

Klaus M. Schmidt

Fairness und der homo oeconomicus

Die Auswirkungen sozialer Präferenzen auf ökonomische Entscheidungen

In den Wirtschaftswissenschaften kündigt sich ein Paradigmenwechsel an. Seit mehr als 100 Jahren ist die Grundlage fast aller ökonomischen Theorien das Menschenbild des Homo Oeconomicus, jenes vollständig rationales Wesen, das ständig bestrebt ist, seinen eigenen, materiellen Nutzen durch optimale Wahl seiner Entscheidungsvariablen zu maximieren. In den letzten beiden Jahrzehnten ist das Vertrauen in die Nützlichkeit dieses Idealtypus jedoch stark erschüttert worden, und seit einigen Jahren gibt es erste Versuche, neue Modelle zu entwickeln, die von einem realistischeren Menschenbild ausgehen.

Viele Menschen werden es kaum überraschend finden, dass der Homo Oeconomicus eine Karikatur wirklicher Menschen ist. Wir alle wissen, dass viele unserer Entscheidungen nur beschränkt rational sind, dass wir uns oft von Emotionen leiten lassen und dass nicht alle Menschen nur eigennützig handeln. Dennoch hat sich dieses Konstrukt für lange Zeit als außerordentlich nützlich erwiesen. Das gilt insbesondere für die Analyse von Wettbewerbsmärkten, die bis in die 70er Jahre im Mittelpunkt des Forschungsinteresses der Wirtschaftswissenschaften standen. Zahlreiche empirische und experimentelle Studien belegen, dass die „neoklassischen“ Marktmodelle, die alle auf dem Homo oeconomicus aufbauen, das tatsächliche Marktgeschehen recht gut beschreiben und verlässliche Vorhersagen für das Marktergebnis liefern (siehe z.B. Vernon Smith, 1962).

Darum fiel es den Ökonomen leicht, Zweifel am Homo Oeconomicus mit dem Argument beiseite zu schieben, dass einzelne Menschen sich zwar manchmal anders verhalten als es die Theorie vorhersagt, dass diese „Fehler“ aber unsystematisch sind und sich im Aggregat

wechselseitig ausgleichen, so dass die Modelle das Verhalten im Durchschnitt sehr gut vorhersagen. Wenn Wirtschaftssubjekte systematisch vom optimalen Verhalten des Homo oeconomicus abweichen würden, dann könnten sie langfristig auf dem Markt nicht bestehen, weil sie von anderen, effizienteren und erfolgreicherer Wirtschaftssubjekten verdrängt würden.

Zwei Entwicklungen der letzten 20 Jahre haben dieses Vertrauen jedoch erschüttert. Da ist zum einen der Siegeszug der Spieltheorie, die es erlaubt, ökonomische Situationen, in denen wenige Wirtschaftssubjekte strategisch miteinander interagieren, zu analysieren. Dadurch wurde es den Ökonomen möglich, nicht nur Wettbewerbsmärkte, sondern auch alle anderen Formen ökonomischen Verhaltens zu analysieren, sei es in Oligopolmärkten, in bilateralen Verhandlungssituationen, in innerbetrieblichen Entscheidungssituationen, in Situationen mit asymmetrischer Information etc.. Allerdings wurde bald deutlich, dass die Spieltheorie, die auch auf dem Menschenbild des Homo Oeconomicus basiert, in bestimmten Situationen systematische Fehlprognosen liefert. Diese Erkenntnis geht vor allem auf die zweite Entwicklung zurück, die experimentelle Wirtschaftsforschung, die es sich zum Ziel gesetzt hat, die Vorhersagen der Wirtschaftstheorie unter kontrollierten und reproduzierbaren Bedingungen empirisch zu überprüfen.

