

Tietz, Reinhard

Article — Digitized Version

Anspruchsausgleich versus Nutzenmaximierung: Ergebnisse der experimentellen Wirtschaftsforschung

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Tietz, Reinhard (1983) : Anspruchsausgleich versus Nutzenmaximierung: Ergebnisse der experimentellen Wirtschaftsforschung, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 63, Iss. 10, pp. 519-524

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/135852>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Anspruchsausgleich versus Nutzenmaximierung

Ergebnisse der experimentellen Wirtschaftsforschung

Reinhard Tietz, Frankfurt

Die Entwicklung der mikroökonomischen Theorie ist in der Vergangenheit vernachlässigt worden. Man begnügte sich häufig mit einer Kritik am homo oeconomicus. Sein idealtypisches Verhalten der Nutzenmaximierung wird der Realität interdependenter Entscheidungssituationen, dem Kernproblem der mikroökonomischen Theorie, wenig gerecht. Eine Weiterentwicklung im Rahmen der experimentellen Wirtschaftsforschung stellt die verhaltensorientierte Anspruchsausgleichstheorie dar. Jüngste Ergebnisse und die Relevanz für die Wirtschaftspolitik analysiert Professor Dr. Reinhard Tietz.

Eine Wirtschaftspolitik kann nur in dem Maße erfolgreich sein, in dem die ihr zugrunde liegende Theorie die jeweils relevanten Zusammenhänge adäquat erfaßt. Eine bessere, das heißt eine weniger Um- und irreführende Wirtschaftspolitik braucht eine bessere Wirtschaftstheorie, die nicht nur vordergründige kurzfristige Effekte betrachtet, sondern auch gegenläufige, verzögerte und deshalb oft versteckte Wirkungen in die Analysen mit einbezieht. Eine wirtschaftspolitisch nutzbare Wirtschaftstheorie muß deshalb eine multikausale und dynamische Theorie sein.

Die Wirtschaftstheorie ist für die praktische Wirtschaftspolitik nur insoweit von Bedeutung, soweit sie den gleichen Objektbereich betrachtet. Soll die Wirtschaftspolitik den Rahmen des realen wirtschaftlichen Geschehens funktionsfähig gestalten, muß die Wirtschaftstheorie deshalb ein geeignetes Abbild dieses Geschehens liefern. Das heißt, die Wirtschaftstheorie muß durch empirische Forschung fundiert werden.

Eine an gesamtwirtschaftlichen Aggregaten orientierte mikroökonomische Theorie kann nur das mittlere Verhalten beschreiben. Veränderungen im Entscheidungsverhalten der einzelnen Wirtschaftssubjekte werden empirisch dann nicht sichtbar, wenn sich z. B. die Streuung, nicht aber die Mittelwerte der Entscheidungen ändern. Gegenläufige Entscheidungen heben sich innerhalb eines Aggregates gegeneinander auf.

Das individuelle Verhalten orientiert sich aber weniger an den aggregierten Größen, sondern vielmehr an der individuellen Situation. Verhaltensänderungen lassen sich deshalb durch eine adäquate mikroökonomische Theorie besser erkennen und erklären als durch eine makroökonomische Theorie. Eine für die Wirtschaftspolitik relevante Wirtschaftstheorie muß also stärker mikroökonomisch orientiert sein.

Die Entwicklung der mikroökonomischen Theorie ist in der Vergangenheit vernachlässigt worden. Man begnügte sich mit einer Kritik an der klassischen Mikrotheorie, die mit dem Bild des dem Postulat der vollständigen Rationalität genügenden homo oeconomicus arbeitet, und glaubte, mit einfachen Deskriptionen im Bereich der Makroökonomie allein Erkenntnisfortschritte zu gewinnen. Dort werden ja auch dem Wissenschaftler die empirischen Fakten in Form von gesamtwirtschaftlichen Daten so bequem frei Haus geliefert. Viel schwieriger sind mikroökonomische empirische Fakten zu gewinnen. Hier haben Befragungen vor allem im Bereich der Konsum- und Meinungsforschung Fortschritte gebracht. Dies hat aber beim Kernproblem der mikroökonomischen Theorie, dem Verhalten in interdependenten Entscheidungssituationen, nur wenig bewegt. In solchen Situationen hängt der Erfolg nicht nur vom eigenen Verhalten, sondern auch von dem der gleichzeitig agierenden anderen Wirtschaftssubjekte ab. Die wichtigste Form solcher Interaktionen sind bilaterale Verhandlungen, in die sich ein großer Teil des gesamten Wirtschaftsprozesses zerlegen läßt.

