

**Was ist fair?
Echte und strategische Fairness
in einem sequentiellen
Ultimatum- und Diktatorspiel**

Matthias-Wolfgang Stoetzer
Tom Blass, Anika Grimm
Robert Gwosdz, Jan Schwarz

Jahrgang 2015 / Heft 1

ISSN 1868-1697

ISBN 3-939046-41-8

Herausgeber:

Matthias Stoetzer

Reihe:

Angewandte Wirtschaftspolitik und Wirtschaftsforschung

Redaktion:

Thomas Sauer, Guido A. Scheld, Matthias-W. Stoetzer

Ernst-Abbe-Hochschule Jena, Fachbereich Betriebswirtschaft

Carl-Zeiss-Promenade 2, 07745 Jena

Tel.: 03641.205 550, Fax: 03641.205 551

Erscheinungsort:

Jena

Die vorliegende Publikation wurde mit größter Sorgfalt erstellt, Verfasser/in und Herausgeber/in können für den Inhalt jedoch keine Gewähr übernehmen.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Dieses Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Vervielfältigung, Übersetzung, Mikroverfilmung und Einspeicherung in elektronische Systeme des gesamten Werkes oder Teilen daraus bedarf – auch für Unterrichtszwecke – der vorherigen Zustimmung der Ernst-Abbe-Hochschule Jena, Fachbereich Betriebswirtschaft und des Autors.

Printed in Germany

Zusammenfassung

Die vorliegende Arbeit untersucht das Fairnessverhalten von Studierenden unterschiedlicher Studienrichtung. Hierzu wurden 289 Studierende der Ernst-Abbe-Hochschule Jena vor zwei verschiedene Entscheidungssituationen gestellt. In diesem Befragungsexperiment mussten die Studierenden wählen, wie viel von 100 EUR sie einem unbekanntem Mitspieler überlassen würden. Beim Ultimatumspiel hatte der Mitspieler ein Vetorecht, beim Diktatorspiel nicht. Ziel war es erstens zu ermitteln, inwieweit Fairness, bzw. altruistisches Verhalten einerseits oder egoistisches Verhalten andererseits dominieren. Zweitens wurde untersucht, ob Studierende der Wirtschafts-, Sozial- und Ingenieurwissenschaften sich in ihrem Fairnessverhalten unterscheiden. Durch den sequentiellen Aufbau des Experimentes können individuelle Unterschiede im Verhalten in beiden Spielen analysiert werden: Faires und unfaires Verhalten sind identifizierbar.

Zur Unterscheidung von „fairem“ und „unfairem“ Verhalten werden dabei zwei verschiedene Definitionen herangezogen. Generell zeigt sich in dem Befragungsexperiment, dass echt faires Verhalten einerseits und unfaires bzw. strategisch faires Verhalten andererseits tendenziell gleich häufig auftreten. Unter der Voraussetzung, dass die Resultate extern valide sind, kann das neoklassische Modell des eigensüchtigen rationalen Verhaltens insoweit nur einen Teil individueller ökonomischer Entscheidungen erklären. Gleiches gilt aber auch für die Annahme einer Präferenz der Individuen für „Fairness“.

Die Studienrichtungen besitzen einen eindeutigen statistisch signifikanten und relevanten Einfluss auf die Höhe der Zuteilungsbeträge. So gaben Studierende der sozialwissenschaftlichen Fachrichtung im Mittel die höchsten Beträge in beiden Spielen ab und waren somit am wenigsten auf die eigene Vorteilsmaximierung bedacht. Sie nutzen die Macht im Diktatorspiel am wenigsten aus, da sie ähnlich hohe Beträge wie im Ultimatumspiel abgeben. Im Vergleich zu den anderen Studienrichtungen handelten sie am häufigsten echt fair, da viele von ihnen in beiden Spielen faire Beträge abgaben. Wirtschaftswissenschaftler hingegen handelten am häufigsten unter hauptsächlich eigensüchtig motivierten Gesichtspunkten. Sie offerierten im Mittel die geringsten Beträge in beiden Spielen und nutzten die Macht im Diktatorspiel aus, indem sie in diesem Spiel im Vergleich zum Ultimatumspiel deutlich geringere Beträge abgaben. Zudem war bei ihnen vermehrt strategische Fairness anzutreffen. So überlassen sie im Ultimatumspiel zwar teilweise faire Beträge, wiederholten dies aber nicht im Diktatorspiel. Die Abgabebeträge der Ingenieurwissenschaftsstudierenden lagen ausnahmslos zwischen den Werten der anderen beiden Fachrichtungen. Die möglichen Einflussfaktoren Alter, Geschlecht und Geschwisteranzahl spielen hinsichtlich der Höhe der abgegebenen Beträge und der Fairness kaum eine Rolle.

Abstract

The present study examines the fairness behavior of students of various academic programs. For this purpose, 289 students from three different majors of the Ernst-Abbe-University Jena were faced with two decision situations. In this survey experiment, the students had to choose how much of 100 EUR they would leave to an unknown co-player. In the ultimatum game the co-players had a right to veto, while not in the dictator game. The aim was to determine, first, to what extent fairness, or altruistic behavior on the one hand or selfish behavior on the other hand dominate. Secondly, the experiment investigates whether students of economic, social and engineering sciences differ in their fairness behavior. The sequential structure of the experiment allows the analysis of individual differences of giving behavior in both games. To distinguish between "fair" and "unfair" giving behavior two different definitions are used.

Overall the survey experiment reveals that really fair behavior on the one hand and unfair or strategic fairness on the other hand occur almost equally frequently. Assuming that the results are externally valid, the neoclassical model of selfish rational behavior cannot be completely discarded, but explains only part of individual economic decisions.

The three different majors have a statistically significant and also relevant impact on the amount of giving. So students of the social sciences on average gave the highest amounts in both games. They are thus considered hardly to act accordingly to their own selfish income maximization. They use the power they have in the dictator game less and give similarly high amounts compared to the ultimatum game. In comparison to other majors they frequently behave in ways that are really fair: Many of them give fair amounts in both games. Economists, however, acted most frequently in a selfish way. They offer, on average, the lowest amounts in both games and take advantage of their power in the dictator game, giving significantly smaller amounts compared to the ultimatum game. Moreover, they often show strategic fairness: So they give fair amounts in the ultimatum game, but this is not repeated in the dictator game. The amount of giving of engineering science students is always between the giving of the other two disciplines.

Finally, there is no (robust) influence of factors such as age, gender and number of siblings on the amount of giving and fairness behavior.

JEL classification: A13 , C91 , C72 , D01

Schlagworte: Altruismus, Fairness, Homo Oeconomicus, Diktatorspiel, Ultimatumspiel, Befragung, sequentielles Spiel, Studienfächer, Studienrichtungen

Keywords: Altruism, Fairness, Ultimatum Game, Dictator Game, Rational behavior, Survey, sequential game, academic programs, major

Corresponding author: Matthias.Stoetzer@fh-jena.de

Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung	6
2. Theoretische Grundlagen	7
2.1 Das Ultimatum- und Diktatorspiel	7
2.2 Stand der empirischen Forschung	8
3. Fairness und ökonomisches Rationalverhalten	10
3.1 Echte und strategische Fairness.....	10
3.2 Untersuchungsgegenstand und Hypothesen.....	12
4. Methodische Grundlagen des Experiments	15
4.1 Datenerhebung und Durchführung.....	15
4.2 Auswahl der Variablen.....	16
5. Auswertung und Ergebnisse	17
5.1 Beschreibung der Stichprobe	17
5.2 Deskriptive Analyse des Abgabeverhaltens	19
5.3 Sequentielle Analyse echter und strategischer Fairness.....	21
5.4 Studienrichtung und Abgabeverhalten	23
5.5 Zusammenfassung der Ergebnisse	287
6. Fazit	31
Literaturverzeichnis	33

1. Einleitung

“Es gibt ein unfehlbares Rezept, eine Sache gerecht unter zwei Menschen aufzuteilen: Einer von ihnen darf die Portionen bestimmen, und der andere hat die Wahl.”

Gustav Streseman

Handeln Menschen fair, wenn sie Ressourcen, Güter oder Vermögen frei untereinander aufteilen können, oder überwiegt das Streben nach dem persönlichen Vorteil? Welche Faktoren nehmen Einfluss auf die Entscheidungsfindung? Das Ultimatumspiel und seine Abwandlung das Diktatorspiel bilden die Grundlage für viele Experimente der empirischen Wirtschaftsforschung, um diese Fragen zu beantworten. Die vorliegende Arbeit konzentriert sich dabei im Rahmen eines Experiments mit Studierenden, das in Form einer Befragung durchgeführt wurde, auf zwei Aspekte.

Erstens wird der Begriff Fairness genauer analysiert und in zwei Arten unterteilt, nämlich echte Fairness und strategische Fairness. Durch diese Unterscheidung ist es möglich, die verschiedenen Motive der Teilnehmer eines solchen Experiments zu analysieren. Explizit kann so festgestellt werden, ob lediglich fair gehandelt wird, um ungewünschten Konsequenzen zu entgehen oder ob tatsächlich der Gerechtigkeitsinn, altruistisches Verhalten oder ähnliches überwiegt.

Zweitens wird der Einfluss der Studienrichtung auf das Verhalten in den Spielen fokussiert. Sind Studierende der Sozialwissenschaften weniger auf die eigene Nutzenmaximierung fixiert als Studierende der Wirtschaftswissenschaften und der Ingenieurwissenschaften? Handeln sie fairer? Nutzen angehende Wirtschaftswissenschaftler ihre Machtposition in einem höheren Ausmaß aus als andere Studierende?

Im zweiten Kapitel werden dazu die Grundlagen des Ultimatum- und Diktatorspiels dargestellt. Ferner werden kurz bisherige Forschungsergebnisse beider spieltheoretischen Experimente referiert. Das dritte Kapitel erläutert den zentralen Begriff der Fairness. An Hand zweier unterschiedlicher empirisch überprüfbarer Konzeptionen wird zwischen strategischer und echter Fairness differenziert. Aufbauend auf einem kurzen Literaturüberblick zu den Grundlagen und vorliegenden empirischen Ergebnissen erfolgen die Beschreibung des Untersuchungsgegenstandes und die Ableitung der Hypothesen. Im vierten Kapitel werden das Forschungsdesign und die Datenerhebung des Befragungsexperiments erläutert. Anschließend enthält das fünfte Kapitel eine deskriptive Analyse der Daten und testet im Rahmen einer multiplen Regressionsanalyse die Hypothesen. Schlussfolgerungen und Implikationen werden im Kapitel sechs diskutiert.

2. Theoretische Grundlagen

2.1 Das Ultimatum- und Diktatorspiel

Das Ultimatumspiel – von Güth et al. (1982) entwickelt – geht ursprünglich auf Stahl (1972) zurück. Es zählt neben dem Gefangenendilemma (Prisoners dilemma game) zu den wichtigsten Spielen in der Spieltheorie (Habeck, 2011). Bei diesem Spiel wird in der Regel ein Geldbetrag in einer vorher festgelegten und bekannten Höhe zwei Personen zur Verfügung gestellt, ohne dass einer von beiden dafür etwas tun muss, also ähnlich einem gemeinsamen Lotteriegewinn. Einigen sich beide Parteien hinsichtlich der Aufteilung des Betrags, so wird dieser wie vorgeschlagen ausgezahlt. Kommt keine Einigung zustande, so erhält keiner der beiden Parteien etwas. Jedem Spieler wird eine feste Rolle als Proposer oder Responder zugewiesen. Der Proposer schlägt eine bestimmte Aufteilung des Geldbetrages vor, die der Responder nur annehmen oder ablehnen kann. Der Vorgang, also Angebot und Annahme bzw. Verweigerung, wird lediglich einmal durchgeführt und nicht wiederholt. Auch können die beiden Parteien in keiner Art und Weise miteinander kommunizieren und sie bleiben wechselseitig anonym.

Nach der Standardinterpretation des Homo Oeconomicus sollten die beteiligten Spieler eher nach ihrem Eigeninteresse als nach Fairnesserwägungen handeln. Demnach müsste der Proposer den Geldbetrag so aufteilen, dass ihm der größtmögliche Anteil zur Verfügung steht, also die kleinste Einheit des aufzuteilenden Betrags anbieten. Unter der Annahme, dass der Responder ebenfalls vollkommen rational handelt, müsste dieser die vorgeschlagene Aufteilung akzeptieren, solange er überhaupt etwas abbekommt, da er bei einer Ablehnung aufgrund der Nichtauszahlung noch schlechter gestellt wäre.

Das Diktatorspiel – zurückgehend auf Kahneman et al. (1986) – ist eine Abwandlung des Ultimatumspiels. Auch hier wird ein Betrag zwei Spielern zur Verfügung gestellt. Die Rahmenbedingungen des Ultimatumspiels werden fast vollständig übernommen. Der zweite Spieler hat nun jedoch nicht mehr die Möglichkeit, die vorgeschlagene Aufteilung abzulehnen. Der Proposer ist folglich nicht auf die Genehmigung des Responders angewiesen. Von der Standardlehre des Homo Oeconomicus ausgehend, sollte ein sein eigenes Einkommen maximierender Proposer bei dieser Spielvariante den kleinstmöglichen Betrag – also Null – zuteilen.¹

¹ Dies sind die beiden Grundformen der genannten Spiele. Zahlreiche Spielvarianten sind realisiert worden. Dazu gehören bspw. das Trust Game (Yamagishi et al., 2012), das Competitive Ultimatum Game, das Reverse Ultimatum Game, das Pirate Game, das Yes-No-Game (Güth und Kirchkamp, 2012) und das Taking Game (Bardsley, 2008).

