

# LITERATURBERICHT

## Die Sozialisierung des Homo oeconomicus – Zur Neudefinition rationalen Handelns durch die experimentelle Methode

Christian Grobe

Socializing Homo Oeconomicus – On the Redefinition of Rational Action through Experimental Research

**Abstract:** Experimental economists have recently started to socialize the old homo oeconomicus by rigorously theorizing the role of social image and fairness in social action. Unfortunately, this intriguing development has not yet reached political science where most rational choice scholarship still rests on the assumption of narrowly self-interested economic man. By summarizing the latest findings of experimental research on social action, this article hopes to contribute to the ongoing debate about the merits of rational choice in political science in two ways. First, it illustrates that socializing the homo oeconomicus may solve prominent puzzles of earlier rational choice modeling while simultaneously maintaining the theoretical rigor of these models. Secondly, it underscores the added value of experimental work in political science.

**Keywords:** Laboratory Experiments, Social Preferences, Rational Choice, Fairness, Social Image

**Schlagwörter:** Laborexperimente, soziale Präferenzen, rational choice, Fairness, soziales Image

### 1. Einleitung<sup>1</sup>

“The first principle of Economics is that every agent is actuated only by self-interest” (Edgeworth 1881, S. 16). Dieses viel zitierte Gründungspostulat der neoklassischen Ökonomik hat notorische Berühmtheit erlangt, als es wenig später zu einem Kernbestandteil des Paradigmas rationalen Handelns (*rational choice*) ausgerufen wurde. Von diesem Zeitpunkt an bildeten rationales und eigeninteressiertes Handeln eine perfekte Symbiose, die ihren ideengeschichtlichen Ausdruck in der Kunstfigur des traditionellen *Homo oeconomicus* fand und enormen Einfluss auf die Entwicklung der modernen Wirtschaftstheorie ausübte (Manstetten

<sup>1</sup> Zahlreiche Personen haben die Entstehung dieses Artikels mit Ihren hilfreichen Kommentaren kritisch begleitet: Tanja Börzel, Marco Breit, Till Bullmann, Torben Heinze, Johannes Marx, Jörg Oechssler, Diana Panke, Tom Ulbricht und, insbesondere, Henrik Schober. Ihnen allen gilt mein Dank. Ebenfalls zu Dank verpflichtet bin ich der PVS-Redaktion für Ihre inhaltlichen und redaktionellen Verbesserungsvorschläge.

2002, Kap. 11). Diese Erfolgsgeschichte weckte naturgemäß das Interesse in den unmittelbaren Nachbardisziplinen der Ökonomik, sodass rational choice schnell zu einem universellen Forschungsprogramm der Sozialwissenschaften avancierte. Heutzutage gehören die ökonomische Theorie der Familie (Becker 1973, 1974) und der Kriminalität (Becker 1968) bereits zum klassischen Kanon der Soziologie (Baron u. Hannan 1994; Hechter u. Kanazawa 1997). Einen vergleichbaren Status haben die ökonomische Theorie der Demokratie (Downs 1957) und der Interessengruppen (Olson 1965) innerhalb der Politikwissenschaft erlangt (Miller 1997).

Diese Expansion des Homo oeconomicus ist jedoch von Anfang an auch mit Skepsis betrachtet worden. Kritiker störten sich an der Reduktion sozialen Handelns auf den Wettbewerb eigeninteressierter Akteure und konterten die imperialistischen Bestrebungen des rationalistischen Forschungsprogramms mit Verweisen auf die Erklärungslücken, die es zurückließ.<sup>2</sup> Denn die vielfach beschriebenen Dilemmastrukturen, in denen das rationale Verfolgen individueller Interessen stets zu kollektiv suboptimalen Handlungsergebnissen führt (Hardin 1968), konnten empirisch nicht in dem Ausmaß beobachtet werden wie anfänglich vorausgesagt. Dieses Ausbleiben des prädiktiven Erfolgs, mit dem rationalistische Theoretiker lange die Vernachlässigung sozialer Handlungsmotive gerechtfertigt hatten (Friedman 1953), verlangte eine Entzerrung von Rationalität und Eigeninteresse. Begriffslogisch war dieser Schritt wenig problematisch. Schließlich hatten ihn einflussreiche neoklassische Ökonomen bereits früh vorbereitet. So stellte Lionel Robbins (1932, S. 94-95) Mitte des letzten Jahrhunderts stellvertretend für seine Zunft fest:

„The general absurdity of the belief that the world contemplated by the economist is peopled only by egoists or ‚Pleasure machines‘ should be sufficiently clear. [...] So far as we are concerned, our economic subjects can be pure egoists, pure altruists, pure ascetics, pure sensualists, or – what is much more likely – mixed bundles of all these impulses.“

Es mussten allerdings mehr als 50 Jahre vergehen, bis diese Einsicht zu Beginn der 1990er-Jahre zu einer Umwertung der theoretischen Grundlagen von rational choice führte und die vielfach versprochene Sozialisierung des Homo oeconomicus langsam begann, Wirklichkeit zu werden.

Diese Evolution ist maßgeblich dem strukturierten Einsatz einer Methode zu verdanken, die bisher ein Schattendasein in den Sozialwissenschaften führte: dem Laborexperiment. Einerseits hat sich die konstante Brandung im Meer der Anomalien, die den rationalistischen Ansatz seit jeher umgeben hat, erst durch das laborbasierte Experimentieren in eine dammbrechende Flut verwandelt. Anderseits haben die Verhaltensexperimente erstmals gezielte Hinweise geliefert, um die

2 In der Politikwissenschaft hat diese Debatte über die Erklärungskraft rationalistischer Ansätze ihren Höhepunkt mit der kritischen Studie von Donald Green und Ian Shapiro (1994) und den darauf folgenden Antworten prominenter Rationalisten (abgedruckt in: Friedman 1996) erreicht. Sie ist aber bis heute noch nicht vollständig abgeebbt, sondern bietet immer wieder neuen Gesprächsstoff im politikwissenschaftlichen Diskurs (zuletzt: Hindmoor 2011).

zahlreich angespülten Anomalien durch Entwicklung von vollständigeren, sozial aufgeklärten Theorien rationalen Handelns aufzulösen.

Leider hat sich diese vielversprechende Ergänzung der neoklassischen Ökonomik unterhalb der Aufmerksamkeitsschwelle der deutschsprachigen Politikwissenschaft ereignet. Dies ist in zweierlei Hinsicht bedauerlich: Erstens liegt der rationalistische Ansatz zahlreichen politikwissenschaftlichen Theorien aus allen Subdisziplinen zugrunde. Änderungen an seinem handlungstheoretischen Fundament haben daher direkte Implikationen für die Arbeit seiner anwendungsorientierten Befürworter und Kritiker zugleich. Zweitens liefert die erfolgreiche Sozialisierung des *Homo oeconomicus* durch die experimentelle Ökonomik wertvolle Impulse für eine aktuelle Debatte, die Thorsten Faas und Sascha Huber (2010) jüngst in dieser Zeitschrift angestoßen haben. Unter Verweis auf das programmatische Motto der U.S.-Pioniere Donald Kinder und Thomas Palfrey (1991) – „An Experimental Political Science? Yes, an Experimental Political Science!“ – haben die beiden Autoren die hiesige Zukunft aufgefordert, es den amerikanischen Kollegen gleichzutun und sich der experimentellen Methode zu öffnen.<sup>3</sup>

Gemäß dieser Ausgangslage verfolgt der vorliegende Literaturbericht ein doppeltes Ziel: Er möchte sowohl die aktuellen Entwicklungen im rationalistischen Forschungsprogramm für eine breite Leserschaft zugänglich machen, als auch das Plädoyer für eine stärker experimentell ausgerichtete Politikwissenschaft von Faas und Huber (2010) bekräftigen. Dieses Kernanliegen wird in drei Schritten entfaltet: Zuerst schildere ich die vergangenen Versuche, soziale Motive gehaltvoll in das rationalistische Forschungsprogramm zu integrieren und benenne die Gründe für ihr Scheitern. Sodann widme ich mich ausführlich der Sozialisierung des *Homo oeconomicus* durch die experimentelle Ökonomik, indem ich die wichtigsten Meilensteine dieses Evolutionsprozesses vorstelle und kritisch würdige. Dabei wird klar, dass dieser Prozess ohne den Einsatz der experimentellen Methode kaum denkbar gewesen wäre. In einem abschließenden dritten Schritt zeige ich, dass der sozialisierte *Homo oeconomicus* in Kombination mit Laborexperimenten viele theoretische und empirische Rätsel rund um rational choice lösen und zugleich wichtige Forschungsfragen in nahezu allen Teilgebieten der Disziplin neu beleuchten könnte. Beide sollten daher zukünftig stärkere Berücksichtigung in der politikwissenschaftlichen Forschung finden.

---

3 Beflügelt von der Expansion experimenteller Studien in der Ökonomik gab es in den 1990er-Jahren in der angelsächsischen Politikwissenschaft verstärkte Bemühungen, die experimentelle Methode gleichberechtigt im Zentrum des Faches zu positionieren (prominent: Kinder u. Palfrey 1993). Mit Blick auf die anschließende Publikationspraxis in der führenden Fachzeitschrift *American Political Science Review* kann dieser Zeitpunkt als Startschuss zur Entwicklung eines experimentellen Forschungsprogramms gewertet werden: Seither steigt die Zahl der Artikel mit experimentellem Bezug kontinuierlich an (Druckman et al. 2006, S. 628), und jüngst ist gar eine erste umfängliche Monografie zum Gebrauch der experimentellen Methode in der Politikwissenschaft erschienen (Morton u. Williams 2010). Ganz anders dagegen die Situation in Deutschland: In seinem Review-Artikel zum Stand der Methoden erwähnt Bernhard Kittel (2009) die Möglichkeiten experimenteller Forschung nur in einer Randnotiz im Rahmen der Wahlforschung.

## 2. Eine kurze Geschichte des Homo oeconomicus

Jede Geschichte sollte bei ihren Ursprüngen beginnen – hier also bei den axiomatischen Grundlagen des rationalistischen Forschungsprogramms. In seiner ursprünglichen Fassung ruht dieses Forschungsprogramm auf drei Pfeilern: der Rationalitätsannahme, dem Eigennutzaxiom und der Unterstellung vollständiger Information. Alle drei tragen gemeinsam das traditionelle Verhaltensmodell des Homo oeconomicus. Die Rationalitätsannahme besagt, dass Individuen mit ihren Handlungen immer die beste Alternative aus allen ihnen zur Verfügung stehenden Optionen auswählen – oft abgekürzt als Maximierung unter Restriktionen. Das Objekt dieser Maximierung sind die individuellen Präferenzen (*desires*), die in einer widerspruchsfreien Ordnung zueinander stehen müssen. Die anschließende Auswahl der bestmöglichen Handlungsoption ergibt sich aus den Einschätzungen (*beliefs*) der Akteure, wie sie ihre formulierten Ziele unter gegebenen Rahmenbedingungen optimal verwirklichen können.<sup>4</sup> Die Rationalitätsannahme bildet seit jeher den konstitutiven Bestandteil von rational choice (Becker 1978, S. 5; Kirchgässner 2008, S. 221). Das Eigennutzaxiom, das soziale Präferenzen wie etwa Fairness oder nicht-strategische Reziprozität aus der Präferenzordnung ausschließt, ist dagegen lediglich eine Zusatzannahme. Gleiches gilt für die Unterstellung vollständiger Information.

Die Preisgabe dieser beiden Zusatzannahmen zur Befreiung von rational choice aus seiner materialistischen und hyperrationalistischen Engführung wurde vielfach diskutiert. Seit den Pionierarbeiten von John Harsanyi (1967, 1968), die zuerst großen Einfluss auf die Informationsökonomik ausübten (vgl. Riley 2001) und später auch die Politikwissenschaft beeinflussten (vgl. Banks 1991), gehört die Fiktion vom vollständig informierten Akteur der Geschichte an. Analoge Versuche, die restriktive Motivationsannahme eigennützigen Verhaltens durch ein reichhaltigeres Handlungskonzept zu ersetzen, schlugen dagegen fehl. Zwar erlaubte die bereits beschriebene begriffliche Entkopplung von Rationalitätskonzept und Eigennutzaxiom, die Lionel Robbins in den 1930er-Jahren vorgenommen hatte, grundsätzlich die Berücksichtigung sozialer Motive im rationalistischen Forschungsprogramm. In der alltäglichen Forschungspraxis sind rationales und eigennütziges Handeln jedoch lange untrennbar verbunden geblieben (Camerer u. Fehr 2006, S. 52, FN. 3; Elster 2007, S. 193) – trotz prominenter Versuche, den Homo oeconomicus zu sozialisieren.

Den ersten dieser Versuche startete George Homans Mitte des letzten Jahrhunderts, als er den rationalistischen Ansatz auf die Soziologie übertrug. Sein wortmächtiges Credo dabei lautete:

<sup>4</sup> Die Differenzierung zwischen *desires* und *beliefs* als Determinanten individuellen Handelns geht mindestens auf David Hume zurück (Bunnin u. Yu 2004, S. 80). Peter Hedström (2005, Kap. 3) hat jüngst noch externe Restriktionen (*opportunities*) als eigenständige, dritte Handlungsdeterminante genannt, aber zugleich eingeräumt, dass diese nur schwer von den Einschätzungen der Akteure zu trennen ist – denn: „Although opportunities exist independently of an actor's beliefs, they must be known to the actor and hence they can be said to influence actions via the beliefs of the actor“ (Hedström 2005, S. 39). Ähnlich argumentiert auch Elster (2007, S. 191), wenn er die Trennung zwischen *beliefs* und *opportunities* zu Recht ablehnt.

„We are out to rehabilitate the ‚economic man.‘ The trouble with him was not that he was economic, that he used his resources to some advantage, but that he was antisocial and materialistic, interested only in money and material goods and ready to sacrifice even his old mother to get them. What was wrong with him were his values: he was only allowed a limited range of values; but the new economic man is not so limited. He may have any values whatever, from altruism to hedonism, but so long as he does not utterly squander his resources in achieving these values, his behavior is still economic. [...] In fact, the new economic man is plain man“ (Homans 1961: S. 79-80).

