation oft implizit bleibt, gelegentlich auch noch weitere Konstituenten.[21] Dies liegt vermutlich vor allem an der hohen Konventionalität der alltagssprachlichen Argumentationsschemata, zusammen mit dem Prinzip der „kommunikativen Ökonomie“ (vgl. z.B. [Brinker/Sager 1989]). Dies wurde in ähnlicher Form von [Grice 1975] als eine der Konversationsmaximen postuliert (Maxime der Quantität: „Be brief“ = „Formuliere ohne Überflüssiges“) und bedeutet im Umkehrschluß, das unnötige Explizitheit bei einer Äußerung zusätzliche Bedeutungen („konversationelle Implikaturen“) mittransportiert, oder gar die konventionelle Bedeutung der Äußerung „überschreibt“. Beispielsweise wirkt es auf manche Leute belehrend, den Konsequenztopos in einem Argument zu explizieren: *... und weil man immer das tun sollte, wovon man einen möglichst großen Vorteil hat, solltest Du also jetzt mit mir eine Koalition eingehen.* Üblicherweise wird der Konsequenztopos in dieser Form vorausgesetzt bzw. konversationell impliziert[22], wenn Koalitionen als „besser“ bzw. „schlechter“ für eine Person bewertet werden.

Mit dem Problem der Abgrenzung der Argumentationsschemata untereinander befaßt sich [Kienpointner 1992, S.240] exemplarisch.

4.3 Zusammenfassung

Zur Beschreibung und Analyse von Argumentation legen wir ein dreigliedriges Modell zugrunde: Argumente bestehen demnach aus einer Annahme, einer Behauptung und einer Regularität, die den Schluß von der Annahme auf die Behauptung im „Normalfall“ rechtfertigt bzw. rechtfertigen soll. Für die Klassifikation von Argumenten nach kontextabstrahierten Regularitäten liegt schon mit dem „Topos“-Katalog (vgl.

[21] [Klein 1987, S.212ff] gibt Beispiele für alle denkbaren Konstellationen von Implizitheit.

[22] Dabei nehmen wir an dieser Stelle die Diskussion, ob nicht explizit formulierte regelhafte Beziehungen Präsuppositionen oder konversationelle Implikaturen darstellen, nicht auf. Vergleiche hierzu [Kienpointner 1992, S.30-43].

[Aristoteles 330 v.Chr.], S.144-164) eine Liste vor, die die wichtigsten in Alltagsargumentationen auftretenden Figuren erfaßt. Wir verwenden diese Klassifikation.

Die Kategorisierung nach (kontextabstrahierten) Regularitäten wird häufig als die einzige Möglichkeit zur bereichsunabhängigen, systematisierenden Erfassung von Argumenten angesehen, da die Gegenstände der beiden anderen Komponenten zu stark bereichsabhängig zu variieren scheinen (vgl. z.B. [Kienpointner 1992, S.45]). Wenn wir den Fokus jedoch von beliebiger Alltagskommunikation auf den Bereich der lösungsbezogenen Kommunikation in Verhandlungen einschränken (wie es im wesentlichen in der vorliegenden Arbeit geschieht), kann auch für die beiden anderen Komponenten von Argumentation eine kontextabstrahierte Klassifikation angeboten werden:
Betrachten wir zunächst die Komponente „Behauptung". In Koalitionsverhandlungen wie dem Apex-Spiel realisieren Argumente kontextabstrahiert im wesentlichen nur zwei Behauptungen, nämlich: „Person X sollte eine bestimmte Koalition bilden bzw. beibehalten." oder „Person X sollte eine bestimmte Koalition nicht beibehalten (sondern stattdessen eine andere Koalition bilden)." Diese beiden Typen von Behauptungen nennen wir „Stabilisieren bzw. „Destabilisieren" einer Koalition. Allerdings sind Argumente oftmals rekursiv geschachtelt, d.h. die Annahme, aus welcher die jeweilige der beiden Behauptungen folgt, wird in der verbalen Äußerung des Teilnehmers ihrerseits als Behauptung eines vorgelagerten Arguments formuliert, usw. Die Klassifikation bezieht sich also nur auf die letzten Glieder der Argumentationsketten. Oftmals werden die (De-)Stabilisierungs-Behauptungen nicht einmal verbal expliziert; sie gehören als Inferenzen jedoch immer zu den Argumenten dazu, damit diesen ein Sinn im Kontext der Verhandlung zugeordnet werden kann. (Das gilt natürlich nicht für Argumentationen im Rahmen der der Problemexplikation und der Klärung des Verhandlungsverfahrens (vgl. die Aufgaben A.1 und A.2 des Aufgabenschemas, Kapitel 2), oder für Argumentation zur Verständigungssicherung. Von solchen Argumentationen sehen wir in dieser Arbeit aber ab.) Ähnliches gilt für beliebige Verhandlungen, wobei die entsprechende Art von Einigungen an die Stelle der Koalitionen tritt.

Wenden wir uns nun den Annahmen von Argumenten zu. Der typische Grund dafür, eine Koalition zu wechseln ist, daß eine andere Koalition die eigenen Interessen besser verwirklicht. Den Interessen vorgelagert sind ggf. bestimmte Kategorisierungen der Persönlichkeiten bzw. interpersonalen Beziehungen. In der Regel erscheint es einem Verhandler z.B. wichtiger, sich um die parallele Befriedigung der Interessen ihm sympathischer Mit-Verhandler zu bemühen, als um die Interessen von eher unsympathischen Mitstreitern. Daher klassifizieren wir die Annahmen von Argumenten nach der Art der thematisierten Interessen bzw. Persönlichkeits- oder Beziehungsmerkmale.

Wie die Klassifikationen von Argumenten für jede ihrer drei Komponenten helfen können, im Kontext von Verhandlungen und speziell dem Apex-Spiel zwischen unterschiedlichen Verhandlungsweisen (Strategien) zu differenzieren, betrachten wir im nächsten Abschnitt.

5 Argumentation und die „Ten Rules“

Wie wir in den Kapiteln 1 und 2 festgestellt haben, bildet Argumentation über Einigungsvorschläge eine der wichtigsten verbalen Aufgaben in Verhandlungen (neben dem konkreten Vorschlagen von Vereinbarungen und dem Entscheiden darüber). Für diese Art von Argumentation wurde im letzten Kapitel eine Klassifikation entlang der drei Komponenten von Argumenten erarbeitet. Auf der anderen Seite steht ein spieltheoretisch-mathematisches Modell des Verhandlungsverhaltens sehr erfahrener Spieler, was u.a. für Apex-Verhandlungen gilt. Das Modell, „Ten rules of bargaining sequences“ [Albers 1994], wurde in Kapitel 3 näher vorgestellt. Es liefert Prognosen über das Endergebnis der Verhandlung und eventuelle Zwischenergebnisse, abgeleitet aus insgesamt zehn Prinzipien. Diese Prinzipien könnten von den Spielern als Begründungen für Entscheidungen verwendet werden. Das vorliegende Kapitel soll die beiden Perspektive zusammenführen. Die grundlegende Frage lautet dabei:

Zu welchen Kategorien gehören die Argumente, mit denen die Spieler versuchen, Entscheidungen gemäß oder entgegen den jeweiligen Prinzipien der Ten Rules herbeizuführen bzw. zu verteidigen ?

Wir beginnen mit einigen methodischen Vorbemerkungen zum Verhältnis von Argumentation, den Ten Rules und den in einem Korpus von Verhandlungen beobachtbaren Entscheidungen. Danach wird es im folgenden vor allem um die Themen der Argumente gehen, die wichtigste argumentative Ressource der Verhandler (Abschnitte 5.2 und 5.3); abschließend wird kurz der spezifische Beitrag bestimmter Argumentationsschemata beleuchtet werden.

Einen Überblick über die „wesentlichen Vorschläge“ in den Spielen des Korpus (auf die im Rahmen der Beispiele Bezug genommen wird) enthält die entsprechende Liste im Anhang B.

Zur Notation: Serifenlos werden in diesem Kapitel die Namen der Prinzipien der Ten Rules gedruckt, **fett** die argumentativen Kategorien bzw. Ressourcen (wie z.B. Geheimverhandlungen), *kursiv* (wie überall in dieser Arbeit) einzelne Textbeispiele.

5.1 Methodische Vorbemerkungen

Wenn man die Argumentation von Spielern in konkreten Verhandlungen den Prinzipien der Ten Rules gegenüberstellt, wie das in diesem Kapitel geschieht, liegt es nahe, aus dem Erfolg der Argumentation in Form von Koalitionsentscheidungen Rückschlüsse auf die Gültigkeit der Ten Rules ziehen zu wollen. Dies ist jedoch in mehrerer Hinsicht methodisch problematisch bzw. streng genommen unmöglich. Hierzu gehören vor allem die Unerfahrenheit der Spieler in unserem Korpus gegenüber dem hohen Erfahrungsstand, den die Ten Rules voraussetzen sowie die Tatsache, daß die angeführten Begründungen nicht den tieferliegenden, „wahren“ Motiven für Entscheidungen entsprechen müssen.

Unerfahrenheit der Spieler

Unerfahrene Spieler, wie die Teilnehmer unserer Experimente, weichen möglicherweise in einem der folgenden, entscheidenden Punkten in ihrem Verhalten von dem erfahrener Spieler ab:

- sie argumentieren nicht optimal
- sie sind zu vorsichtig (oder haben zu wenig Voraussicht), um ihre Chancen optimal zu nutzen
- sie sind zu unvorsichtig (oder haben zu wenig Voraussicht)

Eine daraus resultierende Erklärungsmöglichkeit für den Erfolg von Argumentationen entgegen den Ten Rules sind somit Fehler einzelner Spieler. Andererseits kann es unter diesen Umständen strategisch sinnvoll sein, selbst von den Ten Rules abzuweichen. Zu dem ersten und dem dritten Punkt vorgreifend je ein Beispiel: Man sollte sich auf eine (0,25,25,25,25)-Koalition erst dann einlassen, wenn die bei erfahrenen Spielern maximal erreichbare Höhe der reziproken Loyalität zwischen den kleinen Spielern argumentativ aufgebaut ist (vgl. den Beginn von Spiel 1). Genauso sollte man erst dann auf ein für einen selbst zwar theoretisch stabiles Angebot eingehen, wenn klar ist, daß der oder die Partner für sich die Gründe, aus denen sich die Stabilität der betreffenden Koalition ergibt, verinnerlicht haben. (In beiden Beispielen kann paradoxerweise also die Voraussetzung für das Endergebnis gemäß den Ten Rules dadurch geschaffen werden, zunächst entgegen den Ten Rules zu argumentieren und sich vom Gegenteil überzeugen zu lassen.)

Kommunikativ explizierte und „wahre“ Begründungen

In der linguistischen Gesprächsanalyse wird traditionell den Teilnehmer-Kategorisierungen ihrer Aktivitäten Vorrang gegeben vor eigenen Interpretationen der Analytiker. Was die Teilnehmer als Begründungen angeben, muß aber nicht unbedingt ihren „wahren“ Beweggründen entsprechen, sofern es solche gibt. Abgesehen davon, daß sie die wahren Beweggründe eventuell selber nicht kennen, kann es manchmal strategisch sinnvoll sein, andere Argumente zu bringen. Insbesondere kann z.B. eine Entscheidung, die konform zu den Ten Rules ist, mit einem dazu nicht konformen Argument gerechtfertigt werden. Ein Beispiel:

Spiel 11: Angebot (50,0,0,0,50) von Nr.1 an Nr.5. Vorgeschichte:

angemeldet	1	2	3	4	5
	50	0	50	0	0
	60	0	0	40	0
	61	0	0	0	39
*	66	0	0	34	0
*	0	20	20	40	20

@579, Nr.5: *Ich finds wirklich fairer, also, zu viert das Geld zu teilen, anstatt nur wir beide.*

Nr.5 argumentiert hier also mittels des Gerechtigkeitstopos und seinem **sozialen Interesse** gegen den Vorschlag. Eine derartig große reziproke Loyalität, aufgrund derer alle Zweierkoalitionen zugunsten der (0,25,25,25,25)-Koalition abgelehnt werden, entspricht nicht den Ten Rules.
Gleichzeitig gilt jedoch, daß Nr.1 nicht mit 61 in der Koalition mit Nr.5 zufrieden war, und gemäß dem Anspruchsniveauprinzip keine Koalition mit ihm eingegangen werden darf, in der Nr.1 nicht mindestens 65 Punkte bekommt.

Stattdessen das Anspruchsniveau-Prinzip als ein Argument anzuführen, hätte zwei negative Konsequenzen für Nr.5: Erstens steht er mit dem gewählten Argument selber gut da; alternativ hätte er sich mit Nr.1 „anlegen“ und ihm Hintergedanken bei seinem Angebot unterstellen müssen (was einen „face threatening act“ im Sinne von [Brown/Levinson 1987] darstellt). Zweitens könnte von den Zuhörern dieses Argument als ein Anzeichen dafür verstanden werden, daß Nr.5 eventuell zum Wechsel bereit wäre, falls Nr.1 ihm beteuert, daß ihm 61 Punkte (jetzt) ausreichen. Dies könnte einen Wettbewerb zwischen 2,3 und 5 um Spieler 1 auslösen, der wiederum die reziproke Loyalität zwischen den Spielern zerstören und damit die Stabilität der (0,20,20,40,20)-Koalition gefährden würde.

5.2 Argumentation für Entscheidungen konform zu den „Ten Rules“

Grundsätzlich verweisen die von uns identifizierten, wichtigsten thematischen Kategorien der Argumente bereits auf die verschiedenen Prinzipien des Modells „Ten rules of bargaining sequences“ [Albers 1994]. Obwohl wir natürlich das Modell bei der Konzeption der Einteilung schon kannten, mag dies dennoch ein wenig erstaunen, denn: Die thematische Klassifikation von Argumenten geht zunächst einmal von der Definition von Verhandlung als einer interessen-geleiteten Problemlösungskommunikation aus.
Was die konkreten Arten der Interessen betrifft, wurde die Namensgebung und Unterscheidung weitestgehend den Kategorisierungen durch die Teilnehmer in unserem Korpus von Apex-Spielen angepaßt.

Ein Überblick über typische argumentative Umsetzungen der Prinzipien der Ten Rules:

1. Das Dominanzprinzip wird typischerweise durch das **monetäre Interesse** des Umworbenen mittels des Konsequenztopos begründet:

   Bsp.: Spiel 2, @113f (Kommunikation von 3,4,5 während der ersten Vorverhandlung von 1 und 2):

   5: *Die können sich gegenseitig 50-50 bieten, dann müssen wir ihm (=Nr.2) ja irgendwie ∗*

   3: *mehr bieten, daß er mit uns in eine Koalisa Koalition eintritt.*

2. Das Prinzip der Prominenz der wesentlichen Vorschläge wird implizit dadurch realisiert, daß fast nur Vorschläge mit „runden“ Beträgen gemacht werden, in denen also die Auszahlungen allesamt durch 5 bzw. sogar durch 10 teilbar sind. Das folgende, explizite Argument verwendet vermutlich eine Variante des Konsequenztopos (negativer Begleitumstand, etwa: man muß rechnen, um die Korrektheit des Vorschlags nachzuprüfen). Da solche Argumente insgesamt recht selten sind, wurden sie der Kategorie **Rest** zugeordnet.

   Bsp.: Nr.1 über den Vorschlag (75,0,45) in einem 3-Personen-Apex-Spiel (vgl. das Transkript im Anhang C):

   So krumme Zahlen!

3. Der Mindestanreiz in der Höhe einer Einheit bezüglich der Analysegenauigkeit der Spieler wird meist über das eigene **monetäre Interesse** und den Topos der Proportionalität (vgl. Bsp. a)) oder über ein implizites Abwägen gegen die negative soziale Konsequenz des Glaubwürdigkeitsverlusts mittels des Konsequenztopos (wie wir bei Beispiel b eher vermuten) realisiert. Beide Male wurde den Koalitionspartnern von Nr.1 beim Stand von 66:34 eine 35:$21\frac{2}{3}$:$21\frac{2}{3}$:$21\frac{2}{3}$-Koalition angeboten.

   Bsp. a) Spiel 9, @439: Nr.2: *Och, das is ja keine Steigerung, von 34 auf 35.*

   Bsp. b) Spiel 11, @420: Nr.4: *Also, dieses 1%, das sind 80 Pfennig, das lohnt sich nicht.*

4. Koalitionswechsel in eine loyale Gruppe werden durch das gemeinsame **soziale Interesse** mit Hilfe des Gerechtigkeitstopos gerechtfertigt.

   Bsp.: Beim Stand von (70,0,0,30,0) wird gerade von Nr.2 eine (75,25,0,0,0)-Koalition vorgeschlagen

   Spiel 4, @466: Nr.4: *Ja, das ist doch bescheuert, weil du dann nich nicht mehr kriegst als sonst auch, dann könn wir gleich die Viererkoalition bilden, und dann hat sie (Nr.1) nicht 75, weil das ist ja ungerecht.*

Gelegentlich erachten Spieler sogar einen gewissen Punktverlust als zumutbar, vgl. z.B. Nr.5 in Spiel 1, der mit einem ähnlichen Argument einen (73,0,0,0,27)-Vorschlag zugunsten von (0,25,25,25,25) verwarf:

Spiel 1, @433, Nr.5: *Ich glaub, ich bin so mehr so ein sozialer Typ und würde [...] in ner Vierer-Koalition bleiben.*
Die Vierer-Koalition wurde gebildet. An diesem Beispiel ist allerdings zu bedenken, daß angesichts der üblichen Analysegenauigkeit von 5 Punkten die 27 Punkte eventuell nicht von 25 unterschieden werden.

5. Die reziproke Loyalität wird vor allem durch das (gemeinsame) **soziale Interesse** begründet.

   Bsp. a) Nr.2 möchte gerade eine (65,35,0,0,0)-Koalition der (0,25,25,25,25)-Koalition vorziehen.

   Spiel 1, @159, Nr.3: *[Das wäre] aber sehr egoistisch.*

   Damit die reziproke Loyalität in der maximalen Höhe aufgebaut werden kann, geben die Spieler 3,4,5 vor Anmeldung einer Koalition ähnlich zu $(0, 40, 20, 20, 20)$ einander meistens ein **Versprechen**, die gemeinsame Koalition einzuhalten. Das bedeutet, durch einen zusätzlichen kommissiven Sprechakt stärker auf den **Handlungsspielraum** bezüglich potentieller Koalitionswechsel zu verzichten, als dies allein durch die Anmeldung einer vorläufigen Koalition geschieht. Beispielsweise waren die beiden (0,25,25,25,25)-Koalitionen im Spiel Nr.1 nicht durch ein solches Versprechen abgesichert und blieben auch nicht bestehen. Im Spiel 15 beispielsweise gab es bereits in der Vorverhandlung von 3,4,5 eine Art Versprechen zugunsten einer gemeinsamen Koalition mit Nr.2, indem Nr.3 und Nr.4 in Form des Relevanztopos auf die Notwendigkeit eines Verzichts auf den eigenen Handlungsspielraum hinweisen und Nr.5 sich anschließt:

   Bsp. b) @74, Nr.3: *Ja, wir müssen uns da nur sicher sein, nich daß nachher irgendwie einer von uns sagt: Ja, ich geh doch mit der 1 zusammen, und ich biete ihr 90 Punkte oder so.*

   Nr.4: *Nee, wir müssen schon zusammenhalten,*

   Nr.3: *Ja.*

   Nr.4: *sonst bringt das ja nichts.*

   Nr.3: *[Ja.]*
   Nr.5: *[Ja.]* (3s) *Alle gegen Nr.1.*

   Die (0,40,20,20,20)-Koalition, die durch die Sonderbedingungen dieses Spiels (Hausarbeit und einfache Vorverhandlung) natürlich begünstigt wurde, blieb bis zum Ende bestehen. Eine gemeinsame **Geheimverhandlung** ermöglicht ohnehin generell eine festere Koalition.

Der Aufbau von reziproker Loyalität sollte in den Spielen mit der **„Hausarbeitsbedingung“** (vgl. Abschnitt 2.1.2) spielextern durch ein erhöhtes Zusammengehörigkeitsgefühl der Spieler 3,4,5 erleichtert werden. Diese Bedingung wurde in der Tat als Argument für gemeinsame Koalitionen der drei Spieler (vorrangig mit Nr.2) verwendet, z.B. mittels des Konsequenztopos.

Bsp. c) Spiel 7, @1, Nr.2: *Also von daher ist das natürlich schon ziemlich vorgegeben, daß Nr.1 am liebsten mit mir eine Koalition bilden möchte, wenn ihr Drei miteinander koalieren wollt.*

Thematisch läßt sich das Hausarbeitsargument wahlweise als Motivation für eine bestimmte Art von **Sympathie** klassifizieren, oder als Aufwertung der **gemeinsamen Interessen der Hausarbeitsgruppe** gegenüber den individuellen Interessen ihrer Mitglieder (welche in der Regel die praktische Auswirkung von Sympathie darstellt).

6. Die Anspruchsniveaus werden über das erkennbare gegnerische **monetäre Interesse** attributiert und über das eigene **Beteiligtsein-Interesse** zum RECHTFERTIGEN von Entscheidungen verwendet.
   Im folgenden Beispiel handelt es sich bei dem Argumentationsschema von Nr.4 um einen Topos der Induktion; Nr.5 verwendet implizit den Konsequenztopos mit seinem eigenen Beteiligtsein-Interesse.

   Bsp.: Argument gegen das 50:50-Angebot von Nr.1 an Nr.5 beim Stand von (0,25,25,25,25); Nr.4 spielt auf einen Wechsel von Nr.1 von 60:40 auf 70:30 an
   Spiel 4, @564, Nr.5: *Nix, dann kommt wieder der nächste und macht dir noch ein besseres Angebot.*
   @585, Nr.4: *... wenn du gesagt hättest, okay, 60 reichen mir und nicht auf wieder, ne, mehr eingegangen wärst jetzt (...), ist schon ein bißchen gierig*

7. Das Stabilitätsprinzip wird zunächst einmal durch die argumentative Kategorie der **Stabilität** von Verteilungen abgedeckt. In Bsp. a) liegt ein Topos der Zeit vor.

   Bsp. a) Einwand gegen das Koalitionsangebot (80,20,0,0,0) beim Stand von (40,0,0,30,30)
   Spiel 2, @753, Nr.1: *Das ist ein Angebot für 2 Minuten, (...,) wenn überhaupt. Das nehm ich nicht an.*
   Nr.1 befürchtet, daß Nr.2 sehr schnell wieder von der Koalition abspringen würde.

   Das Stabilitätsprinzip wird außerdem gelegentlich über das **Aufwand-Interesse** eingebracht (es liegt der Konsequenztopos vor):

   Bsp. b) Nr.5 entschuldigt sich dafür, daß er beim Stand von (70,0,0,0,30) nicht auf ein (0,20,20,20,40)-Angebot eingeht:

> Spiel 13, @9500f: *mit den 30-70 erziel ich den, den, das beste Ergebnis mit dem wenigsten Aufwand noch!*

Die Prinzipien der Ten Rules beschreiben so gesehen die „Standardargumentationen“, gemäß derer in den meisten Spielverläufen (auch des hier verwendeten Korpus) entschieden wird. Das kann entweder aufgrund verbaler Kommunikation oder ohne Äußern entsprechender Überlegungen der beteiligten Verhandler passieren.

Wie groß ist nun gemäß den Ten Rules der Spielraum der Verhandler, den Verlauf und das Ergebnis zu beeinflussen ?
Die Ten Rules prognostizieren ja, daß von erfahrenen Spielern nur solche wesentlichen Vorschläge gemacht bzw. als vorläufige Einigungen beschlossen werden, die für alle Beteiligten (relativ zur Kette der bisherigen wesentlichen Vorschläge) stabil sind. Dies ist im oftmals nur eine bestimmte Koalition (modulo Symmetrien in der Spielermenge). Zu Beginn eines Spiels unter mündlicher Kommunikation ist das z.B. eine 65:35-Koalition von Nr.1 mit einem der Spieler 2,3,4 oder 5 sowie die (0,25,25,25,25)-Koalition.
Außer der eventuellen Auswahl zwischen mehreren stabilen Koalitionen besteht ein gewisser Spielraum der Verhandler möglicherweise darin, daß vorsichtige Spieler weniger für sich verlangen, als ihr Anteil in der für alle Beteiligten stabilen Koalition beträgt. Ein solches Angebot kann bewirken bzw. daruaf abzielen, die Wahrscheinlichkeit zu erhöhen, Partner des Apex-Spielers zu werden. Damit eine solche Koalition zustande kommt, braucht der vorsichtige Spieler allerdings einen risikobereiten Spieler zum Partner, denn für Letzteren ist die Koalition nicht stabil. Beispielsweise könnte ein vorsichtiger Spieler Nr.1 zu Beginn eines Spiels eine (60,40,0,0,0)-Koalition anbieten. Diese Koalition ist für Nr.2 nicht stabil, denn Nr.1 könnte in die stabile Nachfolgekoalition von (65,0,35,0,0) wechseln, bei der er sich besser steht. Es bleibt die Frage, woran Nr.2 in diesem Beispiel erkennen kann, ob es sich bei Nr.1 um einen solchen vorsichtigen Spieler ohne Hintergedanken handelt. Allein anhand der Kette der wesentlichen Vorschläge ist das nicht möglich. Berücksichtigt man außer den wesentlichen Vorschlägen auch die Argumentation, wie in dieser Arbeit vorgeschlagen, so zeigt sich eine Lösungsmöglichkeit. Ein vorsichtiger Spieler Nr.1 könnte versuchen, seine vom Durchschnitt abweichenden Interessen argumentativ zu verdeutlichen: ein (überdurchschnittlich) ausgeprägtes Beteiligtsein-Interesse, sowie ein vergleichsweise geringes monetäres Interesse. Das würde plausibilisieren, daß ihm (65,0,35,0,0) zum einen monetär nur unwesentlich attraktiver und zum anderen viel zu unsicher erscheint. Doch damit sind wir schon beim Thema des nächsten Abschnitts angelangt.

5.3 Argumentation für Vorschläge entgegen den „Ten Rules“

Nun sollen anhand einiger Beispiele aus unserem Korpus von 5-Personen-Apex-Spielen veranschaulicht werden, wie argumentativ versucht wird, Entscheidungen entgegen den

Prinzipien des Modells [Albers 1994], bzw. der vereinfachenden Darstellung davon in Abschnitt 3.1, zu RECHTFERTIGEN.

1. Verletzung des Dominanzprinzips: In aller Regel wurde das Dominanzprinzip beachtet. Vereinzelt wurde vorgeschlagen, daß Nr.1 aus sozialen Gründen (Konsequenztopos) zugunsten einer Dreier-Koalition auf Punkte verzichten sollte (z.B. Spiel 11, @39). Außerdem wurde zweimal eine Umverteilung innerhalb einer Vierer-Koalition angeregt: In Spiel 12 erfolglos, in Spiel 11 letztendlich erfolgreich, aber wohl auch nur aufgrund der Kombination mehrerer Faktoren, vor allem einer potentiellen Alternativkoalition von 3,4,5 mit Nr.1 (sodaß das Dominanzprinzip implizit gewahrt bleibt). Die ersten Argumente in Spiel 11 für eine Umverteilung lauteten:

   @585ff, Nr.5: *Also, wir ham ja jetzt ähm ungerecht verteilte Anteile ähm, unter den Vieren, und da fänd ichs schon gut, ähm ja, das is ja jetzt nur ein Resultat auf dein Angebot hin an Nr. äh 4 gewesen, daß er jetzt 40% bekommt von den 100 ...*

   Einerseits wird das **soziale Interesse** aller Spieler mittels des Gerechtigkeitstopos angesprochen und zum anderen auf die Beliebigkeit der aktuellen Verteilung verwiesen. Daraus folgt ein erhöhter **Handlungsspielraum**, diese Verteilung zu ändern, wie ihn Nr.2 anschließend formuliert:

   @593, Nr.2: *Ich mein, das liegt ja jetzt an Nr.4, der könnte ja sagen, wir machen die, wir machen 25% für uns alle!*

2. feinere Analysegenauigkeit: Ist 70:30 das optimale Ergebnis für Nr.1? Nr.1 widerspricht Nr.5 in Spiel 3, der das Argument der Analysegenauigkeit gebracht hat, mit einem Relevanztopos, der den individuellen **Handlungsspielraum** thematisiert. Hiermit meint er, daß er vielleicht noch feinere Aufteilungen als in Fünfer-Schritten erreichen kann, wie z.B. 74:26 oder 73:27.

   @63, Nr.1: *Man könnte natürlich noch um die Feinheiten feilschen. Also zwischen 30 und 25 liegt ja noch n bißchen was.*

3. geringerer Mindestanreiz: Befürwortung eines Koalitionswechsels von (0,34,22,22,22) zu (65,35,0,0,0) in Spiel 9 mittels des **monetären Interesses** und des Topos der Proportionalität:

   @476: Nr.2: *Kleinvieh macht auch Mist.*

   Es kann allerdings sein, daß es Nr.2 bei diesem Wechsel eigentlich vor allem darum ging, einer möglichen 65:35-Koalition eines seiner Partner zuvorzukommen.

   Etwas später schlug Nr.2 vor, vor dem Anmelden einer (64,36,0,0,0)-Koalition lieber noch eine Geheimverhandlung mit Nr.3 über (63,35,2,0,0) zu führen. Nr.1

akzeptierte dies mit einem Aufwerten des gemeinsamen **Spaß-Interesses** per Konsequenztopos.

@711, Nr.1: *Ja, könn wir machen, ham wir noch n bißchen mehr Action hier im Spiel.*

In diesem Spiel ist allerdings die Bestimmung der wesentlichen Vorschläge ziemlich problematisch.

4. Kein Verzicht auf den Mindestanreiz beim Eintritt in eine loyale Gruppe: Gelegentlich wechselten Spieler nicht in eine Vierer-Koalition, obwohl sie sich dabei sogar verbessert hätten, z.B. blieb Nr.3 in Spiel 7 bei (81,0,19,0,0); vgl. unten, Punkt 7. Dabei ging es aber in der Argumentation um die Stabilität der Koalition. Ein konstruiertes Argument gegen dieses Prinzip ist das folgende:
   Der Partner von Nr.1 hat dann eine bevorzugte Stellung unter den Spielern 2,3,4,5.
   Bei diesem Konsequenztopos würde das **soziale Interesse** ersetzt durch ein **Interesse, mehr zu bekommen als die gleichartigen** Spieler. Ein solches Interesse ist als Motiv der Differenzmaximierung bekannt, wurde aber in unserem Korpus in der Argumentation nicht beobachtet.

