

Spieltheorie und Vertragsverhandlung

C. Kunkel, R. Stollhoff

49. dghd-Jahrestagung, Transfermarkt Lehre, 11.03.2020

Modulbeschreibung

Studiengang: Business Management - Schwerpunkt Finanzmanagement	Abschluss: Master of Arts
Studiengang: Business Management - Schwerpunkt Marketingmanagement	Abschluss: Master of Arts

Studiengang: Wirtschaftsinformatik	Abschluss: Master of Science
---------------------------------------	---------------------------------

Modul:
Spieltheorie und Vertragsverhandlung (Management I)

Semester: 2	Semester Teilzeit: 4	Dauer: 1
SWS: 4.0	davon V/Ü/LP: 2.0/2.0/0.0/0.0	CP nach ECTS: 6.0
Art der Lehrveranstaltung: Wahlpflicht	Sprache: Deutsch	Stand vom: 2019-01-21

Modulverantwortliche/r:
Prof. Dr. rer. nat. Rainer Stollhoff & Prof. Dr. iur. Carsten Kunkel



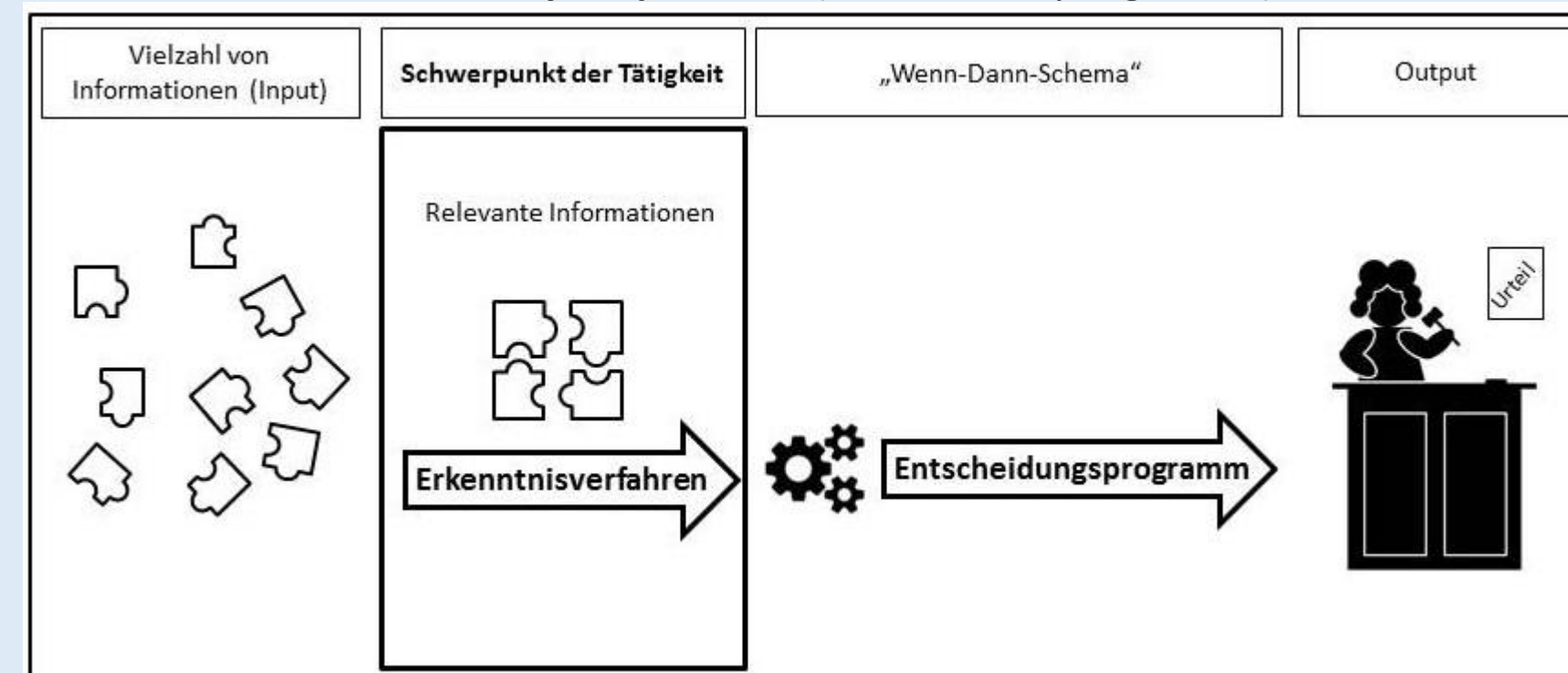
Professor für BWL, insbesondere
Wirtschaftsmathematik und Statistik



