

2 Soziale Präferenzen und Fairnessmodelle

„Was hast du für eine Erklärung?“ - „Wofür?“ - „Wie wir uns aufführen.“ - „Ich will nicht die Erwartungen anderer Leute erfüllen.“ - „Das heißt du enttäuscht sie gleich von vorneherein.“ „So was in der Art.“ (Filmzitat aus „10 Things I Hate About You“)

Nachfolgend werden zunächst soziale Präferenzen genauer klassifiziert und ihre Entstehungsmechanismen erläutert. Danach werden neuere Fairnessmodellierungen vorgestellt und einleitend besprochen.

2.1 Soziale Präferenzen

Die Präferenzen eines Akteurs sind als subjektive Wertschätzung verschiedener Alternativen zu betrachten, die beispielsweise bei der Wahl zwischen verschiedenen Gütern oder Handlungen hervortreten. Je nach Präferenzordnung wird dann ein Gut zuungunsten eines anderen gekauft oder bestimmte Handlungen werden gegenüber anderen Handlungen bevorzugt. Egoistische und soziale Präferenzen werden als solche bezeichnet, bei denen eine Aufteilung von Beträgen zwischen Ego und Alter in den Blick genommen wird. Bei überwiegend egoistischen Präferenzen werden dann Aufteilungsrelationen gewählt, die Ego einen höheren Betrag versprechen als Alter. „Menschen kommen in der Regel als Ich-bezogene Wesen zur Welt, Studien zeigen, dass Kleinkinder überwiegend selbstinteressiert sind und erst lernen müssen, den Nutzen anderer Personen zu berücksichtigen (u.a. Fehr et al. 2008). Auf die Erklärung der Entstehung egoistischer Präferenzen wird daher verzichtet.

Vielmehr interessieren an dieser Stelle Gründe für die Ausprägung von sozialen Präferenzen, also *die Wahl von Aufteilungen, die den anderen Akteur nicht vernachlässigen beziehungsweise sogar bevorzugen*. Dieses Verhalten in den Fairnessexperimenten ist nur zu erklären, wenn die „Auslöser“ für eine solche Handlung verstanden werden. Im Folgenden wird daher zunächst erläutert, welche Konzepte und Definitionen für soziale Präferenzen verwendet werden. Danach werden Mechanismen besprochen, die erklären, wie Präferenzen, die den eigenen Nutzen zugunsten anderer Personen vernachlässigen, entstehen können.

2.1.1 Skizzierung sozialer Präferenzen

Soziale Präferenzen oder ORP werden hier als ein Überbegriff für verschiedene Typen sozialer Präferenzen definiert. Mit ORP können Präferenzen gemeint sein, die einer Wertschätzung von sozialen Normen entsprechen, hierbei existieren sodann Präferenzen für soziale Normen. Soziale Normen sind informelle Regeln beziehungsweise Konventionen, zu deren Durchsetzung unter Umständen Sanktionen erforderlich sind, die aber häufig auch ohne Kontrolle befolgt werden. Diese Regeln sind sozusagen Endprodukte kultureller Evolution (vgl. Binmore 2010) und helfen der sozialen Orientierung. Dadurch wird standardisiert, wie viel Trinkgeld zu geben ist, wem die Parklücke zusteht, wer als erstes durch eine Tür gehen darf oder wie viel man sich am Büfett auf den Teller laden sollte.

Soziale Präferenzen werden in dieser Arbeit hauptsächlich als *Präferenzen für soziale Normen* gesehen. Es kann sich bei ORP aber ebenfalls um Präferenzen handeln, die nicht primär Präferenzen für eine soziale Norm sind, für die aber nichtsdestotrotz eine soziale Norm existiert (beispielsweise wenn Akteuren das Vorhandensein einer sozialen Norm nicht bewusst ist, sie aber dennoch entsprechende Präferenzen haben). Das heißt im Weiteren, dass soziale Präferenzen die Normentstehung erklären können. Hierbei führen beispielsweise Annahmen oder Erwartungen über soziale Präferenzen bei anderen Akteuren zu kooperativen Strategiewahlen und bedingte Kooperation ist der Fall (vgl. hierzu Diekmann und Voss 2008). Es handelt sich dabei um Kooperation aufgrund individueller Rationalität. In solchen Fällen müsste man eigentlich von egoistischen Präferenzen und nicht mehr von sozialen Präferenzen sprechen. Das Ergebnis ist ebenfalls prosoziales Verhalten, aber eben aus egoistischen Motiven.