Eine wichtige Erkenntnis der experimentellen Wirtschaftsforschung ist, dass das Verhalten vieler Menschen bei der Interaktion in kleinen Gruppen durch Vorstellungen von „Fairness“ und „Reziprozität“ geprägt wird. Viele Menschen sind bereit, faires, freundliches oder kooperatives Verhalten ihrer Gegenspieler zu belohnen und unfaires, unfreundliches oder unkooperatives Verhalten zu bestrafen, selbst wenn das für sie selbst mit Kosten verbunden ist. Die experimentelle Wirtschaftsforschung zeigt aber auch, dass dieses Verhalten unterschiedlich stark ausgeprägt ist. Für manche Menschen spielt Fairness eine sehr wichtige Rolle, während es für andere eher unwichtig zu sein scheint.

Das Ultimatum-Spiel

Ein klassisches Experiment, das diese Tatsachen sehr gut illustriert, ist das sog. „Ultimatum-Spiel“, das von Güth et.al. (1982) in die Literatur eingeführt und seitdem in unzähligen Varianten getestet wurde. Das Ultimatum-Spiel ist eine stilisierte Verhandlungssituation, in der zwei Spieler einen festen Geldbetrag von z.B. 10 Euro untereinander aufteilen müssen. In der ersten Stufe des Spiels darf Spieler A einen Aufteilungsvorschlag machen. In der zweiten Stufe muss Spieler B entscheiden, ob er diesen Vorschlag annimmt oder ablehnt. Wenn B annimmt, wird die vorgeschlagene Aufteilung verwirklicht, wenn er ablehnt, bekommen beide Spieler nichts.

Dieses Spiel lässt sich leicht experimentell implementieren. Im Experiment werden die Versuchspersonen zufällig auf die Rollen von Spieler A und Spieler B verteilt und müssen ihre Entscheidungen anonym fällen, ohne ihren Gegenspieler jemals zu Gesicht zu bekommen. Die Spieltheorie liefert eine eindeutige Vorhersage, was in diesem Spiel passieren wird: Spieler B wird jede Aufteilung, die ihm mehr als 0 Cent anbietet, annehmen, denn selbst ein sehr kleiner Betrag ist besser als gar nichts. Spieler A wird dieses Verhalten voraussehen und darum einen Aufteilungsvorschlag machen, der ihm selbst fast alles (9,99 Euro) und Spieler B fast nichts (0,01 Euro) anbietet.

Die Ergebnisse der Experimente sehen jedoch völlig anders aus. Fast 40% aller Versuchspersonen in der Rolle von Spieler A bieten ihrem Gegenspieler die 50:50 Aufteilung an. Nur ein Drittel überlässt der Gegenseite weniger als 4 Euro und nur etwa 10% der Versuchspersonen bieten ihrem Gegenüber weniger als 2 Euro. Wenn dennoch niedrige Angebote gemacht werden, so werden sie von Spieler B häufig abgelehnt, wobei die Wahrscheinlichkeit der Ablehnung steigt, je niedriger das Angebot ist.

Überraschend ist vor allem, dass so viele positive Angebote abgelehnt werden, obwohl Spieler B dadurch ja eigenes Geld wegwirft. Das widerspricht eindeutig dem Homo Oeconomicus. Weniger eindeutig zu interpretieren sind die großzügigen Angebote der Spieler A. Nicht nur ein „fairer“ Spieler A wird der Gegenseite die Hälfte des Kuchens anbieten, auch ein eigennütziger Spieler A könnte das tun, wenn er befürchtet, dass ein niedrigeres Angebot von Spieler B abgelehnt wird. Wenn man wissen will, welche Spieler A „fair“ und welche „eigennützig“ sind, muss man Spieler B die Möglichkeit nehmen, das Angebot abzulehnen. In diesem sog. „Diktator-Spiel“ kann Spieler A allein entscheiden, wie der Betrag aufgeteilt werden soll. Tatsächlich gibt es jetzt signifikant weniger großzügige Angebote, aber noch immer schlägt fast ein Viertel der Versuchspersonen die 50:50 Aufteilung vor.

