

GfeW

Gesellschaft für experimentelle Wirtschaftsforschung e.V.

Programm

Jahrestagung 2016

19.09. - 21.09.2016 in Gießen



Gefördert von:



Inhaltsverzeichnis	Seite
Vorwort	3
Programmübersicht	4
Übersicht über die parallelen Sitzungen	10
Zusammenfassung der Vorträge	11
Teilnehmerliste	35
Anleitung Tagungs-WLAN	42
Kartenübersicht	43



Zugang zum WLAN auf dem Campus über **eduroam** oder **ugifula**. Das WLAN-Passwort liegt separat dem Programmheft bei.

Verfasser und Herausgeber

Professur für VWL - Verhaltens- und Institutionenökonomik

Licher Straße 66

D-35394 Gießen

Layout und Gestaltung

Felix Krieg

Vorwort

Liebe Teilnehmerinnen und Teilnehmer,

die Professuren „Verhaltens- und Institutionenökonomik“ sowie „Agrar- und Ernährungsökonomik“ der Justus-Liebig-Universität Gießen freuen sich, die diesjährige Jahrestagung der GfEW am Fachbereich für Wirtschaftswissenschaften ausrichten zu dürfen.

Die Universität Gießen ist stolz auf ihre über 400-jährige Geschichte. Sie wurde am 19. Mai 1607 mit der Unterzeichnung der Gründungsurkunde durch Kaiser Rudolf II als Universität von Hessen-Darmstadt gegründet. Heute zählt sie mit über 26.000 Studierenden zu den größten hessischen Universitäten. Obwohl schon Heinz Sauermann, Gründer und erster Vorsitzender der GfEW, in Gießen zwischen 1943 und 1944 gelehrt hat, ist die experimentelle Ökonomik erst 2007 mit der Schaffung der Professur „Verhaltens- und Institutionenökonomik“ institutionalisiert worden. Seitdem erfreut sich die experimentelle Methode aber fachbereichsübergreifend großer Beliebtheit.

Mit rund 75 Teilnehmerinnen und Teilnehmern und insgesamt 47 Fachbeiträgen ist die diesjährige Jahrestagung der GfEW eine recht große Tagung. Deswegen finden jeweils drei Sitzungen parallel statt. Besonders freuen wir uns auf die methodologischen Gastvorträge von Volker Gadenne und Rosemarie Nagel, für die wir mit hitzigen Diskussionen rechnen. Zum Konferenzdinner treffen wir uns im Alten Schloss. Es diente ab 1330 der Stadtbefestigung. Heute befinden sich dort ein Museum und ein Restaurant mit regionaler Küche. Zum Abschluss der Tagung laden wir Sie ins Mathematikum ein. Das Mathematikum ist ein Museum, das Mathematik zum Anfassen darbietet. Dort können Sie an zahlreichen Experimenten aus allen Gebieten der Mathematik teilnehmen und sich für Ihre eigene Forschung inspirieren lassen. Da das Mathematikum direkt am Bahnhof liegt, können Sie von dort flexibel abreisen.

Wir wünschen allen Teilnehmerinnen und Teilnehmern eine spannende und gute Tagung. Bedanken möchten wir uns noch bei unseren Kolleginnen und Kollegen, die uns bei der Organisation der Tagung jederzeit unterstützt haben. Außerdem danken wir der Gießener Hochschulgesellschaft für die großzügige finanzielle Unterstützung.

Max Albert, Matthias Greiff, Andreas Hildenbrand, Sebastian Krügel, Rainer Kühl

Programmübersicht



Konferenzort

Hörsaal und Seminargebäude

Licher Straße 68

35394 Gießen

Montag, 19.09.2016

18:00-20:00	Auftaktveranstaltung	HS 5
-------------	----------------------	------

Dienstag, 20.09.2016

08:00-08:30	Registrierung	HS 5
-------------	---------------	------

08:30-08:45	Begrüßung	HS 1
-------------	-----------	------

08:45-09:45	Gastvortrag 1	HS 1
-------------	---------------	------

Gadenne Benötigt die experimentelle Ökonomie mehr Induktivismus?

09:45-10:15	Kaffeepause	HS 5
-------------	-------------	------

10:15-11:45	Parallele Sitzungen A1 - A3	
-------------	-----------------------------	--

Soziale Präferenzen und Emotionen (R050)	Friedl	Norm Violating Decisions Need Longer Deliberation Time
	Lux	Live Biofeedback im Beauty Contest
	Müller	The Anatomy of Distributional Preferences with Group Identity
	Paetzel*	Entitlements and Loyalty in Groups: An Experimental Study

** Der Sitzungsvorsitz ist jeweils mit einem Stern gekennzeichnet.*



Vertrauen (R051)	Helduser	The More You Expected, the Greater Your Disappointment: Anticipation of Negative Emotions in a Binary-Choice Trust Game
	Hromek	Decision Transparency: A Key to Higher Performance?!
	Rother	“Hidden Costs of More Control“ und die Bedeutung von Vertrauen
	Werner*	Whom do People Trust after a Violent Conflict? Experimental Evidence from Maluku, Indonesia
Unsicherheit (R052)	Giamattei	An Experimental Search for Calvo
	Filiz	Diversifikationsverhalten der Kapitalmarktakteure: Die Effekte der positiven und negativen Affekte
	Köster	Attractiveness Bias and Choice Overload Effect: How Vulnerable are (Im)Prudent Decision Makers? Evidence from an Experiment on the Willingness-to-Pay for Information
	Yang*	The Effect of Financial Incentives on Retirement Decision Making Under Different Schemes of Information Provision: Experimental Evidence

11:45-13:30

Mittagessen

Mensa OBS

Mittagessen Mensa

Mensa OBS

Otto-Behaghel-Straße 27

35394 Gießen



13:30-14:40		Parallele Sitzungen B1 - B3
Ethik I (R050)	Ostermaier	A Forum for Liars: A Classroom Experiment
	Uhl	Competition and Aggression: A Laboratory Study
	Rieck*	Mögen Menschen Roboter? Eine Untersuchung mittels des Implicit Association Tests (IAT)
Feldexperimente I (R051)	Gallier	That's My Turf: An Experimental Analysis of Territorial Use Rights for Fisheries in Indonesia
	Kesternich	The Power of Active Choice: Field Experimental Evidence on Repeated Contribution Decisions to a Carbon Offsetting Program
	Kramer*	Cheating for My or for Your Benefit? A Field Experiment with Children
Agrarökonomik (R052)	Eisele	Experimentelle Bestimmung von Erwartungsbildungsmechanismen und Risikoverhalten im Kontext von Klimawandel und landwirtschaftlichen Produktionsentscheidungen
	Hanf	Ist der Pay-What-You-Want-Mechanismus mehr als nur ein Schlagwort? Ein Experiment im Rahmen einer Weinverkostung
	Heimbach*	Landwirte und der Pflanzenschutz: Nutzenmaximierung im sozialen Dilemma?
14:40-15:10		Kaffeepause HS 5

Konferenzdinner im Schlosskeller

Restaurant Schlosskeller

Altes Schloss

Brandplatz 2

35390 Gießen



15:10-16:20		Parallele Sitzungen C1 - C3
Ethik II (R050)	Leisen	Gift-Exchange in Society and Individuals' Attitudes Toward Immigration
	Römer	Wie ehrlich sind Kunden von Mikrofinanzinstituten? Ein Bogus-Pipeline-Experiment zur Untersuchung asymmetrischer Information im Mikrofinanzsektor auf den Philippinen
	Schwaninger*	Needs-Based Justice in Social Exchange Networks
Feldexperimente II (R051)	Rusch	Zur Interaktion natürlicher Feindschaft und heterogener Konflikthanreize: Ein Feldexperiment
	van Straaten	Aggregating Customer Ratings
	Walter*	How to Motivate Unpaid Workers: The Effect of Empowerment on Volunteers' Quantity and Quality of Work
Wettbewerb (R052)	Heine	To Tender or Not to Tender? Deliberate and Exogenous Sunk Costs in a Public Good Game
	Penczynski	Disclosure of Verifiable Information Under Competition: An Experimental Study
	Stracke*	The Incentive Effects of Uncertainty in Tournaments
16:30-17:30		Gastvortrag 2 HS 1
Nagel		De-Framing Rules to (De)-Anchor Beliefs in Beauty Contest Experiments
17:30-18:30		Mitgliederversammlung HS 1
19:00-23:00		Konferenzdinner Verleihung des Heinz Sauermann-Preises Schlosskeller

** Der Sitzungsvorsitz ist jeweils mit einem Stern gekennzeichnet.*

Mittwoch 21.09.2016

09:15-10:25		Parallele Sitzungen D1 - D3
Methodologie (R050)	Hermann	Die experimentelle Zeitpräferenzmessung: Eine Methoden- und Größeneffektuntersuchung
	Kandul	Close Your Eyes and Be Nice: Deliberate Ignorance Behind Pro-Self and Pro-Social Choices
	Lux*	Eine auf Randomisierung und Tabu-Suche basierte Heuristik für Perfect-Stranger-Matching
Organisation I (R051)	Bomm	The Effect of Different Codes of Conduct on Employee Behavior
	Grundmann	Money Illusion in an Experimental Labour Market
	Mertins*	You Are Fired! Work Performance and Anti-Social Employer Behavior
Öffentliche Güter (R052)	Bartke	The Influence of Induced Care and Anger Motives on Decisions, Beliefs and Perceptions in a Public Goods Game
	Christens	"Naming and Shaming" of Individuals and Groups in a Public Goods Experiment
	Lauer*	The Effects of Delayed Benefits on Cooperation
10:25-11:00		Kaffeepause HS 5
11:00-12:30		Parallele Sitzungen E1 - E2
Fairness (R050)	Epp	Fairness Concerns and Corrupt Decisions: An Experimental Approach
	Neumann	Corruption in Laboratory Experiments: A Study of the Role of Framing and Externalities in Corruption Experiments
	Weimann	Doing it Once is Good, Doing it Twice is Even Better: On the Dynamics of Altruistic Behavior
	Reindl*	Equalizing Opportunities or Outcomes? An Experimental Study on the Support for Ex-ante and Ex-post Redistribution

Organisation II (R051)	Roß	Mechanism Design: Die Bedeutung kognitiver Begrenzungen im Rahmen des Holdup-Problems
	van Elten	Audit-Firm Rotation and Auditor-Client Negotiations: The Role of Power and Personal Relationship
	Vogelsang	Time as an Incentive in the Workplace
	Yilmaz*	The Effect of Feedback on Individual Productivity: Simultaneous or Sequential: An Experimental Study

12:30-14:00	Mittagessen	HS 5
-------------	-------------	------

14:30-16:00	Führung Mathematikum	Liebigstraße 8
-------------	----------------------	----------------

Ab 16:00	Abreise	
----------	---------	--

Mathematikum

Mathematikum Gießen e.V.

