

# I. Leitfragen für die Berichterstattung und Rückmeldung zu innovativen Lehrprojekten

## 1. Titel des Projekts, Ansprechperson(en)

Projekttitlel	NegoGameLab
Informationen zum Antragstellenden (Name/Namen, Fakultät/Einrichtung, Fach, LV)	<p>Prof. Dr. Uta Herbst WISO-Fakultät Lehrstuhl für Marketing Verhandlungstechniken (Schlüsselqualifikation Bachelor) herbstu@uni-potsdam.de</p> <p>Nicolas Rode Transferreferent Humanwissenschaftliche Fakultät Potsdam Transfer, Zentrum für Gründung, Innovation, Wissens- und Technologietransfer nrhode@uni-potsdam.de</p> <p>Dr. Sebastian Möring Institut für Künste und Medien, Europäische Medienwissenschaft DIGAREC - Zentrum für Computerspielforschung smoring@uni-potsdam.de</p>

## 2. Welche (Haupt-)Ziele wollten Sie erreichen?

Bitte benennen Sie die angestrebten Ziele, wie sie im Antrag standen, und schätzen Sie ein, ob die Ziele erreicht werden konnten. Bitte gehen Sie dabei auch darauf ein, ob (und wenn ja wie) die Ziele angepasst wurden.

Ziele und Innovationscharakter
<ul style="list-style-type: none"><li>- Entwicklung eines Verhandlungs-Planspiels mit verschiedenen Rollen indem verschiedene Parteien über diverse Verhandlungsgegenstände (z. B. Preis, Menge, Zusatzleistungen) verhandeln → <i>Das Verhandlungsplanspiel wurde mit 4 Parteien konzipiert. Eine beispielhafte Rolle können Sie dem Anhang entnehmen.</i> Integration von Tools und Fact Sheets zur direkten Anwendung theoretisch fundierter Inhalte zum Verhandlungsmanagement → <i>Es wurde ein Fact Sheet für alle Parteien entwickelt und zusätzliche Lösungsmasken für die direkte Anwendung der theoretischen Erkenntnisse aus der Vorlesung. Diese leiten die Teilnehmer des Planspiels durch die einzelnen Aufgabenstellungen und Anwendung der Tools.</i></li><li>- Entwicklung von Auswertungs- und Feedbackdateien zur schnellen und einfachen Analyse der Daten → <i>Es wurde eine Excel-Template zur Auswertung der Ergebnisse entwickelt, welches eine automatisierte Übertragung der Zahlen in die zusammenfassende Abschlusspräsentation mit Lösungshinweisen ermöglicht.</i></li><li>- Stärkung der Teamfähigkeit und Sozialkompetenz sowie des Denkens in systematischen Strukturen durch interne Absprachen und gemeinsame Bearbeitung von Aufgabenstellungen → <i>Die Aufgaben wurden so konzipiert, dass es intensiver Absprachen innerhalb des Teams bedarf, um sich auf gemeinsame Verhandlungen vorzubereiten und die Tools des Verhandlungsmanagements anzuwenden.</i></li><li>- Digitalisierung der Inhalte, im Rahmen einer E-Teaching Plattform und enthaltenen Auswertungs- und Analysemasken → <i>Die Dateien liegen in digitaler Form vor. Durch die Umstellung der Lehre, bedingt durch die Corona-Pandemie, konnte ein Testlauf noch nicht durchgeführt werden. Dieser wird aber im Sommersemester 2021 stattfinden. Dabei wird unter anderem auch</i></li></ul>

auf das Programm Zoom und insbesondere die Funktion der Break-Out Sessions für die individuellen Gruppengespräche und gemeinsamen Verhandlungen zurückgegriffen.

3. Wie können diese Ziele in das Leitbild Lehre der Universität eingeordnet werden in Bezug auf die Themen Forschungsorientierung, Tätigkeitsfeldorientierung und Persönlichkeitsbildung, interdisziplinäre und fachübergreifende Lehre, zielgruppenspezifische Lehre sowie Studierenden- und Kompetenzorientierung?