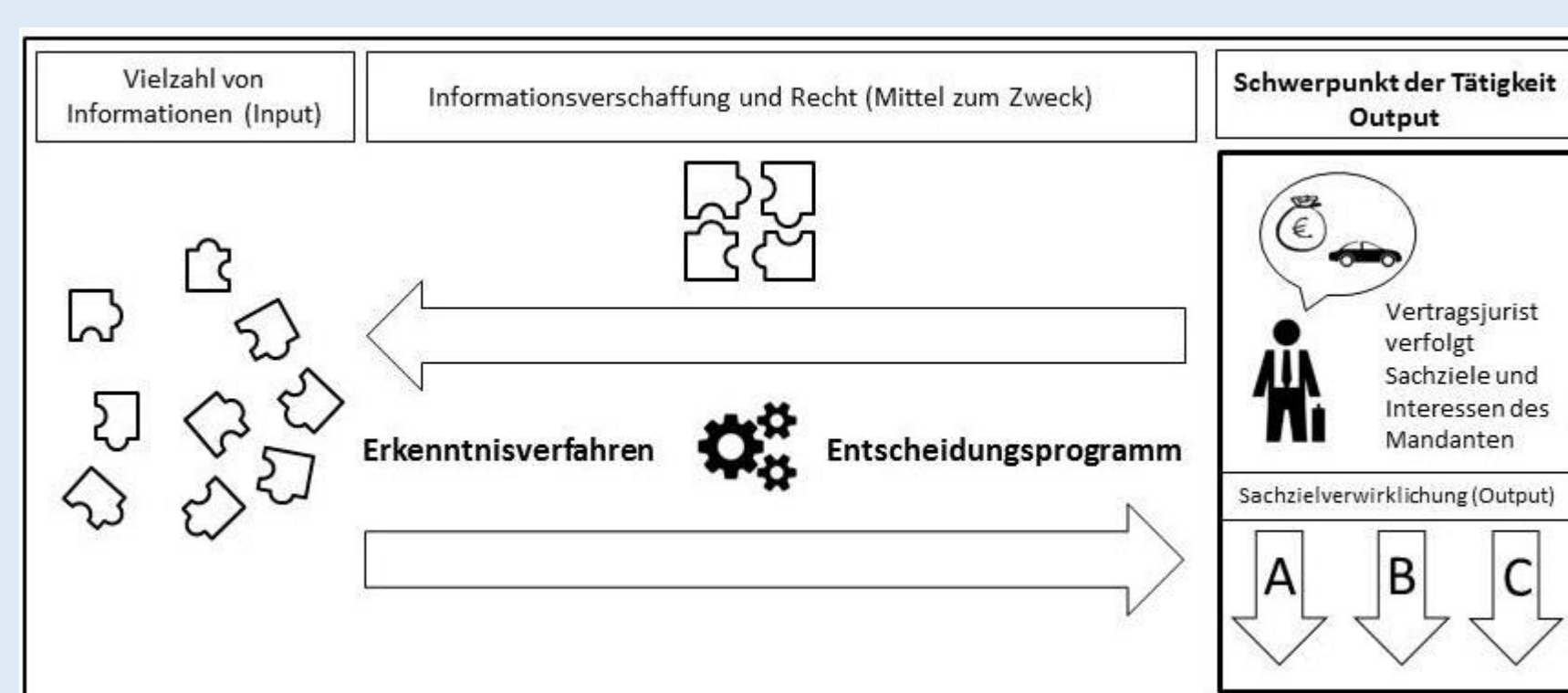
Professor für Wirtschaftsprivatrecht,
insbesondere Gesellschaftsrecht

