



## Methode: Ultimatumspiel

### Bestimmung von Faktoren für wirtschaftliches Entscheidungsverhalten durch eine Spielsituation

Die moderne Wirtschaftstheorie kritisiert das idealtypische Menschenbild des rational und egoistisch handelnden Homo oeconomicus. So kommen Wirtschaftsforscher wie Prof. Ernst Fehr (Universität Zürich) und Prof. Axel Ockenfels (Universität Köln) und viele andere Vertreter der Entscheidungstheorie aufgrund ihrer experimentellen Untersuchungen zum Verhalten des Menschen bei wirtschaftlichen Entscheidungen (verhaltenswissenschaftliche Entscheidungstheorie) zu weiteren Bestimmungsfaktoren für das wirtschaftliche Handeln. Als Basis dient ihnen dazu das „Ultimatumspiel“, das in vielen Variationen weltweit in verschiedenen Kulturen durchgeführt wurde und sehr ertragreich hinsichtlich des Ergebnisses ist. Ihre Prüfhypothese lautet, dass Menschen, die wirtschaften, nicht automatisch nach dem ökonomischen Rationalprinzip handeln. Außerdem wollen sie herausfinden, in wieweit Menschen bei ihren Entscheidungen egoistisch handeln oder auch die Interessen Anderer mit einbeziehen. Sie erhalten nun die Gelegenheit, in Ihrem Kurs dieses Spiel zur Überprüfung des „Menschenbildes des homo oeconomicus“ durchzuführen.

#### Grundform des Spiels:

Ein bestimmter Geldbetrag (in diesem Fall 100 €) soll unter zwei Personen aufgeteilt werden. Die Person 1 (P1) muss P 2 ein Verteilungsangebot machen. Nun kommt das „Ultimatum“, dem das Spiel seine Namen und seine Aussagekraft verdankt: Lehnt P 2 den ihm angebotenen Teil ab, so muss auch P1 auf seinen Teil (T) verzichten. Nimmt P2 das Angebot an, so erhält er den angebotenen Geldbetrag (A) und P1 erhält den von ihm beanspruchten Betrag T.

#### Durchführung:

Der Kurs wird in Zweier-Teams aufgeteilt, die ältere Person übernimmt die Rolle von P1

**Rollenkarte Person 1:** Machen Sie ein Verteilungsangebot

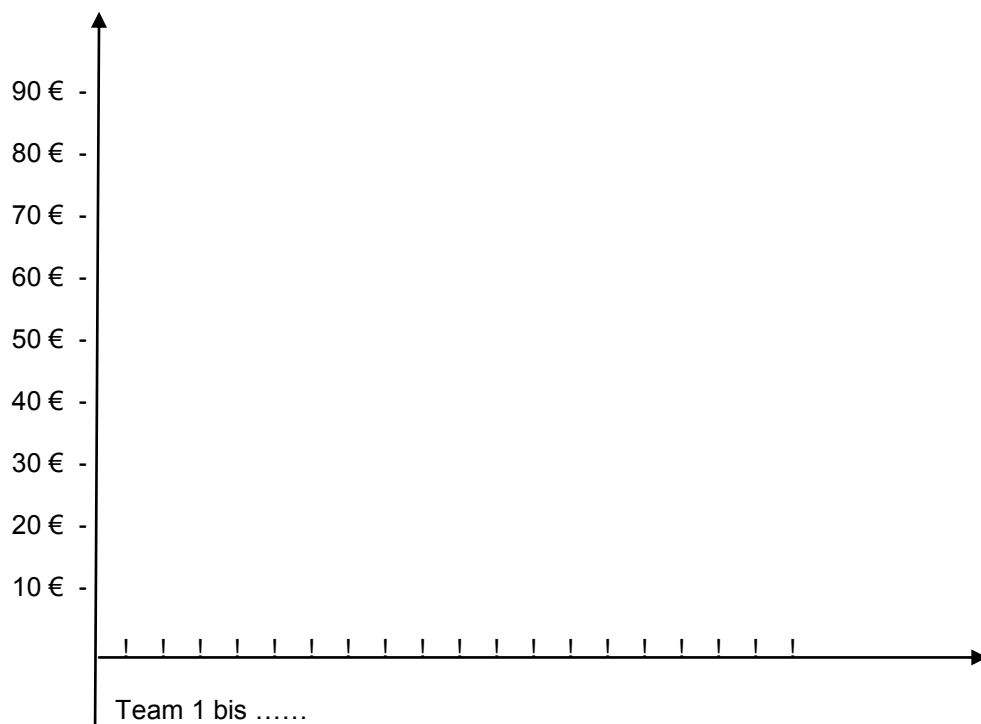
**Rollenkarte Person 2:** Entscheiden Sie, ob Sie den Vorschlag Ihrer Spielpartnerin /Ihres Spielpartners akzeptieren oder ablehnen.