<b>Forschungsorientierung</b>
Die in der Vorlesung behandelten Tools und Prozesse des Verhandlungsmanagements beruhen ausschließlich auf neuesten Erkenntnissen der internationalen Verhandlungsforschung. Dem Ruf nach einem kritischen Umgang mit Medien, einer systematischen Medienerziehung und Medienbildung folgt wiederum unser Kooperationspartner, das DIGAREC, indem es entsprechende Methoden, Ideen und Materialien entwickelt, um bspw. Computer- und Videospiele erfolgreich in der Lehre einsetzen zu können.
<b>Studierenden- und Kompetenzorientierung</b>
Ziel ist es, den Studierenden neben Sozialkompetenzen und der Verbesserung von Soft Skills theoretisch fundierte Grundlagen des Verhandlungsmanagements zu vermitteln und eine systematische Vorgehensweise und direkte Anwendung dieser Inhalte zu ermöglichen. Zudem sollen die Studierenden für den Umgang mit komplexen und neuartigen Medienformaten sensibilisiert werden, was bei der zunehmend schnellen Entwicklung von Kommunikationsmitteln und Medien unserer Gesellschaft immer bedeutsamer wird.
<b>Interdisziplinäre und fachübergreifende Lehre</b>
Die Vorlesung Verhandlungstechniken stellt ein interdisziplinäres Forschungsfeld dar. Die behandelten Themengebiete stammen unter anderem aus der Spieltheorie, der Psychologie, der Betriebswirtschaftslehre sowie der Mediation. Unter Berücksichtigung des Computerspieleinsatzes als zusätzliches Lehrformat ergeben sich darüber hinaus wertvolle Schnittmengen mit der Computerspielphilosophie und -Psychologie sowie Medientheorien. Durch die Aufnahme unterschiedlicher Fächergruppen (BWL, VWL, Rechtswissenschaften, Medien- und Kulturwissenschaften) wird die Interdisziplinarität der Forschung in der Lehre aufgegriffen und durch den Diskurs unter den Studierenden belebt.
<b>Berufsorientierung und Persönlichkeitsentwicklung</b>
Während des Studiums besteht bei einer Vielzahl von Studierenden nur selten eine klare Vorstellung über die Anforderungen und Kernbestandteile ihres zukünftigen Berufsalltags. Durch die Erprobung von Tools und Techniken des Verhandlungsmanagements in realitätsgetreuen Verhandlungssituationen erfahren die Studierenden, wie wichtig Verhandlungsaktivitäten für ihren späteren Berufsweg sind und wie stark die hierbei erzielte Leistung die Profitabilität ihres zukünftigen Arbeitgebers oder aber auch der Erfolg ihres eigenen Karriereweges sind. Vor dem Hintergrund zunehmend digitaler Arbeitsplätze und dem Multimedia Einsatz im Berufsalltag, spielt auch die Kompetenzsteigerung für virtuelle und digitale Anwendung eine bedeutende Rolle.
<b>Weiterbildung/Qualifizierung für Lehrende</b>
Die Lehrenden gewinnen Erfahrung in der Anwendung von E- und Blended Learning Formaten. Denn die Erprobung und Entwicklung von Lerninfrastrukturen, die der aktuellen Studierendengeneration gerecht wird, ist maßgebend für die Aufrechterhaltung didaktischer Qualitätsansprüche in der Lehre. Darüber hinaus erkennen Lehrende die Herausforderung bei der Durchführung interdisziplinärer Lehrveranstaltungen. Die hierbei gewonnen Learnings lassen sich auf weitere Lehrveranstaltungen übertragen.
<b>Digitalisierung</b>
Die zentralen Inhalte der Lehrveranstaltung, nämlich die Tools und Techniken des Verhandlungsmanagements werden den Studierenden in digitalen Fact Sheets und Analysemasken zur Verfügung gestellt und idealerweise auch in das Simulationsspiel eingebettet.

Die individuelle Vorbereitung auf Lehrveranstaltungsinhalte und die Erprobung dieser innerhalb des Simulationsspiels soll so noch effizienter und bedürfnisorientierter gestaltet werden und den Ansprüchen einer zunehmend globalisierten Welt – und somit auch neuen Anforderungen im Berufsalltag, bspw. Anwendung von digitalen Verhandlungsunterstützungssystemen – begegnen.

### **Heterogenität**

Das neue Veranstaltungsformat zielt darauf ab, die Heterogenität der Studierenden unterschiedlicher Fakultäten (Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Rechtswissenschaften, Medienwissenschaften, Humanwissenschaften) optimal aufzugreifen und in Chancen durch einen erhöhten Diskurs unter den Studierenden umzuwandeln.