Weil man durch nachträgliche Befragungen nur wenig Aufschluß über das Verhalten in solchen Entscheidungssituationen gewinnen kann, ist ein Fortschritt der

Prof. Dr. Reinhard Tietz, 55, lehrt Volkswirtschaftslehre, insbesondere Verhaltensforschung, an der Johann Wolfgang Goethe-Universität in Frankfurt.

mikroökonomischen Theorie auf diesem Gebiet nur zu erzielen, wenn derartige Situationen direkt beobachtet werden können. Da in der Realität dem Forscher solche Beobachtungen sehr erschwert werden, muß er zu dem in den Naturwissenschaften bewährten Instrument des Experimentes greifen. Das wirtschaftswissenschaftliche Experiment sollte demnach verstärkt als Forschungsinstrument eingesetzt werden.

Das Experiment übernimmt eine wichtige Rolle als Mittler zwischen der letztlich interessierenden ökonomischen Praxis und der als Leitfaden dienenden Wirtschaftstheorie. Auf der einen Seite treten an die Stelle der von der Theorie nur unterstellten Entscheidungsträger, die als gedankliche Konstrukte gemäß gewisser Verhaltensannahmen agieren, reale Menschen, die als sogenannte Versuchspersonen wirtschaftliche Entscheidungen zu fällen haben. Auf der anderen Seite kann die Entscheidungsumwelt durch den Forscher im „Laboratorium“ so gestaltet und auch vereinfacht werden, daß Umwelt- und Interaktionseinflüsse auf das Entscheidungsverhalten isoliert und einer theoretischen Erfassung zugänglich werden¹.

Besonders die von Heinz Sauer mann vor 25 Jahren begründete explorative Richtung der experimentellen Wirtschaftsforschung hat neues Licht auf bisher ungeklärte Fragen des interdependenten ökonomischen Entscheidungsverhaltens geworfen². Da diese Forschungsrichtung weniger darauf abstellt, vorhandene Hypothesen lediglich zu überprüfen, sondern vielmehr bestrebt ist, bisher unbekannte Verhaltensregelmäßigkeiten zu entdecken, hat sie auch wesentliche Beiträge zur Entwicklung einer Theorie des eingeschränkt rationalen Entscheidungsverhaltens geleistet³, wie sie von dem Nobelpreisträger Herbert A. Simon⁴ konzipiert wurde.

Mit dem Ansatz der eingeschränkten Rationalität soll einerseits den beschränkten perzeptionellen, kognitiven und intellektuellen Verarbeitungs- und Speicherkapazitäten des Menschen Rechnung getragen werden. Andererseits wird die Verhaltensannahme der simultanen Maximierung einer Zielfunktion durch die des Suchens und Auswählens einer befriedigenden Al-

ternative ersetzt. Das Rationalitätspostulat, nach dem ökonomisches Verhalten zweck- und zielorientiert zu sein habe, wird unter diesen Beschränkungen beibehalten.

Das in der klassischen Mikroökonomie über die Nutzenfunktion formal gelöste Bewertungsproblem bleibt weiterhin bestehen. Hier hat sich das Konzept des Anspruchsniveaus inzwischen als geeignet erwiesen, die Steuerung des Such- und Auswahlverhaltens zu erklären, wobei auch modifizierte Wertvorstellungen zum Tragen kommen können.

Um die Forschung in diese Richtung zu stimulieren, hat die Gesellschaft für experimentelle Wirtschaftsforschung mit Unterstützung der Fritz Thyssen-Stiftung und der Stiftung Volkswagenwerk 1982 eine internationale Konferenz zum Thema des anspruchsniveauorientierten Entscheidungsverhaltens veranstaltet, an der experimentell arbeitende Ökonomen, Psychologen und Soziologen aus Europa und Übersee teilnahmen. Der dem Gedenken von Heinz Sauer mann gewidmete Tagungsband ist inzwischen erschienen⁵. Auf einige Ergebnisse und Implikationen sei im folgenden eingegangen⁶.

Im Zentrum der Konferenz stand vor allem die Frage, inwieweit das Konzept des Anspruchsniveaus geeignet ist, das Verhandlungsverhalten in unterschiedlichen Situationen zu erklären⁷. Es wurde über kontrollierte Labor- und Feldexperimente berichtet, in denen Versuchspersonen Rollen im bilateralen Monopol, auf Märkten mit mehreren Anbietern und Nachfragern, in Tarifverhandlungen, in Verhandlungen über politische Verträge und in Koalitionsverhandlungen zu übernehmen hatten.

Methoden

Die angewandten Untersuchungsmethoden werden dabei mehr und mehr durch moderne technologische Hilfsmittel geprägt. Durch den Einsatz von Computernetzen kann die Kommunikation zwischen den Versuchspersonen vollständig kontrolliert und erfaßt werden⁸. Oder es kann die Reaktion auf bestimmte Verhaltensweisen untersucht werden, indem ein Verhand-

¹ Vgl. zu den experimentellen Methoden z. B. R. Tietz: Experimente in den Wirtschaftswissenschaften, in: E. Grochla, W. Wittmann (Hrsg.): Handwörterbuch der Betriebswirtschaft, 4. A., Stuttgart 1974, Sp. 1351-1363.

