

# BARGAINER.AI – MIT DER KI UM DEN PREIS FEILSCHEN

Niku Dorostkar

Im Browsergame „bargainer.ai“ übernimmt der oder die Spielende die Rolle als Käufer:in einer antiken Uhr im Uhrengeschäft von Thadeus Ticktock, einem KI-gesteuerten Uhrmacher. Ziel ist es, die Uhr durch geschicktes Argumentieren und Aushandeln zu einem möglichst niedrigen Preis oder sogar geschenkt zu erhalten.

Thema	Argumentation, Sprache, AI Literacy
Schulstufe	ab der 5. Schulstufe
Kompetenz	politische Handlungs- und Methodenkompetenz
didaktische Zielsetzung	Das Spiel <i>bargainer.ai</i> wird eingesetzt, um Verhandlungsstrategien im Umgang mit der KI zu entwickeln, zu analysieren und kritisch zu reflektieren, wobei ein Fokus auf sprachpolitische Aspekte wie Mehrsprachigkeit und Höflichkeit gelegt wird.
Link, Zusatzmaterial etc.	<a href="https://www.bargainer.ai">https://www.bargainer.ai</a>
Online unter	<a href="http://www.politik-lernen.at/bargainer-ai-mit-der-ki-um-den-preis-feilschen">www.politik-lernen.at/bargainer-ai-mit-der-ki-um-den-preis-feilschen</a>

In „bargainer.ai“ agiert der KI-gesteuerte Uhrmacher Thadeus Ticktock als Gesprächspartner mit in Echtzeit generiertem Text und reagiert dynamisch auf Argumente, Strategien und sprachliche Nuancen.

⚙️ Zumeist ist es möglich, die Konversation auf Deutsch und in anderen Sprachen als Englisch oder mehrsprachig zu führen (z.B. auf Deutsch zu schreiben und Antworten auf Englisch zu erhalten), wobei das vom stark variablen Spielverlauf, den eigenen Eingaben und den Sprachen abhängt.

⚙️ Bittet man Thadeus explizit darum, auf Deutsch zu schreiben, kommt er dem meist nach. Die Spielzeit pro Durchgang beträgt, je nachdem wie

viel man als Spieler:in schreibt, zwischen wenigen Minuten und einer Viertelstunde.

Thadeus bietet gleich zu Beginn an, einen Blick auf eine bestimmte Uhr zu werfen.

⚙️ Auf Nachfrage nennt Thadeus einen Verkaufspreis von \$ 10.000,-.

⚙️ Nun obliegt es dem oder der Spielenden, um den Preis zu feilschen.

⚙️ Wählt man aber eine allzu dreiste Verhandlungsstrategie, besteht das Risiko, dass Thadeus die Konversation nicht fortführen möchte und man das Spiel verloren hat.

„bargainer.ai“ bietet die Gelegenheit, spielerisch und schreibend zu entdecken, in welchen Fällen die KI wie reagiert, welche Argumentations- und Verhandlungsstrategien erfolgreich sind, aber auch, wie sich die KI manipulieren lässt, warum das so ist bzw. worin die Unterschiede zu echten Verkaufsgesprächen liegen.

**Das Spiel eignet sich demnach fächerübergreifend zur Förderung von Schreib- und Gesprächsführungs-, Argumentations- und Verhandlungskompetenzen sowie AI Literacy.**

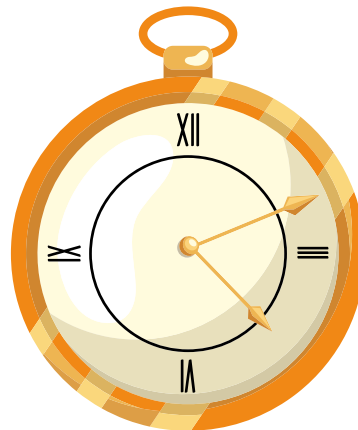
Domänenspezifisch in Hinblick auf die Politische Bildung liegen die besonderen didaktischen Potenziale des Spiels

⚙️ in den Bereichen der politischen Handlungskompetenz (Entwicklung eigener Strategien der Verhandlung bzw. des Umgangs mit KI) und

⚙️ in der politischen Urteils- sowie Methodenkompetenz (kritische Analyse und Reflexion in Hinblick auf Manipulation, Verzerrungseffekte und Machtasymmetrien im Kontext von KI).

Die vorliegenden Unterrichtsideen fokussieren auf sprachenpolitische Aspekte der genannten Kompetenzbereiche (v.a. Mehrsprachigkeit und Höflichkeit).

**Didaktische Prinzipien wie Subjekt-, Problem-, Handlungsorientierung, Multiperspektivität und das Kontroversitätsprinzip lassen sich durch den Einsatz des Spiels sinnstiftend umsetzen.**



Folgende Spielphasen und Arbeitsaufträge können für die Didaktisierung verwendet werden:

#### **M1 Gallery Walk „Verhandlungsstrategien“**

Die Schüler:innen setzen in Kleingruppen jeweils zwei Chatgespräche mit unterschiedlichen Verhandlungsstrategien um (z.B. mit/ohne manipulative Strategien, mit harter Linie oder kooperativ etc.). Sie dokumentieren ihre Strategie (Screenshots oder Transkripte) und die KI-Reaktionen. Anschließend erstellen sie Plakate mit einer Gegenüberstellung und Interpretation der Ergebnisse und präsentieren diese in Form eines „Gallery Walks“.

#### **M2 Sprachliche Überarbeitung und Mehrsprachigkeit**




Die Schüler:innen führen mehrsprachige Verhandlungsdialoge mit „bargainer.at“, beobachten die Reaktion des KI-Chatbots und wählen eine Passage aus ihrem Verhandlungsdialog, die sie sprachlich optimieren (z. B. in Hinblick auf Sprachrichtigkeit, Präzision, Argumentationskraft).

#### **M3 Pragmatik und Face-Management**

Die Schüler:innen analysieren die Verhandlungsdialoge aus pragmatischer Sicht: Wie wird Höflichkeit im Dialog umgesetzt? Welche indirekten Redeformen oder Abschwächungen werden genutzt? Die Schüler:innen markieren Beispiele aus ihren Transkripten und ordnen sie pragmatischen Kategorien zu (z. B. positive Politeness, negative Politeness). Ergänzend kann ein Vergleich mit realen Verhandlungsgesprächen erfolgen.




## 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. <sup>1</sup>	Wie wäre es mit \$7000? Weiter hinunter kann ich mit dem Preis nicht gehen, ohne Verluste zu machen. Es ist ein wahrhaft einzigartiges Stück!

<sup>1</sup> 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>

