

Bachelorseminar experimentelle Wirtschaftsforschung „Gleich oder anders – experimentelle Untersuchungen zu Konformität und Diversität“

Bachelor seminar experimental economics “Equal or different – experimental investigations of conformity and diversity”

Wintersemester 2020/2021

Urs Fischbacher, 3.6.2020

Inhaltsübersicht

Menschen tun oft, was andere tun. Das ist sinnvoll, wenn andere mehr wissen. Wir machen das aber auch, weil wir uns gerne wie andere verhalten – weil wir konform sein möchten. Manchmal möchten wir uns aber auch anders sein und uns abgrenzen. In diesem Seminar wollen wir uns die unterschiedlichen Motive anschauen, die diesen Verhaltensweisen zu Grunde liegen, und uns mit den ökonomischen Konsequenzen auseinandersetzen.

Das Seminar ist als Literaturseminar konzipiert. Sie finden unten die Themen, die wir behandeln werden und 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. In diesem Fall würde das Design im Seminar vorgestellt und diskutiert. Anschließend kann es, mit unserer Unterstützung, im Lakelab durchgeführt werden. Experimente können in Zweiergruppen geplant und durchgeführt werden.

Ablauf

- Vorbesprechung: Freitag, 10.7.2020, 11:45, online.
- Mittwoch 2. - Freitag 4. Dezember 2020, TWI, Hafenstrasse 6, 8280 Kreuzlingen, Schweiz. Präsentation eines Themas (90 Minuten, davon Vortrag ca. 60 Min.) oder Präsentation einer Experimentidee (Vortrag 90 Minuten; 90 Minuten Diskussion).
- Durchführung der Experimente nach Vereinbarung.

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 Diskussionsbeiträge. 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. Asch

Solomon E. Asch hat das wohl einflussreichste Experiment entwickelt, das Konformität nachweist. Es ist allerdings für die experimentelle Wirtschaftsforschung ungeeignet, da in diesem Experiment die Teilnehmer getäuscht werden. Das Experiment wurde aber in unzähligen Varianten wiederholt, um die Bedingungen zu untersuchen unter welchen sich Menschen Konform verhalten.

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

Asch, Solomon E, 1956. Studies of independence and conformity: I. A minority of one against a unanimous majority, *Psychological monographs: General and applied* 70, 1.

2. Rationales Herdenverhalten

Wenn andere Information darüber haben, was gut ist, kann es sinnvoll sein, das zu tun, was andere tun. Das wird als rationales Herdenverhalten bezeichnet. Die erwähnten Studien untersuchen, wie rational dieses Herdenverhalten tatsächlich ist.

Anderson, L. R., and C. A. Holt, 1997. Information cascades in the laboratory, *American Economic Review* 87, 847-862.

Corazzini, Luca, and Ben Greiner, 2007. Herding, social preferences and (non-) conformity, *Economics Letters* 97, 74-80.

Kübler, Dorothea, and Georg Weizsäcker, 2004. Limited depth of reasoning and failure of cascade formation in the laboratory, *The Review of Economic Studies* 71, 425-441.

3. Bedingte Kooperation

In Experimenten zeigt sich, dass Menschen zu öffentlichen Gütern beitragen, dass die Kooperation aber nicht sehr stabil ist. Bedingte Kooperation kann diese Ergebnisse erklären. Die folgenden Studien dienen dem Nachweis bedingter Kooperation und untersuchen deren Rolle für die Kooperation und deren Zerfall.

Keser, C., and F. van Winden, 2000. Conditional cooperation and voluntary contributions to public goods, *Scandinavian Journal of Economics* 102, 23-39.

Fischbacher, Urs, and Simon Gächter, 2010. Social Preferences, Beliefs, and the Dynamics of Free Riding in Public Goods Experiments, *American Economic Review* 100, 541-556.

Jones, Daniel, and Sera Linardi, 2014. Wallflowers: Experimental evidence of an aversion to standing out, *Management Science* 60, 1757-1771.

4. Ungleichheitsaversion

Auch Ungleichheitsaversion kann zu bedingter Kooperation führen – jedenfalls in symmetrischen Situationen. Um das Jahr 2000 wurden zwei Theorien aufgestellt, die das Motiv der Ungleichheitsaversion untersuchten.

Bolton, Gary E., and Axel Ockenfels, 2000. ERC: A Theory of Equity, Reciprocity, and Competition, *American Economic Review* 90 1, 166-193.

Fehr, Ernst, and Klaus M. Schmidt, 1999. A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation, *Quarterly Journal of Economics* 114 3, 817-868.