² Vgl. z. B. R. Tietz, H.-J. Weber: Experimentelle Wirtschaftsforschung, in: W. Albers et al. (Hrsg.): Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft (HdWW), Stuttgart u. a., Bd. 2, 1980, S. 518-524.

³ Vgl. R. Selten, R. Tietz: Zum Selbstverständnis der experimentellen Wirtschaftsforschung im Umkreis von Heinz Sauer mann, in: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft 136 (1980), S. 12-27.

⁴ H. A. Simon: Models of Man, New York, London 1957.

⁵ R. Tietz (Hrsg.): Aspiration Levels in Bargaining and Economic Decision Making, Lecture Notes in Economics and Mathematical Systems – Experimental Economics –, Bd. 213, Berlin, Heidelberg, New York, Tokio 1983. Im folgenden abgekürzt zitiert als ALBEDM. ALBEDM wird durch einen Dokumentationsband ergänzt, der auf Anfrage zur Verfügung steht. R. Tietz (Hrsg.): Supplements to Aspiration Levels in Bargaining and Economic Decision Making, Frankfurter Arbeiten zur experimentellen Wirtschaftsforschung, Nr. A 10, Frankfurt 1983.

⁶ Auf die für wirtschaftliche und politische Entscheidungsgremien wichtigen Ergebnisse der Koalitionsexperimente kann hier nur am Rande eingegangen werden. Vgl. die zehn Beiträge in ALBEDM, S. 217-351.

⁷ Vgl. R. Tietz in: ALBEDM, S. 1-7.

⁸ Vgl. z. B. A. Rapoport, J. P. Kahana in: ebenda, S. 337-351.

lungspartner durch ein Computerprogramm simuliert wird⁹. Die systematische Variation des simulierten Spielerverhaltens erlaubt es, wichtige Charakteristika erfolgreichen Verhandeln aufzudecken.

Tonbandprotokolle von „Denke laut“-Studien geben Einblick in die Überlegungen, die bei Entscheidungsprozessen vorgenommen werden. Es werden so die Änderungen der Aufmerksamkeit und der Bewertungen, die einzelnen Alternativen im Laufe des Entscheidungsprozesses zuteil werden, deutlich. Man kann erkennen, wie kognitive Dissonanzen schon vor der endgültigen Entscheidung abgebaut werden¹⁰.

Ob das gegnerische Konzessionsverhalten den Erwartungen entspricht oder überraschend als wechselnd empfunden wird, kann an den auf Videoaufzeichnungen festgehaltenen mimischen Reaktionen und an den durch Enzephalogramme erfaßten neurophysiologischen Prozessen festgestellt werden¹¹. Damit wird das experimentell erfaßbare menschliche Kommunikationsverhalten über die Bereiche „Zahl und Wort“ hinaus ausgedehnt.

Psychologische Einflüsse

Daß das Entscheidungsverhalten nicht nur von den ökonomischen Versuchsbedingungen abhängt, sondern auch von Persönlichkeitsfaktoren¹², Sympathiebeziehungen¹³ und Leistungsmotivation¹⁴ beeinflusst wird, macht den interdisziplinären Charakter der experimentellen Wirtschaftsforschung deutlich. Die ökonomische Forschung wird deshalb nicht umhinkönnen, ihre deskriptiven – und vielfach auch ihre normativen – Theorien stärker nach psychologischen Kategorien zu differenzieren.

So stammt auch das Konzept des Anspruchsniveaus aus der Psychologie¹⁵. Es wird als selbstgestecktes Leistungsziel verstanden und ist leichter erfaßbar als das nur schwer meßbare und deshalb vage Konstrukt „Nutzen“. Es bestimmt, was als befriedigende Alternative ausgewählt wird. Eine mit Anspruchsniveaus arbeitende Entscheidungstheorie trägt der eingeschränkten Ra-

tionalität des Menschen Rechnung und kommt ohne den Maximierungsansatz aus. Bei dem erweiterten Konzept der multiplen Anspruchsniveaus¹⁶ tritt an die Stelle einer kontinuierlichen Nutzenfunktion ein Anspruchsgitter, das nur aus wenigen potentiellen Anspruchsniveaus besteht, die sich stufenweise durch ihre Befriedigungsgrade unterscheiden. Die Anspruchsniveaus werden während der Entscheidungsvorbereitung als potentielle Teilziele in operationalen Größen gebildet. Die Zurückführung des Entscheidungsproblems auf wenige Steuergrößen reduziert dann den späteren aktuellen Entscheidungsaufwand.