Rechtliche Grundlagen

Dezisionsjurisprudenz (Konditionalprogramm) Vgl. [7]

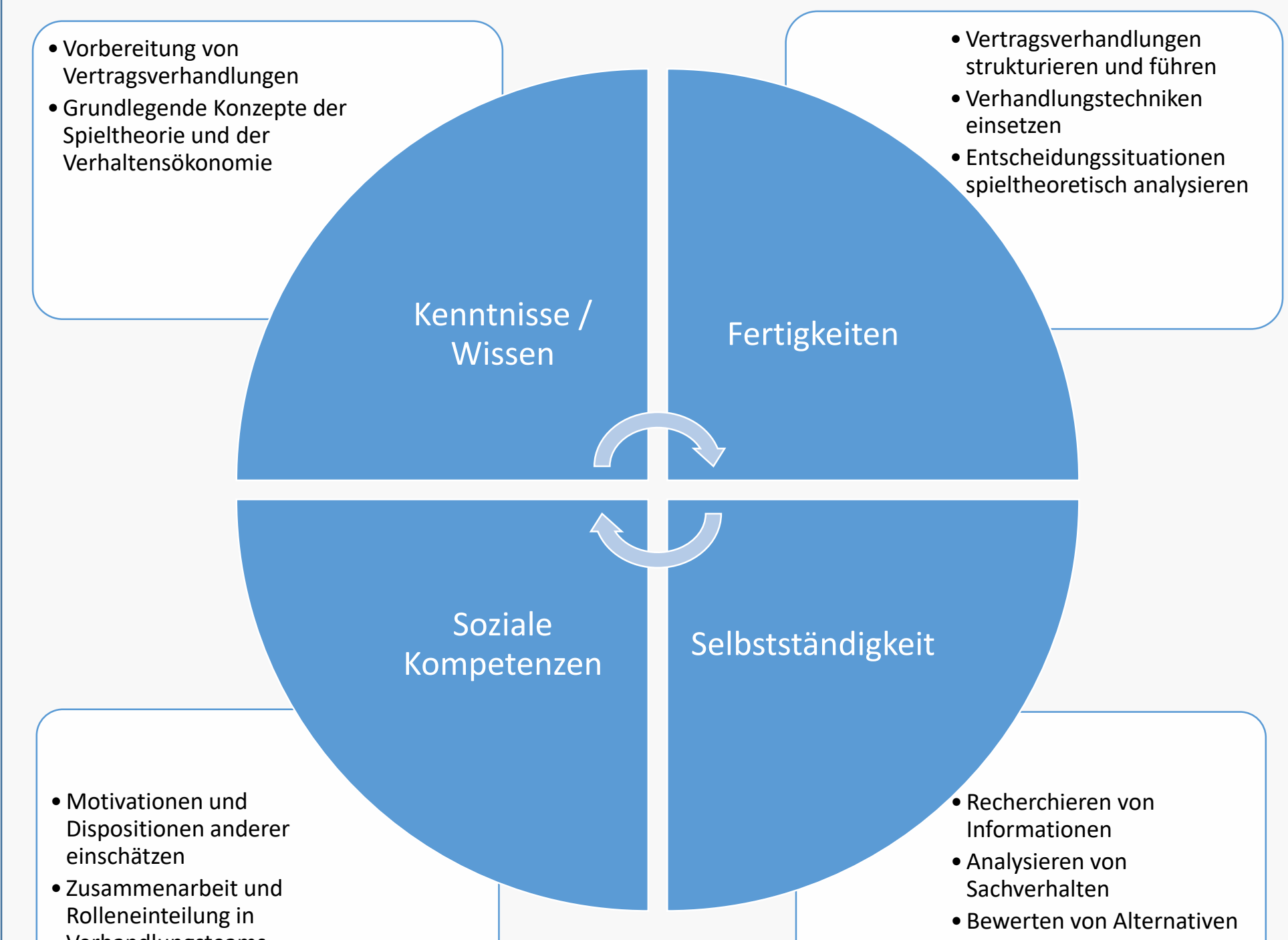


