

Falk, Armin

Article — Digitized Version

Wissenschaft für die Praxis - Wirtschaftswissenschaftliche Experimente: Homo Oeconomicus auf dem Prüfstand

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Falk, Armin (2001) : Wissenschaft für die Praxis -
Wirtschaftswissenschaftliche Experimente: Homo Oeconomicus auf dem Prüfstand,
Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Springer, Heidelberg, Vol. 81, Iss. 5, pp. 300-304

This Version is available at:

<http://hdl.handle.net/10419/40846>

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.

Armin Falk

Wirtschaftswissenschaftliche Experimente: Homo Oeconomicus auf dem Prüfstand

Die experimentelle Wirtschaftsforschung ist eine noch junge, aber mittlerweile anerkannte Methode der Wirtschaftswissenschaft. Wie testet die experimentelle Wirtschaftsforschung Grundannahmen der ökonomischen Theorie? Welche Bedeutung haben Fairness und Reziprozität für wirtschaftlich relevante Fragen?

Lange Zeit herrschte eine weit verbreitete Skepsis gegenüber der Durchführbarkeit von kontrollierten Experimenten in den Wirtschaftswissenschaften. Stellvertretend für viele sei die Kritik von Samuelson und Nordhaus aus ihrem berühmten Lehrbuch *Principles of Economics* angeführt: "Economists ... cannot perform the controlled experiments of chemists or biologists because they cannot easily control other important factors."¹ Dieser Skeptizismus ist heute einer wahrhaften Euphorie gewichen. Parallel zur Weiterentwicklung und Ausdifferenzierung der mikroökonomischen Theorie und der Spieltheorie hat sich die experimentelle Methode als anerkannte Methode der Wirtschaftswissenschaft etabliert, was beispielsweise durch zahlreiche Publikationen in den führenden internationalen Zeitschriften sichtbar wird. Samuelson und Nordhaus tragen dieser Entwicklung Rechnung. Sie haben in den neueren Auflagen ihres Lehrbuches nicht nur den eingangs zitierten Passus gestrichen, sondern bezeichnen nunmehr die experimentelle Wirtschaftsforschung als ein "exciting new development"².

Experimente werden mittlerweile in nahezu jedem ökonomischen Forschungsgebiet durchgeführt, sei es Industrieökonomik, Arbeitsmarktökonomik, Finanzmarktökonomik oder Umweltökonomik. Besonders einflussreich ist die experimentelle Wirtschaftsforschung im Bereich der sogenannten „Behavioral Economics“, zu deren Entwicklung sie maßgeblich beigetragen hat. Behavioral Economics ist eine Forschungsrichtung, die die konventionellen Annahmen des Homo Oeconomicus (Rationalität und Eigennutz) unter Einbeziehung psychologischer Erkenntnisse und experimenteller Methoden in Frage stellt und realistischere Modelle menschlichen Verhaltens entwickelt³. Diese Modelle werden auf ökonomische Fra-

gen angewendet und sind häufig in der Lage, das Verhalten von Individuen und Märkten wesentlich besser zu erklären, als die auf den Standardannahmen beruhenden Modelle (vgl. z.B. das Gebiet der Behavioral Finance). Eine zentrale Einsicht der Behavioral Economics ist die Bedeutung von Fairnesserwägungen. Entgegen der Annahme eines stets eigennützigem Homo Oeconomicus verhalten sich viele Teilnehmer in Experimenten kooperativ und belohnen faires bzw. bestrafen unfaires Verhalten, selbst wenn dies mit Kosten verbunden ist. Das belegen zwei experimentelle Studien, die in dieser Arbeit diskutiert werden.

Die hier diskutierten Ergebnisse sind von weitreichender Bedeutung: Wirtschaftswissenschaftliche Modelle bilden nicht nur die Grundlage für unser Verständnis sozialer Realität, sondern auch für die Politikberatung. Folglich hat die in den Wirtschaftswissenschaften vertretene Annahme eines allgegenwärtigen Homo Oeconomicus nicht nur eine erkenntnisleitende Funktion, sondern bestimmt – vermittelt Beratung und Sozialisation durch ökonomische Ausbildung – auch das Handeln politischer und unternehmerischer Entscheidungsträger.