Tragen Sie das Spielergebnis Ihres Teams ein:

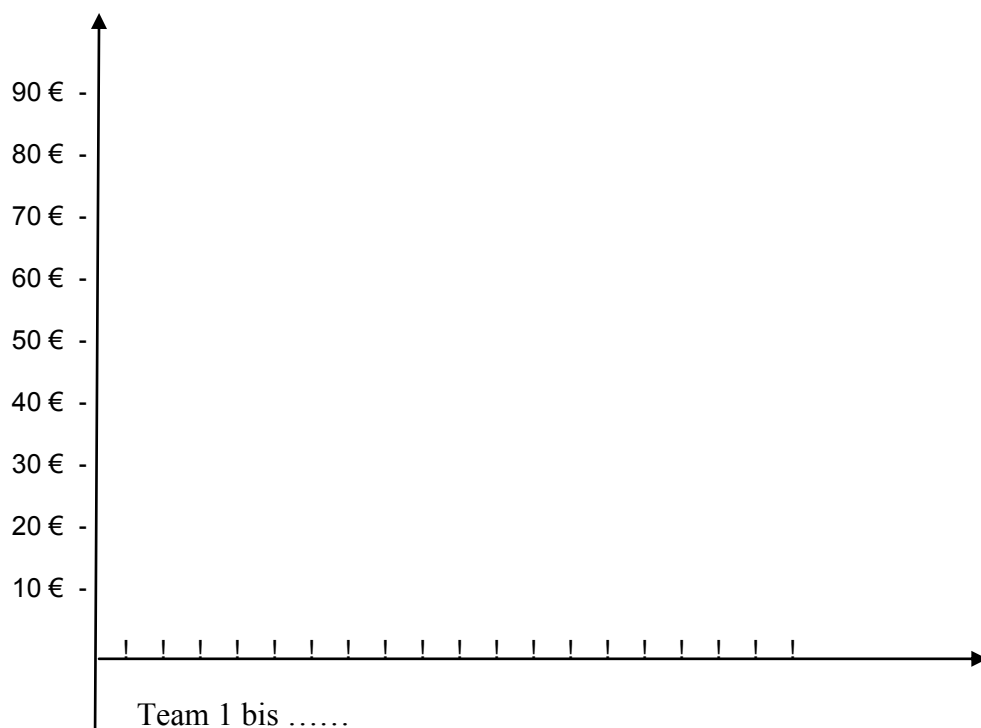
Verteilungsangebot von Person 1	Entscheidung von Person 2	
P1: _____ €                      P2: _____ €	( )	angenommen
	( )	abgelehnt

Jedes Team trägt den von P 2 angenommenen bzw. den abgelehnte Betrag in eines der beiden Koordinatensysteme ein:

Angenommene Beträge:



Abgelehnte Beträge:



1. Begründen Sie Ihr jeweiliges Entscheidungsverhalten im Spiel als P1 bzw. P2. Welches Motiv /welche Motive haben zu Ihrer Entscheidung geführt?
2. Formulieren Sie eine Hypothese zu Ihrem jeweiligen Entscheidungsverhalten.
3. Vergleichen Sie Ihre Ergebnisse mit den folgenden Forschungsergebnissen. Suchen Sie nach Gründen bei Abweichungen vom wissenschaftlichen Forschungsergebnis (vgl. Methode Experiment S 217f.)