2.2 Stand der empirischen Forschung

Bei der Durchführung von Experimenten zum Ultimatumspiel ergibt sich, dass das Verhalten der Spieler erheblich von der oben beschriebenen Standardlehre abweicht. Üblicherweise wird von den Proposern eine Abgabe an den Responder zwischen 30 und 50 % vorgeschlagen (Güth et al., 1982; Rand et al., 2013; Ziker 2014). Der Modus der Abgabebeträge des Proposers liegt bei 50% – der häufig als „fair“ betrachteten hälftigen Teilung (Camerer, 2003). Aber auch Abgabeanteile des Proposers von über 50 % – sogenannte hyperfaire Angebote – sind als Ausreißer empirisch zu beobachten (Winking und Mizer, 2013; Ziker, 2014). Eine Meta-Analyse von 37 Studien aus 25 Ländern auf der Basis von insgesamt 75 Ultimatumspielen kommt zum Resultat, das im Durchschnitt die Proposer 40,4% abgeben (Oosterbeek et al., 2004). Insbesondere wird von vielen Experimenten bestätigt, dass die Responder, wenn ihnen weniger als 20 bis 30 % offeriert werden, das Angebot ablehnen (Griffin et al., 2011).

Offen ist, warum die Mehrheit der Spielteilnehmer als Responder freiwillig dazu bereit ist, Vorteilseinbußen hinzunehmen. Ein Grund hierfür könnten sozialen Normen wie Fairness und die damit einhergehende Reputation sein. Diese haben möglicherweise einen wesentlich höheren Stellenwert, als die Standardlehre berücksichtigt (Habeck, 2011). Fairness wird in diesem Zusammenhang als „die Gerechtigkeit der Verteilung von Belohnungen zwischen Individuen oder Gruppen und die Verfahren zu Ihrer Herstellung“ bezeichnet (Bierhoff, 2006: 141). Ob eine Aufteilung als gerecht empfunden wird, hängt damit zum einen davon ab, auf welcher Grundlage bzw. mit welchem Verfahren entschieden wird und zum anderen davon, ob die Entscheidung die erbrachte Leistung angemessen berücksichtigt. Da in den vorgestellten Spielen keinerlei Leistung erbracht wurde, also keiner der Spieler in irgendeiner Weise mehr oder weniger geleistet hat, ist eine gerechte Aufteilung von diesem Standpunkt aus also die hälftige Teilung (Sigmund et al., 2002).

Die meisten Untersuchungen zeigen aber, dass im Durchschnitt der Responder weniger als 50 % erhält und dies dennoch als fair empfunden wird (Englerth, 2004). Dies kann auf das Verfahren, also die zugrundeliegenden Spielregeln zurückgeführt werden. Das Fairnessempfinden bzw. faire Verhalten ist davon abhängig, wie die Rolle des Proposers bzw. Responders ermittelt und gestaltet wird. Dabei stellt allein die Aufteilung in Proposer und Responder schon ein Machtungleichgewicht dar. Während der Proposer volle Handlungsfreiheit genießt, kann der Responder nur zwischen Annahme und Ablehnung entscheiden. Der Proposer hat also eine größere Entscheidungsgewalt, was dazu führt, dass auch eine leichte Abweichung von der hälftigen Teilung als gerecht empfunden wird. Nach Behnke et al. (2010) kann bereits bei einem Zuteilungsbetrag von 40 % des Gesamtbetrags von einem fairen Angebot gesprochen werden. Nutzt der Proposer jedoch die Machtverhältnisse über diese Quote hinaus aus, handelt es sich um unfaire Angebote.

Dass die Verfahrensgestaltung einen solchen Einfluss auf das Verhalten und Empfinden der Spieler hat, zeigt sich in verschiedenen Untersuchungen. Wird beispielsweise durch die Regeln der Eindruck erweckt, dass der Betrag „gerechtfertigt“ eigentlich dem Proposer zusteht, beispielsweise durch Münzwurf oder ein Geschicklichkeitsspiel, sinkt auch der abgegebene Angebotsbetrag. Die Responder sind dann ihrerseits bereit, die kleineren Beträge zu akzeptieren (Habeck, 2011; Sigmund et al., 2002). Entsteht auf Seiten der Proposer eine Konkurrenzsituation, weil beispielsweise der Responder aus mehreren Angeboten wählen kann, sind die Proposer im Ultimatumspiel bereit bis zu 80 oder 90 % anzubieten (Sigmund et al., 2002).

Zum Teil wird bei der Interpretation des Ultimatumspiels außer Acht gelassen, dass das Verhalten des Proposers wesentlich davon beeinflusst wird, welche Auffassung er hinsichtlich der Rationalität des Responders besitzt. Nur wenn er der Meinung ist, der Responder ist völlig rational und eigennutzorientiert, wird er einen sehr geringen Betrag offerieren. Die Abgabe des Proposers spiegelt also wieder, welchen Betrag er nach seiner Meinung anbieten muss, um die Zustimmung des Responders zu erhalten. Der häufig festgestellte Abgabewert von ca. 40 % ist insoweit also kein Ausdruck von echter Fairness des Proposers, sondern verdeutlicht nur, dass der Proposer davon ausgeht, dass sein Responder sich nicht rational im Sinne des Homo Oeconomicus verhalten wird.

Bei anderen Interpretationen des Proposer- und Responderverhaltens wird allerdings deren Rationalverhalten nicht in Frage gestellt. Hierzu können Mitgefühl, Altruismus, Selbstachtung, Schuld usw. in die Nutzenfunktionen der Spieler integriert werden. Auch muss die Ablehnung durch den Responder nicht auf dessen Fairnessvorstellungen zurückzuführen sein, sondern resultiert aus dessen Ablehnung vom Proposer unterdrückt zu werden (Yamagishi et al., 2012).

Einen starken Einfluss besitzt, ob es sich um ein einmaliges Spiel oder um viele Spielrunden handelt. Dies führt zum Problem der Evolution von Fairnessvorstellungen (Nowak et al. 2000). Hier ist es für den Responder ggf. rational auch ein niedriges Angebot abzulehnen, damit er nicht die Reputation eines „Schwächlings“ gewinnt und er in weiteren Spielrunden immer von den Proposern nur noch wenig offeriert bekommt.

In einer groß angelegten anthropologischen Studie wurden außerdem starke Unterschiede im Fairnessempfinden zwischen einzelnen Kulturen festgestellt (Cardenas und Carpenter, 2008; Habeck, 2011). So bieten die Machiguenge, ein Stamm aus dem Amazonasbecken, im Durchschnitt als Proposer einen deutlich niedrigeren Abgabebetrag von 26 % an. Bei den Au-Insulanern aus Neuguinea dagegen wurde vom Proposer im Mittel sogar ein Anteil von mehr als 50% angeboten (Sigmund et al., 2002). Über alle Kulturen hinweg wird aber stark vom Standardmodell des Homo Oeconomicus abgewichen.

Auch ist zu beobachten, dass die Angebote sich immer mehr der hälftigen Teilung annähern, wenn den Proposern die Konsequenzen ihres Handelns bewusst werden. Dies ist beispielsweise dann der Fall, wenn ihnen eine längere Bedenkzeit gewährt wird (Branas-Garza et al., 2007; Cappelletta et al., 2008; Habeck, 2011). Allerdings ist eine solche Handlungsweise nicht unbedingt auf das Bedürfnis nach fairem Verhalten zurückzuführen, sondern beruht vielmehr auf der Angst vor Bestrafung (Behnke et al., 2010; Güth et al., 2005). Die Zustimmungsraten der Responder im Ultimatumspiel nehmen ebenfalls zu, wenn die Bedenkzeiten länger sind (Grimm und Mengel, 2011) oder absolut höhere Abgabebeträge vorliegen (Andersen et al., 2011).

Zur Ermittlung von Fairness oder eigensüchtigem Verhalten ist angesichts der Bandbreite der Interpretationen und Vielzahl der Einflussfaktoren im Ultimatumspiel das Diktatorspiel besser geeignet. Im Diktatorspiel variieren die Abgabebeträge der Proposer zwischen 24 und 38 % (Forsythe et al., 1994; Andreoni und Vesterlund, 2001; Schurter und Wilson, 2009; Cardenas und Carpenter, 2008, Ziker, 2014). Zusammenfassungen der Ergebnisse empirischer Studien bieten die Metastudien von Camerer (2003) und Engel (2011). Basierend auf 11 Studien ermittelt Camerer einen Abgabebetrag von im Durchschnitt 20-30 %. Engel wertet 129 Veröffentlichungen des Zeitraums 1992 bis 2009 aus und basiert damit auf einem Meta-Sample von über 41.000 Beobachtungen. Im Durchschnitt beträgt der Abgabeanteil 28,3 %. Allerdings ist die Heterogenität zwischen den Studien sehr stark ausgeprägt. Auch im Diktatorspiel sind hyperfaire Angebotsanteile von über 50 % vertreten, wobei 5,4 % sogar den gesamten Betrag abgeben, andererseits offerieren 36,1 % der Proposer einen Betrag von Null %.

3. Fairness und ökonomisches Rationalverhalten

3.1 Echte und strategische Fairness

Ein zentraler Einwand gegen das Verhaltensmodell des Homo Oeconomicus ist, dass Fairness eine wichtige Rolle bei den Entscheidungen besitzt. „Fairness“ wird in dem grundlegenden Artikel von Kahneman et al. (1986: 286) lediglich negativ und sehr allgemein definiert. Sie ist gegeben, wenn legale Möglichkeiten der Gewinnerzielung nicht ausgenutzt werden. Hinter dem Begriff Fairness können sich aber sehr unterschiedliche Gerechtigkeitsnormen verbergen, die bspw. auf Effizienz-, Anrechts- oder Bedürftigkeitsüberlegungen basieren (Irlenbusch, 2003) oder zwischen Gerechtigkeit und Fairness unterscheiden (Schurter und Wilson, 2009). Vorliegend wird auf den Versuch einer ausführlichen Begriffsdiskussion verzichtet. Dies auch, da eine zeit- und kulturübergreifende Definition kaum möglich ist (Wilson, 2012).

Stattdessen wird im Folgenden zwischen echter und strategischer Fairness unterschieden. Echte Fairness liegt vor, wenn die Entscheidung nur auf einem intrinsischen Motiv sich fair zu verhalten basiert. Strategische Fairness hingegen beruht auf der Angst vor Nachteilen bei unfairm Verhalten (Behnke et al., 2010). Ein rationaler Proposer wird also dann strategisch fair handeln und eine gerechte Aufteilung vornehmen, wenn er mit einem ablehnenden (irrationalen) Verhalten der anderen Spielteilnehmer rechnen muss. Sobald der Proposer jedoch nicht mehr vom Verhalten anderer Spielteilnehmer abhängig ist, wird er eher unfair handeln. Im Gegensatz dazu wird ein echt fair handelnder Spieler unabhängig von seiner Machtposition immer einen fairen Betrag anbieten. Ein solches echt faire Verhalten kann aber auf verschiedene Weise definiert werden. Im Abschnitt 3.2 werden zwei Varianten unterschieden, die ein echt faires Verhalten auszeichnen.

Fraglich ist, ob innerhalb eines Kulturkreises soziale Normen so verschieden ausgeprägt sind, dass signifikante Unterschiede im Fairnessverhalten messbar sind. Eine solche Normenprägung könnte durch unterschiedliche Bildungsniveaus entstehen. In der Metastudie von Engel ergibt sich, dass Studierende im Diktatorspiel signifikant weniger abgeben als andere Bevölkerungsteile. Zur Klärung weiterer Unterschiede bezüglich der Bildungsinhalte liegen vereinzelt Untersuchungen mit Studierenden vor. Dabei ergibt sich, dass angehende Wirtschaftswissenschaftler wesentlich rationaler agieren als andere Fachrichtungen (so bereits Kahneman et al. 1986). Nach Forsythe et al. (1994) steigt der Grad der Rationalität sogar proportional mit der Studiendauer. Auch agieren nicht nur die Proposer, sondern auch die Responder wirtschaftswissenschaftlicher Studiengänge signifikant häufiger nach dem Standardmodell des Homo Oeconomicus. So wurde im Vergleich öfter die kleinstmögliche Einheit des Geldbetrags angeboten und auch angenommen (Englerth, 2004; Forsythe et al., 1994). Zur Erklärung dient, dass in dieser Studienrichtung das Modell der eigensüchtigen Nutzenmaximierung bereits zu Beginn der Ausbildung vermittelt wird und als Grundlage für weitere Lehrinhalte dient. Ein weiteres Ergebnis ist, dass sich alle Teilnehmer eines Ultimatum- oder Diktatorspiels wesentlich mehr dem Homo Oeconomicus annähern, wenn sie vorab darauf hingewiesen werden, Gewinnmaximierung als Handlungsalternative zu berücksichtigen (Englerth, 2004).

In diversen Studien wurde der Fokus auf die Wirtschaftswissenschaften gelegt. Andere Studiengänge wie Natur- oder Ingenieurwissenschaften sowie weitere Geisteswissenschaften dienten meist nur als Vergleichsgruppe. Ob und wie ausgeprägt Fairness und Rationalität aber zwischen den Studiengängen differieren und unterschiedlich ausgeprägt sind, wurde nicht explizit untersucht.

Neben Prägungen durch die Ausbildungsrichtung können auch andere Faktoren das Verhalten der Spieler beeinflussen bzw. einen Erklärungsbeitrag leisten. So wurde

festgestellt, dass mit steigendem Alter der Angebotsbetrag fairer wird und die Ablehnungsraten sinken (Engel, 2011; Güth und Kirchkamp, 2010; Güth et al., 2005).

