

Bachelorseminar experimentelle Wirtschaftsforschung „Heterogenität ökonomischer Präferenzen“

Bachelor seminar experimental economics “Heterogeneity of economic preferences”

Wintersemester 2018/2019

Urs Fischbacher

Inhaltsübersicht

In diesem Seminar wollen wir Maße untersuchen, mit denen wir Präferenzen messen und damit die Heterogenität dieser Präferenzen untersuchen können. Dabei stehen die „ökonomischen Präferenzen“ in Vordergrund, das sind Präferenzen die sich alleine mit monetären Anreizen untersuchen lassen. Das sind insbesondere Risiko- und Zeitpräferenzen sowie die unterschiedlichen Dimensionen sozialer Präferenzen. Wir wollen uns ansehen, mit welchen Experimenten diese Präferenzen erfasst werden können, welche Theorien dafür verwendet werden und welche Ergebnisse in Bezug auf die Heterogenität gefunden wurden.

Das Seminar ist als Literaturseminar konzipiert. Sie finden unten die Themen, die wir behandeln werden sowie dazu gehörige Literaturhinweise. Sie müssen aber nicht einfach die entsprechende Literatur vorstellen, sondern können sie auch als Angangspunkt für Ihre eigenen Nachforschungen und Überlegungen nehmen.

Als Option besteht auch die Möglichkeit, ein Experiment zum Thema zu entwickeln. Deshalb wird das Seminar in zwei Teilen durchgeführt. Diejenigen, die ein Experiment entwickeln, stellen am ersten Termin das Design vor und präsentieren am zweiten Termin die Analyse. Da die Entwicklung und Durchführung eines Experiments recht aufwendig ist, sollten Experimente zu zweit entwickelt werden.

Ablauf

Das Seminar besteht aus vier Teilen:

- Vorbesprechung: Montag, 9.7.2018, 11:45, F208.
- Donnerstag 22.11.2018, Freitag 23.11.2018, TWI, Hauptstrasse 90, Kreuzlingen, Schweiz: Präsentation eines Themas (90 Minuten, davon Vortrag 60-70 Min.) oder Präsentation einer Experimentidee (90 Minuten Zeit pro Gruppe, davon Vortrag 45 Minuten).
- Durchführung der Experimente nach Vereinbarung.
- Freitag, 18.1.2019, TWI, Hauptstrasse 90, Kreuzlingen, Schweiz: Präsentation weiterer Themen (90 Minuten, davon Vortrag 60-70 Min.) bzw. Vorstellung der Experimentergebnisse (90 Minuten pro Gruppe, davon Vortrag 60-70 Min.).

Anforderungen

Spieltheoretische Kenntnisse auf dem Niveau des Buches von Robert Gibbons, A Primer in Game Theory, 1992, sind für das Seminar sehr hilfreich. Die Seminarsprache ist deutsch. Exposé bzw. Vortrag können aber auch in Englisch abgegeben, bzw. gehalten werden, ebenso Diskussionbeiträge.

Die Note setzt sich zusammen aus dem Vortrag (3 Teile), der mündlichen Mitarbeit (1 Teil) und dem Exposé (1 Teil). Wenn ein Experiment entwickelt wird, geht zusätzlich die Qualität des Experimentdesigns in die Bewertung ein (1 Teil).

Themen

1. Präferenzen messen

Der Mechanismus von Becker-DeGroot-Marschak ist ein Standard zur Erfassung genereller Präferenzen. Auf welche Probleme kann dieser Mechanismus angewandt werden? Wie gut funktioniert er in der Realität?

Becker G., M. DeGroot, and J. Marschak (1964), "Measuring Utility by a SingleResponse Sequential Method", Behavioral Science, 9, pp. 226-232.

Noussair, Charles, Stephane Robin, Bernard Ruffieux (2004), "Revealing consumers' willingness-to-pay: A comparison of the BDM mechanism and the Vickrey auction". Journal of Economic Psychology 25, 725-741.

Vickrey, W. (1961), "Counterspeculation, auctions, and competitive sealed tenders", Journal of Finance, 16, pp. 8-37.

2. Risiko

Die Risikobereitschaft ist eine der wichtigsten ökonomischen Präferenzen. Wie können wir deren Stärke messen und wie sind die Risikopräferenzen mit soziökonomischen Variablen korreliert?