Anspruchsbildung

Die vor den Verhandlungen gebildeten Anspruchsniveaus unterscheiden sich nicht nur in ihrem Befriedigungsgrad, sondern auch in ihrer Durchsetzbarkeit, die bei der Verhandlung erwartet wird. Je höher ein Anspruchsniveau rangiert, um so schwerer ist es normalerweise durchzusetzen. Durchsetzbarkeit und Konzessionsbereitschaft bestimmen die Abstände im Anspruchsgitter. Wahrscheinlichkeitszuordnungen werden überflüssig.

Die Anspruchsniveaus können vor Beginn der Verhandlung direkt durch Befragung der Versuchspersonen erfaßt werden. Daneben kann auch durch eine dem eigentlichen Verhandlungsexperiment vorgeschaltete geeignete Versteigerung der Spielrollen indirekt aus den für die Rolle gebotenen und bezahlten Preisen auf die Anspruchsniveaus geschlossen werden¹⁷, wobei jedoch dem Überschätzungsphänomen des Auktionsgewinners Rechnung getragen werden muß¹⁸.

Ein indirekter Schluß auf die Anspruchsniveaus erfolgt auch bei dem schon von den Pionieren der experimentellen Wirtschaftsforschung, Siegel und Fouraker, angewandten Verfahren, nach dem für das Überschreiten eines Mindestwertes durch das Verhandlungsergebnis eine Prämie ausgesetzt wird („manipulierte Anspruchsniveaus“)¹⁹. Individuelle Unterschiede werden hierbei jedoch vernachlässigt.

⁹ Vgl. S. Komorita et al. in: ebenda, S. 291-305; H. Brandstätter et al. in: ebenda, S. 136-152; D. Druckman et al. in: ebenda, S. 152-168.

¹⁰ Vgl. H. Montgomery, O. Svenson in: ebenda, S. 366-383.

¹¹ Vgl. D. Druckman et al. in: ebenda, S. 152-168.

¹² Vgl. O. J. Bartos et al. in: ebenda, S. 36-51; W.A.M. Wilke et al. in: ebenda, S. 352-365.

¹³ Vgl. H. Brandstätter et al. in: ebenda, S. 136-152.

¹⁴ Vgl. W. J. Bigoness, D. W. Grigsby in: ebenda, S. 122-135; E. A. Hartman in: ebenda, S. 384-397. Leistungsmotivierte nehmen (bei Mißerfolg) weniger oft und später Anspruchsenkungen und Konzessionen vor, die aber dann größer ausfallen als bei weniger motivierten Personen.

¹⁵ Vgl. K. Lewin et al.: Level of Aspiration, in: J. McV. Hunt (Hrsg.): Personality and the Behavior Disorders, Bd. 1, New York 1944, S. 333-378.

¹⁶ Vgl. H. Sauermann, R. Selten: Anspruchsanpassungstheorie der Unternehmen, in: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, 118 (1962), S. 577-597; R. Tietz: Entscheidungsprinzipien der bilateralen Anspruchsanpassung, in: E. Helmstädter (Hrsg.): Neuere Entwicklungen in den Wirtschaftswissenschaften, Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F. 98, Berlin 1978, S. 431-453.

¹⁷ Vgl. W. Güth, B. Schwarze in: ALBEDM, S. 217-230.

¹⁸ Vgl. M. Bazerman, W. Samuelson in: ebenda, S. 186-200.

¹⁹ Z. B. D. G. Pruitt et al. in: ebenda, S. 22-34; R. W. Scholze et al. in: ebenda, S. 104-121.

Inzwischen sind für Mehrpersonenverhandlungen Modelle entwickelt worden, die aus der gegebenen Spielstruktur über Prominenzüberlegungen auf theoretischem Wege rollenspezifische Anspruchsniveaus als intervenierende Größen ableiten. Aus ihnen wird dann über einen Anpassungsprozeß der Lösungsraum bestimmt. Diese Koalitionstheorien sind in der Erklärungsgüte anderen spieltheoretischen Ansätzen deutlich überlegen²⁰.

Die Anpassung der Anspruchsniveaus erfolgt vor allem nach dem klassischen Prinzip: Sie werden nach erlebten Erfolgen erhöht und nach Mißerfolgen gesenkt²¹. Dies führt mit zunehmender Erfahrung zu einer realistischeren Anspruchsetzung, die der Durchsetzbarkeit besser Rechnung trägt²², was besonders für Personen gilt, die aufgrund ihres Berufes mit Verhandlungen vertraut sind²³. Im interpersonellen Kontext erklärt das Erfolgs-Mißerfolgs-Prinzip jedoch nur ca. 60 % der Änderungsrichtungen²⁴. Darüber hinaus bestimmen Persönlichkeitsmerkmale²⁵ und Fairneßüberlegungen²⁶ die Anpassung.

