



# Modul M.Psy.513 „Verhandeln und Konfliktlösung“ im M.Sc. Psychologie

Veranstaltungsplan für das Sommersemester 2023

<b>Zeit der Veranstaltung:</b>	dienstags 12:15 Uhr - 15:45 Uhr
<b>Ort:</b>	Waldweg 26, Raum 0.203
<b>Veranstaltungsleiter:</b>	Prof. Dr. Stefan Schulz-Hardt
<b>Voraussetzungen:</b>	Studiengangsspezifisch; vgl. Modulkatalog
<b>Teilnahmebedingungen:</b>	Literaturstudium; aktive Mitarbeit; Beteiligung an einer Gruppenaufgabe
<b>Zu erwerbende Kreditpunkte:</b>	<b>6 ECTS</b> für das Gesamtmodul

## Veranstaltungstermine und Themen

<i>Termin</i>	<i>Nr.</i>	<i>Thema</i>
11.04.23	1	Inhaltliche Konzeption des Moduls und Organisatorisches Block I – Sozialpsychologische Verhandlungsforschung: Ein Ein- und Überblick
18.04.23	2	Experimentelle Demonstrationen & Einführung in grundlegende Verhandlungsmerkmale
25.04.23	3	Exemplarische Effekte I: Gewinn- vs. Verlust-Framing
02.05.23	4	Exemplarische Effekte II: First-mover advantage vs. first-mover disadvantage
09.05.23	5	Exemplarische Effekte III: Teams vs. Individuen in Verhandlungen
16.05.23	6	Weitere Befunde der Verhandlungsforschung im Überblick Block II – Verhandlungspraxis: Das Harvard-Modell der Verhandlung
23.05.23	7	Das Harvard-Modell der Verhandlung (Teil I)
30.05.23	8	Das Harvard-Modell der Verhandlung (Teil II)
06.06.23	9	Das Harvard-Modell der Verhandlung (Teil III) Block III – Das Harvard-Modell auf dem wissenschaftlichen Prüfstand
13.06.23	10	Bearbeitung der Gruppenaufgabe
20.06.23	11	Empirische Tests zu Vorhersagen des Harvard-Modells (Teil I)
27.06.23	12	Empirische Tests zu Vorhersagen des Harvard-Modells (Teil II)
04.07.23	13	Empirische Tests zu Vorhersagen des Harvard-Modells (Teil III)
11.07.23	14	Zusammenfassende Betrachtungen; Gesamtdiskussion und Ausblick

1. Prüfungstermin: 18. & 19.07.2023

2. Prüfungstermin: 06.10.2023

## Literatur

Allgemeine Grundlagenliteratur:

Pruitt, D. G. & Carnevale, P. J. (1993). *Negotiation in social conflict*. Buckingham, UK: Open University Press.

Spezifische Literatur:

Nr.	Literatur
3	Neale, M., & Bazerman, M. H. (1985). The effects of framing and negotiator overconfidence on bargaining behavior and outcomes. <i>Academy of Management Journal</i> , 28, 34-49.
4	Gunia, B. C., Swaab, R. I., Sivanathan, N. & Galinsky, A. D. (2013). The remarkable robustness of the first-offer effect: Across culture, power, and issues. <i>Personality and Social Psychology Bulletin</i> , 39, 1547-1558. Loschelder, D. D., Swaab, R. I., Trötschel, R. & Galinsky, A. D. (2014). The first-mover disadvantage: The folly of revealing compatible preferences. <i>Psychological Science</i> , 25, 954-962.
5	Hüffmeier, J., Zerres, A., Freund, P.A., Backhaus, K., Trötschel, R. & Hertel, G. (2019). Strong or weak synergy? Revising the assumption of team-related advantages in integrative negotiations. <i>Journal of Management</i> , 45, 2721-2750.
6	Gelfand, M. J., Fulmer, C. A. & Severance, L. (2011). The psychology of negotiation and mediation. In Zedeck, S. (Ed.), <i>APA handbook of industrial and organizational psychology, Vol 3: Maintaining, expanding, and contradicting the organization</i> . APA Handbooks in Psychology (pp. 495-554). Washington, DC: American Psychological Association.
7-9	Fisher, R., Ury, W. & Patton, B. (2004). <i>Das Harvard-Konzept: Der Klassiker der Verhandlungstechnik</i> (22., durchgesehene Aufl.). Campus: Frankfurt/New York. (Sitzung 7 vor allem Seiten 25-70; Sitzung 8 vor allem Seiten 71-139; Sitzung 9 vor allem Seiten 142-201)

## Einige Details zum Ablauf

- Alle Modulteilnehmer\*innen melden sich im StudIP für diese LV an. Achtung: Seit der Umstellung des universitären Vorlesungsverzeichnisses (aus dem die Daten automatisch ins StudIP übertragen werden) werden im StudIP leider nicht mehr die Module abgebildet, sondern die – zumeist nur pro forma angelegten – Teilseminare. Für die Zwecke unseres Moduls wird die StudIP-LV „M.Psy.513 Sozialpsychologie des Verhandeln“ genutzt. Die Veranstaltung ist passwortgeschützt; das Passwort wird in der ersten LV-Sitzung bekanntgegeben.
- Die in der obenstehenden Tabelle genannten Texte stehen im StudIP zum Download zur Verfügung und sind von allen Modulteilnehmer\*innen zu lesen.
- Zu jedem Text werden zudem Leitfragen im StudIP bereitgestellt, an denen man sich bei der Textvorbereitung orientieren kann. Die Texte werden dann unter Bezugnahme auf diese Leitfragen in der jeweiligen Sitzung besprochen.
- Zum Erbringen der Studienleistung schließen sich die Modulteilnehmer\*innen zu insgesamt sechs Kleingruppen zusammen. Die Studienleistung wird erbracht, indem jede Kleingruppe eine Literaturrecherche durchführt und jeweils eine Studie heraussucht, die entweder explizit oder implizit eines der Prinzipien (bzw. eine darin enthaltene Vorhersage) des Harvard-Konzepts empirisch überprüft. Fragestellung, Methodik und Ergebnisse der Studie (inkl. einer kurzen Bewertung, was die Ergebnisse für das Harvard-Konzept bedeuten) sollen in einer Präsentation zusammengefasst und im Modul vorgestellt werden.
- Der Ablauf ist für eine Präsenzdurchführung des Moduls konzipiert. Sollten wider Erwarten Einschränkungen des Präsenzbetriebs erfolgen, ist ein Umstieg auf eine Online-Durchführung über Zoom möglich.