Bruhin, Adrian, Helga Fehr-Duda, and Thomas F. Epper (2010), "Risk and Rationality: Uncovering Heterogeneity in Probability Distortion", Econometrica 78 (4), 1375-1412.

Dohmen, Thomas; Armin Falk; David Huffman; Uwe Sunde; Jürgen Schupp and Gert G. Wagner (2011), "Individual Risk Attitudes: Measurement, Determinants, and Behavioral Consequences." Journal of the European Economic Association, 9(3), 522-50.

Holt, C. A., and S. K. Laury, 2002, "Risk aversion and incentive effects", American Economic Review 92, 1644-1655.

3. Zeitpräferenzen

Wir kann man Zeitpräferenzen messen, und wie weist man zeitinkonsistente Präferenzen nach?

Andreoni, James; Michael A. Kuhn and Charles Sprenger (2015), "Measuring Time Preferences: A Comparison of Experimental Methods." Journal of Economic Behavior & Organization, 116, 451-64.

Frederick, Shane; Loewenstein, George and O'Donoghue, Ted. (2002), "Time Discounting and Time Preference: A Critical Review." Journal of Economic Literature, 40(2), pp. 351-401.

4. Soziale Präferenzen

Inwiefern ist das Wohlergehen anderer relevant? Die einfachste Form besteht, darin, dass das Einkommen von anderen auch für den eigenen Nutzen eine Rolle spielt?

Engelmann, Dirk and Martin Strobel (2004), "Inequality Aversion, Efficiency, and Maximin Preferences in Simple Distribution Experiments, American Economic Review, 94(4), 857-869.

Fehr, Ernst and Klaus Schmidt (1999); „A Theory of Fairness, Competition and Cooperation“, Quarterly Journal of Economics 114, No. 3, 817-868.

Murphy, Ryan O.; Kurt A. Ackermann and Michel J. J. Handgraaf. 2011. "Measuring Social Value Orientation." Judgment & Decision Making, 6(8), 771-81.

5. Reziprozität und Absicht

Die meisten Menschen sind nett zu netten Menschen und unfreundlich zu fiesen. Das bedeutet, dass für uns die Absicht eine Handlung eine wichtige Rolle spielt

Güth, Werner; Schmittberger, Rolf and Schwarze, Bernd. 1982, "An Experimental Analysis of Ultimatum Bargaining." Journal of Economic Behavior and Organization, 3(4), pp. 367-88.

Blount, S. "When Social Outcomes Aren't Fair - the Effect of Causal Attributions on Preferences." Organizational Behavior and Human Decision Processes, 1995, 63(2), pp. 131-44.

Charness, G. "Attribution and Reciprocity in an Experimental Labor Market." *Journal of Labor Economics*, 2004, 22(3), pp. 665-88.

Falk, Armin, Fehr, Ernst, and Fischbacher, Urs, 2003, "On the Nature of Fair Behavior", *Economic Inquiry* 41(1), 20-26.

Falk A, Fehr E, Fischbacher U. "Testing theories of fairness—Intentions matter". *Games and Economic Behavior*. 2008;62:287-303.

Utikal, Verena and Urs Fischbacher. 2014. "Attribution of Externalities: An Economic Approach to the Knobe Effect." *Economics and Philosophy*, 30(02), 215-40.

6. Vertrauen

Vertrauen ist wichtig bei jeder Form des Zusammenlebens, die nicht durch vollständige Verträge geregelt werden kann. Wie können wir Vertrauen messen?

Berg, Joyce; John Dickhaut and Kevin McCabe. 1995. "Trust, Reciprocity, and Social History." *Games and Economic Behavior*, 10(1), 122-42.

Fehr, Ernst; Georg Kirchsteiger and Arno Riedl. 1993. "Does Fairness Prevent Market Clearing - an Experimental Investigation." *Quarterly Journal of Economics*, 108(2), 437-59.

Glaeser, Edward L. L.; D. I. Laibson; J. A. Scheinkman and C. L. Soutter. 2000. "Measuring Trust." *Quarterly Journal of Economics*, 115(3), 811-46.

7. Soziale Normen

Soziale Normen sind ein Schlüssel zum Verstehen menschlicher Gesellschaften. Sie sind Gegenstand zahlreicher empirischer Untersuchungen und theoretischer Ansätze.

Krupka, Erin L. and Roberto A. Weber. 2013. "Identifying Social Norms Using Coordination Games: Why Does Dictator Game Sharing Vary?" *Journal of the European Economic Association*, 11(3), 495-524.