Prinzip des Anspruchsausgleichs

Für bilaterale Verhandlungen hat sich nun im Experiment gezeigt, daß die Anspruchsniveaus und ihr Ausgleich wesentlich den Verhandlungsprozeß und die Einigung bestimmen. Das „Anspruchsausgleichsprinzip“ postuliert in seiner statischen Fassung die Einigung dort, wo beide Partner ein möglichst gleiches Anspruchsniveau erreichen²⁷. Ein solches Ergebnis wird von beiden Seiten als fair empfunden, weil es den beiderseitigen Möglichkeiten und Fähigkeiten Rechnung trägt und eine gleich hohe Befriedigung empfinden läßt. Zahlreiche experimentelle Befunde bestätigen, daß das Anspruchsausgleichsprinzip eine sehr gute Vorhersage

der Einigung liefert²⁸. Die Überlegenheit einfacher Anspruchsausgleichsmodelle gegenüber komplizierteren Indifferenzkurvenansätzen wurde auch für beruflich erfahrene Verhandler bestätigt²⁹.

Eine faire Verhandlungslösung wird jedoch nur dann erreicht, wenn der Verhandlungsprozeß bereits durch ein Zusammenspiel von Fairneßprinzipien gesteuert wird, die einer laufenden Interessenabwägung zwischen den Beteiligten dienen. Als tragendes Prinzip für den Kern der Verhandlungen, den Konzessionsprozeß, hat sich das „Anspruchssicherungsprinzip“ erwiesen. Hiernach macht jeweils derjenige eine Konzession, dessen letztes Gebot dem Verhandlungspartner ein niedrigeres Anspruchsniveau sichert, als er es selbst bei Eingehen auf das Gebot des Partners erreichen könnte³⁰.

Da die Anspruchsniveaus als diskrete Größen nur ein grobes Bewertungsraster mit Indifferenzbereichen liefern, führt das Anspruchssicherungsprinzip nicht immer zu einer eindeutigen Aussage. In diesem Falle muß die aktuelle Verhandlungssituation durch weitere verwandte „Entscheidungsfilter“ beurteilt werden, wofür sich etwa der Vergleich von „taktischen Reserven“, die Spannen zwischen Eröffnungsangebot und einem niedrigeren Anspruchsniveau, eignet. Über eine Hierarchie solcher Entscheidungsfilter wird auf dynamischem Wege derjenige ermittelt, der eine Konzession zu machen hat. Je weniger nachgeschaltete Entscheidungsfilter dieser Aussage widersprechen, um so größer fällt dabei die Konzession aus³¹. Der Verhandlungsprozeß führt so zu einer „fairen“ Einigung, die dem Anspruchsausgleichsprinzip genügt. Da im Rahmen solcher dynamischen Theorien viele Einzelüberlegungen – jedoch jeweils in Form einfacher Vergleiche gemäß dem Prinzip der eingeschränkten Rationalität – angestellt werden, sind sie stärker an die spezifische Verhandlungssituation angepaßt. Sie liefern deshalb auch recht genaue Erklärungen der Einigung³².

²⁰ Vgl. R. S e l t e n s Theorie der Gleichanteilsschranken für 3-Personenspiele in: ebenda, S. 264-275, und die Anpassungstheorie für zweidimensionale Verhandlungsräume in Mehrpersonenspielen von W. A l b e r s, G. A l b e r s in: ebenda, S. 243-258. Ein ähnliches Paradigma wird von R. F o r m a n, J. D. L a i n g in: ebenda, S. 321-336, mit einem stochastischen Ansatz untersucht.

²¹ Vgl. F. H o p p e: Erfolg und Mißerfolg, in: Psychologische Forschung, 14 (1931), S. 1-62.

²² Z. B. S. G. C o l e, P. N a i l in: ALBEDM, S. 231-242; D. A. K r a v i t z, M. D o b s o n in: ebenda, S. 306-320.

²³ Vgl. R. W. S c h o l z et al. in: ebenda, S. 104-121.

²⁴ Vgl. R. T i e t z in: ebenda, S. 5; H. J. C r ö s s m a n n, R. T i e t z in: ebenda, S. 185; E. A. H a r t m a n in: ebenda, S. 395 f.; H. W. C r o t t et al. in: ebenda, S. 284 f. (für ähnliche Rollen).

²⁵ Vgl. O. J. B a r t o s et al. in: ebenda, S. 35-51; E. A. H a r t m a n in: ebenda, S. 384-397.

²⁶ Vgl. R. T i e t z, O. J. B a r t o s in: ebenda, S. 64.

²⁷ Vgl. R. T i e t z: Entscheidungsprinzipien ..., a.a.O., S. 447.