### **Internationalisierung**

Das Negotiation Game soll nach erfolgreicher Erprobung zukünftig auch für interaktive Lehr- und Übungseinheiten mit Studierenden der Western Michigan State University genutzt werden können. Bereits in vergangenen Semestern erwies sich die Kooperation mit diesem amerikanischen Forschungspartner (Prof. Jim Eckert) im Rahmen der Masterveranstaltung Verhandlungsmanagement als zusätzlicher Mehrwert im Hinblick auf internationale Kompetenzen der Studierenden.

4. Was konnten Sie konkret im Rahmen des Projekts umsetzen? Was wurde im Einzelnen gemacht? Bitte benennen Sie dabei auch die aus Ihrer Sicht förderlichen Aspekte und ggf. Hürden. Welche Pandemie-bedingten Anpassungen mussten ggf. erfolgen? Bitte beschreiben Sie anschaulich, welche Methoden, Konzepte oder Szenarien Sie angewendet haben.

Bis zum jetzigen Zeitpunkt konnten alle Vorbereitungen für das Projekt getroffen werden, sodass nur noch der Testlauf aussteht. Dementsprechend wurden ein Verhandlungsfall sowie alle Unterlagen und Beschreibungen konzipiert und digitale Aufgabenblätter entwickelt.

Die Pandemie hat dabei nochmals aufgezeigt, wie essentiell derzeit eine Digitalisierung der Lehre ist und welche Vorteile damit generiert werden können. Das Planspiel ist somit außerordentlich gut für die aktuelle Situation geeignet und eine zukünftige Durchführung kann somit auch bei einer längerfristig anhaltenden Online-Lehre gewährleistet werden. Auch wenn der Testlauf des Planspiels nicht wie ursprünglich terminiert stattfinden konnte, wird dieser im Sommersemester 2021 stattfinden und das Planspiel anschließend in der Lehre Einsatz finden.

Zukünftig ist geplant, dass Negotiation Game auch mit Studierenden der Western Michigan State University zu nutzen. Durch die aktuelle Pandemie-Situation konnte diese Kooperation leider noch nicht gestartet werden.

Der Fokus soll zukünftig auf dem Modell des Blended Learning basieren. Dementsprechend werden theoretische Inhalte in Vorlesungen vermittelt und anschließende digital im Rahmen des Planspiels angewendet. Solange die Pandemiesituation anhält, werden die Präsenzvorlesungen durch digitale Vorlesungen und Lerninhalte ersetzt.

5. Welche zusätzliche Unterstützung wäre für zukünftige, ähnliche Projekte hilfreich? Bitte benennen Sie Rahmenbedingungen, Ausstattungsmittel, Beratungsangebote oder Dienstleistungen, die dabei helfen würden, Projekte wie Ihres noch besser umzusetzen.

Die Unterstützung für die Umsetzung dieses Projektes seitens der Universität Potsdam war zielführend und hilfreich. Die Projektbetreuung kann auch in Zukunft so fortgeführt werden.

6. Wie sind die Studierenden mit den (neuen) Methoden, Konzepten oder Szenarien umgegangen? Bitte schätzen Sie ein, wie der "studentische Blick" auf Ihr Projekt ausgefallen ist. Wurden Neuerungen angenommen oder gab es bemerkenswerte Rückmeldungen?

Durch die Umstellung der Lehre, bedingt durch die Corona-Pandemie, konnte ein Testlauf noch nicht durchgeführt werden. Dieser wird im Sommersemester 2021 stattfinden.

7. Fazit und Ausblick: Welchen Stellenwert hat das Projekt für Ihre zukünftige Lehre bzw. für die Lehre in Ihrem oder in anderen Bereichen? Gab es spezielle Erkenntnisse im Hinblick auf die digitale Lehre?

Sollen Teile oder das gesamte Vorgehen Ihres Konzeptes dauerhaft in die Lehre eingehen? Handelte es sich um eine pilothafte Erprobung? Welche Gründe sprechen für oder gegen eine Verstetigung?

Das Projekt wird zukünftig in den Lehrveranstaltungen des Lehrstuhls für Marketing eine regelmäßige Anwendung finden. Mit diesen ergänzenden digitalen Inhalten kann die Online-Lehre bereichert und weiterentwickelt werden.  
 Nach einem erfolgreichem Testlauf im Sommersemester 2021 werden letzte Anpassungen vorgenommen und Feedback der Studierenden eingearbeitet, um anschließend ein finales Planspiel zur Ergänzung der bisherigen Lehre anbieten zu können.