Juristische Methodik + Grundlagen der Rechtsgeschäftslehre

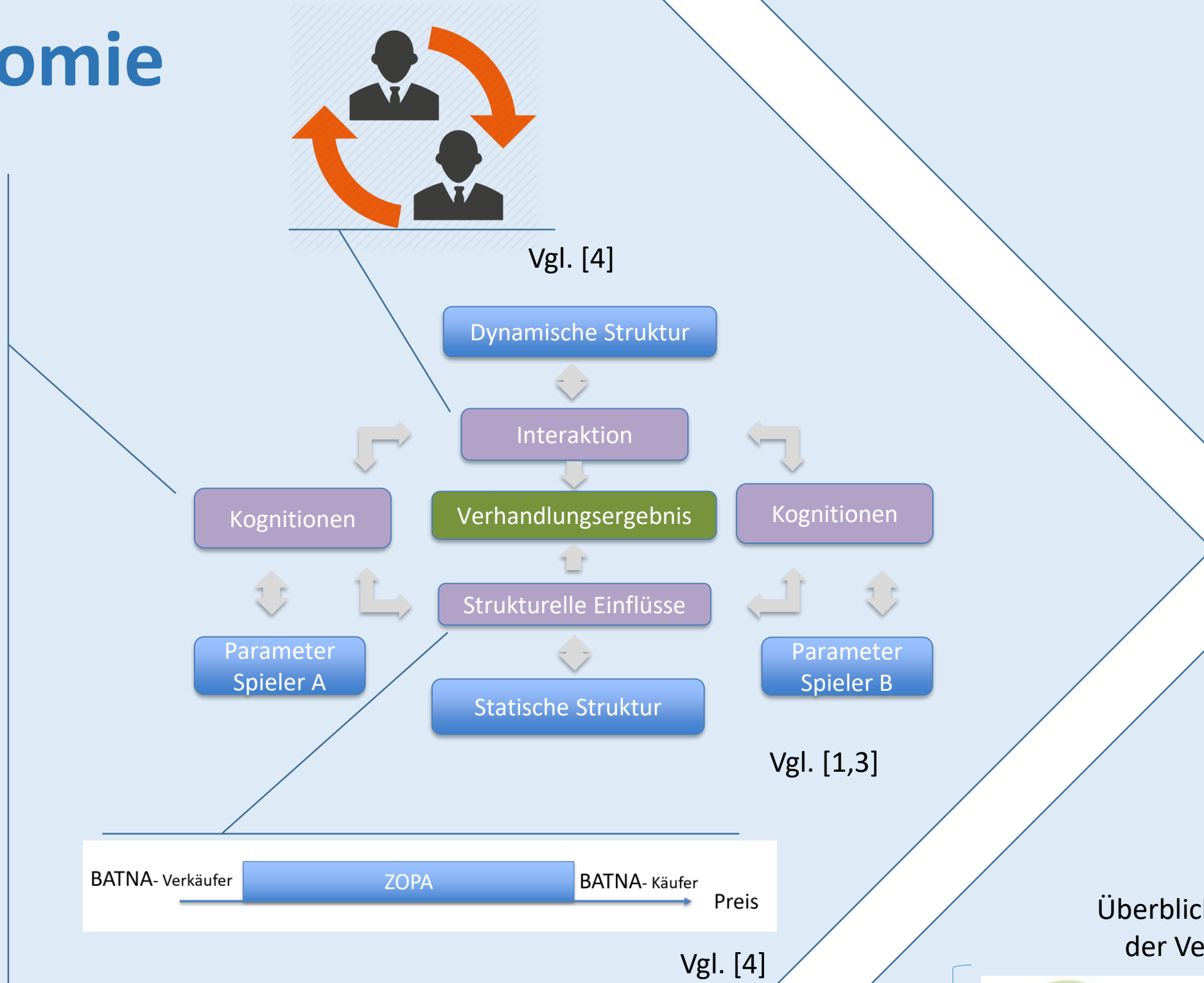


Kautelarjurisprudenz (Zweckprogramm) Vgl. [8]