Soziale Normen können aber auch dazu verwendet werden, die Existenz von sozialen Präferenzen zu erklären. Unter diesem Blickwinkel werden im Folgenden bekannte Konzepte wie Fairness, Altruismus und Reziprozität besprochen. Insbesondere unter der Fairnessnorm sind viele verschiedene Überlegungen zu verorten. Mit Fairness kann beispielsweise die Rawlsche Idee von Gerechtigkeit beschrieben werden (Rawls 1957, 1971). Hier wird Fairness als Chancengleichheit und als Gleichheit in den Ausgangslagen gesehen. Rawls Gedankenspiel lautet folgendermaßen: Würden wir die Gesellschaft, in der wir leben wollen, frei wählen können, aber nicht wissen, welche Position in dieser Gesellschaft bekleidet werden kann und die Verteilung auf die Positionen zufällig erfolgen, dann würden wir unter diesem „veil of ignorance“ (Schleier des Nichtwissens) eine Gesellschaft mit gleichen Chancen und Risiken für alle wählen. Die Zuordnung zur Stellung in der Gesellschaft wäre somit fair und das Risiko über alle Personen gleichverteilt. Jede Person hätte also die gleiche Chance, eine bestimmte Position in der Gesellschaft zu erreichen. Auch bei Smith (2001 [1776]) geht es häufig um Chancengleichheit.

Er verweist beispielsweise auf Kartellpraktiken als Restriktion für eine faire Wirtschaftsordnung: „Geschäftsleute des gleichen Gewerbes kommen selten - selbst zu Festen oder zur Zerstreuung - zusammen, ohne dass das Gespräch in einer Verschwörung gegen die Öffentlichkeit endet oder irgendein Plan ausgeheckt wird, wie man die Preise erhöhen kann“ (Smith 2001 [1776]: 112). Er plädiert daher für staatliche Interventionen, um die Chancengleichheit für benachteiligte Personengruppen zu wahren, damit fairer Wettbewerb möglich ist.

Mit Fairness kann also eine Verfahrensfairness gemeint sein (jeder hat die gleiche und damit eine faire Chance auf alle Positionen der Gesellschaft beziehungsweise auf einen fairen Wettbewerb) und eine Ergebnissfairness (also eine Verteilungsgerechtigkeit, bei Rawls wäre dies sichergestellt durch das Vorhandensein von gleichen Positionen). Letzteres ist vor allem Gegenstand in „equity“-Theorien (z. B. Adams 1965). Die einfachste Form einer Ergebnissfairness ist dabei die egalitäre Verteilung von Ressourcen, ohne beispielsweise auf den Bedarf oder die Leistung von Personen Bezug zu nehmen (siehe den Abschnitt zu neueren Fairnessmodellen im Folgenden). Die Bedürfnisgerechtigkeit ist dagegen eine komplexere Form der Fairness, da verschiedene Umstände und Informationen berücksichtigt werden müssen. Hierbei sollte Jedem gemäß seiner Bedürfnisse Ressourcen zur Verfügung stehen. Aus Sicht der Bedürfnisfairness wäre es also fair, eine allein erziehende Mutter besser zu bezahlen als eine alleinstehende kinderlose Frau in gleicher Arbeitsmarktposition. Wird dagegen Fairness nach Leistung beurteilt, dann wird gemäß bestimmter Leistungskriterien eine Allokation der Ressourcen vorgenommen. Alle diese Arten von Fairness können auch mit experimentellen Verfahren untersucht werden (vgl. Kapitel 3, Stand der experimentellen Forschung).