Die Ergebnisse des Ultimatum-Spiels sind bemerkenswert robust. Es gibt nur geringfügige Verhaltensunterschiede zwischen männlichen und weiblichen Versuchspersonen, zwischen Studenten und Nicht-Studenten, zwischen Amerikanern, Japanern und Israelis. Auch die Größe des aufzuteilenden Kuchens scheint kaum eine Rolle zu spielen. In Indonesien wurde das Ultimatumspiel mit Beträgen gespielt, die etwa drei Monateeinkommen der Versuchspersonen entsprachen, ohne dass sich an den Ergebnissen viel geändert hätte. Sie verändern sich auch nicht, wenn die Versuchspersonen das Spiel mehrfach (aber gegen jedes Mal wechselnde Gegenspieler) spielen oder wenn man Spieler B explizit darauf hinweist, dass er ja Geld verschenkt, wenn er ein positives Angebot ablehnt (siehe Camerer, 2003, für einen Überblick über diese Literatur). All das deutet darauf hin, dass die Versuchspersonen keinen Fehler machen, sondern sehr genau wissen, was sie tun. Offenbar wollen viele Versuchspersonen in der Rolle von Spieler B „unfaire“ Aufteilungsangebote der Spieler in Rolle A dadurch bestrafen, dass sie den Anteil von Spieler A vernichten, selbst wenn ihr eigener Anteil dadurch ebenfalls vernichtet wird. Einige Versuchspersonen

in der Rolle von Spieler A sind offenbar freiwillig bereit, den Geldbetrag mit einem Fremden zu teilen. Völlig eigennützige Individuen würden das nie tun.

In jüngster Zeit haben Anthropologen in Zusammenarbeit mit Psychologen und Ökonomen das Ultimatum-Spiel-Experiment in 15 verschiedenen Naturvölkern durchgeführt (Henrich et al., 2001). Während das Verhalten in fast allen entwickelten Industriestaaten nahezu identisch ist, zeigen sich hier deutliche Unterschiede, wenn auch in keinem der Naturvölker der *Homo oeconomicus* gefunden wurde. Versuchspersonen aus dem Machiguenga Stamm im Amazonas Becken machen deutlich niedrigere Angebote (im Durchschnitt nur 26% des aufzuteilenden Geldbetrages im Vergleich zu 45% in Industriestaaten), und niedrige Angebote werden nur selten abgelehnt. Dagegen schlagen fast alle Mitglieder des Lamelara Volkes in Indonesien die Gleichaufteilung vor. Die Lebensumstände dieser Naturvölker deuten an, dass die Bedeutung von Fairness kulturell bedingt ist. Die Machiguenga leben als Sammler und Fischer fast völlig autark in kleinen Familienverbänden. Auf der Ebene des Stammes gibt es praktisch keinen Handel und keine gemeinsame Produktion. Die Lamelara sind dagegen Walfänger, die mit mehreren großen Kanus mit jeweils bis zu 12 Mann Besatzung gemeinsam auf die Jagd gehen. Für sie ist enge Kooperation und absolute Verlässlichkeit aller Stammesmitglieder überlebenswichtig. Das könnte erklären, warum sich bei den Lamelara „kooperatives“ und „fares“ Verhalten durchgesetzt hat, während dieses Verhalten bei den Machiguenga kaum Vorteile bietet und sehr viel weniger verbreitet ist.

Fairness-Normen scheinen selbst im Tierreich eine gewisse Rolle zu spielen. Brosnan und de Waal (2003) haben in Experimenten mit Kapuziner-Affen gezeigt, dass Vertreter dieser Spezies „unfaire“ Futterangebote ablehnen. Allerdings ist dieser Effekt nur für weibliche Kapuziner Affen signifikant.