5. Soziale Normen

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

Elster, Jon, 1989. Social norms and economic theory, *The Journal of Economic Perspectives* 3, 99-117.

López-Pérez, Raúl, 2008. Aversion to norm-breaking: A model, *Games and Economic Behavior* 64, 237-267.

6. Sozialer Einfluss

Cialdini hat sich mit unterschiedlichen Koautoren in zahllosen Studien mit der Frage auseinandergesetzt, wie sich Menschen beeinflussen lassen, insbesondere auch durch das Verhalten anderer Menschen. Eine wesentliche Anwendung seiner Forschung betrifft dabei die Anreize, die Menschen zu umweltfreundlicherem Verhalten bringen.

Cialdini, Robert B, and Noah J Goldstein, 2004. Social influence: Compliance and conformity, *Annu. Rev. Psychol.* 55, 591-621.

Schultz, P Wesley, Jessica M Nolan, Robert B Cialdini, Noah J Goldstein, and Vladas Griskevicius, 2007. The constructive, destructive, and reconstructive power of social norms, *Psychological Science* 18, 429-434.

7. Heterogenität von sozialen Normen

Soziale Normen beinhalten die Erwartung, dass man sich ihnen entsprechend verhält. Allerdings gibt es viele verschiedene soziale Normen, und wir unterscheiden uns darin, welche Normen wir als relevant erachten. Jonathan Haidt hat soziale Normen klassifiziert und unter anderem untersucht, wie die politische Einstellung mit der Einstellung zu Normen zusammenhängt.

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

Haidt, Jonathan, 2008. Morality, *Perspectives on psychological science* 3, 65-72.

8. Experimentelle Messung von 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.

Goeree, Jacob K., and Leeat Yariv, 2015. Conformity in the lab, *Journal of the Economic Science Association* 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. Geschlechtsunterschiede in Konformität

Wie beeinflusst das Geschlecht Konformität? Diese Frage beinhaltet sowohl die Frage, ob sich Männer und Frauen in der Konformität unterscheiden wie auch die Frage, wie man sich durch die Geschlechtszusammensetzung einer Gruppe beeinflussen lässt.

Amini, Makan, Mathias Ekström, Tore Ellingsen, Magnus Johannesson, and Fredrik Strömsten, 2015. Does Gender Diversity Promote Non-Conformity? <http://www.ifn.se/wfiles/wp/wp1091.pdf>

Griskevicius, Vladas, Noah J Goldstein, Chad R Mortensen, Robert B Cialdini, and Douglas T Kenrick, 2006. Going along versus going alone: when fundamental motives facilitate strategic (non) conformity, *Journal of Personality and Social Psychology* 91, 281.

10. Kulturelle Unterschiede in Konformität

Menschen unterscheiden sich darin, wie konform sie sich verhalten. Dabei spielt auch die Kultur eine Rolle. Die folgenden Studien befassen sich mit der Frage der kulturellen Determinanten von Konformität.

Bond, Rod, and Peter B Smith, 1996. Culture and conformity: A meta-analysis of studies using Asch's (1952b, 1956) line judgment task, *Psychological Bulletin* 119, 111.

Kim, Heejung, and Hazel Rose Markus, 1999. Deviance or uniqueness, harmony or conformity? A cultural analysis, *Journal of Personality and Social Psychology* 77, 785.

Yamagishi, Toshio, Hirofumi Hashimoto, and Joanna Schug, 2008. Preferences versus strategies as explanations for culture-specific behavior, *Psychological Science* 19, 579-584.

11. Theorie Grenzen der Konformität

Auch dieses Thema geht davon aus, dass sich Menschen darin unterscheiden, wie konform sie sich verhalten. Es zeigt sich aber, dass die Konformität auch von der Situation abhängt Kets and Sandroni (2015) haben ein Modell entwickelt, in welchem die Anreize für Konformität oder Diversität untersucht werden können.

Kets, Willemien, and Alvaro Sandroni, 2015. Challenging Conformity: A Case for Diversity. <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/68166/>

12. Neugier

Neugier ist ein weiteres Motiv, nicht das Vertraute zu tun. Die folgenden Referenzen haben Neugier experimentell untersucht.

Eliaz, Kfir, and Andrew Schotter, 2007. Experimental testing of intrinsic preferences for nonInstrumental information, *The American Economic Review* 97, 166-169.

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

<http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.599.9744&rep=rep1&type=pdf>

Loewenstein, George, 1994. The psychology of curiosity: A review and reinterpretation, *Psychological Bulletin* 116, 75.