Neben Egoismus und Fairness gilt Altruismus als wichtiges Verhalten, auch wenn die Ergebnisse der Arbeit zeigen werden, dass altruistisches Verhalten im Diktatorspiel eine deskriptiv vernachlässigbare Erscheinung ist. Der Begriff wurde von Auguste Comte aus dem Italienischen aufgegriffen („altrui“, von anderen) und als Antonym für Egoismus und ursprünglich als Oberbegriff für alle Arten von ORP eingeführt. Eine Spende tätigen oder eine Patenschaft übernehmen wird meist als altruistisch induziertes Verhalten gewertet, sofern diese Handlung keine Erwidierung eines Gefallens darstellt und auch keine Gegenleistung erwartet wird. Es können verschiedene Arten von Altruismus unterschieden werden, die durch ihre Motivation differenzierbar sind. Man spricht unter anderem von einem natürlichen beziehungsweise *hedonistischen* Altruismus. Durch Sympathie, Mitgefühl oder emotionale Verbundenheit fühlt man sich aufgrund der Freude oder Trauer einer anderen Person ebenfalls glücklich oder traurig. Damit wird durch die Verbesserung der Situation einer anderen Person auch für den Geber ein Wohlgefühl erreicht (vgl. Kolm 2006a: 54f.). Insofern ist diese Art von Altruismus durchaus

eigennützig, da der individuelle Nutzen gesteigert werden kann (ein sogenannter „warm glow“-Effekt vgl. Andreoni 1990, Elster 2006: 187, und nachfolgender Abschnitt).¹¹ Ist die Zufriedenheit durch den Akt des Gebens alleiniger Auslöser der Handlung, dann kann die Handlung streng genommen nicht länger als altruistisch gelten. Allerdings ist es schwierig, die Motive des Gebens zu identifizieren und oberflächlich betrachtet spricht man daher auch hier häufig von Altruismus. *Perfekter* Altruismus besteht erst dann, wenn die Nutzenfunktion nur noch eine Funktion des Nutzens anderer Personen ist. Es handelt sich also um selbstloses Handeln, bei dem nur das Wohl anderer Personen oder das Gemeinwohl bedeutsam sind. Diese Art von Altruismus tritt sicherlich fast nur gegenüber der Familie oder engen Verwandten und Freunden auf („kin altruism“). Hierbei ist die Ursache für Altruismus eine besondere emotionale Bindung zwischen Akteuren (Bowlby 1986), die auch biologisch-evolutionstheoretisch begründet werden kann (Bell 2010). Im Weiteren kann man einen *normativen* Altruismus unterscheiden. Dieser begründet sich auf moralischen Gründen beziehungsweise auf anerkannten sozialen Normen und wird daher auch moralischer Altruismus genannt. Altruistische Handlungen werden hier durch bestehende Normen ausgelöst, einerseits, weil das Verhalten intuitiv normfolgend ist, andererseits spielt hier soziale Anerkennung durch Normbefolgung eine Rolle (ebd.).

Es ist allerdings fraglich, ob es Akteure gibt, bei denen die Handlungsmotivation ausschließlich aus einem perfekten oder reinen Altruismus besteht. Aber es gibt Bedingungen unter denen reiner Altruismus auftritt. Harbaugh et al. (2007) haben jüngst reinen Altruismus in Experimenten mittels Magnetresonanzbildung (MRI) „sichtbar“ gemacht. Je höher die Abgaben an eine Wohltätigkeitsorganisation waren, umso stärker waren die neuronalen Aktivitäten in den zum Belohnungszentrum gehörenden Gehirnarealen (Insula und im ventralen Striatum). Es werden bei Abgabe eines Geldbetrages die gleichen Gehirnareale aktiviert, die auch aktiviert sind, wenn man selber Geld geschenkt bekommt. In ihrem Experiment wurden die Probanden in einer Kondition angewiesen, einen Teil des Betrages zu spenden, so dass ein öffentliches Gut entstand. Die Abgabe war also nicht freiwillig, sondern wurde auf „Befehl“ ausgeführt. Laut den Autoren lässt die Gehirnaktivität in diesem Fall auf einen „pure altruism“ schließen: „People care only about how much of the public good is provided“ (Harbaugh et al. 2007: 1622). Ist das Geben nicht freiwillig, sondern Pflicht, dann ergibt sich nur aufgrund der Erstellung gesellschaftlicher Wohlfahrt Freude.