Experimentelle Methode

Der typische Ablauf eines Experiments gestaltet sich wie folgt⁴: Zunächst werden Teilnehmer für einen

¹ Vgl. P. Samuelson, W. Nordhaus: *Principles of Economics*, 12. Aufl. New York 1985, S. 8.

² Vgl. P. Samuelson, W. Nordhaus: *Principles of Economics*, 14. Aufl. New York 1992, S. 5.

³ Wichtige Themen im Bereich der Behavioral Economics sind z.B. die Rolle von sozialen Präferenzen (Fairness, Reziprozität), Formen beschränkter rationalen Verhaltens, die Bedeutung von Framing Effekten und Entscheidungsheuristiken, Prospect Theory oder Lernverhalten.

⁴ Zur experimentellen Methodik vgl. D.D. Davis, C.A. Holt: *Experimental Economics*, Princeton 1993; A. Falk, J.R. Tyran: *Experimentelle Wirtschaftsforschung*, in: *Wirtschaftswissenschaftliches Studium*, Vol. 26(6) (1997), S. 326-329; R. Hertwig, A. Ortmann: *Experimental Practices in Economics - A Methodological Challenge for Psychologists?*, erscheint in: *Behavioral and Brain Sciences*, Vol. 24 (2001); D. Friedman, S. Sunder: *Experimental Methods: A Primer for Economists*, Cambridge 1994; J.H. Kagel, A.E. Roth (Hrsg.): *The Handbook of Experimental Economics*, Princeton 1995.

Dr. Armin Falk, 33, ist Oberassistent am Institut für Empirische Wirtschaftsforschung an der Universität Zürich sowie CESifo- und CEPR-Mitglied.

bestimmten Termin rekrutiert. Die Teilnehmer erhalten nach einer kurzen Einführung im Experimental-Labor Instruktionen, die den genauen Ablauf des Experiments, die Informationsbedingungen sowie die Entscheidungs- und Auszahlungsregeln beschreiben. Kontrollfragen stellen sicher, dass alle Teilnehmer die Regeln verstanden haben. Je nach Art des Experiments dauert eine Experimentalsitzung zwischen 30 und 180 Minuten. Nach dem Abschluss des Experiments werden die Teilnehmer entsprechend ihrer im Experiment getroffenen Entscheidungen bar ausbezahlt.

Die Auszahlung der Teilnehmer ist von großer Bedeutung. Anders als es bei Umfragestudien oder sozialpsychologischen Experimenten der Fall ist, haben alle im Experiment getroffenen Entscheidungen monetäre Konsequenzen. Während es z.B. „billig“ ist, in einer Umfrage anzugeben, dass man ein kooperativer Mensch sei, fordert die gleiche Willensäußerung im Experiment ein Verhalten, welches das entsprechende Individuum Geld kostet. Es geht in Experimenten folglich nicht um Bekenntnisse, sondern um reales Verhalten mit realen Konsequenzen.

Die besondere Stärke experimenteller Techniken liegt in der Möglichkeit begründet, Verhalten in einer kontrollierten Umgebung zu studieren. Keine andere empirische Methode der Sozialwissenschaften erlaubt ein vergleichbares Maß an Kontrolle. So bestimmt der Experimentator beispielsweise, welche monetären Konsequenzen ein bestimmtes Verhalten im Experiment hervorruft. Er kann präzise festlegen, welche Informationen die Teilnehmer in einer Entscheidungssituation haben und kontrolliert Einflussgrößen wie Anonymität und Kommunikation, oder er bestimmt, ob die Teilnehmer wiederholt oder einmalig interagieren. Die weitgehende Kontrolle erlaubt die Implementierung der Ceteris-paribus-Klausel. So ist es möglich, den Verhaltenseinfluss einer bestimmten Variable exakt zu ermitteln.

