

Methode: Ultimatumspiel

Der Homo oeconomicus in der Kritik der experimentellen Wirtschaftsforschung: Wie egoistisch ist der Mensch?

Das Ultimatumspiel: ökonomisches Entscheidungsverhalten – praktisch erprobt

Die moderne Wirtschaftstheorie kritisiert das idealtypische Menschenbild des rational und egoistisch handelnden Homo oeconomicus. So kommen Wirtschaftsforscher wie Prof. Ernst Fehr (Universität Zürich) und Prof. Axel Ockenfels (Universität Köln) aufgrund ihrer experimentellen Untersuchungen zum Verhalten des Menschen bei wirtschaftlichen Entscheidungen (verhaltenswissenschaftliche Entscheidungstheorie) zu weiteren Bestimmungsfaktoren für das wirtschaftliche Handeln. Als Basis dient ihnen dazu das „Ultimatumspiel“, das Sie auch in Ihrem Kurs zur Überprüfung des „Menschenbildes des Homo oeconomicus“ durchführen können / sollten.

Grundform des Spiels:

Ein bestimmter Geldbetrag (in diesem Fall 100 €) soll unter zwei Personen aufgeteilt werden. Der Spieler 1 (S1) muss S2 ein Verteilungsangebot machen. Lehnt dieser den ihm angebotenen Teil ab, so muss auch S1 auf seinen Teil (T) verzichten. Nimmt S2 das Angebot an, so erhält er den angebotenen Geldbetrag (A) und S1 erhält den von ihm beanspruchten Betrag T.

Durchführung:

Der Kurs wird in 2er Teams aufgeteilt, der ältere Partner übernimmt die Rolle des Spielers 1.



(Aus: Spektrum der Wissenschaft, März 2002, S.57)

Rollenkarte Spieler 1:

Machen Sie ein Verteilungsangebot.

Rollenkarte Spieler 2:

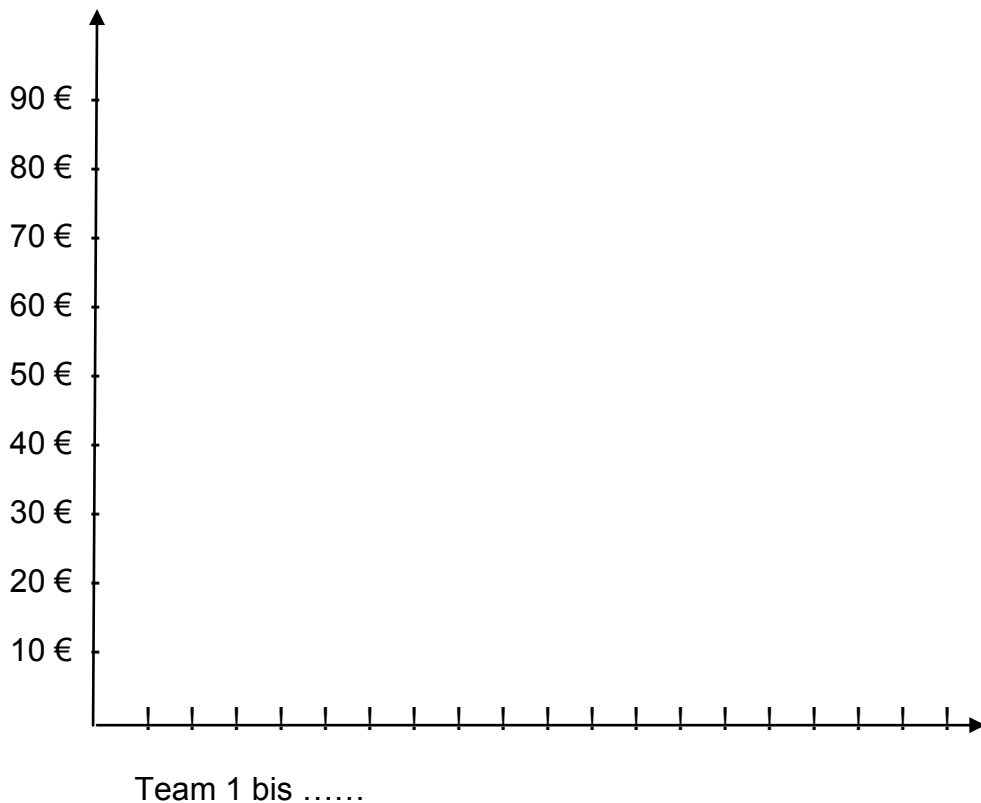
Entscheiden Sie, ob Sie den Vorschlag Ihres Spielpartners akzeptieren oder ablehnen.

