

Prof. Dr. Axel Ockenfels

WS 2013/2014

Staatswissenschaftliches Seminar

Veranstaltungsnummer: 1168

Modul: Seminar Economic Design and Behavior,

Titel: Ökonomik und Psychologie von Verhandlungen

Zeit und Ort: Blockveranstaltung (08.-09.01.2014), Südhof

Vorbesprechung in der zweiten Semesterwoche, Termin folgt.

Anmeldungen müssen bis spätestens 12.06.2013 bei uns schriftlich angekommen sein.

- A) Voraussetzung für den Erwerb eines Seminarscheins/Leistungsscheines ist eine mindestens mit „ausreichend“ bewertete Hausarbeit (mit Referat) sowie Anwesenheit im Seminar und aktive Beteiligung an der Diskussion und Verhandlungsübungen zu den einzelnen Themen. Die Hausarbeit ist von jedem Teilnehmer selbständig zu verfassen und eine Woche nach dem Seminar (16.01.2014) bis spätestens 15:00 Uhr am Lehrstuhl Prof. Dr. Axel Ockenfels abzugeben. Die Hausarbeit ist wahlweise in deutscher oder englischer Sprache anzufertigen.
- B) Die Hausarbeitsthemen befassen sich jeweils mit der in der Themenliste angegebenen Literatur. Aufgabe ist es, die Konzepte und Kernaussagen des jeweiligen Themas in maximal 4000 Wörtern einzuführen, zu erklären und zu diskutieren. Dabei kommt es nicht auf Vollständigkeit bis ins Detail an. Hilfreich und notwendig wird es sein, weitere Quellen hinzuzuziehen.
- C) Neben guten Kenntnissen in Mikroökonomik sind Grundkenntnisse in der experimentellen Wirtschaftsforschung und Spieltheorie sowie ggf. in der (Sozial- und Wirtschafts-)psychologie wünschenswert.
- D) Im Referat sollen den anderen Teilnehmern die Konzepte und Kernaussagen präsentiert und erklärt werden. Teilnehmer, die dasselbe Thema vorstellen, sind aufgefordert, sich zu koordinieren und eine gemeinsame Präsentation zu halten.
- E) Eigenleistung wird honoriert. Seien Sie kreativ!
- F) Weitere Informationen erfolgen in der ersten Sitzung. Rückfragen bitte an Andreas Pollak, email: pollak@wiso.uni-koeln.de.

Hintergrundliteratur:

- Osborne, Martin J. (2009). An introduction to game theory. International edition. Oxford University Press: Oxford.
- Thompson, Leigh L. (2011). The mind and heart of the negotiator. Fifth Edition. Pearson International Edition. Pearson. New York.
- Bazerman, M. (2011) Bounded Ethicality in Negotiations. *Negotiation and Conflict Management Research*, 4 (1), 8–11.
- Cialdini, R. (2001). The science of persuasion. *Scientific American*, February 2001, 70-77.

THEMENBLOCK I: EINFÜHRUNG UND BILATERALE VERHANDLUNGEN

Thema 1: Kernkonzepte und distributive Verhandlungen: Werte verteilen

- Güth, W., Schmittberger, R., & Schwarze, B. (1982). An experimental analysis of ultimatum bargaining. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 3 (4), 367-388.
- Osborne, Martin J. (2009). An introduction to game theory. International edition. Oxford University Press: Oxford. Kapitel 16.
- Thompson, L. (2011). The mind and heart of the negotiator. Fifth Edition. Pearson International Edition. Pearson. New York. Kapitel 2-3.
- Raiffa, H. (2009). Negotiation Analysis. The science and art of collaborative decision making. Kapitel 5-7.

Thema 2: Integrative Verhandlungen: Werte schaffen (unter Unsicherheit)

- Bazerman, M. H., R. Gibbons, L. Thompson and K. L. Valley. (1998). Can Negotiators Outperform Game Theory?" Chap. 4 in *Debating Rationality: Nonrational Aspects of Organizational Decision Making*, edited by J. Halpern and R. N. Stern, 78-98. Ithaca, N.Y.: ILR Press.
- De Dreu, C. K. W., Koole, S. L., & Steinel, W. (2000). Unfixing the Fixed Pie: A Motivated Information-Processing Approach, *Journal of Personality and Social Psychology*, 79 (6), 975-987.
- Thompson, L. (2011). The mind and heart of the negotiator. Fifth Edition. Pearson International Edition. Pearson. New York. Kapitel 4.