Das Überprüfen von ökonomischen Modellen und Theorien stellt die mit Abstand wichtigste Aufgabe der experimentellen Wirtschaftsforschung dar. Die Theorie liefert eine Prognose, die mit dem beobachteten Verhalten überprüft werden kann. In den hier diskutierten Experimenten wird z.B. eine präzise Verhaltensprognose für den Homo Oeconomicus abgeleitet und mit dem tatsächlichen Entscheidungsverhalten der Teilnehmer verglichen. Häufig liefern systematische Abweichungen von der theoretischen Prognose

fruchtbare Impulse für eine verbesserte Modellierung⁵. Daneben gibt es sogenannte Windkanal-Experimente, die dazu dienen, neue institutionelle Einrichtungen oder wirtschaftspolitische Vorschläge im Labor zu testen. Ein prominentes Beispiel hierfür ist die Arizona Stock Exchange, eine elektronische Computerbörse, die seit März 1992 erfolgreich arbeitet⁶. Ihre Funktionsweise wurde zuvor in Labortests evaluiert, wodurch eine unproblematische Einführung erleichtert wurde. Schließlich können Experimente auch hervorragend in der Lehre eingesetzt werden. Lehrexperimente, z.B. Monopol- oder Oligopolexperimente, sind bestens geeignet, das Studium der Marktformen interessanter und plastischer zu gestalten.

Anhand von zwei Beispielen wird im Folgenden gezeigt, wie die experimentelle Wirtschaftsforschung Grundannahmen der ökonomischen Theorie testet und die Bedeutung von Fairness und Reziprozität nachweisen kann. Die präsentierte Evidenz stellt selbstverständlich nur einen Bruchteil der inzwischen umfangreichen Literatur zum Thema Fairness dar⁷.

Reziprozität in einer bilateralen Interaktion

Das erste Beispiel ist ein zweistufiges Zwei-Personen-Spiel⁸, bei dem Spieler A eine „freundliche“ oder „unfreundliche“ Handlung ausführen kann und Spieler B anschließend belohnen oder bestrafen kann. Beide Spieler (A und B) erhalten zunächst eine Ausstattung von 12 Punkten. Auf der ersten Stufe entscheidet Spieler A, ob er dem Spieler B Punkte geben oder wegnehmen möchte, wobei er jeden Punktebetrag zwischen 0 und 6 geben oder nehmen kann. Falls A sich entscheidet, B a Punkte zu geben, werden diese Punkte vom Experimentator verdreifacht, so dass sich das Einkommen von B um $3a$ erhöht, während sich das Einkommen von A um a verringert. Entscheidet sich A hingegen dem B a Punkte wegzunehmen, erhält A zusätzlich a Punkte während sich das Einkommen von B um a verringert. Auf der zweiten Stufe kann Spieler B nun das Verhalten von Spieler A belohnen oder bestrafen. Eine Belohnung in Höhe von b Punkten transferiert b Punkte von B zu A. Eine Bestrafung in Höhe von b Punkten hingegen kostet B b Punkte, reduziert das Einkommen von A jedoch um $3b$.

⁵ Vgl. V. Smith: Economics in the Laboratory, in: Journal of Economic Perspectives, Vol. 8(1) (1994), S. 113-131.

⁷ Für einen Überblick über die Fairnessliteratur vgl. E. Fehr, S. Gächter: Fairness and Retaliation: The Economics of Reciprocity, in: Journal of Economic Perspectives, Vol. 14 (2000), S. 159-181.

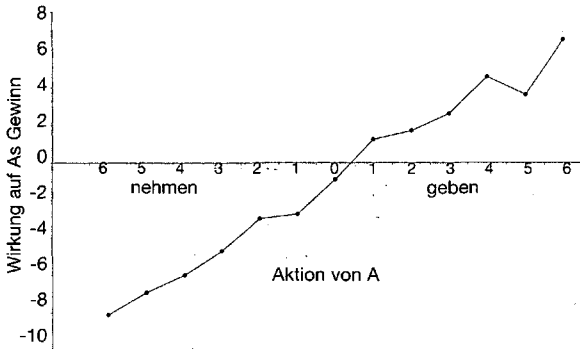
⁸ Für Details vgl. A. Falk, E. Fehr, U. Fischbacher: Testing Theories of Fairness – Intentions Matter, Working Paper Nr. 63, Institut für Empirische Wirtschaftsforschung, Universität Zürich (2000). Dieses Experiment wurde zuerst durchgeführt von K. Abbink, B. Irlenbusch, E. Renner: The Moonlighting Game – An Experimental Study on Reciprocity and Retribution, in: Journal of Economic Behavior and Organization, Vol. 42 (2000), S. 265-277.