²⁸ Neben früheren Experimenten vgl. z. B. O. J. B a r t o s et al. in: ALBEDM, S. 45 ff.; R. T i e t z, O. J. B a r t o s in: ebenda, S. 56 ff. H. W. C r o t t et al. in: ebenda, S. 286 f. Auch die Ergebnisse der meisten übrigen Experimente stehen nicht im Widerspruch zum Anspruchsausgleichsprinzip.

²⁹ Vgl. R. W. S c h o l z et al. in: ebenda, S. 104-121. Solche „Praktiker“ verhandeln zwar effizienter als unerfahrene Versuchspersonen zeigen aber sonst keine prinzipiellen Verhaltensunterschiede. Dies widerlegt auch den oft gegen Laborexperimente vorgebrachten Einwand daß ihre Ergebnisse wegen des geringeren Erfahrungsstandes der Versuchspersonen auf die Wirtschaftspraxis nicht übertragbar sind.

³⁰ Vgl. R. T i e t z: Entscheidungsprinzipien ..., a.a.O., S. 448 d e r s. in: ALBEDM, S. 4 f.

³¹ Vgl. z. B. H. J. C r ö s s m a n n, R. T i e t z in: ebenda, S. 181.

³² Vgl. T. W e n n e r, R. T i e t z in: ebenda, S. 77 f.; R. W. S c h o l z et al. in: ebenda, S. 118 (Version 3); H. J. C r ö s s m a n n, R. T i e t z in: ebenda, S. 183 f.; W. A l b e r s, G. A l b e r s in: ebenda, S. 253 ff.; H. W. C r o t t et al. in: ebenda, S. 286 f.

Es ist festzuhalten, das Fairneß nicht mit Nachgiebigkeit gleichzusetzen ist. Nachgiebigkeit und ihr Pendant, Verhandlungshärte, sind in der Anfangs- und Endphase der Verhandlung von unterschiedlicher Bedeutung³³. In einem interessanten Feldexperiment mit Automobilhändlern konnte gezeigt werden, daß anfängliche Härte des Käufers in Verbindung mit späterer Nachgiebigkeit zu größeren Preisnachlässen führt³⁴.

Wird über mehrere Größen quantitativer und qualitativer Art verhandelt, so ist dem Konzessionsprozeß ein Suchprozeß nach akzeptablen Vorschlägen vorgeschaltet, wobei Anspruchsniveaus den Suchbereich beschränken und strukturelle Überlegungen die Auswahl der Vorschläge steuern. Konzessionen beziehen sich hier auf die Anspruchsbereiche³⁵.

Solche mehrdimensionalen Verhandlungen sind oft auch in der Praxis recht konfliktgeladen, weil ein Bewertungsausgleich zwischen den verschiedenen Verhandlungsvariablen schwierig zu finden ist. Bei der Suche nach einem Ausgleich bedient man sich dann gern der Hilfe eines Schlichters; diese Vorgehensweise ist im Bereich der Tarifpolitik durch Schlichtungsabkommen vielfach institutionalisiert. Dabei ist jedoch zu beachten, daß die Art des nachgeschalteten Schlichtungsverfahrens bereits den Einigungswillen und das Konzessionsverhalten beeinflusst³⁶. Daß auch in der umgekehrten Richtung, nämlich vom beobachteten Verhandlungsverhalten auf das Verhalten des Schlichters, ein Zusammenhang besteht, konnte ebenfalls nachgewiesen werden³⁷.

Während die eher „egozentrisch“ orientierte Nutzentheorie aus dem Postulat der Nutzenmaximierung nur für idealtypische – in der Realität nur selten anzutreffende – Organisationsformen eindeutige Marktergebnisse ableitet³⁸, stellt die Anspruchsausgleichstheorie gerade auf die wichtige Marktform des Verhandlungsmarktes ab, auf dem viele bilaterale Verhandlungen nebeneinander ablaufen³⁹.

Die verhaltensorientierte Anspruchsausgleichstheorie schlägt eine Brücke zwischen der Ökonomie und den

Nachbardisziplinen Psychologie und Soziologie, indem sie aufgrund von beobachtetem Verhalten menschlichen Fähigkeiten und Motiven Rechnung trägt. Das dem Anspruchsausgleich zugrunde liegende Fairneßprinzip balanciert sozusagen die gegenläufigen kurzfristigen Interessen aus und schafft eine Vertrauensbasis, die zu stabilen zwischenmenschlichen Beziehungen im ökonomischen – und auch im außerökonomischen – Bereich führt⁴⁰. Die Vorstellung vom nur eigennütigen Kampfe „jeder gegen jeden“ wird durch die übergeordnete Wertvorstellung der Fairneß ersetzt, ohne daß das Leistungs- und Erfolgsstreben in den Hintergrund tritt. Im Gegensatz zur Nutzentheorie wird deutlich, daß das Eigeninteresse langfristig nur unter Berücksichtigung auch fremder Interessen gewahrt werden kann. Die Theorie der gesamtwirtschaftlichen Wohlfahrtsfunktion konnte bekanntlich die Antinomie zwischen Einzel- und Gesamtinteresse nicht lösen.