Liebigstraße 8

35390 Gießen



Mathematikum/Rolf K. Wegst



** Der Sitzungsvorsitz ist jeweils mit einem Stern gekennzeichnet.*

Übersicht über die parallelen Sitzungen

Parallele Sitzungen	Datum	Zeit	Raum 050	Raum 051	Raum 052
A	20. Sept.	10:15	Soziale Präferenzen und Emotionen	Vertrauen	Unsicherheit
B	20. Sept.	13:30	Ethik I	Feldexperimente I	Agrar-ökonomik
C	20. Sept.	15:10	Ethik II	Feldexperimente II	Wettbewerb
D	21. Sept.	09:15	Methodologie	Organisation I	Öffentliche Güter
E	21. Sept.	11:00	Fairness	Organisation II	

Zusammenfassung der Vorträge

Parallele Sitzung A1: Soziale Präferenzen und Emotionen

Andreas Friedl

Norm Violating Decisions Need Longer Deliberation Time

We use a set of binary dictator game choices where actors have to choose between equality and inequality, both in the advantageous and disadvantageous domain. The structure changes from being costly, to being cost-free and to being incentivized to do so. By combining the answers from the two domains, we can categorize actors into three distinct social preference types based on their behavior, namely: prosocial, unsocial, and anti-social types. By comparing the average decision time taken to complete the social preference task, we infer on the deliberation process and show that anti-social behavior requires a longer deliberation time. As anti-social behavior is clearly a norm violation, this supports the notion that norm violations take longer to decide on.

Ewa Lux, Marc T. P. Adam, Verena Dorner

Live Biofeedback im Beauty Contest

Unser Handeln wird maßgeblich von unseren Emotionen beeinflusst. Das gilt auch für Entscheidungsverhalten in ökonomischen Kontexten, bspw. auf elektronischen Märkten. Dort entsteht besonders schnell Stress (z.B. durch Zeitdruck oder Rivalität), der zu erhöhter Aufregung und Emotionalität führen kann, welche wiederum negative Auswirkungen auf das Entscheidungsverhalten haben kann. Emotionsregulation kann dabei helfen, solche unerwünschte Auswirkungen zu verringern oder gar zu vermeiden. Der Einsatz von Live Biofeedback—Echtzeitinformationen über den eigenen physiologischen Zustand—kann Entscheidungsträgern dabei helfen, sich ihre Aufregung bewusst zu machen und somit ihre Emotionen gezielt zu regulieren. Basierend auf einer Studie von Kocher und Sutter (Journal of Economic Behavior and Organization 61 (3), 2006) haben wir die Auswirkungen von Live Biofeedback auf Entscheidungsverhalten unter Stress im Beauty Contest untersucht. In unserer Analyse fokussieren wir insbesondere die Wahrnehmung des Live Biofeedbacks durch die Teilnehmer, die Kohärenz von wahrgenommener und physiologischer Aufregung sowie den Einfluss von Aufregung auf das Entscheidungsverhalten mit und ohne Live Biofeedback.

Daniel Müller**The Anatomy of Distributional Preferences with Group Identity**

This paper studies preferences for giving to the in-group and to the out-group in a modified dictator game. I estimate individual-level utility functions with two parameters that govern the trade-off between equity and efficiency on the one hand and giving to self and to other on the other hand. Subjects put on average less weight on income of the out-group, but only a minority behaves completely selfishly. On average they also become more tolerant of inequality (more efficiency-minded) when giving to the out-group. The results however also uncover a large heterogeneity of preferences. It seems that those who are social become slightly less social in the presence of the out-group. The number of selfish individuals is instead not affected. Moreover, I find that choices in both treatments overwhelmingly stem from well-behaved, yet systematically different underlying social preference functionals. Hence this experiment suggests that the rational choice approach, which is predominantly used in the literature, is a useful tool to understand social preferences in the presence of groups. I also document strong gender differences: females give more, are more inequality averse and react more strongly to the treatment.

Fabian Paetzel, Rupert Sausgruber**Entitlements and Loyalty in Groups: An Experimental Study**

We study loyalty in groups that are exogenously assigned on the basis of members' performance in a task. We observe that the in-group bias is strong and significant among subjects who score high in performance, and that it is weak and insignificant among those who score low. This asymmetric pattern is mirrored in the punishment of disloyal subjects within groups. The results are consistent with an explanation according to which fairness judgments depend on entitlement considerations and provide a new perspective to the theory and empirical research showing that group loyalty increases with the status of the group.

Parallele Sitzung A2: Vertrauen

Christiane Helduser, Wolfgang Breuer, Philipp Schade

The More You Expected, the Greater Your Disappointment: Anticipation of Negative Emotions in a Binary-Choice Trust Game

We study the role of trustors' expectations in a binary-choice trust game where trustors cannot increase their payoff by sending higher amounts to trustees. Instead higher trust is revealed by lower values for the minimum acceptable probability (MAP) for trustees rewarding trust. For this setting, we find that the more people expect others to be trustworthy, the less willing they are to trust. This finding may be interpreted as the result of an avoidance strategy: Trustors who expect trustees to be trustworthy anticipate negative emotions such as disappointment which arise in the case of betrayal. In order to avoid the ex post experience of negative emotions, trustors ex ante lower their willingness to trust. However, this finding is only observable if trustors' social value orientations are taken into account because the latter are linked with both expectations and trust.

Kristijan Hromek

Decision Transparency: A Key to Higher Performance?!

Reciprocity is in principal-agent relations the most prevalent behavioral phenomenon. We designed an experiment to investigate, whether the influence of perceived intentions, respectively the information about being selected by a person for a higher expected outcome, can affect reciprocal behavior. We run a modified one-shot gift-exchange game. Our variation is a three-player game with one principal, two agents and a random move at an interim stage. Our design provides the opportunity to examine whether preference revelation for a specific person can improve or diminish reciprocal behavior in a situation where monetary incentives are flat. Our results suggest that at least men are influenced by the underlying intentions. The effect is even higher when men have a high inclination to positive reciprocity.

Jan Lenard Rother, Heike Y. Schenk-Mathes

“Hidden Costs of More Control“ und die Bedeutung von Vertrauen

Falk/Kosfeld (2006) finden mit den sogenannten “Hidden Costs of Control” versteckte Kosten in Form zurückgehender Kooperationsbereitschaft, die durch die Einführung einer Beschränkung der Entscheidungsfreiheit von Individuen auftreten. In diesem Beitrag wird experimentell untersucht, ob die Berücksichtigung derlei versteckter Kosten auch in Situationen relevant ist, in denen ein Mindestmaß an Beschränkung unabdingbar ist. Treten also “Hidden Costs of more Control“ auf, wenn die Einführung einer Beschränkung vorausgesetzt und nur über die Höhe des Beschränkungslevels entschieden wird? Es werden Indizien für die Existenz von “Hidden Costs of more Control” gefunden. Diese fallen allerdings deutlich geringer aus als die “Hidden Costs of Control”.

Grund scheint die besondere Bedeutung der Vertrauensalternative zu sein, bei der keine Beschränkung eingeführt wird. Das Gefühl der absoluten Entscheidungsfreiheit wird durch eine Art Vertrauensprämie in Form höherer Kooperationsbereitschaft belohnt.

Katharina Werner

Whom Do People Trust After a Violent Conflict? Experimental Evidence from Maluku, Indonesia

A long-standing – although not uncontested – view is that violent conflicts reduce average levels of trust. Other theoretical and empirical work emphasizes discriminatory effects, namely that conflicts may enhance in-group trust and erode out-group trust. The present study combines a trust game and a questionnaire to investigate the impact of direct and indirect conflict exposure on trust between Muslim and Christian students in post-conflict Maluku, Indonesia. Reduced average levels of trust are found for subjects who were indirectly exposed to the conflict. Discriminatory effects are related to direct exposure: Directly exposed subjects trust in-group members much more than out-group members. The rationale may be the following: Directly exposed subjects made negative experiences with out-group members, but also experienced solidarity within their group during the conflict. Indirectly exposed subjects, on the other hand, heard about negative experiences of others without being sufficiently involved to have made such distinct experiences with in-group and out-group members. Unable to distinguish friend from foe, they reduce trust toward everyone.

Parallele Sitzung A3: Unsicherheit

Marcus Giamattei, Johann Graf Lambsdorff

An Experimental Search for Calvo

Recent experiments have generated contradictory evidence on whether price-setters are forward looking, as suggested in a model by Calvo (1983). We show by help of simulations that experimental designs easily fail to generate incentives for anticipating future events. Corresponding to real world events such as suicide or traumatic emotional numbing, laboratory subjects are insured against losses. This introduces a convexity into the utility function that runs counter to anticipating future events. We calibrate an experimental design where the incentive to anticipate remains strong. Nonetheless, experimental subjects fail in anticipating future events, which is best explained by a failure to engage in backward induction. Overall we find that economic models that assume the anticipation of future events may lack external validity, both for theoretic and behavioral reasons.