⁵ So wurden aufgrund der experimentellen Ergebnisse verschiedene spieltheoretische Fairnessmodelle entwickelt, die eine weitaus bessere Prognosekraft besitzen als das Homo Oeconomicus-Modell. Vgl. A. Falk, U. Fischbacher: A Theory of Reciprocity, Working Paper Nr. 6, Institut für Empirische Wirtschaftsforschung, Universität Zürich 1999.

Abbildung 1

Belohnungs- und Bestrafungsverhalten der Spieler B

(Durchschnitt)



Wenn man annimmt, dass alle Teilnehmer im Experiment eigennützig und rational sind (Homo Oeconomicus), gilt für dieses Experiment eine einfache Prognose: Ein eigennutzorientierter Spieler B wird weder belohnen noch bestrafen, da beides für ihn mit Kosten verbunden ist. Alle Spieler B wählen deshalb auf der zweiten Stufe $b = 0$ unabhängig davon, wie sich die Spieler A entscheiden. Die Spieler A werden deshalb den Spielern B die maximal mögliche Punktzahl wegnehmen (6 Punkte). Etwas zu geben wäre irrational, da es den eigenen Gewinn reduzieren würde. Weniger wegzunehmen wäre ebenfalls irrational, da Spieler A nichts zu befürchten hat. Diese theoretische Prognose lässt sich mit dem im Experiment tatsächlich gezeigten Verhalten vergleichen.

Insgesamt nahmen an diesem Experiment 66 Subjekte teil (33 Paare). Im Durchschnitt ergab sich das in Abbildung 1 gezeigte Verhalten. Die Abbildung zeigt sehr deutlich ein reziprokes Verhaltensmuster⁹. Obwohl $b \neq 0$ mit Kosten verbunden ist, belohnen die Spieler freundliche und bestrafen unfreundliche Handlungen. Wenn z.B. Spieler A 6 Punkte von B wegnimmt, wird er im Durchschnitt so bestraft, dass ihm 8 Punkte weggenommen werden. Die Daten verwerfen somit eindeutig die auf den Annahmen des Homo Oeconomicus beruhende Prognose $b = 0$.

Reziprozität auf Märkten

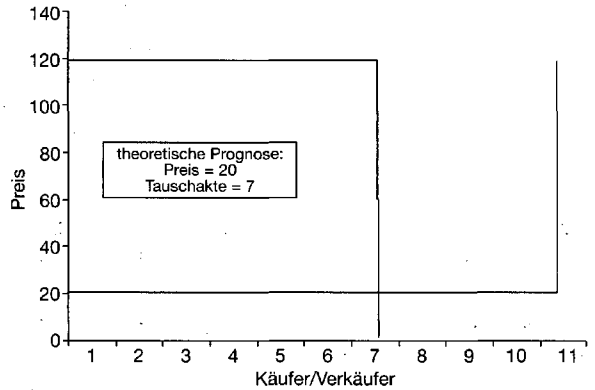
Nicht nur in bilateralen Situationen ist Fairness wichtig, sondern auch in multilateralen Kontexten (z.B. bei Problemen öffentlicher Güter) oder auf Märkten. Das zeigt das folgende Arbeitsmarktexperiment.

⁹ Für ein formales Modell und eine Diskussion zu Reziprozität, vgl. A. Falk, U. Fischbacher, a.a.O.

¹⁰ Für Details vgl. E. Fehr, A. Falk: Wage Rigidities in a Competitive Incomplete Contract Market, in: Journal of Political Economy, Vol. 107 (1999), S. 106-134.

Abbildung 2

Angebots- und Nachfragekurve



Im folgenden Experiment verhandeln elf Arbeitnehmer und sieben Firmen auf einem Arbeitsmarkt¹⁰. Beide Marktseiten können Lohnangebote unterbreiten und Lohnangebote der Gegenseite akzeptieren. Wenn ein Arbeitnehmer das Lohnangebot einer Firma akzeptiert oder eine Firma das Angebot eines Arbeitnehmers, ist zwischen dieser Firma und diesem Arbeitnehmer automatisch ein Vertrag zum vereinbarten Lohn geschlossen. Jede Firma kann nur einen Arbeitnehmer einstellen.