Doch alles rhetorische Pathos war vergebens. Denn nur wenige Autoren folgten Homans' Auffassung vom neuen Charakter des Homo oeconomicus. Insbesondere Ökonomen bevorzugten bis weit in die 1980er hinein eher eine soziobiologische Perspektive auf altruistisches Handeln (Becker 1976; Frank 1987; Hirshleifer 1985). In dieser Sichtweise wurden uneigennützige Akte – wie beispielsweise die faire Aufteilung von Gewinnen – als rationale Strategien zur Maximierung der Lebenszeitprofite erklärt. Nun ist auf abstrakter Ebene kaum zu bestreiten – und in der Evolutionsbiologie vielfach nachgewiesen (Hamilton 1964) –, dass Altruismus innerhalb einer Bezugsgruppe die Fitnessrate einzelner Gruppenmitglieder erhöhen kann. Allerdings ist dieses soziobiologische Argument, das soziale Handlungsstrategien elegant unter egoistische Gewinnmaximierungsziele subsumiert, derart allgemein und diffus, dass es sich trotz all seiner intuitiven Überzeugungskraft und mathematischen Präzision nur schwer empirisch überprüfen lässt.<sup>5</sup> Entsprechend fokussierte der Mainstream seine Aufmerksamkeit weiter auf den eigennützigen Homo oeconomicus, der damit bis auf Weiteres ein „*rational fool*“ (Sen 1977) blieb.<sup>6</sup>

Obwohl zahlreiche prominente Vertreter des rationalistischen Forschungsprogramms also immer wieder die Bedeutung sozialer Motive in der Erklärung strategischer Interaktionen betont haben, fanden sie lange keinen Weg, das konkrete Ausmaß sozialer Präferenzen systematisch zu analysieren und deren facettenreiches Verhältnis zu egoistischem Handeln aufzuklären. Jon Elster hat dieses Jahrzehnte lange Versäumnis in seiner Einleitung zu einer einflussreichen Bestandsaufnahme des rationalistischen Forschungsprogramms Mitte der 1980er-Jahre folgendermaßen auf den Punkt gebracht: „We do not know what determines when norms remain strong and stable and when they yield to the pressure of self-interest“ (Elster 1986, S. 24). Und weiter: „Neoclassical economics will be dethroned if [...] sociological theory comes up with a simple and robust theory of the relation between social norms and instrumental rationality“ (Elster 1986, S. 27).

- 
- 5 Die ausufernde Kontroverse um den methodologischen Status und empirischen Mehrwert soziobiologischer Erklärungen findet ihren idealtypischen Ausdruck in dem viel beachteten Artikel *Selfishness Examined* von Linnda Caporael et al. (1989) und den darauf folgenden Antworten, die in derselben Ausgabe der Zeitschrift *Behavioral and Brain Sciences* abgedruckt sind.
- 6 Eine ausführliche Darstellung der bewegten Geschichte des Homo oeconomicus findet sich in dem lesenswerten Werk von Gebhard Kirchgässner (2008, S. 12-62). Eine ideengeschichtliche Einordnung, mit Fokus auf den frühen Charakter des Homo oeconomicus in den Schriften von John Stuart Mill, liefert Joseph Persky (1995).

Elster hatte zwar recht, dass es einer neuen theoretischen Grundlegung des Homo oeconomicus bedurfte, um der verwobenen Natur aus egoistischen und altruistischen Handlungsmotiven näher auf die Spur zu kommen. Er irrite jedoch, wenn er die Impulse dazu ausschließlich aus der Soziologie erwartete. Denn obwohl sich führende soziologische Theoretiker wie etwa Hartmut Esser (1993, S. 217-250) und Karl-Dieter Opp (1986) diesem wichtigen Thema bereits Mitte der 1980er-Jahre angenommen hatten, ließen ihre Vorschläge einige Erklärungslücken zurück, die einer mikrotheoretisch sauberen Sozialisierung des Homo oeconomicus bis heute entgegen stehen. Da ich dieses Argument bereits an anderer Stelle ausführlich am Beispiel prominenter Arbeiten von Opp illustriert habe (Grobe 2011), möchte ich es hier lediglich kurz zusammenfassen: Anders als die Ökonomik pflegt die Soziologie ein empiristisches Verständnis von rational choice. Nach diesem Verständnis ist es wesentlich, die individuellen Handlungsmotive und Situationsdeutungen der Akteure jeweils zu Beginn der Analyse vollständig empirisch zu erheben, um anschließend die beobachteten Handlungen als Resultat eines rationalen Entscheidungskalküls zu rekonstruieren.<sup>7</sup> So intuitiv überzeugend diese Herangehensweise auch ist, so sehr läuft sie Gefahr, neben allgemeinen Verhaltensdeterminanten auch zahlreiche arbiträre Faktoren in das Erklärungsmodell einfließen zu lassen – in der Statistik als Problem des *overfitting* oder *data mining* bekannt (vgl. Elster 2007, S. 48; Kennedy 2008, S. 357).

Dieses Problem wurzelt wesentlich in der überaus vielschichtigen Beziehung zwischen sozialen und egoistischen Handlungsmotiven, die sich in alltäglichen Interaktionen häufig zu einem undurchdringlichen Knäuel verweben und so jegliche kausale Erklärung mit einem großen Fragezeichen versehen. Denn wer kann schon mit Sicherheit sagen, welches Kalkül in einer komplexen Situation tatsächlich handlungsleitend war? War das Engagement in der frühen deutschen Anti-Atomkraft-Bewegung – um ein viel zitiertes Beispiel von Opp (1986) heranzuziehen – moralisch motivierter Protest gegen eine vermeintlich bedrohliche Form der Energieerzeugung, die Sorge um das eigene soziale Image in der *peer group*, oder doch Ausdruck eines puren Unterhaltungsstrebens?

Von dieser Frage aus ist es nur noch ein kleiner Schritt zurück an den Anfang des Kapitels: Bereits Robbins war die vielschichtige Natur individueller Entscheidungen vollkommen bewusst, und schon Homans hat versucht, diese Vielschichtigkeit in einem neuen Bild des Homo oeconomicus in breiten Pinselstrichen zu zeichnen. Doch sein Entwurf sollte scheitern, da ihm – genau wie seinem Erben Opp – das handwerkliche Instrumentarium fehlte, um die groben Konturen des sozialisierten Homo oeconomicus in eine feingliedrige Silhouette zu verwandeln. Dieser weitreichende Schritt konnte erst gelingen, als mit dem Laborexperiment eine neue Methode Einzug in die Sozialwissenschaften hielt, die es ermöglicht hat, die Komplexität sozialer Situationen zu reduzieren und die vielfältigen Handlungsmotive individueller Entscheidungen kontextspezifisch zu isolieren.

<sup>7</sup> Für einen zeitgenössischen Ausdruck dieses empiristischen Rationalismusverständnisses siehe die Beiträge in der Festschrift zu Opps 70. Geburtstag (Diekmann et al. 2008).

### 3. Die Sozialisierung des Homo oeconomicus durch die experimentelle Ökonomik

Sozialisierungsversuche des Homo oeconomicus und Laborexperimente teilen ein gemeinsames, ideengeschichtliches Schicksal: Beide hat es innerhalb der Ökonomik immer gegeben. Und beide waren lange Zeit nicht mehr als ein konstantes Hintergrundrauschen im Forschungsbetrieb des Mainstreams. Denn ähnlich wie die vereinzelten Studien zur Erforschung sozialer Handlungsmotive wurden Laborexperimente bis in die 1980er-Jahre hinein lediglich als ‚Anomaliegenerator‘ gesehen, der vereinzelte Kuriositäten produzierte, ohne damit freilich den eigen-nützigen Homo oeconomicus zu verdrängen (Friedman u. Sunder 1994, S. 121-132). Diese Randstellung resultierte primär aus der verbreiteten Theorieabstinenz experimenteller Ökonomen, die sich weitestgehend darauf beschränkten, die Gleichgewichtsvoraussagen der orthodoxen Spieltheorie im Labor zu testen und kaum Versuche unternahmen, um ihre ersten Ergebnisse theoretisch zu integrieren. Doch Forderungen zur Beendigung dieser Abstinenz wurden Ende der 1970er-Jahre immer lauter: „Gaming research must break out of the narrow method-bound course it has pursued to date. More time should be put into theory building [...] and less into seat-of-the-pants empiricism“ (Pruitt u. Kimmel 1977, S. 387).

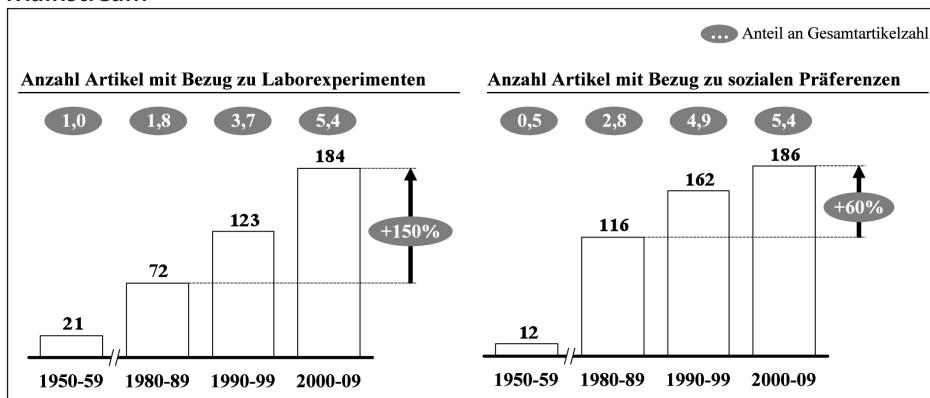
Es sollte allerdings noch bis in die 1990er-Jahre dauern, bis die ersten theoretischen Reaktionen tatsächlich erfolgten. Zuerst mussten experimentelle Ökonomen nämlich ihre Anomalienansammlung weiter ausbauen, um sicherzustellen, dass es sich bei den vereinzelt dokumentierten Abweichungen von der eigeninteressierten Konzeption rationalen Handelns nicht um vernachlässigbare Randphänomene gehandelt hatte. In all dieser Zeit ist die Sozialisierung des Homo oeconomicus stets eng mit der Verbreitung von Laborexperimenten verbunden geblieben, wie ein Blick auf die Publikationspraxis in den vier führenden Fachzeitschriften<sup>8</sup> der Disziplin über die letzten drei Jahrzehnte zeigt (s. Abbildung 1). Von 1980 bis heute hat sich die Anzahl von Artikeln mit Bezug auf Laborexperimente mehr als verdoppelt, und verglichen mit dem Zeitraum von 1950-59 hat sich ihr Anteil an der Gesamtartikelzahl von einem Prozent auf mehr als fünf Prozent erhöht. Ein ähnlicher Trend lässt sich auch für Studien erkennen, die sich mit der Integration sozialer Motive in das rationalistische Forschungsprogramm beschäftigen.

Dieser parallele Marsch in den Mainstream ist bereits ein guter erster Indikator für die Rolle von Laborexperimenten bei der Sozialisierung des Homo oeconomicus. Bezieht man zusätzlich noch die zahlreichen Arbeiten in stärker spezialisierten Fachzeitschriften mit ein und wertet diese breite Literatur anschließend qualitativ aus, wird das Bild noch deutlicher, wie ich in den nächsten drei Abschnitten zeigen möchte. Dazu beschreibe ich zuerst die dammbrechende Flut der Anomalien, die experimentelle Studien ausgelöst haben (Abschnitt 3.1). Darauf folgt eine kurze Vorstellung der vielfältigen theoretischen Reaktionen auf diese Entwicklung (Abschnitt 3.2), bevor ich abschließend den Beitrag von Laborexpe-

8 Bei den vier Fachzeitschriften handelt es sich um: *American Economic Review*, *Econometrica*, *Journal of Political Economy* und *Quarterly Journal of Economics*.

rimenten zu der erfolgreichen Sozialisierung des Homo oeconomicus kritisch würdige (Abschnitt 3.3).

**Abbildung 1: Laborexperimente und soziale Präferenzen auf dem Weg in den Mainstream<sup>9</sup>**



Quelle: JSTOR, Data for Research (<http://dfr.jstor.org/>).

### 3.1 Die dammbrechende Flut der Anomalien

Das Fundament des rationalistischen Forschungsprogramms besteht aus spieltheoretischen Modellen, in denen die Dynamik strategischer Interaktionen idealtypisch abgebildet wird. Einige dieser idealisierten Spiele, wie das Gefangenendilemma oder die Tragödie der Allmende, sind auch in der Politikwissenschaft seit langem bestens bekannt (Axelrod 1984; Ostrom 1990); sie werden daher hier nicht noch einmal separat erläutert. Andere, wie das Vertrauens-, Ultimatum- und Diktatorspiel, sind dagegen den meisten Politikwissenschaftlern unbekannt. Da sie aber im Laufe der letzten Jahre als wesentlicher Anomaliengenerator gedient haben, lohnt es sich, sie kurz vorzustellen.

Das Vertrauensspiel zeichnet sich durch einen sequenziellen Verlauf aus, in dem die Spieler Entscheidungen über die Investition und Verteilung von Geldbeträgen treffen. Es kann vereinfacht als wiederholte Variante des Gefangenendilemmas bezeichnet werden, da auch in diesem Spiel individuelle und kollektive Rationalität unversöhnlich aufeinander prallen. Ein vereinfachtes Beispiel illustriert diese Spielsituation: Spielerin A wird mit einem Anfangsbetrag von 10 Euro ausgestattet. Diesen Betrag kann sie entweder konsumieren, d. h. für sich behalten, oder investieren, d. h. an Spieler B weiterleiten. Entscheidet sie sich für eine Investition, erzielt diese eine Rendite von 200 Prozent. Allerdings ist diese Entscheidung für

<sup>9</sup> Die Artikelauswahl erfolgte für jede der vier berücksichtigten Fachzeitschriften (siehe FN 7) anhand folgender Kriterien: Article Type = Research Article; Search = laboratory AND experiment [anywhere in document] bzw. Search = altruism OR other-regarding OR „social preference“ [anywhere in document]. Die Zahlen für den Zeitraum von 2005-09 wurden aufgrund fehlender Daten über eine lineare Extrapolation der Jahre 2000-04 ermittelt – in Anbetracht des Wachstumstrends eine konservative Schätzung.