Diversifikationsverhalten der Kapitalmarktakeure: Die Effekte der positiven und negativen Affekte

Die Auswirkungen von nicht-optimaler Diversifikation sind erheblich, doch es sind nur wenige Faktoren bekannt, die zu einer nicht-optimalen Diversifikation führen. In dieser Studie wird explizit untersucht, welche Auswirkungen die Emotionen auf die Diversifikationsentscheidungen der Kapitalmarktakeure haben. Die positiven, negativen und neutralen Emotionen werden mit kurzen Filmausschnitten erzeugt. Die Teilnehmer erhalten vier Aufgaben. In den Aufgaben sind die Haupthindernisse (Korrelation der Aktien und Informationsverarbeitung) für eine optimale Diversifikation implementiert. In jeder Aufgabe erhalten die Probanden vier Gratisaktien, die in zwei verschiedene Assetklassen investiert werden können. Für jede Aktie können die Teilnehmer eine Dividende erhalten, die abhängig von der Konjunktur ist. Als Ergebnis lässt sich festhalten, dass die Teilnehmer nicht in der Lage sind, die wichtigen Informationen für die verschiedenen Investmentalternativen zu verwenden. Die irrelevanten Informationen werden von den Teilnehmern nicht ignoriert. Des Weiteren werden auch die Korrelationen der Investmentalternativen bei der Portfoliozusammensetzung ignoriert. Zwischen den Treatments „Positiv“, „Negativ“ und „Neutral“ (Kontrollgruppe) lassen sich keine Unterschiede feststellen.

Christian Köster, Maximilian V. Reimer, Jan Lenard Rother**Attractiveness Bias and Choice Overload Effect: How Vulnerable are (Im)Prudent Decision Makers? Evidence from an Experiment on the Willingness-to-Pay for Information**

Most decisions in business and live involve risk and are characterized by a certain degree of complexity. Frequently, additional information from knowledgeable sources can be taken into account to sharpen the understanding of the decision task. An example may be a set of alternative strategies of a company to enter a foreign market and gathering information about potential demand for each strategy from a market research company. Thus, the integration of additional information into the decision process is vital for decision making.

Furthermore, research has established a choice overload effect. The choice overload effect establishes a direct connection between decision quality and the number of available alternatives in the form of a negative link between the two. However the literature also provides evidence for its more-is-better counterpart which states that the decision quality can also increase with the number of alternatives (cf. Chernev et al., 2015 for a meta-analysis). However, studies on the relationship between the number of alternatives and choice quality are mainly restricted to consumer choice settings. We expand research on choice overload to decisions under risk. Additionally, a recent study on the

willingness-to-pay (WTP) for information has indicated that decision makers are willing to pay more for information when the underlying decision situation is more attractive even when the normative value of information (VOI) is actually lower (cf. Köster 2015), which may be interpreted as an attractiveness bias. We present an experimental study on the WTP for perfect information. Decision makers are faced with decisions about alternative lotteries and have the opportunity to bid for perfect information on the occurring state of nature.

The WTP for the information is elicited in an incentive compatible way through the Becker–DeGroot–Marschak (BDM) method (1964). The experimental design features a 3x3 setting in which we vary the number (3, 9, and 18) of alternatives and the perceived attractiveness (losses, moderate, and high). The latter is done by varying initial endowments while keeping final wealth positions equal. Decision makers face lotteries including only negative outcomes compensated by high endowments in three decision situations. Else, lottery outcomes are strictly positive. All lotteries are designed in a way that the VOI is maximized for risk neutrality under expected utility theory. Therefore, overbidding due to risk preferences is excluded.

Average WTPs for information of decision makers in the moderate choice sets are very close to the normative VOI under risk neutrality. We find evidence for the attractiveness bias in the form of a V-shape. WTPs are significantly higher for both perceived losses and high lottery outcomes compared to the moderate choice sets. Overbidding is highest for losses. Furthermore, choice overload is not detectable. On the contrary, we even detect a more-is-better effect for high lottery outcomes. We find significant differences among prudent and imprudent decision makers. Average WTPs for the prudent type are distinctly closer to the normative VOI under risk neutrality. Beyond that, the prudent type seems to be less vulnerable to the observed attractiveness bias and more-is-better effect, although not being completely immune.

Guanzhong Yang, Matthias Giesecke

The Effect of Financial Incentives on Retirement Decision Making Under Different Schemes of Information Provision: Experimental Evidence

We elicit preferences for retirement timing under two schemes of financial incentives and across information treatments. Subjects are repeatedly asked to decide whether to retire immediately or to continue working in the setting of a laboratory experiment. The first treatment parameter compares two payoff structures where the expected total pension income (the present value) evolves differently across age. The second treatment parameter changes the amount of information regarding the expected total pension income. In line with the quasi-experimental literature, we find a considerable delay of retirement once early retirement becomes financially less attractive. The striking result is that the amount of available information tremendously affects retirement decisions. Poorly informed individuals show little reactions to financial incentives. Only those who are informed about the expected total pension income respond considerably. Making

transparent and economically meaningful forward-looking measure of future benefits, improves the effectiveness of financial incentives in policies that aim at raising the retirement age.

Parallele Sitzung B1: Ethik I

Andreas Ostermaier, Matthias Uhl

A Forum for Liars: A Classroom Experiment

Public scrutiny is commonly taken to promote ethical behavior. The classroom provides us with a setting to investigate honesty in public. People roll dice and report outcomes either in public or private. Beforehand, we elicit their expectations about others' honesty in reporting. We find more honesty in public, where people conform to their expectations. The private condition, where they do not conform, reveals that they systematically overestimate others' honesty. Hence, honesty in public results ironically from conformity to false expectations. We conclude that public attention, depending on (false) expectations, can help or harm ethical behavior.

Matthias Uhl, Johanna Jauernig

Competition and Aggression: A Laboratory Study

Competition may not only promote egoism, but may bring forth a darker side of us. Competition has been accused of fostering a Hobbesian struggle and eroding morals. In order to better understand these effects we perform a simple laboratory experiment. In our study, we introduce a competitive setting and subsequently elicit destructive behaviour of participants by money burning. In the treatments, we manipulate the presence or absence of competition and the power to decide about the counterpart's money. By that, we test whether competition does in fact induce aggression. Furthermore, we disentangle motives for such behaviour. Our manipulation enables us to see if asymmetric power reduces aggression, because it rules out pre-emptive retaliation. Special attention is given to the interplay of power and competition regarding aggression levels. We also test whether subjects with different statuses (winner and loser) behave differently.

Christian Rieck, Mee Cyrill Grüter

Mögen Menschen Roboter? Eine Untersuchung mittels des Implicit Association Tests (IAT)

Die vorliegende Studie untersucht die unbewusst vorhandene Einstellung gegenüber Robotern im Vergleich zu der Einstellung gegenüber Menschen. Verwendet wird dabei der IAT, ein Testverfahren, das die Reaktionszeiten in Bezug auf Begriffspaare misst. Der Test wurde online mit 203 Probanden durchgeführt. Es zeigt sich, dass die Versuchspersonen Roboter stärker mit negativen Begriffen in Verbindung bringen, Menschen hingegen eher mit positiven.

Dies steht im Widerspruch zu den Antworten, die dieselben Personen zu ihrer Einstellung gegenüber Robotern geben. Das beobachtete Verhalten bezüglich der Roboter ähnelt dem gegenüber ethnischen Minderheiten. Wir folgern, dass diese implizite Einstellung wichtig Implikationen für die Bereiche hat, in denen Dienstleistungen durch Roboter erbracht werden sollen.

Parallele Sitzung B2: Feldexperimente I

Carlo Gallier, Jörg Langbein, Colin Vance

That's My Turf: An Experimental Analysis of Territorial Use Rights for Fisheries in Indonesia

Drawing on a common-pool resource (CPR) game by Cardenas (2004), we investigate whether and under what circumstances Indonesian fishers impose stringent use rights for preventing coral reef fisheries. In many regions, coral reefs are located within open-access fisheries, making them vulnerable to overfishing and destructive fishing practices. By giving fishers exclusive access to their fishing grounds, Territorial Use Rights for Fisheries (TURFs) are intended to overcome the tragedy by engaging resource users genuinely in decisions regarding rules affecting their use. Whereas community participation per se has been highlighted (e.g., Ostrom and Nagendra 2006) to affect cooperative behavior, there is little evidence on the comparison of different decision-making processes (e.g., Cox et al. 2014) and their effects in different socio-cultural environments (e.g., Vollan et al. 2013).

We contribute to the literature by conducting an artefactual field experiment with 695 Indonesian fishers in three cultural distinctive fishing communities located in Sulawesi, Indonesia. Within a CPR game we test whether recommended non-binding extraction levels originating either from a (i) democratic decision process, (ii) a group leader or (iii) an external authority affect participants' extraction behavior. In one of the three sites – that having the highest level of ethnic and religious diversity – we find both externally imposed and democratically determined non-binding recommendations have a statistically significant effect in drawing participants towards the social optimum. While our findings suggest that democratic decision-making and information originating from outside the community can promote the cooperative behavior that underpins TURFs, the absence of effect in two of the three sites highlights the importance of anticipating that rules may perform differently in other environments depending on the underlying individual norms and values

Martin Kesternich, Florens Flues, Daniel Römer

The Power of Active Choice: Field Experimental Evidence on Repeated Contribution Decisions to a Carbon Offsetting Program

We study the effect of a small change in the choice architecture on offsetting behavior. In a large-scale field experiment we examine repeated voluntary contributions to a carbon offsetting program during the online purchase of a ticket for long-distance bus travel. In the control group, travelers had the option to offset their carbon emissions resulting from their bus trip, but they could also simply ignore the offer. In the treatment group, travelers were forced to actively choose whether to offset their carbon emissions or not. This “active choice” requirement increased the share of travelers who offset their carbon emissions by almost 50% in the first booking decision. Investigating repeated bookings, we found similar effect sizes for returning customers. In the active choice condition, the share of customers who deliberately participate remained rather stable while it significantly dropped over time in the control group. Forcing those without a deliberate participation to make an active decision still increased the share of carbon neutral trips but with decreasing efficacy over time.