Im hier diskutierten Experiment waren die vertraglichen Vereinbarungen unvollständig. Diese Eigenschaft ist typisch für Arbeitsmärkte¹¹, aber auch für viele andere Märkte, bei denen wichtige Eigenschaften des zu tauschenden Guts nicht oder nur unvollständig vertraglich durchsetzbar sind. Die Unvollständigkeit des Arbeitsvertrages ist so implementiert, dass alle eingestellten Arbeitnehmer eine Arbeitsleistung wählen müssen. Während der Lohn, den eine Firma „ihrem“ Arbeitnehmer zahlt, in der Marktphase festgelegt wird, ist der Arbeitnehmer in der Wahl der Arbeitsleistung völlig frei. Die Wahl der Arbeitsleistung e wurde durch eine Zahl repräsentiert (zwischen 0,1 und 1) wobei die Kosten der Arbeitsleistung $c(e)$ für den Arbeitnehmer umso höher waren, je höher die gewählte Arbeitsleistung. Für die minimale Arbeitsleistung von $e = 0,1$ beliefen sich die Kosten auf 0. Der Gewinn, den eine Firma machte, wenn sie einen Arbeitnehmer einstellte, war: $(120 - \text{Lohn})e$. Ein beschäftigter Arbeitnehmer erhielt seinen Lohn abzüglich der Kosten der gewählten Arbeitsleistung, d.h. $\text{Lohn} - c(e)$. Der Reservationsnutzen eines Arbeitnehmers war 20.

Gemäß den Annahmen des Homo Oeconomicus ergibt sich die folgende Prognose: Eigennützig und rationale Arbeitnehmer haben keinen Grund, eine höhere als die minimale Arbeitsleistung zu wählen, da

¹¹ Vgl. P. Milgrom, J. Roberts: Economics, Organization and Management, New Jersey: Prentice Hall International 1992.

höhere Arbeitsleistungen mit zunehmenden Kosten verbunden sind. Folglich sollten alle Arbeitnehmer auf der 2. Stufe $e = 0,1$ wählen, eine Prognose, die unabhängig vom gezahlten Lohn ist. Rationale Firmen antizipieren die Wahl von $e = 0,1$ und versuchen, den tiefstmöglichen Lohn durchzusetzen, der gerade noch akzeptiert wird. Da der Reservationsnutzen der Arbeitnehmer 20 beträgt und es ein Überschussangebot von vier Arbeitnehmern gibt, können die Firmen Löhne in Höhe von 20 durchsetzen. Dieser Zusammenhang wird in Abbildung 2 verdeutlicht, die die im Experiment implementierten Angebots- und Nachfragekurven zeigt.

Abweichung vom prognostizierten Verhalten

Das im Experiment beobachtete Verhalten weicht deutlich vom prognostizierten Verhalten ab. Der durchschnittlich gezahlte Lohn beträgt nicht 20, sondern 61, d.h. er ist dreimal höher als entsprechend den Annahmen des Homo Oeconomicus. Das ist ein bemerkenswertes Resultat. Trotz starken Wettbewerbs und eines deutlichen Überschussangebots seitens der Arbeitnehmer, konvergieren die Löhne nicht zum prognostizierten Gleichgewichtswert. Das ist umso überraschender, als sich die Arbeitnehmer im Experiment tatsächlich stark gegenseitig unterboten und Firmen problemlos tiefere Löhne hätten zahlen können. Es stellt sich folglich die Frage, warum die Firmen freiwillig höhere Löhne zahlen. Die Antwort liefert Abbildung 3, die auf eindrucksvolle Weise die Bedeutung von Reziprozität unterstreicht.