5. geringere **reziproke Loyalität**: Befürwortung eines Wechsels von (0,25,25,25,25) auf (65,35,0,0,0) in Spiel 1. Das Argument setzt mit Hilfe eines Vermischungstopos einseitig das **monetäre Interesse** von Nr.2 relevant und begründet damit, warum eine geringere reziproke Loyalität vorliegt, als nach den Ten Rules erwartbar ist und auch die anderen Spieler zu erwarten scheinen.

   @373, Nr.1: *Das bezieht sich doch nur auf das Geschäftliche, nicht auf das Menschliche. Sie müssen das jetzt hier mal richtig trennen!*

   Demgegenüber betrug die reziproke Loyalität in den meisten Spielen 10 Punkte oder mehr. Schon Albers legt sich allerdings nicht eindeutig fest, ob die reziproke Loyalität eine oder zwei Einheiten (hier: 1 Einheit = 5 Punkte) beträgt [Albers 1994, S.442].

6. keine Attributierung von Anspruchsniveaus: Eine Veränderung des Ausmaßes ihres **monetären Interesses** aufgrund eines vertieften Spielverständnisses reklamieren Nr.2 und Nr.3 mittels des Topos der Zeit für sich in Spiel 2. Damit wollen sie beim Stand von (40,0,0,30,30) ihr Angebot von (0,18,18,32,32) rechtfertigen, obwohl sie u.a. beim Stand von (60,20,20,0,0) eine (25,25,25,25)-Koalition ablehnten und stattdessen (0,30,30,20,20) forderten.

   @945ff, Nr.2: *Erst muß man mal versuchen, das Maximum herauszuholen, jetzt wissen wir langsam: das is schwierig ... (= und deswegen würden wir die (0,18,18,32,32)-Koalition jetzt nicht mehr verlassen.)*

Ein etwaiges derartiges Lernen wird (unter dem Stichwort **Interaktionsmodus**) im Kapitel 7 behandelt. Ganz grob gesagt, geht es im Interaktionsmodus „Abtasten“ gerade eher darum, sich zu orientieren, während im Modus „Festklopfen“ verstärkt der bisherige Verlauf in Form von Schlußfolgerungen interpretiert wird. Zu der Argumentation an dieser Stelle siehe auch die Ausführungen im Abschnitt 5.4, „Topos der Induktion vs. Topos der Zeit“.

7. Unterlassen eines vorteilhaften Wechsels, entgegen dem Stabilitätsprinzip:

   In Spiel 8 wurde (81,19,0,0,0) das Endergebnis. Gegenüber einem (0,40,20,20,20)-Angebot wurde die Koalition von Nr.2 so stabilisiert[23]:
   @416: Nr.2: *... besser 19 sicher haben als 40 am Horizont.*
   Dieses Argument entspricht dem Sprichwort „Lieber den Spatz in der Hand als die Taube auf dem Dach.“ Man kann es als eine Aufwertung des Beteiligtsein-Interesses von Nr.2 gegenüber seinem monetären Interesse mittels des Konsequenztopos auffassen.

   Solche Argumente können (z.B. bei erfahrenen Spielern, völlig im Einklang mit den Ten Rules) eine Zwischenstufe der Argumentation sein und von den anderen kleinen Spielern mit einem Aufbau der reziproken Loyalität, z.B. wie in Abschnitt 5.2 beschrieben, beantwortet werden. Sie können aber auch einen argumentativer Versuch eines ängstlichen Spielers bilden, diese Koalition zu stabilisieren bzw. sie für Nr.1 riskierbar zu machen.

5.4 Argumentationsschemata und die Prinzipien des Modells

Die Wahl der Argumentationsschemata steuert durch Relevantsetzung und implizite Prämissen die Wirkung der Argumente. In Ergänzung zu dem bisher Gesagten soll in diesem Abschnitt noch einmal speziell das Potential einiger Argumentationsschemata beleuchtet werden.
Methodisch gesehen läßt sich die spezifische Aussagekraft eines Argumentationsschemas durch Gegenüberstellen mit alternativen Formulierungen (sogenannter Ersetzungstest) ermitteln.

Einige Beispiele:

1. **Topos der Proportionalität**

   Bei diesem Topos geht es im Prinzip darum, durch geeignete Wahl eines Referenzpunktes eine Zahl oder Differenz als groß oder klein erscheinen zu lassen.

[23]Es ist zwar angesichts der Vorgeschichte schwer zu entscheiden, ob die (0,40,20,20,20)-Koalition für Nr.2 an dieser Stelle stabil ist. Das gleiche Argument hätte Nr.2 aber auch auf das für ihn stabilere Angebot (0,25,25,25,25) erwidern können, das beim Stand von (81,19,0,0,0) jedoch nicht kam.

Zwei Verwendungen des Topos der Proportionalität in Spiel 9, die das Prinzip des Mindestanreizes betreffen: Einmal zur Ablehnung und einmal zur Befürwortung eines Koalitionswechsels von (0,34,22,22,22) zu (65,35,0,0,0).

@439: Nr.2: *Och, das is ja keine Steigerung, von 34 auf 35.*

@476: Nr.2: *Kleinvieh macht auch Mist.*

Es folgt ein weiteres Beispiel dazu aus Spiel 2 (vgl. Kapitel 2), bei dem in der zweiten Vorverhandlung für einen Koalitionswechsel von (30,70,0,0,0) auf (0,40,20,20,20) argumentiert wird.

@289: Nr.4: *Für jeden von uns 20 und für ihn 40, immerhin doppelt soviel wie für uns.*

2. **Topos der Induktion** versus **Topos der Zeit**:

   Die Attributierung von Anspruchsniveaus geschieht in den Ten Rules entsprechend der Regularität „Topos der Induktion“, etwa nach dem folgenden Muster:
   Wer einmal mit einem bestimmten Betrag in einer Koalition unzufrieden war, wird immer mit diesem Betrag unzufrieden sein.
   Ein Beispiel dafür bietet die schon erwähnte Äußerung @935 von Nr.5 im Spiel 2, mit der begründet wird, daß Nr.2 und Nr.3 generell unzuverlässige Koalitionspartner sind:

   @935, Nr.5: *Aber die fallen immer um, die sind die ganze Zeit immer umgefallen!*

   Diesem Argumentationsschema steht der Topos der Zeit gegenüber, der besagt, die Dimension der Zeit bei der Beurteilung von Sachverhalten o.ä. zu berücksichtigen. Der Topos der Zeit ist geeignet, inkonsistentes Verhalten durch einen Hinweis auf Lernprozesse zu legitimieren. Er wird in dem oben angesprochenen Beispiel von Nr.2 und Nr.3 verwendet, um die Attributierung von Anspruchsniveaus bzw. Unzuverlässigkeit als unangemessen zurückzuweisen:

   @938f, Nr.3: *Ja, aber man kann sich ja jetzt auch stabilisieren ...*
   @945ff, Nr.2: *Erst muß man mal versuchen, das Maximum herauszuholen, jetzt wissen wir langsam: das is schwierig ...*

   In der Entgegnung von Nr.4 wird die Schlußweise des Topos der Induktion sehr knapp expliziert und ihrerseits gerechtfertigt (mit einem Evidenztopos, s.u.):

   @943: *Schlechte Erfahrungen prägen natürlich!*

3. **Topos der Zwangshandlung**:

   Spiel 8, @383: *Echt, das kann ich nicht abschlagen!*

   Hiermit rechtfertigte Nr.1 nachträglich, ein 99:1-Angebot angenommen zu haben. Der hier benutzte Topos der Zwangshandlung bringt eine Zurückweisung von Verantwortung mit sich, die im Hinblick auf die Attributierung von Anspruchsniveaus

relevant werden kann. Nach [Albers 1994] ist es aber für die Attributierung von Anspruchsniveaus unerheblich, wer den Vorschlag gemacht hat. Insofern sollte nach den Ten Rules ein solches Vorgehen Nr.1 auch nicht davor bewahren können, als raffgierig bezeichnet zu werden. Das Vorgehen wirkt wohl meist nur im Zusammenspiel mit anderen Faktoren; das Beispiel sollte nur das grundsätzliche Potential von Argumentation verdeutlichen. Ohne die Implikation der Zurückweisung von Verantwortung könnte dieselbe Aussage als Konsequenztopos formuliert werden:
Ich wollte das Angebot nicht abschlagen, weil es mir sehr viele Punkte einbringt.

4. **Evidenztopos**:

   Spiel 2, @1047: Nr.2: *Ja, Vier is sicher und Zwei is sicher ... Vier oder Zwei, is ja klar.*

   Nr.2 behauptet hier, daß Vierer- und Zweier-Koalitionen sicher seien. Es geht also um das Stabilitätsprinzip. Anstelle einer echten Begründung stellt er diese Behauptung nur als selbstverständlich hin. Leute mit gegenteiliger Meinung laufen nun Gefahr, als inkompetent abgewertet zu werden. Zu den beziehungskonstitutiven Implikationen des Evidenztopos sowie weiterer Argumentationsschemata und -techniken vgl. ausführlich [Kindt 1992b].

5.5 Zusammenfassung und Perspektive

In diesem Kapitel wurde gezeigt, wie Versuche zum argumentativen Umsetzen und Durchbrechen der Prinzipien der Ten Rules in konkreten 5-Personen-Apex-Verhandlungen innerhalb unserer Konzeptualisierung von Argumentation beschrieben werden können. Der Schwerpunkt lag dabei auf den Themen der Argumentation und den Möglichkeiten ihrer Auswahl und Gewichtung. Es wurden aber auch Verwendungsweisen verschiedener Argumentationsschemata betrachtet. Einen Überblick über die hier angeführten Beispiele enthält die nachfolgende Tabelle. Die argumentativen Möglichkeiten der Spieler sind natürlich nicht auf die in diesen Beispielen angegebenen Mittel beschränkt.

Prinzip	Realisierung		Konterkarrierung	
	themat. Kat.	Topos	themat. Kat.	Topos
Dominanz	monetäres Int.	Konsequenz	soziales Int.	Gerechtigkeit
Prominenz	Rest	Konsequenz	Handlungssp.	Relevanz
Mindestanreiz	monetäres Int.	Proportionen	monetäres Int.	Proportionen
			Spaß	Konsequenz
loyale Gruppe	soziales Int.	Gerechtigkeit	monetäres Int.	Konsequenz
rezipr. Loyalität	soziales Int.	Gerechtigkeit		
	Handlungssp.	–	monetäres Int.	Vermischung
	Sympathie	Motiv		
Anspruchsniveau	monetäres Int.	Induktion	monetäres Int.	Zeit
	Beteiligtsein	Konsequenz		
Stabilität	Stabilität	Zeit	Stabilität	Zeit
	Aufwand-Int.	Konsequenz	Beteiligtsein	Konsequenz

Um das Verhältnis von relevanten Zwischenergebnissen („wesentlichen Vorschlägen“) und ihrer inneren Logik einerseits, auf die sich die „Ten Rules“ bezieht, und der individuellen Argumentation andererseits systematisch zu beschreiben, sind jedoch noch weitere Untersuchungen nötig. Dabei muß u.a. geklärt werden, welche der argumentativen Einflußfaktoren unabhängig voneinander sind. Welche Kombinationen von Gewichten der verschiedenen Interessenaspekte praktisch auftreten, wäre z.B. eine sinnvolle Ausgangsfrage für eine wechselseitige Ergänzung unseres Ansatzes und jener (psychologischen) Perspektive, die motivationale Determinanten von Verhandlungsverhalten untersucht. Konkret heißt das beispielsweise: Gibt es eventuell typische Konstellationen der Gewichte verschiedener Interessensaspekte, Zuverlässigkeit usw., die z.B. Verhandler mit kooperativer, kompetitiver bzw. submissiver Strategie auszeichnen ? Andere vielversprechende Einteilungen ergeben sich vielleicht entlang anderer Persönlichkeitsdimensionen, z.B. der Risikobereitschaft, deren Relevanz für den Verhandlungserfolg im Apex-Spiel [Selten/Schuster 1970] nachgewiesen haben.

Die Möglichkeiten, durch Argumentation konkrete Entscheidungen zu beeinflussen, wurden in einem speziellen Experiment untersucht. Davon handelt das nächste Kapitel.

6 Ein Experiment zur Untersuchung der Relevanz von Argumentation in Apex-Spielen

6.1 Die Versuchsidee

Das Experiment sollte überprüfen, ob unterschiedliche Argumentationen zu unterschiedlichen Koalitionsentscheidungen führen können. Insbesondere sollte durch Verbesserung der Argumentation eines Abwerbers in einem Original-Apex-Spiel eine Koalition herbeigeführt werden, die dort nicht zustande gekommen ist und nach [Albers 1994] auch nicht eingegangen werden sollte, da sie nicht stabil wäre. Dazu wurde 72 Versuchspersonen jeweils eine Version des geringfügig bearbeiteten Original-Spiels vorgelegt, die vor der Entscheidung eines Spielers bezüglich einer vorgeschlagenen Koalition abbrach. Anstelle des Spielers sollten sich die Versuchspersonen für oder gegen die vorgeschlagene Koalition entscheiden. Insgesamt wurden 6 Versionen verwendet, die sich an ein bis drei Positionen in der Argumentation unterscheiden. Die verschiedenen Äußerungen an den drei Positionen nennen wir im Folgenden „Varianten". Danach wurden per Fragebogen verschiedene Zusatzinformationen erhoben:

- Situationseinschätzung, Motivation für die Entscheidung der Versuchspersonen
- Es wurden die anderen Varianten an den drei kritischen Positionen vorgelegt und um Entscheidungen gebeten unter der Annahme, daß an den kritischen Stellen jeweils eine der anderen Varianten geäußert worden wäre.
- Rangordnung aller Varianten an jeder der drei Positionen bezüglich des Grads der Veranlassung zum Koalitionswechsel
- soziodemographische Merkmale der Versuchspersonen (Alter, Geschlecht, Studiengang)

Durch die ersteren Zusatzinformationen sollte eruiert werden, inwieweit im Falle des erfolgreichen Abwerbens die Koalition stabil ist oder vom Abgeworbenen nur als Sprungbrett betrachtet wird. (Ein „Sprungbrett" ist eine Koalition für eine bestimmte Person, wenn diese sich nur darauf einläßt, um leichter eine andere Koalition herbeiführen zu können.) Dann nämlich dürfte die Argumentation nur bedingt als erfolgreich gelten.
Durch das Abfragen der Entscheidung bei anderen Varianten als den in der jeweiligen Version an den drei Stellen vorliegenden Variante wurde der Stichprobenumfang für einen weiteren Vergleich der Versionen erhöht; diese Daten sind allerdings als etwas weniger valide anzusehen.
Die Rangordnungsdaten erlauben, auch Wirkungen nachzuweisen, die sich nicht unmittelbar in einer Änderung der Koalitionsentscheidung niederschlugen.

Eventuelle Störeinflüsse soziodemographischer Parameter konnten aufgrund der entsprechenden Abfragen erkannt werden.

6.2 Vorbereitungen

Erzeugung des Materials für das Experiment

Es wurden fünf 3-Personen-Apex-Spiele durchgeführt, um eine geeignete Stelle finden zu können und außerdem genügend Rohmaterial für die authentische Variation der Argumentation zur Verfügung zu haben. Die Versuchsanordnung war vergleichbar mit der bei den 5-Personen-Apex-Spielen, aus denen unser Korpus besteht. Ein Teil des Versuchspersonenhonorars wurde wiederum als Einsatz verwendet.

Das Transkript der ausgewählten Verhandlung befindet sich auf der Begleitdiskette, außerdem wurde die Verhandlung in [Osterkamp/Kindt/Albers 1998] analysiert; die bearbeitete Version einschließlich des Fragebogens, wie sie den Versuchspersonen vorgelegt wurde, befindet sich im Anhang C.

Ein wichtiges Kriterium für die Auswahl des Spiels war die Kürze der Vorgeschichte vor der kritischen Stelle. So wurden die Versuchspersonen beim Lesen des Transkripts möglichst wenig durch andere Merkmale der verbalen Verhandlungsführung abgelenkt, unter denen wir lediglich eine pauschale Sympathiewirkung erfaßt haben. Das 3-Personen-Apex-Spiel hat gegenüber dem 5-Personen-Apex-Spiel für ein solches Experiment den Vorteil, leichter lesend nachvollziehbare Verhandlungskommunikationen zu produzieren. Andererseits gleichen sich die beiden Spiele in wichtigen Charakteristika des Verhandlungsverlaufs; u.a. gilt das spieltheoretische Modell von [Albers 1994] für beide.
Die Bearbeitung des Transkripts diente der Verbesserung von Lesbarkeit- und Nachvollziehbarkeit. Dazu wurden z.B. die Hesitationssignale und irrelevantes, paralleles Sprechen weitgehend eliminiert sowie minimale Formulierungsänderungen vorgenommen.
Mit den unterschiedlichen Varianten des bearbeiteten Transkripts wurden eine Reihe von Vorexperimenten durchgeführt, um die Validität des Experiments einschätzen und noch verbessern zu können. Am Ende der Vorexperimente wurde ein Hinweis hinzufügt, der das Risiko des Koalitionsverlustes betont; dies schien notwendig, um vergleichbare Bedingungen zwischen den Versuchspersonen und den Spielern zu schaffen. Außerdem wurde die Entscheidung getroffen, welche Varianten getestet werden sollten. Die Varianten B0 und C0 wurden erst später hinzugenommen. Daher liegen für diese Varianten weniger Daten vor.

6.3 Die verwendete 3-Personen-Apex-Verhandlung

Zur Erinnerung: Die zulässigen Koalitionen im 3-Personen-Apex-Spiel sind alle Zwei-Personen-Koalitionen. Die Koalition von Nr.1 mit Nr.2 ebenso wie die Koalition von Nr.1 mit Nr.3 können einen gemeinsamen Gewinn von 120 Punkten aufteilen, während die Koalition von Nr.2 und Nr.3 eine Gewinnsumme von 80 Punkten erhält. Eine Koalition mußte zunächst als vorläufige Koalition angemeldet werden; falls sie danach fünf Minuten lang nicht durch eine neue Anmeldung ersetzt wurde, wurde sie zur endgültigen Koalition.

Die Versuchspersonen hatten die Aufgabe, in der Rolle von Spieler Nr.2 sich für oder gegen ein 40:40-Angebot von Nr.3 zu entscheiden, während sie gerade in einer 80:40-Koalition mit Nr.1 waren. Die kompletten Unterlagen, wie sie den Versuchspersonen vorlagen, sind im Anhang C wiedergegeben. Zum besseren Verständnis des folgenden soll hier jedoch kurz die Situation beschrieben werden, wie sie sich den Versuchspersonen darstellte.

Die wesentlichen Vorschläge waren in dem verwendeten Spiel die folgenden:

Nr.1	Nr.2	Nr.3	Vorschlag von	als Koalition angemeldet
60	60	0	Nr.2	
100	0	20	Nr.1	
0	40	40	Nr.2	
75	0	45	Nr.3	*
80	40	0	Nr.2	*

Von der Anmeldung der (80,40,0)-Koalition an wird nun der komplette Text wiedergegeben, wie er den Versuchspersonen vorlag, einschließlich aller verwendeten Varianten.

Direkt nach der Koalitionsmeldung bot Nr.3 eine (0,40,40)-Koalition an; die Art des Anbietens wurde durch eine der folgenden Äußerungen variiert:

A1) 3: (an 2:) *Wollen wir nicht lieber 40-40 machen?*

A2) 3: (an 2:) *Mensch, der kriegt natürlich ne ganze Menge dann, ne? Wollen wir nicht lieber 40-40 machen?*

A3) 3: (an 2:) *Mensch, der kriegt natürlich ne ganze Menge dann, ne? Das is doch ungerecht! Wollen wir nicht lieber 40-40 machen?*

Nr.2 reagiert darauf erst positiv, dann ablehnend. Nr.1 bestärkt Nr.2 darin, indem er explizit auf die Möglichkeit einer (75,0,45)-Koalition als Folge verweist:

2: (an 3:) *Ja, das ist an sich auch gut für mich. Ja. Aber ich glaub, jetzt fangen wir gerade an, uns im Kreis zu drehen.*

1: (an 3:) *Ich denke auch, weil dann kriegst du (=Nr.3) von mir 45!*

Nun argumentiert Nr.3 in einer der folgenden Varianten weiter für die (0,40,40)-Koalition:

B0) 3: (an 1:) *Nee, (an 2:) für 5 Punkte wechsel ich dann nich wieder die Koalition. Das wär mir noch zu wenig.*

B1) 3: (an 1:) *Nee, das is mir dann zu wenig.*

B2) 3: (an 1:) *Nee, ich hab ja schlechte Erfahrungen gemacht.*

B3) 3: (an 1:) *Nee. (an 2:) Wenn wir (= 2 und 3) uns jetzt einigen, haben wir beide ja 40 Punkte sicher.*

B4) 3: (an 1:) *Nee. (an 2:) Wenn wir (= 2 und 3) uns jetzt einigen, haben wir beide ja 40 Punkte sicher. Und mehr können wir sowieso nicht kriegen.*

Daraufhin antwortet Nr.1 in folgenden Varianten:

C0) 1: (an 2:) *Bleib mal lieber bei mir, da weißt du, was du hast!*

C1) 1: (an 3:) *Aha.*

Als nächste Äußerung bittet Nr.3 insistierend Nr.2 um eine Entscheidung:

3: (an 2:) *Ja, machen wir das, 40-40?*

Hier endet das Protokoll des Spiels, und die Versuchspersonen werden aufgefordert, anstelle von Nr.2 mit „Ja“ oder „Nein“ zu antworten.

6.4 Analyse der verwendeten Verhandlung mit Hilfe der „Ten Rules“

Das Spiel, das den Versuchspersonen vorlag, wird an anderer Stelle ([Osterkamp/Kindt/Albers 1998]) ausführlich mithilfe der „Ten Rules“ ([Albers 1994]; vgl. Abschnitt 3.1) analysiert. Hier wird nur eine kurze Analyse durchgeführt. Die wesentlichen Vorschläge bis zur Abbruchstelle, wie wir sie im Folgenden zugrunde legen wollen, sind schon oben (S.95) angegeben. Alternative Interpretationen sind möglich, ändern aber nichts an dem grundsätzlichen Ergebnis dieser Analyse (vgl. [Osterkamp/Kindt/Albers 1998]).

An der Stelle, an der das Transkript abbricht, haben die Versuchspersonen als Nr.2 zu entscheiden, ob sie die angebotene (0,40,40)-Koalition eingehen oder die (80,40,0)-Koalition bestehen lassen. Wäre ein solcher Wechsel konform zu den „Ten Rules“ ?

Nach der Regel 4, Verzicht auf den Mindestanreiz beim Eintritt in eine loyale Gruppe, ist der Übergang grundsätzlich erlaubt. Es bleibt zu klären, ob in der neuen Koalition alle Spieler mindestens die Punktzahl ihres attributierten Anspruchsniveaus erhalten, und ob die neue Koalition für beide Beteiligten stabil ist.

Nr.3 hat mit dem vorausgehenden Vorschlagen einer (75,0,45)-Koalition als Reaktion auf das erste (0,40,40)-Angebot von Nr.2 ein **Anspruchsniveau** von mehr als 40 Punkten offenbart (sofern man hier daraus den Status eines wesentlichen Vorschlags für das (0,40,40)-Angebot ableitet). Gemäß [Albers 1994] gehen (erfahrene) Spieler dann davon aus, daß Nr.3 mit geringeren Beträgen zukünftig nicht zufrieden sein und Koalitionen mit geringerem eigenen Anteil daher wieder verlassen wird. Deshalb darf Nr.2 nach den „Ten Rules" hier nicht auf eine (0,40,40)-Koalition eingehen.
Hier greift also die Logik der „Ten Rules", bei erstmaligem Auftreten einer Verletzung der Anspruchsniveau-Bedingung die Kette abzubrechen. Durch den Koalitionswechsel von (75,0,45) auf (80,40,0) hat nämlich Nr.1 seinerseits ein Anspruchsniveau von mehr als 75 offenbart. Somit wäre bei einem Eingehen von Nr.2 auf (0,40,40) die potentielle Folgekoalition (75,0,45), mit der Nr.1 gegen die (0,40,40)-Koalition argumentiert, nach dem Anspruchsniveau-Prinzip ihrerseits nicht zulässig. Das wäre ein Argument für die Stabilität der (0,40,40)-Koalition.

Nach den „Ten Rules" sollte die Entscheidung also „Nein" lauten (vorausgesetzt, daß die wesentlichen Vorschläge des Spiels hier korrekt bestimmt wurden). Kommunikationsanalysen anderer experimenteller Spiele zeigten, daß diese Entscheidung zumindest mit unerfahrenen Spielern je nach Argumentation auch anders ausfallen kann.

6.5 Die Hypothesen des Experiments

Den Versuchspersonen lag das im Abschnitt 6.3 vorgestellte Transkript vor, wobei jeweils eine der möglichen Varianten A1 bis A3, B0 bis B4 und C0 oder C1 verwendet wurde (siehe Abschnitt 6.3, bzw. Anhang C für die kompletten Unterlagen der Versuchspersonen). Der Versionsname der jeweiligen Experimentalserie setzt sich aus den drei jeweils verwendeten Varianten zusammen.

Die Varianten unterscheiden sich bezüglich der folgenden Faktoren:

- thematisierte Interesseart: monetäres Interesse des Abwerbers vs. Beteiligtsein-Interesse des Abwerbers und des Umworbenen sowie Stabilität (B0,B1 vs. B2,B3,B4)
- Grad der Explizitheit des sozialen Arguments (von A1 bis A3 und von B3 zu B4 zunehmend expliziter)
- thematisierte Koalition: Destabilisierung einer potentiellen Folgekoalition zwischen dem jetzigen Abwerber und dem Partner des Umworbenen vs. Stabilisierung der vorgeschlagenen Koalition (B0,B1,B2 vs. B3,B4)

- Reaktion des Partners des Umworbenen: neutral vs. die aktuelle Koalition stabilisierend (C1 vs. C0)

Die Hypothesen bezüglich der Entscheidungsfragen

Zugrunde lag die **Haupt-Hypothese**, daß durch stärkeres Fokussieren des Beteiligtsein-Interesses bzw. der Stabilität von Koalitionen die Attribuierung eines (hohen) Anspruchsniveaus wieder rückgängig gemacht werden kann. Durch monetäre Argumentation sollte dies eher nicht möglich sein.
In der hier verwendeten Operationalisierung bedeutet das, daß die Anzahl der Zustimmungen von B0/B1 über B2 und B3 bis zu B4 steigen sollte.

Die **Hypothese bezüglich der A-Varianten** lautete, daß die Abwerbungschancen durch Argumentation erhöht werden können, gegenüber einem „nackten" Vorschlagen der (durch die innere Logik des Spiels ohnehin gebotenen) Koalitionen.
Dies bedeutet konkret: Größere Erfolgschancen des Abwerbers bei A2 und A3 als bei A1.

Die **Hypothese zu B0 und B1** besagte: (Intensives) Thematisieren einer potentiellen Folgekoalition kann trotz Ablehnen derselben diese wahrscheinlicher machen, was sich in geringerer Bereitschaft des Umworbenen zum Wechsel niederschlagen sollte.
Demnach müßten die Wechselquoten von B0 zu B1 ansteigen.

Die letzten 12 Versuchspersonen hatten die C-Variante C0 vorliegen (alle anderen C1). Mit ihnen wurde neben den anderen Hypothesen eine **Hypothese bezüglich der C-Varianten** getestet. Sie besteht darin, daß der Umworbene durch geschicktes Gegenargumentieren die bestehende Koalition erfolgreich stabilisieren kann.
Dieses aktive Stabilisieren wurde durch die Variante C0 operationalisiert, bei der also die Chancen des Abwerbers gegenüber C1 wieder fallen sollten, falls die Hypothese zutrifft.

Zu diesen Hypothesen liegen dreierlei Daten vor, für die wir im folgenden getrennte Auswertungen vornehmen:
Zunächst wurde nur die Entscheidung abgefragt. Dies ergibt pro getesteter Version jeweils 12 Daten, die wir im folgenden „erste Entscheidungen" nennen. Nachdem sie die Fragen bzgl. Zufriedenheit usw. beantwortet hatten, erhielten die Versuchspersonen für die manipulierten Stellen A, B und C die jeweils anderen Varianten im Vergleich vorgelegt und sollten noch einmal eine Entscheidung treffen. So erhielten wir jeweils 72 Fälle, wobei die Güte der Daten aus den „späteren Entscheidungen" etwas geringer anzusetzen ist, da bei Ihrer Erhebung das Untersuchungsziel den Versuchspersonen etwas deutlicher wurde. Zuletzt wurden jeweils noch die Rangzahlen für den Erfolg der Argumente erhoben.
Die Effekte sollten sich also bei den ersten Entscheidungen, bei den späteren oder bei den Rangzahlen zeigen. Hat die Variation der Argumentation keinen Einfluß auf die

Koalitionsentscheidung, so müßte sich insbesondere eine zufällige Verteilung der Rangzahlen jeweils auf die verschiedenen Varianten ergeben.

Bei den Entscheidungsfragen ging es um den direkten Einfluß von Argumentation. Die weiteren Fragen dienten vor allem dazu, die langfristigen Wirkungen von Argumentationen zu messen.

Die Hypothesen bezüglich der weiteren Fragen

Von der Zufriedenheit mit der aktuellen Koalition hängt es vermutlich ab, inwieweit man zu einem (erneuten) Koalitionswechsel bereit ist. Daher wurden für die verschiedenen Varianten die Zufriedenheit der Wechselwilligen (Versuchspersonen, die Ja bei der ersten Entscheidung sagten) mit der neuen und die Zufriedenheit der Wechselunwilligen mit der alten Koalition miteinander verglichen. Um ähnliche Informationen ging es bei den Fragen zur erwarteten Stabilität der gewählten Koalition, zum erwarteten Endergebnis und auch indirekt bei der Frage nach dem Grund für die erste Entscheidung der Versuchspersonen.

1. Hypothese bezüglich Zufriedenheit:
   Die Zufriedenheit der Koalitionswechsler ist bei den als erfolgreicher für den Abwerber hypothetisierten Varianten (A2,B2,B3,B4,C1) nicht geringer als bei den jeweiligen anderen Varianten (A1,B0,B1,C0). Das sollte insbesondere für die „Zufriedenheit angesichts des Spielverlaufs“ gelten, da der Spielverlauf durch Konkurrenz zwischen Nr.2 und Nr.3 sowie ein hohes Anspruchsniveau von Nr.1 gekennzeichnet war. Deshalb wurde diese von der „Zufriedenheit insgesamt“ zu unterscheiden versucht.

2. Hypothese zur Stabilität:
   Die Stabilität der neuen Koalition ist bei den als erfolgreicher hypothetisierten Varianten (A2,B2,B3,B4,C1) nicht geringer als bei den jeweiligen anderen Varianten (A1,B0,B1,C0).