Die Frage, ob das Geschlecht signifikanten Einfluss auf das Verhalten besitzt, ist strittig (Henrich et al., 2004). Der Einfluss des Geschlechts auf das Verhalten als Proposer wird häufig als nicht signifikant angegeben (Andreone und Vesterlund 2001; Güth und Kirchkamp, 2012; Henrich et al., 2004). Einige Studien kommen aber zu dem Schluss, dass Frauen im Mittel fairer agieren als Männer (Saad und Gill, 2001, Güth et al., 2005; Macfarlan und Quinlan, 2008; Metzger et al., 2010). Nach Engel (2011) gilt dies aber nur für das Ultimatum- und nicht das Diktatorspiel.

Auch ist es denkbar, dass das Vorhandensein bzw. die Anzahl der Geschwister einen Einfluss auf das Fairnessverhalten besitzt. Macfarlan und Quinlan (2008) haben in einem Experiment mit Insulanern der Antilleninsel Dominica gezeigt, dass die Geschwisteranzahl messbare Auswirkungen auf die Verteilung und das Fairnessempfinden hat. Rückschlüsse auf andere Kulturkreise sind damit aber schwer möglich. Ziker (2014) findet bspw. bei sibirischen Ethnien einen negativen Zusammenhang zwischen der Familiengröße und dem Abgabeanteil im Ultimatum-, aber nicht im Diktatorspiel.²

3.2 Untersuchungsgegenstand und Hypothesen

Unfares, echt faires und strategisch faires Verhalten müssen präzise definiert werden, um empirisch überprüfbar zu sein. Die Entscheidung eines Proposers nacheinander im Ultimatum- und im Diktatorspiel ermöglicht in dieser Hinsicht eine genauere Analyse der individuellen Verhaltensunterschiede. Zwei unterschiedliche Definitionen werden dazu entwickelt.

Erstens liegt echte Fairness vor, wenn ein Proposer im Ultimatumspiel 40 % oder mehr abgibt und auch im Diktatorspiel mindestens 40 % dem Responder überlässt. In der Konsequenz ist ein Proposer echt fair, wenn er bspw. im Ultimatumspiel 50 % und im Diktatorspiel wenigstens 40 % abgibt. Diese Definition echter Fairness basiert auf der Norm der Abgabe von zumindest 40 % des Gesamtbetrages durch den Proposer. Bei dieser Definition echter Fairness überlässt der Proposer dem Responder im Ultimatum- **und** Diktatorspiel einen fairen Betrag. Ist der zugeteilte Betrag im

² Einen Überblick weiterer möglicher Einflussfaktoren auf die Ergebnisse des Ultimatum- und Diktatorspiels gibt Engel (2011).

Diktatorspiel kleiner als 40 EUR, so wird die Fairness als lediglich strategische Fairness eingestuft, auch wenn er im Ultimatumspiel mindestens 40 % offerierte.

In der zweiten Variante der Fairnessdefinition ist echte Fairness vorhanden, wenn ein Proposer im Diktatorspiel nicht weniger abgibt als im Ultimatumspiel, er also seine stärkere Machtposition im Diktatorspiel nicht ausnutzt. Der Einfluss von unterschiedlichen Machtverhältnissen auf das Entscheidungsverhalten wird anhand der Differenz der beiden abgegebenen Beträge in Ultimatum- und Diktatorspiel untersucht (Forsythe et al. 1994: 348). Ein hoher Differenzbetrag lässt auf einen Einfluss der Machtverhältnisse auf das Entscheidungsverhalten schließen. Wenn keine Differenz vorliegt, kann von einer gewissen Resistenz gegen die Beeinflussung durch Machtpositionen ausgegangen werden. Der Spieler nutzt die höhere Macht im Diktatorspiel nicht aus, um sich einen Vorteil zu verschaffen. In dieser zweiten Variante spielt die Höhe des Abgabebetrags in beiden Spielen keine Rolle. Auch wenn ein Proposer bspw. im Diktatorspiel 40 % abgibt, ist dies unfair, falls er im Ultimatumspiel einen höheren Betrag abgegeben hatte. In dieser Variante fußt echte Fairness auf der Nicht-Ausnutzung einer Machtposition unabhängig von den prozentualen Abgabebeträgen.

Die Ausgangüberlegung ist, dass der Abgabebetrag des Proposers zumindest teilweise nicht auf echter Fairness beruht. Um dies zu überprüfen werden entsprechend den zwei Definitionen zwei Hypothesen formuliert.

Hypothese 1a: *Erstens sollte bei einem echt fairen Abgabeverhalten im Ultimatumspiel der Proposer auch im Diktatorspiel einen fairen Betrag von mindestens 40 EUR abgeben.*

Hypothese 1b: *Zweitens sollte ein echt fairer Proposer im Diktatorspiel seine Machtposition nicht ausnutzen und in jedem Fall denselben Betrag abgeben wie im Ultimatumspiel, unabhängig davon, welchen Betrag er im Ultimatumspiel offeriert hat.*

Um den Einfluss von Wertvorstellungen oder Verhaltensnormen zu ermitteln, wird überprüft, ob die Studienrichtung einen Einfluss auf die Höhe der abgegebenen Beträge in Ultimatum- und Diktatorspiel und damit das Fairnessverhalten hat.

Hypothese 2a: *Studierende der Sozialwissenschaften geben tendenziell höhere Beträge im Ultimatum- und Diktatorspiel ab. Die abgegebenen Beträge sind in beiden Spielvarianten tendenziell gleich hoch. Bei sozialwissenschaftlichen Studierenden tritt häufiger echte Fairness auf.*

Es wird davon ausgegangen, dass Studierende dieser Disziplin ein ausgeprägteres Fairnessbedürfnis haben und hierfür auch auf eigene Nutzenmaximierung entsprechend des ökonomischen Standardmodells verzichten. Begründet wird dies durch die Ausbildung, in welcher den Studierenden soziales Verhalten näher gebracht wird.

Dies führt häufiger zu echt fairem Verhalten, da Gerechtigkeit ein wichtiger Bestandteil sozialen Verhaltens ist.

Hypothese 2b: *Studierende der Wirtschaftswissenschaften geben generell niedrigere Beträge im Ultimatum- und Diktatorspiel ab. Die Differenz der abgegebenen Beträge ist außerdem größer.*

Begründet werden diese Annahmen durch deren Ausbildung, in der bereits früh Gewinn- bzw. Nutzenmaximierung vermittelt wird. Weiterhin wird unterstellt, dass Studierende eines wirtschaftswissenschaftlichen Studiengangs eher rational handeln und insgesamt weniger Geldeinheiten abgeben. Rationales Handeln beinhaltet in diesem Zusammenhang auch, dass beim Ultimatumspiel ein fairer Betrag abgegeben wird. Begründet werden kann dies damit, dass einem rational denkenden Menschen bewusst ist, dass Responder sich irrational verhalten und unfaires Verhalten bestrafen. Demnach weiß er, dass er bei einer unfairen Zuteilung das Angebot abgelehnt wird. Folglich nimmt er eine faire Zuteilung vor, um seinen Nutzen zu maximieren, wenn er von einem irrationalen Responder ausgeht. Daraus folgt aber auch, dass Studierende der Wirtschaftswissenschaften im Diktatorspiel im Vergleich zum Ultimatumspiel (deutlich) niedrigere Beträge abgeben. Bei ihnen legt in der Regel strategische Fairness vor.

Als dritte Studienrichtung werden die Ingenieurwissenschaften einbezogen. Einerseits ist hierbei von einem eher rational geprägten Entscheidungsverhalten aufgrund der naturwissenschaftlichen Ausbildung auszugehen. Andererseits basiert das Studium nicht auf das Verhaltensmodell der Gewinn- oder Nutzenmaximierung, was zu unterschiedlichen Ergebnissen im Vergleich zu Wirtschaftswissenschaftlern führen könnte. Welche Verhaltensweisen dominieren, kann auf Grund von Vorüberlegungen nicht entschieden werden. Als Verhaltenshypothese lässt sich lediglich folgendes ableiten:

Hypothese 2c: *Studierende der Ingenieurwissenschaften geben im Ultimatum- und Diktatorspiel Beträge ab, die in ihrer Höhe den der Wirtschaftswissenschaftler nicht unter-, und den der Sozialwissenschaftler nicht überschreiten.*

Hinsichtlich der Kontrollvariablen werden – wie in der einschlägigen Literatur üblich – das Alter der Teilnehmer und das Geschlecht berücksichtigt (Rand et al., 2013; Ziker, 2014). Ein zunehmendes Alter hat ebenso wie das weibliche Geschlecht in verschiedenen Untersuchungen einen positiven Einfluss auf den Abgabeanteil. Darüber hinaus wird die Zahl der Geschwister als Kontrollvariable aufgenommen. Sie kann einerseits dazu führen, dass die Probanden es gewöhnt sind zu teilen und deshalb höhere Beträge abgeben. Andererseits ist es denkbar, dass diese Probanden tendenziell mehr Geldeinheiten für sich behalten, da sie bereits in der Familie häufiger

mit Situationen konfrontiert waren, in denen sie ihren Besitz gegen andere behaupten müssen.

4. Methodische Grundlagen des Experiments

4.1 Datenerhebung und Durchführung

Die Erhebung der Daten erfolgte an der Ernst-Abbe-Hochschule Jena bei Studierenden der Fachrichtungen Wirtschaftswissenschaften, Sozialwissenschaften und Ingenieurwissenschaften im Juni 2013 in ausgewählten Veranstaltungen. Die Datenerhebung weicht allerdings von der Durchführung eines Experiments deutlich ab, da sie in Form einer Befragung der Studierenden erfolgte. Es handelt sich insoweit um ein simuliertes Experiment, auch als „Scenario technique“ bezeichnet (Koschate-Fischer et al., 2014: 18).

Ausgewählt wurden verschiedene Veranstaltungen der genannten drei Studienrichtungen aus unterschiedlichen Fachsemestern. Die Befragung der Studierenden fand in diesen Vorlesungen und Seminaren statt. Durch die Erhebung in Lehrveranstaltungen war es möglich, eine relativ große Anzahl von Studierenden zeitgleich anzutreffen und zu befragen. Als Erhebungsmedium diente ein papierbasierter Fragebogen, der von den Experimentleitern zu Beginn des ca. 10 Minuten umfassenden Experiments persönlich übergeben und am Ende anonym eingesammelt wurde. So konnte eine vollständige Rücklaufquote und eine kontrollierbare Testumgebung sichergestellt werden. Die Befragung der Probanden fand unabhängig von ihrer bisherigen Semesteranzahl statt. Folglich setzt sich die Stichprobe sowohl aus Studierenden des 2., 4. und 6. Bachelorsemesters als auch aus Studierenden des 1. und 2. Mastersemesters zusammen.

Es wurde darauf geachtet, dass in den Veranstaltungen stets ein anderes Auditorium anwesend war, so dass kein Studierender den Fragebogen mehrfach ausfüllte. Ferner wurden stets alle im Raum befindlichen Studierenden befragt, um zu vermeiden, dass nur bestimmte Personen antworteten. Verzerrungen durch bewusste Selbstselektion, das heißt Teilnahme oder Nicht-Teilnahme an dem Befragungsexperiment sind damit ausgeschlossen. Durch die Auswahl der zu befragenden Studierenden und die Durchführung des Experiments ist (weitgehend) sichergestellt, dass die gewählte Stichprobe einer Zufallsauswahl entspricht.

Das Experiment wurde in zwei Entscheidungssituationen unterteilt und sequentiell in einem Durchgang gespielt. So hatte jeder Proband einmal eine Entscheidung im Ultimatumspiel und im Diktatorspiel zu treffen. Hierbei agierte er jeweils nur als Proposer und musste keine Entscheidung als Responder fällen. Das heißt, er musste jeweils nur entscheiden, welchen Betrag er an den Mitspieler abgibt. Die Entscheidung des Mitspielers – also das Vetorecht des Responders – wurde nicht gespielt.

Die Entscheidungssituationen und Fragen waren nicht auf den Antwortbögen abgedruckt. Sie wurden vom Experimentleiter vorgelesen und zeitgleich per Overheadprojektor gezeigt. Die Vorstellung der Szenarien erfolgte nacheinander, wobei die Teilnehmer erst Situation 1 (Diktatorspiel) beantworten mussten, bevor Situation 2 (Ultimatumspiel) vorgestellt wurde. Hierdurch sollte sichergestellt werden, dass die Entscheidungen möglichst wenig voneinander beeinflusst und daher unabhängig voneinander getroffen werden. Um die Unvoreingenommenheit der Probanden zu gewährleisten, enthielt das gesamte Befragungsexperiment die Begriffe Ultimatum- und Diktatorspiel nicht.

In beiden Situationen war ein Betrag von 100 EUR aufzuteilen. In diesem Zusammenhang wurden die Probanden zudem darauf hingewiesen, dass die Spieler den Betrag von 100 EUR zusammen erhalten. Hierdurch sollte verdeutlicht werden, dass prinzipiell beide Spieler den gleichen Anspruch auf den Betrag haben. Ferner wurde den Teilnehmern erklärt, dass Spieler A und B sich gegenseitig unbekannt sind und auch nie wieder aufeinander treffen werden. Innerhalb der Spielsituation war daher die Anonymität gesichert, die auch hinsichtlich der Teilnahme an der Befragung vorlag.

Diese Art des simulierten Experiments hat gegenüber dem klassischen Verfahren Vor- und Nachteile. Der zentrale Einwand ist, dass bei dieser Befragung es nur um fiktive 100 EUR geht und insofern nur „Antworten“ zu gewinnen sind, die eventuell deutlich vom Verhalten bei echten Verteilungsentscheidungen abweichen. Nicht-egoistisches, faires Verhalten ist daher eher zu erwarten, als wenn es einen realen Verlust beim Proposer impliziert. Demgegenüber ist zu bemerken, dass diese vor allem beim Verhalten des Responders, der nur auf fiktive Geldbeträge verzichtet, ins Gewicht fallen dürfte. Das hier allein untersuchte Verhalten des Proposers ist davon weniger beeinflusst. Darüber hinaus besitzt die gewählte Form des Befragungsexperiments eine Reihe von Vorteilen. Die Befragung ermöglicht die Realisation wesentlich größerer Fallzahlen, und sichert für die Befragten glaubwürdiger deren Anonymität. Schließlich kann ein Self-selection-bias definitiv ausgeschlossen werden, da eine reine Zufallsauswahl der Veranstaltungen erfolgte und alle Anwesenden die Fragebögen abgegeben haben.