Spielerin A riskant, da Spieler B am Ende entscheiden muss, ob er den finalen Betrag in Höhe von 30 Euro vollständig für sich behalten will oder alternativ 20 Euro als Rendite an Spielerin A zurückzahlt. Bei materiellem Eigeninteresse der beiden Akteure hat dieses simple Spiel nur ein einziges stabiles Gleichgewicht, in dem Spielerin A in Erwartung des eigennützigen Verhaltens von Spieler B auf eine wohlfahrtserhöhende, pareto-optimale Investition verzichtet.

Vielfach handelt es sich bei sozialen Interaktionen allerdings nicht um Dilemmasituationen mit beidseitigen Gewinnchancen, sondern um klassische Verteilungskonflikte, in denen der Verlust einer Spielerin mit dem Gewinn eines anderen Spielers identisch ist. Zur Abbildung dieser Situationen wurden das Ultimatum- und das Diktatorspiel erfunden. Im Ultimatumspiel verfügt Spielerin A über einen anfänglichen Geldbetrag, den sie beliebig zwischen sich und dem potenziellen Empfänger, Spieler B, aufteilen soll. Letzterer erhält dabei die Möglichkeit, den Aufteilungsvorschlag von Spielerin A abzulehnen, mit der Folge, dass beide Spieler am Ende leer ausgehen. Wird dem Empfänger dieses Vetorecht genommen, resultiert ein Diktatorspiel, das als simples Nullsummenspiel von jeder strategischen Komponente befreit ist. Beide Spiele haben in der orthodoxen Spieltheorie eindeutige Gleichgewichte, die als Prognose für das Handeln der Akteure zu verstehen sind: Im Ultimatumspiel wird Spielerin A den minimal möglichen Betrag anbieten und Spieler B, getrieben von seinem materiellen Eigeninteresse, wird keinen Gebrauch von seinem Vetorecht machen, da jeder noch so geringe Betrag seine finanzielle Ausgangslage verbessert. Diktatoren hingegen werden aufgrund der Abwesenheit des Vetorechts den vollständigen Betrag für sich behalten.

Alle drei Spiele sind variierbare Urtypen, mit denen experimentelle Ökonomen die Erklärungskraft der traditionellen Variante von rational choice in den letzten Jahren systematisch getestet haben.<sup>10</sup> Die Ergebnisse dieses Unternehmens werden in diesem Abschnitt vorgestellt. Dabei greife ich allerdings nur jene Literatur heraus, die für die Neufundierung des rationalistischen Ansatzes besonders relevant war und gleichzeitig die Verdienste der experimentellen Methode pars pro toto illustriert.<sup>11</sup>

Diese Ergebnisse lassen sich in fünf Kernbefunden zusammenfassen: Wechselseitiges Vertrauen und soziales Handeln sind viel weiter verbreitet als im Standardansatz angenommen (Befund 1); zahlreiche Individuen sanktionieren unsozi-

10 Natürlich ist neben dem Eigennutzaxiom auch die Rationalitätsannahme immer wieder (experimentell) unter Beschuss geraten – angefangen bei den Arbeiten von Herbert Simon (1955, 1959) über die viel diskutierten Studien von Amos Tversky und Daniel Kahneman (1981, 1986; ähnlich: Loomes u. Sugden 1982) bis hin zu neueren Arbeiten zu Herdenverhalten und Blasenbildung auf Finanzmärkten (Drehmann et al. 2005). Einzelne Autoren haben aus den dokumentierten Verletzungen der Erwartungsnutzentheorie Konsequenzen gezogen und alternative Entscheidungsmodelle – Stichwort: *prospect theory* (Kahneman u. Tversky 1979) – entwickelt. Mittlerweile hat diese Forschung sogar die Labore verlassen und ein breites Publikum erreicht (Ariely 2008; Thaler u. Sunstein 2008). Anders als Verletzungen des Eigennutzaxioms weisen die Erklärungslücken in der Erwartungsnutzentheorie allerdings auf tatsächliche Grenzen des rationalistischen Forschungsprogramms hin, da sie Änderungen an seinem konstitutiven Kern verlangen (vgl. Bardsley et al. 2010, S. 128-131).

11 Für einen umfassenden Literaturüberblick siehe die beiden Handbücher zur experimentellen Ökonometrie von Kagel u. Roth (1995) sowie Plott u. Smith (2008). Für weitergehende Ergebnisse im Rahmen von Vertrauens-, Ultimatum- und Diktatorspielen siehe Camerer (2003, Kap. 2).

ales Verhalten von Eigennutzmaximierern und nehmen dazu sogar monetäre Kosten auf sich (Befund 2); der Schleier der Anonymität und die Ungewissheit über die Auswirkung der eigenen Entscheidung fördern egoistisches Handeln (Befund 3); Kommunikation ist der wichtigste Faktor zur Erhöhung prosozialen Verhaltens (Befund 4); das experimentell beobachtete Verhalten ist größtenteils mit der grundlegenden Rationalitätsannahme von rational choice vereinbar (Befund 5). Jeder dieser fünf Kernbefunde wird im Folgenden kurz anhand wegweisender experimenteller Studien erläutert, die die Debatte um die Rolle sozialer Präferenzen maßgeblich geprägt haben.

*Befund 1: Wechselseitiges Vertrauen und soziales Handeln sind viel weiter verbreitet als im Standardansatz angenommen.* In allen Varianten des Vertrauensspiels – wie dem Gefangenendilemma (Andreoni u. Miller 1993), der Beitragsfestlegung zu öffentlichen Gütern (Dawes 1980) sowie dem Investitionsspiel (Berg et al. 1995) – ist das erwartete Dilemma zwischen individueller und kollektiver Rationalität viel seltener aufgetreten als vom rationalistischen Standardansatz angenommen. Anstatt sich von wechselseitigem Misstrauen leiten zu lassen und dem Anreiz unilateraler Defektion nachzugeben, haben die Individuen ihre Aktionen häufig auf das pareto-optimale Ergebnis koordiniert.<sup>12</sup> Das konkrete Ausmaß und die entstehende Dynamik des kooperativen Verhaltens hängen dabei stark vom anfänglichen Anteil prosozialer Individuen, den ihnen zur Verfügung stehenden Handlungsmöglichkeiten im Umgang mit Eigennutzmaximierern sowie den möglichen kooperativen Anreizen und verfügbaren Strategien ab (Camerer u. Fehr 2006; Boone et al. 2010).

Ähnliches gibt es auch aus Ultimatum- und Diktatorexperimenten zu berichten: Im Ultimatumspiel hat sich früh gezeigt, dass die Spieler eher zu einer 50-50-Allokation neigen, als den minimal möglichen Betrag anzubieten (Güth et al. 1982). Nach zahlreichen Replikationen hat sich mittlerweile ein stabiles Angebotsverhalten in Höhe von durchschnittlich 30 bis 40 Prozent des verfügbaren Betrags eingestellt. Angebote in dieser Höhe werden äußerst selten abgelehnt, unterhalb von 20 Prozent des Ausgangsbetrags werden dagegen mehr als die Hälfte aller Angebote zurückgewiesen (Camerer 2003, S. 50-55). Ebenso in Diktatorspielen: Zwar hat der Wegfall der Vetoposition insgesamt zu niedrigeren Abgabebeträgen als in Ultimatussituationen geführt, aber mit durchschnittlich 20 Prozent lagen diese immer noch weit über der Prognose der traditionellen Variante von rational choice mit Fokus auf egoistischer Nutzenmaximierung (Forsythe et al. 1994). Auch diese Rate hat sich nach mehrfacher Wiederholung inzwischen bei 20 bis 30 Prozent stabilisiert (Camerer 2003, S. 57-58).

12 Ein Teil dieses Ergebnisses ist sicherlich auch unter Beibehaltung des Eigennutzaxioms zu erklären, indem auf Reputationsaufbau im Rahmen von „*tit for tat*“-Strategien zurückgegriffen wird (Kreps et al. 1982). Allerdings kann damit nicht verständlich gemacht werden, warum sich Kooperation auch in so genannten *one shot games* mit nur einer einzigen Spielrunde einstellt. Neben strategischer Reziprozität scheint es also auch eine nicht-strategische zu geben, die auf eine genuin soziale Motivation der Experimentteilnehmer hindeutet. Diese Einschätzung kann auch dann aufrechterhalten werden, wenn mangelndes Verständnis der Entscheidungssituation als alternative Erklärung berücksichtigt wird (Andreoni 1995; Palfrey u. Prisbrey 1996).

Über die letzten Jahre sind diese grundlegenden Ergebnisse immer weiter verfeinert worden, indem man systematisch mögliche Einflussfaktoren auf die Kooperationsbereitschaft in Dilemmasituationen und die Abgabekosten in Verteilungskonflikten identifiziert und anschließend ihre Effekte getestet hat. Diese Einflussfaktoren lassen sich in fünf Gruppen untergliedern: methodologische (z. B. Wiederholung des Spiels, Variation der Abgabehöhe), deskriptive (z. B. Umbenennungen des Spiels) und strukturelle Faktoren (z. B. Ermöglichung von Kommunikation, Einführung von Sanktionsmöglichkeiten) sowie demografische (z. B. Alter, Geschlecht) und kulturelle Faktoren (z. B. Herkunftsland, Konfession).

Erstaunlicherweise hatte die zielgerichtete Variation dieser fünf Faktoren geringere Auswirkungen als anfänglich erwartet wurde (Camerer 2003, S. 59-83). So hat sich beispielsweise soziales Handeln wider Erwarten sehr robust gegenüber einer starken Erhöhung der Anfangsausstattung der Akteure erwiesen (Cameron 1999; Slonim u. Roth 1998; List u. Cherry 2008). Neben Änderungen im kulturellen Kontext (Anderson et al. 2011; Henrich 2000; Henrich et al. 2001) haben jedoch insbesondere strukturelle Faktoren einen starken Einfluss auf das Ergebnis ausgeübt: Müssen die Akteure beispielsweise ihre Rolle und Anfangsausstattung im Experiment selbst verdienen, anstatt beides per Zufallsauswahl zugewiesen zu bekommen, sinken die Kooperations- und Abgabekosten merklich ab (Cherry et al. 2002; Cappelen et al. 2007). Die beobachteten Kooperationsraten in Dilemmaspiele sowie die Abgabekosten in simulierten Verteilungskonflikten sind also keineswegs strukturinvariant, sondern hängen entscheidend vom Kontext der Entscheidungssituation ab (Bolton et al. 1998). Die nächsten drei Befunde verdeutlichen diese strukturellen Einflüsse im Detail.

*Befund 2: Zahlreiche Individuen sanktionieren unsoziales Verhalten von Eigennutzmaximierern und nehmen dazu sogar monetäre Kosten auf sich.* Erweitert man die Urtypen der Laborspiele um Sanktionsmöglichkeiten, machen die Individuen regen Gebrauch von dieser neuen Möglichkeit (Ostrom et al. 1992; Rockenbach u. Milinski 2009; Yamagishi 1986). Bereits immaterielle Formen der Bestrafung, bei der sozial motivierte Akteure ihre Ablehnung egoistischen Verhaltens verbal zum Ausdruck bringen, tragen sowohl zu faireren Aufteilungen in Verteilungskonflikten (Ellingsen u. Johannesson 2008a) als auch zur verbesserten Lösung kollektiver Handlungsprobleme bei, verlieren aber in wiederholten Dilemmasituationen zum Ende hin ihre koordinative Kraft (Masclot et al. 2003). Anders dagegen monetäre Sanktionen: Diese führen durchschnittlich zu einer Verdreifachung der Kooperationsrate und können selbst den Defektionsanreiz in den letzten Runden wiederholter Spiele erfolgreich unterbinden (Fehr u. Gächter 2000, 2002). Das Ausmaß dieses wohlfahrtsfördernden Bestrafens hängt dabei nicht nur von der tatsächlich erreichten materiellen Aufteilung ab, sondern ist auch stark von den zugeschriebenen Intentionen für unsoziales Verhalten geprägt: Wird beispielsweise das Angebot eines Spielers in einem Ultimatumspiel mit Sanktionsmöglichkeit nicht durch ihn selbst festgelegt, sondern per Zufallsgenerator bestimmt, nimmt die Bestrafungsrate enorm ab (Falk et al. 2008). Darüber hinaus ist erwähnenswert, dass die Dilemmastrukturen vieler strategischer Interaktionen nicht nur durch negative Reziprozität in Form von Sanktionen aufgebrochen wer-

den können, sondern auch durch positive Anreize in Form von Belohnungen für faire Akteure. Allerdings ist dieser Mechanismus nicht ganz so effektiv wie monetäres Sanktionieren, da er in den letzten Runden wiederholter Spiele wirkungslos wird (Sefton et al. 2007). Vielfach ist soziales Handeln also abgesichert durch nicht-strategische Reziprozitätskalküle zahlreicher Akteure, die Strategien zur eigeninteressierten Gewinnmaximierung auf Kosten anderer konsequent sanktionieren. Diese Bereitschaft auf individuelle Profite zu verzichten, um die kollektive Wohlfahrt zu erhöhen, ist in zahlreichen Studien bestätigt worden (Fehr u. Fischbacher 2003).