Lernziele

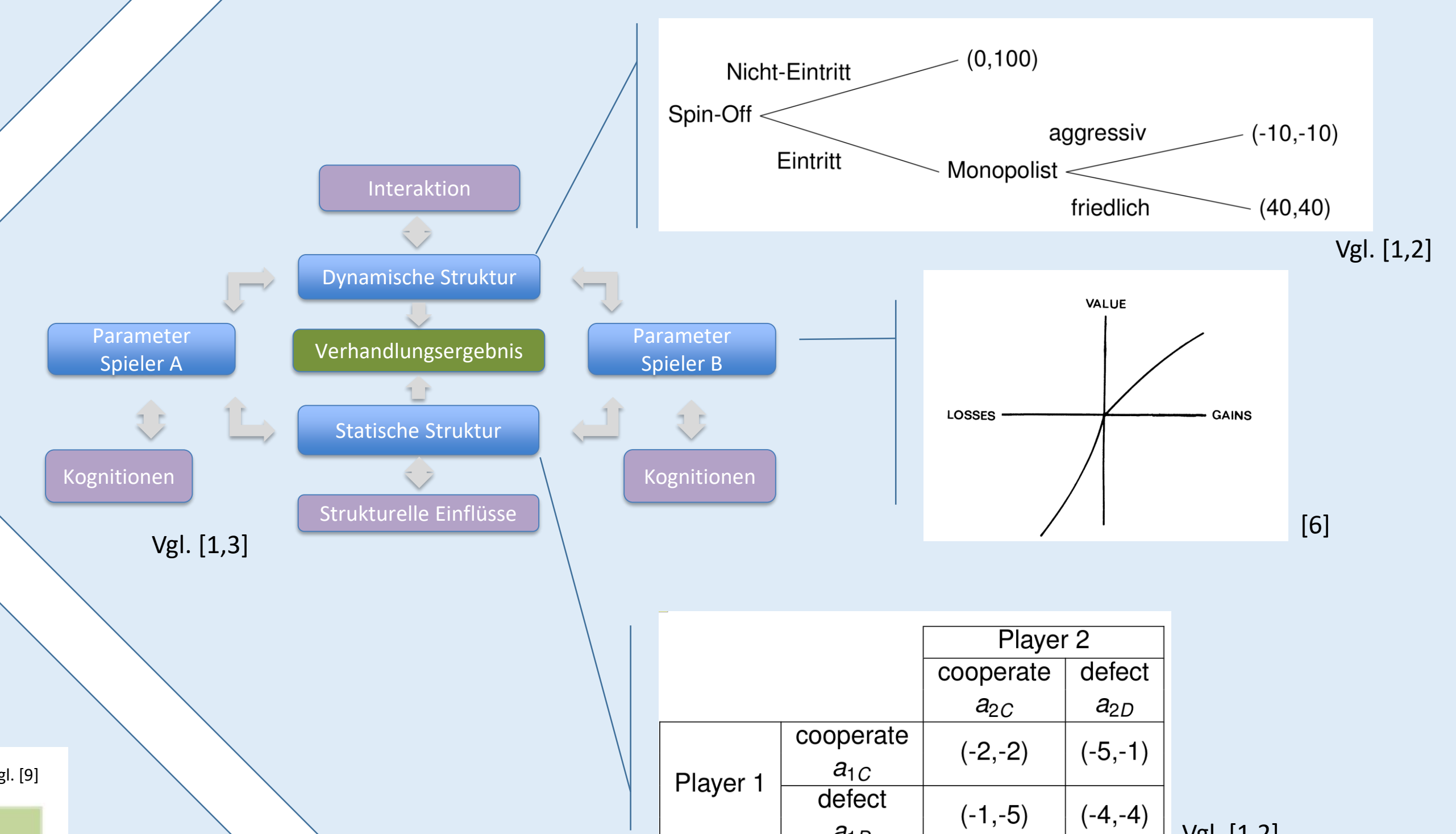


Verhaltensökonomie



[5]