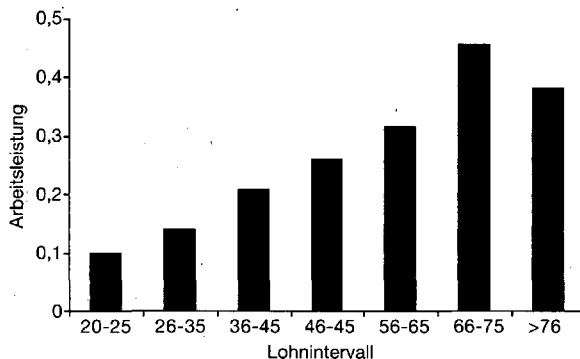
Abbildung 3 zeigt die durchschnittlich gewählte Arbeitsleistung in Abhängigkeit vom gezahlten Lohn. Das reziproke Muster ist deutlich erkennbar. Je höher der gezahlte Lohn, desto höher ist im Durchschnitt die geleistete Arbeitsmenge. Wenn die Arbeitnehmer einen „fairen“ Lohn erhalten, sind sie auch bereit, eine „faire“ Arbeitsleistung zu liefern. Die positive Beziehung von Lohn und Arbeitsleistung bewirkt, dass es für Firmen nicht lukrativ ist, tiefe Löhne durchzusetzen. Stattdessen versuchen sie, durch höhere Löhne an die Reziprozität der Arbeitnehmer zu appellieren, was sich auch auszahlt: Tatsächlich ist die im Experiment beobachtete Korrelation zwischen Lohn und Firmenprofit positiv.

Ist Fairness wichtig?

Die Feststellung, dass – entgegen den Annahmen des Homo Oeconomicus – Fairness und Reziprozität wichtige Verhaltensregularitäten sind, hat weitreichende Bedeutung, nicht nur für das Verständnis ökonomischer Zusammenhänge, sondern auch für die wirtschaftspolitische Beratung. Einige Beispiele mögen dies verdeutlichen¹².

Abbildung 3

Beziehung zwischen Lohn und Arbeitsleistung



Fairness spielt eine wichtige Rolle für die Arbeitsmoral von Arbeitnehmern, wie Umfragestudien mit personalverantwortlichen Managern eindrücklich belegen¹³. Eine Mehrheit der Personalmanager gibt auf die Frage, warum sie – obwohl sie dies aufgrund der Marktsituation könnten – nicht die Löhne senken, an, dass Lohnsenkungen als unfair empfunden würden, die Arbeitsmoral zerstören könnten und zu überproportionaler Leistungszurückhaltung führten. Zudem konnte gezeigt werden, dass eine faire Behandlung Diebstahl in Firmen reduziert. Die fairnessbedingt hohen Kosten von Lohnsenkungen zwingen Firmen häufig dazu, Löhne auf indirektem Wege zu kürzen, beispielsweise durch Outsourcing-Aktivitäten. Fairnessüberlegungen spielen folglich bei Entscheidungen zur vertikalen Integration von Unternehmen eine Rolle. Des Weiteren kann die Existenz einer positiven Beziehung zwischen Lohn und Arbeitsleistung auf Arbeitsmärkten zu Lohnstarrheiten, nicht-kompensierenden Lohndifferenzialen und unfreiwilliger Arbeitslosigkeit führen¹⁴.

Fairnessfragen spielen auch für das Steueraufkommen eine herausragende Rolle, da der Grad der Steu-

¹² Für eine ausführliche Diskussion wirtschaftspolitischer Implikationen, die sich aus der Existenz von Fairness und Reziprozität ergeben können, vgl. A. Falk: Homo Oeconomicus und Homo Reciprocans: Ansätze für eine Neues Wirtschaftspolitisches Leitbild?, Working Paper Nr. 79, Institut für Empirische Wirtschaftsforschung, Universität Zürich 2001.

¹³ Vgl. J. Agell, P. Lundborg: Theories of Pay and Unemployment: Survey Evidence from Swedish Manufacturing Firms, in: Scandinavian Journal of Economics, Vol. 97 (1995), S. 295 – 307; T. Bewley: Why Wages Don't Fall During a Recession, Cambridge: Harvard University Press 1999; C. M. Campbell, K. Kamlani: The Reasons for Wage Rigidity: Evidence from a Survey of Firms, in: Quarterly Journal of Economics, Vol. 112 (1997), S. 759-789. Für experimentelle Evidenz vgl. E. Fehr, A. Falk, a.a.O. (für die Reziprozität auf Märkten) und E. Fehr, G. Kirchsteiger, A. Riedl: Does Fairness prevent Market Clearing? An Experimental Investigation, in: Quarterly Journal of Economics, Vol. 108 (1993), S. 437-460.

