

Eine Chance für das Schicksal

Das „Mitteilungen“-Experiment zeigt: Manchmal will man nicht selbst entscheiden

Dorothea Kübler

Also gut: Es war nicht ganz offensichtlich, wozum es ging, als wir die Leserschaft der „WZB-Mitteilungen“ im März-Heft baten, sich an einem Experiment zu beteiligen. Dessen tieferer Sinn blieb damals im Dunkeln. Die Erklärung wollen wir jetzt nachliefern. Zunächst aber vielen Dank all jenen, die sich auf die Sache eingelassen haben, Glückwunsch den Gewinnern und Gewinnerinnen der Preise. Gewonnen haben übrigens auch alle anderen, nämlich einen Einblick in Abwägungs- und Entscheidungsmechanismen.

In dem Experiment wurden Sie gebeten, vier mögliche Preise auf Ranglisten zu platzieren. Als Preise gab es Amazon-Gutscheine, Bargeld und verschiedene Kombinationen aus beidem zu gewinnen:

Preis A:
Amazon-Gutschein über 52 Euro

Preis B:
42 Euro in bar

Preis C:
Amazon-Gutschein über 34 Euro
und 12 Euro in bar

Preis D:
Amazon-Gutschein über 14 Euro
und 30 Euro in bar.

Hier der Originalwortlaut der Anleitungen: „Ihre Aufgabe ist es, die Preise A bis D zweimal in Ranglisten zu ordnen, in Rangliste (i) und Rangliste (ii). Für beide Ranglisten bitten wir Sie, eine vollständige Reihenfolge der von Ihnen bevorzugten Preise aufzustellen. (...) Nur eine Ihrer beiden Ranglisten geht tatsächlich in die Preisvergabe ein. Welche von beiden dies ist, bestimmt das Los. Dazu werden wir mit dem Computer einen Münzwurf simulieren, bei dem es eine gleich hohe Wahrscheinlichkeit für Kopf oder Zahl gibt. Ergibt der Münz-

wurf Kopf, kommt Rangliste (i) zur Anwendung. Ihr potenzieller Gewinn richtet sich dann also ausschließlich nach Ihrer Rangliste (i). Wenn der Münzwurf Zahl ergibt, verwenden wir ausschließlich Rangliste (ii).“

Dann wurden alle Teilnehmer gebeten, auf dem Online-Formular Listen auszufüllen, aus denen sich je nach Münzwurf und Realisation der Gewinnwahrscheinlichkeiten die Preise ergaben.

Was sollte ein rationaler Entscheider tun? Stellen wir uns vor, unser Entscheider findet Preis B am besten. Dann sollte er auf beiden Ranglisten Preis B an die erste Stelle setzen. Damit maximiert er nämlich die Wahrscheinlichkeit, diesen Preis auch zu bekommen. Die ökonomische Entscheidungstheorie sagt deswegen voraus, dass ein rationaler Entscheider zwei vollkommen identische Ranglisten abgibt, bei denen er die Preise nach seinen Präferenzen von oben nach unten ordnet.

Diese Vorhersage beruht aber auf einer Reihe von Annahmen, die Entscheider manchmal verletzen. Zentral für die Theorie von rationalen Entscheidungen unter Unsicherheit ist insbesondere, dass es dem Entscheider nur auf das Ergebnis ankommt, nicht auf den Prozess, der zum Ergebnis geführt hat. Mit anderen Worten: Es wird davon ausgegangen, dass nur von Interesse ist, was am Ende herauskommt, aber nicht, wie ein Ergebnis zustande gekommen ist. Dieser sogenannte „Konsequentialismus“ ist aber in vielen Situationen problematisch, in denen es den Leuten eben nicht allein um das Ergebnis geht, sondern darum, wie dieses Ergebnis erreicht wurde. Und genau das ist Thema des Experiments.

Wir beobachteten, dass eine ganze Reihe von Teilnehmern nicht zwei identische Ranglisten abgaben, sondern insbesondere die Preise auf Rang 1 und Rang 2 auf beiden Listen vertauschten. Von den 194 Teilnehmern dieses

Experiments gaben 15 Prozent keine identischen Listen ab. Wir haben ein ganz ähnliches Experiment auch mit Studenten durchgeführt, bei denen das Ergebnis noch extremer ist: Von 314 Teilnehmern gaben 40 Prozent unterschiedliche Listen ab. Die meisten Unterschiede zwischen den Listen sind übrigens auf Vertauschungen von Preisen auf nebeneinanderliegenden Rängen zurückzuführen und insbesondere auf Vertauschungen des ersten und zweiten Rangs.