   Begründung: Die Stabilität hängt aus der Sicht jedes Koalitionsmitgliedes jeweils von der eigenen Zufriedenheit mit der Koalition und der Angst vor einem Koalitionsbruch des Partners ab.
   Die Angst vor einem Koalitionsbruch des Partners wird genau wie die eigene Zufriedenheit durch die Thematisierung der Argumentation beeinflußt; außerdem wird sie vermutlich erhöht durch Kommunikation über eine potentielle Folgekoalition zwischen dem Abwerber und dem Partner des Umworbenen.

3. Hypothese bezüglich der erwarteten endgültigen Koalition / Begründungen für die Entscheidung:
   Der Anteil der Zustimmungen mit dem Ziel der erneuten Koalition mit Nr.1

zu besseren Bedingungen ist bei den als erfolgreicher hypothetisierten Varianten (A2,B2,B3,B4,C1) nicht geringer als bei den jeweiligen anderen Varianten (A1,B0,B1,C0).

Während bei 1.) und 2.) die eher unbewußten Indizien für einen potentiellen nachfolgenden Koalitionswechsel einer erfolgreich abgeworbenen Versuchsperson abgefragt wurden, ging es hier direkt um die Motive, Pläne und Prognosen der Versuchspersonen.

4. Hypothese bezüglich der Sympathien: zu stark implizite Argumentation wirkt unfreundlich; verhaltene Emotionalität bzw. verhaltenes Engagement macht sympathischer

   Demzufolge sollte Nr.3 bei A2 sympathischer wirken als bei A1.

6.6 Ergebnisse

Bei der nun folgenden inferenz-statistischen Auswertung kommen einige statistische Tests zur Anwendung, die u.a. in [Siegel 1988] und [Schaich 1990] näher beschrieben werden. Dort werden auch die jeweiligen Voraussetzungen für die Anwendbarkeit spezifiziert, insbesondere bezüglich des jeweils erforderlichen Skalenniveaus der Daten und der impliziten Annahmen über die Verteilung der getesteten Variablen. Die Berechnungen wurden mit SPSS durchgeführt.
Die Signifikanzwerte werden jeweils mit α bezeichnet; sie beziehen sich auf die Wahrscheinlichkeit, daß eine Aussage zu Unrecht angenommen wurde. $\alpha = 0,05$ bedeutet beispielsweise, daß die Null-Hypothese mit einer Wahrscheinlichkeit von 5% doch zutrifft, obwohl wir sie abgelehnt haben. Ein Signifikanzniveau von 5% (d.h. $\alpha = 0,05$) wollen wir, entsprechend der gängigen Praxis, im allgemeinen als ausreichend für eine statistisch begründete Aussage ansehen.

6.6.1 Störeinfluß soziodemographischer Merkmale der Versuchspersonen

Zunächst überprüfen wir die Homogenität der Ergebnisse bzgl. der drei abgefragten soziodemographischen Merkmale der Versuchspersonen. Dazu versuchen wir jeweils, die sogenannte Null-Hypothese H_0 zu widerlegen, daß die Gesamtzahl der Ja- bzw. Nein-Antworten bei der ersten Entscheidung sich zwischen den Teilpopulationen entsprechend den Ausprägungen des jeweiligen Merkmals signifikant unterscheiden.

- Alter: kein Einfluß
  Der Median des Alters der Versuchspersonen beträgt m=23 Jahre. Für die beiden Teilpopulationen $jung := \{x|Alter(x) <= m\}$ und $alt := \{x|Alter(x) > m\}$

wird H_0 mit dem χ^2-Test signifikant auf dem 5%-Niveau zurückgewiesen (vgl. auch Abbildung 8; gegeben die Gesamtzahl der Ja- bzw. Nein-Antworter und die Größenverhältnisse der Teilpopulationen, ist die beobachtete Verteilung so gleichmäßig wie maximal möglich.)

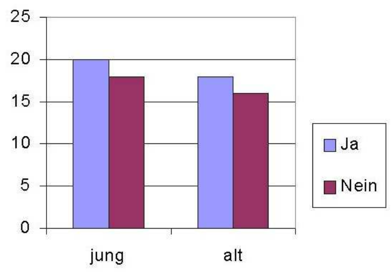


Abbildung 8: Einfluß des Merkmals „Alter“ auf die erste Entscheidung

- Geschlecht: kein Einfluß

  Es liegt genau das gleiche Bild vor wie bei der Variablen „Alter“; die beiden Teilpopulationen sind somit gleichfalls auf dem 5%-Niveau signifikant identisch verteilt (bezüglich der ersten Entscheidung). Daß die Anzahl der weiblichen und der jungen bzw. der männlichen und der alten Versuchspersonen übereinstimmen, ist übrigens Zufall; die jeweiligen Teilpopulationen sind nicht identisch.

- Studiengang: Es gibt einen signifikanten Unterschied zwischen Jura- bzw. Wirtschaftsstudierenden (im folgenden abkürzend: „JuWis“) und allen übrigen Gruppen (Natur-, Geistes- und Sozialwissenschaftler sowie restliche Versuchspersonen; im Folgenden: „Andere“): Die JuWis entschieden häufiger mit „Nein“. ($\alpha = 0,042$ nach dem einseitigen Fisher-Test; vgl. Diagramm 9)

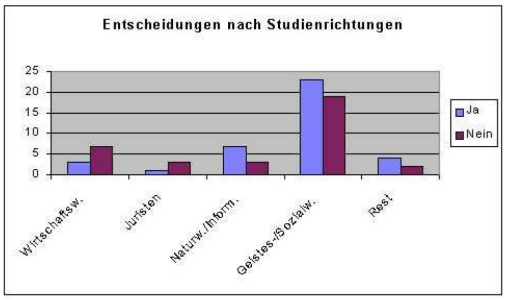


Abbildung 9: Die erste Entscheidung, nach Studienrichtungen differenziert

Die Studienrichtungen waren allerdings unausgewogen auf die Versionen verteilt (vgl. Diagramm 10). Die einzige Untergruppe unter den Geistes- und Sozialwissenschaftlern, die einen deutlich über 50% liegenden Anteil an Nein-Antworten produzierte (3 von 3 möglichen, also sogar 100%), hatte die Version A1B0C1 vorliegen.

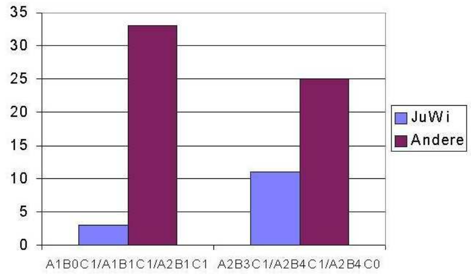


Abbildung 10: Verteilung der Versuchspersonen auf die Versionen

Da die „erste“ Entscheidung die wichtigste abhängige Variable unseres Experiments darstellte, wollen wir aufgrund der bisherigen Ergebnisse davon ausgehen, daß die Faktoren Alter und Geschlecht keinen oder einen vernachlässigbaren Einfluß auf die Ergebnisse des Experiments insgesamt haben. Andererseits müssen wir bei den folgenden Auswertungen prüfen, ob sich bei Einschränkung auf die beiden Teilpopulationen „JuWis“ und „andere Versuchspersonen“ die jeweiligen Aussagen ändern.

6.6.2 Auswertung der ersten Entscheidung der Versuchspersonen

Einen Überblick über die Anzahl der Versuchspersonen, die bei der „ersten Entscheidung“ mit „Ja“ antworteten, gibt (nach Versionen geordnet) die Abbildung 11.

Bei den jeweils 12 Versuchspersonen, die die Versionen A1B1C1 und A2B4C1 ist der Unterschied in den Häufigkeiten der Ja-Antworten nicht signifikant ($\alpha = 0,2068$ nach dem einseitigen Fisher's-exact-Test). Der Trend geht jedoch in der hypothetisierten Richtung (vgl. die Haupt-Hypothese und die Hypothese bzgl. der A-Varianten).

Um einen größeren Stichprobenumfang für den Vergleich zu bekommen, fassen wir im Sinne der Haupthypothese die Versionen je nach Argumentation an der Stelle B zu zwei Gruppen zusammen: Vorrangig monetäre Argumentation (Varianten B1 und B0) gegenüber stabilitäts-orientierter Argumentation (Varianten B3 und B4).

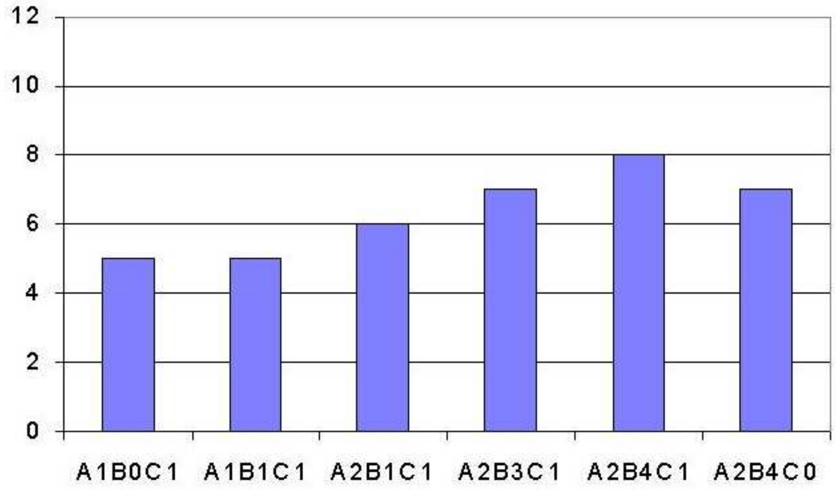


Abbildung 11: Anzahl der Versuchspersonen, die die Koalition wechseln

Ein einseitiger Fisher's-exact-Test erreicht dann ungefähr das 10%-Niveau ($\alpha = 0,119$; bzw. $\alpha = 0,112$ bei A1B0C1/A1B1C1 vs. A2B3C1/A2B4C0/A2B4C1) eines statistischen Trends.

Die beiden Versionen, die sich nur bezüglich der A-Variante unterscheiden, also A1B1C1 und A2B1C1, unterscheiden sich nur minimal bezüglich der ersten Entscheidung. Gleiches gilt für die Versionen A2B4C0 und A2B4C1. Beide Male liegt der Unterschied in der hypothetisierten Richtung.

Differenzierung der ersten Entscheidung nach dem Merkmal Studienrichtung:
Anzahl der Ja-Antworten/Gesamtzahl der Antworten

	A1B0C1	A1B1C1	A2B1C1	A2B3C1	A2B4C1	A2B4C0
JuWi	–	1/2	0/1	2/4	1/2	0/5
Andere	5/12	4/10	6/11	5/8	7/10	7/7
Alle	**5**	**5**	**6**	**7**	**8**	**7**

Bei den JuWis alleine sind die Besetzungszahlen zu gering für einen aussagekräftigen Vergleich der Versionen; innerhalb der Gruppe der Anderen ist der Unterschied **signifikant** ($\alpha = 0,018$ bzw. $\alpha = 0,015$; einseitiger Fisher-Test).

6.6.3 Gemeinsame Auswertung der ersten und späterer Entscheidungen

1. Gesamtvergleich der A-Versionen (vgl. Diagramm 12):
   Betrachten wir alle Fälle und dort gleichermaßen die erste und spätere Entscheidungen, weisen die Unterschiede zwischen A1 und A2 bzw. A1 und A3 in die behauptete Richtung. Der χ^2-Test zeigt aber keine signifikanten Unterschiede zwischen A1 und A2 (einseitig: $\alpha = 0,179$) bzw. A1 und A3. Allerdings wurden bei A2 sogar geringfügig mehr Ja-Antworten gegeben als bei A3.

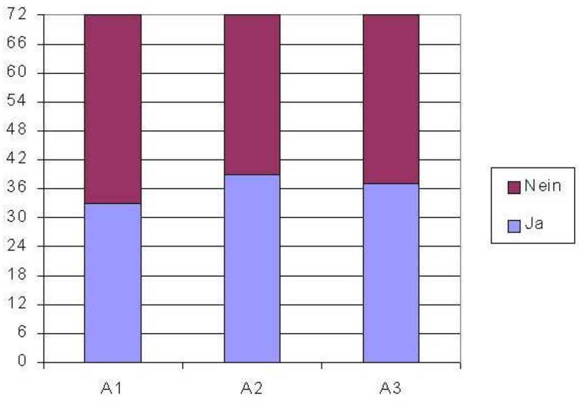


Abbildung 12: A-Varianten: Verteilung der Antworten bei allen Entscheidungen

2. Gesamtvergleich aller B-Versionen (s. Diagramm 13):
   Betrachten wir alle Fälle und dort gleichermaßen die erste und spätere Entscheidungen, so zeigt der χ^2-Test: Die Unterschiede zwischen B1 bzw. B2 auf der einen Seite und B3 bzw. B4 auf der anderen Seite sind **hoch signifikant**, z.B. $\alpha = 0,0006$ bei B1 vs. B4.

   Die Abbildung 13 zeigt den Vergleich der Varianten B1, B3 und B4 anhand der 36 Versuchspersonen mit den Versionen, die dieselbe A- und C-Variante vorliegen hatten (A2 und C1) und sich untereinander nur bezüglich der B-Variante unterschieden.

   Durch das Hinzuziehen der späteren Entscheidungen wird also der bei den ersten Entscheidungen erkennbare Trend verstärkt.
   Wiederum schneidet im direkten Vergleich von B3 und B4 interessanterweise die etwas ausführlichere Variante B4 minimal schlechter ab.[24]

[24]Zusammen mit dem Vergleich von A2 und A3 legt dies die (noch genauer zu überprüfende) Hypothese nahe, daß zu große Explizitheit tendenziell genauso schädlich ist, wie zu geringe Explizitheit

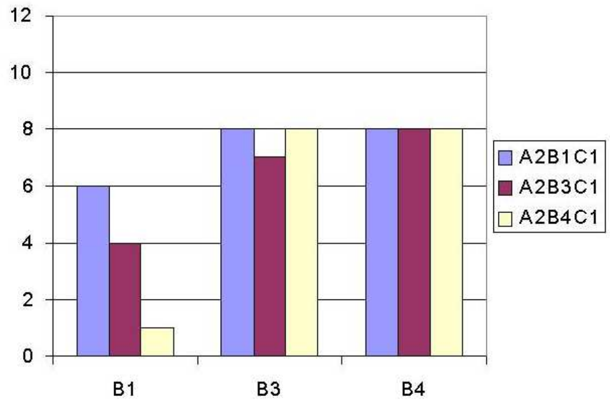


Abbildung 13: B-Varianten: Anzahl der Ja-Antworten bei allen Entscheidungen

3. C-Varianten:
   Insgesamt ist kein Unterschied im Erfolg von C1 und C0 zu erkennen: 14 von 24 gegenüber 7 von 12 möglichen Ja-Antworten stehen zu Buche. Allerdings schnitt in Version A2B4C0 die Variante C1 schlechter ab als in Variante A2B4C1, d.h. ohne Kenntnis von C0: 6 von 12 gegenüber 8 von 12 möglichen Ja-Entscheidungen.

6.6.4 Auswertung der Rangdaten

1. Ränge der A-Varianten:
   Der einseitige Wilcoxon-Vorzeichenrangtest liefert:
   (a) A2 hat kleinere Ränge als A1, **signifikant** auf dem 5%-Niveau ($\alpha = 0,049$).
   (b) A3 hat in einem schwachen Trend kleinere Ränge als A1, ($\alpha = 0,118$).
   (c) Zwischen A2 und A3 sind keine Unterschiede feststellbar (zweiseitiger Test: $\alpha = 0,937$).

   Die entsprechenden Signifikanzen sind bei der Teilpopulation der Anderen ähnlich ($\alpha = 0,062; \alpha = 0,107$ bzw. $\alpha = 0,722$); innerhalb der JuWis schneiden A1 und A2 etwas besser ab, zu Lasten von A3; vgl. auch Diagramm 14.

2. Ränge der B-Varianten (vgl. auch Diagramm 15):

(z.B. bei unspezifizierter Argumentation wie in A1). Ein zuverlässiger Eindruck darüber, ob jemand zu explizit oder zu implizit ist, ergibt sich allerdings erst anhand größerer Texteinheiten.

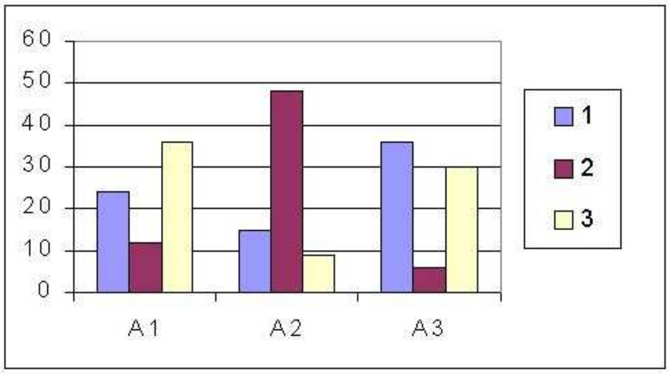


Abbildung 14: A-Varianten: Rangplätze

Die Ränge von B0 und B1 sind auf dem 5%-Niveau nach dem zweiseitigen Vorzeichenrangtest nach Wilcoxon signifikant korreliert (dort wo beide existieren). Um alle 72 Fälle berücksichtigen zu können, vergleichen wir daher nur die Ränge der vier übrigen Varianten unter Streichung des Ranges von B0.
Insgesamt ergibt sich, daß B3 sowie B4 **hoch signifikant** besser ($\alpha > 0,0001$) beurteilt werden als B1 und B2; ferner ist B2 signifikant erfolgreicher als B1, im Einklang mit unseren Hypothesen. Der Mittelwert der Rangzahlen von B4 liegt geringfügig unter dem von B3, der Wilcoxon-Test liefert aber keinen Trend zugunsten unserer Hypothese. Auffällig ist jedoch, daß die Spannweite der Verteilung jeder Variante schon innerhalb der 24 Fälle, bei denen auch B0 abgefragt wurde, maximal war. M.a.W., jeder Variante wurde mindestens einmal der Rang 5 und einmal der Rang 1 zugeordnet.

Einschränkung auf die beiden Teilpopulationen:
Andere: Alle Ergebnisse wie bei der Gesamtpopulation.
JuWis: B2 ist nicht signifikant besser als B1; aber B3 ist hoch signifikant ($\alpha = 0,003$) und B4 signifikant ($\alpha = 0,023$) besser als B1. Die Unterschiede im Vergleich zu B2 sind auch noch signifikant bzw. als Trend erkennbar (B3:$\alpha = 0,014$ bzw. B4:$\alpha = 0,076$).

3. Ränge der C-Varianten:
Hier ergibt sich nach dem einseitigen Wilcoxon-Test eine **große Signifikanz** (Alle: $\alpha = 0,008$, JuWi: $\alpha = 0,034$, Andere: $\alpha = 0,046$) für das Gegenteil unserer Hypothese: Bei der unspezifischen Äußerung C0 des Partners des Umworbenen sind die Versuchspersonen als Umworbene eher geneigt, die Koalition aufrechtzuerhalten, als bei der diesbezüglichen Aufforderung C1.
Dieses Ergebnis legt nahe, daß weniger zu sagen mehr ist für den Partner des Um-

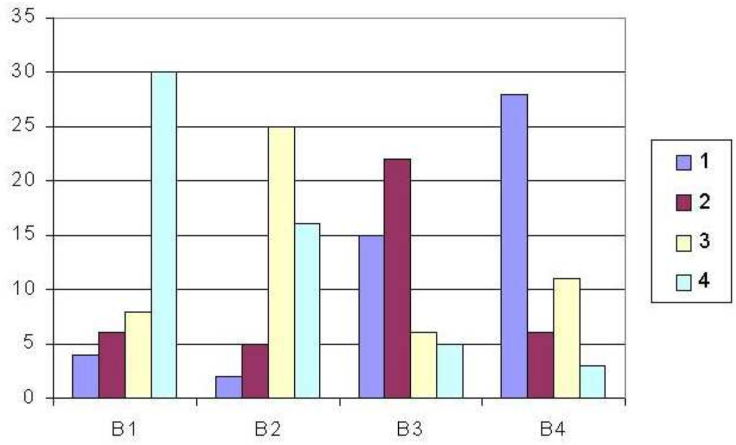


Abbildung 15: B-Varianten: Rangplätze

worbenen, bzw. daß er wohlüberlegt formulieren muß, wenn er die Entscheidung des Umworbenen zugunsten der bestehenden Koalition beeinflussen möchte.

6.6.5 Test der Hypothesen bezüglich der weiteren Fragen

1. Zufriedenheit:
   Vereinfachend wandeln wir die Daten in eine kontinuierliche Skala mit den Werten $\{-2, -1, 0, +1, +2\}$ um. Wir betrachten jeweils beide Zufriedenheitsaspekte, da die Versuchspersonen die Differenzierung dazwischen anhand der vorliegenden Daten (ohne eigene Spielerfahrung) möglicherweise nicht fundiert treffen konnten.
   Ein Vergleich der Ja-Antworter bei den Versionen A1B1C1, A1B0C1 mit A2B1C1 ergibt trotz geringen Stichprobenumfangs von 16 Versuchspersonen eine Tendenz ($\alpha = 0,075$), daß A2 erfolgreicher ist als A1 bezüglich „Zufriedenheit angesichts des Spielverlaufs“. Bei „Zufriedenheit insgesamt“ fällt der Effekt geringer aus ($\alpha = 0,188$; jeweils einseitiger t-Test).
   Bei B0/B1 sind die Werte innerhalb der Gruppe der Ja-Antworter im Durchschnitt etwas, aber nicht signifikant höher als bei B3/B4.
   Innerhalb der Gruppe der Nein-Antworter ist die Zufriedenheit mit der aktuellen Koalition bei B0 ganz eindeutig am größten (0,9), vor B1 (0,3), B4 (0,0) und B3 (-0,1). Dementsprechend würde es bei B0 wahrscheinlich am schwersten fallen, durch weitere Argumentation noch einen der Nein-Antworter umzustimmen, wenn das Spiel nach der Entscheidung noch fortgesetzt würde. Analog sind bei den A-Varianten, zu Vergleichszwecken eingeschränkt auf die Versionen mit B1

und B0, die Nein-Antworter bei A2 unzufriedener ($\alpha = 0,259$ „angesichts des Spielverlaufs“ bzw. $\alpha = 0,012$ „insgesamt“) als bei A1.

Die Aussagen gelten gleichermaßen für JuWis und Andere.

2. Stabilität:
Wie hypothetisiert variieren die Werte dieser Variablen im Bereich normaler statistischer Schwankungen. Die Reihenfolge der Mittelwerte lautet: B3, B0, B4, B1. Die Aussagen gelten gleichermaßen für JuWis und Andere.

3. Anzahl der Ja-Antworter, die die neue Koalition als Endergebnis anstreben:

	A1B0C1	A1B1C1	A2B1C1	A2B3C1	A2B4C1 [25]	A2B4C0
alle	5	3	3	6	5	6
JuWi	–	1	–	2	1	3
Andere	5	2	3	4	4	6

Diese Daten sind letztendlich die Anzahl derjenigen, die wirklich erfolgreich abgeworben worden. Die Zahlen haben wir aus den Antworten auf die Frage nach der Stabilität der gewählten Koalition bzw. dem stattdessen gemutmaßten Ergebnis sowie der Begründung für die Entscheidung extrahiert. Schrieb jemand beispielsweise als Begründung: „Ich habe Ja gesagt, weil jetzt Nr.1 wieder mehr anbieten muß.“, dann wurde er als unzufriedener Wechsler eingestuft. Explizite Zufriedenheitserklärungen wie „Es ist besser, dem starken Spieler eins auszuwischen.“ sind natürlich einfach einzuordnen. Aber auch, wer nur aus Angst vor einer Einigung von Nr.1 und Nr.3 wechselte, wurde vereinfachend den „zufriedenen Abgeworbenen“ zugeordnet.

Betrachten wir die so bereinigten Anzahlen der Wechsler, so bleibt der festgestellte Trend eines Unterschiedes zwischen monetärer und stabilitäts-orientierter Argumentation (A1B1C1, A1B0C1, A2B1C1 vs. A2B3C1, A2B4C1, A2B4C0) bestehen: der einseitige Fisher-Test liefert ein 10%-Niveau ($\alpha = 0,095$).

4. Sympathiewerte („+“ wird zu 2, „0“ zu 0, „–“ zu „-2“):
A1 und A2 unterscheiden sich nicht statistisch signifikant bezüglich der Sympathien für Nr.3, wenn wir alle A1-Versionen mit allen A2-Versionen oder nur mit A2B1C1 vergleichen. Gleiches gilt für die monetären im Vergleich zu den stabilitäts-orientierten B-Varianten (unabhängig davon, ob JuWi oder Nicht-JuWi). Gleichwohl liegen die Mittelwerte der Ja-Antworter bei B3/B4 höher als bei B1/B0 und bei A2 höher als bei A1. Interessanterweise gilt das Gegenteil bei den Nein-Antwortern.
Die Sympathiedaten dürfen aber nicht überbewertet werden[26], denn die Streu-

[26] Zumal die Transformation von einer Ordinalskala in eine kontinuierliche Skala zwecks Berechnung von Mittelwerten usw. ein vereinfachendes Hilfsmittel dargestellt.

ung dieser Daten ist insgesamt ziemlich hoch (im Durchschnitt: $\sigma^2 = 1,39$ bei Werten aus der Menge $\{-2, 0, +2\}$). Das deutet darauf hin, daß Sympathie (wie auch Zufriedenheit oder z.B. der subjektive Eindruck zu großer / zu geringer Explizitheit) eher langfristig aufgebaut wird.

6.7 Validität des Experiments

Die Begründungen für die Entscheidungen wie auch für die Präferenzen legen nahe, daß die Versuchspersonen sich in der Regel gut anhand der Regelerklärung und des bloßen Wortprotokolls in das Spiel hineindenken konnten. Andererseits ist eine hohe Varianz bei einigen Antworten und Begründungen zu beobachten. Dies gilt für die Koalitionsentscheidung wie auch besonders für die Vergabe der Ränge für die verschiedenen Varianten. Dafür scheinen zwei Gründe denkbar:
Zum einen sind die Antworten auf alle Fragen abhängig von der ersten Entscheidung, insofern als sie zeitlich kurz danach erhoben wurden. Diese Antworten könnten also durch das Bemühen der Versuchspersonen um Vermeidung einer kognitiven Dissonanz mit ihrer ersten Entscheidung „verfälscht sein". Ein Beispiel: Angenommen, eine Versuchsperson hat in ihrer ersten Entscheidung bei Vorliegen von A2 sich gegen das Angebot von Nr.3 entschieden. Nun soll sie sich für eine weitere Entscheidung statt A2 die Variante A3 vorstellen, die den Zusatz: *Das ist doch ungerecht!* beinhaltet. Vermutlich wird die Person eher den Zusatz als „unnötig und nervig" abtun als jemand, der bei A2 sich für das Angebot entschieden hatte. Dieses Problem läßt sich jedoch prinzipiell nicht umgehen, sondern ist dem Beobachterparadoxon vergleichbar, das schon in Kapitel 2 im Zusammenhang mit der Validität der Korpusdaten erwähnt wurde.
Der zweite mögliche Grund besteht darin, daß die Bedeutung der Äußerungen eventuell zu unterspezifiert war, insbesondere auch durch den Wegfall der Intonation angesichts des Wortprotokolls. Dies könnte kompensiert werden durch spezifischere Formulierungen, um die Notwendigkeit der Äußerungsinterpretation durch die Versuchspersonen zu reduzieren. Im Nachhinein würden wir z.B. anstelle von Variante C1, *Aha.*, lieber spezifischere Äußerungen zum Test wählen, auch wenn es nicht so leicht ist, beliebig kombinierbare, spezifischere Äußerungen zu finden. Vielleicht ließe sich dann auch ein Einfluß der Äußerungen des nicht direkt angesprochenen Teilnehmers auf Entscheidungen nachweisen.
Es kann nicht ausgeschlossen werden, daß die Numerierung und Anordnung der Varianten bei B einen geringen Störeinfluß auf die Daten bezüglich des Vergleichs der Varianten hatte. Auf Permutationen der Anordnung wurde jedoch zur Erleichterung der Durchführung des Experiments verzichtet. Bei einem direkten Übernehmen der Variantennummern als Reihenfolge (B1→1, B2→2 usw.) wäre allerdings die unserer Hypothese entgegengesetzte Reihenfolge entstanden.

6.8 Zusammenfassung und Fazit

In dem hier beschriebenen Experiment wurde die Argumentation in einer authentischen 3-Personen-Apex-Verhandlung gezielt punktuell verändert. Dadurch konnte die Koalitionsentscheidung von Versuchspersonen, die sich in einen Spieler hineindachten, tendenziell in eine andere Richtung gelenkt werden. Die grundlegende Hypothese des Experiments konnte also bestätigt werden. Die bei der veränderten Argumentation bevorzugte Koalitionsentscheidung stand außerdem im Gegensatz zu der Vorhersage, die das spieltheoretische Modell [Albers 1994] für erfahrene Spieler macht. Somit liefert das Experiment auch ein starkes Indiz dafür, daß dieses Modell durch Einbeziehen des Faktors Argumentation verbessert werden kann.

Für den Effekt der Beeinflussung der Koalitionsentscheidung genügte es, ein einzelnes monetär orientiertes Argument (Variante B1) gegen ein stabilitäts-orientiertes Argument (Variante B3) auszutauschen. Die Wirkung war aber nicht stark genug, um bereits bei dem relativ geringen Stichprobenumfang von 12 Versuchsperson je getesteter Version statistische Signifikanz zu erbringen. Weiter wurde gefragt: Wie würdest Du antworten, wenn anstelle der Äußerung X die Äußerung Y gesagt worden wäre? Auf diese Fragen hin fiel dieselbe Entscheidung jedoch teilweise statistisch signifikant unterschiedlich aus, je nach der verwendeten Variante. Dabei muß allerdings bedacht werden, daß durch dieses Verfahren die verglichenen Äußerungen stärker fokussiert wurden, als das im Laufe eines Spiels der Fall wäre. Die zusätzlich erhobene Rangreihe der Varianten bezüglich ihrer Überzeugungskraft schließlich zeigte hochsignifikant den prognostizierten Unterschied. Ein weiteres Verstärken der Argumente B1 bzw. B3 durch Expandieren mit einer weiteren Äußerung, die dasselbe Argument noch weiter explizierte, führte zu keinen nachweisbaren Veränderungen der Entscheidungen.
In weiteren Fragen an die Versuchspersonen wurde u.a. die Zufriedenheit mit der neuen Koalition erhoben (bzw. der alten, je nachdem, ob eine Versuchsperson sich für oder gegen die neue Koalition entschieden hatte). So konnte indirekt gemessen werden, ob die neue Koalition auch stabil und somit die Argumentation auch langfristig erfolgreich wäre. Dies wurde durch die Daten bestätigt. Außerdem zeigten die Angaben der Versuchspersonen, die nicht sofort auf das Angebot eingegangen waren, aufgrund der B3-Argumentation eine leichte Verbesserung der Chancen der Abwerber, durch Fortsetzen der Argumentation den Anteil der Wechsler noch erhöhen zu können.