¹⁴ Vgl. G. Akerlof: Labor Contracts as a Partial Gift Exchange, in: Quarterly Journal of Economics, Vol. 97 (1982), S. 543-569; G. Akerlof, J. Yellen: The Fair Wage-Effort Hypothesis and Unemployment, in: Quarterly Journal of Economics, Vol. 105 (1990), S. 255-283.

erhinterziehung bzw. die Steuermoral entscheidend davon beeinflusst wird wie fair das bestehende Steuersystem wahrgenommen wird¹⁵. Positiv beeinflusst wird die Steuermoral auch durch verbesserte politische Partizipationsmöglichkeiten (Abstimmungen, Bürgerbeteiligungen und Referenden). Da die Partizipationschancen in repräsentativen Systemen weder auf Seiten der Steuereinnahmen noch auf Seiten der Steuerverwendung besonders ausgeprägt sind, ist die Identifikation mit dem Gemeinwesen relativ gering. Zudem wird das politische Verfahren als weniger fair erlebt im Vergleich zu jenen Verfahren, die über Möglichkeiten direkter Bürgerbeteiligung verfügen¹⁶.

Fairness und Reziprozität sind auch für die Beurteilung expliziter Leistungsanreize ausschlaggebend. Es ist ein Standardresultat der Prinzipal Agenten Theorie, dass explizite Anreize unter bestimmten Bedingungen das Leistungsverhalten von Agenten erhöhen. In diesen Theorien spielt Fairness indes keine Rolle. Tatsächlich konnte aber gezeigt werden, dass die Funktionsweise von Anreizmechanismen von Fairnessbetrachtungen abhängen kann¹⁷. Zudem besteht die

Möglichkeit, dass explizite Anreize dysfunktional wirken, wenn sie andere – auf Fairness und Reziprozität beruhende Vertragsdurchsetzungsmechanismen – unterminieren. Die zum Teil kontraproduktive Wirkung von Anreizverträgen wurde mehrfach gezeigt¹⁸.

Auch für die freiwillige Bereitstellung (lokaler) öffentlicher Güter, bzw. bei der Überwindung von „common pool resource“-Problemen sind Fairnessgesichtspunkte von zentraler Bedeutung¹⁹. In Gefangenendilemma-Experimenten beispielsweise zeigen viele Teilnehmer – entgegen der Prognose des Homo Oeconomicus – ein kooperatives Verhalten. Die Kooperationsbereitschaft ist allerdings kein unbedingter Altruismus, sondern lässt sich am treffendsten als eine Form bedingter Kooperation beschreiben: „Wenn andere kooperieren, kooperiere ich auch, wenn die anderen nicht kooperieren, kooperiere auch ich nicht.“

Als letzte Implikation sei auf die Bedeutung von Fairnessnormen für die Akzeptanz des Wohlfahrtsstaates hingewiesen. Sozialstaatliche Arrangements, die sich einer breiten Akzeptanz versichern wollen, sollten Wert darauf legen, dass zentrale Fairnessgrundsätze nicht verletzt werden und dass Leistungen an den Willen zur Selbsthilfe geknüpft werden. Die Erosion der Zustimmung der amerikanischen Bevölkerung zum US-amerikanischen Wohlfahrtsstaat geht nicht zuletzt auf eine Verletzung fundamentaler Fairnessnormen zurück²⁰.

¹⁵ Vgl. J. Andreoni, B. Erard, J. Feinstein: Tax Compliance, in: Journal of Economic Literature XXXVI (1998), S. 818-860; C. Seidl, S. Traub: Taxpayers' Attitudes, Behavior, and Perception of Fairness in Taxation, Working Paper, Institut für Finanzwissenschaft und Sozialpolitik, Universität zu Kiel 1999.

¹⁶ Vgl. J. Alm, G. McClelland, W. Schulze: Changing the Social Norm of Tax Compliance by Voting, in: Kyklos, Vol. 52 (1999), S. 141-171; L. Feld, B. S. Frey: Trust Breeds Trust: How Taxpayers are Treated, erscheint in: Economies and Governance.