Julia Kramer, Silvia Lübbecke, Nina Stephan

Cheating for My or for Your Benefit? A Field Experiment with Children

“The end justifies the means.” Experimental literature has proven that subjects cheat when costs from being detected are zero and the reward sufficiently positive. People cheat if this generates an increased payoff to them, while they have little reason to cheat if thereby they can only reward someone else. While recently, some studies investigate altruistic cheating behavior of adults, little interest has been granted to children. In this paper we run a field experiment with children to find out whether the cheating behavior is something that lies in human nature, and is thus already present in young children. This would speak against theories claiming that social behavior is only developed over time, as people grow up. Our data show that children are more likely to cheat, if the cheating benefits themselves, instead of someone else. We find a significant difference of 16 percentage points in cheating behavior depending on who would benefit from cheating. However, many children seem not to cheat at all, and cheating behavior also differs between genders and different age groups. Surprisingly, whether the child can benefit a friend through cheating, rather than a stranger, does not make a significant difference.

Marius Eisele, Christian Troost, Thomas Berger

Experimentelle Bestimmung von Erwartungsbildungsmechanismen und Risikoverhalten im Kontext von Klimawandel und landwirtschaftlichen Produktionsentscheidungen

Klimawandel ist bereits heute eine der größten Herausforderungen für den landwirtschaftlichen Sektor weltweit. Die Art und Weise wie wirtschaftliche Akteure (z. B. Landwirte) Erwartungen über die Auswirkungen des Klimawandels und die damit verbundenen Risiken bilden, beeinflusst die wahrgenommene Notwendigkeit der Anpassung sowie die Entscheidung für eine bestimmte Anpassungsstrategie (und damit die Geschwindigkeit und das Ausmaß der Anpassung des gesamten Sektors). (Simulations-)Modelle die zur Nachahmung und Analyse wirtschaftlichen Entscheidungsverhaltens verwendet werden, nehmen typischerweise eine rationale Erwartungsbildung an (Tessfatsion 2006). Nichtsdestotrotz haben wissenschaftliche Erkenntnisse im Bereich der Verhaltensökonomik auf eine Anzahl systematischer Verstöße gegen die Standardannahmen ökonomischer Verhaltensmodelle hingewiesen (Harrison & Rutström 2008). Hinzu kommen empirische Erkenntnisse die darauf hindeuten, dass im Kontext von Klimawandelwahrnehmung und Anpassungsverhalten individueller Entscheider erfahrungsbasiertem Lernen eine weit größere Bedeutung zukommt, als statistikbasierten Informationen (Marx et al. 2007, Weber 2010). Aus diesen Gründen scheint die Annahme strikt rationaler Erwartungsbildungsmechanismen sowie reiner Erwartungsnutzenmaximierung für die Anpassungsmodellierung nur begrenzt zutreffend zu sein.

Zur Überprüfung dieser Hypothesen haben wir einen computerbasierten, experimentellen Ansatz entwickelt. Dieser berücksichtigt: i) Unsicherheit über die Richtung der kurz- bis mittelfristigen Auswirkungen des Klimawandels (positiv/negativ) für die Rentabilität landwirtschaftlicher Produktionsentscheidungen, sowie ii) eine sequentielle Reduktion dieser Unsicherheit durch erfahrungsbasiertes Lernen im Verlauf des Experiments. Die gewonnenen Daten erlauben verschiedene Modelle der Erwartungsbildung und des Risikoverhaltens gegen beobachtetes Verhalten zu testen.

Jon H. Hanf, Andreas Hildenbrand, Evelyn Pabst, Ulrich Schilling, Linda Bitsch

Ist der Pay-What-You-Want-Mechanismus mehr als nur ein Schlagwort? Ein Experiment im Rahmen einer Weinverkostung

Um Nachfrager zur Abschöpfung ihrer erhöhten Zahlungsbereitschaften auf ein Weingut zu locken, werden dort Weinverkostungen durchgeführt. Traditionell wird in Deutschland für die Teilnahme an einer Weinverkostung kein positiver Preis verlangt, obwohl eine Weinverkostung mit fixen und variablen Kosten verbunden ist.

Eine Lösung, doch an ein Entgelt zu gelangen, besteht darin, den Nachfragern die Preissetzung durch Pay-What-You-Want-Mechanismen zu überlassen. Ziel dieses Beitrags ist, die Möglichkeit einer Einführung solcher Mechanismen bei Weinverkostungen zu untersuchen. Darüber hinaus wird untersucht, wie die Zahlungsbereitschaft sowohl durch Informationen zu den Weinen als auch durch Referenzpreise beeinflusst werden kann. Des Weiteren wird analysiert, inwiefern Weinwissen dabei eine Rolle spielt. Zur Beantwortung der Fragen wird ein Modell entwickelt sowie ein Experiment aufgebaut und durchgeführt. Bei der Verwendung eines Pay-What-You-Want-Mechanismus werden positive Zahlungen geleistet. Die Bereitstellung von Informationen zu den Weinen kann die Zahlungen erhöhen. Die Angabe eines Referenzpreises erhöht die Zahlungen nicht. Die Angabe eines Referenzpreises zusammen mit der Bereitstellung von Informationen zu den Weinen kann die Zahlungen erhöhen. Mit Wein vertrautere Nachfrager leisten keine höheren Zahlungen.

Jörg Heimbach

Landwirte und der Pflanzenschutz: Nutzenmaximierung im sozialen Dilemma?

Landwirte setzen beim Anbau von Nutzpflanzen innerhalb eines Jahres mehrmals Pflanzenschutzmittel (PSM) ein. Hierbei können sie durch die unsachgemäße Anwendung Kosten einsparen. Wenn sich allerdings „zu viele“ Landwirte für die unsachgemäße Anwendung entscheiden, besteht die Gefahr der Resistenzbildung, wodurch PSM ihre Wirkung verlieren. Hierdurch kann ein kollektiver Schaden innerhalb der Branche entstehen. Die ausbleibende Wirkung des PSM infolge der Resistenzbildung hat zudem negative individuelle Auswirkungen für diejenigen, die sich für die unsachgemäße Anwendung entschieden haben. Individuelle Nutzenmaximierer müssen also abschätzen, wie viele der übrigen Landwirte die verlockende Alternative „unsachgemäße PSM-Anwendung“ wählen. Zur Untersuchung des Verhaltens in der beschriebenen Situation wurde ein anreizkompatibles Experiment mit 72 Landwirten durchgeführt. Hierbei konnte zwischen „sachgemäßer PSM-Anwendung“ mit sicherer Auszahlung und „unsachgemäßer PSM-Anwendung“ mit unsicherer Auszahlung gewählt werden. Das Experiment wurde in zwei Treatments durchgeführt. In Treatment A erfolgte die hohe Auszahlung der unsicheren Alternative, wenn sich weniger als 20% für die sozial unerwünschte Alternative entschieden haben. In Treatment B lag die Grenze bei 80%. Durch die Variation der Grenzwerte kann untersucht werden, welchen Einfluss die Höhe der Gefahr individueller Nachteile infolge von sozial-unerwünschtem Verhalten auf Entscheidungen hat. Durch eine nachgelagerte Befragung wurden die Strategien der Landwirte identifiziert. Auf der Grundlage der Erkenntnisse können Politikimplikationen abgeleitet werden.

Parallele Sitzung C1: Ethik II

Bernd Josef Leisen, Sabrina Jeworrek, Vanessa Mertins

Gift-Exchange in Society and Individuals' Attitudes Toward Immigration

Migrationswellen stellen eine jede Gesellschaft vor die Herausforderung, die Migranten in das alltägliche Leben der einheimischen Bevölkerung zu integrieren. Dies setzt allerdings auch ein gewisses Maß an Integrationswillen eben jener Bevölkerung voraus. Sorgen über mögliche negative Entwicklungen am Arbeitsmarkt oder in der Kriminalität erschweren den Integrationsprozess und das Konfliktpotential innerhalb der Gesellschaft steigt. Es stellt sich die Frage, ob und wie, die Integrationsbereitschaft der Bevölkerung gesteigert werden kann.

Eine große Anzahl an Forschungsarbeiten zeigt – vor allem im Kontext von Arbeitsmärkten - die Bedeutung des gegenseitigen Austauschs von Geschenken und guten Taten für ein kooperatives Zusammenleben. Im Rahmen einer deutschlandweiten Umfrage zu der aktuellen Flüchtlingswelle (N=1637) untersuchen wir mit Hilfe dreier leicht unterschiedlicher Fragebogenvarianten, inwiefern soziales Engagement von Geflüchteten zur Unterstützung ihrer Helfer oder der deutschen Gesellschaft im allgemeinen die Hilfsbereitschaft der Bevölkerung gegenüber Flüchtlingen steigern kann und welche Bedeutung die Idee des Geschenkeaustausch somit in dem Kontext der Migration einnimmt.

Wir finden einen signifikanten Einfluss des sozialen Engagements von Flüchtlingen auf die Bereitschaft der Befragten eine Flüchtlingsfamilie in der Umgebung persönlich kennenzulernen und zu unterstützen. Dieser Effekt ist getrieben von Befragten mit hoch positiv-reziproker Neigung. Ebenso finden wir einen signifikanten Einfluss auf die finanzielle Unterstützungsbereitschaft der Befragten, dieser ist aber vor allem bei den weniger reziproken Individuen zu finden. Gift-exchange funktioniert also auch im Kontext der Migration und kann helfen, die Integration der Migranten zu vereinfachen. Die konkrete Art des Geschenkeaustauschs, persönliche vs. finanzielle Hilfe, hängt aber von vorherrschenden Persönlichkeitseigenschaften der Einheimischen ab.