Spieltheorie



Vertragsverhandlung im Arbeitsrecht „Berufseinstieg bei der Storytelling Games“

Arbeitgeberseite Storytelling Games GmbH
Unternehmen in der Softwarebranche mit 24 Mitarbeitern
Neueinstellung im Bereich Akquise von Kundenaufträgen

- Festanstellung mit Probezeit oder auf Honorarbasis
- Gesamtbudget von 75.000,-, Finanzierung ab 2. Jahr über höheres Auftragsvolumen
- ...

Alternative: Zweitplatzierter im Bewerbungsverfahren mit höheren Kosten



[10]

Arbeitnehmerseite Frau Klar
BWL-Master Absolventin mit Fokus auf Marketing/Vertrieb
24 Jahre, Fernbeziehung

- Berufseinstieg als vorübergehende Tätigkeit
- Gehalt im üblichen Rahmen zwischen 30.000,- und 50.000,-
- Interesse an Übernahme von Weiterbildungskosten (10.000,-)
- ...

Alternative: Erneute Suche mit dreimonatigem Verdienstaufschub

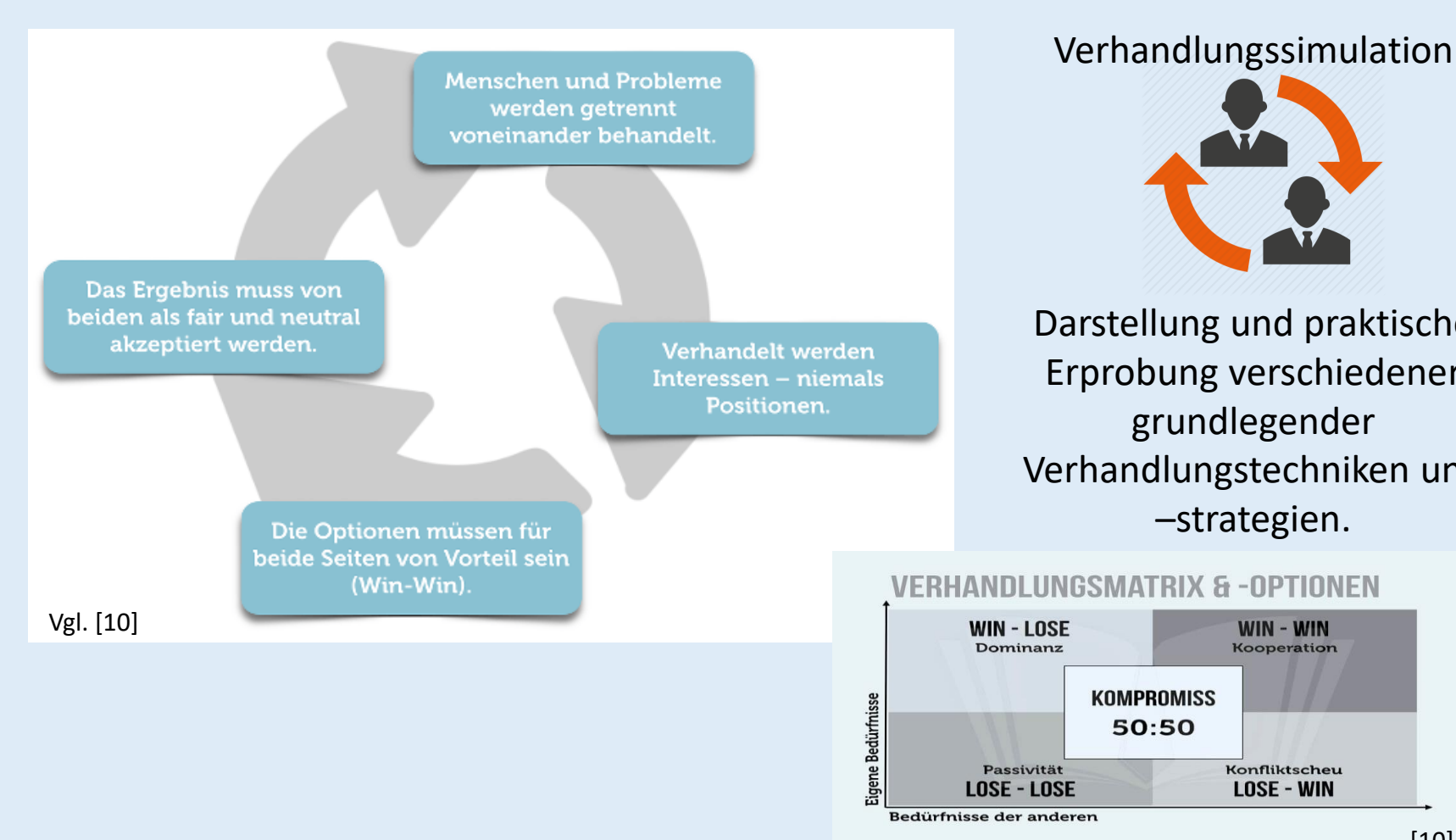
Prüfung

Überblick über den Prozess der Vertragsgestaltung



Vgl. [9]

Diskussion von Verhandlungsspielraum sowie Verhandlungspositionen vor dem Hintergrund typischer Verhandlungsgrundtypen.



Vertragsverhandlung

"Die Kombination aus Vertragsverhandlung und Spieltheorie hat den Kurs abwechslungsreich und interessant gemacht. Die Prüfungsform der Verhandlungssimulation mit anschließender mündlicher Prüfung war, trotz anfänglicher Bedenken, mehr als fair und wir wurden intensiv darauf vorbereitet. Das Beste: Wir haben auch etwas fürs Leben gelernt!"