*Befund 3: Der Schleier der Anonymität und die Ungewissheit über die Auswirkung der eigenen Entscheidung fördern egoistisches Handeln.* Natürlich sind egoistische Verhaltensweisen nicht ausgestorben, sie nehmen allerdings subtilere Formen an als in der orthodoxen Variante von rational choice angenommen. So konnte bereits in frühen Experimenten gezeigt werden, dass eine Erhöhung der Anonymität die Rate egoistischen Handelns merklich ansteigen lässt – sowohl in simulierten Verteilungskonflikten (Hoffman et al. 1994) als auch in Dilemmaspiele (Rege u. Telle 2004). Einzelne Teilnehmer scheinen also tatsächlich zu fürchten, dass ihre egoistischen Entscheidungen im Labor negative Auswirkungen auf ihre Reputation in der realen Welt haben könnten. Doch anders als von Verteidigern des Eigennutzaxioms erwartet, führte selbst vollständige Anonymität in Diktatorspielen nicht zu universellem Egoismus: Immerhin rund 35 Prozent der Diktatoren geben auch in vollständiger Isolation noch einen Teil des verfügbaren Betrags an die Empfänger ab; die durchschnittliche Abgabekurve liegt bei rund 10 Prozent der Anfangsausstattung (Hoffman et al. 1996; Eckel u. Grossman 1996). Dieser Befund ist äußerst robust und bestätigt sich auch außerhalb des Labors in Feldexperimenten (Johannesson u. Persson 2000).

Auch neuere Studien zum Gebrauch von Ausstiegsoptionen und zur Wirkung von Ungewissheit bestätigen nochmals, dass in der Sorge um die Reputation ein wahrer Kern liegt. So ziehen es beispielsweise viele Individuen vor, einen fixen Betrag ausgezahlt zu bekommen, anstatt an einem Diktatorspiel teilzunehmen, in dem sie über eine höhere Ausstattung als diesen Fixbetrag verfügen könnten – vorausgesetzt, der mögliche Spielpartner erfährt nichts von diesem stillen *exit* (Dana et al. 2006). Ein ähnlicher *self-serving bias* ist oft auch dann zu beobachten, wenn die Spieler in einem von Risiko geprägten Entscheidungsumfeld agieren. In solchen Fällen neigen sie dazu, die bestehende Ungewissheit über die Quelle von Verteilungsergebnissen zu nutzen, um sich unbemerkt egoistischer Strategien zu bedienen (Krawczyk u. Le Lec 2010) oder sich einzureden, ihre Wahl unter Risiko stelle keine unfaire Behandlung ihres Spielpartners dar (Haisley u. Weber 2010). So steigt beispielsweise die Quote unfairer Entscheidungen in einem Diktatorspiel mit binärem Allokationsraum von 25 auf über 80 Prozent an, sobald die Empfänger nicht mehr mit Sicherheit wissen, ob der Abgabebetrag durch eine intentionale Entscheidung des Diktators oder durch Zufallsprinzip festgelegt wurde (Dana et al. 2007). Faires oder wohlfahrtsförderndes Handeln ist aus dieser Perspektive kein Ausdruck einer kontextunabhängigen Verteilungspräferenz mehr, sondern zielt vielmehr auf die Generierung einer positiven Außenwahrnehmung ab. Er-

staunlicherweise ist es zur Auslösung dieses Image-Effekts bereits ausreichend, ein Augenpaar auf dem Entscheidungsbildschirm der Experimentteilnehmer zu positionieren: In Diktatorspielen führte das dadurch ausgelöste Gefühl der Beobachtung gar zu einer Erhöhung der Abgabebquote um 50 Prozent (Haley u. Fessler 2005). Grundsätzlich scheint mindestens die Hälfte aller Akteure von der Sorge um die eigene soziale Reputation getrieben zu sein (Koch u. Normann 2008).

*Befund 4: Kommunikation ist der gewichtigste Faktor zur Erhöhung prosozialen Verhaltens.* Nach diesen Befunden zur Wirkung von Anonymität und Ungewissheit ist es nicht weiter verwunderlich, dass Kommunikation einen enorm positiven Effekt auf das Entscheidungsverhalten der Akteure hat – und zwar ganz unabhängig von einzelnen Variationen in der Spielstruktur: In Ultimatumspielen erhöht sich die Quote der 50-50-Angebote um rund 150 Prozent, wenn die Akteure mit Vorschlagsrecht vorher mit ihrem Gegenüber sprechen (Roth 1995, S. 297); nahezu die Hälfte aller Diktatoren teilt den Ausgangsbetrag nach einer Diskussion vollkommen fair mit dem Empfänger (Yamamori et al. 2008); und in Vertrauensspielen steigen die Investitionsraten in Folge verbalen Austauschs um rund 20 Prozentpunkte an (Charness u. Dufwenberg 2006). Gleches gilt für die Kooperationsraten im Gefangenendilemma (Miettinen u. Suetens 2008) und bei der Bereitstellung öffentlicher Güter (Bochet et al. 2006). Das Ausmaß dieses kooperationssteigernden Effekts von Kommunikation, der in zahlreichen Metastudien eindrucksvoll bestätigt wurde (Balliet 2010; Crawford 1998; Ledyard 1995; Sally 1995), ist dabei abhängig vom verwendeten Kommunikationsmedium. Er ist am stärksten bei verbalem Austausch im direkten Gespräch und am geringsten bei Formen non-verbaler Kommunikation etwa durch wechselseitige Identifikation (Brosig et al. 2003). Die Erklärungskraft dieses Identifikationseffekts ist in der Literatur jedoch noch umstritten und anscheinend mit der sozialen Distanz der Spielpartner korreliert (positiv: Bohnet u. Frey 1999; negativ: Rankin 2006).

*Befund 5: Das experimentell beobachtete Verhalten ist größtenteils mit der grundlegenden Rationalitätsannahme von rational choice vereinbar.* Soziales Handeln ist genauso rational wie egoistisches Handeln, da es sich ebenfalls in der Maximierung widerspruchsfreier Präferenzen ausdrückt (Andreoni u. Miller 2002) und sich darüber hinaus robust gegenüber Variationen in der gewählten Spielmethode zeigt: Ob die Akteure unmittelbar auf die Entscheidungen ihrer Spielpartnerin reagieren (*play method*) oder all ihre Züge vorab für das gesamte Experiment planen (*strategy method*), hat keinen signifikanten Einfluss auf das Ergebnis (Brandts u. Charness 2000). Dieser erfreuliche Befund wurde jüngst in einer Metaauswertung von rund 30 Studien zu diesem Thema bestätigt: In keinem Fall haben die verschiedenen Spielmethoden zu anderen Ergebnissen geführt, lediglich graduelle Unterschiede – beispielsweise im Grad der Bestrafung unsozialen Verhaltens – konnten festgestellt werden (Brandts u. Charness 2011). Dieses konsistente Verhalten ist unabhängig davon, ob die Akteure ihre Entscheidung als direkt Beteiligte oder als unbeteiligte Dritte treffen (Fisman et al. 2007).

Umstrittener ist dagegen die Rolle von *Framing-Effekten*: Einzelne Studien zeigen ein verändertes Entscheidungsverhalten in Folge schlichter Umbenennungen

von Spielzügen (Zhong et al. 2007). Ähnliche Effekte konnten auch für die Wahl des Spielnamens nachgewiesen werden. Bezeichnet man beispielsweise ein Gefangenendilemma als „Community Game“ anstatt als „Wall Street Game“, liegt die Kooperationsrate um rund 20 Prozentpunkte höher (Liberman et al. 2004). Anders als Kooperations- und Vertrauensraten scheinen Bestrafungsraten für unkooperatives Verhalten dagegen nicht durch *framing* beeinflussbar (Cubitt et al. 2011). Dieser Befund lässt sich verallgemeinern: Unterschiedliche Interpretationsrahmen üben verschieden starke Effekte auf das Entscheidungsverhalten aus (Levin et al. 1998). Hier sind also noch weitere Experimente nötig, um eine theoretische Integration der uneinheitlichen Erkenntnisse vorzubereiten.

Interessant an diesen fünf Kernbefunden ist nicht, dass sie die alte Vermutung nach sozialem Handeln in strategischen Interaktionen bestätigt haben, sondern dass sie erstmals das konkrete Ausmaß sozialer Präferenzen in Abhängigkeit unterschiedlichster Rahmenbedingungen systematisch offen gelegt haben sowie deren Verhältnis zu egoistischem Handeln aufzuklären konnten. Selbst unter stark abträglichen Bedingungen (hohe Anonymität, keine Sanktionsmöglichkeiten, ausgeprägte Unsicherheit) verhalten sich einzelne Akteure anders als der klassische Homo oeconomicus – sie vertrauen ihren Mitspielern, teilen die ihnen zur Verfügung stehenden Ressourcen fair auf und entschärfen damit sowohl soziale Dilemmata als auch reine Verteilungskonflikte. Aber auch die umgekehrte Einschätzung ist gültig: Selbst unter den förderlichsten Bedingungen (Kommunikation, Sanktionsmöglichkeiten, keine Unsicherheit) maximieren einzelne Akteure ihren materiellen Nutzen auf Kosten anderer Experimentteilnehmer. Diese beiden Populationen purer Altruisten und purer Egoisten machen in der Regel jedoch keine Mehrheit aus.<sup>13</sup> Der Großteil der Akteure passt sein Entscheidungsverhalten vielmehr den situativen Rahmenbedingungen an und wählt das Befolgen sozialer Standards stets mit der Mehrung materieller Güter ab. Mit dieser differenzierten Perspektive, die sich erst durch die vielfältigen, aufeinander aufbauenden Verhaltensexperimente ergeben hat (vgl. Falk u. Heckmann 2009; Ostrom 2006), konnte der Rückzug auf die altbewährte Verteidigungsstrategie „Im Zweifel für den Vorrang der Eigennutzmaximierung“ erfolgreich verbaut werden. Gleichzeitig haben die geschilderten Befunde aber auch den Weg zur Entwicklung empirisch gehaltvoller Theorien sozialer Präferenzen geebnet, die sowohl mit der Rationalitätsannahme in Einklang stehen, als auch die motivationalen Grundlagen für prosoziales Verhalten präzisieren. Denn je nachdem, ob es den Akteuren um eine faire Verteilung materieller Güter, die Erfüllung von sozialen Erwartungen oder die Generierung einer positiven Außenwahrnehmung geht, ist eine andere Konzeptualisierung sozialen Handelns in der Nutzenfunktion notwendig.

13 Indirekt vertreten diese beiden Populationen den alten Gegensatz zwischen Homo oeconomicus und Homo sociologicus (Dahrendorf 1958). Es ist daher ein Nebenverdienst der experimentellen Ökonomik, gezeigt zu haben, dass zwar in beiden idealisierten Verhaltensmodellen ein wahrer Kern liegt, die Zusitzung der Debatte auf diese Idealtypen aber die spannenden Fragen – beispielsweise nach der Kontextabhängigkeit sozial angemessenen und egoistischen Handelns – lange überdeckt hat.

### 3.2 Die Landnahme durch neue Theorien sozialer Präferenzen

So vielfältig wie die empirischen Befunde, so vielstimmig sind auch die theoretischen Reaktionen gewesen, die in den letzten Jahren zu beobachten waren. Diese Reaktionen lassen sich entlang von drei verschiedenen Präferenztypen strukturieren (s. Abbildung 2).

Die erste theoretische Antwort folgte unmittelbar in Reaktion auf den ersten experimentellen Befund und lautete, soziales Handeln als hedonistischen Akt zur Steigerung des eigenen Wohlbefindens zu konzeptualisieren (*impure altruism*) – ganz im Sinne eines Werbeslogans des amerikanischen Roten Kreuzes: „Feel good about yourself – Give blood!“ (Andreoni 1990; Palfrey u. Prisbrey 1997). Als nächstes waren Versuche zu beobachten, den Standardansatz um echte soziale Motive zu ergänzen (Fehr u. Schmidt 1999; Bolton u. Ockenfels 2000). Diese Strategie setzte erstmals die alte Forderung um, ein Streben nach fairer Verteilung materieller Güter (*inequity aversion*) gleichberechtigt neben der Maximierung der eigenen monetären Auszahlung in der klassischen Nutzenfunktion abzubilden.<sup>14</sup> Genau wie in traditionellen Varianten von rational choice lag der Fokus dieser ersten Theorien damit auf rein ergebnisbasierten sozialen Präferenzen, die den Nutzen der Akteure allein über die Bewertung der finalen Allokation definieren.

**Abbildung 2:** Überblick über verschiedene Konzeptionen sozialer Präferenzen

Präferenztyp	Soziale Präferenz	Stilisiertes Handlungsziel
Ergebnisbasiert	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <i>Impure altruism</i></li> <li>▪ <i>Inequity aversion</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Eigenes Wohlbefinden durch Spenden erhöhen</li> <li>▪ (Materielle) Ungleichheit reduzieren</li> </ul>
Einschätzungsbasiert	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <i>Reciprocal fairness</i></li> <li>▪ <i>Guilt aversion</i></li> <li>▪ <i>Social image</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ (Un-)faire Intentionen bestrafen/belohnen</li> <li>▪ Erwartungen anderer Akteure erfüllen</li> <li>▪ Positive Außenwahrnehmung generieren</li> </ul>
Handlungsbasiert	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <i>Lying aversion</i></li> <li>▪ <i>Promise keeping</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Auf Lügen zu eigenem Vorteil verzichten</li> <li>▪ In Einklang mit eigenen Versprechen handeln</li> </ul>

Quelle: Eigene Darstellung.

Weitere Erkenntnisse – zusammengefasst im zweiten, dritten und vierten experimentellen Befund – haben allerdings schnell verdeutlicht, dass rein ergebnisbasierte soziale Präferenzen nicht der alleinige kausale Treiber hinter dem beobachteten Entscheidungsverhalten sein können. Denn wären die Akteure tatsächlich nur an der finalen Verteilung des Ausgangsbetrags interessiert, müssten sie unabhängig von Sanktions-, Kommunikations- und Ausstiegsmöglichkeiten immer wieder die gleiche Allokation wählen, anstatt ihr Handeln vom Entscheidungskontext ab-

<sup>14</sup> Es existieren verschiedene Varianten zur Modellierung von Ungleichheitsaversion. Für ausführliche Erläuterungen sowie weitergehende Tests zur relativen Erklärungskraft dieser Varianten siehe Binmore u. Shaked (2010), Camerer (2003, S. 101–113) sowie Charness u. Rabin (2002).

hängig zu machen. Die ergebnisbasierten Theorien mussten daher um Erwartungen und Intentionen anderer Individuen ergänzt werden. Dazu war es nötig, neben Präferenzen bezüglich der materiellen Verteilung erstmals auch solche bezüglich der Einschätzungen der Mitspieler in die Nutzenfunktion der Akteure aufzunehmen.<sup>15</sup> Konkret wurde den Akteuren in diesen ersten einschätzungsbasier-ten Theorien sozialer Präferenzen unterstellt, dass sie neben individueller Wohlfahrtsmehrung entweder (un)fares Verhalten erwideren (*reciprocal fairness*), oder die situationsspezifischen Erwartungen anderer erfüllen wollen (*guilt aver-sion*), um ein schlechtes Gewissen zu vermeiden. Sind diese beiden Motivationen genügend verbreitet, kann nicht nur das rege Sanktionstreiben in *one shot games* erklärt werden, sondern auch der signifikante Einfluss von Kommunikation auf das Entscheidungsverhalten, da verbaler Austausch den wechselseitigen situativen Erwartungen der Akteure Transparenz verleiht (Battigalli u. Dufwenberg 2007; Dufwenberg u. Kirchsteiger 2004; Falk u. Fischbacher 2006; Rabin 1993).