Ulf Römer, Oliver Mußhoff, Ron Weber, Calum Turvey

Wie ehrlich sind Kunden von Mikrofinanzinstituten? Ein Bogus-Pipeline-Experiment zur Untersuchung asymmetrischer Information im Mikrofinanzsektor auf den Philippinen

Obgleich die Aufrichtigkeit von Kreditantragstellern in der Literatur angezweifelt wird, sind Selbstauskünfte zur Einkommenssituation maßgebend für die Kreditwürdigkeitsprüfung in der Mikrofinanzierung. Dieser Beitrag untersucht, ob Antragsteller für Mikrokredite auf den Philippinen die Höhe ihres Einkommens korrekt angeben und ob sich der Grad der Aufrichtigkeit über die Einkommenssegmente unterscheidet.

Hierfür wird ein Bogus Pipeline Experiment durchgeführt. Die Ergebnisse zeigen, dass Kreditantragsteller ihr Einkommen nicht wahrheitsgemäß angeben und dass dieser Effekt in den unteren Einkommenssegmenten stärker ausgeprägt ist als in den oberen. Ferner zeigen die Ergebnisse, dass sich mit einer längeren Kundenbeziehung die Ehrlichkeit von Kreditantragstellern erhöht.

Manuel Schwaninger, Bernhard Kittel, Sabine Neuhofer

Needs-Based Justice in Social Exchange Networks

Needs which are recognized as such might induce people to allocate more to society members who need more resources than others, leading to a needs-based distribution. We examine experimentally whether heterogeneous needs affects the distribution of outcomes in small negative exchange networks. We operationalize an individual need as a threshold of points an actor has to obtain through the negotiated distribution in order to earn additional points in a subsequent real effort task. In contrast to previous exchange network experiments, an offer can allocate the given points to all network members and is not restricted to the negotiating dyad. Our results show that a majority of accepted offers fulfill the needs of all actors in the network, which implies that common exchange models cannot predict the results. Moreover, the network structure, the collocation of needs, as well as the interaction of those, significantly affect the distribution of resources in the network.

Parallele Sitzung C2: Feldexperimente II

Hannes Rusch, Luke Glowacki, Gönül Doğan

Zur Interaktion natürlicher Feindschaft und heterogener Konflikthanreize: Ein Feldexperiment

Intergruppenkonflikte sind eine der zerstörerischsten Kräfte in der menschlichen (Vor-) Geschichte. Neben Biologie und Psychologie (Review: Rusch 2014, Proceedings B 281:1794) widmet sich auch die experimentelle Ökonomik seit einiger Zeit der Frage, welche Motive Menschen dazu bringen, sich in solchen Konflikten zu engagieren (Review: Sheremeta et al. 2015, Experimental Economics 18: 609-669). Ziel unserer Studie ist die Untersuchung des Verhältnisses von heterogenen Anreizen zur Konfliktteilnahme innerhalb von Gruppen und einer Vorgeschichte natürlicher Feindschaft zwischen Gruppen. Dazu führten wir ein voll inzentiviertes Feldexperiment in Äthiopien durch (N = 192), das ein modifiziertes Tullock-Contest-Paradigma verwendet.

Unser 2x2-Design beruht auf der in der Studienpopulation vorkommenden natürlichen Feindschaft zwischen bestimmten Gruppen (vs. historisch neutrale Gruppenbeziehungen) und der experimentellen Manipulation der Aufteilung der Erträge aus gewonnenen Tullock-Contests (homogen vs. heterogen). Unsere Ergebnisse zeigen, dass natürliche Feindschaft nur bei homogener Verteilung der Konflikterträge positiv auf die Beitragsbereitschaft wirkt. Bei heterogener Verteilung der Konflikterträge finden wir keinen Einfluss natürlicher Feindschaft, aber stattdessen einen starken Einfluss der individuellen Anreize: hohe potenzielle individuelle Erträge führen zu hoher Beitragsbereitschaft und niedrige Anreize zu niedriger Beitragsbereitschaft.

Dirk van Straaten, Behnud Mir Djawadi, René Fahr, Eyke Hüllermeier, Vitalik Melnikov

Aggregating Customer Ratings

It is widely assumed that customers order ratings of products according to the principles of the arithmetic mean when making purchasing decisions. However, there is evidence in decision-making in general and in consumer choice in particular that individuals make decisions more intuitively based on heuristics. We experimentally investigate how customers aggregate ratings under incentive-compatible conditions. Participants are asked to order four real distributions of customer ratings of different tablets according to their personal taste. The names of the tablets are made anonymous and participants do not get to see the means of the different distributions. To provide incentives participants have the chance of winning exactly that tablet they put on the top of their individual ranking. Conducted as a field experiment with a heterogeneous group of participants during the Paderborn Science Days, we find that the vast majority of 58% of the participants order the customer distributions according to the arithmetic mean. Aggregation mechanisms which focus on weighting good ratings more than bad ones or which minimize bad ratings are less prominently used. This behavioral pattern cannot be explained by socio-demographic characteristics such as age, gender, or professional status. Rather, people tend to trust the product's average performance when faced with variance in product quality.

Christian Walter, Vanessa Mertins

How to Motivate Unpaid Workers: The Effect of Empowerment on Volunteers' Quantity and Quality of Work

Partnering with a local charity, we study the effects of empowering volunteers (n=187) on work performance through two simple mechanisms: individual feedback and participation. To support children with heart abnormalities and their families, the organization raises funds through charitable giving and the sale of goods such as handmade greeting cards. For a charity event, volunteers were asked to produce those cards by coloring mandala paints.

A random allocation of individuals into treatments allows quantifying empowerment effects on volunteers' performance in a natural field experiment: In the participation treatment, volunteers could vote for which purpose the collected money should be spent. These volunteers colored 44.6 % more mandalas than a control group. A group of volunteers, which was informed beforehand to receive feedback on their individual sales revenue, produced 36.5 % more cards than the uninformed control group. These numbers suggest that the scope for motivational improvement is particularly large in the absence of monetary work incentives. While both effects are highly significant at the one percent level, the number of items sold is significantly higher in the feedback treatment only, indicating that these cards were more appealing. Further questionnaire data help to shed light on individual heterogeneity in volunteers' susceptibility towards the empowerment strategies under study.

Parallele Sitzung C3: Wettbewerb

Florian Heine, Martin Sefton

To Tender or Not to Tender? Deliberate and Exogenous Sunk Costs in a Public Good Game

In an experimental study we compare individual willingness to cooperate in a public good game after an initial team contest phase. While subjects in the treatment setup make a conscious decision on how much to invest in the contest, this decision is exogenously imposed on subjects in the control setup. As such, both groups of subjects incur sunk costs and enter the public good game with different wealth levels. Our results indicate that the way these sunk costs have been accrued matters especially for groups on the losing side of the contest: Given the same level of sunk costs, contributions to the public good are lower for groups which failed to be successful in the preceding between-group contest. Furthermore, this detrimental effect is more pronounced for subjects playing a contest with deliberate contributions before.

Stefan Penczynski, Sihong Zhang

Disclosure of Verifiable Information Under Competition: An Experimental Study

This study investigates experimentally the revelation of verifiable information in settings with and without seller competition. A higher level of competition has a positive and significant effect on the revelation of information. Throughout, sellers often choose to report a selected set of information and buyers on average compensate for this by bidding less. However, buyers are on average not fully compensating the seller's selection of evidence and, surprisingly, do particularly poorly in the competitive setting. In an extension, we investigate the sellers' option to purchase additional verifiable information, unobserved by the buyer. Here, the stronger selection after purchase is counterbalanced by an overall stronger compensation on the buyer side, leading to similar payoff differences between sellers and buyers as in the benchmark case.

The Incentive Effects of Uncertainty in Tournaments

Employees are typically exposed to different sources of uncertainty when competing in tournaments. First, employees face the 'outcome risk' of winning or losing in any tournament. Second, employees face prize risk in promotion tournaments due to the stochastic option value of participation in future stages of the tournament. Finally, employees face 'strategic uncertainty', since they compete against a performance standard that is endogenously determined by the effort choice of their opponent. This paper investigates empirically whether and how these sources of uncertainty affect incentives to provide effort. We find that outcome risk strongly increases average effort provision, while prize risk does not affect effort on average. Averages hide substantial variation in individual responses to outcome and prize risk that depend on second- and third-order risk attitudes, however. Regarding strategic uncertainty, we find that agents respond to strategic uncertainty by providing less effort, in line with theoretical predictions.

Parallele Sitzung D1: Methodologie

Daniel Hermann, Oliver Mußhoff

Die experimentelle Zeitpräferenzmessung: Eine Methoden- und Größeneffektuntersuchung

Obwohl experimentellen Methoden zur Ermittlung der Zeitpräferenz eine bedeutende Rolle zukommt, ist bislang unter Experimentalökonomen kein Konsens bezüglich der am besten geeigneten Methode gefunden worden. Vor diesem Hintergrund werden zwei experimentelle Methoden der Zeitpräferenzmessung verglichen. Beide Verfahren berücksichtigen die Risikoeinstellung der Teilnehmer zur korrekten Schätzung der Zeitpräferenz. Um beide Methoden zu vergleichen, werden zwei Gruppen von Experimententeilnehmern akquiriert: Studierende und Landwirte. Letztere stehen stellvertretend für Unternehmer. Beide Methoden werden anhand eines within-subject Designs verglichen, über welches auch ein Größeneffekt bei der Zeitpräferenzmessung mit beiden Methoden untersucht wird. Die Ergebnisse zeigen, dass die beiden Methoden der Zeitpräferenzmessung bei Landwirten nicht zu gleichen gemessenen Zeitpräferenzen führen. Auch bei Studierenden deuten die Ergebnisse auf eine Methodenabhängigkeit der gemessenen Zeitpräferenz hin, was den Ergebnissen bisheriger Untersuchungen widerspricht. Zudem zeigen die Ergebnisse eine über die beiden Gruppen robuste Methodenabhängigkeit des Größeneffekts, was auf eine Unterstützung des Größeneffekts durch das experimentelle Design hindeutet.

