

Eine gemeinsame Veranstaltung
der *Gesellschaft für integrierte Studien e.V (GIS)*.,
des *Center of Conflict Resolution (CCR)*,
des *Institute of SocioEconomics (ISE), Munich*



Manfred J. Holler, **Verhandlungsspiele** und Lösungen

Ort und Zeit: Gnesener Str. 1, 19Uhr, am 25. März 2013

Nash (1950), The Bargaining Problem, *Econometrica*.

(P,c) einfaches Verhandlungsspiel mit Auszahlungsraum P und
gegebenem Konfliktpunkt c.

Axiome:

(N1) Paretooptimalität: Effizienz

(N2) Symmetry: Fairness

(N3) Unabhängigkeit irrelevanter Alternativen: Erwartungen über die
Lösung?

(N4) Unabhängigkeit von äquivalenter Nutzentransformation

Erwartungsnutzen, VNM-Nutzen, Auszahlungen

Erwartungsnutzenhypothese (EUH).

„Wenn die Nutzenfunktion u_i die EUH erfüllt, dann ist sie eindeutig, bis
auf eine affine („lineare“) ordnung-erhaltende Transformation:

$$v_i = a_i u_i + b_i \quad \text{mit } a_i > 0.$$