TABLE 1—THE ULTIMATUM GAME IN SMALL-SCALE SOCIETIES

Group	Country	Mean offer ^a	Modes ^b	Rejection rate ^c	Low-offer rejection rate ^d
Machiguenga	Peru	0.26	0.15/0.25 (72)	0.048 (1/21)	0.10 (1/10)
Hadza (big camp)	Tanzania	0.40	0.50 (28)	0.19 (5/26)	0.80 (4/5)
Hadza (small camp)	Tanzania	0.27 (38)	0.20 (8/29)	0.28 (5/16)	0.31
Tsimané	Bolivia	0.37	0.5/0.3/0.25 (65)	0.00 (0/70)	0.00 (0/5)
Quichua	Ecuador	0.27	0.25 (47)	0.15 (2/13)	0.50 (1/2)
Torguud	Mongolia	0.35	0.25 (30)	0.05 (1/20)	0.00 (0/1)
Khazax	Mongolia	0.36	0.25		
Mapuche	Chile	0.34	0.50/0.33 (46)	0.067 (2/30)	0.2 (2/10)
Au	PNG	0.43	0.3 (33)	0.27 (8/30)	1.00 (1/1)
Gnau	PNG	0.38	0.4 (32)	0.4 (10/25)	0.50 (3/6)
Sangu farmers	Tanzania	0.41	0.50 (35)	0.25 (5/20)	1.00 (1/1)
Sangu herders	Tanzania	0.42	0.50 (40)	0.05 (1/20)	1.00 (1/1)
Unresettled villagers	Zimbabwe	0.41	0.50 (56)	0.1 (3/31)	0.33 (2/5)
Resettled villagers	Zimbabwe	0.45	0.50 (70)	0.07 (12/86)	0.57 (4/7)
Achuar	Ecuador	0.42	0.50 (36)	0.00 (0/16)	0.00 (0/1)
Orma	Kenya	0.44	0.50 (54)	0.04 (2/56)	0.00 (0/0)
Aché	Paraguay	0.51	0.50/0.40 (75)	0.00 (0/51)	0.00 (0/8)
Lamelara ^e	Indonesia	0.58	0.50 (63)	0.00 (3/8)	0.00 (4/20)

^c The rejection rate (as a proportion), with the actual numbers given in parentheses.
^d The rejection rate for offers of 20 percent or less, with the actual numbers given in parentheses.
^e Includes experimenter-generated low offers.

Note: PNG = Papua New Guinea.
^a This column shows the mean offer (as a proportion) in the ultimatum game for each society.
^b This column shows the modal offer(s), with the percentage of subjects who make modal offers (in parentheses).



Quelle: Brosnan und de Waal, 2003

Soziale Dilemma-Spiele

Fairness und Reziprozität können eine wichtige Rolle spielen, wenn es darum geht, soziale Dilemma-Situationen zu überwinden. Solche Situationen liegen vor, wenn es für eine Gruppe von Individuen optimal ist, dass jeder einen Beitrag zu einem gemeinsamen Gruppenprojekt leistet, wenn aber jeder einzelne einen Anreiz hat, selbst nichts beizutragen und sich als Trittbrettfahrer zu verhalten. Ein einfaches Beispiel ist das sog. „Öffentliches-Gut-Spiel“. Vier Spieler müssen gleichzeitig entscheiden, wie viel sie zu einem öffentlichen Gut beitragen. Wenn ein Spieler einen Euro beiträgt, steigt der Nutzen jedes Spielers um 50 Cent. Diese Investition bringt der Gruppe als Ganzes also einen Ertrag von $4 \times 0,5 = 2$ Euro. Der einzelne Investor macht jedoch ein Verlustgeschäft, weil er selbst nur 50 Cent bekommt, aber einen Euro zahlen muss. Also würde der Homo Oeconomicus nichts zu dem öffentlichen Gut beitragen, auch wenn es für die Gruppe als Ganzes effizient wäre, wenn alle möglichst viel beitragen würden.

