







ARBEITSAUFTRÄGE „BARGAINER.AI“

M1 Gallery Walk „Verhandlungsstrategien“

-  **A1:** Führt in der Kleingruppe mit bargainer.ai einen Verhandlungsdurchgang auf Grundlage einer bestimmten Verhandlungsstrategie durch, für die ihr euch vorab entscheidet. Wiederholt diese Aufgabe mit einer anderen Verhandlungsstrategie in einem erneuten Durchgang. Dokumentiert eure Strategie und die Ergebnisse der Verhandlung (via Screenshots oder Transkripten).
-  **A2:** Erstellt ein Plakat, das beide Varianten veranschaulicht:
 - **Strategie A** (z.B. harte Linie, konfrontativ, manipulativ ...) ➔ Ergebnis
 - **Strategie B** (z.B. kooperativ, konsensual, ehrlich ...) ➔ Ergebnis
-  **A3:** Vergleicht die Ergebnisse im Gallery Walk: Welche Strategien waren erfolgreicher? Wie wirkten Sie sich auf das Verhandlungsergebnis aus?

M2 Sprachliche Überarbeitung und Mehrsprachigkeit

Generative KI-Tools wie ChatGPT (OpenAI 2022), auf dem auch bargainer.ai basiert, werden mit einer riesigen Zahl von zumeist englischen Texten trainiert. Andere Sprachen, wie auch Deutsch, sind im Trainingsmaterial in weitaus geringerem Umfang repräsentiert. Das führt zu Verzerrungseffekten, die sich sprachlich und inhaltlich manifestieren können. Untersucht in der Kleingruppe die sprachlichen Fähigkeiten und den Umgang mit Mehrsprachigkeit von Thadeus Ticktock anhand eines Verhandlungsdurchgangs, den ihr bewusst mehrsprachig gestaltet (z.B. indem ihr Thadeus in unterschiedlichen Sprachen antwortet oder ihn bittet, die Sprache zu wechseln).




-  **A4:** Antworte Thadeus Ticktock in einer anderen Sprache als Englisch. Dokumentiere das Ergebnis in Stichworten (z.B. „beherrscht Deutsch, aber tw. fehlerhaft“).
-  **A5:** Wähle eine Passage aus deinem Verhandlungsdialog aufseiten von Thadeus, die sprachlich optimiert werden könnte, und überarbeite sie (z.B. in Hinblick auf Höflichkeit, Präzision, Argumentationskraft).
-  **A6:** Wiederhole die Aufgabe nun mit einer der Nachrichten, die du selbst an Thadeus geschickt hast.

Beispieltabelle für sprachliche Gegenüberstellungen

<i>Original</i>	<i>Überarbeitet</i>
Wie wäre es mit \$7000? Das ist das niedrigste, was ich gehen kann, ohne Verluste zu machen. Es ist wirklich ein einzigartiges Stück. ¹	Wie wäre es mit \$7000? Weiter hinunter kann ich mit dem Preis nicht gehen, ohne Verluste zu machen. Es ist ein wahrhaft einzigartiges Stück!

¹ Hier handelt es sich um keinen erfundenen Text, sondern die sprachlichen Fehler auf Deutsch im zweiten Satz sind bargainer.ai bei einem Testdurchlauf des Autors tatsächlich unterlaufen.



M3 Pragmatik

-  **A7:** Analysiere Höflichkeitsstrategien, sprachliche Stilmittel und indirekte Redeformen in deinem Dialog: Welche kommen vor und wie wirken Sie sich aus?
-  **A8:** Markiere Beispiele und ordne sie Kategorien zu (z. B. indirekte Sprechakte, Ironie, positive Höflichkeit, negative Höflichkeit, gesichtsbedrohender Akt ...).
-  **A9:** Fasse deine Ergebnisse in Form einer Tabelle zusammen.

Infotext (Finkbeiner 2025: 196-197)

Höflichkeit bedeutet nach Brown und Levinson (1987, zit. n. Finkbeiner 2025: 196), dass wir bestrebt sind, das „Gesicht“ – also den sozialen Ruf bzw. das öffentliche Selbstkonzept – des Gegenübers zu schützen.



Hierbei wird zwischen positiver und negativer Höflichkeit unterschieden:

-  **Positive Höflichkeit** bedeutet, dem Adressaten Anerkennung und Wertschätzung entgegenzubringen (z.B.: „Was für eine schöne Vase!“ oder „Hol doch das Dessert, Liebling!“).
-  **Negative Höflichkeit** bedeutet, die Freiheit und Autonomie der Adressatin so wenig wie möglich einzuschränken (z.B.: „Entschuldigen Sie die Störung“ oder „Hättest du eine Minute Zeit?“).

Beispieltabelle

<i>Beispiel aus Dialog</i>	<i>Pragmatische Kategorie</i>
„Das ist sehr teuer.“	indirekter Sprechakt, der hier einen Wunsch nach Preissenkung ausdrückt
„Nur 10.000 Dollar, das ist aber billig! Sie sollten mehr dafür verlangen!“	Ironie
„Diese Uhr ist doch nicht \$ 10.000,- wert, ich gebe Ihnen 5 Dollar dafür.“	gesichtsbedrohender Akt
„It's a pleasure to have you in my store.“	Positive Höflichkeit
„Vielen Dank für die Beratung und das Angebot, vielleicht komme ich später wieder darauf zurück.“	Negative Höflichkeit

VERWEISE

-  Finkbeiner, Rita (2025): Einführung in die Pragmatik. 2. Auflage. Heidelberg.
-  OpenAI (2022): ChatGPT. Online: <https://chatgpt.com>