Es sind viele weitere Differenzierungen bekannt, beispielsweise unterscheidet Kitcher (1993, 1998) Altruismus im biologischen und psychologischen Sinn. Nur

¹¹ Auch Nietzsche (2008 [1881]) ging davon aus, dass altruistischem Handeln egoistische Ziele zugrunde liegen.

im letzteren Fall kann den Individuen eine Moralität im Handeln unterstellt werden. Der biologische Altruismus tritt lediglich als eine evolutionär erfolgreiche Strategie in Erscheinung, ist aber nicht mit moralischen Erwägungen verbunden. Psychologisch altruistisch ist nun jemand, dessen Präferenzen sich auf den Interaktionspartner konzentrieren. Der psychologische Altruismus basiert also auf der Fähigkeit, Empfindungen anderer zu erraten und darauf zu reagieren (Kitcher 1998: 284). Kitcher formuliert eine Gleichung deren Parameter jeweils Werte zwischen 0 und 1 annehmen kann.¹² Die Egoisten weisen der eigenen Auszahlung ein Gewicht von $\theta = 1$ zu und nehmen in Kauf, dass der Interaktionspartner nichts erhält. Äußerst altruistischen Personen (von Kitcher „hyperltruists“ genannt) ist dagegen die eigene Auszahlung unwichtig ($\theta = 0$). Die „goldene Regel“ des Altruismus ist jedoch laut Kitcher $\theta = 0,5$; Spieler A sieht seine eigene Auszahlung als genau gleichwertig zu der Auszahlung für Spieler B an. Kitcher unterscheidet damit nicht zwischen Altruismus und Fairness. In dieser Arbeit wird der Begriff des Altruismus nur für Verhaltensweisen verwendet, die eine Auszahlung an andere Personen höher bewerten als die eigene Auszahlung. Bei altruistischem Verhalten wird also auf Kosten der eigenen Wohlfahrt die Wohlfahrt anderer gesteigert, somit muss ein Nettoverlust vorliegen (Elster 2006: 185). Investieren Eltern in die Bildung ihrer Kinder, dann ist das nur solange altruistisch als die Kosten der Bildung die Rendite für die Eltern übersteigen (ebd., S. 186).

Eine dritte bedeutende soziale Präferenz für eine Norm existiert im Hinblick auf die Reziprozitätsnorm. Die Präferenz für reziprokes Handeln ist in allen bekannten Gesellschaften stark ausgeprägt. Simmel spricht in seinem Exkurs über die Treue und Dankbarkeit davon, dass „das Geben überhaupt [...] eine der stärksten soziologischen Funktionen [ist]. Ohne dass in der Gesellschaft dauernd gegeben und genommen wird – auch außerhalb des Tausches – würde überhaupt keine Gesellschaft zustande kommen“ (Simmel 1908). Das Geben und Nehmen ist bei Simmel eine wesentliche Wechselwirkung zwischen Individuen und somit Ursache der Vergesellschaftung. Dadurch treten Individuen miteinander in (dauerhafte) Beziehungen, woraus sich Verpflichtungen und „Dankbarkeiten“ ergeben, welche für Simmel das ausschlaggebende Motiv für die Existenz einer Gesellschaft sind. Das Geben und Nehmen sieht Simmel als langfristigen Prozess. Dieser verläuft so, dass eine „persönliche Wechselwirkung ganz und gar zurücktritt“ (Simmel 1908) und eine allgemeingültige Norm entsteht. Die Reziprozitätsnorm kann als eine Form der Fairness betrachtet werden. Sie weicht von einer generellen Fairnessnorm (beispielsweise vom Prinzip einer egalitären Aufteilung, der Verteilungsfairness, oder einer Aufteilung nach Bedürftigkeit) ab und beinhaltet ein spezifisches Motiv des Ausgleichs. Dieses Ausgleichsprinzip basiert auf vorangegangenen Leistun-

¹² $V_{AB} = \theta V_A + (1 - \theta) V_B^*$, mit $0 \leq \theta \leq 1$.

gen zwischen Individuen. Durch Wechselwirkungen haben sich zwischen Individuen Verpflichtungen ergeben. Im Rahmen reziproker Fairness wird also lediglich ein bestimmtes Verhalten erwidert. Marcel Mauss (1923/1924) gilt als einer der Urväter der Reziprozität obwohl er den Austausch von „Gaben“ in seinen Arbeiten kaum jemals mit diesem Begriff bezeichnet hat. Er vermerkt, dass Personen in vielen Kulturen äußerst empfänglich für Geschenke sind. „Les échanges et les contrats se font sous la forme de cadeaux, en théorie volontaires, en réalité obligatoirement faits et rendus“ (Mauss 1923/1924: 32). Der Charakter von Geschenken ist also oftmals freiwillig, nimmt jedoch im Endeffekt eine verpflichtende Form an.¹³ Mauss beschreibt so die Norm der Reziprozität.