## II. Fragen zur Kategorisierung von Lehrprojekten

Bitte helfen Sie uns bei der Kategorisierung Ihres Projekts und setzen ein Kreuz bei den zutreffenden Punkten.

Eine Mehrfachauswahl ist möglich.

### 1. Einbezogene(s) Lehrveranstaltungsformat(e)

„X“ an zutreffender Stelle setzen	
	Seminar
X	Vorlesung
X	Übung
	Exkursion, Studienreise
X	kleine Gruppen (1-20)
X	mittlere Gruppen (21-49)
X	große Gruppen (>50)
x	sehr große Gruppen (>100)
	studentisches Projekt
Sonstiges/Anderes (bitte nennen):	_____

### 2. Spezielle Lehrmethodik, spezielles Lehrarrangement

„X“ an zutreffender Stelle setzen	
	Projektmethode, Projektseminar
	forschendes Lernen (bspw. Forschungsseminare, Problem Based Learning)
	interdisziplinäres Co-Teaching
	Co-Teaching
X	Simulation, Planspiel
	Inverted Classroom Model, “Flipped Classroom”
Kooperation mit externem Partner (bspw. Service-Learning), nämlich (bitte nennen):	Dr. Sebastian Möring Institut für Künste und Medien, Europäische Medienwissenschaft DIGAREC - Zentrum für Computerspielforschung _____
Sonstiges/Anderes (bitte nennen):	_____

### 3. Neue Lehrinhalte

- Verknüpfung von theoretischem Wissen aus der Vorlesung mit einem Verhandlungsplanspiel

- neues, innovatives Planspiel mit Rollenbeschreibungen, Übungsinhalten, Fact Sheets, Auswertungs- und Analysemasken
- interaktive Spielweise in Kleingruppen von 2-4 Studierenden die jeweils eine der 4 Parteien einnehmen (mehrfach parallel spielbar)
- digitale Durchführung mit digitaler Zusammenarbeit und Auswertung

#### 4. Gestaltungsebene(n)

„X“ an zutreffender Stelle setzen	
X	Lehrveranstaltung(en)
X	Modul(e)
X	Studiengang
X	Studiengangsübergreifende(s) Angebot(e)
X	Internationale(r) Kurs(e) (bspw. Online-International-Learning)
Sonstiges/Anderes (bitte nennen):	_____

#### 5. E-Learning, Medieneinsatz

„X“ an zutreffender Stelle setzen	
X	Anreicherung mit Online-Angebot (bspw. begleitende Materialien)
X	Integration (Blended Learning)
	Integration mit Ersatz von Präsenzveranstaltungen
	Virtuelle Lehre (bspw. MOOC)
X	Einsatz von Video
	Virtuelle Realität, Augmented Reality
	360-Grad-Bilder
	E-Assessment, elektronische Prüfungen
Sonstiges/Anderes (bitte nennen):	_____

6. Schwerpunkt auf folgende Zielgruppe(n)

„X“ an zutreffender Stelle setzen	
X	Studierende, allgemein
	nur BA-Studierende
	nur MA-Studierende
	Lehramtsstudierende
	ausländische Studierende
	Studienanfänger*innen
	Berufstätige (bspw. Wissenschaftliche Weiterbildung)
	offenes Angebot (bspw. MOOC)
Sonstiges/Anderes (bitte nennen):	_____

7. Bezug zum Leitbild Lehre

7.1 Bezug zu den Themen des Leitbilds Lehre

„X“ an zutreffender Stelle setzen	
X	Forschungsorientierung
X	Tätigkeitsfeldbezug und Persönlichkeitsbildung
X	Interdisziplinäre und fachübergreifende Lehre
	Zielgruppenspezifische Lehre
X	Studierenden- und Kompetenzorientierung

7.2 Bezug zu den Querschnittsthemen des Leitbilds Lehre

„X“ an zutreffender Stelle setzen	
X	Weiterbildung/Qualifizierung für Lehrende
X	Digitalisierung
X	Heterogenität
X	Internationalisierung
	Lehramt
	Kommunikation/Vernetzung (u. a. Aufbau einer Best Practice Datenbank)
	Qualitätsverständnis, Qualitätspolitik und Qualitätskultur

8. Bitte vergeben Sie Schlagwörter, die das Projekt weitergehend spezifizieren

(bspw. "Hackathon", "Blockseminar")

Bitte freie Schlagwörter nennen
Verhandlungsplanspiel
NegoGameLab