Die Versuchsergebnisse waren unabhängig vom Alter und dem Geschlecht der Versuchpersonen. Dagegen korrelierten einige Entscheidungen mit der Studienrichtung der Versuchspersonen, dem dritten erfaßten soziodemographischen Merkmal: Grob beschrieben waren Jura- und Wirtschaftsstudierende etwas risikoaverser als die übrigen Versuchspersonen, und mithin konformer zum spieltheoretischen Modell [Albers 1994]. Getrennte Auswertungen der meisten Fragen für diese beiden Teilpopulationen ergaben aber trotz unterschiedlicher absoluter Werte im wesentlichen die gleichen Tendenzen. Insbesondere waren beide Gruppen gleichermaßen empfänglich für Variationen der Argumentation. Da der vorsichtigeren Teilpopulation vor allem solche Versionen vorlagen, die stärker einen Koalitionswechsel induzieren, wurde das Hauptergebnis des Experiments vermutlich durch den Faktor Studienrichtung „konservativ“ beeinflußt, d.h. erreichte ein geringeres Signifikanzniveau, als bei Konstanthalten dieses Faktors zu erwarten wäre.

In methodischer Hinsicht wurde mit diesem Experiment erfolgreich ein neuer Weg bei der Validierung gesprächsanalytischer Ergebnisse beschritten. Auf diese oder ähnliche Weise kann sicherlich eine große Vielzahl von linguistischen Merkmalen der Verhandlungskommunikation systematisch auf ihre Wirksamkeit getestet werden. Nehmen wir beispielsweise an, gesprächsanalytische Korpusuntersuchungen zeigten ein häufiges Zusammentreffen von Hesitationssignalen und Mißerfolgen beim Abwerben. Ob der Zusammenhang ein kausaler ist, könnte man durch Hinzufügen unterschiedlicher Anzahlen von Hesitationssignalen in den Äußerungen eines Abwerbers untersuchen. Mit dieser Methode können problemlos beliebige Versionen von Transkripten gezielt erzeugt und getestet werden, in denen alle anderen Merkmale des Verhandlungsverhaltens konstant gehalten sind. Dabei sind allerdings, ähnlich wie in diesem Experiment, Maßnahmen zur Sicherstellung der Übertragbarkeit der Ergebnisse zu treffen, und es sollte wie hier beim Hinzufügen von Äußerungen auf größtmögliche Authentizität geachtet werden.

Nachdem bis hierhin vor allem die Struktur von Argumentation in Verhandlungen bestimmt und praktische Konsequenzen daraus gezogen wurden, wollen wir uns in den beiden folgenden Kapiteln noch auf zwei Arten mit dem Prozeß der Argumentation in Verhandlungen beschäftigen.

7 Die beiden Interaktionsmodi in Verhandlungen: Abtast-Modus und Festklopf-Modus

Wie läßt sich die Verlaufsstruktur von Verhandlungen adäquat beschreiben ?

Seit mittlerweile mindestens 50 Jahren werden dazu Phasenmodelle diskutiert, die einen mehr oder weniger linearen, zeitlichen Ablauf von Problemlösungskommunikationen bzw. Verhandlungen in Phasen postulieren.[27] Eine Anwendung der Phasenmodelle enthält z.B. [Bülow-Møller 1992] (unterschiedliche Bedeutung derselben Äußerung in verschiedenen Verhandlungsphasen). [Bales/Strodtbeck 1951], als eine der ersten empirischen Arbeiten über Problemlösungskommunikationen, unterschied drei Phasen innerhalb von Problemlösungskommunikationen: Orientierung, Bewertung, Umsetzung (“control“). Über die Jahrzehnte hinweg gab es in zahlreichen empirischen Studien sowohl Befunde, die das Modell von [Bales/Strodtbeck 1951] stützen, als auch solche, die es widerlegen, z.B. [Segal 1982] mit dem programmatischen Titel: “The cyclical nature of decision making“ (= die Kreisförmigkeit von Entscheidungsprozessen). Nach [Poole 1983] bildet „die lineare, zeitlich geordnete Abfolge zwar die implizite Norm in vielen aufgabenorientierten Gruppenprozessen, [ist] jedoch empirisch nicht so aufzufinden.“ Als Konsequenz daraus verwendet [Boos 1996] einen non-phasischen Ansatz:
„Es wird vielmehr davon ausgegangen, daß Teilfunktionen wie z.B. die Strukturierung des Problems und die Suche nach Lösungen mehr oder weniger kontinuierlich über den gesamten Interaktionsprozeß erfüllt werden.“ ([Boos 1996, S.22])

Dieselbe Sichtweise liegt im Prinzip dem Begriff des Aufgabenschemas zugrunde, der aber aus einer anderen methodologischen Richtung stammt. Im Kapitel 1 haben wir bereits erwähnt, daß Aufgaben, die nicht oder nur unvollständig bearbeitet wurden, zu einem späteren Zeitpunkt nachgeholt bzw. vervollständigt werden können. Wir verwiesen dabei auf das „Prinzip der kommunikativen Ökonomie“, das solche Abweichungen von der impliziten Norm funktional für eine effektive Kommunikation erscheinen läßt.

Betrachten wir zur Illustration die Apex-Verhandlungen: In dem angeführten Apex-Spiel aus unserem Korpus kam es erst dann zur Klärung darüber, welche Interessen relevant bzw. legitim sind, nachdem sich ein Dissens offenbart hatte (vgl. Spiel 2, @544ff [siehe S.44]). Andererseits ist es bereits in den Regeln des Spiels angelegt, daß der Entscheidungsprozeß iteriert durchgeführt wird: Sobald einmal die Basissequenz „Vorschlag–Zustimmung–Anmeldung einer vorläufigen Koalition“ durchlaufen ist, wird die beschlossene Koalition zehn Minuten lang (bzw. länger oder kürzer, je nach Art der Durchführung) in weiteren Sequenzen alternativen Vorschlägen gegenübergestellt und ggf. durch eine neue Koalition ersetzt. Die Verwendung dieser Regel („Stabilitätsprüfungsphase“) in experimentellen Apex-Verhandlungen ist durch das Untersuchungsinteresse begründet, eine dauerhaft stabile Lösung zu ermitteln. Hinzu kommt

[27] Zum Überblick über Phasenmodelle von Verhandlungen vgl. [Holmes 1991].

die Struktur der verwendeten Auszahlungsfunktion des Apex-Spiels, aufgrund derer grundsätzlich mindestens eine Person eine Auszahlung von 0 DM erhält, sodaß es stets mindestens einen Fürsprecher für einen Koalitionswechsel gibt. Dennoch zeigt sich bei experimentellen Apex-Spielen eine Weiterentwicklung des Kommunikationsprozesses auf eine Entscheidung hin. [Fisher 1970, S.63] sprach in diesem Zusammenhang, bezogen auf Problemlösungskommunikationen, von einem „sprunghaften Fortschreiten zu einem Konsens“ („spasmodic progression to consensus“). Das gilt natürlich nur, falls am Ende eine Lösung erreicht wird. Wir möchten in diesem Kapitel zeigen, daß dieses Fortschreiten einhergeht mit einer systematischen, aber fließenden Veränderung der Realisierung der Komponenten des Aufgabenschemas. Diese Veränderung nennen wir einen **Wechsel des Interaktionsmodus**. Im einzelnen soll zunächst dargestellt werden, welche beiden übergeordneten Interaktionsmodi wir für Apex-Spiele postulieren, wie diese sich theoretisch plausibilisieren und empirisch abgrenzen lassen, belegt anhand von Daten aus unserem Korpus von Apex-Spielen. Abschließend gehen wir darauf ein, wie sich der stufenweise Übergang an bestimmten Stellen gesprächsanalytisch festmachen läßt.

7.1 Theoretische Bestimmung der Interaktionsmodi

Die beiden Interaktionsmodi, die wir **„Abtast-Modus“** und **„Festklopf-Modus“** nennen wollen, beschreiben unterschiedliche Herangehensweisen der Interaktionsteilnehmer an das zu lösende Problem.

Das „Aufgabenschema für Apex-Verhandlungen“ (siehe Kapitel 1) besagt, sehr knapp zusammengefaßt, daß die Teilnehmer einer solchen Verhandlung drei übergeordnete Teilaufgaben zu lösen haben: Die Lösungsgenerierung und –bewertung, die Beschlußfassung (Selbstbindung an eine bestimmte Lösung) und die Beziehungskonstitution (insbesondere, zu den Koalitionspartnern zu stehen). Das Verhältnis der beiden Modi zu diesen Teilaufgaben der Kommunikation spiegelt die folgende Gegenüberstellung wieder:

Vorherrschende Aktivitäten im Abtast-Modus:

- Informationen sammeln über den Raum der möglichen Lösungen („Suchraum“), Ermitteln relevanter Normen, grundlegende Suchraumeinschränkungen vornehmen
- probeweises Annehmen von (Teil-)Lösungen, schnelles Verwerfen bei besser erscheinenden Alternativen
- Kennenlernen der Partner im Tun

Vorherrschende Aktivitäten im Festklopf-Modus:

- Interpretation der gesammelten Informationen über die Problemstruktur, die Persönlichkeiten der Teilnehmer und ihre Beziehungen untereinander; Extrapolation auf den zukünftigen Verhandlungsverlauf

- Festhalten an bisher bester Lösung, Verwerfen erst nach gründlicher Prüfung und ggf. höhere Graduierung der neuen Einigung

- Beziehungsaussagen aufgrund der geschaffenen Fakten und den aus dem Verhandlungsverlauf gewonnenen Informationen

Ähnliches gilt für andere Verhandlungen und Problemlösungskommunikationen. Im wesentlichen werden im Abtast-Modus also die Aufgaben A.1 bis A.5a des Aufgabenschemas durchgeführt und erst im Festklopf-Modus auch die Aufgabe A.5b. Die Graduierung von Entscheidungen steigt vom ersten zum zweiten Modus stufenweise an.[28] Die Aufgabe A.5c, Diskussion der Interaktion und des Spiels im allgemeinen, sollte erst nach dem Resignieren des/der Ausgeschlossenen realisiert werden.

Die Aufspaltung der Entscheidungsfindung in zwei Schritte hat zwei potentielle Vorteile:
1. Die Schwierigkeit der Aufgabe wird vereinfacht.
2. Der zur Lösung nötige Aufwand wird verringert, in dem Sinne, daß weniger „Kraft“ nötig ist, eine sich bei genauerem Hinsehen bzw. angesichts des im Laufe der Verhandlung Gelernten als ungünstig erweisende Lösung wieder zu verwerfen.
Dieses Verfahren erinnert z.B. an die aus der Syntaxforschung bekannten „Portionierung“ ([Kindt 1985]) bei der Darstellung komplexer Sachverhalte. Entweder satzintern oder satzübergreifend wird dabei eine Information zunächst unspezifisch eingeführt, bevor sie in einem zweiten Schritt konkretisiert wird.
Bsp.: Elfriede hat mehrere Kinder, und zwar Maria, Klaus, Anna.
Der geringeren Verbindlichkeit der frühen Entscheidungen in Verhandlungen entspricht dort die geringere Spezifizität des ersten Teils.
Eine andere Assoziation zur Grundhaltung der beiden Modi besteht zu zwei aus der Künstliche-Intelligenz-Forschung bekannten Suchheuristiken (vgl. z.B. [Görz 1992]): Breitensuche im Abtast-Modus und Tiefensuche im Festklopf-Modus.

Ein potentieller Nachteil des Vorgehens ist, daß viele Aufgaben (Lösungsprüfung, Beschlußfassung usw.) mehrfach durchgeführt werden, was Zeit kostet und sich für sehr einfache Probleme nicht lohnt.

[28] Eine interessante Frage ist, wieviele Stufen der Graduierung die Verhandler sich gegenseitig zubilligen. Wir vermuten, daß diese Zahl zwischen 1 und 4 liegt. Diese Vermutung stützt sich z.B. darauf , daß die Spieler in der dritten Geheimverhandlung von Spiel 11 sich sehr stark bemühen müssen, um wieder ihre Zuverlässigkeit herzustellen: *Jetzt bleiben wir aber wirklich dabei, ja?*, bzw. Rekurs durch Rekurrenz auf die Ebene der übergeordneten Interaktion: *Ich hab jetzt auch nicht mehr soviel Zeit.* Zuvor wurden mehrfach (vor allem von Spieler 1) Koalitionen gebrochen.

7.2 Merkmale der beiden Modi

Die beiden Modi unterscheiden sich auf allen kommunikativen Ebenen. Wie sich die Unterschiede konkret verbal äußern, soll getrennt nach den Ebenen A („Argumentation“), B („Beziehungskommunikation“), C (“commitment“, „Beschlußfassung“) beschrieben werden, wobei die Ebenen A und C Teilbereiche der „sachbezogenen Kommunikation“ darstellen. Anschließend versuchen wir, (zum Teil systematisch statistisch, zum Teil anhand von Beispielen) diese Unterscheidungsmerkmale zu belegen bzw. zu plausibilisieren.

7.2.1 Überblick

Die mit $*$ gekennzeichneten Ausprägungen der Variablen treten im Festklopf-Modus gegenüber dem Abtast-Modus verstärkt auf, während die für den Abtast-Modus typischen Ausprägungen weiterhin vorkommen.

Ebene	Variable	Abtast-Modus	Festklopf-Modus
A	vorrangige Argumentthemen	„Resultats-Argument“: unspez. Interesse monetäres Interesse soziales Interesse	„Prozeß-Argument“*: Stabilität Zuverlässigkeit Handlungsspielraum
	vorrangige Argumentationsmuster	„statisch“, z.B.: Konsequenz-Topos Gelegenheits-Topos Relevanztopos Evidenztopos	„dynamisch“* , z.B.: Topos der Induktion Topos der Zeit Vermischungstopos Analogietopos
	Argumentationstiefe, Länge der Begründungen	gering	höher
B	Selbstdarstellung Partnermodellierung Beziehungsdefinitionen	selten, neutral	häufiger, wertend
C	Verbindlichkeitsgrad der Vereinbarungen	niedrig	hoch
	Komponenten A.5b/A.5c	selten	häufiger
	typischer Wechsel	neue Partner	Umverteilung*
	Vorschlagsformulierung	positiv	negativ*

Zwei einschränkende Anmerkungen zu diesem Überblick:

1. Die meisten Merkmale sind keine absoluten Größen, sondern erweisen sich als solche erst im Kontrast verschiedener Ausschnitte desselben Spiels.

Beispiel Beziehungskonstitution: Gegenüber primär expressiv ausgerichteter Kommunikation, z.B. Partygesprächen, sind die Partnermodellierungen im Festklopf-Modus immer noch ziemlich selten (aber nicht unbedingt vager, evtl. wegen der Einmaligkeit der Interaktion).

2. Im wesentlichen gilt der Überblick nur bei einer kooperativen Strategie der Teilnehmer.

   Zu einer kompetitiven Strategie gehört es beispielsweise, die Gegner möglichst im Unklaren zu lassen oder zu täuschen. Das kann sich z.B. darin äußern, die Verbindlichkeit der aktuellen Koalition nicht explizit höher zu stufen, obwohl man daran festhalten möchte. Die kompetitiven Motive werden aber von den Spielern 1 jeweils nachträglich zugegeben:

   Spiel 6, S.7/4, Nr.1: *Ich versuche nur, Nr.5 möglichst lange hinzuhalten, damit die Zeit verstreicht, ...*
   Spiel 9, S.9/29: *Ja, nen bißchen Spaß muß ja auch dabei sein.*
   Spiel 12, S.10/7: *Ich würd gern mal testen, ob sie soweit gehen würden.*
   Spiel 14, @302: Nr.1: *Wir labern nen bißchen die Zeit tot, grade.*

   Damit werden die früheren eigenen Äußerungen als nicht valide eingestuft. Ein solches Manöver stabilisiert natürlich insgesamt die aktuelle Koalition, da es die Koalitionspartner enger zusammen schmiedet. Am Rande sei noch bemerkt, daß Nr.3 sich in Spiel 14 die im obigen Zitat von Nr.1 vorgeschlagene Aushandlung der letzten Überlegungen von Nr.1 und Nr.3 über mögliche Koalitionen mit anderen Partnern als nicht ernst gemeint nicht anschloß. Nr.1 ging dann noch einmal eine andere Koalition – vielleicht, um einem befürchteten Koalitionswechsel von Nr.3 zuvor zu kommen.

7.2.2 Zur Argumentation in den beiden Modi

Die Argumente im Rahmen der Lösungsfindung (Aufgaben A.3 bis A.5 der Aufgabenschemata in Kapitel 1 und 2) lassen sich bezüglich der Themen der „Annahme“ und der verwendeten „Regularität“ in „zeit-lose“ und „zeit-gebundene“ einteilen. Zur Unterscheidung sprechen wir dabei von „Resultats-“ bzw. „Prozeß“-Argumenten, wenn wir uns auf die Annahmen beziehen, und von „statischen“ bzw. „dynamischen“ Argumenten, wenn wir uns auf die Regularitäten beziehen. Die Idee dabei ist, daß statische Figuren zeitlos gültige Aussagen enthalten, wie etwa:
Spiel 2, @498f, Nr.3: *<Nr.1>, was hältste denn davon, wir drei, du 60 und wir beide 20? [...] Jetzt hast du 30, das Doppelte (= mit 60 hast du das Doppelte).*

Dieses Argument verwendet den Konsequenztopos.
Hingegen nehmen dynamische Figuren auf die Vergangenheit und/oder die Zukunft der

Interaktion Bezug, z.B. bei der folgenden Begründung dafür, daß Nr.1 keine Koalition mit Nr.2 und Nr.3 eingehen soll:
Spiel 2, @935, Nr.5: *[...] die fallen immer um, die sind die ganze Zeit immer umgefallen!*

Dieses Argument benutzt als Regularität den Topos der Induktion.

Statische Argumente eignen sich gut zum Benennen von Informationen, wie es für den Abtast-Modus typisch ist. Dynamische Argumente leisten gerade die Interpretation von gesammelten Informationen, sowie die Extrapolation auf zukünftiges Verhalten, die wir als charakteristisch für den Festklopf-Modus postulieren.

Ähnlich verhält es sich mit den Themen der Argumente: Ob eine Koalition, bzw. eine Problemlösung, bestimmte resultatsbezogene Interessen wie monetäres oder soziales Interesse befriedigt, ist zunächst einmal zeit-los (z.B. durch Vergleich mit Alternativen) entscheidbar. Gleiches gilt für das Abwägen zwischen unterschiedlichen Interessensaspekten, bzw. zwischen den Interessen unterschiedlicher Personen(gruppen). Dagegen beziehen sich Argumente mit einer „Annahme“ aus den Themenkreisen Stabilität, Zuverlässigkeit und Handlungsspielraum oder prozeßbezogene Interessen (wie etwa Aufwandminimierung oder Spaß) auf die Zukunft, Vergangenheit oder die Gesamtheit des Problemlöseprozesses. Daher wollen wir ebenso zwischen „Resultats-“ und „Prozeß“-Argumenten unterscheiden, je nach Thema der Annahme. Die typischen Vertreter der jeweiligen Großklassen von Argumenten haben wir oben in der Übersicht über die Merkmale der Interaktionsmodi angegeben. Es sind allerdings durchaus auch Überschneidungen möglich, z.B.:
Spiel 12, @849, Nr.1: *Ja, das is die Aufwägung: Risiko gegen Sicherheit.*
Dieses Stabilisierungsargument der bestehenden Koalition setzt mit einem Relevanztopos (also einer statischen Figur) das Beteiligtsein-Interesse dem monetären Interesse entgegen, welches zur Destabilisierung vorgebracht worden war (nämlich: @848, Nr.4: *... daß man da nich auf 30 Punkte mehr oder weniger erpicht is, das find ich wirklich seltsam.*).
Dynamische Resultats-Argumente gibt es dagegen insgesamt weniger als statische Prozeß-Argumente; vgl. auch die folgenden Diagramme.

Abgrenzungsprobleme zwischen den Kategorien haben wir so gelöst: Der Gelegenheits-Topos z.B. hat zwar eine zeitliche Referenz, nämlich den aktuellen Moment. Da er aber Vergangenheit und Zukunft ausblendet, wollen wir ihn trotzdem zu den statischen Argumenten zählen. Den Analogietopos rechnen wir dagegen den dynamischen Figuren zu, da Analogien häufig ein ganzheitliches Erfassen einer Situation voraussetzen, wie z.B.: *Ich heirate ja auch nur einmal im Leben* als Stabilisierungsargument für eine bestehende Koalition. Unter den Argumentthemen steht das Beteiligtsein-Interesse etwas zwischen den Kategorien. Wir ordnen es in diesem Zusammenhang den Prozeß-Argumenten zu, da es meist im Zusammenhang mit langfristigen Folgen von Entscheidungen verwendet wird, z.B.:

Spiel 2, @952, Nr.1: *[...] und dann bin ich ständig hin und her gesprungen und hatte hinterher keinen mehr [...].*

Wenn ein Argument mittels des Konsequenztopos zwischen zwei Interessenarten abwägt, haben wir es der Kategorie des darin höher gewichteten Interesses zugeschlagen.

Wir prüfen nun die obigen Hypothesen, daß es zwei Interaktionsmodi in Apex-Spielen gibt, die sich empirisch bezüglich der Argumentthemen und der Argumentationsfiguren unterscheiden. Da der Übergang der Interaktionsmodi anscheinend graduell verläuft (s.u.), teilen wir die fünfzehn 5-Personen-Apex-Verhandlungen aus unserem Korpus jeweils in der Mitte (bezogen auf die Äußerungsnummern), und berechnen für beide Teile die Anzahlen der statischen und dynamischen Argumente, bzw. der Resultats- und Prozeß-Argumente. Entsprechend gingen u.a. [Bales/Strodtbeck 1951] und [Douglas 1962] bei der Bestimmung von Phasen in Problemlösungskommunikationen bzw. Verhandlungen vor.
Da es insgesamt weitaus reliabler möglich ist, ein Argument jeweils einer der beiden Großklassen (Resultat- bzw. Prozeßargument, statischer bzw. dynamischer Topos) zuzuordnen, als eine Zuordnung innerhalb der Großklassen vorzunehmen, geben wir hier nur die Anteile der beiden Großklassen an der Gesamtzahl aller klassifizierten Argumente in den beiden Hälften der Verhandlungen wieder.

Zunächst ein Überblick über die prozentualen Anteile der Resultats-Argumente (vgl. Seite 119), anschließend folgt ein Überblick über die prozentualen Anteile der statischen Argumente (vgl. Seite 119). Die in den Diagrammen angegebenen Prozentwerte ergänzen sich mit den Prozeß-Argumenten bzw. den dynamischen Argumenten jeweils zu 100 %.

Statistischer Vergleich der beiden Hälften

Nach dem Wilcoxon-Rangtest sind die Unterschiede zwischen den beiden Hälften jeweils hoch signifikant (Themen: $\alpha = 0,0008$ und Topoi: $\alpha = 0,0007$; zweiseitiger Test). Das einzige Spiel im Widerspruch zu diesem Trend ist das Spiel 10 bezüglich der Argumentthemen. In diesem Spiel wurde nur eine Koalition gebildet, was untypisch für unser Korpus ist.

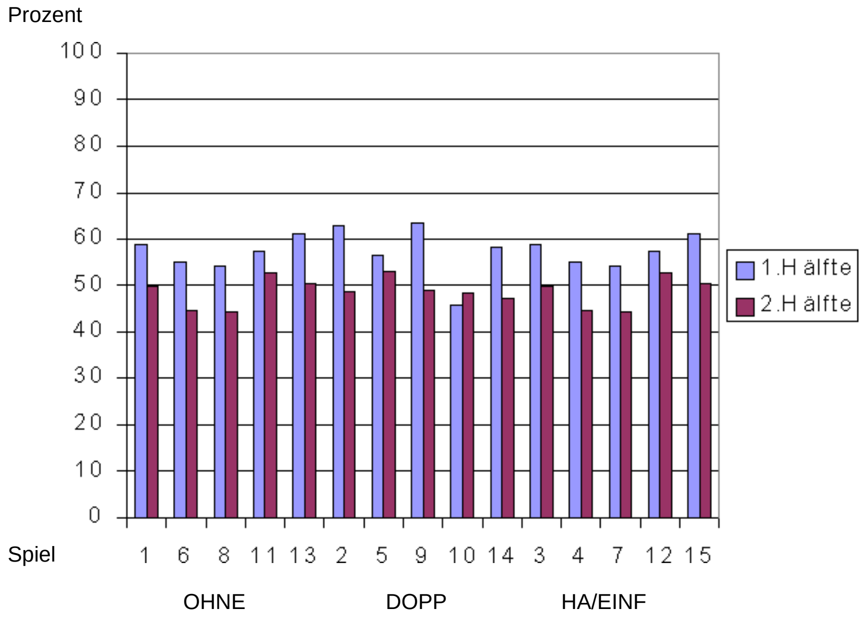


Abbildung 16: Anteil der Resultatsargumente in den Hälften der Spiele

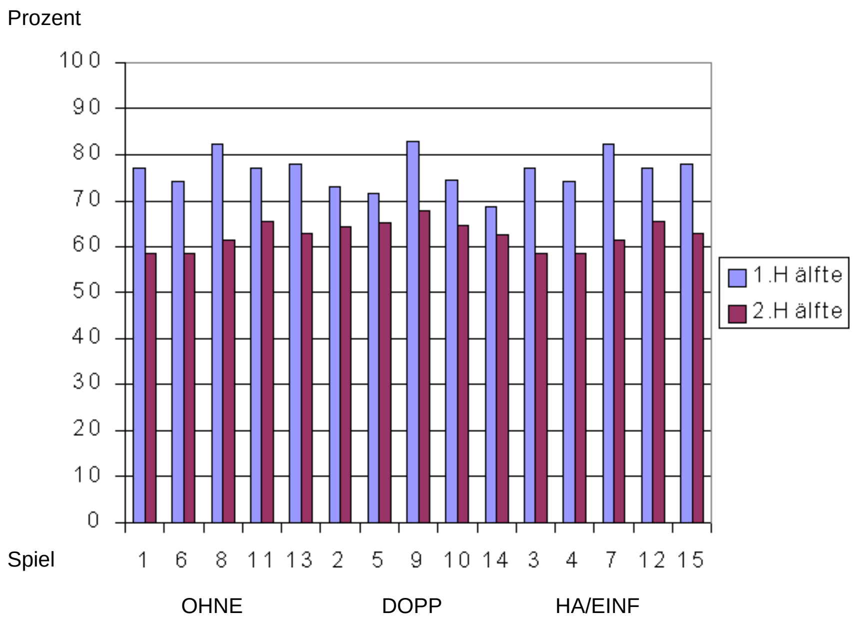


Abbildung 17: Anteil der statischen Argumente in den Hälften der Spiele

7.2.3 Zu den übrigen Merkmalen der Modi

- Argumentationstiefe, Länge der Begründungen:
  Die Argumentationstiefe bei einem Abwerbeversuch läßt sich z.B. als die maximale Anzahl der rekursiven Stützungen oder Problematisierungen eines Arguments definieren, die Länge der Begründungen könnte über die Gesamtzahl der in einem Argument explizit ausgedrückten (kausalen) Relationen definiert werden. Diese Größen lassen sich anhand einer "cognitive map" (siehe Kapitel 8) zu der Argumentation bestimmen. Ein erstes Indiz für die Richtigkeit der Hypothese über den Zusammenhang dieser beiden Variablen und der Interaktionsmodi liefert der Vergleich der drei Geheimverhandlungen in Spiel 5 (vgl. Kapitel 8, S.134).

- Verbindlichkeitsgrad der Abmachungen (vgl. auch Abschnitt 7.2.4):
  Dieser drückt sich aus in Versprechen, Einstufung von Aussagen über die Annahme oder Ablehnung von Koalitionsvorschlägen als vorläufig oder endgültig und ggf. im Pochen der Partner auf der Koalitionstreue, z.B.:
  Spiel 12, @317, Nr.2: *Also, ich bin ja der Meinung, wir ham uns jetzt darauf geeinigt**, bzw. Spiel 2, @626, Nr.1: *Nee, ich bleib jetzt aber erstmal da bei dieser Dreier-Koalition. Zumindest für ne Zeitlang. Für 9 Minuten.*

  Ein einfacher Ersetzungstest zeigt wiederum, daß die Hypothese plausibel ist:
  Bei der Anmeldung einer ersten vorläufigen Koalition oder kurz danach wären verbal sehr aufwendige Hochstufungen der Verbindlichkeit der Koalition noch unpassend, da einfach noch nicht genügend Vorgeschichte existiert. Am Ende der dritten Geheimverhandlung von Nr.1 und Nr.3 in Spiel klang die Ermahnung von Nr.3 dagegen akzeptabel: *Jetzt bleibst Du aber wirklich mal dabei.*

- Komponente A.5b/ A.5c des Aufgabenschemas für Apex-Spiele:
  Besonders die Frage eines Abwerbers an ein Koalitionsmitglied nach dessen grundsätzlicher Verhandlungsbereitschaft verweist meist schon auf eine hohe Festigkeit der aktuellen Koalition und wird bei Verneinen oftmals von Resignation der Abwerber gefolgt.
  Spiel 12: @842, Nr.5: *[...] wir müssen jetzt nur wissen, ob ihr nur versucht, die Zeit durchzuhalten, oder ob ihr noch in irgendeiner Weise, äh bereit seid, auf andere Angebote einzugehen.*
  Nr.2: *Wir sind nicht bereit.*
  Nr.5: *Das scheint mir eindeutig.*

  Auch der öffentliche Countdown der verbliebenen Zeit der Stabilitätsüberprüfungsphase fällt i.a. in die zweite Hälfte eines Spiels. Bsp.:
  Spiel 2, @924, Koalition: (40,0,0,30,30)
  Nr.1: *Wir müssen noch 4 Minuten durchhalten, Nr.4. Wir zwei (=1 und 5) halten durch.*

- Beziehungskonstitution:

  In unserem Beispiel, dem Spiel 2, werden die sozialen Typisierungen erst relativ am Schluß gebracht:
  @935, Nr.5: *[...] die (= Nr.2 und Nr.3) fallen immer um [...]*
  @937, Nr.4: *ja, wie so Windhunde [...]*
  Vorher wurden eher nur Einzelhandlungen bewertet, und die Bewertungen fielen auch weniger drastisch aus. Früh stellt sich dagegen Nr.1 selbst dar, nämlich in der ersten Geheimverhandlung (@48), allerdings auch dort erst nach „getaner Arbeit“, d.h. dem Finden einer Vereinbarung.