¹⁷ J. Andreoni, H. Varian: Preplay Contracting in the Prisoner's Dilemma, in: Proceedings of the National Academy of Sciences, Vol. 96 (1999), S. 10933-10938.

¹⁸ Vgl. E. Fehr, S. Gächter: Do Incentive Contracts Crowd-Out Voluntary Cooperation?, Working Paper Nr. 34, Institut für Empirische Wirtschaftsforschung 2000; S. Gächter, A. Falk: Work Motivation, Institutions, and Performance, erscheint in: Rami Zwick, Amnon Rapoport (Hrsg.): Advances in Experimental Business Research, Kluwer Academic Publishers, Working Paper Nr. 62, Universität Zürich 2000; U. Gneezy, A. Rustichini: A Fine is a Price, in: Journal of Legal Studies, Vol. XXIX (2000), S. 1-18.

¹⁹ Vgl. E. Ostrom: Governing the Commons – The Evolution of Institutions for Collective Action, New York, Cambridge University Press 1990; A. Falk, E. Fehr, U. Fischbacher: Appropriating the Commons – A Theoretical Explanation, erscheint in: Thomas Dietz, Nives Dolšak, Elinor Ostrom, Paul Stern, Susan Stonich, Elke Weber (Hrsg.): Institutions for Managing the Commons, Working Paper Nr. 65, Universität Zürich 2000.

²⁰ Vgl. S. Bowles, H. Gintis: Is Equality Passé? Homo Reciprocans and the Future of Egalitarian Politics, Working Paper, Department of Economics, University of Massachusetts 2000; A. Wax: Rethinking Welfare Rights: Reciprocity Norms, Reactive Attitudes, and the Political Economy of Welfare Reform, Law and Contemporary Problems, Vol. 63 (2000), S. 257-298.

HERAUSGEBER: Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv (HWWA) (Präsident: Prof. Dr. Thomas Straubhaar, Vizepräsident: Prof. Dr. Hans-Eckart Scharrer).
Internet: <http://www.hwwa.de>

Geschäftsführend: Dr. Otto G. Mayer

REDAKTION:

Dr. Klaus Kwasniewski (Chefredakteur), Dipl.-Vw. Susanne Erbe, Dipl.-Vw. Claus Hamann, Dipl.-Vw. Cora Wacker-Theodorakopoulos, Helga Wenke, Dipl.-Vw. Irene Wilson, M.A.

Anschrift der Redaktion: Neuer Jungfernstieg 21, 20347 Hamburg, Tel.: (0 40) 4 28 34 306/307

Verantwortlich für den Inhalt des HWWA-Konjunktur-Schlaglichts und des HWWA-Index der Weltmarktpreise für Rohstoffe: Dr. Eckhardt Wohlers, Dr. Günter Weinert.

Verlag, Anzeigenannahme und Bezug:

Nomos Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG, Waldseestraße 3-5, 76530 Baden-Baden, Tel. (0 72 21) 21 04-0, Telefax (0 72 21) 21 04 79. Internet: <http://www.nomos.de/nomos/zeitschr/wd/wd.htm>

Bezugsbedingungen: Abonnementpreis jährlich DM 178,- (inkl. MwSt.), Studentenabonnement DM 89,- zuzüglich Porto und Versandkosten (zuzüglich MwSt. 7%); Einzelheft DM 17,-; Abbestellungen vierteljährlich zum Jahresende. Zahlungen jeweils im voraus an: Nomos-Verlagsgesellschaft, Stadtparkstraße Baden-Baden, Konto 5-002266

Anzeigenpreisliste: August 1997

Erscheinungsweise: monatlich

Druck: AMS Wunsch Offset-Druck GmbH, 92318 Neumarkt/Opf.

Die Zeitschrift sowie alle in ihr enthaltenen einzelnen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Dies gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen. Namentlich gezeichnete Artikel müssen nicht die Meinung der Herausgeber/Redaktion wiedergeben. Unverlangt eingesandte Manuskripte – für die keine Haftung übernommen wird – gelten als Veröffentlichungsvorschlag zu den Bedingungen des Verlages. Es werden nur unverfälschte Originalarbeiten angenommen. Die Verfasser erklären sich mit einer nicht sinnentstellenden redaktionellen Bearbeitung einverstanden.