Allerdings konnten auch diese beiden ergebnisbasierten Varianten sozialer Präferenzen nicht alle bestehenden Rätsel lösen. Denn sie lassen im Dunkeln, warum einige Akteure einen stillen Ausstieg aus dem Experiment vorziehen, auch wenn sie damit sowohl ihre eigenen Profitmöglichkeiten als auch die ihres designierten Spielpartners schmälern. Entsprechend dieser Einsicht wurde der einschätzungs-basierte Ansatz jüngst mit der Entwicklung von Theorien des sozialen Images noch eine Stufe weitergetrieben (Ellingsen u. Johannesson 2008b; Tadelis 2011): Kern dieser Theorien ist häufig eine Nutzenfunktion, die das individuelle Handlungskalkül im Spannungsfeld zwischen egoistischer Profitmaximierung, altruistischen Fairnessbestrebungen und der Sorge um die eigene Außenwahrnehmung modelliert (prominent: Andreoni u. Bernheim 2009). In dieser Spezifikation der Nutzenfunktion sind – genau wie in anderen einschätzungsbasier-ten Theorien – neben Präferenzen über die finale Verteilung auch solche über die *beliefs* anderer Akteure relevant für die Abgabeentscheidung. Allerdings kommt noch eine Bedingung hinzu: Je stärker der Wunsch nach einer positiven Außenwahrnehmung, desto intensiver sind die Versuche, die Vorstellungen der Mitspieler durch geeignete Signale zu manipulieren. Denn einem Akteur, der sich primär für sein soziales Image interessiert, ist es nicht wichtig, wirklich fair zu sein; er möchte lediglich von anderen als fair wahrgenommen werden. Damit können Image-Theorien sozialer Präferenzen zwar besser erklären, warum einige Akteure von Ausstiegsopti-onen Gebrauch machen oder egoistische Entscheidungen treffen, wenn diese ih-nen nicht direkt zugeordnet werden können (Grobe 2011). Sie lassen allerdings offen, warum zahlreiche Akteure sich an Absprachen mit ihren Mitspielern hal-ten, selbst wenn diese keinerlei Möglichkeit haben, die Einhaltung des getroffenen Abkommens zu verifizieren. In diesem Punkt fallen Image-Theorien wiederum

15 Interessanterweise verlangte dieser inhaltlich kleine Schritt eine modelltheoretische Erweiterung im großen Stil, da die Lösungskonzepte der orthodoxen Spieltheorie aufwendig in eine psycholo-gische Variante überführt werden mussten, um die einschätzungsabhängigen Motivationen *belief*-basierter Präferenzen in der Nutzenfunktion abbilden zu können (Geanakoplos et al. 1989; Battigalli u. Dufwenberg 2009).

hinter die ersten einschätzungsbasierteren Ansätze zurück, die weniger Probleme mit der Erfassung von Kommunikationseffekten haben.

Parallel zu den einschätzungsbasierteren Theorien sind handlungsbasierte Varianten sozialer Präferenzen entwickelt worden, die den Akteuren unterstellen, neben Verteilungsergebnissen auch an Ehrlichkeit (*lying aversion*) und Verlässlichkeit (*promise keeping*) interessiert zu sein. Diesen Akteuren geht es also nicht um das Bild, das andere von ihnen haben, oder um die Erwartungen, die von außen an sie herangetragen werden. Ihr Handlungskalkül ist neben materieller Wohlfahrtsmehrung vielmehr primär davon geprägt, auf Lügen zum eigenen strategischen Vorteil zu verzichten (Kartik 2009; Kartik et al. 2007) oder im Einklang mit abgegebenen Versprechen zu handeln (Ellingsen u. Johannesson 2004; Miettinen 2008). Natürlich ist diese Normorientierung kein Ausdruck von reiner Gesinnungsethik, die unehrliches Handeln und Vertrauensbrüche vollständig ausschließt. Denn genau wie alle anderen sozialen Präferenzen werden auch Ehrlichkeit und Verlässlichkeit gegen mögliche materielle Konsequenzen aus Lügen und Vertragsbrüchen abgewogen. Dabei werden kleine Lügen eher in Kauf genommen als große (Gneezy 2005; Lundquist et al. 2009). Gleiches gilt für solche, die sowohl Lügner als auch Belogenen materiell besser stellen (Serra-Garcia et al. 2011). Doch rund ein Drittel der Akteure verzichtet selbst auf kleine, parto-optimierende Lügen (Erat u. Gneezy 2009), und immerhin noch ein Viertel sagt selbst dann die Wahrheit, wenn das Entscheidungsumfeld durch starke gegenteilige Anreize charakterisiert ist (Rode 2010).

### 3.3 Theorien sozialer Präferenzen und Laborexperimente – eine erfolgreiche Allianz?

Die letzten beiden Abschnitte haben den Facettenreichtum sozialen Handelns im Verhältnis zu egoistischer Nutzenmaximierung beschrieben und neue Theorien sozialer Präferenzen zur Erklärung der experimentell entdeckten Regularitäten vorgestellt. Diese Entwicklung, die ich mit der Formel von der Sozialisierung des Homo oeconomicus umschrieben habe, wäre ohne Rückgriff auf Laborexperimente kaum möglich gewesen. Diese Behauptung möchte ich im Folgenden kurz anhand der aktuellen Debatte zur Rolle von Kommunikation erläutern, die zwischen Vertretern einschätzungs- und handlungsbasierter Theorien sozialer Präferenzen geführt wird.

Beide Theorievarianten sind grundsätzlich in der Lage, den kooperationsfördernden Effekt von Kommunikation zu erklären: Akteure, die von *guilt aversion* getrieben sind, wollen ein schlechtes Gewissen aus der Verletzung von situationsspezifischen Erwartungen vermeiden, die sie im Gespräch geweckt haben. Daher halten sie sich in ihren späteren Entscheidungen an getroffene Abmachungen. Geht es den Akteuren dagegen eher um ihre Verlässlichkeit, agieren sie deshalb im Einklang mit ihren Versprechen, weil sie der Erfüllung mündlicher Absprachen per se einen Wert beimessen – ganz unabhängig von den Erwartungen ihrer Spielpartner. Um herauszufinden, welches Motiv das Verhalten der Akteure besser beschreibt, müssen abgegebene Versprechen unabhängig von den Erwartungen, die

sie wecken, variiert werden. Konkret verlangt dies, einzelne Akteure nach dem Gespräch von ihren mündlichen Zusagen zu entbinden, ohne ihre Mitspieler darüber zu informieren, da nur so deren Erwartungen unverändert bleiben. Eine solch isolierte Variation ist in realen Interaktionen nicht denkbar, aber im Labor sehr einfach zu erzeugen, wie die viel beachteten Studien von Christoph Vanberg (2008) und Tore Ellingsen et al. (2010) eindrucksvoll gezeigt haben. Durch geschicktes experimentelles Design haben sie nachgewiesen, dass handlungsbasierte Theorien sozialer Präferenzen eine bessere Approximation an das tatsächliche Handlungskalkül darstellen als ihre einschätzungsbasierteren Alternativen. Denn die Gruppe von Akteuren, die von ihren Versprechen entbunden wurde, verhält sich viel eigeninteressanter als die Kontrollgruppe mit weiter bestehendem *commitment* – und das bei konstanten Erwartungen ihrer Spielpartner. Zwar ist es noch zu früh, um ein abschließendes Urteil über die relative Erklärungskraft dieser beiden Ansätze zu fällen.<sup>16</sup> Doch unabhängig von ihrem Ausgang macht diese Debatte verständlich, warum Laborexperimente so einen entscheidenden Beitrag zur Sozialisierung des Homo oeconomicus geleistet haben.

Doch auch die Nachteile, die mit einem stärkeren Fokus auf experimentelles Forschen verbunden sind, sollen hier nicht verschwiegen werden. Als Colin Camerer im Jahr 2003 die ersten Versuche zur Sozialisierung des Homo oeconomicus resümierte, war er noch zuversichtlich, dass wir bald eine theoretische Synthese zwischen den damals vorherrschenden Theorievarianten – *inequity aversion* und *reciprocal fairness* – beobachten würden. Doch das Gegenteil ist geschehen: Der geringe Aufwand experimenteller Forschung im Vergleich zu empirischen Feldstudien hat nämlich immer neue experimentelle Befunde zu Tage gefördert und so zu einer theoretischen Vielfalt geführt, die in letzter Zeit in Fragmentierung umzuschlagen droht. So erleben beispielsweise ergebnisbasierte Theorien sozialer Präferenzen heute eine Renaissance im Zuge der Neuroökonomik (Tricomi et al. 2010) – und dies trotz der einschlägigen Hinweise auf ihre Erklärungslücken. Nicht ganz zu Unrecht haben wohlmeinende Kritiker daher vor einer selbstreferenziellen experimentellen Praxis gewarnt, die mit ihren artifiziellen Designs nur einen geringen Mehrwert für das Verständnis sozialer Interaktionen außerhalb des Labors aufweist (Bardsley 2008; Levitt u. List 2007; List 2007; Starmer 1999). Dieser Vorwurf ist sehr ernst zu nehmen, kann aber durch eine stärkere Vernetzung von Laborexperimenten und Feldstudien pariert werden, wie vereinzelte Studien bereits bewiesen haben (Frey u. Meier 2004; List 2006).

Der sozialisierte Homo oeconomicus bedeutet also nicht das Ende in der Erforschung sozialer Handlungsmotive. Vielmehr ermöglicht er, der unbestreitbar verwobenen Natur aus interessens- und normbasiertem Handeln näher auf die Spur zu kommen. Damit ist er auch für die politikwissenschaftliche Forschung interessant, verspricht er doch die anhaltende Debatte um rational choice (Hindmoor 2011) in ein neues Licht zu rücken.

<sup>16</sup> Vertreter einschätzungsbasierter Theorien haben jüngst versucht, diesen Befund durch neue, verfeinerte Experimente infrage zu stellen und damit den Vertretern handlungsbasierter Theorien neue Rätsel zur Lösung aufgegeben (Charness u. Dufwenberg 2010; 2011).

#### **4. Laborexperimente und sozialisierter Homo oeconomicus: Ein abschließendes Plädoyer für einen verstärkten Einsatz in der politik- wissenschaftlichen Forschung**

In den meisten politikwissenschaftlichen Anwendungen von rational choice wird rationales Handeln leider bis heute als Ergebnis einer konsequenten Maximierung der eigenen materiellen Interessen verstanden: „The basic behavioral postulate of public choice [...] is that man is an egoistic, rational, utility maximizer“ (Mueller 2003, S. 1-2). Dies hat zur Folge, dass die alte Frontlinie zwischen individuellen Zielen und gemeinschaftlichen Normen fortlebt (Marglin 2008) und so auch die längst überholte Debatte über die Angemessenheit des Eigennutzaxioms in der politikwissenschaftlichen Forschung nicht verstimmt (Bell 2002; Quackenbush 2004; Yee 1997). In diesem anhaltenden Grundsatzstreit gerät schnell aus dem Blick, dass die neuen Theorien sozialer Präferenzen das Potenzial besitzen, einige alte theoretische und empirische Rätsel rund um rational choice zu lösen und damit wichtige Forschungsfragen in nahezu allen Teilgebieten der Disziplin neu zu beleuchten. Ich möchte im Folgenden kurz drei wichtige Themenbereiche skizzieren, in denen es sich lohnen könnte, das Erklärungspotenzial des neufundierten rationalistischen Ansatzes auszuloten – und zwar am besten unter Rückgriff auf Laborexperimente. So können Theorien sozialer Präferenzen eventuell das viel diskutierte Paradox der Wahlbeteiligung aufklären (1), die relative Obstruktionsanfälligkeit und parteipolitische Instrumentalisierung des Gesetzgebungsprozesses in Zweikammersystemen besser erklären (2), und neues Licht auf die handlungstheoretische Debatte zwischen konstruktivistischen und rationalistischen IB-Forschern werfen (3).