  Zwei Äußerungen aus der zweiten Hälfte von Spiel 14:
  @849, Nr.5: *Das wird hier gleich noch persönlich.*
  @1191, Nr.5: *Jetzt gehts auf die emotionale Ebene!*

- Vorschlagsformulierung:
  positive Formulierung: *Da würd ich mal sagen, ähm, 75:45.*
  oder: *Bist Du zu weiteren Verhandlungen bereit?*
  negative Formulierung:
  Sp.8, @387: *Willstes dir nich doch noch mal überlegen, 2?*
  Spiel 7: *Dich brauchen wir ja dann wahrscheinlich nicht mehr zu fragen, ob Du noch auf ein anderes Angebot eingehst?*

  Die negativen Formulierungen haben nach [Brown/Levinson 1987] geringeres “face-threatening weight“, also „image-bedrohendes Gewicht“, als positiv formulierte Fragen/Vorschläge. Wenn diese statt positiver Formulierungen von den Abwerbern gewählt werden, bedeutet das im Umkehrschluß, daß für die Umworbenen relativ viel Image auf dem Spiel steht, z.B. weil sie sich schon stärker auf die aktuelle Koalition festgelegt haben. Um noch ein weiteres Indiz zur Plausibilisierung der Behauptung hinzuzufügen, machen wir noch einen Ersetzungstest: Klingen negative Formulierungen am Anfang des Spiels „pragmatisch wohlgeformt“ (in Analogie zum Begriff der „syntaktischen Wohlgeformtheit“ bei der Anwendung solcher Tests in der Grammatikforschung) ? Nach Anmeldung einer ersten vorläufigen Koalition wären die beiden Beispiele einer negativen Formulierung (vermutlich) nicht akzeptabel.

- Umverteilung der Auszahlung innerhalb einer bestehenden Koalition:
  Von einer Umverteilung sprechen wir nur, solange die wechselbereiten Koalitionsmitglieder den Ausgeschlossenen nicht zwischenzeitlich für eine andere Koalition zugesagt haben. Die einzigen drei echten Umverteilungen der Auszahlung unter den Mitgliedern einer Koalition finden in der zweiten Spielhälfte statt:
  Zwei Umverteilungen gibt es in Spiel 8 zwischen Nr.1 und Nr.2 (von 99:1 auf 85:15 unter dem Druck des (0,25,25,25,25)-Angebots sowie von 85:15 auf 81:19,

angesichts des (0,40,20,20,20)-Angebots.) Eine weitere liegt in Spiel 14 vor: von (0,20,20,40,20) zu (0,25,25,25,25), als Nr.1 dann sogar schon zu (25,25,25,0,25) bereit war.
Tendenziell gilt das Gleiche für versuchte Umverteilungen; im Spiel 2 wird z.B. in @734 (letzte Äußerung: @1128) von Nr.1 dem Partner Nr.5 eine Umverteilung angeboten:
Ich könnte dir allenfalls, damit du bleibst, noch 5 von meinen anbieten.

Nach der Untersuchung der Merkmale der beiden Modi soll nun noch der als fließend bezeichnete Übergang zwischen den beiden genauer betrachtet werden.

7.2.4 Der stufenweise Vollzug des Übergangs

Grundsätzlich verweisen die Definitionen von Verhandlungen wie auch von Problemlösungskommunikationen (vgl. Kapitel 1) darauf, daß es bei diesen Textsorten vollständig im Ermessen der Beteiligten liegt, welche der erlaubten und konsistenten, denkbaren Lösungen sie per Beschluß auswählen. Verbal kommen solche Beschlüsse durch kommissive Sprechakte zustande. Die verschiedenen obligations-vorbereitenden (vgl. [Graffe 1990]) Sprechakte wie VORSCHLAGEN oder obligations-konstituierende Sprechakte wie z.B. ZUSAGEN und VERSPRECHEN zeigen an, wie weit die Beschlußfassung bereits voran geschritten ist. Hinzu kommt das „lokale und regionale Management“ der Bedeutungskonstitution (vgl. [Brinker/Sager 1989], S.135-170) dieser Sprechakte, also die verbalen Aktivitäten, mit denen die Interaktionspartner die kontextspezifische Bedeutung der Äußerungen festlegen und aushandeln. Was das konkret bedeutet soll beispielhaft wiederum anhand der experimentellen Apex-Spiele betrachtet werden.

Zunächst sei rekapituliert, inwieweit die Beschlußfassung in experimentellen Apex-Verhandlungen bereits durch die Spielregeln strukturiert wird.
Damit eine Koalition bzw. Gewinnverteilung das Endergebnis wird, wird ihre Verbindlichkeit als Einigung für die Beteiligten schrittweise höher gestuft: Eine Partei muß die Koalition vorschlagen, die anderen Beteiligten müssen ihr zustimmen; daraufhin muß die Koalition formal beim Spielleiter angemeldet werden. Danach müssen die Beteiligten ihre Bereitschaft zum Beibehalten der Koalition 10 Minuten lang zumindest indirekt ihre Entscheidung bekräftigen durch Nicht-Anmeldung einer alternativen Koalition (und normalerweise auch direkt durch explizites Ablehnen von weiteren Koalitionsangeboten). Am Ende der 10-minütigen Stabilitätsprüfungsfrist müssen dann noch alle Koalitionsmitglieder auf ihr Recht auf eine Verlängerung der Frist verzichten, bevor die Koalition endgültig ist.

Nun kommen wir zu den darüber hinausgehenden verbalen Handlungsmöglichkeiten der Spieler.

Dem formalen Endgültigwerden der Einigung geht meist voraus, daß eine vorgeschlagene alternative Koalition vom Umworbenen zugunsten der bestehenden Koalition abgelehnt und die Absicht erklärt wird, die bestehende Koalition zur endgültigen werden zu lassen.
Je nachdem, wie die anderen Verhandlungsteilnehmer reagieren, entsteht dadurch eine von verschiedenen möglichen, informellen Verbindlichkeitsstufen der aktuellen Koalition zwischen den Stufen „angemeldete vorläufige Koalition“ und „formal endgültige Koalition“. Das Spektrum möglicher Reaktionen des Abwerbers umfaßt dabei: Problematisieren (der Validität) der Ablehnung, Insistieren auf Vorschlag, Weiterargumentieren für den Vorschlag, Bitten um eine Geheimverhandlung, einen neuen Vorschlag an den Umworbenen, einen Vorschlag an einen anderen potentiellen Partner, lang andauerndem Schweigen bis zum expliziten Resignieren. Die Partner des Umworbenen können ihrerseits die aktuelle Koalition stabilisieren oder destabilisieren.

Es folgen einige Beispiele aus unserem Korpus, wie die Beteiligten gemeinsam die Verbindlichkeitsstufen aushandeln.

- Beispiel mit verbalen Aktivitäten aller Beteiligten:
  Im Spiel 2 (vgl. Kapitel 2) findet die erstmalige Absichtserklärung, eine bestehende Koalition endgültig werden zu lassen, in den Äußerungen @626ff von Nr.1 statt:

```
        1         |        2        |        3        |        4        |        5        |       SL
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------
@626 [Nee, i]ch ble|@627             |@625 [(...).]    |                 |                 |                 |
ib [jetz aber erstm| [Nee, ich mein the|                 |                 |                 |                 |
a da bei dieser 3er|oretisch könnteste |                 |                 |                 |                 |
-Koalition (dabei?)|das machen, klar.] |                 |                 |                 |                 |
]                  |                 |                 |                 |                 |                 |
@629    [Z]umindest|                 |                 |                 |@628 Tja[,]      |                 |
 für               |                 |                 |                 |                 |                 |
@630 [ne Zeitlang '|                 |                 |                 |@631 [und was mache|                 |
 für 9 Minuten (2:1|                 |                 |                 |n wir jetzt? Gehn w|                 |
)]                 |                 |                 |                 |i]r Kaffeetrinken? |                 |
                   |                 |                 |@632 (3s) Tja, ich |                 |                 |
                   |                 |                 |mein, was solln wir|                 |                 |
                   |                 |                 | da noch '' also, i|                 |                 |
                   |                 |                 |ch mein ''         |                 |                 |
                   |                 |                 |@633 [mehr anbieten|@634 [mir fehlt da |                 |
                   |                 |                 | könn wir Dir nich]|irgendwie die Verh]|                 |
                   |                 |                 |                 |andlungsausdauer, e|                 |
                   |                 |                 |                 |in bißchen.        |                 |
@635 Ja, das ist da|                 |                 |                 |                 |                 |
s, was ich die ganz|                 |                 |                 |                 |                 |
e Zeit sage, mir au|                 |                 |                 |                 |                 |
ch eigentlich, also|                 |                 |                 |                 |                 |
 ich weiß          |                 |                 |                 |                 |                 |
@636 nicht, also es|                 |                 |                 |@637             |                 |
 ist mir auch irgen|                 |                 |                 |                 |                 |
dwie [echt]        |                 |                 |                 |     [Äh, ]wir beid|                 |
                   |                 |                 |                 |e (=Nr.4,5) versuch|                 |
                   |                 |                 |                 |en sie zu cashen   |                 |
                   |                 |                 |@639 [Nee, dann wär|@638 [Ach nee, woll|                 |
                   |                 |                 |n wir ja dumm, ej! |n wir ja, könn wir |                 |
                   |                 |                 |Wir müß]ten wenn sc|ja nich]           |                 |
                   |                 |                 |hon versuchen, eine|                 |                 |
                   |                 |                 |n von den          |                 |                 |
                   |                 |                 |                 |@640 mhm         |                 |
                   |@641 könnt auch sie|                 |                 |                 |                 |
                   | cashen (...)     |                 |                 |                 |                 |
@642 Jo, ihr könnt |                 |                 |                 |                 |                 |
auch mich überzeuge|                 |                 |                 |                 |                 |
```

```
n, ich mein, ihr kr|                   |                   |                   |                   |
iegt dadurch natürl|                   |                   |                   |                   |
ich noch           |                   |                   |                   |                   |
@643 weniger, aber |                   |@644               |                   |                   |
ich mein, das is me|                   |                   |                   |                   |
hr als gar nichts! |                   |                   |                   |                   |
’ I[ch mein, ihr m]|                   |   [Aber das is ja]|                   |                   |
üßtet mir ja       |                   |                   |                   |                   |
@645 theoretisch me|                   |                   |                   |                   |
hr als 60 bieten, u|                   |                   |                   |                   |
nd den Rest unter e|                   |                   |                   |                   |
uch aufteilen      |                   |                   |                   |                   |
                   |                   |@646 Aber das is ja|                   |                   |
                   |                   |@647 für euch viel |                   |                   |
                   |                   |leichter, uns zu ho|                   |                   |
                   |                   |len ’ weil wir nur |                   |                   |
                   |                   |20 haben! Da bin ja|                   |                   |
                   |                   | mit 30 schon lange|                   |                   |
                   |                   | lange zufrieden, s|                   |                   |
                   |                   |ag sag ich jetzt ma|                   |                   |
                   |                   |l, im Gegensatz zu |                   |                   |
                   |                   |"Nr.1", die mit 30 |                   |                   |
                   |                   |sagt               |                   |                   |
```

Nr.5 als Abwerber reagiert hier zunächst mit implizitem Resignieren, und sorgt damit auch für eine Höherstufung der Verbindlichkeit der aktuellen Koalition. Danach destabilisiert Nr.5 aber die aktuelle Koalition, indem er abrupt wieder zur Suche nach weiteren Koalitionen übergeht.
Ebenso destabilisiert Nr.3 als ein Partner von Nr.1 die aktuelle Koalition, indem sie die Perspektive von Nr.4 und Nr.5 übernimmt sowie aus dieser Perspektive eine Koalition von 2,3,4,5 empfiehlt.

- Rückstufung der Verbindlichkeit durch den Umworbenen:
  (aktuelle Koalition: (0,25,25,25,25))
  Spiel 13, @224ff, Nr.5 an Nr.1: *Wenn du jemand nen konkretes Angebot machen würdest, dann würdes vielleicht wieder losgehen, aber**

  3: *Du kannst dir auch jemand untern Arm klemmen und mit ihm rausgehen! (lacht)*

  1: *Ok! Machst du (=Nr.5!) mit mir Geheimverhandlung (unter Lachen:) vor der Tür?*

  Hier eröffnet Nr.5 sich und insbesondere Nr.1 als Abwerber neuen Handlungsspielraum durch eine Prognose, in der implizit als Erklärung für die Stabilität der aktuellen Koalition die mangelnde Konkretheit des Abwerbens angeboten wird. Nr.3 nimmt dies sofort mit einem weiteren Hinweis auf konkrete, regelkonforme Handlungsmöglichkeiten von Nr.1 auf, wohl um sich selber ins Spiel zu bringen; daraufhin wird Nr.1 aktiv.

- Rückstufung der Verbindlichkeit durch den Abwerber:
  (aktuelle Koalition: (0,25,25,25,25))
  Spiel 1, @469, Nr.1 an Nr.2: *Ich biete dir jetzt 35. [...] Bevor ihr das (=Vierer-Koalition) anmeldet.*

Die Vierer-Koalition war aber eigentlich gerade schon angemeldet. Insofern läßt sich dieses Beispiel als implizites Verweigern des Vollzugs eines kommissiven Sprechakts klassifizieren, nämlich des Sprechakts ZUSAGEN (formale Anmeldung einer Koalition).

- Hochstufung der Verbindlichkeit durch den Partner der Umworbenen: (aktuelle Koalition: (0,50,$16\frac{2}{3}$,$16\frac{2}{3}$,$16\frac{2}{3}$); Angebot von Nr.1: (45,0,$18\frac{1}{3}$,$18\frac{1}{3}$,$18\frac{1}{3}$))
  Spiel 12, @317ff, Nr.2: *Also, ich bin ja der Meinung, wir ham uns jetzt darauf geeinigt [...] Da sollten wir doch lieber dabei bleiben!*

  Hier geht es darum, die Anmeldung einer vorläufigen Koalition als endgültige Entscheidung auszuhandeln.

- „Regionales Management“: Rückwirkende Bedeutungsaushandlung größerer Abschnitte

  Spiel 2, @941ff, Nr.3 an Nr.4 und Nr.5: *Man kann sich ja jetzt auch stabilisieren, ihr müßt uns ja auch ne Chance geben.*

  Nr.4: *Schlechte Erfahrungen prägen natürlich.*

  Nr.2: *Erst muß man mal versuchen, das Maximum herauszuholen, jetzt wissen wir langsam: das ist schwierig.*

  In diesem Beispiel versuchen Nr.2 und 3, die Verbindlichkeit der anfänglichen Koalitionen nachträglich als gering darzustellen. Diese Stelle ist auch unter dem Aspekt der Argumentation sehr interessant (vgl. die Diskussion in Kapitel 5).

7.2.5 Möglichkeiten und Grenzen von Verallgemeinerungen

Der hier beschriebene Ablauf von Verhandlungen bzw. Problemlösekommunikationen als Abfolge von zwei Interaktionsmodi tritt wahrscheinlich mehr oder weniger ausgeprägt auf, je nachdem wie das Problem und die Kommunikationsbedingungen beschaffen sind. Einige wichtige Merkmale der Rahmenbedingungen der Interaktion, die wahrscheinlich das beschriebene Auftreten der Modi begünstigen, sind:

- Es handelt sich um eine einmalige Interaktion zwischen Unbekannten,
- die Personen sind mit dem Problem nicht vertraut,
- das Problem liegt vorrangig in der richtigen Auswahl zwischen an sich bekannten bzw. leicht generierbaren Alternativen.

Bei Erfahrungen mit den Partnern bzw. dem Problem(typ) z.B. kommt dem entsprechenden Kennenlernen sicher weniger Bedeutung zu. Bei erwartbaren weiteren Interaktionen wird wahrscheinlich das Abtasten insgesamt reduziert werden, bzw. stärker teilnehmerintern hypothetisch als faktisch stattfinden. Hierbei denken wir z.B. an die in der BRD alle 4 Jahre stattfindende Koalitionsbildung zur Regierungsfindung. Wenn das Problem nicht so klar strukturiert ist wie in Apex-Verhandlungen durch die Spielregeln, die den Raum der zulässigen Lösungen komplett vorgeben und beschreiben, wird der (kreativen) Generierung von Lösungsvorschlägen ein größeres Gewicht zukommen. „Invent options for mutual gain“ (=„ersinne Alternativen zum allseitigen Vorteil“) lautet beispielsweise einer der vier Leitsätze der wohl bekanntesten Anleitung zu kooperativem Verhandeln, [Fisher/Ury 1975].

In Problemlösungskommunikationen, die nicht durch Interessen geleitet sind, wie z.B. dem Konzipieren eines Produkts, kann es trotzdem ähnliche Prozesse geben, indem an die Stelle unterschiedlicher Interessen unterschiedliche, teilweise ebenso inkompatible Anforderungen treten. Möglicherweise soll eine Waschmaschine gleichzeitig qualitativ hochwertig, preiswert, einfach zu handhaben und vielseitig verwendbar sein. Die Bildung von Anspruchsniveaus, welche [Albers 1994] als zentral für den Kettenabbruch in Apex-Spielen postuliert, beobachtete [Brunwinkel 1991] auch als Ausweg aus diesem Dilemma bei Urlaubsentscheidungen. (Die Bildung von Anspruchsniveaus entspricht auf der Ebene der Vorschläge und Entscheidungen gerade dem Auswerten und Extrapolieren der im Verlauf des bisherigen Problemlöseprozesses angefallenen Informationen.) Allerdings sieht das Modell in [Albers 1994] nicht vor, daß die Anspruchsniveaus noch ausgehandelt werden können. Darin unterscheidet sich dieser spieltheoretische Ansatz wesentlich von dem hier vorgelegten, gesprächsanalytisch basierten Ansatz.

7.3 Zusammenfassung und Fazit

Wie kommen Verhandlungen zu einem erfolgreichen Ende angesichts der Tatsache, daß die kommunikativen Aufgaben immer wieder neu durchlaufen werden (können)? In diesem Kapitel haben wir als Antwort darauf zwei Interaktionsmodi postuliert, „Abtast-Modus“ und „Festklopf-Modus“. Diese beiden Modi lassen sich auf allen hier untersuchten Ebenen der Kommunikation unterscheiden. Für den Bereich der Argumentation, der das Schwerpunktthema dieser Arbeit bildet, wurde anhand der Spiele aus unserem Korpus statistisch nachgewiesen, daß jeweils die erste und die zweite Hälfte der Spiele sich in der beschriebenen Weise unterscheiden. Anhand zahlreicher Beispiele aus unserem Korpus wurde außerdem die Existenz der Modi auch für die anderen Aspekte der Kommunikation zu plausibilisieren versucht.

Im ersten Modus werden Informationen gesammelt und Lösungen versuchsweise gewählt. Wenn sich keine wesentlichen, neuen Erkenntnisse ergeben, können die Lösungen auch bereits zur endgültigen Lösung werden. Mit zunehmender Verhandlungsdauer gehen die Teilnehmer jedoch mehr und mehr dazu über, Informationen auszuwerten, allgemeinere Schlußfolgerungen zu ziehen und probeweise angenommene Lösungen nicht mehr so leicht zu verwerfen. Damit formen die Teilnehmer im zweiten Modus die Bedeutung der anfänglichen Kommunikation endgültig aus und zeichnen vage Konturen schärfer und differenzierter.

Der kommunikative Prozeß bei (Apex-)Verhandlungen ähnelt also nur auf den ersten Blick dem endlosen Durchlaufen eines Kreises (vgl. [Segal 1982]: "The cyclical nature of decision making"). Eine präzisere Metapher scheint das Bild einer sich selbst formenden Spirale zu sein, wie beim Entstehen eines Schneckenhauses: Zunächst wächst es vor allem spiralförmig in den Raum hinaus, verlangsamt dann aber sein volumenmäßiges Wachstum, verfestigt sich und bringt dabei auch die ersten Windungen in eine endgültige Form, sowie differenziert die vorhandene Form noch feiner aus.

8 Beschreibung der Dynamik von Argumentation mithilfe von cognitive maps

Nachdem es im letzten Kapitel um globale Merkmale des Argumentationsprozesses in Problemlösungskommunikationen im allgemeinen und in experimentellen Apex-Verhandlungen im besonderen ging, sollen nun abschließend Argumentationsprozesse im Detail betrachtet werden. Dabei wollen wir uns den folgenden Zielen nähern:

1. Vergleich von Argumentationen innerhalb eines Spiels oder aus verschiedenen Spielen, bezogen auf die zeitliche Dynamik der Argumentation einzelner Spieler und das Wechselspiel von Argument und Gegenargument.

2. Rückschlüsse auf Entscheidungsfindung in dialogischen Situationen, insbesondere angesichts der Problematisierung und Rechtfertigung von Äußerungen, von der [Axelrod 1976] noch abstrahiert, indem er nur (eindimensionale) Pfade betrachtet.

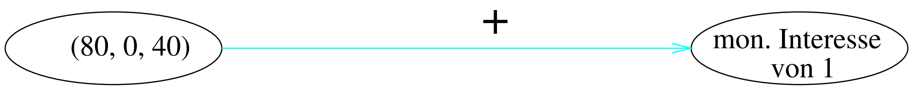
Ein graphische Darstellung des Argumentationsverlaufs erhalten wir durch Bestimmen einer zugehörigen „cognitive map“ (= kognitive Landkarte). Dieses ursprünglich aus der Lernpsychologie stammende theoretische Werkzeug verwendet [Axelrod 1976] und viele andere Forscher zum Beschreiben von “belief systems“ („Weltbildern“). Neuere Anwendungen enthalten z.B. [Huff 1990], [Boos 1996] und [Turbanisch 1990]. Cognitive maps beinhalten (vor allem) kausale Verknüpfungen zwischen Handlungsalternativen und den Interessen des Entscheiders, ggf. über intermediäre „kognitive“ Konzepte. Diese Informationen erlauben, algorithmisierbar zwischen den Alternativen zu entscheiden. Der Preis dafür ist, daß die in den Verknüpfungen enthaltenen Prädikationen über die Handlungsalternativen oder andere Konzepte im Prinzip wesentlichen auf einen von drei Werten reduziert werden: positiv, negativ oder neutral.

[Axelrod 1976] untersuchte Individuen oder Gruppen, die nach dem Konsensprinzip arbeiten. Wir möchten jedoch zusätzlich die Problematisierung und Rechtfertigung von Äußerungen mitmodellieren. Dies könnte man die vertikale Dimension von Argumentation“ nennen. Hiervon abstrahiert [Axelrod 1976], indem er nur Argumentationsketten betrachtet („horizontale Argumenation“). Daher schlagen wir später einige Erweiterungen des Cognitive map-Ansatzes vor, den wir nun erläutern.

8.1 Grundidee

Die Grundidee des Cognitive map-Ansatzes läßt sich am besten anhand eines Beispiels verdeutlichen. Ein Beispiel für die Codierung einer einzelnen Äußerung als cognitive map aus einem 3-Personen-Apex-Spiel, in dem gerade eine (80,0,40)-Koalition angemeldet wurde:

Nr.3: *Mensch, der kriegt natürlich ne ganze Menge dann, ne?*



Eine cognitive map ist ein gerichteter, etikettierter Graph. Die Knoten des Graphen stellen Sachverhalte oder kognitive Konzepte dar, die entweder zweiwertig sind oder graduell abgestufte Werte annehmen können. Zum Beispiel stellt eine (80,0,40)-Koalition als Handlungsalternative ein zweiwertiges Konzept dar: Sie kann gewählt oder nicht gewählt werden. Das „monetäre Interesse von Spieler 1" dagegen kann in jedem beliebigen Ausmaß zwischen „völlig" und „überhaupt nicht" befriedigt werden. Als Relation wird nur zwischen positiver, negativer oder neutraler Verknüpfung unterschieden; sie werden als +, – oder ∘ an den gerichteten Kanten des Graphen notiert. Positive Verknüpfung steht für *führt zu, fördert, bestätigt* o.ä.; negative z.B. für *verhindert, schadet, widerlegt*; neutrale für *hat keinen Einfluß auf.*

Entscheidungsfindung anhand von cognitive maps

Für die Entscheidungsfindung anhand einer cognitive map werden alle „Pfade" betrachtet, die von den sich gegenseitig ausschließenden Alternativen zu den Interessen des Entscheiders führen. Als „Pfad" bezeichnet man eine Kette von Relationen. Den Wert eines Pfades erhält man durch Multiplikation der Werte der Relationen entlang des Pfades. Es gelten dabei die Vorzeichenregeln für die Multiplikation positiver und negativer Zahlen, wobei ∘ mit 0 identifiziert wird. Das heißt: + mal +/0/– ergibt +/0/–; 0 mal +/0/– ergibt 0; – mal +/0/– ergibt –/0/+. Diese Art der Verrechnung ist empirisch plausibel: Wenn z.B. Alternative A zu der Konsequenz B führt (positive Verknüpfung) und B schlecht für die Interessen des Entscheiders ist (negative Verknüpfung), dann ist ceteris paribus A ebenfalls schlecht für die Interessen des Entscheiders.

Die Entscheidung zwischen verschiedenen Alternativen mittels einer cognitive map verläuft nun nach [Axelrod 1976] so: Eine Handlungsalternative, die nur mittels positiver Pfade mit dem Nutzen des Entscheiders verbunden ist, ist einer Alternative vorzuziehen, die nur über negative oder neutrale Pfade mit seinen Interessen verbunden ist.[29] Falls es keine zwei Punkte gibt, die mit gegensätzlich bewerteten Pfaden verbunden sind, wird die cognitive map als **balanciert** bezeichnet.[30] Liegen bei mehreren Alternativen positive und negative oder nur positive Pfade vor, müssen weitere Entscheidungskriterien vom Benutzer der cognitive map definiert werden. Axelrods

[29]Dieses Prinzip ist übrigens analog zum Konsequenztopos, der wohl wichtigsten Argumentationsfigur für die verbale Bewertung von Entscheidungen; vgl. Kapitel 4.2.3.

[30]Damit erweist sich der Cognitive map-Ansatz als eine Verallgemeinerung z.B. der Dissonanztheorie von Festinger (vgl. z.B. [Piontkowski 1975]). Diese postuliert das Bestreben nach Balanciertheit bzw. „Dissonanzvermeidung" in Graphen mit drei Knoten als einen Motor menschlichen Handelns und Argumentierens.

Beispiele hierfür sind:
Anzahl der positiv bewerteten Pfade,
kürzere Pfade stärker gewichten,
Pfade, die durch zentrale Konzepte gehen, stärker gewichten.

Ein pragmatisches Kriterium wäre, später geäußerte Relationen/Pfade höher zu gewichten. Oftmals werden solche Probleme jedoch von Individuen oder Gruppen als Entscheidern umgegangen, indem bestimmte Konzepte als irrelevant für ihren Nutzen/Interessen qualifiziert werden. Diese Technik trägt stark dazu bei, daß [Axelrod 1976] in verschiedenen Daten fast nur balancierte cognitive maps beobachten konnte.

8.2 Erweiterung des Cognitive map-Ansatzes

8.2.1 Probleme bei der Modellierung von Dialogen mit cognitive maps

Wenn wir cognitive maps aus Dialogen ableiten wollen, treten einige Schwierigkeiten bei der Verwendung des bisherigen Konzepts auf:

1. wichtige Teilstücke von Pfaden in cognitive maps werden verbal nicht expliziert,
2. kausale Aussagen werden bezüglich ihrer Gültigkeit mittels Rechtfertigungen und Problematisierungen ausgehandelt,
3. die Gültigkeit von kausalen Relationen und Teilen von cognitive maps wird ihrerseits als Konzept verwendet,
4. Konzepte werden durch andere Konzepte oder kausale Relationen definiert oder umschrieben.

8.2.2 Lösungsvorschläge

Um diesen Problemen gerecht zu werden, schlagen wir mehrere Verallgemeinerungen und Erweiterungen des Cognitive map-Ansatzes vor, die stichwortartig erläutert werden. Die Angaben in Klammern beziehen sich auf die Zeilen des nachfolgenden Beispiels (vgl. Seite 131).

1. Einbeziehung inferentiell erschließbarer Relationen, die entscheidungsrelevant sind (mit einem anderen Layout: als gestrichelte Kanten)
   Bsp.: Z.77: „Befriedigung des monetären Interesses von 1 schadet dem (sozialen) Interesse von 3“

2. Einbeziehung von Belegen (Z.87) bzw. begründeten Zurückweisungen (Z.86) von kausalen Relationen als positive bzw. negative Verknüpfungen mit der betreffenden Relation

3. Zulassen von Rekursivität: die Gültigkeit von einzelnen Relationen oder größeren Teilen einer cognitive map wird als Konzept erlaubt
   Bsp.: In Z.84f wird ungefähr diese Relation behauptet: „Die Bildung der (0,40,40)-Koalition führt zur (75,45,0)-Koalition“. Die Äußerung in Z.86 referiert auf die Gültigkeit dieser Relation, wenn etwa die folgende Paraphrasierung von Z.86 zugrunde gelegt wird:
   Nein, die (75,45,0)-Koalition werde ich dann nicht annehmen, weil der Wechsel bestimmten Interessen von mir schaden würde.

4. Einbeziehung von Definitionen und Umschreibungen von Konzepten (Z.84/85); und zwar durch Verbinden des Konzepts und der Umschreibung mit einer ungerichteten, mit dem Etikett „<=>“ versehenen Kante

8.2.3 Ein Beispiel

Eine cognitive map zu den Zeilen 76 bis 88 aus einem 3-Personen-Apex-Spiel soll als Beispiel dienen und aufzeigen, was diese Erweiterungen bedeuten. Dieses Spiel wurde auch für das Experiment im Kapitel 6 verwendet. Aus der Vorgeschichte der Verhandlung bis zur Zeile 76 ist deshalb vielleicht noch präsent, daß zunächst eine (75,45,0)-Koalition und daran anschließend gerade eine (80,0,40)-Koalition gebildet wurde. (Die Rollen von Nr.2 und Nr.3 waren bei dem Experiment ausgetauscht worden.) Zur Transkription: Die Zeilen innerhalb eines Absatzes wurden hier jeweils parallel gesprochen.
„(l)“ steht für: Teilnehmer lacht;
„*“ steht für: Teilnehmer bricht seine Äußerung ab

Z.	Nr.	Text
76	2	Mensch, der kriegt natuerlich ne ganze Menge
77	2	dann, ne? (l) Wolln wir nich lieber 40-40 machen?
78	3	(l)
79	3	Ja, das is an sich schon besser, fuer mich.
80	3	Ja. Hm(=ja). Aeh ich glaub, jetzt sind wir gerade dabei,
81	3	in einen Zirkel einzutreten. (l)
82	2	(l)
83	1	Ich denke auch, weil dann ’
84	1	von mir kriegste dann 45!
85	3	kommst du (=Nr.1) wieder.
86	2	Nee, dafuer* Das is mir noch*
87	1	Ah ja, die schlechte Erfahrung, die schlechte Erfahrung spielt
88	1	jetzt ne Rolle! Ich glaub, ich war etwas voreilig.