Die hohe Erklärungsgüte der Anspruchsausgleichstheorie für verschiedene experimentelle Verhandlungssituationen läßt erwarten, daß sie auch für die reale Wirtschaftswelt von großer Bedeutung ist, insbesondere dann, wenn es sich um wiederkehrende Verhandlungen zwischen den gleichen Geschäftspartnern handelt. Experimentelle Befunde zeigen, daß Geschäftsbeziehungen in der Regel nur dann fortgesetzt werden, wenn die einzelnen Verträge dem Anspruchsausgleichsprinzip genügen und verbleibende Anspruchsvor- und -nachteile zumindest über die Zeit ausgeglichen werden⁴¹.

Wirtschaftspolitische Konsequenzen

Das Anspruchsausgleichsverhalten kann insbesondere für wettbewerbspolitische Fragen von weitreichender Bedeutung sein. Wegen des stufenartigen Charakters der Anspruchsniveaus sind nämlich innerhalb eines ganzen Preisbereiches faire Lösungen möglich. Der Wettbewerbsmechanismus beginnt wegen dieser Unschärfe erst dann zu greifen, wenn Vertragsabschlüsse deutlich als unfair empfunden werden und zu einem Partnerwechsel Anlaß geben. Gutenbergs monopolistischer Bereich der Preisabsatzfunktion findet auch für Verhandlungsmärkte seine Entsprechung. Die Effizienz eines Marktes ist unter Berücksichtigung der bei stabilen Geschäftsbeziehungen ersparten Entscheidungs- und Verhandlungskosten somit neu zu überdenken.

³³ Vgl. O. J. Bartos et al. in: ebenda, S. 35-51.

³⁴ Vgl. G. F. Müller, W. H. Galinat in: ebenda, S. 80-90.

³⁵ Vgl. T. Werner, R. Tietz in: ebenda, S. 67-79.

³⁶ Vgl. W. J. Bigoness, D.W. Grigsby in: ebenda, S. 122-135.

³⁷ Vgl. D. L. Harnett, J. A. Wall in: ebenda, S. 8-21.

³⁸ Ein solcher Markt mit intertemporaler Spekulation wird von C. R. Plott, G. Agha in: ebenda, S. 201-216, auf seine Effizienz hin untersucht.

³⁹ Der auf ein früheres Experiment von Selten aufbauende Beitrag von H. J. C r ö s s m a n n, R. T i e t z in: ebenda, S. 170-185, modelliert das Verhalten in einem Verhandlungsmarkt als Anspruchsanpassungsprozeß.

⁴⁰ Vgl. R. Tietz, O. J. Bartos in: ebenda, S. 52-60; O. J. Bartos et al. in: ebenda, S. 35-51; H. Albach: Vertrauen in der ökonomischen Theorie, in: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft 136 (1980), S. 2-11. Daß Fairneß auch mit dem klassischen Instrumentarium behandelt werden kann, zeigt z. B. W. Baumol: Applied Fairness Theory and Rationing Policy, in: American Economic Review 72 (1982), S. 639-651.

⁴¹ Vgl. H. J. C r ö s s m a n n, R. T i e t z in: ALBEDM, S. 185.

Auch das Inflationsphänomen erscheint in einem neuen Lichte. Solange Preissteigerungen gut begründet und deshalb als angemessen angesehen werden oder im Vergleich zu den Suchkosten für alternative Geschäftspartner gering und im Unschärfbereich bleiben, werden sie als noch fair akzeptiert. Die Anspruchsniveaus werden dann, auch wiederholt in der gleichen Richtung, auf neue „realistische“ Werte in kleinen Schritten angepaßt. Geringe, „unmerkliche“ Preissteigerungen führen so nicht zu strukturellen Planrevisionen. Eine Inflationsbekämpfung via Wettbewerbsintensivierung müßte deshalb versuchen, die Preisinformationen zu verbessern, um durch engere Anspruchsgitter den Unschärfbereich zu reduzieren.

