

Bachelorseminar „Soziale Präferenzen - Experimente und Theorien“

Bachelor seminar experimental economics “Social Preferences – Experiments and Theories”

Wintersemester 2019/2020

Urs Fischbacher

Inhaltsübersicht

Menschen sind nicht egoistisch – jedenfalls sind nicht alle Menschen immer egoistisch. Das wurde in unzähligen Experimenten gezeigt und es konnte auch gezeigt werden, dass dieses Verhalten im Experiment mit Verhalten außerhalb vom Labor korreliert. In diesem Seminar werden Experimente besprochen, die nicht egoistisches Verhalten nachweisen. Außerdem diskutieren wir Modelle, die dieses Verhalten zu verstehen versuchen.

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 Ausgangspunkt für Ihre eigenen Nachforschungen und Überlegungen nehmen.

Als Option besteht auch die Möglichkeit, ein Experiment 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, 8.7.2019, 10:00, F208.
- Donnerstag 28.11.2019, Freitag 28.11.2019, TWI, Hauptstrasse 90, Kreuzlingen, Schweiz: Präsentation eines Themas (75 Minuten, davon Vortrag 50-60 Min.) oder Präsentation einer Experimentidee (75 Minuten Zeit pro Gruppe, davon Vortrag ca. 40 Minuten).
- Durchführung der Experimente nach Vereinbarung.
- Freitag, 17.1.2020, TWI, Hauptstrasse 90, Kreuzlingen, Schweiz: Präsentation weiterer Themen (75 Minuten, davon Vortrag 50-60 Min.) bzw. Vorstellung der Experimentergebnisse (75 Minuten pro Gruppe, davon Vortrag 50-60 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. 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.

2. Fairness in Verhandlungsexperimenten

Das Ultimatumspiel ist eines der robustesten Experimente, das zeigt, dass Menschen eine Präferenz für Fairness haben.

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

Forsythe, Robert; Horowitz, J. L.; Savin, N. E. and Sefton, M. "Fairness in Simple Bargaining Experiments." *Games and Economic Behavior*, 1994, 6(3), pp. 347-69.

Ochs J, Roth AE, An Experimental Study of Sequential Bargaining. *The American Economic Review*. 2011;79(3):355-384. Fairness

3. 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.

4. Bereitstellung öffentlicher Güter

Wie können öffentliche Güter bereitgestellt werden? Ein wichtige Phänomen ist dabei die bedingte Kooperation.

Ledyard, John. 1995. "Public Goods: A Survey of Experimental Research," J. Kagel and A. Roth, *Handbook of Experimental Economics*. Princeton University Press,

Keser, Claudia and Frans van Winden. 2000. "Conditional Cooperation and Voluntary Contributions to Public Goods." *Scandinavian Journal of Economics*, 102(1), 23-39.

Fischbacher, Urs; Simon Gaechter and Ernst Fehr. 2001. "Are People Conditionally Cooperative? Evidence from a Public Goods Experiment." *Economics Letters*, 71(3), 397-404.

Fischbacher, Urs and Simon Gächter. 2010. "Social Preferences, Beliefs, and the Dynamics of Free Riding in Public Goods Experiments." *American Economic Review*, 100(1), 541-56.

5. Normdurchsetzung

Mit Hilfe von Bestrafung können soziale Normen durchgesetzt werden.

Fehr, E. and S. Gächter. 2000. "Cooperation and Punishment in Public Goods Experiments." *American Economic Review*, 90(4), 980-94.

Fehr, Ernst and Urs Fischbacher. 2004. "Third Party Sanctions and Social Norms." *Evolution and Human Behavior*, in press.

6. Ungleichheitsaversion

Ungleichheitsmodelle können viele Ergebnisse aus Experimenten gut erklären; auch Ergebnisse die widersprüchlich erscheinen, wie faires Verhalten im Ultimatumspiel und unfaire Ergebnisse in Wettbewerbsmärkten.

Bolton, Gary E. and Ockenfels, Axel. "Erc: A Theory of Equity, Reciprocity, and Competition", *American Economic Review*, 2000, 90 1, pp. 166-93.

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

7. Reziprozität und Absicht

Die Ungleichheitsmodelle berücksichtigen nicht, dass auch die Absicht hinter einer Handlung eine wichtige Rolle spielt, als wie nett oder unfreundlich wir sie beurteilen.

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.

8. Reziprozitätstheorien I

Das Rabin-Modell war eines der ersten Modelle, welches ein nicht egoistisches Motiv in die Nutzenfunktion einführte. Das Modell nicht an, dass wir nett zu Netten und fies zu Fiesen sind.

Rabin, M. "Incorporating Fairness into Game-Theory and Economics." *American Economic Review*, 1993, 83(5), pp. 1281-302.

9. Reziprozitätstheorien II

Das Levine-Modell hatte den Anspruch unterschiedliche Experimente mit dem gleichen Modell zu erklären, und zwar auch mit den gleichen Parametern. Es nimmt an, dass wir unterschiedlich nett sind, und darüber hinaus sind wir umso netter, je netter unser Gegenüber ist.

Levine, David K. "Modeling Altruism and Spitefulness in Experiments." *Review of Economic Dynamics*, 1998, 1 3, pp. 593-622.

10. Was für Fairness?

Fairnessvorstellungen sind sehr unterschiedlich. Gerade in der Politik unterscheidet sich weniger die Präferenz für Fairness, als was darunter verstanden wird. Welche Fairnessvorstellungen für wen relevant sind, kann man sehr gut in Experimenten untersuchen.

Cappelen, Alexander W.; Astri Drange Hole; Erik Ø Sørensen and Bertil Tungodden. 2007. "The Pluralism of Fairness Ideals: An Experimental Approach." *American Economic Review*, 97(3), 818-27.

Konow, James. 2003. "Which Is the Fairest One of All? A Positive Analysis of Justice Theories." *Journal of Economic Literature*, 41(4), 1188-239.

11. 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.

12. 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." forthcoming *Econometrica*.

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.

13. Grenzen der Nettigkeit

Neuere Experimente zeigen, dass die Nettigkeit in Experimenten beispielsweise auch dort ihre Grenzen hat, wo man Situationen ausweichen kann, in denen man nett sein sollte. Dazu hat man auch Evidenz in Experimenten gefunden.

Andreoni, James; Justin M. Rao and Hannah Trachtman. 2017. "Avoiding the Ask: A Field Experiment on Altruism, Empathy, and Charitable Giving." *Journal of Political Economy*, 125(3), 625-53.

Bartling, Björn; Florian Engl and Roberto A. Weber. 2014. "Does Willful Ignorance Deflect Punishment? – an Experimental Study." *European Economic Review*, 70, 512-24.

Dana J, Weber RA, Kuang JX. Exploiting moral wiggle room : experiments demonstrating an illusory preference. *Economic Theory*. 2007;33:67-80.

Dana, Jason; Daylian M. Cain and Robyn M. Dawes. 2006. "What You Don't Know Won't Hurt Me: Costly (but Quiet) Exit in Dictator Games." *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 100(2), 193-201.

14. Decency

Ellingsen und Mohlin stellen ein Modell vor, das die oben erwähnten Grenzen der Nettigkeit erklärt.

Ellingsen, Tore and Erik Mohlin, 2019 „Decency“, working paper.