4.2 Auswahl der Variablen

Als endogene Variablen dienen jeweils die Höhe des zugeteilten Betrages im Ultimatum- und Diktatorspiel (Variablen „Abgabe Ultimatum“ und „Abgabe Diktator“). Zudem stellt die Höhe des Differenzbetrages zwischen beiden Spielen die dritte endogene Variable dar: „Differenz Abgabe“, definiert als Abgabebetrag Diktatorspiel minus Abgabebetrag Ultimatumspiel.

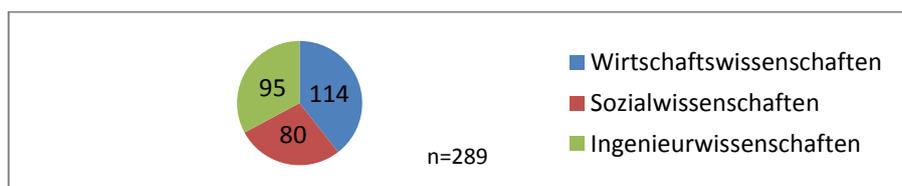
Um den Einfluss der Studienrichtung zu analysieren, erfolgt eine Dummyvariablen-Kodierung entsprechend der drei Fachrichtungen Wirtschaftswissenschaften, Ingenieurwissenschaften und Sozialwissenschaften. Ferner werden als Kontrollvariablen das Geschlecht, das Alter und die Geschwisteranzahl berücksichtigt. Weitere in der Literatur diskutierte Einflussfaktoren – wie Einkommen, religiöse Orientierung und ethnische Herkunft – werden nicht einbezogen. Auf Grund des prinzipiell randomisierten Verfahrens bei der Datenerhebung sollte dies aber die Ergebnisse nicht beeinflussen.

5. Auswertung und Ergebnisse

5.1 Beschreibung der Stichprobe

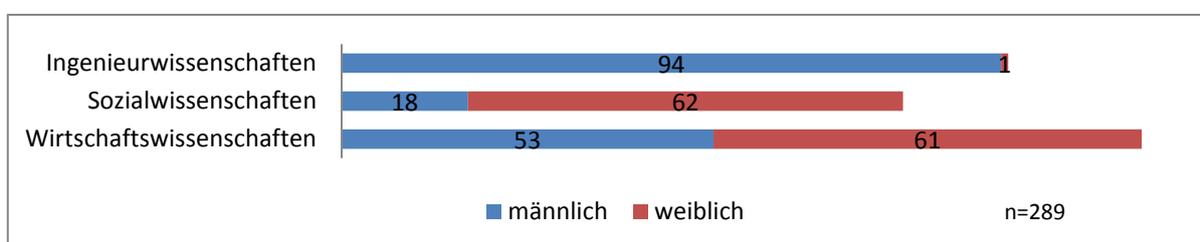
Der Stichprobenumfang beträgt 289 auswertbare Antwortbögen. Die Aufteilung der Teilnehmer nach Studienrichtungen ist in Abbildung 1 ersichtlich. Wirtschaftswissenschaften studieren 39 %, Ingenieurwissenschaften 33 % und Sozialwissenschaften 28 % der Befragten.

Abbildung 1: Zusammensetzung nach Studienrichtung

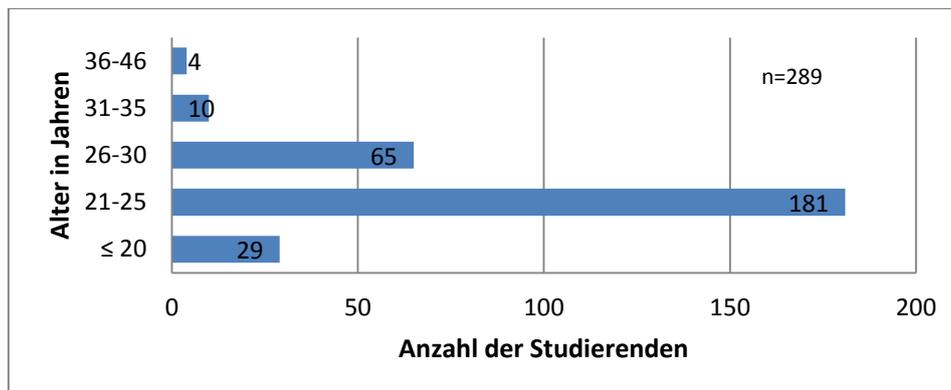


Von den Probanden waren 43 % weiblich und 57 % männlich. Abbildung 2 verdeutlicht die – erwartungsgemäß sehr ungleiche – Verteilung der Geschlechter auf die drei Studienrichtungen.

Abbildung 2: Geschlecht aufgeteilt nach Studienrichtung



Das Durchschnittsalter der Experimentteilnehmer beträgt 24,3 Jahre, wobei das Minimum bei 19 Jahren und das Maximum bei 46 Jahren liegen. 65 % der Probanden sind zwischen 22 und 26 Jahren alt. Lediglich 20 Personen sind 30 Jahre und älter. Abbildung 3 verdeutlicht die Zusammensetzung der Stichprobe nach Alter.

Abbildung 3: Zusammensetzung nach Alter

Die Häufigkeit und Anzahl der Geschwister ist in Abbildung 4 zu finden. Demnach sind 22 % der Probanden Einzelkinder. Der Großteil der Stichprobe (54 %) besitzt einen Bruder beziehungsweise eine Schwester. Die restlichen Studierenden hatten zwei oder mehr Geschwister.

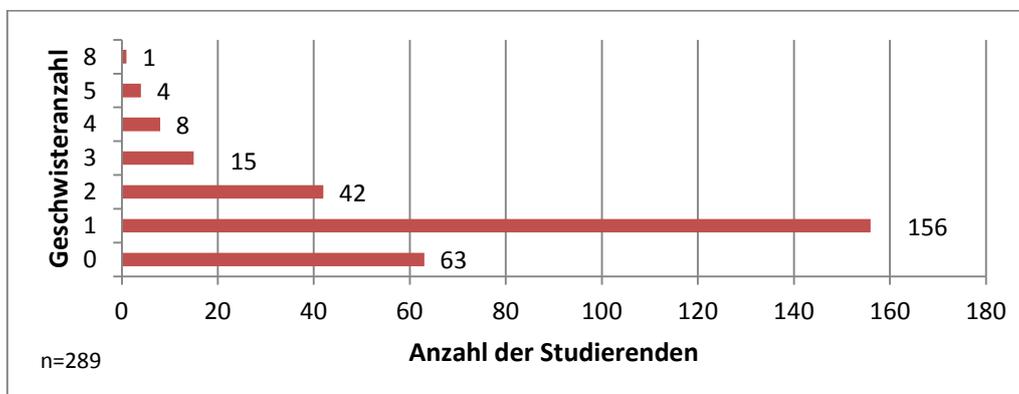
Abbildung 4: Häufigkeit nach Anzahl der Geschwister

Tabelle 1 enthält zusammenfassend eine deskriptive Beschreibung der exogenen Variablen. Median, Standardabweichung und Variationskoeffizienten sind nur für die zwei metrisch skalierten Variablen ausgewiesen.

Tabelle 1: Deskriptive Beschreibung exogene Variablen

	Min	Max	Mittelwert	Median	Standardabweichung	Variationskoeffizient
Alter	19	46	24,3	24	3,7	0,15
Zahl Geschwister	0	8	1,2	1	1,1	0,91
Männlich	0	1	0,57	-	-	-
Wirtschaftswissenschaft	0	1	0,39	-	-	-
Sozialwissenschaft	0	1	0,28	-	-	-
Ingenieurwissenschaft	0	1	0,33	-	-	-

N=289 für alle Variablen

5.2 Deskriptive Analyse des Abgabeverhaltens

Die Tabelle 2 stellt die Abgabebeträge im Ultimatum- und Diktatorspiel sowie die Differenz beider Beträge dar. Der durchschnittliche Abgabeanteil beträgt im Ultimatumspiel 46,6 EUR und fällt im Diktatorspiel mit 31,6 EUR deutlich geringer aus. Im Mittel geben die Studierenden im Diktatorspiel 15,1 EUR weniger als im Ultimatumspiel ab.

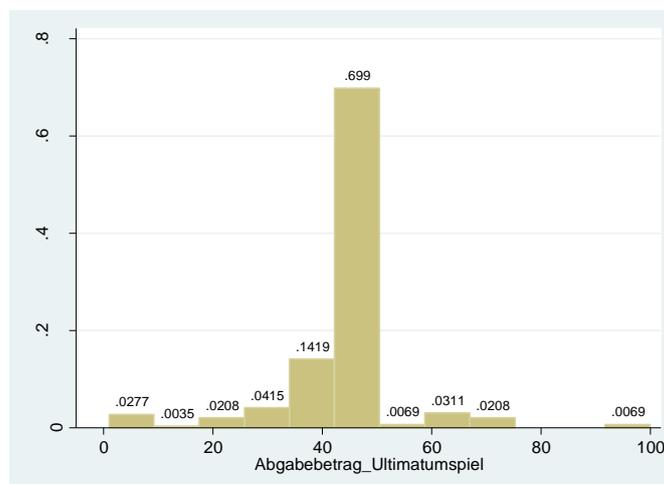
Tabelle 2: Deskriptive Beschreibung Abgabeveriablen

	Min	Max	Mittelwert	Median	Standardabweichung	Variationskoeffizient
Abgabe Ultimatum	1	100	46,6	50	11,7	0,25
Abgabe Diktator	0	100	31,6	40	20,6	0,65
Differenz Abgabe	-60	20	-15,1	-10	18,6	-1,23

N=289 für alle Variablen

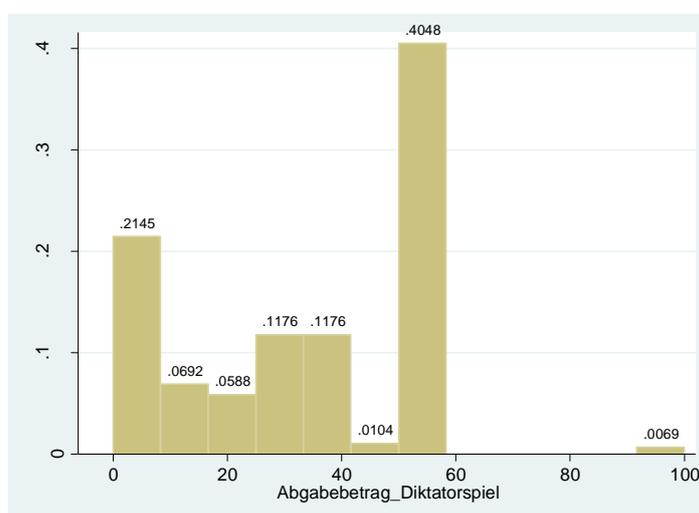
Die Verteilung der Abgabebeträge im Ultimatumspiel in Abbildung 5 illustriert, dass Abgabebeträge des Proposers von 40 bis 50 % die Verteilung dominieren.

Abbildung 5: Verteilung der Abgabebeträge im Ultimatumspiel



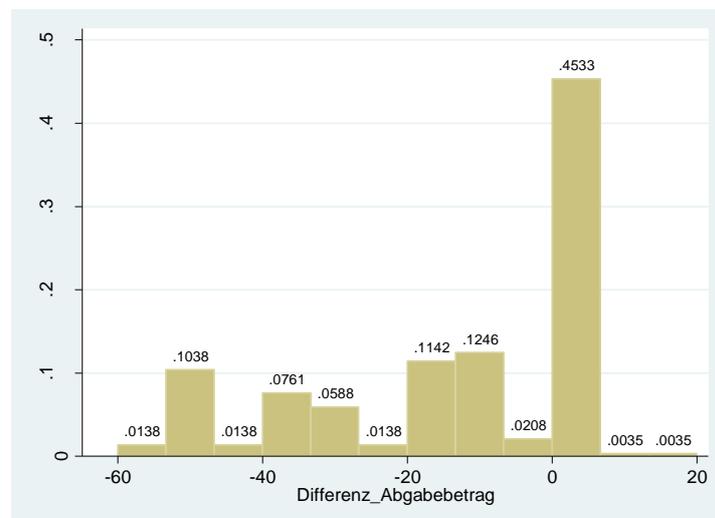
Die Abgabebeträge im Diktatorspiel weisen eine deutlich andere Verteilungsstruktur auf (Abbildung 6). Die bimodale Verteilung besitzt jetzt einen zweiten Gipfel im Bereich sehr geringer Abgabebeträge von 0 bis 10 %. Das 25%-Percentil liegt bei 10 EUR, d.h. mindestens 25% der Studierenden gaben weniger als 10 EUR ab.

Abbildung 6: Verteilung der Abgabebeträge im Diktatorspiel



Die Ergebnisse beider Spiele stimmen mit den oben referierten Resultaten anderer Studien überein. Dies gilt auch für die Abgabebeträge von über 50 %, die sogenannte Hyperfairness, die in beiden Spielen als Ausnahme auftritt.

Die Verteilung der Differenzbeträge (Abgabe im Ultimatumspiel minus Abgabe im Diktatorspiel für jeden Befragten) wird in der Abbildung 7 wiedergegeben.