Evaluation

Quellen

- [1] Kunkel, C. und Stollhoff, R. (2017). „Vertragsverhandlung und Spieltheorie“. E-publi, Berlin.
- [2] Holler, M. und Illing, G. (2006) „Einführung in die Spieltheorie“. Springer-Verlag, Berlin.
- [3] Hausken, K. (1997) „Game-Theoretic and Behavioral Negotiation Theory.“ *Group Decision and Negotiation* 6: 511–28.
- [4] Thompson, L. L., Wang, J., & Gunia, B. C. (2010). „Negotiation“. *Annual Review of Psychology*, 61(1), 491–515.
- [5] Business Insider Deutschland, „20 Cognitive Biases that screw up your decisions“ (2015) [9.5.19]
- [6] Tversky, Amos, and Daniel Kahneman. „Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty.“ *Journal of Risk and Uncertainty* 5 (1992): 297–323.
- [7] Kunkel, C. (2016). „Vertragsgestaltung. Eine methodisch-didaktische Einführung“. Springer, Berlin, Heidelberg [Abb. 2.2]
- [8] Kunkel, C. (2016). „Vertragsgestaltung. Eine methodisch-didaktische Einführung“. Springer, Berlin, Heidelberg [Abb. 2.3]
- [9] Kunkel, C. (2016). „Vertragsgestaltung. Eine methodisch-didaktische Einführung“. Springer, Berlin, Heidelberg [Abb. 3.1]
- [10] Mai, J. (o.J.). Harvard-Konzept: Alle verhandeln mit Gewinn (Abb. 1 - 3), <https://karrierebibel.de/harvard-konzept/> (zuletzt besucht am 4.03.2020)