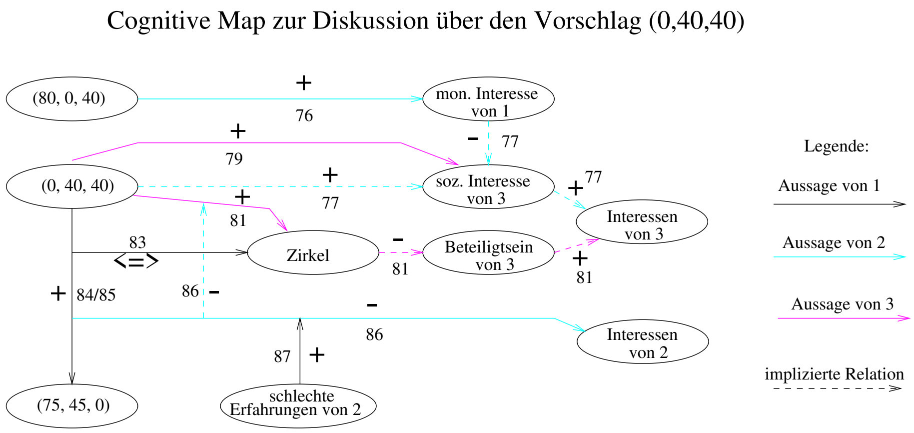


Abbildung 18: Cognitive map zu dem Beispiel-Verhandlungsausschnitt

Die Vorteile des Cognitive map-Ansatzes werden von den Erweiterungen nur wenig berührt: Zum einen bleibt die Zahl der Grundbausteine gering. Zum anderen kann die Verrechnung bei der Entscheidungsfindung relativ elementar definiert werden, z.B. so: Relationen, die nur impliziert sind, erhalten ein geringeres Gewicht. Mit anderen Behauptungen gestützte Verknüpfungen könnten stärker gewichtet und problematisierte Verknüpfungen z.B. durch die gegenteilige Relation (positiv mit negativ und umgekehrt) überdeckt werden. Für eine empirisch valide Festlegung der Verrechnung wären systematische weitere Kommunikationsanalysen sinnvoll, ggf. unterstützt durch spezielle Elizitierungstechniken.

8.3 Nutzen der Kommunikationsanalysen bei der Bestimmung von cognitive maps

Bei der Codierung sprachlicher Äußerungen stellt sich oftmals ein weitgehend unauflösbares Dilemma ein: Einerseits soll die Codierung möglichst unabhängig von der codierenden Person sein, also möglichst reliabel. Dies kann erreicht werden, indem der zur Codierung nötige Anteil an Interpretation und Abstraktion möglichst gering gehalten wird. Andererseits wünscht sich man jedoch möglichst gut vergleichbare Daten, wenn es z.B. wie hier um die Auswertung eines Korpus geht. Die Vergleichbarkeit hängt jedoch i.a. von der Abstraktionsstufe ab.

[Axelrod 1976] empfiehlt, die beteiligten Konzepte im wesentlichen wörtlich aus den Äußerungen in die cognitive map zu übernehmen. Diesem Grundprinzip wird auch hier gefolgt. Wo möglich, wird jedoch die thematische Kategorisierung von Argumentation aus Kapitel 4 verwendet. Damit liegt eine relativ intuitive, textnahe Interpretationsfolie vor, die aber trotzdem die Vergleichbarkeit der cognitive maps erhöht.

Um vollständige Pfade von den Alternativen zu den Interessen der Beteiligten zu erhalten, sind auch die konversationellen Implikaturen von Äußerungen wichtig. Zu diesen gehört ggf. die Funktion eines Arguments (Stabilisierung oder Destabilisierung).

Außerdem kann das Aufgabenschema dabei helfen, manche implizit argumentativen Äußerungen als solche zu erkennen und in die cognitive map zu integrieren, z.B.:
Spiel 5, zweite Geheimverhandlung von Nr.1 und Nr.2: @308, Nr.2:
Ich mein klar, 60:40 is n Wort ...
als ein Zugeständnis, das paraphrasiert etwa lautet (vgl. ausführlicher unten):
60:40 ist positiv für das (monetäre) Interesse von Nr.1.

Schließlich können durch eine linguistische Gesprächsanalyse Aktivitäten der Setzung kausaler Relationen von Bedeutungsaushandlungen und Modifikationen bereits interaktiv etablierter, kausaler Relationen differenziert werden.

8.4 Anwendungsbeispiele: Ergebnisse mithilfe von cognitive maps

Die Untersuchungen von [Axelrod 1976] anhand von Reden und schriftlichen Dokumenten politischer Entscheidungsträger förderten unter anderem zwei wichtige Erkenntnisse zutage: Erstens sind die cognitive maps meistens balanciert und zykelfrei. Balanciert bedeutet wie gesagt, daß von keiner Alternative sowohl positiv als auch negativ bewertete Pfade ausgehen. Als „Zykel" bezeichnen [Axelrod 1976] (unter Verwendung der graphentheoretischen Terminologie) einen Kreis, gebildet von Relationen, bei dem man in Pfeilrichtung gehend von einem Konzept zu demselben zurück gelangt.

Weitere interessante, an cognitive maps ablesbare Merkmale der Argumentation sind, auch im Zusammenhang mit unseren Erweiterungen:

1. die Länge der Argumentationsketten bzw. Pfade
2. die Tiefe der Ketten: wie intensiv werden Relationen problematisiert und gerechtfertigt ?
3. welches sind die zentralen Konzepte bzw. Relationen (gemessen an der Zahl hinein- und hinausführender Kanten bzw. der Problematisierungstiefe) ?
4. welche Bestandteile der Argumentation werden implizit gelassen ?

Zur Veranschaulichung betrachten wir auf den folgenden Seiten die cognitive maps zu drei Geheimverhandlungen zwischen Nr.1 und Nr.2 in Spiel 5 (Sonderbedingung doppelte Vorverhandlung). Es wurden Geheimverhandlungen als Beispiel gewählt, weil bei nur zwei Sprechern die Darstellung übersichtlicher ist (z.B. sind nur zwei Farben nötig).

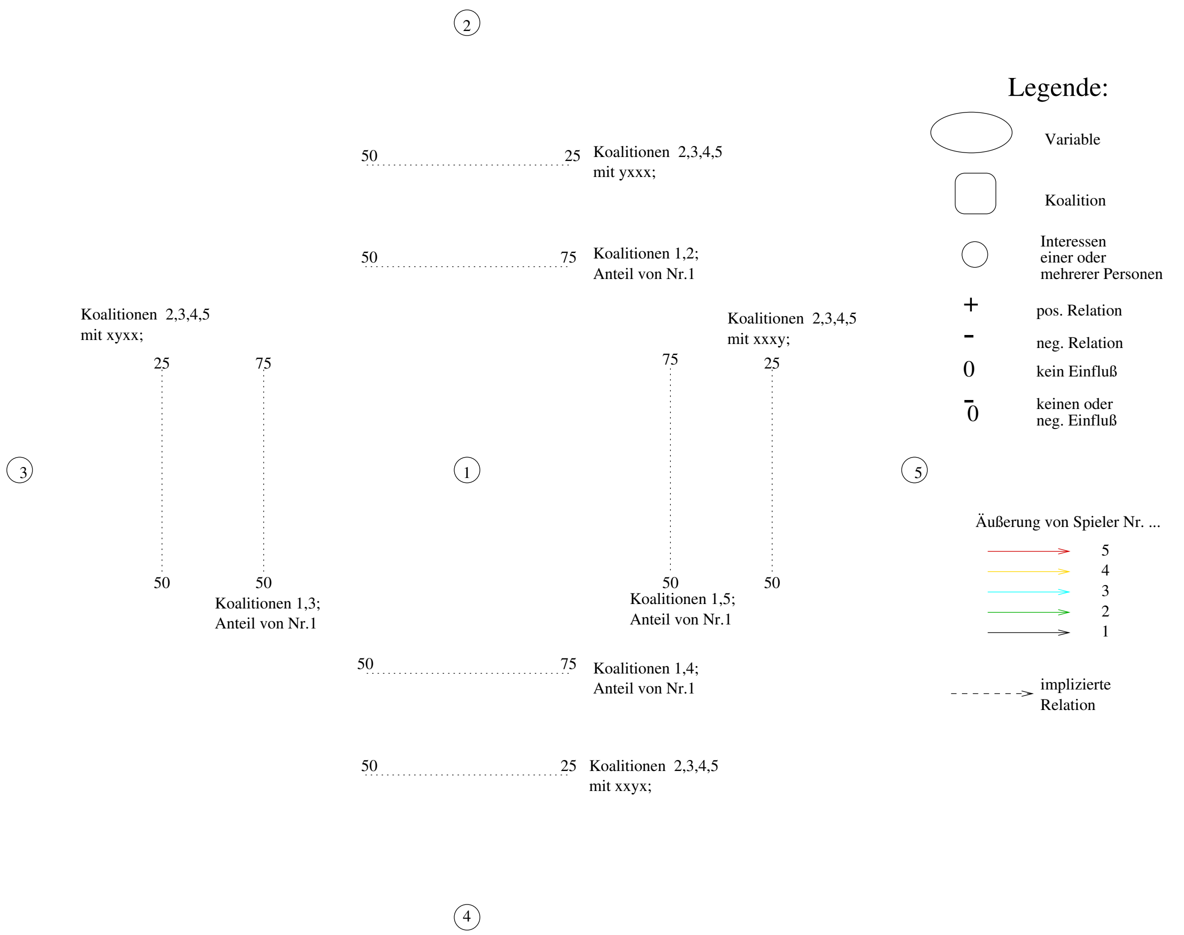


Abbildung 19: Legende zu den folgenden cognitive maps

Bei mehr als zwei Sprechern stößt die Darstellung der vollständigen Argumentationsstruktur von längeren Textabschnitten schnell an die Grenzen der Übersichtlichkeit. Dann kann der Text in kleinere Abschnitte eingeteilt werden, wie sie z.B. durch die Diskussion eines Koalitionsvorschlags gegeben sind. Wir haben versucht, die Übersichtlichkeit durch einige Normierungen beim Layout zu erhöhen (vgl. Abbildung 19).

Innerhalb dieser drei Geheimverhandlungen gilt:

1. Die Länge der explizierten Ketten beträgt meist 1 oder 2; die maximale Länge beträgt 4. Wo die Länge 4 erreicht wird, geschieht dies entweder durch kooperative Äußerungsproduktion von beiden Sprechern (z.B. Pfad von den „Regeln“ über „fehlende Sicherheiten“, den Koalitionswechsel zu den „Interessen von Nr.2“), auf Nachfragen/ Problematisieren hin oder portioniert (@484 wird gerechtfertigt durch @487).

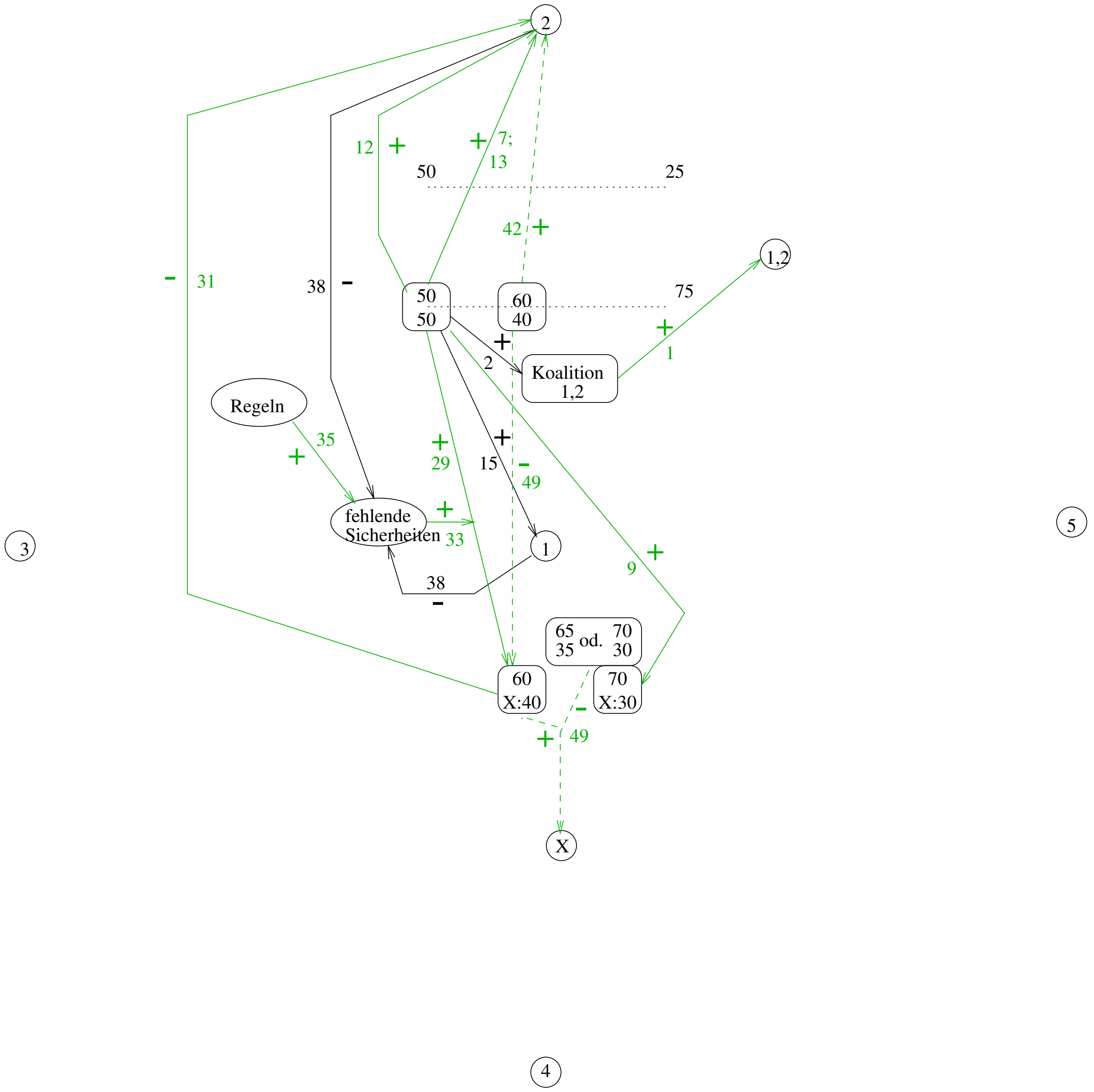


Abbildung 20: Cognitive map zur ersten Geheimverhandlung von 1 und 2

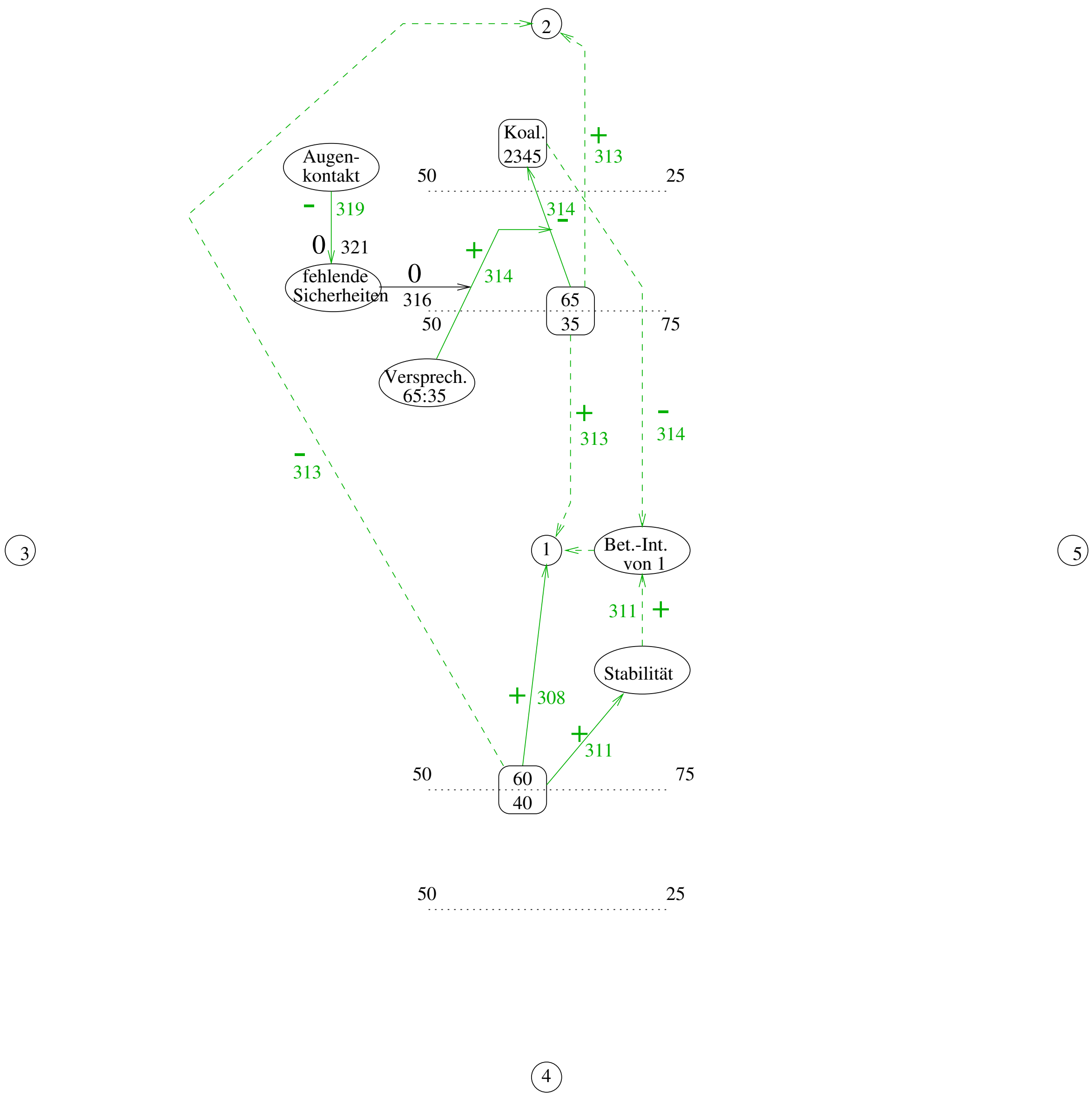


Abbildung 21: Cognitive map zur zweiten Geheimverhandlung von 1 und 2

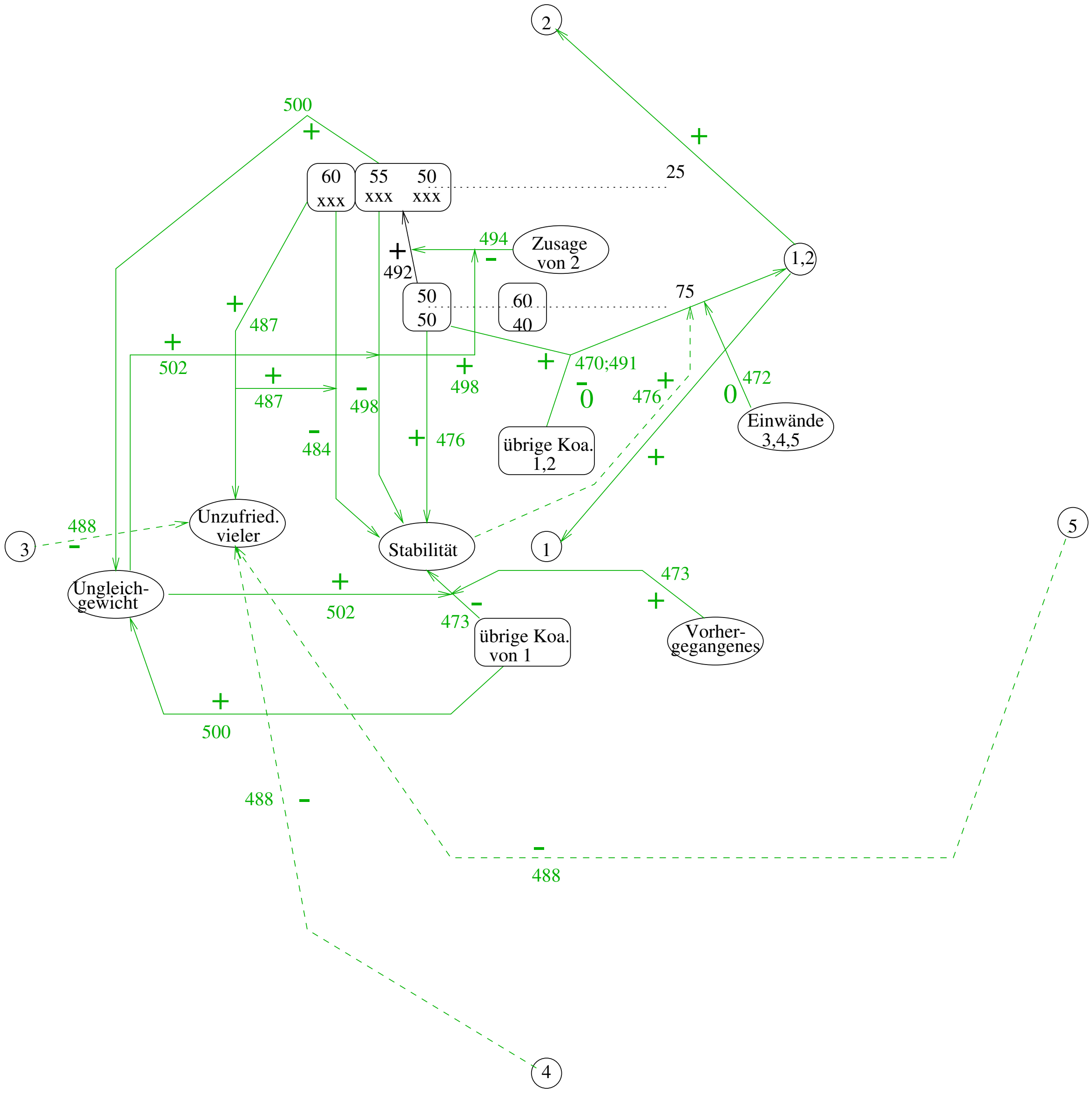


Abbildung 22: Cognitive map zur dritten Geheimverhandlung von 1 und 2

2. Die maximale Problematisierungs- und Rechtfertigungstiefe beträgt 3 (*in die Augen gucken*); sie wird ebenfalls durch kooperative Äußerungsproduktion erreicht.

3. Die zentralen (inneren) Konzepte sind: „fehlende Sicherheiten“ in der ersten und der zweiten Geheimverhandlung und „Stabilität“ in der dritten Geheimverhandlung, sowie bezogen auf die impliziten Relationen im zweiten OUT das „Beteiligtsein-Interesse von Nr.1“. (Das steht im Einklang mit der früheren Behauptung, daß in Spielen mit der doppelten Vorverhandlung schon früh über Sicherheiten und Stabilität geredet wird.)

4. Im Vergleich der drei Geheimverhandlungen fällt auf: In der zweiten werden vor allem die Folgekoalition und ihre Problematisierung expliziert, während in der ersten und der dritten Geheimverhandlung auch die Verknüpfungen der Koalitionen mit den Interessen expliziert werden. In der dritten Koalition wird mehr und wiederholend argumentiert, bevor eine Entscheidung getroffen wird. Außerdem sind die Konzepte „das Vorhergegangene“, „die übrigen Koalitionen“ sowie „Unzufriedenheit Vieler“, die Nr.2 verwendet, abstrahierende Zusammenfassungen von mehreren kausalen Relationen zu neuen Konzepten.

Inwieweit sich die vorstehenden Beobachtungen verallgemeinern lassen, kann hier nicht beantwortet werden. Einen ersten Schritt in die Richtung einer (positiven) Antwort liefert jedoch die prozeßbezogene Unterscheidung der Verhandlungskommunikation in zwei Interaktionsmodi, die wir im vorhergehenden Kapitel getroffen haben.

9 Zusammenfassung

Das Ziel dieser Arbeit bestand darin, interdisziplinär Methoden zur Beschreibung der Struktur und des Prozesses von Verhandlungskommunikation bereit zu stellen. Damit wurden exemplarisch argumentative Strukturen sowie ihre Bedeutung für die Verhandlungsergebnisse untersucht. Das Vorgehen und die wichtigsten Ergebnisse waren dabei:

Zunächst haben wir uns im Sinne eines gesprächsanalytischen Vorgehens einen Überblick über die in Verhandlungen kommunikativ zu bewältigenden Aufgaben verschafft. Wie bei anderen Problemlösungskommunikationen auch, geht es in Verhandlungen vor allem darum, den Raum der möglichen Lösungen zu bestimmen, Lösungen bewertend zu vergleichen und schließlich eine auszuwählen. Insbesondere beim Vergleich der Lösungen hat Argumentation ihren Platz. Hinzu kommen diskursorganisatorische Aufgaben, wie die Festlegung des Lösungsverfahrens, sowie eigenständige und überlagerte Aktivitäten der Beziehungskonstitution zwischen den Beteiligten. Sollte sich die gewählte Lösung anschließend in der Praxis nicht umsetzen lassen oder sich anderweitig als unzureichend erweisen, muß der Lösungsprozeß erneut aufgenommen werden. Das abgrenzende definitorische Merkmal von Verhandlungen innerhalb der Menge der Problemlösungskommunikationen besteht darin, daß die Teilnehmer von Verhandlungen per se (zumindest teilweise) entgegengesetzte Interessen verfolgen. Daher kann es, je nach Gewichtung der eigenen gegenüber den gegnerischen und gemeinsamen Interessen, für einzelne Teilnehmer in manchen Situationen zweckmäßig sein, ein effektives Problemlösen zu behindern.

Als empirische Untersuchungsgrundlage dienten Transkripte von fünfzehn zu diesem Zweck durchgeführten, experimentellen 5-Personen-Apex-Spielen. Solche Spiele werden vor allem in der experimentellen Wirtschaftsforschung und Sozialpsychologie eingesetzt. Für das experimentelle Apex-Spiel und eine ganze Klasse ähnlicher Spiele kann auf ein empirisch fundiertes, mathematisches Modell zurückgegriffen werden. Das Modell macht (im wesentlichen aufgrund der Struktur der Menge der erlaubten Lösungen) Vorhersagen über das Endergebnis und eventuelle Zwischenergebnisse.

Im Anschluß an die Darstellung dieses Modells widmeten wir uns der Konzeptualisierung von Argumentation sowie den analytischen und praktischen Konsequenzen. In der Literatur herrscht weitgehend Konsens darüber, daß Argumente eine dreigliedrige Grundstruktur haben. Die drei Komponenten von Argumenten nennen wir „Annahme“, „Regularität“ und „Behauptung“. Bereichsunabhängig werden Argumente i.a. nur nach den verwendeten, kontextabstrahierten Regularitäten klassifiziert. Hierzu erweist sich übrigens die alte Liste der sogenannten „Topoi“ von Aristoteles erneut als brauchbar. Auf der geleisteten Bestimmung der kommunikativen Aufgaben aufbauend, wird darüber hinaus eine für Verhandlungen spezifische, elementare Klassifikation vorgeschlagen, welche die beiden anderen Komponenten eines Arguments berücksichtigt: Im Rahmen der Beschlußfassung zielen Argumentationen normalerweise entweder explizit darauf ab, (Koalitions-)Entscheidungen zu befürworten oder zu verwerfen, oder einer dieser beiden grundlegenden Typen von „Behauptungen“ läßt sich daraus erschließen. Dabei gehen Argumente oft von „Annahmen“ aus, inwieweit bestimmte Lösungen die verschiedenen Aspekte der Interessen der Teilnehmer befriedigen. Außerdem werden Zuschreibungen verhandlungsrelevanter Persönlichkeits- oder Beziehungsmerkmale wie Zuverlässigkeit, Sympathie oder Zusammengehörigkeitsgefühle verwendet. Alternativ werden solche Zuschreibungen ihrerseits argumentativ hergeleitet oder zur Rechtfertigung bzw. Problematisierung von „Annahmen“ des erstgenannten Typs, „Befriedigung von Interessen“, eingesetzt. Dann sind also beispielsweise die Zuschreibungen gleichzeitig „Annahme“ eines Arguments und „Behauptung“ in einem anderen, untergeordneten Argument. Diese Beschreibung von Argumentation kann weitgehend auf andere Verhandlungen übertragen werden, da Verhandlungskommunikation sich generell stark am übergeordneten Ziel der Konsensfindung orientiert, und es außerdem mit der „Interessenbefriedigung“ einen kanonischen Maßstab zur Bewertung von Lösungen gibt.

Die Prinzipien des Albers-Modells lassen sich mit Hilfe der entwickelten Kategorien als Standard-Argumente fassen. Beispiele aus dem Korpus zeigen aber auch, daß durch abweichende Argumentation gelegentlich erfolgreich Rechtfertigungen für Koalitionsentscheidungen entgegen den Prinzipien gegeben wurden. Häufig genutzte argumentative Ressourcen sind: Die Gewichtung von sozialem gegenüber monetärem Interesse; das unterschiedlich stark ausgeprägte Interesse, an der endgültigen Koalition beteiligt zu sein; der Verbindlichkeitsgrad einer Koalitionszusage; die Zuverlässigkeit von Personen, abgeleitet aus der erkennbaren (In-)Konsistenz des Verhandlungsverhaltens; sowie soziale Sanktionsmöglichkeiten. Besonders wichtige „Regularitäten“ bilden der Konsequenztopos, der Topos von den Proportionen, der Topos der Induktion, sowie der Topos der Zeit. Auch in der Auswahl und Verwendung der Regularitäten liegt ein subjektives Element der Verhandlungsführung und Beschlußfassung.

Ein kausaler Zusammenhang zwischen Argumentation und Entscheidungen wurde exemplarisch in einem gesonderten Experiment geführt. Dabei bekamen die Versuchspersonen jeweils eine von mehreren, punktuell verschiedenen Versionen eines Spiels vorgelegt mit der Aufgabe, sich als einer der Spieler an einer bestimmten Stelle für oder gegen eine angebotene Koalition zu entscheiden. Ein klares Eintreten für eine neue Koalition in Form von langfristig ausgerichteter Vorteilsdarlegung erwies sich wie hypothetisiert als erfolgreicher als die Behandlung eines Einwands durch begründete Ablehnung einer möglichen Nachfolgekoalition. Gleichzeitig wurde in dem Experiment Sorge dafür getragen, daß der Effekt nicht auf soziographische oder andere Störeinflüsse zurückgeht.
Die hier erprobte Art von Experiment scheint grundsätzlich geeignet, gesprächsanalytisch gewonnene Hypothesen über die Wirkung kommunikativer Mittel zu testen.