Abbildung 7: Verteilung der Differenzbeträge

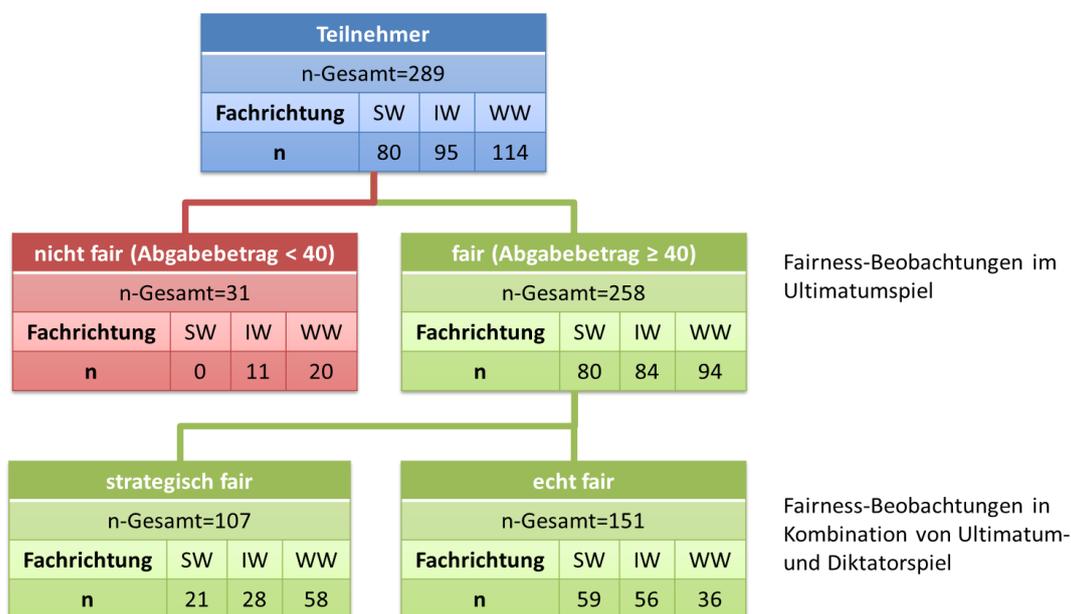
Die Verteilungen der drei abhängigen Variablen in den Abbildungen 5 bis 7 weichen deutlich voneinander ab. Der Variationskoeffizient in Tabelle 2 ist für die Abgabe im Ultimatumspiel am geringsten. Relativ zu den anderen Maßen der Abgabe liegt insoweit ein recht einheitliches Verhalten der Proposer vor. Im Diktatorspiel (Variationskoeffizient 0,65) und noch stärker bei den Differenzbeträgen (Variationskoeffizient minus 1,23) variieren die Verhaltensweisen der Proposer dagegen deutlich.

5.3 Sequentielle Analyse echter und strategischer Fairness

Abbildung 8 stellt die absoluten Verteilungshäufigkeiten des Experiments dar. Betrachtet wird, ob sich die Teilnehmer im Ultimatumspiel fair verhielten. Zudem wird ausdifferenziert, ob es sich um eine echt faire oder eine strategisch faire Entscheidung handelte.

Entsprechend der Hypothese 1a werden als echt fair diejenigen Teilnehmer eingestuft, die sowohl in Ultimatum- als auch Diktatorspiel einen fairen Betrag von mindestens 40 EUR abgeben. Strategische Fairness wurde den Spielern unterstellt, die nur im Ultimatumspiel einen in dieser Definition fairen Betrag abgaben, im Diktatorspiel hingegen nicht. Von den insgesamt 289 Proposern gaben 258, das heißt 89 %, im Ultimatumspiel einen fairen Betrag ab, während 31 (11%) einen unfairen Betrag offerierten (Abbildung 8). Die 258 fairen Abgaben können in dem darauf folgenden Diktatorspiel in echt fairem und strategisch fairem Verhalten differenziert werden. Von den fairen Studierenden des Ultimatumspiels gaben 151 im Diktatorspiel ebenfalls mindestens 40 EUR ab, handelten also echt fair. Die echt fairen Studierenden geben 48,6 EUR und die strategisch fairen 12,5 EUR ab. Der Unterschied ist statistisch auf dem 1%-Niveau signifikant (t-Test für verbundene Stichproben).

Abbildung 8: Verteilung echter und strategischer Fairness



SW=Sozialwissenschaften; IW=Ingenieurwissenschaften; WW=Wirtschaftswissenschaften

Von allen Abgabeanteilen der Proposer sind 138 als nicht fair (31 Fälle) oder strategisch fair (107 Fälle) einzustufen. Echte Fairness ist daher mit 52 % etwas mehr verbreitet als nicht faire oder strategisch faire Verhaltensweisen mit 48 %. Dabei spielt strategische Fairness eine durchaus erhebliche Rolle. Von allen Probanden, die einen – im oben definierten Sinn – fairen Abgabeanteil offerierten, handelten 42 % bei ihrer Abgabeentscheidung (lediglich) strategisch fair.

Entsprechend der Hypothese 1b kann strategische Fairness alternativ auch vorliegen, wenn die Machtposition im Diktatorspiel genutzt wird, um den eigenen materiellen Vorteil zu erhöhen. Der t-Test für verbundene Stichproben ergibt, dass auf dem 1%-Signifikanzniveau der Abgabebetrag im Diktatorspiel geringer ist als im Ultimatumspiel. Die Höhe der Differenz der Abgabebeträge spiegelt das Verhalten der Studierenden bei unterschiedlichen Machtverhältnissen wieder. Im Durchschnitt werden im Diktatorspiel 15,1 EUR weniger abgegeben, der Median liegt bei -10 EUR (Tabelle 2). Durch den sequentiellen Aufbau des Befragungsexperiments ist es möglich, die dahinter stehenden Verhaltensänderungen genauer zu analysieren. Von den befragten Studierenden geben 156 im Diktatorspiel weniger ab als im Ultimatumspiel und bei 131 ändert sich der Abgabebetrag nicht. In zwei Fällen ist sogar ein höherer Abgabebetrag gegeben, was eine Form der Hyperfairness im Diktatorspiel darstellt. Damit Verhalten sich fast 54 % der Studierenden strategisch fair und 46 % handeln echt fair bzw. sogar hyperfair.

5.4 Studienrichtung und Abgabeverhalten

Deskriptiv zeigt bereits die Abbildung 8 erhebliche Unterschiede im Verhalten der Studierenden der einzelnen Fachrichtungen. Von den Sozialwissenschaftlern gaben 74 % (59 von 80) echt faire Angebote ab, aber nur 32 % (36 von 114) aller wirtschaftswissenschaftlichen Studierenden. Die Gruppe der angehenden Ingenieure liegt bei 59 % (56 von 95) von echt fairen Angeboten und somit zwischen den Beobachtungen der beiden anderen Gruppen.

Auch bei der Analyse der Differenzbeträge wird der Unterschied zwischen den Studienrichtungen deutlich. In allen drei Studienrichtungen geben die Studierenden im Diktatorspiel statistisch signifikant geringere Beträge ab (1-% Signifikanzniveau, verbundener t-Test). Sozialwissenschaftler geben im Diktatorspiel durchschnittlich 9,80 EUR weniger ab als im Ultimatumspiel. Wirtschaftswissenschaftler hingegen überlassen dem Mitspieler im Diktatorspiel durchschnittlich 20,52 EUR weniger. Bei den Ingenieurwissenschaftlern beträgt die Differenz 13 EUR.

Die deskriptiven Resultate zu den aufgestellten Hypothesen werden mittels einer Regressionsanalyse getestet und genauer untersucht, inwiefern Studienrichtung, Alter, Geschlecht und Geschwisteranzahl gemeinsam das Zuteilungsverhalten im Ultimatum- und Diktatorspiel beeinflussen. Die Referenzgruppe für die Studienrichtung im vorliegenden Experiment stellen die Studierenden der Wirtschaftswissenschaften dar. Die Referenzgruppe für das Geschlecht ist weiblich.

Tabelle 3 enthält die lineare Regression zur **Untersuchung des Abgabebetrag**es im Ultimatumspiel. Das Modell (1) nimmt nur die beiden Studienrichtungen als erklärende Variable auf, während im Modell (2) auch alle Kontrollvariablen berücksichtigt werden. Die Aufnahme der Kontrollvariablen im Modell (2) verbessert den Modellfit etwas, ändert aber die Ergebnisse prinzipiell nicht. Der korrigierte Determinationskoeffizient liegt jetzt bei 7,5 %. Das Gesamtmodell ist mit einem F-Wert von 6,5 auf dem 1-%-Niveau signifikant. Da der Breusch-Pagan Test die Null-Hypothese „keine Heteroskedastie“ ablehnt, werden durchgehend heteroskedastie-robuste Standardfehler verwendet.

Tabelle 3: Einflussfaktoren Ultimatumspiel

Abhängige Variable: Abgabebetrag Ultimatumspiel		
	(1) OLS	(2) OLS
Sozialwissenschaften	7,96*** (5,49)	7,08*** (5,49)
Ingenieurwissenschaften	4,43*** (2,55)	6,36** (2,93)
Alter	-	0,05 (0,30)
Männlich	-	-3,59** (-2,08)
Zahl der Geschwister	-	-0,25 (-0,43)
Konstante	42,98*** (35,43)	43,79*** (10,96)
R^2_{korr}	0,071	0,075
F-Wert	15,43***	6,47***
N	289	289

t-Werte in Klammern für heteroskedastie-robuste Standardfehler;

***statistisch signifikant auf dem 1%-Niveau; ** statistisch signifikant auf dem 5%-Niveau;

* statistisch signifikant auf dem 10%-Niveau

Der Einfluss der unabhängigen Variablen „Sozialwissenschaften“ und „Ingenieurwissenschaften“ ist jeweils auf dem 1%-Niveau signifikant. Die Regressionsanalyse ergibt, dass Studierende der Sozialwissenschaften im Ultimatumspiel 7,08 EUR mehr abgeben als Studierende der Wirtschaftswissenschaften. Die angehenden Ingenieure wiederum überlassen 6,36 EUR mehr als Wirtschaftswissenschaftler.

Das Geschlecht der Proposer spielt eine Rolle, da Männer signifikant weniger abgeben als Frauen (auf dem 5%-Niveau). Im Schnitt beziffert sich dieser Unterschied auf 3,59 EUR. Die anderen Kontrollvariablen „Alter“ und „Zahl der Geschwister“ haben keinen signifikanten Einfluss auf das Zuteilungsverhalten der Proposer.

Die Regressionsanalyse zur **Untersuchung des Abgabebetrages im Diktatorspiel** enthält Tabelle 4.

Tabelle 4: Einflussfaktoren Diktatorspiel

Abhängige Variable: Abgabebetrag Diktatorspiel			
	(1) OLS	(2) OLS	(3) OLS
Sozialwissenschaften	18,67*** (7,24)	18,06*** (6,56)	13,40*** (4,83)
Ingenieurwissenschaften	11,95*** (4,26)	12,18*** (3,69)	7,99** (2,52)
Alter	-	0,44 (1,65)	0,41* (1,70)
Männlich	-	-0,81 (-0,26)	1,55 (0,52)
Zahl der Geschwister	-	0,41 (0,45)	0,57 (0,74)
Abgabebetrag Ultimatumspiel	-	-	0,66*** (7,85)
Konstante	22,46*** (12,31)	11,75* (1,84)	-17,07** (-2,54)
R^2_{korr}	0,14	0,14	0,26
F-Wert	26,74***	12,28***	27,30***
N	289	289	289

t-Werte in Klammern für heteroskedastie-robuste Standardfehler;

***statistisch signifikant auf dem 1%-Niveau; ** statistisch signifikant auf dem 5%-Niveau;

* statistisch signifikant auf dem 10%-Niveau

Die Modelle (1) und (2) replizieren die Spezifikationen des Ultimatumspiels. Das in der deskriptiven Analyse deutlich gewordene heterogenere Abgabeverhalten der Studierenden lässt sich allerdings besser erklären. Mit 14 % liegt ein höheres korrigiertes R^2 vor als beim Ultimatumspiel. Die Varianz der abhängigen Variablen wird folglich im Diktatorspiel fast doppelt so gut erklärt wie im Ultimatumspiel. Im Diktatorspiel ist das gesamte Regressionsmodell ebenfalls auf dem 1%-Niveau signifikant. Gleiches gilt im Hinblick auf die Studienrichtungen Sozial- und Ingenieurwissenschaften. Da auch in diesem Fall die Null-Hypothese „keine Heteroskedastie“ abgelehnt wird, basieren die Signifikanzniveaus auf heteroskedastie-robusten Standardfehlern.

Im Modell (2) geben Studierende der Sozialwissenschaften im Vergleich 18,06 EUR mehr als Wirtschaftswissenschaftler und angehende Ingenieure noch 12,18 EUR mehr als Wirtschaftswissenschaftler. Die Koeffizienten fallen im Diktatorspiel also weiter auseinander als im Ultimatumspiel. Anders als beim Ultimatumspiel gibt es in diesem Szenario aber keinen geschlechtsbedingten Einfluss auf das Proposerverhalten.

ten. Es bestätigt sich, dass das Alter sowie die Anzahl der Geschwister keine Wirkung auf das Proposerverhalten entfalten.