Zu (1): Die hohe Wahlbeteiligung in den westlichen Demokratien galt lange als das „paradox that ate rational choice theory“ (Fiorina 1990, S. 334), da sie von traditionellen rationalistischen Wahltheorien nicht zu erklären war. Entsprechend wurden zuerst zahlreiche Ad-hoc-Modifikationen vorgeschlagen, um den strategischen Wahlansatz mit der hohen Wahlbeteiligung in Einklang zu bringen. Diese Modifikationsversuche haben allerdings den Erklärungsgehalt des strategischen Wahlansatzes eher ausgeöhlt als ihn zu erhöhen (vgl. Green u. Shapiro 1994, Kap. 4). Konfrontiert mit dieser Kritik, haben Vertreter rationalistischer Wahlansätze sich konsequent alternativen Zugängen geöffnet, um das Wahldilemma durch Berücksichtigung soziologischer und sozialpsychologischer Erkenntnisse aufzulösen. Diese Versuche ähneln dabei stark den hier vorgestellten Theorien sozialer Präferenzen (vgl. Arzheimer u. Schmitt 2005, S. 284-301). Nachdem sich die rationalistisch motivierte Wahlforschung in ihrem Bestreben um realistische Annahmen immer stärker auf alternative Forschungsprogramme zubewegt und sich damit in letzter Zeit relativ losgelöst von der Mikrofundierung des klassischen rationalistischen Ansatzes in der Ökonomik entwickelt hat, ergibt sich nun wieder die Möglichkeit, Makro- und Mikroperspektive über den sozialisierten Homo oeconomicus zu vereinen. Damit diese theoretische Integrationsleistung gelingen kann, bietet es sich an, auf Laborexperimente zurückzugreifen. Denn die momentan bestehende Vielfalt an sozial aufgeklärten Wahltheorien kann kaum in realen Wahlen allein getestet werden, um die relative Erklärungskraft der zahlrei-

chen Spezifikationen auszuloten. Dazu finden diese Wahlen in einem zu reichhaltigen Kontext statt, der die Isolierung unterschiedlicher Kausalmechanismen unmöglich macht. Ganz anders dagegen die Situation im Labor: Hier können variable Motivkonstellationen in Abhängigkeit von variierenden Entscheidungskontexten kontrolliert ausgelotet werden. Wie bereichernd dieser neue methodische Zugang sein kann, haben jüngere Forschungsarbeiten zu diesem Thema bereits eindrucksvoll unterstrichen (z. B. Gschwend u. Hooghe 2008; Levine u. Palfrey 2007).

Zu (2): In Zweikammersystemen können strategisch kalkulierende Oppositionsparteien in Zeiten divergierender Mehrheiten unliebsame Gesetzesentwürfe der Regierungspartei blockieren. Die Ursachen und Formen dieser Obstruktionspolitik sind seit langem im Fokus der vergleichenden Politikwissenschaft. Konkret wird beispielsweise untersucht, ob der exekutivlastige Verbundföderalismus der Bundesrepublik Deutschland anfälliger für strategische Blockaden ist als das trennföderalistische Senatsmodell der USA (Helms 2003). Auch in dieser Frage können die neuen Theorien sozialer Präferenzen in Kombination mit weiteren Laborexperimenten einen Beitrag leisten. Aufbauend auf den Erkenntnissen zu effektiven Sanktionsmöglichkeiten sowie entstehenden argumentativen Rechtferdigungswängen und negativen Imageeffekten bei Entlarvung egoistisch motivierter Verhandlungstaktiken kann die Wirkung unterschiedlicher institutioneller Arrangements zum Aufbrechen strategischer Obstruktionspolitik untersucht werden. Vielversprechend an dieser Forschungsstrategie ist vor allem die Möglichkeit, den komplexen Gesetzgebungsprozess in seine grundlegenden Einzelaspekte zu zerlegen – angefangen bei der Ausgestaltung der Entscheidungsregel über die Anzahl und Macht der Vetospieler bis hin zum Polarisierungsgrad der eingebrachten Gesetzesinitiativen. Auch hier müsste eine experimentelle Forschungsagenda nicht erst neu konzipiert werden, da bereits einige Arbeiten begonnen haben, den legislativen Prozess experimentell auszuleuchten (z. B. Bianco et al. 2008; Fréchet et al. 2003).

Zu (3): Seit Mitte der 1990er-Jahre findet in den Internationalen Beziehungen eine handlungstheoretische Debatte zwischen Rationalisten und Konstruktivistern über die Rolle kommunikativen Handelns in multilateralen Verhandlungen statt (zusammenfassend: Schäfer 2007). Ziel dieser Debatte ist es, zu ermitteln, wie der beobachtete Einfluss sprachlicher Interaktion auf die Verhandlungsposition einzelner Staaten zu erklären ist (zuletzt: Deitelhoff 2009; Grobe 2010). Konstruktivisten reduzieren dabei rationalistisch inspirierte Verhandlungstheorien bis heute auf rein interessengeleitetes *bargaining* zwischen eigeninteressierten Akteuren, das nur ein unterentwickeltes konzeptionelles Instrumentarium zur Untersuchung von Argumentationsprozessen bietet (Risse u. Kleine 2010). Auch hier verlangt die Neufundierung des rationalistischen Forschungsprogramms ein Umdenken. Denn zahlreiche oben vorgestellte Theorien sozialer Präferenzen können die dokumentierten Einflüsse argumentativer Rede in internationalen Verhandlungen ebenso gut erfassen wie konstruktivistische Verhandlungstheorien. Damit wird es notwendig, die kausalen Pfade, die den differenziellen Effekt von Argumenten auf das Verhandlungsergebnis festlegen, näher zu präzisieren. Konkret gilt es zu ermitteln, warum einige Argumente überzeugend sind, andere dagegen nicht. Und,

darauf aufbauend, wie genau das bessere Argument vom institutionellen Kontext abhängt und wie sich Variationen desselben auf die Bereitschaft der Akteure auswirken, dem besseren Argument Gehör zu schenken. In realen Verhandlungen ist diese Ermittlung aufgrund zahlreicher Störfaktoren und der begrenzten Zugänglichkeit von Verbatimprotokollen enorm schwierig, wie die empirische Forschung des letzten Jahrzehnts gezeigt hat. Experimente könnten daher auch hier einen entscheidenden Fortschritt herbeiführen und haben sich bereits in ersten Studien bewährt (z. B. Grobe 2009; Sulkin u. Simon 2001).

Die Neufundierung des rationalistischen Forschungsprogramms bedeutet also nicht nur eine metatheoretische Innovation, sondern kann auch wertvolle Impulse für die empirische Forschung liefern – insbesondere in Kombination mit Laborexperimenten. Kritiker mögen an dieser Stelle allerdings zwei Einwände vorbringen: Uns interessiert das Entscheidungsverhalten von echten Politikern in realen Entscheidungssituationen. Daher können typische Verhaltensexperimente mit der standardmäßigen studentischen Teilnehmerpopulation uns vielleicht bei der Überprüfung abstrakter spieltheoretischer Grundannahmen helfen. Sie geben uns jedoch keine tieferen Einblicke in die Dynamik realer politischer Prozesse. Und damit eng verbunden: Politische Entscheidungen sind immer in komplexe Institutionengefüge eingebettet, die sich durch ausdifferenzierte Normen, Regeln und Verfahren auszeichnen, und diese können nicht eins zu eins im Labor abgebildet werden. Beide Einwände sind sehr ernst zu nehmen, lassen sich aber bei richtigem Einsatz der experimentellen Methode beherrschen.

Der erste Einwand, der auf die Generalisierbarkeit der im Labor beobachteten Verhaltensdynamiken auf reale Entscheidungsprozesse abzielt, trifft nicht nur auf das Experimentieren zu, sondern gilt gleichermaßen für die beobachtende Methode. Denn selbst wenn wir beispielsweise bestimmte erfolgreiche Argumentationsmuster in einer internationalen Verhandlung empirisch nachweisen, können wir noch lange nicht davon ausgehen, dass wir ein universelles Erfolgsmuster argumentativer Überzeugung entdeckt haben, das sich auch in anderen internationalen Verhandlungen manifestieren wird. Dieser Nachweis kann immer nur empirisch durch Replikation in variierenden Kontexten und Akteurskollektiven erbracht werden (vgl. McDermott 2002, S. 40). Sicherlich ist dabei der Weg von einer realen Verhandlung zu einer anderen kürzer als derjenige zwischen Labor und realer Verhandlung, aber bei dieser unterschiedlichen Distanz handelt es sich lediglich um eine graduelle und nicht um eine kategoriale Differenz. Außerdem spricht nichts dagegen, die studentische Teilnehmerpopulation gegen tatsächliche Entscheidungsträger aus Politik, Wirtschaft und Militär auszutauschen, wie einige experimentelle Forscher bereits bewiesen haben (Fehr u. List 2004; Mintz et al. 2006).

Ohnehin geht es bei den oben skizzierten Forschungsthemen nicht um eine induktive Suche nach kausalen Treibern für soziales und egoistisches Handeln in politischen Interaktionen. Vielmehr ist es das Ziel, die bereits ausformulierten Theorien sozialer Präferenzen – genauer: ihre zahlreichen abgeleiteten Hypothesen – in realen Entscheidungskontexten zu testen, um anschließend ihre jeweiligen Geltungsbedingungen abstecken zu können. Der erste Einwand gegen die vorgeblich mangelnde Generalisierbarkeit von Laborexperimenten ist daher von eher

geringer forschungspraktischer Relevanz. Der zweite Einwand fehlender Strukturkonservierung innerhalb des Labors ist dagegen umso bedeutsamer. Sollen nämlich Theorien experimentell überprüft werden, gilt es sicherzustellen, dass ihre Anwendungsbedingungen erfüllt sind, d. h., wir müssen im Labor auch tatsächlich die kausalen Pfade testen können, die den Kern der Theorie ausmachen. Zwar existieren in der Politikwissenschaft nur wenige Theorien mit explizit universellem Charakter. Allerdings dient auch spezialisierten Theorien oft ein allgemeiner Mechanismus als Fundament ihrer Erklärungen. So treffen etwa viele Wahltheorien grundlegende Aussagen über Einflussfaktoren auf das Wahlverhalten der Individuen, die nicht zwingend an Wahlen für ein echtes politisches Amt geknüpft sein müssen. Diese Theorien sollten damit auch das Entscheidungsverhalten der Individuen im Labor erklären, denn auf ihre Weise sind auch dies reale Wahlen.

Natürlich kann das Labor immer nur die erste Stufe in einem jeden Theorien-  
test sein, da es, wie bereits oben erläutert, nicht *a priori* möglich ist, die Ergebnisse simulierter politischer Entscheidungsprozesse direkt auf reale Entscheidungs-  
prozesse zu übertragen. Der Labortest einer Theorie gibt zwar einen ersten Hinweis auf ihre Erklärungskraft, die für jeden Forscher per se interessant ist. Sie muss jedoch in einem zweiten Schritt empirisch, d. h. in einer echten Entscheidungssituation, überprüft werden, um die realweltliche Signifikanz des Labortests zu untermauern. Dabei ist keineswegs sicher, dass sich ähnliche Ergebnisse einstellen. Ist dies allerdings der Fall, verschmelzen der perfekt kontrollierte Kausalitäts-  
nachweis im Labor und die Beobachtung ähnlicher Dynamiken und Ergebnisse in simulierter und realer Entscheidungssituation zu einer vollkommenen Symbiose. Denn dem Vorwurf mangelnder Kontrolle alternativer Erklärungsfaktoren, der aufgrund der komplexen Natur realer politischer Entscheidungsprozesse stets allzu naheliegend ist, kann fortan mit einem Verweis auf die Ergebnisse des vorgesetzten Laborexperiments begegnet werden. Selbst wenn einige dieser alternativen Faktoren bisher keine Berücksichtigung im Design des Experiments gefunden haben, können sie im Nachhinein mit vergleichbar geringem Aufwand in ein Wiederholungsexperiment integriert werden, ohne den sonstigen Entscheidungskontext auch nur minimal abändern zu müssen. Je nach Ergebnis kann dann entschieden werden, ob es sich lohnt, die Wirkung des ursprünglich ausgelassenen Faktors auch in einer realen Verhandlung zu überprüfen.

Vor diesem Hintergrund sollten sowohl der sozialisierte Homo oeconomicus als auch sein Geburtshelfer – die experimentelle Methode – in Zukunft stärkere Berücksichtigung in der alltäglichen Forschungspraxis von Politikwissenschaftlern finden. Der Lohn für diese Erweiterung wäre eine neue Perspektive auf wesentliche Fragen in allen empirisch orientierten Subdisziplinen des Fachs.

## Literatur

- Anderson, Lisa R., Francis J. DiTraglia und Jeffrey R. Gerlach. 2011. Measuring Altruism in a Public Goods Experiment. A Comparison of U.S. and Czech Subjects. *Experimental Economics*. Im Erscheinen.
- Andreoni, James. 1990. Impure Altruism and Donations to Public Goods. A Theory of Warm-Glow Giving. *The Economic Journal* 100:464-477.

- Andreoni, James. 1995. Cooperation in Public-Goods Experiments: Kindness or Confusion? *American Economic Review* 85:891-904.
- Andreoni, James, und B. Douglas Bernheim. 2009. Social Image and the 50-50 Norm. A Theoretical and Experimental Analysis of Audience Effects. *Econometrica* 77:1607-1636.
- Andreoni, James, und John Miller. 1993. Rational Cooperation in the Finitely Repeated Prisoner's Dilemma: Experimental Evidence. *Economic Journal* 103:570-585.
- Andreoni, James, und John Miller. 2002. Giving According to GARP. An Experimental Test of the Consistency of Preferences for Altruism. *Econometrica* 70:737-753.
- Ariely, Dan. 2008. *Predictably Irrational. The Hidden Forces that Shape Our Decisions*. New York: Harper Collins.
- Arzheimer, Kai, und Annette Schmitt. 2005. Der ökonomische Ansatz. In *Handbuch Wahlforschung*, Hrsg. Jürgen W. Falter und Harald Schoen, 243-303. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Axelrod, Robert. 1984. *The Evolution of Cooperation*. New York: Basic Books.
- Balliet, Daniel. 2010. Communication and Cooperation in Social Dilemmas: A Meta-Analytic Review. *Journal of Conflict Resolution* 54:39-57.
- Banks, Jeffrey S. 1991. *Signaling Games in Political Science*. New York: Harwood Academic.
- Bardsley, Nicholas. 2008. Dictator Game Giving: Altruism or Artefact? *Experimental Economics* 11:122-133.
- Bardsley, Nicholas, Robin Cubitt, Graham Loomes, Peter Moffat, Chris Starmer und Robert Sugden. 2010. *Experimental Economics. Rethinking the Rules*. Princeton: Princeton University Press.
- Baron, James N., und Michael T. Hannan. 1994. The Impact of Economics on Contemporary Sociology. *Journal of Economic Literature* 32:1111-1146.
- Battigalli, Pierpaolo, und Martin Dufwenberg. 2007. Guilt in Games. *American Economic Review* 97:170-176.
- Battigalli, Pierpaolo, und Martin Dufwenberg. 2009. Dynamic Psychological Games. *Journal of Economic Theory* 144:1-35.
- Becker, Gary S. 1968. Crime and Punishment. An Economic Approach. *Journal of Political Economy* 76:169-217.
- Becker, Gary S. 1973. A Theory of Marriage, Part I. *Journal of Political Economy* 81:813-846.
- Becker, Gary S. 1974. A Theory of Marriage, Part II. *Journal of Political Economy* 82:S11-S26.
- Becker, Gary S. 1976. Altruism, Egoism, and Genetic Fitness. *Economics and Sociobiology*. *Journal of Economic Literature* 14:817-826.
- Becker, Gary S. 1978. *The Economic Approach to Human Behaviour*. Chicago: University of Chicago Press.
- Bell, Stephen. 2002. The Limits of Rational Choice. New Institutionalism in the Test Bed of Central Banking Politics in Australia. *Political Studies* 50:477-496.
- Berg, Joyce, John W. Dickhaut und Kevin A. McCabe. 1995. Trust, Reciprocity, and Social History. *Games and Economic Behavior* 10:122-142.