Als weitere Anwendung der thematischen Klassifikation von Argumenten konnten wir zeigen, daß in den beiden Hälften von experimentellen Apex-Spielen typischerweise schwerpunktmäßig unterschiedliche Klassen von Argumenten verwendet werden. In der ersten Hälfte wird eher „statisch“ argumentiert, d.h. es werden z.B. die verschiedenen Interessenaspekte expliziert und gegeneinander abgewogen. In der zweiten Hälfte kommt verstärkt „dynamische“ Argumentation hinzu, d.h. es wird z.B. der bisherige Verhandlungsprozess reflektiert und der weitere Verlauf antizipiert. Da parallel auch bei den anderen, in dieser Arbeit weniger stark fokussierten kommunikativen Aktivitäten Schwerpunktverschiebungen stattzufinden scheinen, sprechen wir von zwei Interaktionsmodi: „Abtast-Modus“ und „Festklopf-Modus“. Der fließende Moduswechsel stellt einen wichtigen Baustein dafür dar, den Prozeß der Beschlußfassung einem Ende zuzuführen. Diese Ergebnisse sind als komplementär zu bekannten Erkenntnissen über Phasen in Verhandlungen bzw. Problemlösungskommunikationen anzusehen.

Zur detaillierten Prozeßbeschreibung des Zusammenwirkens von Argumentation und Beschlußfassung in Verhandlungen wurde schließlich das “Cognitive Mapping“ (vgl. z.B. [Axelrod 1976]) vorgestellt. In leicht erweiterter Form wurde diese Methode beispielhaft zum Vergleich von drei Ausschnitten einer Verhandlung angewendet. Anhand von cognitive maps können z.B. gut quantitative Daten über die zentralen Konzepte in Argumentationen gewonnen werden. Die hier vorgeschlagenen Erweiterungen erlauben außerdem u.a. Informationen über die Rechtfertigungs- bzw. Problematisierungstiefe von Argumentation sowie die implizit gelassenen Teile von Argumentationsketten.

Ein Fazit dieser Arbeit, aus etwas größerer Distanz betrachtet, könnte lauten: In Verhandlungen stehen den Teilnehmern eine Vielzahl argumentativer und anderer kommunikativer Ressourcen zur Verfügung, um ihre Beiträge zu gestalten. Empfehlungen für optimale Verhandlungsführung auszusprechen ist wohl deshalb so schwierig, weil Verhandlungsprozesse eine Fülle an günstigen Gelegenheiten und Fallstricken in sich bergen. Daher kann es hinderlich sein, sich auf bestimmte kommunikative Handlungsmöglichkeiten im Vorhinein festzulegen.
Insgesamt sollte die vorliegende Arbeit gezeigt haben, daß linguistische Gesprächsanalyse, Argumentationstheorie und die verschiedenen sozialwissenschaftlichen Ansätze im Bereich der Verhandlungsforschung sich für alle beteiligten Seiten gewinnbringend kombinieren lassen. Es bleibt zu wünschen, daß ein ganzheitliches Verständnis menschlicher Problemlösekommunikationen vorangetrieben und weitere interdisziplinäre Untersuchungen angeregt wurden.

A Instruktion des Experiments zum Korpusaufbau

Spielregeln Apex-Spiel

Koalition	Gewinn
1 2	100
1 3	100
1 4	100
1 5	100
2 3 4 5	100
größere (außer 1 2 3 4 5)	100
alle übrigen (inkl. 1 2 3 4 5)	0

<u>Rollennummern:</u> Die SpielerInnen sprechen sich mit ihren Rollennummern an, nicht mit ihren Namen.

<u>Freie Kommunikation:</u> Die SpielerInnen dürfen frei miteinander kommunizieren. Insbesondere ist es erlaubt, den Raum zu verlassen und außerhalb des Raumes zu verhandeln.

<u>Meldungen:</u> Haben sich die Mitglieder einer Gewinnkoalition auf eine Verteilung des gemeinsamen Gewinns geeinigt, so können sie dies dem Spielleiter mitteilen. Mit dieser Meldung beginnt eine 10-minütige Frist.

<u>10-Minuten-Frist:</u> Eine Meldung, die 10 Minuten lang nicht durch eine neue Meldung ersetzt wurde, gilt als Endergebnis. Allerdings ist auf Wunsch eines **der an der Meldung beteiligten** Spieler eine einmalige Verlängerung der Frist um 5 Minuten möglich. Nach Ablauf von 9 Minuten der Frist wird ein Klingeln ertönen.

B Die wesentlichen Vorschläge der 15 Spiele des Korpus

Die Symbole in der ersten Spalte bedeuten:
(): Vorschlag wurde nicht als Koalition angemeldet;
g: Vorschlag wurde nach einer Geheimverhandlung als Koalition angemeldet.

Alle Vorschläge ohne ein Symbol in der ersten Spalte wurden als vorläufige Koalition angemeldet.

Spiele OHNE

Spiel 1

		1	2	3	4	5
		0	25	25	25	25
		65	35	0	0	0
		73	0	0	0	27
*		0	25	25	25	25
*		65	35	0	0	0
*		72	0	0	0	28
		0	23	23	23	30
		75	25	0	0	0
*		0	25	25	25	25
*		65	35	0	0	0

Spiel 6

		1	2	3	4	5
*		60	0	0	0	40
*		67	33	0	0	0

Spiel 8

		1	2	3	4	5
*		40	0	30	30	0
*		0	20	30	30	20
*		20	0	40	40	0
		38	31	0	0	31
		40	0	30	30	0
*		50	0	50	0	0
		80	0	0	0	20
*		99	1	0	0	0
*		85	15	0	0	0
*		81	19	0	0	0

Spiel 11

		1	2	3	4	5
		50	0	50	0	0
		60	0	0	40	0
	g	61	0	0	0	39
*	g	66	0	0	34	0
*		0	20	20	40	20
		25	25	25	0	25
*		0	25	25	25	25

Spiel 13

		1	2	3	4	5
		71	0	0	0	29
*		0	25	25	25	25
*		50	50	0	0	0
*	g	70	0	0	0	30

Spiele mit der Bedingung „doppelte Vorverhandlung“ („DOPP“):

Spiel 2

		1	2	3	4	5
*	g	30	70	0	0	0
*	g	0	40	20	20	20
		50	0	50	0	0
		60	40	0	0	0
*		70	0	30	0	0
		0	20	40	20	20
*		30	0	0	70	0
		50	0	0	50	0
*		60	20	20	0	0
		0	30	30	20	20
*		40	0	0	30	30

Spiel 5

		1	2	3	4	5
*	g	60	40	0	0	0
*	g	0	50	16	16	16
		50	0	0	50	0
		55	0	45	0	0
		70	0	0	30	0
*		0	25	25	25	25
*		60	0	0	40	0
*		0	16	16	50	16
*	g	50	50	0	0	0

Spiel 9

		1	2	3	4	5
*	g	70	30	0	0	0
*	g	0	34	22	22	22
*	g	64	36	0	0	0

Spiel 10

		1	2	3	4	5
*	g	60	40	0	0	0

Spiel 14

		1	2	3	4	5
*	g	60	40	0	0	0
*	g	0	43	19	19	19
*	g	50	0	50	0	0
*	g	70	0	0	30	0
*	g	0	15	15	55	15
	g	50	0	0	50	0
*		45	0	0	55	0
*	g	50	0	50	0	0

Spiele mit der Hausarbeitsbedingung („HA“):

Spiel 3

		1	2	3	4	5
*	g	60	40	0	0	0
		0	50	16	16	16
*		70	0	30	0	0
		0	21	35	21	21
		60	40	0	0	0
*	g	70	0	0	0	30

Spiel 4

		1	2	3	4	5
*		40	30	0	30	0
*		50	0	25	0	25
		0	25	25	25	25
*		60	40	0	0	0
*		70	0	0	30	0
		75	25	0	0	0
*		0	25	25	25	25
*		50	50	0	0	0
*		55	0	15	15	15

Spiel 7

		1	2	3	4	5
		50	50	0	0	0
	1)	60	0	0	0	40
	g	40	30	0	30	0
*	g	40	35	0	25	0
*		50	0	50	0	0
*	g	80	0	0	0	20
*	g	85	15	0	0	0
*		0	25	25	25	25

1) Hiernach fand eine Geheimverhandlung von Nr.1 und Nr.5 statt, in der beschlossen wurde, am Ende eine 80:20-Koalition zu bilden.

Spiele mit der Bedingung „einfache Vorverhandlung 3,4,5“ („EINF“):

Spiel 12

		1	2	3	4	5
*		0	50	16	16	16
		25	0	25	25	25
*		50	50	0	0	0

Spiel 15

		1	2	3	4	5
*		0	40	20	20	20

C Materialien des Argumentationsexperiments

Den Versuchspersonen lagen zusammengeheftet die nachfolgenden Blätter vor:

- die Einführung und Instruktion
- eine Version des Transkripts mit der Entscheidungsfrage
- das erste Fragebogenblatt
- die weiteren Fragebogenblätter bzgl. anderer Varianten

Wir geben hier diese Unterlagen am Beispiel der Version A 2 B 4 C 0 wieder, beginnend mit dem Einführungs- und Instruktionsbogen.

Idee des Experiments

Versetze Dich als Spieler Nr.2 in ein 3-Personen-Apex-Spiel hinein und triff eine Entscheidung!

Spielregeln des 3-Personen-Apex-Spiels:

Ziel des Spiels:

Mitglied der endgültigen Koalition zu werden und dabei einen möglichst hohen Gewinn zu erreichen.

Koalitionen und Gewinne:

Spieler Nr.1 ist der Apex-Spieler (Apex = *lat.* Spitze); Nr.2 und Nr.3 nennt man die base–Spieler.
Wenn **Nr.1 und Nr.2** oder **Nr.1 und Nr.3** eine Koalition eingehen, können die beiden **120 Punkte** untereinander aufteilen.Wenn die Spieler **Nr.2 und Nr.3** eine Koalition eingehen, können sie **80 Punkte** unter sich aufteilen.
Der nicht an der Koalition beteiligte Spieler erhält 0 Punkte.

Andere Koalitionen sind nicht erlaubt.

Vorläufige Koalition:

Haben sich die Mitglieder einer zulässigen Koalition auf eine Verteilung des gemeinsamen Gewinns geeinigt, melden sie beim Spielleiter eine vorläufige Koalition an.

Endgültige Koalition:

Wurde eine vorläufige Koalition 5 Minuten lang nicht durch eine neue Meldung ersetzt, gilt sie als endgültige Koalition und das Spiel ist zuende.

Aufgabenstellung

Lies bitte das folgende Protokoll eines Spieles durch.
Versetze Dich dabei in folgende Situation:
Du bist Nr.2 und sitzt mit den beiden anderen Spielern an einem Tisch.
Du kennst beide nicht und wirst sie wahrscheinlich nie wieder sehen.
Ihr spielt das Spiel nur einmal.
Am Ende des Spiels erfolgt die Auszahlung gemäß der in der endgültigen Koalition vereinbarten Gewinnaufteilung.
1 Punkt = 1 DM

Beantworte dann die Entscheidungsfrage am Ende des Protokolls und die Fragen auf den folgenden Seiten.

Notationen im Protokoll:

blau:	über Koal. von 1 und 2
grün:	über Koal. von 1 und 3
lila:	über Koal. von 2 und 3
schwarz:	über Koal. von 1 und 2 oder 1 und 3; Kommentare

vorl. Koal.	Spieler 1	Spieler 2	Spieler 3
keine	Ja, dann fangt mal an zu buhlen!		
		(an 1:) Ja, 60-60?	
	(an 2:) Guter Scherz!		
	(an 3:) Ja, 100-20 wär mein Lieblingsangebot!		
			(an 1:) 100-20!
	(an 3:) Ja.		
			(an 1:) Also, dann sag ich mal,
		(an 3:) Wärs nich besser, wenn wir beide 40-40 machen ?	
			(an 2:) Nee.
			(an 1:) Da sag ich mal 45, also ich 45, du 75.
	(an 3:) Du kriegst 45? Das ist doch hübsch. Dann machen wir das doch mal.		
			(an 1:) Ok.

vorl. Koal.	Spieler 1	Spieler 2	Spieler 3
(75, 0, 45)			
			(an 1:) 45-75. Gut. (an 2:) Na, jetzt gehst du natürlich leer aus! Ich würd mich da ja noch rausreißen lassen, find ich. Wenn ich nen bißchen mehr krieg!
		(an 3:) Ach so! Ok, ok. 50-30. Also, du kriegst 50, ich krieg 30.	
			(an 2:) Nee. Das ist mir noch zu wenig.
		(an 3:) Das ist dir zu wenig?	
			(an 2:) Ja. Dann sag ich mal: 60-20.
		(an 3:) Nee. (an 1:) Dann biet ich dir lieber 40 (für 2) gegen 80 (für 1) an.	
	(an 2:) Du bietest mir 40-80?		
		(an 1:) Ja.	
	(an 2:) Ja, dann mach ich es mit dir. Ist doch klar, ich meine.		
		(an 1:) Meldung?	
	(an 2:) Ja, machen wir ne neue Meldung.		
(80, 40, 0)			

vorl. Koal.	Spieler 1	Spieler 2	Spieler 3	
			(an 2:) Mensch, der kriegt natürlich ne ganze Menge dann, ne? Wollen wir nicht lieber 40-40 machen?	**A**
		(an 3:) Ja, das ist an sich auch gut für mich. Ja. Aber ich glaub, jetzt fangen wir gerade an, uns im Kreis zu drehen.		
	(an 3:) Ich denke auch, weil dann kriegst du von mir 45!			
			(an 1:) Nee.	
			(an 2:) Wenn wir (= 2 und 3) uns jetzt einigen, haben wir beide ja 40 Punkte sicher. Und mehr können wir sowieso nicht kriegen.	**B**
	(an 2:) Bleib mal lieber bei mir, da weißt du, was du hast!			**C**
			(an 2:) Ja, machen wir das, 40-40?	

Deine Aufgabe: Wie würdest Du jetzt als Nr.2 antworten?
(Bedenke, daß davon auch abhängt, wie groß die Gefahr ist, daß du nicht an der endgültigen Koalition beteiligt bist, weil das Spiel danach weiter läuft, bis die endgültige Koalition feststeht.)
Bitte ankreuzen:

JA = vorläufige Koalition 40-40 mit Nr.3 eingehen

NEIN = vorläufige Koalition 80-40 mit Nr.1 bestehen lassen

Weitere Fragen:

1. Wie zufrieden bist Du als Nr.2 mit der Koalition, für die Du Dich gerade entschieden hast? (ankreuzen)

   (a) angesichts des Spielverlaufs:
   zufrieden eher zufrieden weiß nicht eher unzufrieden unzufrieden

   (b) ganz allgemein:
   zufrieden eher zufrieden weiß nicht eher unzufrieden unzufrieden

2. Glaubst Du, daß die Koalition, für die Du Dich entschieden hast, die endgültige Koalition wird ? (ankreuzen)
   ja eher ja weiß nicht eher nein nein

   Bei „(eher) nein“: erwartete endgültige Koal. und Gewinnverteilung

Nr.1	Nr.2	Nr.3

3. Warum hast Du Dich für bzw. gegen die angebotene Koalition entschieden ? (stichwortartig)

4. Wie sympathisch waren Dir die Spieler?
   sympathisch (+), neutral (0), unsympathisch (–)

Nr.1	Nr.2	Nr.3

5. | Alter | Geschlecht | Studiengang |
   |---|---|---|
   | | | |

Platz für Anmerkungen:

Einschätzung von abgeänderten Versionen

Bei seinen beiden ersten Gesprächsbeiträgen nach der zweiten vorläufigen Koalition (80–40 von 1 und 2) hätte Nr.3 auch etwas anderes sagen können. Wir nennen diese beiden Beiträge die Stellen A bzw. B.
Den letzten Gesprächsbeitrag von Nr.1 vor der abschließenden Frage von Nr.2 nennen wir die Stelle C.
(Dir liegt die Variante mit den Äußerungen A 2 B 4 C 0 vor.)

<u>Varianten an der Stelle A</u>

A1) 3: (an 2:) Wollen wir nicht lieber 40-40 machen?

A2) 3: (an 2:) Mensch, der kriegt natürlich ne ganze Menge dann, ne?
Wollen wir nicht lieber 40-40 machen?

A3) 3: (an 2:) Mensch, der kriegt natürlich ne ganze Menge dann, ne?
Das is doch ungerecht! Wollen wir nicht lieber 40-40 machen?

Frage 6: Wie würdest Du <u>hinterher bei Deiner Entscheidung</u> antworten („Ja“ oder „Nein“), wenn Nr.3 an der Stelle A eine der beiden anderen Varianten gesagt hätte (bei B 4 und C 0) ?

A1	A3

Frage 7: Vergib für die A–Varianten als Rangfolge die Zahlen zwischen 1 und 3 danach, bei welcher Du am ehesten / am eindeutigsten „Ja“ sagst (bei B 4 und C 0).
also: 1 = am eindeutigsten bzw. am ehesten „Ja“
3 = am eindeutigsten bzw. am ehesten „Nein“

A1	A2	A3

Frage 8: Warum hast Du die Rangfolge bei Frage 7 so vergeben? (stichwortartig)

Varianten an der Stelle B

B0) 3: (an 1:) Nee, für 5 Punkte wechsel ich dann nich wieder
die Koalition. Das wär mir noch zu wenig.

B1) 3: (an 1:) Nee, das is mir dann zu wenig.

B2) 3: (an 1:) Nee, ich hab ja schlechte Erfahrungen gemacht.

B3) 3: (an 1:) Nee.
(an 2:) Wenn wir (= 2 und 3) uns jetzt einigen,
haben wir beide ja 40 Punkte sicher.

B4) 3: (an 1:) Nee.
(an 2:) Wenn wir (= 2 und 3) uns jetzt einigen,
haben wir beide ja 40 Punkte sicher.
Und mehr können wir sowieso nicht kriegen.

Frage 9: Wie würdest Du hinterher bei Deiner Entscheidung antworten („Ja“ oder „Nein“), wenn Nr.3 an der Stelle B eine der vier anderen Varianten gesagt hätte (bei A 2 und C 0)?

B0	B1	B2	B3

Frage 10: Vergib für die B–Varianten als Rangfolge die Zahlen zwischen 1 und 5 danach, bei welcher Du am ehesten / am eindeutigsten „Ja“ sagst (bei A 2 und C 0) .
also: 1 = am eindeutigsten bzw. am ehesten „Ja“
5 = am eindeutigsten bzw. am ehesten „Nein“

B0	B1	B2	B3	B4

Frage 11: Warum hast Du die Rangfolge bei Frage 10 so vergeben? (stichwortartig)

Varianten an der Stelle C

C0) 1: (an 2:) Bleib mal lieber bei mir, da weißt du, was du hast!

C1) 1: (an 3:) Aha.

Frage 12: Wie würdest Du hinterher bei Deiner Entscheidung antworten („Ja“ oder „Nein“), wenn Nr.1 an der Stelle C die Variante C1 gesagt hätte (bei A2 und B 4) ?

Frage 13: Falls Du Dich bei C1 (Frage 12) genauso entschieden hast wie bei C0 (Deine ursprüngliche Entscheidung):
Vergib für die C–Varianten als Rangfolge die Zahlen 1 und 2 danach, bei welcher Du am ehesten / am eindeutigsten „Ja“ sagst (bei A 2 und B 4).
also: 1 = am eindeutigsten bzw. am ehesten „Ja“
2 = am eindeutigsten bzw. am ehesten „Nein“

C0	C1

Frage 14: Warum hast Du die Rangfolge bei Frage 13 so vergeben? (stichwortartig)

D Geheimverhandlungen von 1 und 2 in Spiel 5

Dies sind die Transkripte zu den cognitive maps auf den Seiten 135 bis 137, mitsamt den parallelen Kommunikationen der Spieler 3,4,5. Erläuterungen zur Transkription finden sich auf S.34.

Die erste Vorverhandlung (erste Geheimverhandlung von 1 und 2):

```
         1         |         2         |||         3         |         4         |         5         |    SL
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------
                   |@1 Ja, siehst Du, a|||@62 Ja, was wolln w|                   |                   |
                   |lso ich mein, für u|||ir denn der 2 anbie|                   |                   |
                   |ns is der maximale |||ten? (1)           |                   |                   |
                   |Gewinn drin, wenn w|||                   |@63 &Wieso 2, nehm |                   |
                   |ir zu zweit ne Koal|||                   |wir die 2 versuchen|                   |
                   |ition bilden, das i|||                   | wir zu kriegen?   |                   |
                   |s klar.            |||@64 &Ja, die [müsse|                   |@65         [Ja, m|
@2 Klar, 50-50.    |                   |||n wir doch, es geht|                   |üssen wir doch, son|
                   |@3 Ja, 50-50, (lach||| ja nicht anders.] |                   |st könn wir uns j]a|
                   |t verlegen)        |||                   |                   | (nichts?) aushande|
@4 50-50 (lacht ver|                   |||                   |                   |ln.                |
legen)             |                   |||                   |@66 Ach so, du bist|                   |
                   |@5 Ja.             |||                   | 5. Jaha.          |                   |
@6 Ja.             |                   |||                   |                   |@67 Nee, die 2 is d|
                   |@7 Sicher, das wär |||                   |                   |raußen.            |
                   |mir am liebsten, ab|||                   |@68 Nee, stimmt.   |                   |
                   |er was machsten, we|||@70                |@69 Also gut, müsse|                   |
                   |nn wenn z.B. jetzt,|||                   |n wir versuchen, di|                   |
                   | in                |||                [Ne|e 2 zu kriegen. [Un|                   |
                   |@8 den offenen Verh|||e, wir könn auch]  |d die 1 versuche]n |                   |
                   |andlungen, jemand s|||@72 [versuchen, die|@71 [auszuschalten.|                   |
                   |agt, ok, ich mach m|||] 1 zu kriegen (1) |]                  |                   |
```

```
                   |it dir ne Koalition|||@74 [und ]Nr.2 au  |@73 [Nein]         |                   |
                   |, sag              |||szuschließen (l).  |                   |                   |
                   |@9 aber 30-70. Ich |||                   |@75 Nein, wir versu|                   |
                   |mein, da springst d|||                   |chen die 2 ’ zu kri|                   |
                   |u doch ab, oder?   |||                   |egen.              |                   |
@10 ’’ Sag nochma, |                   |||@76 Ja, wir könn au|                   |                   |
wie meinste das jet|                   |||ch, wir könn auch d|                   |                   |
zt?                |                   |||ie                 |                   |                   |
                   |@11 Ja, guck, wenn |||@77 1 kriegen, oder|                   |                   |
                   |wir uns jetzt auf F||| ’ nich ?          |                   |                   |
                   |uffzig-Fuffzig eini|||                   |@78 Nein, dann is e|                   |
                   |gen,               |||                   |iner von uns drauße|                   |
@12 Ja.            |                   |||                   |n. ’’              |                   |
                   |@13 das wär mir    |||@79 Stimmt.        |                   |                   |
                   |@14 natürlich am li|||                   |@80 Also, wir versu|                   |
                   |ebsten, ne         |||                   |chen,              |                   |
@15 Ja, klar, mir a|                   |||                   |@81 die 2 zu kriege|                   |
uch.               |                   |||                   |n. Mit was für Kond|                   |
                   |@16 (l) Ja*        |||                   |itionen?           |                   |
@17 Egal.          |                   |||@82 Also, er wird i|                   |                   |
                   |@18 Aber wir gehn j|||hr natürlich ziemli|                   |                   |
                   |a jetz             |||ch gute Konditionen|                   |                   |
                   |@19 rein,          ||| anbieten,         |                   |                   |
@20 Jaha, du gehst |                   |||@84 [ne? [Wei]l er |@85     [[Ja.]]    |@83 [50-5[0 ’] mind|
rein,              |                   |||ganz g]enau*       |                   |estens]            |
@22                |@21 ich geh jetz re|||@87 [weil sie ganz]|@86 [zu zweit sind]|                   |
    [jaha]         |in, [ne, ]und ich m||| genau weiß* Ja, da|                   |                   |
                   |ein, das is        |||s isses.           |                   |                   |
                   |@23 uninteressant, |||@88 Wenn wir jetz a|                   |                   |
                   |aber wenn du dann a|||ber ’ 50 ’ der 2 an|                   |                   |
                   |uch noch reingehst,|||bieten ’ dann bleib|                   |                   |
@24 jaha           |                   |||en für uns Drei nur|                   |                   |
                   |@25 und irgendeiner||| noch’ öh ’        |                   |                   |
                   |@26 kommt auf Dich |||                   |@89 50.            |                   |
                   |zu und sagt, "sag m|||@90 Ja.            |                   |                   |
                   |al, hey Nr.1, es wä|||@93 [[Aber, also fü|@92 [[(Was isn das?|@91 [[Auch nur noch|
                   |r doch am besten, w|||r je]den ’ durc]h 3|), 5]0 durch 3?]   | 50.]]             |
                   |enn wir            |||@94 [(l)]          |@95 [Ja,] wir müsse|                   |
                   |@27 unsern Gewinn m|||                   |n der              |                   |
                   |aximieren, und ich |||@96 [Is nen bißchen|@97 [schon mehr bie|                   |
                   |biete dir 40-60, ne||| wenig, ne?]       |ten, wir mü]ssen de|                   |
                   |, ich nehm nur 40 u|||                   |r mehr als 50 biete|                   |
                   |nd du kriegst 60"  |||                   |n,                 |                   |
@28 Ach so ach so  |                   |||                   |@98 wieso sollte se|                   |
                   |@29 Hähä!          |||                   | sonst bei uns in n|                   |
@30 Ja, das stimmt.|                   |||                   |e Koalition mit*   |                   |
                   |@31 Ja, dann bin ic|||@99 Nja            |                   |                   |
                   |h doch gearscht.   |||                   |                   |@100 (stöhnt)      |
@32 Ja, dann bist d|                   |||@101 Weil, wenn wir|                   |                   |
u gearscht, das sti|                   ||| ihr 70 bieten, dan|                   |                   |
mmt.               |                   |||n hat von uns jeder|                   |                   |
                   |@33 Das heißt, du m||| nur 10.           |                   |                   |
                   |ußt mir irgend ne S|||                   |@102 10. (l)       |                   |
                   |icherheit bieten, d|||@103 &Also wir müss|                   |                   |
                   |amit es noch klappt|||en erst die 1, äh, |                   |                   |
@34 Ja, du mußt Sic|@35                |||die 2 von der 1 los|                   |                   |
herheiten, [klar, w|           [Nur, di|||kriegen, und das me|                   |                   |
elche Sicherheiten |e gibt es wohl leid|||lden               |                   |                   |
haben wi]r?        |er nich.]          |||@104 wir dann an, u|                   |                   |
@36 Nee.           |                   |||nd danach sehn wir |                   |                   |
                   |@37 Nee.           |||weiter. Und dann ma|                   |                   |
@38 Wir ham nur die|                   |||chen wir wieder neu|                   |                   |
 Sicherheit mit dem|                   |||e Bedingungen.     |                   |                   |
 Geld, ne andere Si|                   |||@105 ’ (leise:) Ers|@106               |                   |
cherheit ham wir   |                   |||tma. Weil, damit is|                   |                   |
@39 nicht.         |                   ||| ja [keiner mit zuf|    [Ja, aber die 2|                   |
                   |@40 Ja, also ähm, w|||rieden.]           | kann s]ofort wiede|                   |
                   |ir könn ja erstmal |||                   |r                  |                   |
                   |die Koalition anmel|||@108               |@107 zurück zur 1 g|                   |
                   |den. (l)           |||      [Wieso? In de|ehen. [Dann kriegt |                   |
@41 Ja ’ ja, is wah|                   |||r Zeit hat ei]ner v|sie doch 50%.]     |                   |
rscheinlich das ein|                   |||on uns sich mit der|                   |                   |
fachste, ne?       |                   |||1                  |                   |                   |
                   |@42 Ja, also ich bi|||@109 geeinigt. ’’ I|@110               |@111               |
                   |ete dir schon mal, |||s doch so, oder? [(|                 [J|                   |
                   |du kriegst 60 und i|||leichtes l)]       |a, aber der] [kan]n|           [Ja.]   |
                   |ch nehm nur 40, ok?|||                   | doch dann auch wie|                   |
@43 (l) Da steckt [|@44               [|||                   |der                |                   |
da steckt doch bes]|So prophylaktisch.]|||                   |@112 ne neue anmeld|                   |
timmt irgenwas dahi|                   |||                   |en, wenn wir jetz w|                   |
nter!              |                   |||                   |ieder zurückgehen. |                   |
                   |@45 Ja, was denn, d|||@113 Naja, is doch |                   |                   |
                   |as muß             |||egal.              |                   |                   |
```

```
                  |@46 ich jetz rausfi|||@115               |@114 Ja, wir könn j|                   |
                  |nden. (l)          |||                [Als|a mal schauen. [Wen|                   |
@47 (l) Weil, du ge|                  |||o]                 |n] wir jetz die 2 f|                   |
hst ja dann rein, n|                  |||                   |ür unsere Koalition|                   |
e.                |                   |||                   |@116 gewinnen könnt|                   |
                  |@48 Ich geh dann re|||                   |en, und ihr ’ 60 bi|                   |
                  |in, aber 40-60, das|||                   |eten würden.       |                   |
                  | is sozusagen ein P|||@117 Dann würden fü|                   |                   |
                  |olster, d.h. jemand|||r jeden noch 13 ble|                   |                   |
                  | muß               |||iben.              |                   |                   |
@50               |@49 schon mal 30 od|||                   |@118 Na ja, wir müs|                   |
                  |er 35 zu 60 oder 65|||                   |sen doch so hoch ge|                   |
         [Ja,]    | bieten, [um ]mich |||                   |hn, was anderes kön|                   |
                  |zu unterbieten, wei|||                   |n wir ja gar nich m|                   |
                  |ßte.               |||                   |achen.             |                   |
@51 ja stimmt, ich |                  |||                   |                   |                   |
bin ja auch überhau|                  |||                   |                   |                   |
pt eigentlich dann |                  |||                   |                   |                   |
in der besten Posit|                  |||                   |                   |                   |
ion               |                   |||                   |                   |                   |
@53     [als 1.]  |@52 JA, [richti]g, |||                   |                   |                   |
                  |deswegen wollteste |||                   |                   |                   |
                  |auch Nr.1 sein.    |||                   |                   |                   |
@55 [Jah]a, jaha. J|@54 [(l)]         |||                   |                   |                   |
a, du bist als    |                   |||                   |                   |                   |
@56 2, klar, bist d|                  |||                   |                   |                   |
u unterlegen.     |                   |||                   |                   |                   |
                  |@57 Ok.            |||                   |                   |                   |
@58 Ja gut, melden |                  |||                   |                   |                   |
wir das an.       |                   |||                   |                   |                   |
                  |@59 Alles klar.    |||                   |                   |                   |
                  |@60 Äh, soll das (=|||                   |                   |                   |
                  |Aufnahmegerät) jetz|||                   |                   |                   |
                  | mitlaufen? Ich wei|||                   |                   |                   |
                  |ß nich, ich mach ma|||                   |                   |                   |
                  |l  Stop.           |||                   |                   |                   |
@61 Stop.         |                   |||                   |                   |                   |
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------
```