a) Tragen Sie das Spielergebnis Ihres Teams ein:

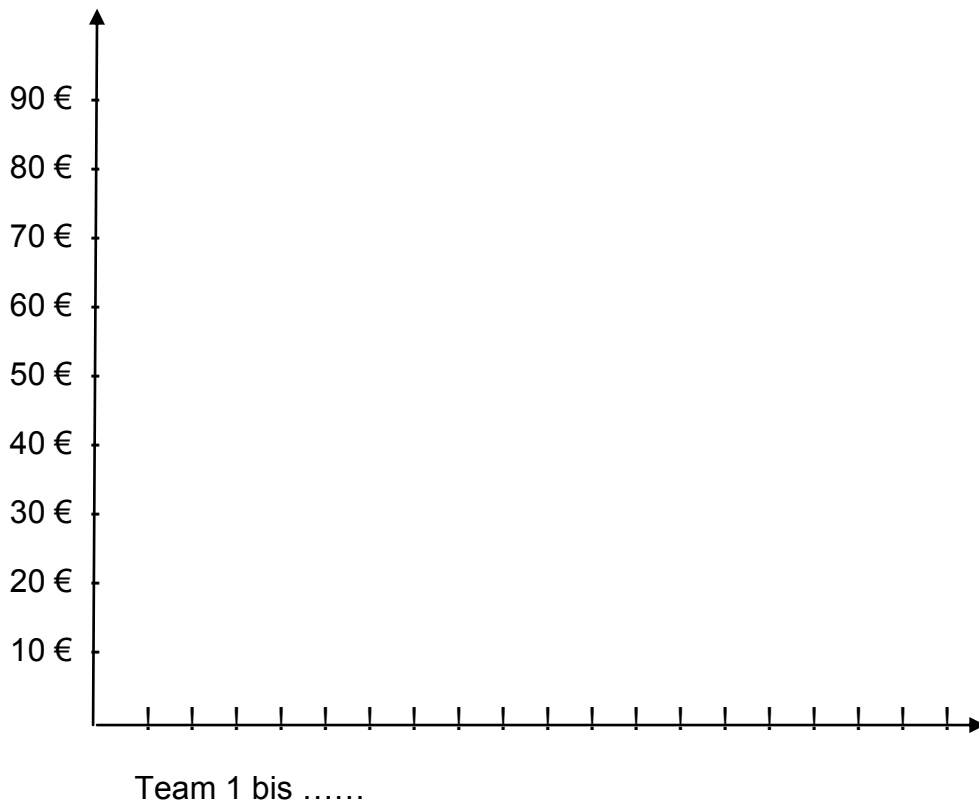
Verteilungsangebot von Spieler 1		Entscheidung von Spieler 2	
S1: _____ €	S2: _____ €	<input type="checkbox"/> ()	angenommen
		<input type="checkbox"/> ()	abgelehnt

Jedes Team trägt den von S2 angenommenen bzw. den abgelehnte Betrag in eines der beiden Koordinatensysteme ein:

Angenommene Beträge:



Abgelehnte Beträge:



- a) Begründen Sie Ihr jeweiliges Entscheidungsverhalten im Spiel als S1 bzw. S2. Welches Motive / welche Motive haben zu Ihrer Entscheidung geführt?

- b) Vergleichen Sie Ihre Ergebnisse mit den Forschungsergebnissen und stellen Sie Unterschiede und Gemeinsamkeiten heraus.