Der reziproke Austausch ist dabei aber nicht beschränkt auf „ein dingliches Geben von Person zu Person“ (Simmel 1908). Reziprozität beruht auf drei verschiedenen Prinzipien. Nur die sogenannte „Balance reciprocity“ meint die Balance zwischen den ausgetauschten Gütern. Laut Kolm (2006b) beruht diese Art der Reziprozität auf Pflichtgefühl und einer Art Anständigkeit, welche nicht mit Altruismus verwechselt werden darf. Vielmehr geht es bei diesem Pflichtgefühl um eine kompensatorische oder auch retributive Gerechtigkeit – man versucht, den ursprünglichen Zustand wiederherzustellen (Kolm 2006b: 425). Um „Liking reciprocity“ handelt es sich, wenn die Person, gegenüber der man reziprokes Verhalten zeigt, einem sympathisch ist. Hiermit sind auch intentionale Umstände gemeint, eine Person, die freundliche Verhaltensabsichten hat, kann dafür belohnt werden, indem man sich reziprok verhält. „Continuation reciprocity“ zielt auf die Aufrechterhaltung der Austauschbeziehung ab, hier kann eine egoistische Sichtweise zugrunde liegen (vgl. Kolm 2006a: 25). Im Rahmen von iterativen Spielen kann es also zu reziprokem Verhalten kommen, beispielsweise entwickelt sich so im wiederholten Gefangenendilemma¹⁴ dauerhafte Kooperation. Ein wichtiger Unterschied in den betrachteten Reziprozitätsauffassungen liegt im zeitlichen Aspekt der Norm. Bei der „continuation reciprocity“ handelt es sich um eine Reziprozität, die durch Vorteile aus einer dauerhaften Austauschbeziehung motiviert ist und daher nur aufgrund der Zukunftsorientierung der Akteure entsteht. Andere Arten der Reziprozität werden nicht unbedingt durch die Langfristigkeit einer Austausch-

¹³ Mauss beschreibt die „Gabe“ als freiwilligen Tausch, aber die Erwidierung als eine Verpflichtung. Vor allem deswegen wird sein Aufsatz „Essai sur le don [...]“ (1923/1924) mit dem Begriff der Reziprozität in Verbindung gebracht.

¹⁴ Das Gefangenendilemma ist ein bekanntes Spiel zur Darstellung eines fundamentalen sozialen Entscheidungsproblems (vgl. Poundstone 1992 für eine Einführung in das Gefangenendilemma). Bei bestimmten (simultanen) Entscheidungen zwischen zwei oder mehr Personen kann die pareto-optimale Lösung des Spiels (Kooperation) nicht erreicht werden, weil es monetäre Anreize gibt, die egoistische Variante (Defektion, Nash-Gleichgewicht) zu wählen. Nur mit Kooperation wird allerdings die gesamtgesellschaftliche Wohlfahrt erreicht.

beziehung bestimmt, sondern können auch in „one shot“-Situationen auftreten, ohne dass anzunehmen ist, dass das gegenseitige Austauschverhältnis auch in Zukunft besteht. Üblich ist es, diese Form der Reziprozität mit „strong reciprocity“ zu bezeichnen und mit „weak reciprocity“ die langfristig vorteilhafte Reziprozität (Fehr und Fischbacher 2003, Gintis 2000). Die Kooperation im einmaligen Gefangenendilemma verweist auf das Vorhandensein von reziproken Fairnessüberlegungen im Sinne einer „strong reciprocity“. Obwohl beiderseitige Defektion die Nash-Gleichgewichtslösung ist, ergeben sich Kooperationsraten von über 20 Prozent (Cooper et al. 1996). Vor allem wenn Spieler glauben, dass der Spielpartner kooperieren wird, dann nutzen nur wenige Probanden (fünf von 34) die Gelegenheit zur Maximierung des Gewinns und defektieren (Brosig 2002).