Zweite Geheimverhandlung von 1 und 2:

```
        1         |         2         |||         3         |         4         |         5         |    SL
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------
                  |@308 Ich mein klar,|||@335 (stöhnt) Das w|                   |                   |
                  | 60 40 is n Wort, n|||ar jetz Scheiße, wi|                   |                   |
                  |e,                 |||r könn ja jetzt übe|                   |                   |
@309 Ja.          |                   |||rhaupt nix verhande|                   |                   |
                  |@310 und wenn de da|||ln mehr!           |                   |                   |
                  |nn dabei bleibst, n|||                   |@336 Nein, wir müss|                   |
                  |e, is              |||                   |en jetzt abwarten. |                   |
                  |@311 natürlich stab|||@337 &5 und 3, das |                   |                   |
                  |il, ne,            |||bringt ja nich sehr|                   |                   |
@312 Ja, ja       |                   ||| viel.             |                   |                   |
                  |@313 aber wenn wir |||                   |@338 Wir könn jetz |                   |
                  |uns jetz drauf eini|||                   |wieder warten, wenn|                   |
                  |gen, zu äh, du     |||                   | sie reinkommen, wa|                   |
                  |@314 kriegst 65 und|||                   |s dann die neuen * |                   |
                  | ich krieg äh 35, o|||                   |@339 Ergebnisse aus|                   |
                  |k, und ich mein, ic|||                   |sagen.             |                   |
                  |h geh dann keine Ko|||@340 &Ich hätte jet|                   |                   |
                  |alition            |||z fast 40 angeboten|                   |                   |
                  |@315 mehr ein, VERS||| ’ in unsrer Gruppe|                   |                   |
                  |PROCHEN,           |||.                  |                   |                   |
@316 (l) Ja, verspr|                  |||@342            [J|@341 Ich hab 40. [I|                   |
ochen is gut, aber |                  |||a.]                |ch] habe 40.       |                   |
wir ham ja keine Si|                  |||@343 Ok, 45, in uns|                  |                   |
cherheiten.       |                   |||erer Gruppe, hättst|                   |                   |
                  |@317 Nee, Sicherhei|||e kriegen können.  |                   |                   |
                  |ten nich, ne.      |||@346               |@344 45 in unsrer G|@345               |
@318 Nee, und da nü|                  |||       [[Dann hätte|ruppe, [[dann hätte|       [[Zu viert, |
tzt dein Verspreche|                  |||n wir zu 3 äh dritt|t ihr weniger gekri|wahrscheinlich wird|
n auch nichts.    |                   ||| ]’]               |e]g]t              |*]]                |
                  |@319 Joh, so nich, |||                   |                   |@347 55.           |
                  |ich mein, du könnts|||@348 [55, (enttäusc|@349 [55 is aber im|                   |
                  |t höchstens noch in|||ht:) super!]       |merhin bess]er als |                   |
                  | meine Augen kucken|||                   |nichts. ’          |                   |
                  | und               |||@351 [Die andere, d|@350 [Na ja, klar, |                   |
                  |@320 sagen, kann de|||ie 2 wird je]tz wie|es is immer*]      |                   |
                  |r Mann lügen.      |||der mit der Koaliti|                   |                   |
@321 Nein, nein nei|                  |||on ne neue*        |                   |                   |
```

```
n nein nein, das is|                   |||@353 [Wird wahrsche|@352 [Jaha, die wir|                   |
                   |@322 Also, ich     |||inlich jetz 30-70 g|d jetz 30-70 eingeh|                   |
@323 [nein]        |@324 [mein], das is|||ebe]n. ’’          |en.]               |                   |
                   | mein Angebot halt,|||                   |@354 Hm(=ja)       |                   |
                   | ne                |||                   |@356 [Was müssen wi|@355 [Denk ich auch|
@325 (stöhnt) ’    |                   |||                   |r] dann bieten? Müs|.]                 |
                   |@326 Würd ich auch |||                   |sen wir 40 bieten ’|                   |
                   |nich mehr von abgeh|||@357 bleibt für uns|                   |                   |
                   |en.                ||| von jedem noch 20 |                   |                   |
@327 Nee, ich halte|                   |||dann.              |                   |                   |
 das andere.       |                   |||                   |@358 60, bleibt für|                   |
                   |@328 Du hältst das |||                   | uns für           |                   |
                   |andere ?           |||@359 [20. (L)]     |@360 [jeden n]och 6|                   |
@329 ’ Ich halte di|                   |||                   |0                  |                   |
e 60 40.           |                   |||@361 20. (l)       |                   |                   |
                   |@330 Du hältst das |||                   |@362 Ah ja, 60 insg|                   |
                   |andere ?           |||                   |esamt für alle drei|                   |
                   |@331 Und ich kann d|||                   |.                  |                   |
                   |ich auch nich überz|||                   |                   |@363 Dann müßten wi|
                   |eugen?             |||                   |                   |r zu dritt mit ihr |
@332 Nein. Nein, ic|                   |||                   |                   |jetz noch eine mach|
h halte die 60 40. |                   |||                   |                   |en, oder wie?      |
                   |@333 Alles klar, da|||@365               |@364 Mit ihm oder i|                   |
                   |mit is meine Muniti|||          [Ja.]    |hr, kommt [dra]uf a|                   |
                   |on verschossen.    |||                   |n.                 |                   |
@334 Tja.          |                   |||@367 [Nee,] wir kön|                   |@366 [Nee.]        |
                   |                   |||ns uns aussuchen.  |                   |                   |
                   |                   |||@368 &Nee, wir könn|@369               |                   |
                   |                   |||en nich mit ihr. ’ |                   |                   |
                   |                   |||[Oder?]            |[Doch.]            |                   |
                   |                   |||                   |@370 Doch.         |                   |
                   |                   |||                   |                   |@371 1,3 mit 4,5, j|
                   |                   |||                   |                   |a.                 |
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------
```

Dritte Geheimverhandlung von 1 und 2:

```
         1         |         2         |||         3         |         4         |         5         |    SL
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------
@462     [Ok.]     |@461 So. [Als]o sag|||                   |                   |@509 Jetzt müssn wi|
                   |en wir so          |||                   |                   |r also wieder warte|
@463 &Ich schlag di|                   |||                   |                   |n, was die da bring|
r vor 60 40.       |                   |||                   |                   |en.                |
                   |@464 Also, wenn du |||@510 &Ja, wenn er j|                   |                   |
@465 [Ich 60]      |@466 [jetz F]uffzig|||etzt*              |                   |                   |
                   |@467 Fuffzig sagst,|||                   |@511 Also, da werde|                   |
@468 Fuffzig Fuffzi|                   |||                   |n sie sich bestimmt|                   |
g                  |                   |||                   | wieder auf 60-40 e|                   |
                   |@469 dann kann uns |||                   |inigen,            |                   |
                   |nichts mehr passier|||@512 Das denk ich a|                   |                   |
                   |en. Ich mein,      |||uch.               |                   |                   |
                   |@470 mehr kriegen w|||                   |@513 wenn er       |                   |
                   |ir absolut nich, ja|||@514 [Ja ja]       |@515 [30-70] nich w|@516               |
                   |.                  |||                   |ill ’ [un] 50-50 si|    [ej]           |
@471 Ja.           |                   |||                   |e nich will, also* |                   |
                   |@472 Da könn die an|||@517 [40-60.]      |@518 [Und we]nn sie|                   |
                   |deren nichts mehr d|||                   | jetz beide bodenst|                   |
                   |agegen tun.        |||                   |ändig sind, dann kr|                   |
                   |@473 Ich mein, du h|||                   |iegen wir sie dann |                   |
                   |ast jetzt eingesehe|||                   |auch               |                   |
                   |n, mit 1, das haut |||                   |@519 nich mehr rum.|                   |
                   |nich hin, das is ke|||@520 [Nä.]         |                   |@521 [Als]o könn wi|
                   |in                 |||                   |                   |r jetz entweder ver|
                   |@474 stabiler Zusta|||                   |                   |suchen, daß wir die|
                   |nd, ja.            |||                   |                   |2                  |
@475 Ja.           |                   |||                   |                   |@522 auf unsere Sei|
                   |@476 Also, mit Fuff|||                   |                   |te ziehen, oder auc|
                   |zig Fuffzig, das is|||                   |                   |h ma versuchen, daß|
                   | n absolut stabiler|||                   |                   | wir die 1 zu uns  |
                   |@477 Zustand.      |||@523 [Ja, aber das*|                   |@524 [rüberziehen ’|
@478 Ja, stimmt.   |                   |||]                  |                   |] was natürlich sch|
                   |@479 Also, wenn wir|||                   |                   |wieriger wird.     |
                   | DIE jetz anmelden,|||@525 Ja, genau, wei|                   |                   |
                   | dann bleibt die au|||l sie ihre         |                   |                   |
                   |ch bestehen.       |||@526 Konditionen ha|                   |                   |
@480 Ja, hoffentlic|                   |||t, eigentlich      |                   |                   |
h.                 |                   |||                   |                   |@527 Sie hat       |
                   |@481 Ja, also ich m|||@529 [Sie kann mit |                   |@528 [immer so hohe|
                   |eine               |||jedem eigentlich ]e|                   | Konditionen, ne?] |
@482 Nicht, sonst k|                   |||ingehen.           |                   |                   |
```

```
ommt nachher dann e|                    |||                    |@530 Ja. Sie hat di|                    |
iner von den andern|                    |||                    |e besten Karten.    |                    |
 an und            |                    |||@531 &Wenn sie jetz|                    |                    |
@483 bietet dir dan|@484                ||| schon 60 hat, könn|                    |                    |
n 60 40 oder [sowas|            [Nee, ||| wir ihr            |                    |                    |
]                  |]also ich mein, ja |||@532 höchstens 70 a|                    |                    |
                   |aber das is dann au|||nbieten.            |                    |                    |
                   |ch wieder          |||                    |@533 Ja, und dann b|                    |
                   |@485 nich stabil, w|||                    |leibt für uns      |                    |
                   |eißt du?           |||@535 [Ich mein, ]gu|@534 [ja nichts.]  |                    |
@486 Ja.           |                    |||t, 10 sind          |                    |                    |
                   |@487 Weil sich * da|||@536 immer noch bes|                    |@537               |
                   | sind viel zuviele |||ser als nichts, das|                    |                    |
                   |Leute unzufrieden  ||| is scho ma wieder |                    |                    |
                   |@488 halt, ne.     |||[so, aber]         |                    |[Was spri]cht denn |
@489 Ja.           |                    |||                    |                    |dagegen, wenn wir i|
                   |@490 Ich mein, so t|||                    |                    |hm dann 50 anbieten|
                   |eilen wir den Brate|||                    |                    |?                   |
                   |n zwischen uns auf,|||@538 ' Wenn wir wem|                    |                    |
@492 [&Ja, aber jet|@491 [und wir sind ||| 50 anbieten?      |                    |                    |
zt, paß auf jetzt, |beide zufrieden, me|||                    |@539 [Ihm (=Nr.2), |@540 [Wenn wir ihm |
gleich kommn die an|hr kriegen wir nich|||                    |s is besser]       |50 anbieten],      |
dern ]an und sagen,| raus]             |||@542 [Das ham] wir |                    |@541 [ham wir]     |
 wir               |                    |||@544 [eben doch sch|                    |@543 [immer noch me|
@493 wir bieten dir|                    |||on gema]cht.       |                    |hr als*]           |
 auch 50 oder 55 un|                    |||@547        [Das ]k|@545 [Ja ja.]      |@546 [Ja ja,] [s is|
d teilen den Rest u|                    |||am ins Wanken, weil|                    |]                   |
nter sich.         |                    ||| er doch dann wiede|                    |                    |
                   |@494 Ja, klar, könn|||r                   |                    |                    |
                   | sie ankommen, aber|||@548 mit ihr ne Koa|                    |                    |
                   | ich mein, ich sage|||lition wollte, und |                    |                    |
                   | dir, ok, diese Koa|||höher raus wollte. |                    |                    |
                   |lition steht, ich s||| Wir müssen versuc |                    |                    |
                   |age nichts mehr, ic|||hen,               |                    |                    |
                   |h komm nich.       |||@550           [die|@549 Aber wenn [wir|@551               |
@495 (1)           |                    ||| 1 zu kriegen.]   | ihm erst 50 a]nbie|                    |
                   |@496 Natürlich kann|||                    |ten, er [macht mit |      [Ja, dann hol|
                   |st du mir jetzt nic|||                    |uns ne Koalition,] |n wir uns jetz ]die|
                   |h glauben, klar.   |||                    |                    |1                   |
@497 Ja. Glaub ich |                    |||                    |@552 und dann biete|                    |
auch nich.         |                    |||                    |n wir dann der 1 wa|                    |
                   |@498 Also, ich glau|||                    |s an, weil sie dann|                    |
                   |b das insofern, wei|||                    | ja logischerweise |                    |
                   |l die anderen Zustä|||                    |runtergehen muß von|                    |
                   |nde sind einfach ni|||                    | ihren Forderungen.|                    |
                   |cht stabil, versteh|||@553 &Ja, das stimm|                    |                    |
                   |ste, das mein ich d|||t.                  |                    |                    |
                   |amit.              |||                    |                    |@554 & Wie, was erk|
@499 Ja klar, verst|                    |||                    |                    |lär nochma, ich hab|
eh ich.            |                    |||                    |                    | das jetz nich mitg|
                   |@500 Ich mein, es i|||                    |                    |ekriegt.           |
                   |s zuviel Ungleichge|||@556 [Aber wi]r kön|@555 [Wir wir]     |                    |
                   |wicht vorhanden,   |||nen ihn doch nich w|                    |                    |
@501 Ja, ja.       |                    |||ieder rausschmeißen|                    |                    |
                   |@502 und deswegen w|||.                   |                    |                    |
                   |ird sich da immer w|||                    |@557 Natürlich könn|                    |
                   |as bewegen. Aber we|||                    | wir!              |                    |
                   |nn wir Fuffzig Fuff|||@558 [Ah ja, stimmt|@559 [Ihn wieder ra|@560               |
                   |zig aufteilen '    |||.]                  |u]sschmeißen.      |          Wie denn|
@503 Das is stabil.|                    |||                    |                    |?                   |
                   |@504 Das is stabil.|||                    |@562 [Wir biet]en i|@561 [Erzähl ?]    |
@505 &Ja gut.      |                    |||                    |hm 50.             |                    |
                   |@506 &Machen wir da|||                    |                    |@563 Ja.           |
                   |s.                 |||                    |@564 Dann sin mache|                    |
@507 &Melden wirs a|@508               |||                    |n wir die Koalition|                    |
n, [pro]bieren wirs|   [Ok.]           |||                    | mit ihm.          |                    |
.                  |                    |||                    |                    |@565 Ja.           |
                   |                    |||                    |@566 Un wenn wir di|                    |
                   |                    |||                    |e Koalition mit    |                    |
                   |                    |||                    |@567 ihm haben,    |                    |
                   |                    |||                    |                    |@568 mm(=ja)       |
                   |                    |||@570 [biet]en wir i|@569 [dann]        |                    |
                   |                    |||hr 40              |                    |                    |
                   |                    |||                    |@571 &bieten wir ih|                    |
                   |                    |||                    |r 40, weil sie is d|                    |
                   |                    |||                    |ann ja             |                    |
                   |                    |||                    |@572 alleine ' un m|                    |
                   |                    |||                    |uß dann auf unsere |                    |
                   |                    |||                    |Forderungen schon e|                    |
                   |                    |||                    |her eingehen.      |                    |
                   |                    |||@574 [Ja ](...)    |                    |@573 [Ja.]         |
------------------------------------------------------------------------------------------------------------
```

Literatur

[Albers 1978] Albers, Wulf: Bloc Forming Tendencies as Characteristics of Bargaining Behavior in different Versions of Apex Games, in: Sauermann, H. (Hg.): Beiträge zur empirischen Wirtschaftsforschung, Band 8 (1978): Coalition Forming Behavior, S.172–203

[Albers 1994] Albers, Wulf: Ten Rules of Bargaining Sequences, in Albers, Wulf/Schulz, Ulrich (ed.): Social dilemmas and cooperation, Berlin 1994: Springer

[Albers 1997] Albers, Wulf: A Model of Boundedly Rational Experienced Bargaining in Characteristic Function Games, in: Albers, Wulf/Güth, Werner et al. (eds.): Understanding strategic interaction: essays in honor of Reinhard Selten, Berlin 1997: Springer, S. 365-385

[Albers 1997B] Albers, Wulf: Foundations of a theory of Prominence in the Decimal System, Part I - VI, Working papers No. 265, 266, 269, 270, 271, 284, Institute of Mathematical Economics, University of Bielefeld 1997

[Aristoteles 330 v.Chr.] Aristoteles: Rhetorik, ca. 330 v.Chr.; Bearbeitung von F.Sieveke, UTB, 1980

[Axelrod 1976] Axelrod, Robert (ed.): Structure of Decision, The Cognitive Maps of Political Elites, Princeton 1976: Princeton University Press

[Bales/Strodtbeck 1951] Bales, Robert F./Strodtbeck: Phases in group problem solving, Journal of Abnormal and Social Psychology, Vol. 46 (1951), S.485–495

[Boos 1996] Boos, Margarethe: Entscheidungsfindung in Gruppen: eine Prozeßanalyse, Bern 1996: Huber

[Bösemann 1997] Bösemann, Ralf: Die Zamir-Spiele mit drei Personen: Eine experimentelle Untersuchung, unveröffentlichte Diplomarbeit, Universität Bielefeld 1997

[Brinker/Sager 1989] Brinker, Klaus/Sager, Sven F.: Gesprächsanalyse, Berlin 1989: Erich Schmidt Verlag

[Brown/Levinson 1987] Brown, Penelope/ Levinson, Stephen C.: Politeness: some universals in language usage, Cambridge 1987: Cambridge Univ. Press

[Brunwinkel 1991] Brunwinkel, Andrea: Informationsverarbeitungsstrukturen in begrenzt rationalen komplexen individuellen Entscheidungen, Bielefeld 1991: Working paper Nr.201, Institute of Mathematical Economics

[Bülow-Møller 1992] Bülow-Møller, Annemarie: Coherence structures in Negotiations: The strategy of repetition. in: Grindsted, Annette/Wagner, Johannes (eds.): Communication for specific purposes = Fachsprachliche Kommunikation, Tübingen 1992: Narr, S.193–S.209

[Crott et al. 1977] Crott, Helmut/Kutschker, Michael/Lamm, Helmut: Verhandlungen, Stuttgart 1977: Kohlhammer

[Davis/Maschler 1965] Davis, M./Maschler, M.: The kernel of a cooperative game, Naval Research Logistic Quarterly, 12, S.223–259

[Dörner 1976] Dörner, Dietrich: Problemlösen als Informationsverarbeitung, Stuttgart 1976: Kohlhammer

[Dörner 1989] Dörner, Dietrich: Die Logik des Mißlingens: strategisches Denken in komplexen Situationen, Reinbek bei Hamburg 1989: Rowohlt

[Douglas 1962] Douglas, Anne: Industrial peacemaking, New York 1962: Columbia University Press

[Ehlich/Rehbein 1986] Ehlich, Konrad/Rehbein, Jochen: Muster und Institution, Tübingen 1986: Narr

[Ehlich/Wagner 1995] Ehlich Konrad/Wagner, Johannes: The discourse of business negotiation, Berlin 1995: Mouton de Gruyter

[Fant 1992] Fant, Lars: Analyzing Negotiation Talk: Authentic Data vs. Role Play, in: Grindsted, Annette/Wagner, Johannes (eds.): Communication for specific purposes = Fachsprachliche Kommunikation, Tübingen 1992: Narr, S.164–S.175

[Firth 1995] Firth, Alan: The discourse of negotiation: studies of language in the workplace, Kidlington 1995: Pergamon

[Fisher 1974] Fisher, B. Aubrey: Small Group Decision Making, New York 1974: Mc Graw-Hill Book & Co.

[Fisher/Ury 1975] Fisher/Ury: Getting to yes, New York 1975: Houghton Mifflin & Co.

[Görz 1992] Görz, Günther (Hrsg.): Einführung in die künstliche Intelligenz, Bonn 1992: Addison-Wesley

[Grindsted 1995] Grindsted, Annette: Dyadic and polyadic sequencing patterns in Spanish and Danish negotiation interaction, in: Ehlich/Wagner 1995

[Graffe 1990] Graffe, Jürgen: Sich festlegen und verpflichten : die Untertypen kommissiver Sprechakte und ihre sprachlichen Realisierungsformen, Münster 1990: Waxmann (Internationale Hochschulschriften; 17)

[Grice 1975] H. Paul Grice: Logic and conversation, in Cole, P. and Morgan, J.L.(eds.): Syntax and Semantics III: Speech acts, New York 1975: Academic Press, pp. 41 – 58

[Güth et al. 1982] Güth, W./Schmittberger, R./ Schwarze, B.: An experimental analysis of ultimate bargaining, Journal of Economic Behavior and Organization, 1982, S.367–388

[Havenith 1991] Havenith, Wolfgang: Phänomene des Verhandlungsverhaltens im 5-Personen-Apex-Spiel, Europäische Hochschulschriften, Frankfurt am Main 1991: Lang

[Henne/Rehbock 1982] Henne, Helmut/Rehbock, Helmut: Einführung in die Gesprächsanalyse, de Gruyter 1982: Berlin

[Holmes 1991] Holmes, Michael: Phase structures in negotiations, in: Putnam, Linda L./Roloff, Michael E.: Communication and Negotiation, Newbury Park 1992: Sage

[Huff 1990] Huff, Anne Sigismund (ed.): Mapping strategic thought, John Wiley and Sons: 1990

[Johnston 1982] Johnston, R.W.: Negotiating strategies: different strokes for different folks, Personnel, 59(1982), 2, S.36-44

[Johnstone 1989] Johnstone, Barbara: Linguistic Strategies and Cultural Styles of Persuasive Discourse, in: Ting-Toomey, Stella/Korzenny, Felipe: Language, communication, and culture: current directions, Newbury Park 1989: Sage Publ., S.139-156

[Jones 1988] Jones, Tricia: Phase Structures in Agreement and No-Agreement Mediation, Communication Research, Vol. 15, No. 4, August 1988, S.470-495

[Kahan/Rapoport 1984] Kahan, J.P./Rapoport, Amnon: Theories of coalition formation, Hillsdale, N.J. 1984: Lawrence Erlbaum Ass.

[Kallmeyer 1996] Kallmeyer, Werner (Hrsg.): Gesprächsrhetorik: rhetorische Verfahren im Gesprächsprozeß, Tübingen 1996: Narr (Studien zur deutschen Sprache, Band 4)

[Karrass 1970] Karrass: The negotiating game, Toronto 1970: Thomas Y. Crowell

[Kienpointner 1992] Kienpointner, Manfred: Alltagslogik: Struktur und Funktion von Argumentationsmustern, Stuttgart-Bad Cannstatt: Frommann-Holzboog, 1992

[Kienpointner/Kindt 1997] Kienpointner, Manfred/ Kindt, Walther: On the problem of bias in political argumentation. An investigation into discussions about political asylum in Germany and Austria, Journal of Pragmatics, Vol. 27, No.5, 1997, Noord-Holland: Elsevier, S.555–585

[Kindt 1984] Kindt, Walther: Zur interaktiven Behandlung von Deutungen in Therapiegesprächen, Journal of Pragmatics, Vol. 8, 1984, Noord-Holland: Elsevier, S. 731–751

[Kindt 1985] Kindt, Walther: Selbstanknüpfung und Stereotypie in Politikeräußerungen, in: Sucharowski, W. (Hg.): Gesprächsforschung im Vergleich, 1985, S. 146-176

[Kindt 1988] Kindt, Walther: Zur Logik von Alltagsargumentationen, Koblenz 1988: EWH Rheinland-Pfalz, Abt. Koblenz

[Kindt 1990] Kindt, Walther: Organisationsformen logischer Prozesse in natürlichsprachlichen Argumentationen, in: Paschen, Harm/Wigger, Lothar (Hg.): Über die Bedingungen der Verbesserung des Argumentierens: Tagungsdokumentation, Bielefeld 1990, S.111–127

[Kindt 1992a] Kindt, Walther: Argumentation und Konfliktaustragung in Äußerungen über den Golfkrieg, Zeitschrift für Sprachwissenschaft, Vandenhoeck & Ruprecht, 11, 2, 1992, S.189-215

[Kindt 1992b] Kindt, Walther: Organisationsformen des Argumentierens in natürlicher Sprache, in Paschen, H./Wigger, L. (Hg.): Zur Analyse pädagogischer Argumentationen, Weinheim 1992: Dt. Studien-Verlag, S.95–120

[Kindt 1994] Kindt, Walther: Die Modellierung von Nichtmonotonie im Rahmen der Prädikatenlogik, Report 94/4, SFB 360, Universität Bielefeld 1994

[Kindt 1999] Kindt, Walther: Was sollte man in der Schule über Argumentationen lernen?, in: Der Deutschunterricht, 5/99, S.26–36

[Kindt/Fiehler 1994] Kindt, Walther/Fiehler, Reinhard: Reklamationsgespräche, Schulungsperspektiven auf der Basis von Ergebnissen diskursanalytischer Untersuchungen, in: Bartsch, Elmar (Hg.): Sprechen Führen, Kooperieren in Betrieb und Verwaltung, Kommunikation im Unternehmen, München 1994: Reinhardt

[Klein 1987] Klein, Josef: Die konklusiven Sprechhandlungen: Studien zur Pragmatik, Semantik, Syntax u. Lexik von Begründen, Erklären-warum, Folgern u. Rechtfertigen, Tübingen: Niemeyer, 1987

[Labov 1971] Labov, William: Das Studium der Sprache im sozialen Kontext, in: Klein, W./Wunderlich, D.: Aspekte der Soziolinguistik, Frankfurt 1971, S.111–194

[Lampi 1986] Lampi, Mirjaliisa: Linguistic components of strategy in business negotiations, Helsinki 1986: Helsinki School of Economics B-85

[v.Neumann/Morgenstern 1944] von Neumann, John/Morgenstern, Oskar: Theory of games and economic behavior, New York 1944: Wiley

[Osterkamp/Kindt/Albers 1998] Osterkamp, Swen/Kindt, Walther/ Albers, Wulf: Kommunikationsstrukturen und ihr Einfluß auf Verhandlungen, Materialien/Preprints des FSP Mathematisierung Nr.125, Universität Bielefeld 1998

[Osterkamp/Kindt/Albers 1999] Osterkamp, Swen/Kindt, Walther/ Albers, Wulf: Verhandlung und Argumentation, Manuskript, Universität Bielefeld 1999

[Owen 1971] Owen, Guillermo: Spieltheorie, Berlin 1971: Springer

[Piontkowski 1975] Piontkowski, Ursula: Psychologie der Interaktion, München 1975: Juventa, S.58ff

[Poole 1983] Poole, M. S.: Decision development in small groups, III: A Multiple Sequence Model of Group Decision Making, Communication Monographs, 50, S.206–232

[Pope 1998] Pope, Robin/Albers, Wulf/Selten, Reinhard: Tension as a Motive of Decision Making under Risk, Manuskript, Universität Bielefeld 1998

[Popp 1988] Popp, Margit: Machtprozesse in sozialen Interaktionen, Frankfurt am Main 1988: Lang

[v. Prittwitz 1996] Prittwitz, Volker von (Hg.): Verhandeln und Argumentieren. Dialog, Interessen und Macht in der Umweltpolitik, Opladen 1996: Leske und Budrich

[Putnam/Jones 1982] Putnam, Linda L./Jones, Tricia: The role of communication in bargaining, Human Communications Research 1982

[Rieke/Sillars 1975] Rieke, Richard D./Sillars, Malcolm O.: Argumentation and the decision making process, New York 1975: Wiley

[Schaich 1990] Schaich, Eberhard: Schätz- und Testmethoden für Sozialwissenschaftler, 2., verb. Aufl., München 1990: Vahlen

[Schank 1981] Schank, G.: Untersuchungen zum Ablauf natürlicher Dialoge, München 1981: Hueber

[Schiepek et al. 1995] Schiepek, Günter/Küppers, Günter/Mittelmann, Katja/Strunk, Guido: Kreative Problemlöseprozesse in Kleingruppen, in Langthaler, Werner/Schiepek, Günter (Hrsg.): Selbstorganisation und Dynamik in Gruppen, Münster 1995: LIT

[Schulz v. Thun 1981] Schulz von Thun, Friedemann: Miteinander reden, Bände 1 und 2, Reinbek bei Hamburg: Rowohlt 1981 bzw. 1989

[Schulz v. Thun 1998] Schulz von Thun, Friedemann: Miteinander reden, Band 3, Reinbek bei Hamburg: Rowohlt 1998

[Segal 1982] Segal, U.A.: The cyclical nature of decision making, An explanatory empirical investigation, Small Group Behavior, 13, S.333–348

[Selten/Schuster 1970] Selten, Reinhard/Schuster, Klaus G.: Psychologische Faktoren bei Koalitionsverhandlungen, in: Sauermann, H. (Hg.): Beiträge zur empirischen Wirtschaftsforschung, Band 2, 1970

[Selten 1978] Selten, Reinhard: The Chain–Store–Paradox, Theory and Decision, 9, S.127–159

[Siegel 1988] Siegel, Sidney/Castellan, N. John: Nonparametric statistics for the behavioral sciences, 2. ed., New York 1988: McGraw-Hill

[Stalpers 1993] Stalpers, Judith: Progress in discourse: The impact of foreign language use on business talk, unveröffentlichte Dissertation, Tilburg University 1993

[Stalpers 1995] Stalpers, Judith: The expression of disagreement, in: Ehlich/Wagner: The discourse of business negotiation, Berlin 1995: Mouton de Gruyter

[Toulmin 1958] Toulmin, Stephen Edelston: The uses of argument, Cambridge 1958: Cambridge University Press

[Turbanisch 1990] Turbanisch, I.: Die Methode des „Cognitive Mapping" zur Analyse von Argumentationsstrukturen in Gruppendiskussionen, unveröff. Diplomarbeit, Fachgruppe Psychologie, Universität Konstanz

[Wagner/Petersen 1992] Wagner, Johannes/Petersen, Uwe H.: Eine Definition von Verhandlungen, in: Spillner, Bernd (Hg.): Wirtschaft und Sprache, Frankfurt am Main 1992: Lang

[Walton/McKersie 1965] Walton, Richard E./McKersie, Robert B.: A behavioral theory of labor negotiations, New York 1965: McGraw-Hill