

Der homo oeconomicus auf dem Prüfstand

Zur Überprüfung, ob sich Menschen tatsächlich gemäß den Annahmen der Ökonomen immer „rational“ und „egoistisch“ verhalten, kann man im Kurs ein kleines Experiment durchführen: das „Ultimatum-Spiel“.

Ultimatum-Spiel

Das Ultimatum-Spiel stammt aus der Spieltheorie für Wirtschafts- und Verhaltensforschung. Es dient dazu, zu überprüfen, inwieweit zwei Akteure, die nicht miteinander sprechen können, eigensüchtig (egoistisch) oder selbstlos (altruistisch) handeln. Es wird untersucht, in welchem Maß der Mensch nur seinen eigenen Nutzen maximiert und in welchem Maß er bei seinen Entscheidungen auch andere Interessen einbezieht. Solche „weiteren Interessen“ können sein: kulturelle Traditionen, der Sinn für Gerechtigkeit oder der Eindruck der eigenen Person bei den Mitspielern.

Ablauf des Spiels

Ein Schüler A bekommt (fiktive) 100 Euro. Hiervon muss er einen Teil (mindestens 1 Euro und maximal 99 Euro) an einen anderen Akteur B abgeben. Dazu schreibt A auf einen Zettel sein Angebot für die Aufteilung des Geldes und übergibt B sein Angebot. Die beiden Akteure dürfen nicht miteinander sprechen und sind am besten durch eine Wand oder dergleichen getrennt, um auch nonverbale Absprachen zu unterbinden.

B kann nun entscheiden, ob er das Angebot annimmt oder nicht. Lehnt er das Angebot jedoch ab, bekommen beide Akteure überhaupt kein Geld.

Um zu verwertbaren Aussagen zu kommen, sollten möglichst viele Personen das Ultimatum-Spiel durchführen und die Ergebnisse (Höhe der Angebote und jeweilige Reaktionen des Gegenübers) protokolliert werden.



Klett-Archiv (Stefan Prochnow), Stuttgart

Abbildung: Ob B (rechts) das Angebot von A annimmt, hängt meist nicht nur von rationalen Überlegungen ab.