Das Modell (3) in der Tabelle 4 enthält als weitere exogene Variable den Abgabeanteil im Ultimatumspiel, um Carry-Over-Effekte zwischen den beiden Spielen zu kontrollieren. So sollten Unterschiede zwischen den Studienrichtungen, die lediglich auf die bereits ermittelten differierenden Abgabebeträge im Ultimatumspiel zurückzuführen sind, bereinigt werden. Naheliegend ist, dass mit steigender Abgabe im Ultimatumspiel die Proposer auch mehr im Diktatorspiel abgeben: 1 EUR mehr im Ultimatumspiel ist mit 0,66 EUR zusätzlicher Abgabe im Diktatorspiel verbunden. Dieser Koeffizient ist auf dem 1%-Niveau signifikant. Ähnlich ermittelt Ziker (2014) einen positiven und auf dem 10%-Niveau signifikanten Zusammenhang der Abgabe im Diktatorspiel mit dem Abgabeanteil im Ultimatumspiel (ibid: 350). Gleichzeitig steigt das korrigierte R^2 deutlich auf 26 %. In dieser Spezifikation ändert sich an den Aussagen zu den Unterschieden zwischen den Studienrichtungen nichts. Auch unter Berücksichtigung des höheren Abgabebetrags im Ultimatumspiel bei den Studierenden der Sozialwissenschaften geben diese im Diktatorspiel noch 13,4 EUR mehr ab als Ökonomie-Studierende. Bei den Ingenieurwissenschaften beträgt der Unterschied zu den Wirtschaftswissenschaftlern fast 8 EUR. Beide Koeffizienten sind auf dem 1%-Niveau signifikant.

Die Ergebnisse hinsichtlich des **Unterschiedsbetrags zwischen Diktator- und Ultimatumspiel** zeigt Tabelle 5. Die neue Variable ergibt sich aus der Differenz zwischen dem Abgabebetrag im Diktatorspiel und dem Abgabebetrag im Ultimatumspiel (Abgabebetrag Diktatorspiel minus Abgabebetrag Ultimatumspiel). Zu negativen Werten kommt es also, wenn der Proposer im Diktatorspiel weniger abgibt als im Ultimatumspiel. Wie bei der Betrachtung der Tabelle 2 bereits erwähnt, werden im Diktatorspiel im Durchschnitt 15,1 EUR weniger abgegeben. Das durchgeführte sequentielle Befragungsexperiment erlaubt es, zu analysieren, inwieweit diese globale Differenz auf bestimmte Einflussfaktoren zurückzuführen ist.

Tabelle 5: Einflussfaktoren Differenzbetrag

Abhängige Variable: Differenzbetrag Diktator-Ultimatum			
	(1) OLS	(2) OLS	(3) OLS
Sozialwissenschaften	10,72*** (4,30)	10,98*** (4,11)	13,40*** (4,83)
Ingenieurwissenschaften	7,52*** (2,86)	5,82* (1,82)	7,99** (2,52)
Alter	-	0,40 (1,61)	0,41* (1,70)
Männlich	-	2,78 (0,92)	1,55 (0,52)
Zahl der Geschwister	-	0,66 (0,86)	0,57 (0,74)
Abgabebetrag Ultimatumspiel	-	-	-0,34*** (-4,07)
Konstante	-20,52*** (-11,33)	-32,03*** (-5,30)	-17,07** (-2,54)
R^2_{korr}	0,05	0,06	0,10
F-Wert	9,57***	5,58***	6,87***
N	289	289	289

t-Werte in Klammern für heteroskedastie-robuste Standardfehler;

***statistisch signifikant auf dem 1%-Niveau; ** statistisch signifikant auf dem 5%-Niveau;

* statistisch signifikant auf dem 10%-Niveau

Modell (1) enthält nur die beiden Studienrichtungen Sozial- und Ingenieurwissenschaften, Modell (2) nimmt zusätzlich die Kontrollvariablen auf und Modell (3) der Tabelle 7 darüber hinaus als zusätzliche Erklärungsvariable den Abgabeanteil im Ultimatumspiel.³ Auch hier werden heteroskedastie-robuste Standardfehler verwendet.

Die Regression führt im Standardmodell (2) zu einem korrigierten R-Quadrat von 0,06. Folglich werden 6 % der Streuung der Variablen durch das Modell erklärt. Das Regressionsmodell für den Differenzbetrag ist auf dem 1%-Niveau signifikant. Im

³ Durch die Kontrolle des Einflussfaktors „Abgabebetrag im Ultimatumspiel“ stimmen die Koeffizientenschätzungen der Modelle (3) in den Tabellen 5 und 4 überein.

Modell (2) haben weder das Alter, die Anzahl der Geschwister noch das Geschlecht einen signifikanten Einfluss auf das Entscheidungsverhalten.

Die Studienrichtungen besitzen auch hier signifikante Wirkungen: Sozialwissenschaften auf dem 1-%- und Ingenieurwissenschaften auf dem 10-%-Niveau. Gemäß der Regressionskoeffizienten ist die Differenz der Abgabebeträge bei den Sozialwissenschaftlern 10,98 EUR und bei den Ingenieurwissenschaftlern 5,82 EUR niedriger als bei den Wirtschaftswissenschaftlern. Sozialwissenschaftler und Ingenieurwissenschaftler nutzen ihre stärkere Machtposition im Diktatorspiel in geringerem Umfang aus, um einen größeren Anteil für sich selbst zu reservieren. Die bisher betrachteten Ergebnisse hinsichtlich der absoluten Abgabeanteile werden somit für die Abstände zwischen Ultimatum- und Diktatorspiel bestätigt. Modell (3) unterstreicht die Robustheit der Schätzergebnisse hinsichtlich der Studienrichtungen. In diesem Fall hat auch das Alter einen signifikanten Einfluss, allerdings nur wenn ein Signifikanzniveau von 10-% als akzeptabel angesehen wird.

5.5 Zusammenfassung der Ergebnisse

Ein wichtiger Aspekt ist die Übereinstimmung der Ergebnisse des vorliegenden Befragungsexperiments mit den Resultaten der echten Laborexperimente. Diese Übereinstimmung ist vorhanden hinsichtlich der Abgabebeträge im Ultimatumspiel und im Diktatorspiel. Identische Resultate liegen auch bezüglich der größeren Abgabebeträgen von Frauen im Ultimatumspiel, dem ausgeprägter eigensüchtigen Verhalten der Studierenden der Wirtschaftswissenschaft und der nicht völlig eindeutigen Ergebnisse bzgl. Alter und Geschlecht vor. Die in der Literatur festgestellte erhebliche größere Heterogenität der Abgabebeträge im Diktatorspiel im Vergleich zum Ultimatumspiel bestätigt das vorliegende Befragungsexperiment ebenfalls: Der korrigierte Determinationskoeffizient ist im Ultimatumspiel ungefähr halb so groß wie im Diktatorspiel (Tabelle 3 und Tabelle 4).

Zusammenfassend lassen sich folgende Aussagen zu den Hypothesen treffen:

Hinsichtlich des Vorliegens von echter oder eher strategischer Fairness (Hypothesen 1a und 1b) ergibt sich ein differenziertes Bild. Strategische Fairness ist in Hypothese 1a hinsichtlich der absoluten Höhe des Abgabebetrags von 40 EUR und in Hypothese 1b bezüglich der individuellen Differenz der Abgabe im Ultimatum- und im Diktatorspiel definiert worden. In beiden Definitionen spielt strategische Fairness eine wichtige Rolle beim Abgabeverhalten. Echte Fairness ist in der ersten Definition (≥ 40 EUR Abgabe) bei 52 % aller Befragten gegeben, also etwas häufiger zu verzeichnen als in der zweiten Definition (Differenzbetrag = 0), nach der 46 % der Studierenden sich echt fair verhalten. Die zentrale Schlussfolgerung angesichts dieser annäher-

den 50 zu 50 %-Verteilung ist, dass echte als auch strategische Fairness gleichermaßen relevante Verhaltensweisen darstellen.

Dies bestätigt vorhandene empirische und theoretische Untersuchungen, die darauf hinweisen, dass echte Fairness wahrscheinlich eine Rolle spielt, aber andererseits ein nicht zu vernachlässigender Teil des auf den ersten Blick fairen Verhaltens tatsächlich strategischer Natur ist bzw. stark vom Kontext abhängt (empirisch dazu: Barclay und Stoller, 2014; Dana et al., 2006; Bardsley, 2008; Pecorino und Van Boening, 2010, Smith und Wilson, 2014; theoretisch dazu: Dillenberger und Sadowski, 2009, Sigmund, 2010).

Im Hinblick auf den Einfluss der Studienrichtung ist ein klares Bild zu identifizieren. Studierende der Sozialwissenschaften geben im Mittel höhere Beträge im Ultimatum- und Diktatorspiel ab (Hypothese 2a). Bei sozialwissenschaftlichen Studierenden liegt häufiger echte Fairness vor. Studierende der Wirtschaftswissenschaften geben generell niedrigere Beträge ab (Hypothese 2b). Außerdem sind die abgegebenen Beträge im Vergleich zu den Sozialwissenschaftlern im Diktatorspiel deutlich niedriger als im Ultimatumspiel. Bei wirtschaftswissenschaftlichen Studierenden tritt also häufiger strategische Fairness auf. Studierende der Ingenieurwissenschaften offerieren im Ultimatum- und Diktatorspiel Beträge, die in ihrer Höhe zwischen denen der anderen beiden untersuchten Studienrichtungen liegen (Hypothese 2c). Sowohl der Differenzbetrag zwischen beiden Spielen als auch die Verteilung von echter und strategischer Fairness liegen zwischen den Ausprägungen von Sozial- und Wirtschaftswissenschaftlern.

Als Resümee verhalten sich Studierende der Wirtschaftswissenschaften im Mittel rationaler und Studierende der Sozialwissenschaften fairer. Aber auch Studierende der Wirtschaftswissenschaften handeln nicht immer streng eigensüchtig rational. So nehmen 21 % aller Wirtschaftswissenschaftsstudierenden im Diktatorspiel eine hälftige Teilung des zu verteilenden Betrags vor. Ebenso wenig handeln Studierende der Sozialwissenschaften durchweg echt fair. Ein Anteil von 26 % dieser Gruppe hat im Diktatorspiel lediglich geringe Beträge zugeteilt.

Alle diese Ergebnisse zum Einfluss der Studienrichtung gelten unabhängig davon, welche der beiden Definitionen echter Fairness zugrunde gelegt wird. Die Unterschiede sind nicht nur statistisch signifikant sondern sind auch unter inhaltlichen Gesichtspunkten relevant. So liegt die globale Differenz der Abgabebeträge von Ultimatum- und Diktatorspiel bei ca. 15 %-Punkten und die Studierende der Sozialwissenschaften offerieren im Diktatorspiel ungefähr 10 %-Punkte weniger als im Ultimatumspiel.

Resultate ähnlicher Experimente, die ein tendenziell eigensüchtigeres Verhalten der Proposer im Diktatorspiel stützen, sind vorhanden. Bardsley ermittelt auf der Grund-

lage eines abgewandelten Experimentes, dem Taking-Game, dass Altruismus kaum eine Erklärung der beobachteten Abgabeanteile im Diktatorspiel sein kann (Bardsley, 2008; List, 2007). Eine andere mögliche Erklärung der beobachtbaren Abgabewilligkeit bezieht sich auf den sogenannten Hawthorne-Effekt. In Experimenten neigen die Probanden dazu, das vom Experimentator gewünschte Verhalten an den Tag zu legen, um dessen Erwartungen nicht zu enttäuschen oder eine vermutete soziale Erwünschtheit zu erfüllen (Zizzo, 2010; Nettle et al., 2013).⁴ Eine solche Verhaltensweise liegt insbesondere nahe, wenn die Teilnahme am Experiment eine Selbstselektion darstellt, bei der die Teilnehmer mit einem materiellen Anreiz motiviert werden. In diesem Fall sind weder die interne noch die externe Validität der Experimentresultate gegeben (Schnell et al. 2011: 224-237; Schram 2005). Die Zufallsauswahl der Befragten verringert in der vorliegenden Studie die Wahrscheinlichkeit, dass die Antworten des Befragungsexperiments in erster Linie einer „Erwartungserfüllung“ seitens der Probanden geschuldet sind, aber beseitigt sie nicht.

Generell ist die Frage der Übertragbarkeit des Verhaltens von Individuen in einer Experimentalsituation im Labor auf ihr Verhalten im Alltag ein klassisches Problem. Winking und Minzer (2013) realisierten deshalb das Diktatorspiel als ein natürliches Feldexperiment. Den Proposern wurde dabei in einer Alltagsumgebung und für sie realistisch erscheinenden Situation die Möglichkeit gegeben, ihre Verteilungsentcheidung unbeobachtet und anonym zu fällen. Außerdem wurden sie erst nach dem Experiment darüber aufgeklärt, dass sie gerade an einem Experiment teilgenommen hatten. In diesem Umfeld gab keines der insgesamt 60 einbezogenen Individuen auch nur einen Dollar von den zur Verfügung stehen 20 US-\$ an den Responder ab. Der Abgabeanteil belief sich durchgehend auf Null Prozent.

Alter, Geschlecht und Zahl der Geschwister sind in fast allen Spezifikationen ohne Einfluss. Dieses Ergebnis gilt unabhängig von der jeweiligen endogenen Variable für die Abgabebeträge im Ultimatum-, im Diktatorspiel und für den Differenzbetrag. Das Geschlecht hat nur bei den Abgabebeträgen im Ultimatumspiel Relevanz: Männer geben im Vergleich zu Frauen geringere Beträge ab. Dies bestätigt die Ergebnisse von Ziker (2014) und Andreonie und Vesterlund (2001).

In der vorliegenden Arbeit wurden lediglich fiktive Geldbeträge verteilt, was zu einem weniger eigensüchtigen Verhalten führen kann. Untersucht wird auch nicht, ob der Einfluss der Studienrichtung mit fortgeschrittener Studiendauer wächst oder nicht.

⁴ In der englischsprachigen Literatur firmiert dies als „Demand Effect“, „Response Errors“, „Common Method Bias“ oder „Social desirability Bias“. Für eine genauere Darstellung siehe Schnell et al. (2011: 353-357).

Ein weiterer nicht berücksichtigter Einflussfaktor ist die Einkommenssituation, die allerdings unter Studierenden nicht stark differieren dürfte.