Close Your Eyes and Be Nice: Deliberate Ignorance Behind Pro-self and Pro-social Choices

Avoidance of certain pieces of information, i.e., ignoring the consequences of one's choices for the well-being of others has been shown to enhance selfishness. We argue that preferences for uncertainty or deliberate ignorance can be also employed by those seeking to behave pro-socially. We use a dictator game with hidden pay-offs of the dictators and allow participants to reveal their own pay-offs without a cost. We hypothesize that non-trivial fraction of dictators would prefer not to reveal their own payoffs and choose the more prosocial option.

Ewa Lux, Marc T. P. Adam, Verena Dorner, Anuja Hariharan

Eine auf Randomisierung und Tabu-Suche basierte Heuristik für Perfect-Stranger-Matching

In verhaltensökonomischen Experimenten werden Teilnehmer häufig über mehrere Runden hinweg Gruppen zugeordnet. Beim Perfect-Stranger-Matching werden die Teilnehmer wiederholt zu Gruppen zugeordnet, so dass sich keine zwei Teilnehmer mehr als einmal begegnen. Die Berechnung von Perfect-Stranger-Sequenzen ist sehr komplex und hat bisher nur wenig Aufmerksamkeit im Bereich der experimentellen Wirtschaftsforschung erhalten. In diesem Vortrag möchten wir eine Heuristik für Perfect-Stranger-Matching vorstellen, die in dreierlei Hinsicht eine Verbesserung bietet. Erstens können größere Zahlen an Teilnehmern als bisher Gruppen unter der Perfect-Stranger-Bedingung zugeordnet werden. Zweitens können für manche Konfigurationen an Teilnehmerzahl und Gruppenanzahl längere Sequenzen als bisher bekannt berechnet werden. Drittens ist die Rechenzeit der Heuristik geringer als die bisheriger Ansätze.

Parallele Sitzung D2: Organisation I

Alina Bomm, Lena Epp, René Fahr

The Effect of Different Codes of Conduct on Employee Behavior

We investigate the effect of different styles of codes of conduct on employee behavior in principal-agent relationships. The effectiveness of these codes has been theoretically discussed and empirically tested in numerous field studies, however, results are clearly mixed. This inconsistency might to an essential extent be driven by the style of codes of conduct. We distinguish between long and formal codes (rule-based) and short codes targeting the integrity of employees (principle-based). Our new design of an extended dictator game is framed in an organizational context and allows an employee to increase her utility at the employer's cost. The employee subscribes a code of conduct and a contract granting 60 percent of the total profit from a joint project to the employer. At the end of eight periods the employee, in the position of a project manager, has the opportunity to retain any portion between zero and 100 percent of the total payoff. We find that the decision to transgress the contract does not differ in the style of code of conduct. However, employees retain higher amounts if they sign rule-based instead of principle-based codes of conduct.

Susanna Grundmann, Marcus Giamattei, Johann Graf Lambsdorff

Money Illusion in an Experimental Labour Market

There is debate about whether money illusion exists. So far, experimental evidence has linked money illusion to limited reasoning, meaning that players may think that others disregard the effect of inflation and then behave likewise. We investigate whether players may also be affected by money illusion in a way that they regard high nominal wages as a sign of an employer's good intentions and do not only pay attention to the real value of the wage. In our experiment, we implement a standard gift exchange game framed as a labour market, with an endogenous exchange rate between the experimental currency unit and the payoff in euros. In each period, this exchange rate depends on the level of inflation, modelled by the total sum of wages paid by all employers, such that aggregate real wages are constant. Depending on the treatment, wage information is given in real terms, nominal terms or both. Employees subsequently choose their level of effort and might reciprocate good intentions. Our findings promise to offer new insights on money illusion.

You Are Fired! Work Performance and Anti-Social Employer Behavior

Over the last decades, a large literature in organizational economics has established that many human factors shape the relationship between employers and employees. However, we still know little about the exact nature of workers' social preferences towards employers. In particular, it is unclear whether workers care about their employer's behavior per se, or only in so far as they are directly affected by her decisions. To illustrate the importance of this distinction, consider the case of layoffs.

Layoffs impose massive costs on the displaced workers and their families. They may also affect the relationship between the employer and his remaining workers. Psychological surveys with the "survivors" of layoffs reveal lower work performance as well as increased absenteeism and turnover intentions. Yet, it is unknown what triggers these reactions. There are two competing theories. First, surviving workers may retaliate against their employer because they interpret layoffs as a violation of the gift exchange relationship (Akerlof 1982). Alternatively, surviving workers lower their effort only if layoffs also imply negative consequences for them, e.g., through poor career prospects or the threat of future layoffs. In this case, layoffs would have no impact on the survivors' performance as long as their employer can credibly guarantee that there will be no change in survivors' prospects (Bewley 2005).

In practice, it is difficult to test these competing theories against each other, since layoffs usually occur jointly with a change of other firm policies that may change the relationship between employer and (surviving) employees. We therefore conducted a natural field experiment to implement layoffs while keeping the working conditions for survivors constant. The field experiment took place in a call-center that we rented out for several weeks. We recruited more than 170 workers from all age-groups and educational backgrounds to conduct a telephone survey in two shifts. Between the two shifts we laid off some workers by requesting them not to work at the second shift. The call-center provided us with very precise performance data, such as the total amount of numbers called, the total time spend on the phone (net-working time), and the time between the first and the last phone call (gross-working time). In all output measures, we see that the layoffs decreased the survivors' performance by 12 percent. In ongoing work, we conduct online experiments in order to better understand the channels of this effect.

Parallele Sitzung D3: Öffentliche Güter

Simon Bartke, Steven J. Bosworth, Dennis J. Snower, Gabriele Chierchia

The Influence of Induced Care and Anger Motives on Decisions, Beliefs and Perceptions in a Public Goods Game

This study investigates how subjects that have been induced with motives that are associated with the emotions of compassion and anger behave within public goods settings. We further analyze how the presence of these induced motives affects agents' beliefs and perceptions about the game. Our study adapts an autobiographical recall procedure to induce shifts in motives. We hypothesize that these changes in motives affect choices, beliefs and perceived game structure in the public good game context. In this way the study analyzes how different motives shape the context how a situation is perceived and hence may serve as a microfoundation for insights that stem from the investigation of framing in a social dilemma setting.

Sven Christens, Astrid Dannenberg, Florian Sachs

“Naming and Shaming” of Individuals and Groups in a Public Goods Experiment

Previous research has shown that revealing players' identities increases cooperation in public goods games. In this paper we experimentally investigate whether this finding holds true when decisions are made by groups rather than individuals. We find that groups contribute more than individuals in the anonymous public goods game when no information about contributors is revealed. Especially at the beginning of the game, when it is not yet clear how the other players will behave, groups are more willing to risk a high contribution. However, while we confirm the positive effect of identification on cooperation among individuals, we do not find such an effect for groups. This indicates that “naming and shaming” works for individuals but not for groups.

Thomas Lauer, Felix Kölle

The Effects of Delayed Benefits on Cooperation

Collective action problems are ubiquitous in nature and exist at all levels in human society. Numerous studies have investigated the determinants of cooperation in social dilemma situations. Yet, one forgotten factor in all of these studies is that in many of the real-world problems of cooperation (e.g. global warming), the costs of cooperation are immediate while the rewards from cooperation are delayed. Since most people exhibit a present bias, incentives for cooperation are additionally weakened leading to lower predicted social efficiency. In this study, we provide the first systematic analysis of how time preferences and the effect of delayed benefits affects cooperation within groups.

We find that people become less conditional cooperative and more pessimistic about other's contributions if the rewards from cooperation are delayed. On average the cooperation rate drops by about 50%. Economic incentives (in terms of mpcr) have to be raised by about 92% to achieve the same cooperation levels as without delay.

Parallele Sitzung E1: Fairness

Lena Epp, Nastassia Leszczynska

Fairness Concerns and Corrupt Decisions: An Experimental Approach

This study investigates the impact of fairness considerations of public officials towards their clients on corrupt behaviour. Other-regarding preferences in general and fairness concerns in particular are recognized as crucial elements of individual economic decision-making. Especially in petty corruption, where rather low level officials deal with rather low bribes on a frequent base, clients are individuals with distinct properties and needs. In many cases, officials are at least to some extent aware of those differences between their clients and their fairness concerns could influence decision-making when a bribe is offered. In a new design of an economic laboratory experiment with the central features of a petty corruption situation we find that fairness concerns indeed matter when it comes to bribe-taking. Less bribes are taken when individuals of the society are unequally endowed. Further, if the bribee faces poorer bribers who cannot afford the same bribe amount as richer bribers, payments in general are rejected more often.

Thomas Neumann, Bodo Vogt

Corruption in Laboratory Experiments: A Study of the Role of Framing and Externalities in Corruption Experiments

With this study, we want to contribute to the ongoing discussion on the effects of (1) framing of experimental tasks and (2) externalities in laboratory experiments on bribery. Based on a bribery game we manipulated framing and externalities as treatment variables. As experimental paradigm we used the bribery game by Berninghaus et al. (2013), where the bribery relationship is modeled as a coordination game. We report four treatments: (1) neutral framing, no negative externalities, (2) bribery framing, no negative externalities, (3) neutral framing, negative externalities, (4) bribery framing, negative externalities. In addition, this study focused on the influence of risk attitude and beliefs on behavioral choices in the context of corruption. The findings of the study revealed that players behave different across treatments.

