Bachelor-Seminar

 Vertragsökonomik & Verhalten:

Experimentelle Befunde

Sven Hoeppner April - August 2016

**Überblick, Inhalt & Zweck**

In diesem Seminar diskutieren die Teilnehmer ausgewählte Artikel auf der Schnittstelle zwischen ökonomischer Vertragstheorie, der Rechtsökonomik von Verträgen und Verhaltensökonomik. Dabei stehen weniger theoretische Modelle, sondern vielmehr darauf aufbauende experimentelle Befunde im Mittelpunkt.

Inhaltlich sind die Artikel in vier Hauptthemengebiete gegliedert: (1) Verhaltenseffekte von Versprechungen; (2) der große Bereich des Vertragsdesigns; (3) Wirkungen von spezifischen Rechtsmitteln; und (4) vertragliche Neuverhandlungen. Inhaltlich ist das Seminar damit mehr nach dem Lebenszyklus eines Vertrages gegliedert.

Zweck des Seminars ist es, die Teilnehmer auf das erfolgreiche Schreiben ihrer Bachelorarbeit vorzubereiten. Dabei kommt es für die Kandidaten darauf an, bestehende Forschungsergebnisse aufzunehmen, diese in einen Themenrahmen einzubetten, sie zu diskutieren und schließlich zu kritisieren. Die dazu notwendigen Fähigkeiten sollen vermittelt und eingeübt werden.

**Struktur und Termine**

29. April 2016: Kick-Off Meeting, Seminargebäude, S11, 17:00-18:30

2. Mai: Einführung in die Literaturrecherche, Universitätsbibliothek, 9:00-13:30

9. Mai: Einführung in die Literaturrecherche, Universitätsbibliothek, 9:00-13:30

16. Juni 2016: Block Meeting, SSC, Raum 3.206, 9:00-13:00

17. Juni 2016: Block Meeting, SSC, Raum 3.206, 12:30-16:30

31. August 2016: Einreichen der endgültigen Seminararbeiten

**Themen & zugrundeliegende Literatur**

**I. Statements-of-intent (promises)**

1) Charness, G., and M. Dufwenberg (2006), “Promises and Partnership”, Econometrica, 74(6): 1579-1601.

2) Vanberg, C. (2008), “Why do People Keep Their Promises? An Experimental Test of two Explanations”, Econometrica, 76, 1467**–**1480.

3) Charness, G., and M. Dufwenberg (2010), “Bare Promises: An Experiment”, Economic Letters, 107(2): 281-283.

4) Kessler, J. B., and S. Leider (2014), “Norms and Contracting”, Management Science, 58(1): 62-77.

5) Stremitzer, A. and R. Stone (2016), “Promises, Reliance, and Psychological Lock-In”, Working Paper, available online at: http://ssrn.com/abstract=2660949

**II. Contract Design**

6) Falk, A., und M. Kosfeld (2006), “The Hidden Costs of Control”, American Economic Review, 96(5): 1611-1630.

7) Fehr, E., A. Klein und K. M. Schmidt (2007), “Fairness and Contract Design”, Econometrica, 75(1): 121-154.

8) Lammers, F., and J. Schiller (2010): “Contract Design and Insurance Fraud: An Experimental Investigation”, FZID Discussion Papers, No. 19-2010, available online at: http://www.econstor.eu/handle/10419/37074

9) Abeler, J., et al. (2011), “Reference Points and Effort Provision”, American Economic Review, 101(2): 470-492.

10) Fehr, E., O. Hart und C. Zehnder (2011), “Contracts as Reference-Points – Experimental Evidence”, American Economic Review, 101(2): 493-525.

11) Landry, C., et al. (2011), “Is There a ‘Hidden Cost of Control’ in Naturally-Occurring Markets? Evidence from a Natural Field Experiment”, NBER Working Paper, No. w17472, available online at: http://ssrn.com/abstract=1935269

12) Brooks, R. R. W., A. Stremitzer, and S. Tontrup (2012), “Framing Contracts: Why Loss Framing Increases Effort”, Journal of Institutional and Theoretical Economics, 168(1): 62-82.

13) Hossain, T., and J. List (2012), “The Behavioralist Visits the Factory: Increasing Productivity Using Simple Framing Manipulations”, Management Science, 58(12): 2151-2167.

14) Brooks, R. R. W., A. Stremitzer, and S. Tontrup (2014), “Stretch it but Don’t Break It: The Hidden Cost of Contract Framing”, Working Paper, available online at: http://ssrn.com/abstract=2353733

15) Gneezy, U. and P. Rey-Biel (2014), “On the Relative Efficiency of Performance Pay and Non-contingent Incentives”, Journal of the European Economic Association, 12(1): 62-72.

**III. Behavioral Effects of Remedies**

16) Brandts, J., and G. Charness (2003), “Truth or Consequences: An Experiment”, Management Science, 49(1): 116-130.

17) Wilkinson-Ryan, T. (2010), “Do Liquidated Damages Encourage Breach? A Psychological Experiment”, Michigan Law Review, 108: 633-671.

18) Depoorter, B., and S. Tontrup (2012), “How Law Frames Moral Intuitions: The Expressive Effect of Specific Performance”, Arizona Law Review, 54(3): 673-717.

19) Wilkinson-Ryan, T. (2015), “Incentives to Breach”, American Law and Economics Review, 17(1): 290-311.

**IV. Contracts and Renegotiation**

20) Bartling, B., and K. M. Schmidt (2014), “Reference Points, Social Norms, and Fairness in Contract Renegotiations”, Working Paper (forthcoming in the Journal of the European Economic Association), available online at: http://ssrn.com/abstract=2123387

21) Iyer, R., and A. Schoar (2016), “Incomplete Contracts and Renegotiation: Evidence from a Field Audit”, Working Paper, available online at: http://mitsloan.mit.edu/media/Schoar\_IncompleteContracts.pdf

22) Landeo, C. M., and K. Spier (2016), “Stipulated Damages as a Rent-Extraction Mechanism: Experimental Evidence”, Journal of Institutional and Theoretical Economics (forthcoming), available online at:
http://www.ingentaconnect.com/content/mohr/jite/pre-prints/content-JITE-ID1773

**Anforderungen und Bewertung**

Von den Teilnehmern wird erwartet, die jeweiligen Termine aktiv mitzugestalten. Jeder Teilnehmer wird einen der Artikel in einer Präsentation vorstellen und diskutieren. Auf Basis der Präsentation wird schließlich eine Seminararbeit eingereicht. Formale Anforderungen an die Seminararbeit werden im Kick-off Meeting besprochen. Die Teilnahme an der Einführung in die Literaturrecherche ist verpflichtend.

Schließlich soll jeder Teilnehmer während des Semesters ein „Ideen-Protokoll“ schreiben, indem eigene neue Ideen stichpunktartig festgehalten werden. Es handelt sich also um eine Art Tagebuch mit kleinen Forschungsideen und intelligenten Beobachtungen, die im Zusammenhang mit den besprochenen Themen stehen. Es muss sich nicht um ein ausgeklügeltes Forschungsprojekt handeln. Dieses Ideen-Protokoll soll den Teilnehmern helfen, potenzielle Themen für ihre Bachelor-Arbeit zu identifizieren. Auch hierzu werden die Einzelheiten im Kick-off Meeting besprochen.

Die Teilnahme am Seminar wird letztendlich wie folgt bewertet:

– Präsentation und Seminararbeit: 80%

– Ideen-Protokoll: 20%

– Bonuspunkte für aktive Teilnahme an den einzelnen Seminarterminen