- Bianco, William T., Michael S. Lynch, Gary J. Miller und Itai Sened. 2008. The Constrained Instability of Majority Rule. Experiments on the Robustness of the Uncovered Set. *Political Analysis* 16:115-137.
- Binmore, Ken, und Avner Shaked. 2010. Experimental Economics: Where Next? *Journal of Economic Behavior & Organization* 73:87-100.
- Bochet, Olivier, Talbot Page und Louis Putterman. 2006. Communication and Punishment in Voluntary Contribution Experiments. *Journal of Economic Behavior & Organization* 60:11-26.
- Bohnet, Iris, und Bruno S. Frey. 1999. The Sound of Silence in Prisoner's Dilemma and Dictator Games. *Journal of Economic Behavior & Organization* 38:43-57.
- Bolton, Gary E., Elena Katok und Rami Zwick. 1998. Dictator Game Giving. Rules of Fairness versus Acts of Kindness. *International Journal of Game Theory* 27:269-299.
- Bolton, Gary E., und Axel Ockenfels. 2000. ERC – A Theory of Equity, Reciprocity, and Competition. *American Economic Review* 90:166-193.
- Boone, Christophe, Carolyn Declerck und Toko Kiyonari. 2010. Inducing Cooperative Behavior among Proselves versus Prosocials. The Moderating Role of Incentives and Trust. *Journal of Conflict Resolution* 54:799-824.
- Brandts, Jordi, und Gary Charness. 2000. Hot vs. Cold. Sequential Responses and Preference Stability in Experimental Games. *Experimental Economics* 2:227-238.
- Brandts, Jordi, und Gary Charness. 2011. The Strategy versus the Direct-Response Method. A First Survey of Experimental Comparisons. *Experimental Economics*. Im Erscheinen.
- Brosig, Jeannette, Joachim Weimann und Axel Ockenfels. 2003. The Effect of Communication Media on Cooperation. *German Economic Review* 4:217-241.
- Bunnin, Nicholas, und Jiyuan Yu. 2004. *The Blackwell Dictionary of Western Philosophy*. Malden: Blackwell.
- Camerer, Colin F. 2003. *Behavioral Game Theory. Experiments in Strategic Interaction*. Princeton: Princeton University Press.
- Camerer, Colin F. und Ernst Fehr. 2006. When Does "Economic Man" Dominate Social Behavior? *Science* 311:47-52.
- Cameron, Lisa A. 1999. Raising the Stakes in the Ultimatum Game. Experimental Evidence from Indonesia. *Economic Inquiry* 37:47-59.
- Caporael, Linnda R., Robyn M. Dawes, John M. Orbell und Alphons J. C. Vandekragt. 1989. Selfishness Examined. Cooperation in the Absence of Egoistic Incentives. *Behavioral and Brain Sciences* 12:683-698.
- Cappelen, Alexander W., Astri Drange Hole, Erik O. Sorensen und Bertil Tungodden. 2007. The Pluralism of Fairness Ideals. An Experimental Approach. *American Economic Review* 97:818-827.
- Charness, Gary, und Martin Dufwenberg. 2006. Promises and Partnership. *Econometrica* 74:1579-1601.
- Charness, Gary, und Martin Dufwenberg. 2010. Bare Promises. An Experiment. *Economics Letters* 107:281-283.
- Charness, Gary, und Martin Dufwenberg. 2011. Participation. *American Economic Review*. Im Erscheinen.
- Charness, Gary, und Matthew Rabin. 2002. Understanding Social Preferences with Simple Tests. *Quarterly Journal of Economics* 117:817-869.

- Cherry, Todd L., Peter Frykblom und Jason F. Shogren. 2002. Hardnose the Dictator. *American Economic Review* 92:1218-1221.
- Crawford, Vincent. 1998. A Survey of Experiments on Communication via Cheap Talk. *Journal of Economic Theory* 78:286-298.
- Cubitt, Robin, Michalis Drouvelis und Simon Gächter. 2011. Framing and Free Riding. Emotional Responses and Punishment in Social Dilemma Games. *Experimental Economics*. Im Erscheinen.
- Dahrendorf, Ralf. 1958. *Homo sociologicus. Ein Versuch zur Geschichte, Bedeutung und Kritik der Kategorie der sozialen Rolle*. Köln: Westdeutscher Verlag.
- Dana, Jason, Daylian M. Cain und 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* 100:193-201.
- Dana, Jason, Roberto A. Weber und Jason Xi Kuang. 2007. Exploiting Moral Wiggle Room. Experiments Demonstrating an Illusory Preference for Fairness. *Economic Theory* 33:67-80.
- Dawes, Robyn M. 1980. Social Dilemmas. *Annual Review of Psychology* 31:169-193.
- Deitelhoff, Nicole. 2009. The Discursive Process of Legalization. Charting Islands of Persuasion in the ICC Case. *International Organization* 63:33-65.
- Diekmann, Andreas, Klaus Eichner, Peter Schmidt und Thomas Voss (Hrsg.). 2008. *Rational Choice: Theoretische Analysen und empirische Resultate. Festschrift für Karl-Dieter Opp zum 70. Geburtstag*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Downs, Anthony. 1957. *An Economic Theory of Democracy*. New York: Harper.
- Drehmann, Mathias, Jörg Oechssler und Andreas Roider. 2005. Herding and Contrarian Behavior in Financial Markets. An Internet Experiment. *American Economic Review* 95:1403-1426.
- Druckman, James N., Donald P. Green, James H. Kuklinski und Arthur Lupia. 2006. The Growth and Development of Experimental Research in Political Science. *American Political Science Review* 100:627-635.
- Dufwenberg, Martin, Simon Gächter und Heike Hennig-Schmidt. 2011. The Framing of Games and the Psychology of Play. *Games and Economic Behavior*. Im Erscheinen.
- Dufwenberg, Martin, und Georg Kirchsteiger. 2004. A Theory of Sequential Reciprocity. *Games and Economic Behavior* 47:268-298.
- Eckel, Catherine C., und Philip Johnson Grossman. 1996. Altruism in Anonymous Dictator Games. *Games and Economic Behavior* 16:181-191.
- Edgeworth, Francis Y. 1881. *Mathematical Psychics. An Essay on the Application of Mathematics to the Moral Sciences*. London: C. K. Paul.
- Ellingsen, Tore, und Magnus Johannesson. 2004. Promises, Threats and Fairness. *The Economic Journal* 114:397-420.
- Ellingsen, Tore, und Magnus Johannesson. 2008a. Anticipated Verbal Feedback Induces Altruistic Behavior. *Evolution and Human Behavior* 29:100-105.
- Ellingsen, Tore, und Magnus Johannesson. 2008b. Pride and Prejudice. The Human Side of Incentive Theory. *American Economic Review* 98:990-1008.
- Ellingsen, Tore, Magnus Johannesson, Sigve Tjøtta und Gaute Torsvik. 2010. Testing Guilt Aversion. *Games and Economic Behavior* 68:95-107.
- Elster, Jon (Hrsg.). 1986. *Rational Choice*. New York: New York University Press.

- Elster, Jon. 2007. *Explaining Social Behavior. More Nuts and Bolts for the Social Sciences.* Cambridge: Cambridge University Press.
- Erat, Sanjiv, und Uri Gneezy. 2009. *White Lies.* [http://www.stanford.edu/group/SITE/SITE\\_2009/segment\\_7/segment\\_7\\_papers/gneezy.pdf](http://www.stanford.edu/group/SITE/SITE_2009/segment_7/segment_7_papers/gneezy.pdf). Zugriffen: 05.05.2011.
- Esser, Hartmut. 1993. Soziologie. Allgemeine Grundlagen. Frankfurt a. M.: Campus Verlag.
- Faas, Thorsten, und Sascha Huber. 2010. Experimente in der Politikwissenschaft. Vom Mauerblümchen zum Mainstream. *Politische Vierteljahresschrift* 51:721-749.
- Falk, Armin, Ernst Fehr und Urs Fischbacher. 2008. Testing Theories of Fairness – Intentions Matter. *Games and Economic Behavior* 62:287-303.
- Falk, Armin, und Urs Fischbacher. 2006. A Theory of Reciprocity. *Games and Economic Behavior* 54:293-315.
- Falk, Armin, und James J. Heckman. 2009. Lab Experiments Are a Major Source of Knowledge in the Social Sciences. *Science* 326:535-538.
- Fehr, Ernst, und Urs Fischbacher. 2003. The Nature of Human Altruism. *Nature* 425:785-791.
- Fehr, Ernst, und Simon Gächter. 2000. Cooperation and Punishment in Public Goods Experiments. *American Economic Review* 90:980-994.
- Fehr, Ernst, und Simon Gächter. 2002. Altruistic Punishment in Humans. *Nature* 415:137-140.
- Fehr, Ernst, und John A. List. 2004. The Hidden Costs and Returns of Incentives. Trust and Trustworthiness among CEOs. *Journal of the European Economic Association* 2:743-771.
- Fehr, Ernst, und Klaus M. Schmidt. 1999. A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation. *Quarterly Journal of Economics* 114:817-868.
- Fiorina, Morris P. 1990. Information and Rationality in Elections. In *Information and Democratic Processes*, Hrsg. John A. Ferejohn und James H. Kuklinski, 329-342. Urbana: University of Illinois Press.
- Fisman, Raymond, Shachar Kariv und Daniel Markovits. 2007. Individual Preferences for Giving. *American Economic Review* 97:1858-1876.
- Forsythe, Robert, Joel L. Horowitz, Nathan E. Savin und Martin Sefton. 1994. Fairness in Simple Bargaining Experiments. *Games and Economic Behavior* 6:347-369.
- Frank, Robert H. 1987. If Homo Economicus Could Choose His Own Utility Function, Would He Want One With a Conscience? *American Economic Review* 77:593-604.
- Fréchette, Guillaume R., John H. Kagel und Steven F. Lehrer. 2003. Bargaining in Legislatures. An Experimental Investigation of Open versus Closed Amendment Rules. *American Political Science Review* 97:221-232.
- Frey, Bruno S., und Stephan Meier. 2004. Social Comparisons and Pro-social Behavior. Testing ‘Conditional Cooperation’ in a Field Experiment. *American Economic Review* 94:1717-1722.
- Friedman, Milton. 1953. *The Methodology of Positive Economics. Some Implications for Economic Issues.* Chicago: University of Chicago Press.
- Friedman, Jeffrey. 1996. *The Rational Choice Controversy. Economic Models of Politics Reconsidered.* New Haven: Yale University Press.
- Friedman, Daniel, und Shyam Sunder. 1994. *Experimental Methods. A Primer for Economists.* Cambridge: Cambridge University Press.

- Geanakoplos, John, David Pearce und Ennio Stacchetti. 1989. Psychological Games and Sequential Rationality. *Games and Economic Behavior* 1:60-79.
- Gneezy, Uri. 2005. Deception. The Role of Consequences. *American Economic Review* 95:384-394.
- Green, Donald P., und Ian Shapiro. 1994. *Pathologies of Rational Choice Theory. A Critique of Applications in Political Science*. New Haven: Yale University Press.
- Grobe, Christian. 2009. Wie billig ist Reden wirklich? Kommunikative vs. strategische Rationalität in einem experimentellen Diktatorspiel. *Zeitschrift für Internationale Beziehungen* 16:269-297.
- Grobe, Christian. 2010. The Power of Words. Argumentative Persuasion in International Negotiations. *European Journal of International Relations* 16:5-29.
- Grobe, Christian. 2011. Die Lücke, die der empiristische rational choice-Ansatz lässt. *Zeitschrift für Internationale Beziehungen* 18:109-124.
- Gschwend, Thomas, und Marc Hooghe. 2008. Should I Stay or Should I Go? An Experimental Study on Voter Responses to Pre-Electoral Coalitions. *European Journal of Political Research* 47:556-577.
- Güth, Werner, Rolf Schmittberger und Bernd Schwarze. 1982. An Experimental Analysis of Ultimatum Bargaining. *Journal of Economic Behavior & Organization* 3:367-388.
- Haley, Kevin J., und Daniel M. T. Fessler. 2005. Nobody's Watching? Subtle Cues Affect Generosity in an Anonymous Economic Game. *Evolution and Human Behavior* 26:245-256.
- Haisley, Emily C., und Roberto A. Weber. 2010. Self-Serving Interpretations of Ambiguity in Other-Regarding Behavior. *Games and Economic Behavior* 68:614-625.
- Hamilton, William D. 1964. The Genetical Evolution of Social Behaviour. *Journal of Theoretical Biology* 7:1-16.
- Hardin, Garrett J. 1968. The Tragedy of the Commons. *Science* 162:1243-1248.
- Harsanyi, John C. 1967. Games with Incomplete Information Played by "Bayesian" Players. Part I. The Basic Model. *Management Science* 14:159-182.
- Harsanyi, John C. 1968. Games with Incomplete Information Played by "Bayesian" Players. Part II. Bayesian Equilibrium Point. *Management Science* 14:320-334.
- Hechter, Michael, und Satoshi Kanazawa. 1997. Sociological Rational Choice Theory. *Annual Review of Sociology* 23:191-214.
- Hedström, Peter. 2005. *Dissecting the Social. On the Principles of Analytical Sociology*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Helms, Ludger. 2003. Regieren unter den Bedingungen des institutionellen Pluralismus. Ein deutsch-amerikanischer Vergleich. *Politische Vierteljahrsschrift* 44:66-85.
- Henrich, Joseph. 2000. Does Culture Matter in Economic Behavior? Ultimatum Game Bargaining Among the Machiguenga of the Peruvian Amazon. *American Economic Review* 90:973-979.
- Henrich, Joseph, Robert Boyd, Samuel Bowles, Colin Camerer, Ernst Fehr, Herbert Gintis und Richard McElreath. 2001. In Search of Homo Economicus. Behavioral Experiments in 15 Small-Scale Societies. *American Economic Review* 91:73-78.
- Hindmoor, Andrew. 2011. Review Article: „Major Combat Operations Have Ended“? Arguing about Rational Choice. *British Journal of Political Science* 41:191-210.
- Hirshleifer, Jack. 1985. The Expanding Domain of Economics. *American Economic Review* 75:53-68.