Warum tun die Teilnehmer das? Aus verwandten Experimenten ist bekannt, dass Leute manchmal gerne etwas dem Zufall überlassen. Stellen Sie sich einen Vater vor, der nur ein Eis hat, aber zwei Kinder, die beide gerne das Eis möchten. Eines der Kinder ist etwas älter, und der Vater fände es besser, wenn das ältere Kind das Eis bekommt. Aber er entscheidet sich für einen Münzwurf, um festzulegen, welches Kind das Eis haben soll. Er wählt also ein Verfahren, das *ex ante* fair ist, weil es in der gegebenen Situation keine Aufteilung gibt, die *ex post* als fair empfunden wird. Und er verletzt damit seine eigenen (konsequentialistischen) Präferenzen: Denn nun kann es natürlich passieren, dass das jüngere Kind das Eis bekommt.

Was aber hat das mit unserem Experiment zu tun? Nehmen wir an, dass eine Teilnehmerin nicht genau weiß, ob sie lieber Preis A oder B möchte. Beispielsweise hatte sie nicht vor, etwas bei Amazon zu kaufen, aber es könnte sein, dass sie in den kommenden Wochen doch ein bestimmtes Buch benötigt. Dieser Unsicherheit über die eigenen Vorlieben möchte die Teilnehmerin nun Rechnung tragen, indem sie es zumindest ein bisschen dem Zufall überlässt, ob sie Preis A oder B bekommt. Warum sollte sie mit dem Zufallsprinzip kalkulieren? Nehmen wir zum Beispiel an, die Teilnehmerin ärgere sich, wenn sie sich für den nachträglich schlechteren Preis entschieden hat. Eventuell ärgert sie sich weniger, wenn sie durch Zufall (oder „Schicksal“) den falschen Preis bekommt, als wenn sie ihn selbst ausgesucht hätte. Solchen – nicht unbedingt rational zu nennenden – Motiven für Entscheidungen versuchen wir mit Hilfe von Experimenten auf die Spur zu kommen.

Eine mögliche Erklärung für das beobachtete Verhalten ist, dass Teilnehmer dann unter-

schiedliche Ranglisten abgeben, wenn es ihnen egal ist, welchen Preis sie erhalten. Um das zu überprüfen, fragen wir die Teilnehmer im zweiten Teil des Experiments nach ihrem Lieblingspreis. Wenn es den Teilnehmern nun beispielsweise gleich ist, ob sie Preis A oder B erhalten, dann sollten sie auf diese Frage mal mit A und mal mit B antworten. Wir beobachteten aber, dass die Teilnehmer signifikant häufiger denjenigen Preis als Lieblingspreis nennen, den sie als erstes auf Liste (i) genannt haben. Da Liste (i) eine höhere Wahrscheinlichkeit für die Auszahlung des Preises auf dem ersten Rang hat als Liste (ii), ist das reine Zufallsprinzip bei den Antworten keine plausible Erklärung. Vielmehr deuten die Daten darauf hin, dass sich viele Teilnehmer bewusst dafür entschieden haben, die Preise auf Liste (ii) anders anzuordnen als auf Liste (i), obwohl die Teilnehmer eine Vorliebe für einen der Preise haben.

Die Idee für dieses Experiment lieferte übrigens die Realität. Bei der Stiftung für Hochschulzulassung (früher: ZVS) müssen Bewerber für einige Studienfächer mehrere Wunschlisten abgeben, die dann in verschiedenen Verfahren relevant sein können. Im Prinzip kann jede dieser Listen für einen Bewerber zum Zug kommen. Wir haben beobachtet, dass viele Studienplatzbewerber verschiedene Wunschlisten in den unterschiedlichen Verfahren abgeben, ohne dafür strategische Gründe zu haben – sie können sich nämlich durch Manipulation der Wunschlisten in den verschiedenen Verfahren nicht besserstellen. Stattdessen könnte es sein, dass sie nicht sicher sind, welche Universität für sie die geeignete ist. Womit sie es lieber dem Zufall überlassen, welche der Listen zum Zug kommt, anstatt selbst zu entscheiden und diese Entscheidung später unter Umständen zu bereuen. Mit dem Experiment können wir Ökonomen das in einer relativ komplexen realen Situation beobachtete Verhalten in einer einfacheren und von uns genau kontrollierten Umgebung untersuchen.

Literatur

Kübler, Dorothea: *Experimental Practices in Economics: Performativity and the Creation of Phenomena*. WZB Discussion Paper SP II 2010-01. Berlin: WZB 2010.



[Foto: David Ausserhofer]

Dorothea Kübler ist Direktorin der Abteilung Verhalten auf Märkten am WZB und Professorin für Experimentelle Wirtschaftsforschung an der TU Berlin. Seit 2005 ist sie Research Fellow am Institut zur Zukunft der Arbeit (Bonn) und leitet ein Teilprojekt über strategische Unsicherheit in experimentellen Spielen im Sonderforschungsbereich Ökonomisches Risiko. kuebler@wzb.eu