Wenn die Spieler nicht nur eigennützig sind, sondern auch durch Fairness und Reziprozität motiviert werden, ist das Ergebnis nicht eindeutig. Wenn alle anderen zu dem öffentlichen Gut beitragen, ist es für einen fairen Spieler optimal, ebenfalls beizutragen, weil er darunter leiden würde, wenn er als Trittbrettfahrer auf Kosten der anderen einen Vorteil für sich selbst herauschlagen würde. Wenn also alle Individuen fair sind, ist es ein Gleichgewicht, dass alle zu dem öffentlichen Gut beitragen. Es ist aber auch ein Gleichgewicht, wenn niemand zu dem öffentlichen Gut beiträgt, denn wenn alle anderen nichts tun, will auch ein fairer Spieler nicht der „Dumme“ sein, der als einziger seinen Beitrag leistet.

Etwas komplizierter wird es, wenn nicht alle Versuchspersonen fair sind, sondern einige sich eigennützig verhalten. Dann ist zu erwarten, dass das kooperative Gleichgewicht auf Dauer nicht aufrechterhalten

FEHR AND GÄCHTER: COOPERATION AND PUNISHMENT

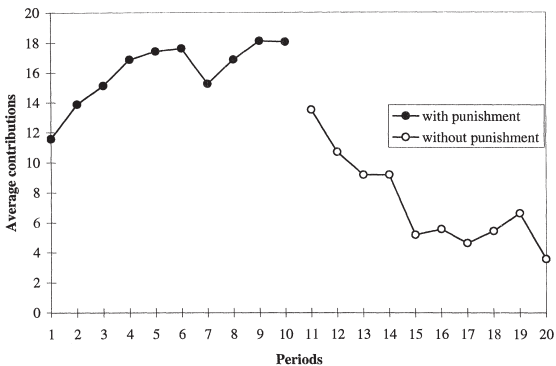


FIGURE 3A. AVERAGE CONTRIBUTIONS OVER TIME IN THE PARTNER-TREATMENT (SESSION 4)

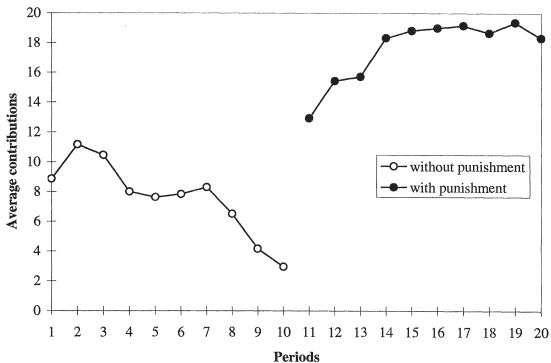


FIGURE 3B. AVERAGE CONTRIBUTIONS OVER TIME IN THE PARTNER-TREATMENT (SESSION 5)

Quelle: Fehr und Gächter, 2000

werden kann. Auch wenn die fairen Spieler in den ersten Perioden zu dem öffentlichen Gut beitragen, werden sie ihre Beiträge zurückfahren, wenn sie sehen, dass sich andere auf ihre Kosten als Trittbrettfahrer verhalten. Langfristig wird sich also das ineffiziente Gleichgewicht, in dem niemand zum öffentlichen Gut beiträgt, durchsetzen.

In der Tat wird diese Prognose von zahlreichen Experimenten, in denen Versuchspersonen wiederholt zu einem öffentlichen Gut beitragen müssen, bestätigt. In den ersten Runden des Experiments wird im Durchschnitt etwa die Hälfte des maximal möglichen Betrages in das öffentliche Gut investiert. Hinter diesem Durchschnitt verbergen sich aber einige Spieler, die sehr viel, und andere, die gar nichts beitragen. Im Zeitlauf reduzieren die kooperativen Spieler ihren Beitrag und nach 10 Runden ist der durchschnittliche Beitrag minimal.

Dieses Verhalten ändert sich dramatisch, wenn man den Versuchspersonen die Möglichkeit gibt, nach jeder Runde ihre Mitspieler zu bestrafen. Die Bestrafung ist jedoch kostspielig und verringert nicht nur die Auszahlung des Spielers, der bestraft wird, sondern auch die des Bestrafenden. Also würde eine rationale und eigennützig Versuchsperson niemals bestrafen, weil für sie nur Kosten entstehen, die mit keinem unmittelbaren Gewinn verbunden sind.