6. Fazit

Die mit der Literatur weitgehend übereinstimmenden Resultate können unter zwei Gesichtspunkten interpretiert werden. Geht man erstens davon aus, dass die externe Validität von Laborexperimenten prinzipiell gegeben ist, dann sprechen die mit den Laborexperimenten übereinstimmenden Resultate des vorliegenden Befragungsexperiments dafür, dass letztere auch extern valide sind.

Zweitens könnten die Resultate aber auch auf der Erfüllung von Erwartungsvorstellungen beruhen. Folgt man der Einschätzung, dass bei Befragungen Verzerrungen auf Grund der sozialen Erwünschtheit bestimmter Antworten ein zentrales Problem sind, führen die Übereinstimmungen zur Vermutung, dass auch die Laborexperimente nur sehr begrenzt extern valide sind. Dass die Resultate von Laborexperimenten nicht auf die reale Welt übertragbar sind, wird von einer Reihe von Untersuchungen gestützt (Bardsley, 2008; Guala, 2012; Winking und Mizer, 2013).

Allerdings ist kaum plausibel, dass die Ergebnisse des vorliegenden Befragungsexperiments nur auf Erwartungserfüllung (Soziale Erwünschtheit bzw. Social desirability response), zurückgehen. Die Abgabebeträge im Diktatorspiel sind durchgehend signifikant und relevant niedriger als im Ultimatumspiel. Die Studierenden der Wirtschaftswissenschaften könnten sich bei ihren Antworten tatsächlich lediglich an der von ihnen unterstellten Erwartung der Experimentleiter „rationale Eigennutzverfolgung“ orientieren. Für die Ingenieure und die Studierenden der Sozialwissenschaften ist dies aber keine Erklärung ihres Antwortverhaltens: Insbesondere letztere sollten doch dem sozial erwünschten „fairen Verhalten“ gerade auch im Diktatorspiel nachkommen. Schlußfolgerung daraus ist, dass im vorliegenden Befragungsexperiment tatsächlich praktisch wichtige Verhaltensorientierungen deutlich werden.

Dabei sind auch die tendenziell genau zwischen den Abgabebeträgen der Studierenden der Wirtschaftswissenschaften einerseits und des Sozialwesens andererseits liegenden Verhaltensweisen der Studenten der Ingenieurwissenschaften bemerkenswert. Sie waren in dieser Eindeutigkeit nicht zu erwarten und sind ein weiteres Indiz, dass die Resultate insgesamt auch extern valide sind. Dies ergibt sich, da für diese Gruppe der Studierenden kein klares normatives Leitbild (Fairness bzw. rationale Eigensucht) existiert, das ihre Antworten bei der Befragung ggf. prädeterminiert.

Zentrale Frage ist, ob eine universelle Präferenz der Individuen für Fairness und Gerechtigkeit existiert, so dass die Annahme des eigensüchtig rationalen Verhaltens des Homo Oeconomicus ein grundlegend falscher Ausgangspunkt ökonomischer Analysen ist (Fehr und Schmidt 1999, Falk 2001, Schröder 2011). Von der Summe

von 100 EUR, die der Proposer im Diktatorspiel verteilen darf, werden von ihm im Mittel 68,4 % für sich selbst einbehalten. Dies ist ein im Vergleich zum Ultimatumspiel mit 53,4 % statistisch signifikanter und vom Umfang her relevanter größerer Betrag. Auch der genauere Vergleich des individuellen Abgabeverhaltens in beiden Spielen ergibt, dass ungefähr die Hälfte der Probanden ein unfaires oder lediglich strategisch faires Verhalten an den Tag legt. Eigensüchtig rationales Verhalten ist insoweit in einem erheblichen Ausmaß vorhanden (Forsyth et al. 1994). Eine universelle Präferenz für echt faires Verhalten wird nicht bestätigt. Diese Einschätzung gilt insbesondere vor dem Hintergrund, dass im Befragungsexperiment deutlich darauf hingewiesen wurde, dass die Spielsumme beiden Beteiligten gemeinsam zur Verfügung gestellt wird.

Verallgemeinerungen müssen zusätzlich berücksichtigen, dass es sich hier – wie in Laborexperimenten üblich – um die Verteilung eines „vom Himmel fallenden“ Geldbetrages handelt. Die Abgabebeträge sinken deutlich, soweit ein irgendwie begründeter Anspruch des Proposers durch Leistung, Anstrengung, Verdienst oder einfach nur Glück vorhanden ist. Der letzte Fall des Glücks findet in realen Feldexperimenten tendenziell bei allen Formen von Lotteriegewinnen statt. Universelle Präferenzen für Fairness, die zu freiwilligen Abgaben an unbekannte Mitmenschen führen oder reiner Altruismus, sind dabei kaum anzutreffen (Hernandez-Murillo und Roisman, 2005; Guala, 2012; Strang et al., 2014).

Andererseits ist aber auch die Allgemeingültigkeit des eigensüchtig rationalen Verhaltens nicht gegeben, da der mittlere Abgabebetrag des in dieser Hinsicht relevanten Diktatorspiels von 31,6 % deutlich vom Abgabebetrag des reinen Homo Oeconomicus in Höhe von Null % abweicht. Auch das echt faire Verhalten von ungefähr 50 % der Probanden unterstreicht dies.

Soziologische und psychologische Komponenten des Verhaltens sind vermutlich neben der rationalen, egoistischen Einkommensmaximierung relevant. Verschiedene Experimente deuten darauf hin, dass das Abgabeverhalten in einem komplexen Spannungsfeld von Fairnesspräferenzen einerseits und rationaler einkommensmaximierender Eigennutzorientierung andererseits steht, wobei Neid und Schuldgefühle in den individuellen Nutzenfunktionen eingebettet sind (Grimm und Mengel, 2011; Galbraith, 2013).

Weiterhin verdeutlichen die Resultate, dass es bei den in solchen Experimenten häufig herangezogenen Studierenden geboten ist, deren jeweilige Studienrichtung als Kontrollvariable einzubeziehen, da das Abgabeverhalten zwischen den Fächern statistisch und inhaltlich signifikant unterschiedlich ausfällt. Es bleibt hier offen, ob die Verhaltensweisen tatsächlich auf eine unterschiedliche Werteprägung vor dem Studium – bspw. durch das Elternhaus – zurückzuführen sind und insoweit eine Selbstselektion der Studierenden in zu ihnen „passende“ Studienrichtungen stattfindet

(Ruske und Suttner 2012). Alternativ könnten der Homo Oeconomicus der Wirtschaftswissenschaften und das Fairnessideal der Sozialwissenschaften Ergebnis der Vermittlung solcher Leitbilder in der jeweiligen Fachrichtung darstellen.

Literaturverzeichnis

- Andersen, Steffen; Ertac, Seda; Gneezy, Uri; Hoffmann, Moshe; List, John A. (2011): „Stakes Matter in Ultimatum Games”, *American Economic Review*, Vol. 101: 3427–3439.
- Andreoni, James; Vesterlund, Lise (2001): „Which is the fair sex? Gender differences in altruism”, *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 116, No. 1: 293-312.
- Barclay, Pat; Stoller, Benjamin (2014): „Local competition sparks concerns for fairness in the ultimatum game”, *Biology Letters*, Vol. 10: 20140213, <http://rsbl.royalsocietypublishing.org/content/roybiolett/10/5/20140213.full.pdf>, Zugriff am 04.01.2015.
- Bardsley, Nicholas (2008): „Dictator game giving: altruism or artefact”, *Experimental Economics*, Vol. 11: 122-133.
- Behnke, Joachim; Rudolph, Lukas und Hintermaier, Johannes (2010): „Die Bedeutung von Werten für Verteilungsergebnisse im Ultimatum und Diktatorspiel.“ In: *Jahrbuch Für Handlungs- und Entscheidungstheorie: Band 6: Schwerpunkt Neuere Entwicklungen Des Konzepts Der Rationalität und Ihre Anwendungen*. Springer, S. 165 – 192.
- Bierhoff, Hans-Werner (2006): „Sozialpsychologie: Ein Lehrbuch.“ 6. Aufl. Stuttgart: W. Kohlhammer Verlag.
- Branas-Garza, Pablo; Leon-Mejia, Ana und Miller, Luis M. (2007): „Response Time Under Monetary Incentives: The Ultimatum Game.” Rochester, NY: Social Science Research Network. Online im Internet: <http://papers.ssrn.com/abstract=1023881> (Zugriff am 10.02.2014).
- Camerer, Colin F. (2003): „Behavioral Game Theory: Experiments in Strategic Interaction.” Princeton University Press.
- Cappelletta, Dominique; Güth, Werner und Ploner, Matteo (2008): „Being of two minds: an ultimatum experiment investigating affective processes.” Friedrich-Schiller-University Jena, Max-Planck-Institute of Economics. Online im Internet: <http://ideas.repec.org/p/jrp/jrpwpr/2008-048.html> (Zugriff am 10.02.2014).
- Cardenas, Juan Camillo; Carpenter, Jeffrey (2008): „Behavioural Development Economics: Lessons from Field Labs in the Developing World”, *Journal of Development Studies*, Vol. 44, S. 311-338.

- Dana, Jason; Cain, Dalian M.; Dawes, Robin M. (2006): „What you don't Know Won't Hurt me: Costly but quiet Exit in a Dictator Game”, *Organizational Behavior and Human Decision Process*, 100(2), 193-201.
- Dillenberger, David; Sadowski, Philipp (2009): „Ashamed to be Selfish”, Second Version, Penn Institute for Economic Research, Working Paper 09-14.
- Englerth, Markus (2004): „Behavioral Law and Economics: eine kritische Einführung.” Preprints of the Max Planck Institute for Research on Collective Goods. <http://www.econstor.eu/handle/10419/19893> (Zugriff am 10.02.2014).
- Engel, Christoph (2011): „Dictator Games: A Meta Study”, Preprints of the Max Planck Institute for Research on Collective Goods, Bonn 2010/07, revised January 2011. https://www.coll.mpg.de/pdf_dat/2010_07online.pdf (Zugriff am 30.12.2014).
- Falk, Armin (2001): „Homo Oeconomicus Versus Homo Reciprocans: Ansätze für ein Neues Wirtschaftspolitisches Leitbild?“ Institute for Empirical Research in Economics - University of Zurich. Online im Internet: <http://econpapers.repec.org/paper/zuriewwp/079.htm> (Zugriff am: 11.12.2014).
- Fehr, Ernst; Schmidt, Klaus M. (1999), „A Theory of Fairness, Competition and Cooperation”, *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 114, No. 3, S. 817-868.
- Forsythe, Robert, Horowitz, Joel L.; Savin, I N.E. und Seftan, Martin (1994): „Fairness in Simple Bargaining Experiments.“ In: *Games and Economic Behavior*, 6 (1994), 3, S. 347–369.
- Galbraith, Andy (2013): „Choices in an Interdependent Economic Environment: Inequality Aversion and Bargaining Games”, Senior Thesis, University of Puget Sound, Washington, USA, http://soundideas.pugetsound.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1099&context=economics_theses (Zugriff am 20.12.2014).
- Griffin, John; Nickerson, David; Wozniak, Abigail (2011): “Racial Differences in Inequality Aversion: Evidence from Real World Respondents in the Ultimatum Game”, IZA Discussion Paper No. 5569, March.
- Grimm, Veronika; Mengel, Friederike (2011): „Let me sleep on it: Delay reduces rejection rates in ultimatum games”, *Economics Letters*, Vol. 111: 113-115.
- Guala, F (2012): „Reciprocity: Weak or strong? What punishment experiments do (and do not) demonstrate”, *Behavioral and Brain Sciences*, Vol. 35, No. 1: 1-15.

- Güth, Werner; Schmittberger, Rolf; Schwarze, Bernd (1982): „An Experimental Analysis of Ultimatum Bargaining”, *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol. 3: 367-388.
- Güth, Werner; Schmidt, Carsten und Sutter, Matthias (2005): „Bargaining Outside the Lab – A Newspaper Experiment of a Three-Person Ultimatum Game.” Max Planck Institute of Economics, Strategic Interaction Group. Online im Internet: <http://ideas.repec.org/p/esi/discus/2002-11.html> (Zugriff am: 10.02.2014).
- Güth, Werner und Kirchkamp, Oliver (2012): „Will you accept without knowing what? The Yes-No Game in the newspaper and in the lab.” *Experimental Economics*, Vol. 15: 656-666.
- Habeck, Andreas (2011): „Das wiederholte Ultimatumspiel mit fixem Gegner: Multivariate Untersuchung und Verhaltensmodellierung“. München.
- Hernandez-Murillo, Ruben; Roisman, Deborah (2005): „The Economics of Charitable Giving: What Gives?”, *The Regional Economist*, Federal Reserve Bank of St. Louis, October: 12-13.
- Henrich, Joseph; Byrd, Robert; Bowles, Samuel; Camerer, Colin, Fehr, Ernst und Gintis, Herbert (2004): „Foundations of Human Sociality.” Oxford University Press. Online im Internet: <http://www.oxfordscholarship.com/view/10.1093/0199262055.001.0001/acprof-9780199262052> (Zugriff am: 11.02.2014).
- Irlenbusch, Bernd (2003): „Auf der Suche nach Gerechtigkeit. Eine empirische Herangehensweise“, *Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik*, Vol. 4, No. 3: 351-371.
- Kahneman, Daniel; Knetsch, Jack L.; Thaler, Richard H. (1986): „Fairness and Assumptions of Economics”, *The Journal of Business*, Vol. 59, No. 4, Part 2: 285-300.
- Koschate-Fischer, Nicole; Schandelmeier, Stephen (2014): A guideline for designing experimental studies in marketing research and a critical discussion of selected problem areas, *Journal of Business Economics*, published online, DOI 10.1007/s11573-014-0708-6.
- List, John A. (2007), „On the Interpretation of Giving in Dictator Games”, *Journal of Political Economy*, Vol. 115, No. 31, S. 482-493.
- Macfarlan, Shane J. und Quinlan, Robert J. (2008): „Kinship, Family, and Gender Effects in the Ultimatum Game.“, *Human Nature*, 19, 3, S. 294–309.

