

Erste Ergebnisse des Experiments am 30.10.:

Gespielt wurde ein sogenanntes "Mini-Ultimatum-Spiel": Der Anbieter hatte zwei Möglichkeiten, einen Vorschlag zur Aufteilung von 10 € zu machen: Entweder 8 für sich und 2 für den Entscheider, oder 5 für beide. Der Entscheider konnte annehmen (dann wurde ausgezahlt wie vorgeschlagen) oder ablehnen, in welchem Fall keiner etwas bekommt.

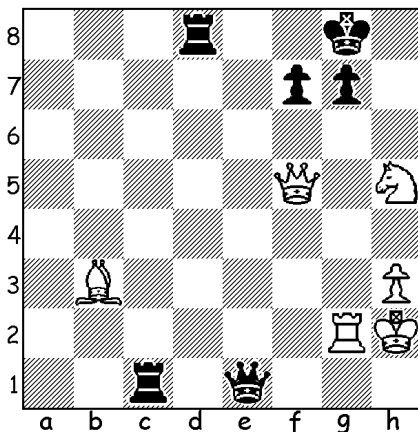
Ergebnis zu den Angeboten:

- 37%** 8:2-Angebote (Bei Falk et al. 2003* waren es mit studentischen Teilnehmern 31%)
- 63%** 5:5-Angebote

Die "Angst vor Vergeltung" war nicht der Grund dafür, dass 5:5-Angebote gemacht wurden. Wir schließen das daraus, dass die Vermutung über die Wahrscheinlichkeit, dass ein 8:2-Angebot angenommen wird, die Entscheidung nicht beeinflusste. Auch die Information darüber, wie hoch die Annahmquote bei einem früheren Experiment war, hatte keinen Einfluss.

Werden 8:2-Angebote angenommen?

Ja, von insgesamt 79% der Teilnehmer. Allerdings hing die Neigung, dies zu tun, spürbar davon ab, wie die Aufgabe dargestellt wurde. Bei manchen Teilnehmern "neutral" wie oben beschrieben, bei anderen als Schachaufgabe. Eine von 4 Varianten der Darstellung als Schachaufgabe sah folgendermaßen aus:



Weiß sollte in zwei Zügen mattsetzen, unter folgenden Nebenbedingungen:

- Wird der König auf h8 mattgesetzt, erhält keiner eine Auszahlung
- Wird der König auf h7 mattgesetzt, erhält Weiß **8 Euro** und Schwarz **2 Euro**
- Wird der König auf f8 mattgesetzt, erhalten beide **5 Euro**

Für jeden der beiden Weißzüge, die zum zweizügigen Matt führen, konnte Schwarz, wenn er wollte, erreichen, dass der auf h8 mattgesetzt wird

Die **Annahmquote** von 8:2-Angeboten:

64% in der **neutralen** Darstellung (Bei Falk et al. 2003* waren es 56%)

88% in den **Schachaufgaben**

Es scheint demnach so zu sein, dass wir in einem kompetitiven Umfeld (wie z.B. während einer Schachpartie) dem Gegenüber eher das Streben nach Vorteil zugestehen.

Noch Fragen? frank@uni-kassel.de