Viele Versuchspersonen sind dennoch bereit, das Trittbrettfahren ihrer Mitspieler zu bestrafen (siehe Fehr und Gächter, 2000). Die potentiellen Trittbrettfahrer antizipieren das und tragen darum ihren fairen Anteil zum öffentlichen Gut bei. Wenn es Bestrafungsmöglichkeiten gibt, genügen einige wenige reziproke Spieler, um die eigennützigen Spieler zu disziplinieren und kooperatives Verhalten durchzusetzen (siehe Fehr und Schmidt, 1999).

Arbeitsverträge

Inzwischen gibt es erste theoretische Ansätze, die versuchen, reziprokes Verhalten und soziale Präferenzen explizit zu modellieren. Einige dieser Modelle sind in der Lage, nicht nur für ein Experiment, sondern für eine große Klasse von Experimenten Vorhersagen zu machen, die qualitativ und quantitativ mit den experimentellen Resultaten konsistent sind. Einen Überblick über diese Literatur geben Fehr und Schmidt (2003a). Diese Modelle sind flexibel genug, um auf viele neue Fragen angewendet werden zu können. Ein Beispiel ist die optimale Gestaltung von Anreizen in Arbeitsverträgen.

Arbeitsverträge sind typischerweise hochgradig unvollständig. Sie regeln den zu zahlenden Lohn, die Arbeitszeit und die Art der Tätigkeit des Arbeitnehmers, aber sie können unmöglich festlegen, was genau der Arbeitnehmer in welcher Situation zu tun hat. Darum kann ein Arbeitsverhältnis nur dann funktionieren, wenn der Arbeitnehmer bereit ist, sich auch über die im Vertrag festgelegten Pflichten hinaus für sein Unternehmen zu engagieren und nicht bloßen „Dienst nach Vorschrift“ zu leisten. Eine gängige Praxis, mit der Unternehmen versuchen, dieses Engagement zu motivieren, ist, dass sie übertarifliche, d.h. freiwillige Leistungen zahlen. Damit appellieren Sie an die Reziprozität ihrer Arbeitnehmer und hoffen, dass diese sich durch einen besseren Arbeitsinsatz revanchieren. Nur so ist zu erklären, warum viele Unternehmen auf der einen Seite über zu hohe Löhne klagen, auf der anderen Seite aber freiwillig übertarifliche Leistungen zahlen. Die Unternehmen würden zwar gerne alle gemeinsam die Löhne senken (durch einen moderaten Tarifabschluss), jedes einzelne Unternehmen befürchtet aber, dass eine Lohnsenkung in der eigenen Firma die Mitarbeiter demotivieren und ihre Produktivität so stark reduzieren würde, dass sich die Lohnsenkung letztlich nicht auszahlt.

In der öffentlichen Diskussion ist die Forderung nach expliziten Leistungsanreizen für Lehrer, Professoren oder Top-Manager sehr populär. Eine wichtige Frage ist jedoch, wie diese direkten, monetären Leistungsanreize mit den indirekten Leistungsanreizen durch Reziprozität interagieren. Zahlreiche Studien weisen darauf hin, dass es hier zu einem Crowding Out kommen kann. Eine direkte Entlohnung nach bestimmten Erfolgskennziffern (seien es Lehrevaluationen, Forschungsrankings oder Aktienkurse) führt dazu, dass sich die Mitarbeiter ganz auf die Erreichung dieser Erfolgskennziffern konzentrieren und alles, was durch diese Kennziffern nicht gemessen wird, aus dem Blickfeld verlieren. Wenn die Entlohnung dagegen nur indirekte Leistungsanreize bietet (z.B. durch Beförderung, Berufungszulagen oder freiwillige Bonuszahlungen) haben die Mitarbeiter stärker das Wohl der Organisation oder des Unternehmens insgesamt im Auge (siehe Fehr und Schmidt, 2003b).