Joachim Weimann, Markus Sass, Florian Timme

Doing It Once Is Good, Doing It Twice Is Even Better: On the Dynamics of Altruistic Behavior

We study a series of dictator games repeated a number of times at considerably large time intervals. The experimental design is such that reputation and learning effects can be ruled out. Treatments differ with respect to the number of repetitions, the time span between repetitions and observability of behavior. We observe in all treatments a strong tendency towards more selfish behavior over the course of the repeated experiment. We argue that this behavior can be rationalized if giving in dictator games is driven by a social norm that approves repeated gifts more than a single altruistic act. We report experimental evidence for the existence of such a norm using the norm elicitation method introduced by Krupka and Weber (2013).

Ilona Reindl, Jean-Robert Tyran

Equalizing Opportunities or Outcomes? An Experimental Study on the Support for Ex-ante and Ex-post Redistribution

Establishing equality of opportunity and reducing income inequality are prominent policy goals. Survey and lab experimental studies show that a majority of people support ex-post redistribution of incomes if income differences are due to inequality in opportunities. The present study focuses on an earlier stage by investigating people's willingness to redistribute resources already ex-ante in order to create a level playing field for income generation. Using lab experimental methods, we show that a majority of people supports the equalization of opportunities even if this comes at a cost for them. The willingness to redistribute ex-ante is significantly larger if subjects know or believe that incomes will be redistributed ex-post than if ex-post redistribution is precluded by design. Likewise, subjects are more ready to choose efficient but more risky investment options if they expect incomes to be redistributed ex-post. Ex-post redistribution thus increases not only income equality but also income efficiency through two indirect channels: by triggering ex-ante redistribution which provides equal investment opportunities for all and by encouraging the choice of more efficient investment options.

Parallele Sitzung E2: Organisation II

Wiebke Roß, Mathias Erlei

Mechanism Design: Die Bedeutung kognitiver Begrenzungen im Rahmen des Holdup-Problems

Dieser Beitrag soll einen Hinweis darauf geben, dass begrenzte Rationalität von Individuen ein wesentliches Element bei Entscheidungen im Rahmen von Kleingruppeninteraktionen darstellt. Zu diesem Zweck wurde in der Vergangenheit ein vereinfachter Mechanismus experimentell untersucht, der, unter der Annahme perfekt rational agierender Entscheidungsträger, eine First-Best-Lösung des Holdup-Problems erzielt (Maskin 2002). Eine vorausgehende experimentelle Untersuchung ergab, dass durch den Mechanismus die ökonomische Effizienz einer mehrstufigen Entscheidung das erzielte Ergebnis einer Integrationslösung unterschritt. Aus diesem Grunde wurde in der Folge der Mechanismus um Entscheidungshilfe und/ oder Reputation erweitert und überprüft, ob die Erweiterungen zu einer Verbesserung des erzielten Ergebnisses im Vergleich zur Second-Best-Lösung beitragen können. Die Leistungsfähigkeit des Mechanismus konnte jedoch auch durch die Erweiterungen nicht aufgezeigt werden, selbst wenn den Probanden die First-Best-Lösung offenbart wurde. Zur Erklärung des Ergebnisses rekonstruierten wir die Probandenentscheidungen mit Hilfe des Logit Agent Quantal Response Gleichgewichtskonzepts (McKelvey und Palfrey 1998), welches die Informationsverarbeitungsfähigkeit von Entscheidungsträgern berücksichtigt.

Jonas van Elten, Christopher Koch

Audit-Firm Rotation and Auditor-Client Negotiations: The Role of Power and Personal Relationship

The European Union has recently introduced an external rotation requirement to enhance auditor independence and audit quality. Prior literature argues that external rotation may enhance auditor independence, because external rotation reduces economic incentives to retain the client and lessens the financial relationship between auditors and clients. This study goes beyond the purely economic effects and considers the effects of the rotation requirement on the personal relationship between auditors and clients. Based on the dual-concern model, we argue that a weaker personal relationship due to the rotation requirement can hinder effective auditor-client negotiations. In contrast, the personal relationship that develops when the auditor is retained for several periods can enable integrative solutions. These positive effects of a personal relationship can be realized especially when the auditor has sufficient power. To test our hypotheses, we follow an experimental economics approach based on a modified version of the trust game. This approach enables us to disentangle the effects of external rotation on the financial and personal dimension of auditor-client relationships.

Time as an Incentive in the Workplace

Leisure time creates an incentive for subjects to provide substantial effort provision. Subjects in this real-effort experiment face two working periods and can, depending on their performance in the first working period and the treatment, leave the lab earlier in the second working period. Comparing this to a standard monetary piece rate and a monetary gift leads to interesting insights. While there is no difference between time and money under the piece rate, subjects work significantly harder under the unconditional time gift than under the monetary gift. This provides further evidence for the gift exchange effect of non-monetary rewards, with the difference, however, that in this experiment the effect comes at no direct financial cost. Furthermore, internet consumption (as a proxy for shirking) is most pronounced in the monetary gift treatment. The incentive effect of time has important methodological implications for experimental economics and for the corporate sector where time incentives may have advantages over monetary incentives in certain situations.

Levent Yilmaz, Daniela Glaetzle-Ruetzler, Manuela Oberauer**The Effect of Feedback on Individual Productivity: Simultaneous or Sequential: An Experimental Study**

We investigate the effect of simultaneous and sequential feedback structure on individual's performance in a real-task experiment. We explore two feedback rules under simultaneous feedback structure: single bar – provision of information about being ahead or behind by particular magnitude- and two bars – provision of information about own and peer's performance. And two feedback rules under sequential feedback structure: first mover – no information about the peer's performance and second mover – full information about peer's performance. We find performance significantly increases under tournament. Providing feedback on a single bar deteriorate worker performance such that overall performance gains evaporates which is acquired through competition. We do not observe this negative effect when we provide feedback on two bars. We identify that subjects make significantly more mistake under simultaneous single bar feedback structure. Additionally, we find that the winners do not slack off and the losers never stop working.

Teilnehmerliste

Vorname	Nachname	E-Mail	Uni
Max	Albert	max.albert@wirtschaft.uni-giessen.de	JLU Gießen
Markus	Allbauer	markus.allbauer@uni-oldenburg.de	Universität Oldenburg
Philipp	Balkwitz	philipp.balkwitz@tu-clausthal.de	TU Clausthal
Simon	Bartke	simon.bartke@ifw-kiel.de	Institut für Weltwirtschaft, Kiel Christian-Albrechts-Universität zu Kiel
Meike	Benker	benkerm@hsu-hh.de	Helmut-Schmidt-Universität
Dirk	Betz	dirk.betz@gesis.org	GESIS Leibniz-Institut für Sozialwissenschaften
Claudia	Biniossek	claudia.biniossek@gesis.org	GESIS Leibniz-Institut für Sozialwissenschaften
Alina	Bomm	alina.bomm@uni-paderborn.de	Universität Paderborn
Tobias	Cagala	tobias.cagala@fau.de	Friedrich-Alexander Universität Erlangen-Nürnberg
Sven	Christens	sven.christens@uni-kassel.de	Universität Kassel
Astrid	Dannenberg	dannenberg@uni-kassel.de	Universität Kassel
Verena	Dorner	verena.dorner@kit.edu	Karlsruher Institut für Technologie
Melanie	Dunger	melanie.dunger@uni-goettingen.de	Universität Göttingen
Marius	Eisele	m-eisele@uni-hohenheim.de	Universität Hohenheim
Lena	Epp	lena.epp@wiwi.upb.de	Universität Paderborn
Ibrahim	Filiz	ibrahim.filiz@ostfalia.de	Ostfalia Hochschule
Martin	Fochmann	martin.fochmann@googlemail.com	Universität zu Köln
Björn	Frank	frank@uni-kassel.de	Universität Kassel
Andreas	Friedl	andreas.friedl@ifw-kiel.de	Kiel Institute for the World Economy

Volker	Gadenne	volker.gadenne@jku.at	Johannes Kepler Universität Linz
Carlo	Gallier	gallier@zew.de	Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung
Marcus	Giamattei	marcus.giamattei@uni-passau.de	Universität Passau
Johann	Graf Lambsdorff	jlambsd@uni-passau.de	Universität Passau
Matthias	Greiff	matthias.greiff@wirtschaft.uni-giessen.de	JLU Gießen
Susanna	Grundmann	susanna.grundmann@uni-passau.de	Universität Passau
Mee Cyrill	Grüter	cyrillgrueter@gmx.de	Frankfurt University of Applied Sciences
Jon H.	Hanf	jon.hanf@hs-gm.de	Hochschule Geisenheim University
Burkhard	Hehenkamp	wipo@wiwi.upb.de	Universität Paderborn
Jörg	Heimbach	joerg.heimbach@agrار.uni-giessen.de	JLU Gießen
Florian	Heine	f.heine@maastrichtuniversity.nl	Maastricht University
Christiane	Helduser	christiane.helduser@bfw.rwth-aachen.de	RWTH Aachen University
Daniel	Hermann	dherman@gwdg.de	Universität Göttingen
Daniel	Herold	daniel.herold@wirtschaft.uni-giessen.de	JLU Gießen
Andreas	Hildenbrand	andreas.hildenbrand@agrار.uni-giessen.de	JLU Gießen
Kristijan	Hromek	kristijan.hromek@uni-ulm.de	Universität Ulm
Johanna	Jauernig	johanna.jauernig@tum.de	TU München
Serhiy	Kandul	serhiy.kandul@rub.de	Ruhr Universität Bochum
Martin	Kesternich	kesterlich@zew.de	Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW)
Elina	Khachatryan	elina.khachatryan@uni-kassel.de	Universität Kassel

