



Modul „Verhandeln und Konfliktlösung“ im M.Sc. Psychologie

Veranstaltungsplan für das Sommersemester 2022

Zeit der Veranstaltung:	Donnerstags, 12:15 Uhr - 15:45 Uhr
Ort:	GEMI, Raum 1.134
Dozentin:	Dr. Jana Reichhold
Anerkennung als:	Wahlpflichtmodul im Bereich „Sozialpsychologie“ im M.Sc. Psychologie sowie in Masterstudiengängen der Sozialwissenschaftlichen und der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät
Voraussetzungen:	Studiengangsspezifisch; vgl. Modulkatalog
Teilnahmebedingungen:	Aktive Mitarbeit inkl. Übernahme eines Protokolls
Erste Prüfungstermine:	18.08.22 bzw. 19.08.22 (mündliche Prüfung)
Zu erwerbende Kreditpunkte:	6 ECTS für das Gesamtmodul

Veranstaltungstermine und Themen

<i>Termin</i>	<i>Nr.</i>	<i>Thema</i>
21.04.22	1	Experimentelle Demonstration
28.04.22	2	Organisatorisches und Einführung in grundlegende Verhandlungsmerkmale
05.05.22	3	Ein Überblick über die sozialpsychologische Verhandlungsforschung (I)
12.05.22	4	Ein Überblick über die sozialpsychologische Verhandlungsforschung (II)
19.05.22	5	Die Macht der Alternative: Lieber den Spatz in der Hand als die Taube auf dem Dach?
26.05.22		FREI (Feiertag)
02.06.22	6	Wer zuerst kommt, mahlt zuerst: Der first-offer-Effekt in Verhandlungen
09.06.22	7	Wer sich zuerst bewegt, verliert? Wann Abwarten besser ist
16.06.22	8	Enttäuschung in Verhandlungen ausdrücken: Eingeständnis von Schwäche oder hilfreiches Mittel zum Erreichen besserer Angebote?
23.06.22	9	Verhandlungen individuell vs. im Team: Eine kulturvergleichende Perspektive
30.06.22	10	Nicht jeder will verhandeln: Promotion vs. Prevention Fokus und Verhandlungsaversion
07.07.22	11	Das Harvard-Modell der Verhandlung (Teil I)
14.07.22	12	Das Harvard-Modell der Verhandlung (Teil II)
21.07.22	13	Das Harvard-Modell der Verhandlung (Teil III) & Prüfungsvorbereitung

Literatur

- Einen grundlegenden Überblick über die psychologische Forschung zum Verhandeln und zur Konfliktlösung bietet folgendes Standardwerk, das in unserem Sekretariat zum Kopieren entliehen werden kann:

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

- Nachfolgend ist zu jeder Sitzung ein Grundlagentext aufgeführt, der von allen Modulteilnehmer:innen gelesen werden soll. Die Texte zu den Sitzungen 2 bis 10 findet ihr im StudIP unter dem Namen der Lehrveranstaltung. Das Passwort lautet **verhandeln2022**. Das Buch zu den Sitzungen 11 bis 13 kann als Kopiervorlage in unserem Sekretariat ausgeliehen werden.
- Zum Erbringen der Studienleistung fertigt jede:r Seminarteilnehmer:in ein Protokoll zu einer der Sitzungen 5 bis 10 an. In dem Protokoll werden die wesentlichen Punkte festgehalten, die in dieser Sitzung besprochen wurden. Bitte schickt das Protokoll bis **spätestens eine Woche nach der Sitzung** an:

reichhold@psych.uni-goettingen.de

- Wir empfehlen, zur Unterstützung des eigenen Verständnisses und zur Vertiefung weitere Quellen (Zeitschriftenartikel, Lehrbuchkapitel, Videos etc.) heranzuziehen.

Nr.	Literatur
2	Stoshikj, M. (2014). Integrative and distributive negotiations and negotiation behavior. <i>Journal of Service Science Research</i> , 6, 29-69. (Seiten 29-48)
3/4	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. (Sitzung 3 vor allem Seiten 495-510; Sitzung 4 vor allem Seiten 511-526)
5	Pinkley, R. L., Conlon, D. E., Sawyer, J. E., Sleesman, D. J., Vandewalle, D., & Kuenzi, M. (2019). The power of phantom alternatives in negotiation: How what could be haunts what is. <i>Organizational Behavior and Human Decision Processes</i> , 151, 34-48.
6	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.
7	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.
8	Lelieveld, G.-J., van Dijk, E., van Beest, I. & van Kleef, G. A. (2013). Does communicating disappointment in negotiations help or hurt? Solving an apparent inconsistency in the social-functional approach to emotions. <i>Journal of Personality and Social Psychology</i> , 105, 605-620.
9	Gelfand, M. J., Brett, J. M., Gunia, B. C., Imai, L., Huang, T. J. & Hsu, B. F. (2013). Toward a culture-by-context perspective on negotiation: Negotiating teams in the U.S. and Taiwan. <i>Journal of Applied Psychology</i> , 98, 504-513.
10	Shalvi, S., Reijseger, G., Handgraaf, M. J. J., Appelt, K. C., ten Velden, F. S., Giacomanonio, M. & De Dreu, C. K. W. (2013). Pay to walk away: Prevention buyers prefer to avoid negotiation. <i>Journal of Economic Psychology</i> , 38, 40-49.
11 13	Fisher, R., Ury, W. & Patton, B. (2004). <i>Das Harvard-Konzept: Der Klassiker der Verhandlungstechnik</i> (22., durchgesehene Aufl.). Campus: Frankfurt/New York. (Sitzung 11 vor allem Seiten 42-90; Sitzung 12 vor allem Seiten 91-139; Sitzung 13 vor allem Seiten 142-201)