López-Pérez, Raúl. 2008. "Aversion to Norm-Breaking: A Model." *Games and Economic Behavior*, 64(1), 237-67.

Haidt, Jonathan. 2007. "The New Synthesis in Moral Psychology." *Science*, 316(5827), 998-1002.

Elster, Jon. 1989. "Social Norms and Economic Theory." *The Journal of Economic Perspectives*, 3(4), 99-117.

8. Konformität

Konformität wird in der Regel als Präferenz, andere nachzumachen, verstanden. Dies im Unterschied zu Imitation, die welche durch Information motiviert ist. Goeree und Yariv (2015) habe ein schönes Experiment entwickelt, mit welchem sich diese zwei Motive unterscheiden lassen. Bernheim und Exley (2015) stellen sich die Frage, ob nicht sogar die Präferenzen sich durch den Einfluss anderer ändern.

Asch, Solomon E, 1951. "Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgments, Groups, leadership, and men". S, 222-236.

Goeree, Jacob K. and Leeat Yariv. 2015. "Conformity in the Lab." *Journal of the Economic Science Association*, 1(1), 15-28.

Bernheim, B Douglas, and Christine L Exley, 2015. "Understanding Conformity: An Experimental Investigation", Harvard Business School NOM Unit Working Paper. http://www.hbs.edu/faculty/Publication%20Files/16-070_1d8d5b51-93dd-4906-b811-4436813d55db.pdf

9. Ehrlichkeit

Menschen sind ehrlicher als das ökonomische Modell annimmt. Wie kann man Ehrlichkeit erfassen?

Abeler, J., Nosenzo, D., & Raymond, C. 2016. "Preferences for truth-telling." working paper

Fischbacher, Urs and Franziska Föllmi-Heusi. 2013. "Lies in Disguise—an Experimental Study on Cheating." *Journal of the European Economic Association*, 11(3), 525-47.

Gneezy, Uri. 2005. "Deception: The Role of Consequences." *American Economic Review*, 95 1, 384-94.

10. Ökonomische Modellierung von Gefühlen wie Frustration und Ärger

Mit „psychologischer Spieltheorie“ können auch Phänomene wie Gefühle in einen ökonomischen Rahmen gestellt werden.

Battigalli, Pierpaolo and Dufwenberg, Martin and Smith, Alec. 2015. "Frustration and Anger in Games", CESifo Working Paper Series No. 5258. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2591839>

Battigalli, Pierpaolo and Martin Dufwenberg. 2007. "Guilt in Games." *American Economic Review*, 97(2), 170-76.

Charness, G. and M. Dufwenberg. 2006. "Promises and Partnership." *Econometrica*, 74(6), 1579-601.

11. Kreativität

Mit Kreativität befasst sich die Forschung schon lange, vor allem die Psychologie. In neuerer Zeit findet dieses Phänomen vermehrt auch in ökonomischen Artikeln ihren Niederschlag.

Charness, G. & Grieco, D. 2014. "Creativity and financial incentives". CESifo Area Conference on Behavioural Economics.

Chen, Clara Xiaoling; Michael G. Williamson and Flora H. Zhou. 2012. "Reward System Design and Group Creativity: An Experimental Investigation." *The Accounting Review*, 87(6), 1885-911. Eckartz, K., Kirchkamp, O., & Schunk, Daniel. 2012. "How do incentives affect creativity? " *Jena Economic Research Papers*, no. 068.

Gross, D. P. 2014. "Creativity under fire: The effects of competition on innovation and the creative process. " Mimeo, University of California, Berkley.

12. Neugier & Präferenzen für Nichtwissen

Manchmal ist uns Wissen oder Nichtwissen wichtig. So sind wir neugierig, möchten aber vielleicht lieber nicht wissen, wie es um unsere Gesundheit steht. Die folgenden Referenzen haben solche Fragen experimentell untersucht.

Eliasz, Kfir and Andrew Schotter. 2007. "Experimental Testing of Intrinsic Preferences for NonInstrumental Information." *The American Economic Review*, 97(2), 166-69.

Golman, Russell and George Loewenstein. 2015. "Curiosity, Information Gaps, and the Utility of Knowledge." *Information Gaps, and the Utility of Knowledge* (April 16, 2015).

Loewenstein, George. 1994. "The Psychology of Curiosity: A Review and Reinterpretation." *Psychological Bulletin*, 116(1), 75.