2.1.2 Mechanismen sozialer Präferenzen

In der vorangegangenen Klassifikation von Präferenzen sind drei wesentliche Normen unterschieden worden, für die Akteure soziale Präferenzen haben können. Präferenzen allein führen allerdings nicht unbedingt zu Handlungen, dafür müssen vielmehr bestimmte Mechanismen oder „decision circumstances“ vorhanden sein (Smith 2010). Soziale Präferenzen werden dann gezeigt, wenn dem Akteur ein Grund für das Ausführen einer prosozialen Handlung geboten wird. Die Frage stellt sich, welche Mechanismen hierbei wichtig sind. Aus welchen Gründen haben Personen beispielsweise eine Präferenz für Fairness und wann zeigt sich diese? Der nachstehende Abschnitt geht kurz auf verschiedene solcher Mechanismen ein, die als Auslöser für prosoziales Verhalten beziehungsweise als Entstehungsbedingungen für soziale Präferenzen gelten können. Eine Unterscheidung kann dabei zwischen internen und externen Mechanismen getroffen werden. Interne Mechanismen bezeichnen dabei Auslöser, die allein durch endogene Vorgänge entstehen und nicht durch exogene Faktoren angestoßen werden. Externe Mechanismen dagegen beziehen sich auf exogene Auslöser, hierbei sind externe Einflüsse gegeben, durch welche dann soziale Präferenzen entstehen respektive gezeigt werden. Diese Mechanismen sind in Experimenten mitunter schwer sichtbar zu machen, das heißt die genaue Motivation für das Verhalten bleibt in Experimenten oftmals ungeklärt. Neben der vertiefenden Darstellung verschiedener interner und externer Mechanismen werden zudem Studien vorgestellt, die eine Differenzierung der besprochenen Motive ermöglichen.

2.1.2.1 Interne Mechanismen für soziale Präferenzen

Soziale Präferenzen werden während der Sozialisation ausgeprägt. Laut Adam Smith ist die Fähigkeit zur Empathie eine der Voraussetzungen für diesen Pro-

zess.¹⁵ Empathie bedeutet, sich in die Gedanken eines anderen versetzen zu können - eine indianische Redensart umschreibt diese Fähigkeit mit den Worten „Urteile nie über einen anderen, bevor Du nicht einen Mond lang in seinen Mokassin gegangen bist“.¹⁶ Auch für Hume basiert ein „moral sense“ auf der Gefühlswelt, das „Gefühl“ ist für ihn ein wesentlicher Antrieb für moralisches Handeln (Hume 2003 [1751]). Häufig wird auch der Ausdruck „perspective taking“ verwendet. Hiermit wird betont, dass zur Empfindung von Empathie eine kognitive Transferleistung von Akteuren erbracht werden muss, so dass Gefühle ohne direktes Erleben ausgelöst werden können. Eigenes Fairnessverhalten liegt damit insbesondere solchen Personen am Herzen, die sich in andere Personen einfühlen können: Akteure überlegen sich, was aus Sicht anderer Akteure fair wäre und faires Verhalten ergibt sich, wenn Personen dies in ihren Handlungen berücksichtigen. Die Beobachtung des Verhaltens anderer führt so zur Selbstbeobachtung und einer Kontrolle des eigenen Verhaltens (die Idee des „impartial spectator“ bei Hume 2003 [1751] oder Smith 2002 [1759]). Kolm (2006a: 67) benennt das Hineinversetzen in andere Personen und Situationen auch dann als gültigen Entstehungsgrund für Fairness, auch wenn diese Situation für die Person nicht realistisch ist: „A counterfactual is a situation that does not exist and yet can influence reality because it is imagined by people and, in this way, influences their preferences, attitudes, and possibly choices.“

Empathie tritt aber nicht bei allen Ereignissen in gleicher Form zutage. So nehmen wir anders Anteil an negativen Ereignissen als an positiven: „Zum Mitleiden gab die Natur vielen ein Talent, zur Mitfreude nur wenigen“ (Hebbel 1903). Auch folgende Beobachtung ist sicherlich nachvollziehbar: „When someone closes the car door and catches their finger, we wince with the poor unfortunate. It is, as if, our fingers had been caught too“ (Hargreaves-Heap und Varoufakis 2004: 272). Oliner und Oliner (1988) glauben, dass „empathy for people in pain“ einer der ausschlaggebenden Gründe dafür war, dass zur Zeit der Judenverfolgung im Dritten Reich, ein Teil der Zivilbevölkerung der jüdischen Bevölkerung Nahrung und Unterschlupf zur Verfügung gestellt hat.