Wirtschaftspolitische Implikationen

Die Erkenntnis, dass die meisten Menschen besser durch den Homo Reciprocans als durch den Homo Oeconomicus beschrieben werden, hat auch wichtige wirtschaftspolitische Konsequenzen, z.B. bei der Ausgestaltung unserer Steuer- und Sozialsysteme. Dem Finanzamt gehen in Deutschland pro Jahr mehr als 70 Milliarden Euro durch Schwarzarbeit und Steuerhinterziehung verloren. Eine Ursache hierfür ist zweifellos, dass die Steuerlast insgesamt zu hoch ist. Ein wichtiges Problem ist aber auch, dass das deutsche Steuersystem inzwischen von vielen Bürgern als völlig undurchsichtig, willkürlich und ungerecht empfunden wird und dass viele Bürger täglich in ihrer persönlichen Umgebung oder über die Medien erfahren, dass sich viele andere Bürger ungestraft ihrer Steuerpflicht entziehen. Wenn die Menschen sich reziprok verhalten und nur dann kooperieren, wenn die anderen auch ihren

fairen Beitrag leisten, dann werden sie durch diese Erfahrung demotiviert, sich selbst steuer-ehrlich zu verhalten, und wir bewegen uns auf eine Gesellschaft zu, in der Steuerehrlichkeit fast ganz verschwindet. Das ist ein weiteres Argument für eine radikale Steuervereinfachung und ein härteres Vorgehen gegen Steuerhinterziehung.

Auch unsere Sozialsysteme sind in einer Akzeptanzkrise. Die meisten Menschen sind bereit, andere Menschen zu unterstützen, die unverschuldet in Not geraten sind. Diese Bereitschaft geht jedoch deutlich zurück, wenn die hilfsbedürftigen Personen keine Bereitschaft zeigen, eigene Anstrengungen für die Finanzierung ihres Lebensunterhalts zu leisten. Ein Sozialsystem, das arbeitsfähigen und z. T. auch arbeitswilligen Sozialhilfeempfängern Unterstützungsleistungen nur unter der Bedingung zahlt, dass sie nicht arbeiten, führt nicht nur zu Fehlanreizen für die Sozialhilfeempfänger, es zerstört auch seine eigene Legitimation in der Bevölkerung.

Literatur:

- Brosnan, Sarah. und Frans de Waal (2003).
Monkeys Reject Unequal Pay, *Nature*, Vol. 425 , 297-299.
- Camerer, Colin (2003).
Behavioral Game Theory, Princeton University Press.
- Fehr, Ernst und Gächter, Simon (2000).
Cooperation and Punishment in Public Goods Experiments,
American Economic Review 90, 980-994.
- Fehr, Ernst und Schmidt, Klaus (1999).
A Theory of Fairness, Competition and Cooperation,
Quarterly Journal of Economics, Vol. 114, 817-868.
- Fehr, Ernst und Schmidt, Klaus (2003a).
Theories of Fairness and Reciprocity - Evidence and Economic Applications, in: Dewatripont, M. et.al., *Advances in Economics and Econometrics, Eighth World Congress of the Econometric Society*, Vol. 1, Cambridge: Cambridge University Press, 208-257.
- Fehr, Ernst und Schmidt, Klaus (2003b).
Fairness and Incentives in a Multi-Task Principal-Agent Model,
mimeo, Universität München.
- Güth, Werner et.al. (1982).
An Experimental Analysis of Ultimatum Bargaining, *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol. 3 (1982), 367-88.
- Henrich, Joseph et.al. (2001).
In Search of Homo Economicus: Behavioral Experiments in 15 Small-Scale Societies, *American Economic Review, Papers and Proceedings*, Vol. 91, pp. 73-78.
- Smith , Vernon (1962).
An Experimental Study of Competitive Market Behavior, *Journal of Political Economy*, Vol. 70, 111-37.