Forschungsergebnis:



[Großansicht des Bildes mit der Bildunterschrift:
Leibniz-Preisträger 2005: Prof. Dr. Axel Ockenfels](#)

Wenn wir das Ultimatum-Spiel mit echtem Geld in unserem Labor spielen, dann gibt fast nie jemand nur 1 Euro ab. Die meisten geben ungefähr die Hälfte, also 50 Euro. Wenn Sie zu wenig abgeben wollen, dann wird typischerweise abgelehnt. Das ist ein ganz robustes Verhalten – das passiert in Deutschland genauso wie in den USA oder anderen Ländern. Sie können das Spiel auch 100 Mal wiederholen, das Ergebnis ist

immer dasselbe: Die Leute haben eine Unfairness-Aversion. Sie wollen den anderen dafür bestrafen, dass er unfair war.

In so einer Verhandlungssituation sollten Sie selbst als Egoist so tun, als ob Sie fair und nett sind, damit Sie nicht Gefahr laufen, bestraft zu werden. Sie sollten dem anderen die Hälfte abgeben – denn mit der hälftigen Abgabe maximieren Sie Ihren Gewinn. Wenn Sie weniger als die Hälfte abgeben würden, wäre die Wahrscheinlichkeit der Ablehnung so hoch, dass Sie sich am Ende schlechter stellen. Die Theorie vom "Homo Oeconomicus" funktioniert hier also überhaupt nicht. (Interview mit Axel Ockenfels, in Deutsche Welle-World 2.3.2005)

- c) Analysieren Sie, welche Gründe Ockenfels für das Verhalten im Ultimatumspiel anführt.
- d) Begründen Sie, inwiefern Sie Fairness als wichtigen Wert für das Entscheidungsverhalten der Akteure im Wirtschaftsprozess beurteilen. Bringen Sie dafür aktuelle Beispiele.
- e) Nehmen Sie Stellung zu der Aussage von Ockenfels: „‘Der Homo oeconomicus‘ ist eine Fiktion, die so nicht existiert.“
- f) Erläutern Sie Vor- und Nachteile des Ultimatumspiels als Experiment zur Erfassung des wirtschaftlichen Entscheidungsprozesses. Berücksichtigen Sie dabei die folgenden Aussagen von A.Ockenfels:

...deshalb glaube ich, dass die experimentelle Wirtschaftsforschung eine extrem wichtige Disziplin ist, die man auch den Studenten frühzeitig nahebringen muss. Es ist wichtig, die Theorie zu verstehen - wie man rationalerweise auf ein Marmeladenglas bietet, wie rationalerweise die Anreize in einer Verhandlungssituation sind -, aber es ist auch wichtig zu verstehen, wie sich echte Menschen verhalten.

Dann kann man die Theorie und die Empirie zusammenführen und vernünftige Schlüsse ziehen. Ich glaube, dass einige Lehrbücher, etwa in der Ökonomie, die empirisch-experimentelle Seite völlig auslassen und sich allein auf die Theorie beschränken, die man sich im Lehnstuhl im Elfenbeinturm überlegt hat. Das kann zu völlig falschen Schlüssen und Handlungsempfehlungen führen. Darin sehe ich eine große Gefahr.

(Interview mit Axel Ockenfels, in Deutsche Welle-World 2.3.2005)

Tipps zu weiteren Informationen zum Ultimatumspiel und zum wirtschaftlichen Entscheidungsverhalten von Menschen :

K. Sigmund, E Fehr, M.Nowak, Teilen und Helfen-Ursprünge sozialen Verhaltens, in : Spektrum der Wissenschaft, März 2002

Uchatius, Wolfgang: Der Mensch, kein Egoist, in: Die Zeit, Nr. 23, 2000.

Heuser, Uwe: Strafe für Egoisten, in: Die Zeit, Nr. 43, 2002
Lüdemann, Dagny: Affen kennen kein Fair Play, in: Tagesspiegel, 8.10.2007.