Empathie führt zur Entstehung von sozialen Präferenzen, insbesondere zu altruistischen Motiven. Sie ist insbesondere für einen „reinen Altruismus“ der Auslöser. Wie bereits erwähnt, wird in der ökonomischen Theorie Altruismus als eine unbedingte Präferenz für den Nutzen anderer verstanden. Das Motiv selbst wird häufig als „pure altruism“, also reiner Altruismus bezeichnet (Andreoni 1990)

¹⁵ Jeremy Rifkin (2010) geht davon aus, dass nicht nur der individuelle Sozialisationsprozess, sondern der gesamte Prozess der Zivilisation eine Zunahme und Ausdehnung der Empathie widerspiegelt. Der Mensch ist – laut Rifkin – ein „Homo Empathicus“.

¹⁶ unbekannte Quelle

(siehe weiter oben). Batson (1991) zeigte in experimentellen Untersuchungen, dass Empathie für andere Personen altruistische Motivation hervorruft.¹⁷ Die kognitive Identifikation mit dem Mitspieler kann altruistische Handlungen begünstigen (Cialdini et al. 1991).

Was passiert, wenn kein reiner Altruismus „erzeugt“ wird? An dieser Stelle kommt möglicherweise ein weiterer Mechanismus ins Spiel, der „warm glow“-Effekt (Andreoni 1989, 1990). Der „warm glow“-Effekt drückt die Freude am Geben *per se* aus, durch Spendentätigkeiten oder der Gabe von Geschenken wird ein affektiv positiver Zustand erreicht. „Warm glow“ wird daher als eigennütziges und internalisiertes Motiv bezeichnet, da die Tätigkeit des Gebens selbst Freude bereitet. „One is said to be intrinsically motivated to perform an activity when one receives no apparent rewards except the activity itself“ (Deci 1971: 105). Dies ist ebenfalls ein bedeutender Mechanismus für faires Verhalten, allerdings entsteht diese Art von Altruismus nicht auf Basis von Empathie für andere. Andreoni (1990) nennt diese Form daher treffenderweise auch *impure altruism*. Der Volkswirtschaftler kennt ebenfalls den „warm glow“-Effekt: Geben wird hier als (glück)selig eingestuft als Nehmen, Autoren wie Eckart von Hirschhausen verkaufen Glücksratgeber („Glück kommt selten allein“, 2009), die als „Therapie“-Bestandteil raten, Geld lieber auszugeben als zu horten und zu vermehren. Harbaugh et al. (2007) haben den „warm glow“-Effekt in einer Kondition auch neuronal nachgewiesen. Sie kommen zu dem Schluss: „However, consistent with warm glow, neural activity further increases when people make transfers voluntarily“ (ebd., S. 1622). Ohne die spezifischen Untersuchungsmöglichkeiten aus dem Gebiet der „Neuroscience“ wäre die Unterscheidung von reinem Altruismus und „warm glow“ oftmals schwierig. Harbaugh et al. (2007) können zeigen, dass beide Motive, „pure“ und „impure altruism“, von Bedeutung sind, das aber insbesondere „warm glow“ ein wichtiges Motiv darstellt.

Ergebnisse dieser Art bestärken politische Initiativen, die verstärkt auf Motivation zum freiwilligen Spenden setzen, da die intrinsische Spendenbereitschaft wichtig ist. Vielerlei Studien zum „warm glow“ zeigen allerdings, dass die intrinsische Motivation zum Geben schnell verloren gehen kann. In einem „public good game“¹⁸ (PGG), in welchem Aufschlüsse über eine staatliche Investitionspolitik ge-

¹⁷ Batson (1991, 1997) verwendet für den Begriff des reinen Altruismus den Ausdruck „Empathie-Altruismus-Hypothese“, dieser wird in der Sozialpsychologie oft als Synonym gebraucht.