Auf der Einkommenseite ergeben sich ebenfalls Konsequenzen. Ein Anstieg des Nominaleinkommens wird als „Erfolg“ gewertet, und die (nur) nominell gebildeten Einkommensansprüche werden nach oben angepaßt. Eine Anpassung nach oben hat aber weniger Überlegungen und Planrevisionen zur Folge als eine mit einem Verzicht auf Einkommen verbundene gleichgroße Anpassung nach unten, der zudem ein stärkerer Widerstand entgegengesetzt wird. Einer geringen Inflationsrate kann daher sogar eine gewisse stabilisierende Wirkung zukommen, weil durch die Anspruchserfüllung und -erhöhung des Nominaleinkommens eine optimistische Grundhaltung gefördert wird. Die wirtschaftliche Entwicklung kann so länger in einem Gleichgewichtsbereich verlaufen. Erst eine hohe Inflationsrate, die den Unschärfbereich überschreitet, wird als so wesentlich angesehen, daß Pläne revidiert werden, in denen dann auch die erwarteten Inflationsraten Berücksichtigung finden. Die Theorie der Phillips-Kurve, die eine permanente Bekämpfung von Arbeitslosigkeit durch staatliche Ausgabenprogramme nahelegte, ist bekanntlich gescheitert, was mit an der Vernachlässigung der Zusammenhänge zwischen Geldillusion und Unschärfbereich liegen mag.

Die wirtschaftstheoretische Forschung sollte deshalb die hier skizzierten Ergebnisse experimenteller mikroökonomischer Untersuchungen auch für makroökonomische Fragestellungen stärker nutzen, um den wirtschaftspolitischen Entscheidungsträgern zuverlässigere Hilfsmittel an die Hand zu geben. Daß der Ablauf einer gesamten Volkswirtschaft als durch dynamische Anpassungsprozesse gesteuert dargestellt werden kann und zu realistischen Entwicklungen makroökonomischer Aggregate führt, konnte bereits früher gezeigt werden⁴².

Der schon vielfach betonte Einfluß psychologischer Prozesse auf die Konjunktur wird durch das Anspruchsniveaunkonzept gestützt. Öffentlich bekanntgemachte Konjunkturprognosen beeinflussen die Erwartungen und damit auch die Anspruchsniveaus der Entscheidungsträger. So führen pessimistische Prognosen zu Anspruchssenkungen, die dann über ein niedrigeres allgemeines Aktivitätsniveau weitere Mißerfolge und damit wieder Anspruchssenkungen zur Folge haben.

Da hohe Anspruchsniveaus zusammen mit einer kooperativen Grundhaltung zu pareto-effizienteren Lösungen führen⁴³, kann man davon ausgehen, daß hohe selbstgesteckte Leistungsziele auch für die Gruppe vorteilhafter sind, wenn längerfristige Überlegungen der Kooperation mit Wertvorstellungen verbunden sind, die auch die Ziele der Partner im Interesse einer längerfristigen sozialen Beziehung anerkennen. Leistungswille und individuell verankerte soziale Werthaltungen rufen Kreativität hervor. Eine Politik, die die Beseitigung der Arbeitslosigkeit zum Ziel hat, muß Leistungsbereitschaft und Fairneß fördern, um kreatives Handeln anzuregen und das heute so beliebte „einseitige Anspruchsdenken“ abzubauen.

⁴² Vgl. R. Tietz: Ein anspruchsanpassungsorientiertes Wachstums- und Konjunkturmodell (KRESKO), Tübingen 1973.

⁴³ Vgl. D. G. Pruitt et al. in: ALBEDM, S. 22-34.

HERAUSGEBER: HWWA – Institut für Wirtschaftsforschung – Hamburg (Präsident: Prof. Dr. Armin Gutowski, Ständiger Vertreter des Präsidenten: Prof. Dr. Hans-Jürgen Schmah) **Geschäftsführend:** Dr. Otto G. Mayer

REDAKTION:

Dr. Klaus Kwasniewski (Chefredakteur), Dipl.-Vw. Rainer Erbe, Dipl.-Vw. Claus Hamann, Helga Lange, Helga Wenke, Dipl.-Vw. Irene Wilson, M.A., Dipl.-Vw. Klauspeter Zanzig

Anschrift der Redaktion: Neuer Jungfernstieg 21, 2000 Hamburg 36, Tel.: (040) 3562306/307

Ohne ausdrückliche Genehmigung des Verlages Weltarchiv GmbH ist es nicht gestattet, die Zeitschrift oder Teile daraus auf photomechanischem Wege (Photokopie, Mikrokopie) oder auf eine andere Art zu vervielfältigen. Copyright bei Verlag Weltarchiv GmbH.

VERTRIEB:

manager magazin Verlagsgesellschaft mbH, Marketingabteilung, Postfach 11 1060, 2000 Hamburg 11, Tel.: (040) 30 07624

Bezugspreise: Einzelheft: DM 8,50, Jahresabonnement DM 96,- (Studenten: DM 48,-)

VERLAG UND HERSTELLUNG:

Verlag Weltarchiv GmbH, Neuer Jungfernstieg 21, 2000 Hamburg 36, Tel.: (040) 35 62 500

Anzeigenpreisliste: Nr. 13 vom 1. 7. 1974

Erscheinungsweise: monatlich

Druck: Buch- und Offsetdruckerei Wunsch, 8430 Neumarkt/Opf.