- Hoffman, Elizabeth, Kevin A. McCabe, Keith Shachat und Vernon L. Smith. 1994. Preferences, Property Rights, and Anonymity in Bargaining Games. *Games and Economic Behavior* 7:346-380.
- Hoffman, Elizabeth, Kevin A. McCabe und Vernon L. Smith. 1996. Social Distance and Other-Regarding Behavior in Dictator Games. *American Economic Review* 86:653-660.
- Homans, George C. 1961. *Social Behaviour. Its Elementary Forms*. London: Routledge & Kegan Paul.
- Johannesson, Magnus, und Bjorn Persson. 2000. Non-Reciprocal Altruism in Dictator Games. *Economics Letters* 69:137-142.
- Kagel, John H., und Alvin E. Roth (Hrsg.). 1995. *The Handbook of Experimental Economics*. Princeton: Princeton University Press.
- Kahneman, Daniel, und Amos Tversky. 1979. Prospect Theory. An Analysis of Decision Under Risk. *Econometrica* 47:263-291.
- Kartik, Navin. 2009. Strategic Communication with Lying Costs. *Review of Economic Studies* 76:1359-1395.
- Kartik, Navin, Marco Ottaviani und Francesco Squintani. 2007. Credulity, Lies, and Costly Talk. *Journal of Economic Theory* 134:93-116.
- Kennedy, Peter. 2008. *A Guide to Econometrics*. Malden: Wiley-Blackwell.
- Kinder, Donald R., und Thomas R. Palfrey. 1991. An Experimental Political Science? Yes, an Experimental Political Science. *The Political Methodologist* 4:2-8.
- Kinder, Donald R., und Thomas R. Palfrey. 1993. *Experimental Foundations of Political Science*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Kirchgässner, Gebhard. 2008. *Homo oeconomicus. Das ökonomische Modell individuellen Verhaltens und seine Anwendung in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften*. Tübingen: Mohr Siebeck.
- Kittel, Bernhard. 2009. Eine Disziplin auf der Suche nach Wissenschaftlichkeit. Entwicklung und Stand der Methoden in der deutschen Politikwissenschaft. *Politische Vierteljahrsschrift* 50:577-603.
- Koch, Alexander K., und Hans Theo Normann. 2008. Giving in Dictator Games. Regard for Others or Regard by Others? *Southern Economic Journal* 75:223-231.
- Krawczyk, Michal, und Fabrice Le Lec. 2010. „Give Me a Chance!“ An Experiment in Social Decision Under Risk. *Experimental Economics* 13:500-511.
- Kreps, David M., Paul Milgrom, John Roberts und Robert Wilson. 1982. Rational Cooperation in the Finitely Repeated Prisoners' Dilemma. *Journal of Economic Theory* 27:245-252.
- Ledyard, John O. 1995. Public Goods. A Survey of Experimental Research. In *The Handbook of Experimental Economics*, Hrsg. John H. Kagel und Alvin E. Roth, 111-194.. Princeton: Princeton University Press.
- Levin, Irwin P., Sandra L. Schneider und Gary J. Gaeth. 1998. All Frames Are Not Created Equal. A Typology and Critical Analysis of Framing Effects. *Organizational Behavior & Human Decision Processes* 76:149-188.
- Levine, David K., und Thomas R. Palfrey. 2007. The Paradox of Voter Participation? A Laboratory Study. *American Political Science Review* 101:143-158.

- Levitt, Steven D., und John A. List. 2007. What do Laboratory Experiments Measuring Social Preferences Reveal About the Real World? *The Journal of Economic Perspectives* 21:153-174.
- Liberman, Varda, Steven M. Samuels und Lee Ross. 2004. The Name of the Game. Predictive Power of Reputations versus Situational Labels in Determining Prisoner's Dilemma Game Moves. *Personality and Social Psychology Bulletin* 30:1175-1185.
- List, John A. 2006. The Behavioralist Meets the Market. Measuring Social Preferences and Reputation Effects in Actual Transactions. *Journal of Political Economy* 114:1-37.
- List, John A. 2007. On the Interpretation of Giving in Dictator Games. *Journal of Political Economy* 115:482-493.
- List, John A., und Todd L. Cherry. 2008. Examining the Role of Fairness in High Stakes Allocation Decisions. *Journal of Economic Behavior & Organization* 65:1-8.
- Loomes, Graham, und Robert Sugden. 1982. Regret Theory. An Alternative Theory of Rational Choice Under Uncertainty. *The Economic Journal* 92:805-824.
- Lundquist, Tobias, Tore Ellingsen, Erik Gribbe und Magnus Johannesson. 2009. The Aversion to Lying. *Journal of Economic Behavior & Organization* 70:81-92.
- Manstetten, Reiner. 2002. *Das Menschenbild der Ökonomie. Der homo oeconomicus und die Anthropologie von Adam Smith*. Freiburg i. Br.: Alber.
- Marglin, Stephen A. 2008. *The Dismal Science. How Thinking Like an Economist Undermines Community*. Cambridge: Harvard University Press.
- Masclot, David, Charles Noussair, Steven Tucker und Marie-Claire Villeval. 2003. Monetary and Nonmonetary Punishment in the Voluntary Contributions Mechanism. *American Economic Review* 93:366-380.
- McDermott, Rose. 2002. Experimental Methods in Political Science. *Annual Review of Political Science* 5:31-61.
- Miettinen, Topi. 2008. *Contracts and Promises. An Approach to Pre-play Agreements*. <http://www.bgse.uni-bonn.de/special-events/other-events-miscellaneous/topi-miettinen>. Zugegriffen: 03.05.2011.
- Miettinen, Topi, und Sigrid Suetens. 2008. Communication and Guilt in a Prisoner's Dilemma. *Journal of Conflict Resolution* 52:945-960.
- Miller, Gary J. 1997. The Impact of Economics on Contemporary Political Science. *Journal of Economic Literature* 35:1173-1204.
- Mintz, Alex, Steven B. Redd und Arnold Vedlitz. 2006. Can we Generalize from Student Experiments to the Real World in Political Science, Military Affairs, and International Relations? *Journal of Conflict Resolution* 50:757-776.
- Morton, Rebecca B., und Kenneth C. Williams. 2010. *Experimental Political Science and the Study of Causality. From Nature to the Lab*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Mueller, Dennis C. 2003. *Public Choice III*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Olson, Mancur. 1965. *The Logic of Collective Action. Public Goods and the Theory of Groups*. Cambridge: Harvard University Press.
- Opp, Karl-Dieter. 1986. Soft Incentives and Collective Action. Participation in the Anti-Nuclear Movement. *British Journal of Political Science* 16:87-112.
- Ostrom, Elinor. 1990. *Governing the Commons. The Evolution of Institutions for Collective Action*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Ostrom, Elinor. 2006. The Value-Added of Laboratory Experiments for the Study of Institutions and Common-Pool Resources. *Journal of Economic Behavior & Organization* 61:149-163.
- Ostrom, Elinor, James Walker und Roy Gardner. 1992. Covenants with and without a Sword. Self-Governance Is Possible. *American Political Science Review* 86:404-417.
- Palfrey, Thomas R., und Jeffrey E. Prisbrey. 1996. Altruism, Reputation and Noise in Linear Public Goods Experiments. *Journal of Public Economics* 61:409-427.
- Palfrey, Thomas R., und Jeffrey E. Prisbrey. 1997. Anomalous Behavior in Public Goods Experiments: How Much and Why? *American Economic Review* 87:829-846.
- Persky, Joseph. 1995. The Ethology of Homo Economicus. *Journal of Economic Perspectives* 9:221-231.
- Plott, Charles R., und Vernon L. Smith. 2008. *Handbook of Experimental Economics Results*. Amsterdam: North-Holland.
- Pruitt, Dean G., und Melvin J. Kimmel. 1977. Twenty Years of Experimental Gaming. Critique, Synthesis, and Suggestions for the Future. *Annual Review of Psychology* 28:363-392.
- Quackenbush, Stephen L. 2004. The Rationality of Rational Choice Theory. *International Interactions* 30:87-107.
- Rabin, Matthew. 1993. Incorporating Fairness into Game Theory and Economics. *American Economic Review* 83:1281-1302.
- Rankin, Frederick W. 2006. Requests and Social Distance in Dictator Games. *Journal of Economic Behavior & Organization* 60:27-36.
- Rege, Mari, und Kjetil Telle. 2004. The Impact of Social Approval and Framing on Cooperation in Public Good Situations. *Journal of Public Economics* 88:1625-1644.
- Riley, John G. 2001. Silver Signals. Twenty-five Years of Screening and Signaling. *Journal of Economic Literature* 39:432-478.
- Risse, Thomas, und Mareike Kleine. 2010. Deliberation in Negotiations. *Journal of European Public Policy* 17:708-726.
- Robbins, Lionel. 1932. *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. London: MacMillan.
- Rockenbach, Bettina, und Manfred Milinski. 2009. How to Treat Those of Ill Repute. *Nature* 457:39-40.
- Rode, Julian. 2010. Truth and Trust in Communication. Experiments on the Effect of a Competitive Context. *Games and Economic Behavior* 68:325-338.
- Roth, Alvin E. 1995. Bargaining Experiments. In *The Handbook of Experimental Economics*, Hrsg. John H. Kagel und Alvin E. Roth, 349-443. Princeton: Princeton University Press.
- Sally, David. 1995. Conversation and Cooperation in Social Dilemmas. A Meta-Analysis of Experiments from 1958 to 1992. *Rationality and Society* 7:58-92.
- Schäfer, Gregor. 2007. *Spieltheorie und kommunikatives Handeln in den Internationalen Beziehungen. Eine Analyse der ZIB-Debatte (1994-2001)*. Marburg: Tectum.
- Sefton, Martin, Robert Shupp und James M. Walker. 2007. The Effect of Rewards and Sanctions in Provision of Public Goods. *Economic Inquiry* 45:671-690.
- Sen, Amartya K. 1977. Rational Fools. A Critique of the Behavioural Foundations of Economic Theory. *Philosophy & Public Affairs* 6:317-344.

- Serra-Garcia, Marta, Eric van Damme und Jan Potters. 2011. Hiding an Inconvenient Truth. Lies and Vagueness. *Games and Economic Behavior*. Im Erscheinen.
- Simon, Herbert A. 1955. A Behavioral Model of Rational Choice. *Quarterly Journal of Economics* 69:99-118.
- Simon, Herbert A. 1959. Theories of Decision-Making in Economics and Behavioral Science. *American Economic Review* 49:253-283.
- Slonom, Robert, und Alvin E. Roth. 1998. Learning in High Stakes Ultimatum Games. An Experiment in the Slovak Republic. *Econometrica* 66:569-596.
- Starmer, Chris. 1999. Experiments in Economics. Should We Trust the Dismal Scientists in White Coats? *Journal of Economic Methodology* 6:1-30.
- Sulkin, Tracy, und Adam F. Simon. 2001. Habermas in the Lab. A Study of Deliberation in an Experimental Setting. *Political Psychology* 22:809-826.
- Tadelis, Steven. 2011. *The Power of Shame and the Rationality of Trust*. [http://faculty.haas.berkeley.edu/stadelis/shame\\_trust\\_030111.pdf](http://faculty.haas.berkeley.edu/stadelis/shame_trust_030111.pdf). Zugriffen: 20.04.2011.
- Thaler, Richard H., und Cass R. Sunstein. 2008. *Nudge. Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*. New Haven: Yale University Press.
- Tricomi, Elizabeth, Antonio Rangel, Colin F. Camerer und John P. O'Doherty. 2010. Neural Evidence for Inequality-Averse Social Preferences. *Nature* 463:1089-1091.
- Tversky, Amos, und Daniel Kahneman. 1981. The Framing of Decisions and the Psychology of Choice. *Science* 211:453-458.
- Tversky, Amos, und Daniel Kahneman. 1986. Rational Choice and the Framing of Decisions. *Journal of Business* 59:S251-S278.
- Vanberg, Christoph. 2008. Why Do People Keep Their Promises? An Experimental Test of Two Explanations. *Econometrica* 76:1467-1480.
- Yamagishi, Toshio. 1986. The Provision of a Sanctioning System as a Public Good. *Journal of Personality and Social Psychology* 51:110-116.
- Yamamori, Tetsuo, Kazuhiko Kato, Toshiji Kawagoe und Akihiko Matsui. 2008. Voice Matters in a Dictator Game. *Experimental Economics* 11:336-343.
- Yee, Albert S. 1997. Thick Rationality and the Missing "Brute Fact". The Limits of Rationalist Incorporations of Norms and Ideas. *The Journal of Politics* 59:1001-1039.
- Zhong, Chen-Bo, Jeffrey Loewenstein und J. Keith Murnighan. 2007. Speaking the Same Language. The Cooperative Effects of Labeling in the Prisoner's Dilemma. *Journal of Conflict Resolution* 51:431-456.

## Autorenangaben

Dr. Christian Grobe, Freie Universität Berlin, Lehrstuhl für Europäische Integration,  
Ihnestr. 22, 14195 Berlin,  
cgrobe@alumni.princeton.edu