

Inhaltsverzeichnis

Vorwort zur 3. Auflage	1
Vorwort zur 1. Auflage	1
Kapitel 0: Einleitung	2
0.1 Zum Stellenwert der ökonomischen Theorie der Verhandlungen	2
0.2 Hinweise für den Leser	4
Kapitel 1: Ökonomisches Kalkül und Modelle ohne Lösung	6
1.1 Preisbildung und bilaterales Monopol	6
1.2 Bilateraler Tausch in der Edgeworth-Box	9
Kapitel 2: Die VNM-Nutzenfunktion	12
2.1 Zur Axiomatik	13
2.2 Eigenschaften	14
Kapitel 3: Grundlagen der Verhandlungsspiele	17
Kapitel 4: Einfache Verhandlungsspiele	23
4.1 Die NASH-Lösung	25
4.2 Individuelle Rationalität und kooperatives Verhalten	29
4.3 Das ZEUTHEN-HARSANYI-Spiel	33
4.4 Illustration des ZEUTHEN-HARSANYI-Spiels	40
4.5 Rationale Fundierung des ZEUTHEN-Prinzips	45
4.6 Das komprimierte ZEUTHEN-HARSANYI-Modell	50
4.7 Das Modell der konvergenten Erwartung	57
4.8 Die KALAI-SMORODINSKY-Lösung	62
4.9 Monotonieeigenschaften und proportionale Lösung	65
4.10 Das Ultimatumsspiel	68
4.11 Anmerkungen zum kardinalen Nutzenkonzept	72
Kapitel 5: Allgemeine Verhandlungsspiele	74
5.1 Relevante Konfliktauszahlungen in Verhandlungsspielen	74
5.2 Ableitung der optimalen Drohstrategien	76
5.3 Ergebnisse und Folgerungen	84
5.4 Ein Beispiel optimaler Drohstrategien	87

Kapitel 6: Zusammengesetzte Verhandlungsspiele	91
6.1 Zur Lösung der Subspiele	92
6.2 Zur Relevanz der zusammengesetzten Verhandlungsspiele	97
Kapitel 7: Mehr-Personen-Verhandlungsspiele	102
7.1 Die NASH-Lösung im einfachen Mehr-Personen-Verhandlungsspiel	103
7.2 Der SHAPLEY-Wert	108
7.3 Das Konzept des Kerns	119
7.4 Kernel, Nucleolus und VNM-Lösung	125
7.5 Die Verhandlungsmengen als Lösungskonzept	130
Kapitel 8: Endogene Durchsetzung kooperativer Lösungen und Mechanismusdesign	141
8.1 Lösungsansätze	141
8.2 Das iterierte Gefangenendilemma	144
8.3 Implementierung der KALAI-SMORODINSKY-Lösung	148
8.4 Zur Theorie der Implementierung	153
Literaturverzeichnis	157
Register deutsch- und englischsprachiger Begriffe	167