- Metzger, Silvia, Schröter, Christoph; Stammberger, Rebecca und Wiest, Julia (2010): „Der Einfluss von Emotion, Persönlichkeit und Fairness auf feedback – bezogene Potentiale.“ In: EMPERA - 5. Jenaer Emperiepraktikumskongress. Jena (= 10), S. 56. Online im Internet: <http://www2.uni-jena.de/svw/allgpsy2/emprakong5/Programmheft.pdf#page=22>.
- Nettle, Daniel; Kidson, Adam; Stone, Rosie; Penton-Voak, Ian S.; Bateson, Melissa (2013): „The watching eyes effect in the Dictator Game: it's not how much you give, it's being seen to give something“, *Evolution and Human Behavior*, 34: 35-40.
- Nowak, Martin A.; Page, Karen M. und Sigmund, Karl (2000): „Fairness Versus Reason in the Ultimatum Game.“ *Science*, 289 (2000), 5485, 1773–1775.
- Oosterbeek, Hessel; Sloof, Randolph; Kuilen, Gus (2004): „Cultural Differences in Ultimatum Game Experiments: Evidence from a Meta-Analysis, *Experimental Economics*“, Vol. 7: 171-188.
- Pecorino, Paul; Van Boening, Mark (2010): „Fairness in an Embedded Ultimatum Game“, *Journal of Law and Economics*, Vol. 53, No. 2: 263-287.
- Rand, David G.; Tarnita, Corina E.; Ohtsuki, Hisashi, Nowak, Martin A. (2013): „Evolution of fairness in the one-shot anonymous Ultimatum Game“, *PNAS Online*, February, Vol. 110, No. 7: 2581-2586.
- Ruske, René und Suttner, Johannes (2012): „Wie (un-) fair sind Ökonomen? Neue empirische Evidenz zur Marktbewertung und Rationalität.“, *ORDO – Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft*, Band 63, S. 179-194.
- Saad, Gad und Gill, Tripat (2001): „Sex Differences in the Ultimatum Game: An Evolutionary Psychology Perspective.“ In: *Journal of Bioeconomics*, 3 (2001), 2-3, S. 171–193.
- Schnell, Rainer; Hill, Paul B.; Esser, Elke (2011): *Methoden der empirischen Sozialforschung*, 9. Auflage, München Wien.
- Schram, A. (2005). „Artificiality: The Tension Between Internal and External Validity in Economic Experiments.“ *Journal of Economic Methodology* 12(2): 225-237.
- Schröder, Martin (2011): „Vom Experiment zur Praxis: Wie moralische Argumente wirtschaftliche Selbstinteressen beeinflussen.“ In: *KZfSS Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 63, 1, S. 61–81.
- Schurter, Karl; Wilson, Bart (2009): „Justice and Fairness in the Dictator Game“, *Southern Economic Journal*, 2009, Vol. 76, Issue 1, S. 130-145.

- Sigmund, Karl; Fehr, Ernst und Nowak, Martin (2002): „Verhaltenspsychologie: Teilen und Helfen - Ursprünge sozialen Verhaltens.“, Spektrum der Wissenschaft, (2002), 3, S. 52–59.
- Sigmund, Karl (2010): The calculus of selfishness, Princeton.
- Smith, Vernon L.; Wilson, Bart J. (2014): „Sentiments, Conduct, and Trust in the Laboratory“, Chapman University, Economic Science Institute, <http://www1.chapman.edu/~bjwilson/papers/Sentiments,%20Conduct%20and%20Trust%20in%20the%20Laboratory.pdf> (Zugriff am 04.01.2015).
- Stahl, Ingolf (1972): Bargaining Theory, Stockholm.
- Strang, Sabrina; Gross, Jörg; Schuhmann, Teresa; Riedl, Arno; Weber, Bernd; Sack, Alexander (2014): „Be Nice if You Have to - The Neurobiological Roots of Strategic Fairness“, Social Cognitive and Affective Neuroscience, Advance Access published September 3, 2014, <http://www.cens.uni-bonn.de/team/members/sabrina-strang/soc-cogn-affect-neurosci-2014-strang-scan-nsu114.pdf>, (Zugriff am 30.01.2015)
- Thaler, Richard H. (1992): „The winner’s curse: paradoxes and anomalies of economic life.“ Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- Wilson, Bart J. (2012): „Contra Private Fairness“, in: American Journal of Sociology, Vol. 71, Issue 2, S. 407-435.
- Winking, Jeffrey; Mizer, Nicholas (2013): “Natural-field dictator game shows no altruistic giving“, Evolution and Human Behavior, Vol. 34, S. 288-293.
- Yamagishi, Toshio; Horita, Yutaka; Mifune, Nobuhir; Hashimoto; Hirofumi, Li, Yang; Shinada; Mizuho; Miura, Arisa; Inukai, Keigo; Takagishi, Haruto; Simunovic, Dora (2012): “Rejection of unfair offers in the ultimatum game is no evidence of strong reciprocity“, PNAS online, 20364-20368, December, Vol. 109, No. 50, Zugriff: 12.11.2014.
- Ziker, John P. (2014): „Sharing, Subsistence, and Social Norms in Northern Siberia“, Jean Ensminger and Joseph Henrich (Hrsg.): Experimenting with Social Norms: Fairness and Punishment in Cross-Cultural Perspective. New York: Russell Sage Foundation, S. 337-356.
- Zizzo, Daniel J. (2010): „Experimenter demand effects in economic experiments“, Experimental Economics, Vol. 13, S. 75-98.

Jenaer Beiträge zur Wirtschaftsforschung

Jahrgang 2015

Stoetzer, M.-W., Blass, T., Grimm, A., Gwosdz, R., Schwarz, J., 2015, Was ist fair? Echte und strategische Fairness in einem sequentiellen Ultimatum- und Diktatorspiel, Jenaer Beiträge zur Wirtschaftsforschung Heft 1/2015, Fachbereich Betriebswirtschaft, Ernst-Abbe-Hochschule Jena.

Jahrgang 2014

Osborn, E., Stoetzer, M.-W., 2014, Does Gender really Matter? An Analysis of Jena University Scientists Collaboration with Industry and Non-Profit-Partners, Jenaer Beiträge zur Wirtschaftsforschung Heft 2/2014, Fachbereich Betriebswirtschaft, Ernst-Abbe-Hochschule Jena.

Stoetzer, M.-W., Beyer, C., Mattheis, J., Schultheiß, S., 2014, Der Einfluss der Studiengebühren auf die Zahl der Studienanfänger an deutschen Hochschulen, Jenaer Beiträge zur Wirtschaftsforschung Heft 1/2014, Fachbereich Betriebswirtschaft, Ernst-Abbe-Fachhochschule Jena.

Jahrgang 2013

Giese, St., Otte, F., Stoetzer, M.-W., Berger, Ch., 2013, Einflussfaktoren des Studienerfolges im betriebswirtschaftlichen Studium: Eine empirische Untersuchung, Jenaer Beiträge zur Wirtschaftsforschung Heft 1/2013, Fachbereich Betriebswirtschaft, Ernst-Abbe-Fachhochschule Jena.

Jahrgang 2011

Herold, J., Ahrens, B., 2011, Reversibilität und Irreversibilität – Mathematische Untersuchungen zum Zeitverhalten des Produktlebenszyklus, Jenaer Beiträge zur Wirtschaftsforschung Heft 5/2011, Fachbereich Betriebswirtschaft, Fachhochschule Jena.

Stoetzer, M., Pfeil, S., Kaps, K., Sauer, T., 2011, Regional dispersion of cooperation activities as success factor of innovation oriented SME, Jenaer Beiträge zur Wirtschaftsforschung Heft 4/2011, Fachbereich Betriebswirtschaft, Fachhochschule Jena.

Kaps, K., Pfeil, S., Sauer, T., Stoetzer, M., 2011, Innovationsbedingte Beschäftigungs- und Umsatzeffekte bei Unternehmen im Raum Jena, Jenaer Beiträge zur Wirtschaftsforschung Heft 3/2011, Fachbereich Betriebswirtschaft, Fachhochschule Jena.

Kaps, K., Pfeil, S., Sauer, T., Stoetzer, M., 2011, Innovationskooperationen und Wissenstransfer von Unternehmen im Raum Jena, Jenaer Beiträge zur Wirtschaftsforschung Heft 2/2011, Fachbereich Betriebswirtschaft, Fachhochschule Jena.

Herold, J., Polzin, K., 2011, Zeitvarianz und Zeitinvarianz – Mathematische Untersuchungen zum Zeitverhalten des Produktlebenszyklus, Jenaer Beiträge zur Wirtschaftsforschung Heft 1/2011, Fachbereich Betriebswirtschaft, Fachhochschule Jena.

Jahrgang 2010

Kaps, K., Pfeil, S., Sauer, T., Stoetzer, M., 2010, Strategische Ausrichtung und Innovationstätigkeit von KMU im Raum Jena, Jenaer Beiträge zur Wirtschaftsforschung Heft 3/2010, Fachbereich Betriebswirtschaft, Fachhochschule Jena.

Herold, J., Völker, L., 2010, Zufall und Notwendigkeit - Untersuchungen zur mathematischen Modellierung des Produktlebenszyklus, Jenaer Beiträge zur Wirtschaftsforschung Heft 2/2010, Fachbereich Betriebswirtschaft, Fachhochschule Jena.

Schwartz, M., Hornyk, C., 2010, Informal networking - An overview of the literature and an agenda for future research, Jenaer Beiträge zur Wirtschaftsforschung Heft 1/2010, Fachbereich Betriebswirtschaft, Fachhochschule Jena.

Jahrgang 2007

Stoetzer, M.-W., Krähmer, C., 2007, Regionale Nachfrageeffekte der Hochschulen – Methodische Probleme und Ergebnisse empirischer Untersuchungen für die Bundesrepublik Deutschland, Jenaer Beiträge zur Wirtschaftsforschung Heft 6/2007, Fachbereich Betriebswirtschaft, Fachhochschule Jena.

Bösch, M., Heinig, R., 2007, Der Verkauf von Non Performing Loans durch deutsche Kreditinstitute - Betriebswirtschaftliche Notwendigkeit versus rechtliche Zulässigkeit -, Jenaer Beiträge zur Wirtschaftsforschung Heft 5/2007, Fachbereich Betriebswirtschaft, Fachhochschule Jena.

Stoetzer, M., Sauer, T., Gerlach, A., 2007, Spatial Localization on Knowledge-Transfer Channels and Face-to-Face Contacts: A Survey on the Jena University-Industry Linkages, Jenaer Beiträge zur Wirtschaftsforschung Heft 4/2007, Fachbereich Betriebswirtschaft, Fachhochschule Jena.

Sauer, T., Stoetzer, M., Gerlach, A., 2007, Forms and regional distribution of knowledge transfer by German universities. A representative case study for Jena, Thuringia, Jenaer Beiträge zur Wirtschaftsforschung Heft 3/2007, Fachbereich Betriebswirtschaft, Fachhochschule Jena.

Bösch, M., 2007, Aktienanlagen im Zusammenhang mit dem § 80 Abs. 1 SGB IV. Die Folgen des Verbots von Aktienanlagen für gesetzliche Krankenversicherungen und der Wahlfreiheit zur Bildung von Pensionsrückstellungen, Jenaer Beiträge zur Wirtschaftsforschung Heft 2/2007, Fachbereich Betriebswirtschaft, Fachhochschule Jena.

von Pöllnitz, Holger, 2007, Patentschutz in der Volksrepublik China aus der Sicht eines deutschen Technologieunternehmens, Jenaer Beiträge zur Wirtschaftsforschung Heft 1/2007, Fachbereich Betriebswirtschaft, Fachhochschule Jena.

Jahrgang 2006

Halm, K., 2006, Die neue Ordnung am europäischen Himmel: Eine Analyse des Markteintritts der Low-Cost Carrier in den europäischen Luftverkehrsmarkt, Jenaer Beiträge zur Wirtschaftsforschung Heft 5/2006, Fachbereich Betriebswirtschaft, Fachhochschule Jena.

Schwartz, M., 2006, Die Learning Economy aus Netzwerkperspektive: Mechanismen und Probleme; Jenaer Beiträge zur Wirtschaftsforschung Heft 4/2006, Fachbereich Betriebswirtschaft, Fachhochschule Jena.

Welsch, J., 2006, Dynamik der Arbeitslosigkeit – Eine vergleichende Analyse auf der Ebene ausgewählter Arbeitsagenturbezirke, Jenaer Beiträge zur Wirtschaftsforschung Heft 3/2006, Fachbereich Betriebswirtschaft, Fachhochschule Jena.

Clasing, M., 2006, CO₂-Emissionshandel – Auswirkungen auf die deutsche Energiewirtschaft, Jenaer Beiträge zur Wirtschaftsforschung Heft 2/2006, Fachbereich Betriebswirtschaft, Fachhochschule Jena.

Watzka, K., 2006, JETT-M - Jenaer Entrepreneur Test & Training Modul - Ein Assessment-Center für Unternehmensgründer, Jenaer Beiträge zur Wirtschaftsforschung Heft 1/2006, Fachbereich Betriebswirtschaft, Fachhochschule Jena.

Jahrgang 2005

Gerlach, A.; Sauer, T., Stoetzer, M., 2005, Formen und regionale Verteilung des Wissenstransfers von Hochschulen – Eine repräsentative Fallstudie für Jena, Jenaer Beiträge zur Wirtschaftsforschung Heft 1/2005, Fachbereich Betriebswirtschaft, Fachhochschule Jena.