Thema 3: Vertrauen und Reputation in Verhandlungen

Ockenfels, A., & Resnick, P. (forthcoming). Negotiating reputations. In: Gary Bolton, and Rachel Croson (eds), *The Oxford Handbook of Conflict Resolution*, Oxford University Press.

King-Casas, B., Tomlin, D., Anen, C., Camerer, C. F., Quartz, S. R., & Montague, P. R. (2005). Getting to Know You: Reputation and Trust in a Two-Person Economic Exchange, *Science*, 308 (5718), 78-83.

Thompson, L. (2011). The mind and heart of the negotiator. Fifth Edition. Pearson International Edition. Pearson. New York. Kapitel 6.

THEMENBLOCK II: FORTGESCHRITTENE ASPEKTE UND VERHANDLUNGEN MIT MEHREREN PERSONEN

Thema 4: Team-Entscheidungen und Verhandlungen

Kocher, M., & Sutter, M. (2005). The decision maker matters. Individual versus team behavior in experimental beauty-contest games. *The Economic Journal*, 115, 200-223.

Charness, G., & Sutter, M. (2012). Groups make better self-interested decisions. *The Journal of Economic Perspectives*, 26 (3), 157-176.

Song, F., (2008). Trust and reciprocity behavior and behavioral forecasts: Individual versus group-representatives. *Games and Economic Behavior*, 62 (2), 675-696.

Thompson, L. (2011). The mind and heart of the negotiator. Fifth Edition. Pearson International Edition. Pearson. New York. Kapitel 9.

Thema 5: Implizite Verhandlungen und soziale Dilemmata

Farrel, J., & Rabin, M. (1996). Cheap Talk. *The Journal of Economic Perspectives*, 10 (3), 103-118.

Haigner, S., Kocher, M., & Sutter, M. (2010). Choosing the stick or the carrot? – Endogenous institutional choice in social dilemma situations. *Review of Economic Studies* 77, 1540-1566.

Ostrom, E., & Volland, B. (2010). Cooperation and the Commons. *Science*, 330(6006) (November 12, 2010): 923–24.

Thompson, L. (2011). The mind and heart of the negotiator. Fifth Edition. Pearson International Edition. Pearson. New York. Kapitel 11.

Thema 6: Verhandlungsmacht und Koalitionen

Nash, J. F., Nagel, R., Ockenfels, A., & Selten, R. (2012). The agencies method for coalition formation in experimental games. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, published ahead of print on November 21, 2012.

Osborne, Martin J. (2009). An introduction to game theory. International edition. Oxford University Press: Oxford. Kapitel 8.

Thompson, L. (2011). The mind and heart of the negotiator. Fifth Edition. Pearson International Edition. Pearson. New York. Kapitel 9.

Thema 7: Fortgeschrittene Aspekte von Verhandlungen: Kultur und Identität

Markus, H., & Kitayama, S. (1991). Culture and the self: Implications for cognition, emotion, and motivation. *Psychological Review*, 98, 224-253.

Chen, Y., & Li, S. X. (2009). Group identity and social preferences. *The American Economic Review*, 99 (1), 431-457.

Thompson, L. (2011). The mind and heart of the negotiator. Fifth Edition. Pearson International Edition. Pearson. New York. Kapitel 10.

THEMENBLOCK III: AUKTIONEN VERSUS VERHANDLUNGEN: MODERNE INSTITUTIONENGESTALTUNG

Thema 8: Behavioral Economic Engineering und Gestaltung von Verhandlungsregeln

Bolton, G. E., & Ockenfels, A. (2012). Behavioral economic engineering. *Journal of Economic Psychology*, 33(3), 665-676.

Bulow, J., & Klemperer, P. (1996). Auctions versus negotiations. *The American Economic Review*, 86 (1), 180-194. (optionale Lektüre zur Vertiefung).

Galinsky, A. D., Ku, G., & Mussweiler, T. (2009). To start low or to start high? The case of auctions versus negotiations. *Current Directions in Psychological Science*, 18, 357-361.

Krishna, V. J. (2010). Auction theory. 2nd edition. Academic Press: Burlington, MA. Kapitel 1-4.

Subramanian, G. (2011). Dealmaking. WW Norton: New York. Teil 2 des Buches.