¹⁸ Das Standardmodell für ein „public good game“ nimmt an, dass Akteure Präferenzen für den eigenen Konsum und für ein öffentliches Gut aufweisen (die Güter sind imperfekte Substitute). Beim „public good game“ kann ein eigener Betrag in ein öffentliches Gut investiert werden. Die erspielte Summe für den Akteur ergibt sich dann aus dem eigenen Betrag und einem Betrag aus dem öffentlichen Gut. Die Nutzung des öffentlichen Gutes steht jedoch, sofern dieses produziert wird, jedem offen, auch denjenigen, die nicht investiert haben (Nichtausschließbarkeit vom Konsum). In diesem nicht-

sucht wurden, hat Andreoni (1993) nachgewiesen, dass im Vergleich von freiwilligen Abgaben (3 Tokens konnten abgegeben werden) mit verpflichtenden Abgaben (eine Mindestabgabe von 2 Token mussten abgegeben werden) ein „crowding out“ auftritt. In diesem Fall tritt ein Verdrängungseffekt auf, der die Gebebereitschaft reduziert. Dies tritt auf, da ein Teil der Abgaben nicht mehr freiwillig ist und nicht mehr der eigenen Kontrolle obliegt: „When individuals perceive the external intervention to be controlling in the sense of reducing the extent to which they can determine actions by themselves, they substitute intrinsic for extrinsic control“ (Frey 1994: 337). Handeln Akteure aus reinen altruistischen Motiven, dann haben sie aufgrund der Besteuerung, die zu Mindestbeiträgen zum öffentlichen Gut verpflichtet, keinen Anreiz, noch zusätzlich zu investieren, da das öffentliche Gut ja ohnehin erstellt wird („a pure altruist is only concerned with the level of the public good, not with how it is financed“, Crumpler und Grossman 2008: 1012). Es ergibt sich jedoch kein perfektes „crowding out“¹⁹, unter der „Tax“-Bedingung (2 Token Mindestabgabe) gaben die Probanden mehr als eine Nashlösung erfordert. Andreoni (1993) interpretiert dies als „warm glow“-Effekt, der hier trotz der Besteuerung noch vorhanden ist: Die Abgabe an sich bereitet den Probanden Freude. Reiner Altruismus und „warm glow“ sind allerdings durch das Experiment von Andreoni nicht gänzlich unterscheidbar. Andere „public good“-Experimente (Chan et al. 2002, Palfrey und Prisbey 1997) haben mit Variationen der Ertragsraten aus dem öffentlichen Gut oder auch mittels Modifikationen der „Tax“-Bedingung ähnliche Ergebnisse zum unvollständigen „crowding out“ gefunden.²⁰ Konow (2006) versucht mittels Variationen des Diktatorspiels einen Nachweis für „warm glow“ zu finden. Dazu vergleicht er ein Standard-Diktatorspiel und ein Diktatorspiel, in dem der Diktator mit 10 US Dollar, der Rezipient mit einem Betrag von 4 US Dollar („subsidy experiment“) ausgestattet wird. Reine Altruisten sollten im Vergleich mit dem Standardspiel im „subsidy“-Experiment weniger abgeben, also einem „crowding out“ unterliegen. Akteure mit einer reinen Präferenz für „warm glow“ hingegen sollten in ihrer Abgabeentscheidung stabil bleiben. Die Abgaben in der „subsidy“-Variante sind im Vergleich um 33 Cent niedriger, es fehlt somit

sequenziellen kooperativen Dilemmaspiel ist die Nash-Gleichgewichtslösung die Defektion, egal was die anderen Spielteilnehmer tun („free-riding“, siehe Hardin 1968).

¹⁹ „Crowding out“ tritt meist nicht 1:1 auf, aber dennoch zum Teil in hohem Ausmaß. Bei Payne (1998) wurde ein „crowding out“ der privaten Abgaben von über 50 Prozent gemessen, bei Bolton und Katok (1998) ein „crowding out“ von etwa 74 Prozent. Eckel et al. (2005) zeigten in einem Experiment mit einer Abgabemöglichkeit an Wohltätigkeitsorganisationen, dass bei einer explizit festgelegten Abgabe (25 Prozent von 20 US Dollar) die Akteure dann zusätzlich zu diesen 5 US Dollar nur mehr wenig abgeben und somit ein hohes „crowding out“ auftritt.

²⁰ Mit zunehmender Besteuerung nähert sich das Ergebnis aber an ein vollständiges „crowding out“ an, der Zusammenhang zwischen „crowding out“ und Besteuerungshöhe ist jedoch nicht-linear (Chan et al. 2002: 315).

Das Fairnesskalkül

Robustheit, Determinanten und externe Validität der
Fairnessnorm

Pointner, S.

2012, IV, 325 S. 26 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-531-19764-7