Christian	Köster	ckoe@tu-clausthal.de	TU Clausthal
Julia	Kramer	julia.kramer@uni-paderborn.de	Universität Paderborn
Ulf	Krichel	ulf.krichel@tu-clausthal.de	TU Clausthal
Sebastian	Krügel	sebastian.kruegel@wirtschaft.uni-giessen.de	JLU Gießen
Rainer	Kühl	rainer.kuehl@agrar.uni-giessen.de	JLU Gießen
Thomas	Lauer	thomas.lauer@uni-koeln.de	Universität zu Köln
Bernd Josef	Leisen	bernd.josef.leisen@uni-vechta.de	Universität Vechta
Ewa	Lux	ewa.lux@kit.edu	Karlsruher Institut für Technologie
Vanessa	Mertins	vanessa.mertins@uni-vechta.de	Universität Vechta
Daniel	Müller	d.mueller@uni-mannheim.de	Universität Mannheim
Nadja	Müller	nadja.mueller@uni-koeln.de	Universität zu Köln
Rosemarie	Nagel	rosemarie.nagel@upf.edu	Universitat Pompeu Fabra Barcelona
Thomas	Neumann	mail@thomasneumann.net	Otto-von-Guericke-Universität Magdeburg
Andreas	Ostermaier	andreas.ostermaier@tum.de	TU München
Fabian	Paetzel	fpaetzel@hsu-hh.de	Helmut Schmidt Universität Hamburg
Stefan	Penczynski	stefan.penczynski@uni-mannheim.de	Universität Mannheim
Maximilian V.	Reimer	maxvincreimer@gmail.com	TU Clausthal
Ilona	Reindl	ilona.reindl@univie.ac.at	Universität Wien
Christian	Rieck	rieck@rieck.de	Frankfurt University of Applied Sciences

Ulf	Römer	uroemer@uni-goettingen.de	Universität Göttingen
Wiebke	Roß	wro@tu-clausthal.de	TU Clausthal
Jan Lenard	Rother	jl原因@tu-clausthal.de	TU Clausthal
Hannes	Rusch	hannes.rusch@tum.de	Philipps-Universität Marburg
Florian	Sachs	sachs@ovgu.de	Otto-von-Guericke-Universität Magdeburg
Karim	Sadrieh	sadrieh@ovgu.de	Otto-von-Guericke-Universität Magdeburg
Manuel	Schwaninger	manuel.schwaninger@univie.ac.at	Universität Wien
Rudi	Stracke	rudi.stracke@econ.lmu.de	LMU München
Matthias	Uhl	m.uhl@tum.de	TU München
Jonas	van Elten	jvanelte@uni-mainz.de	Universität Mainz
Dirk	van Straaten	dirk.van.straaten@upb.de	Universität Paderborn
Timo	Vogelsang	vogelsang@wiso.uni-koeln.de	Universität zu Köln
Christian	Walter	christian.walter@uni-vechta.de	Universität Vechta
Joachim	Weimann	joachim.weimann@ovgu.de	Otto-von-Guericke-Universität Magdeburg
Katharina	Werner	katharina.werner@uni-passau.de	Universität Passau
Harald	Wypior	wypior@ovgu.de	Otto-von-Guericke-Universität Magdeburg
Guanzhong	Yang	guanzhong.yang@uni-due.de	Universität Duisburg-Essen
Levent	Yilmaz	levent.yilmaz@uibk.ac.at	Universität Innsbruck
Sonja	Zitzelsberger	sonja.zitzelsberger@uni-kassel.de	Universität Kassel

Notizen

[illegible]

[illegible]

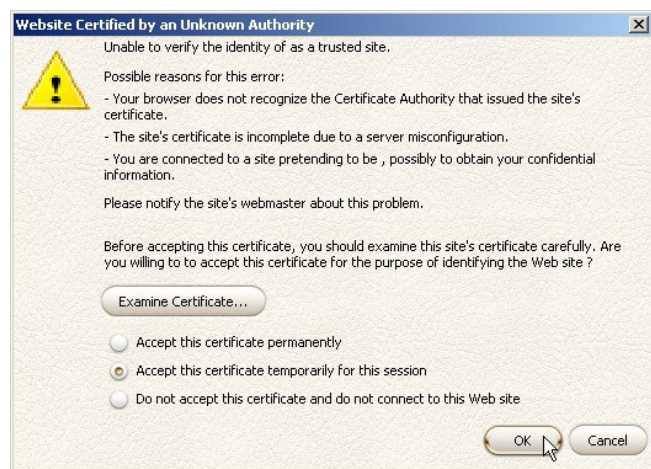
Tagungs-WLAN (ugifula)

Vorbereitung

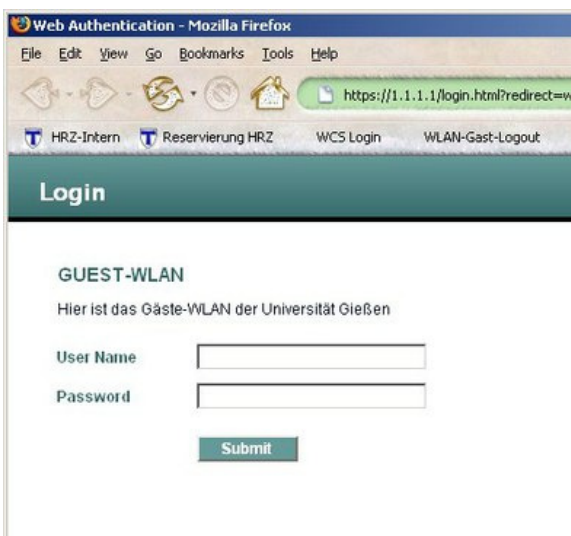
Das Notebook muss sich mit dem WLAN **ugifula** verbunden haben. Die IP-Adresse wird dynamisch zugeteilt. Der WLAN-Adapter Ihres Notebooks muss daher auf "IP-Adresse automatisch beziehen" und "DNS-Serveradresse automatisch beziehen" eingestellt sein. Normalerweise ist das die Standardeinstellung.

Anmeldung

Wenn sich der PC mit dem WLAN verbunden hat, rufen Sie Ihr Browserprogramm auf und wählen eine beliebige Webseite an. Bevor diese Webseite aber angezeigt werden kann, müssen Sie sich am Netz anmelden. Dafür werden Sie automatisch auf eine spezielle Login-Webseite geführt. Bevor diese Seite angezeigt wird müssen sie eine Zertifikatsmeldung bestätigen

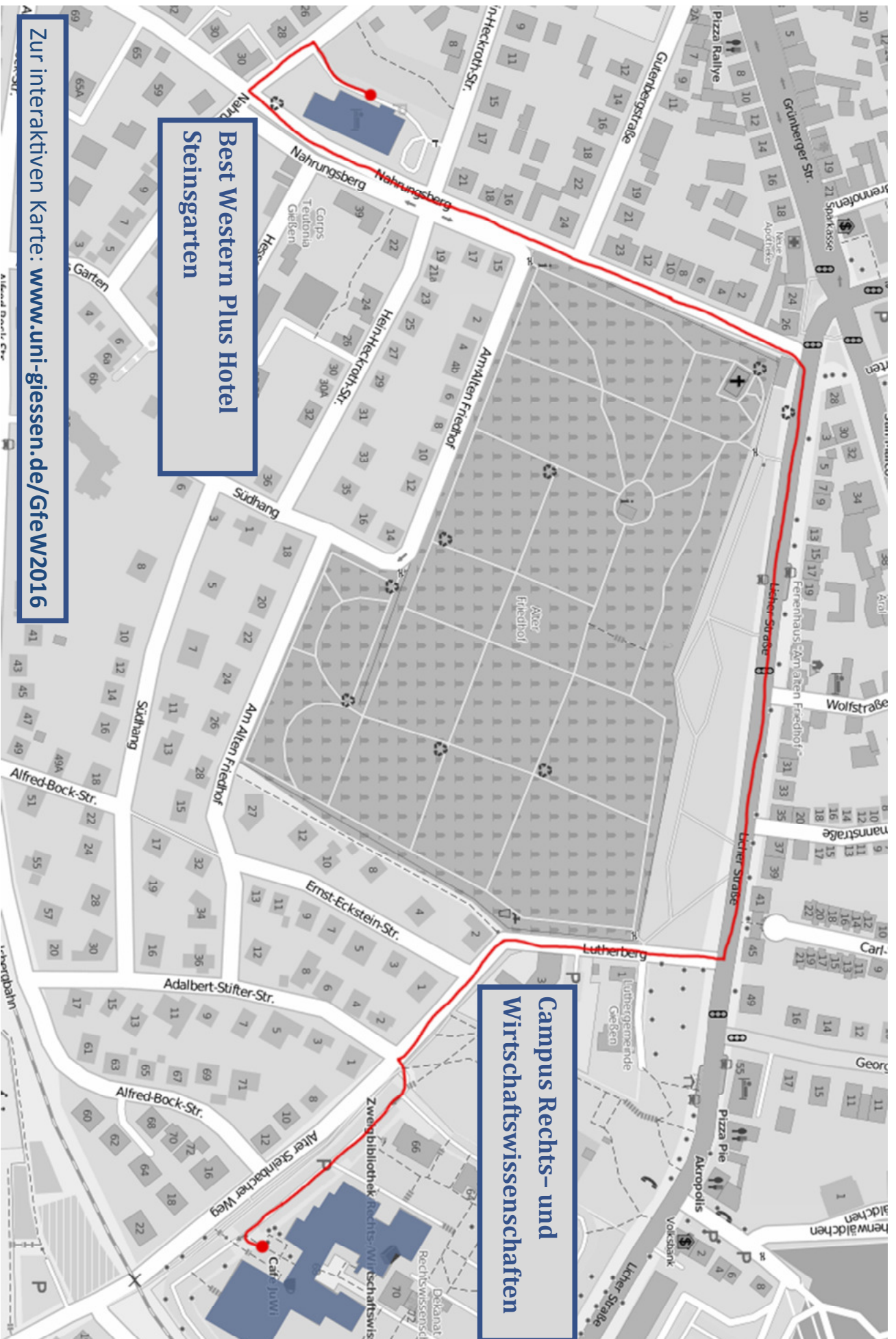


Nachdem sie auf **OK** geklickt haben erscheint folgende Login-Seite:



In die Felder **User Name** und **Password** schreiben Sie die von uns zugeteilten Daten und klicken auf **Submit**.

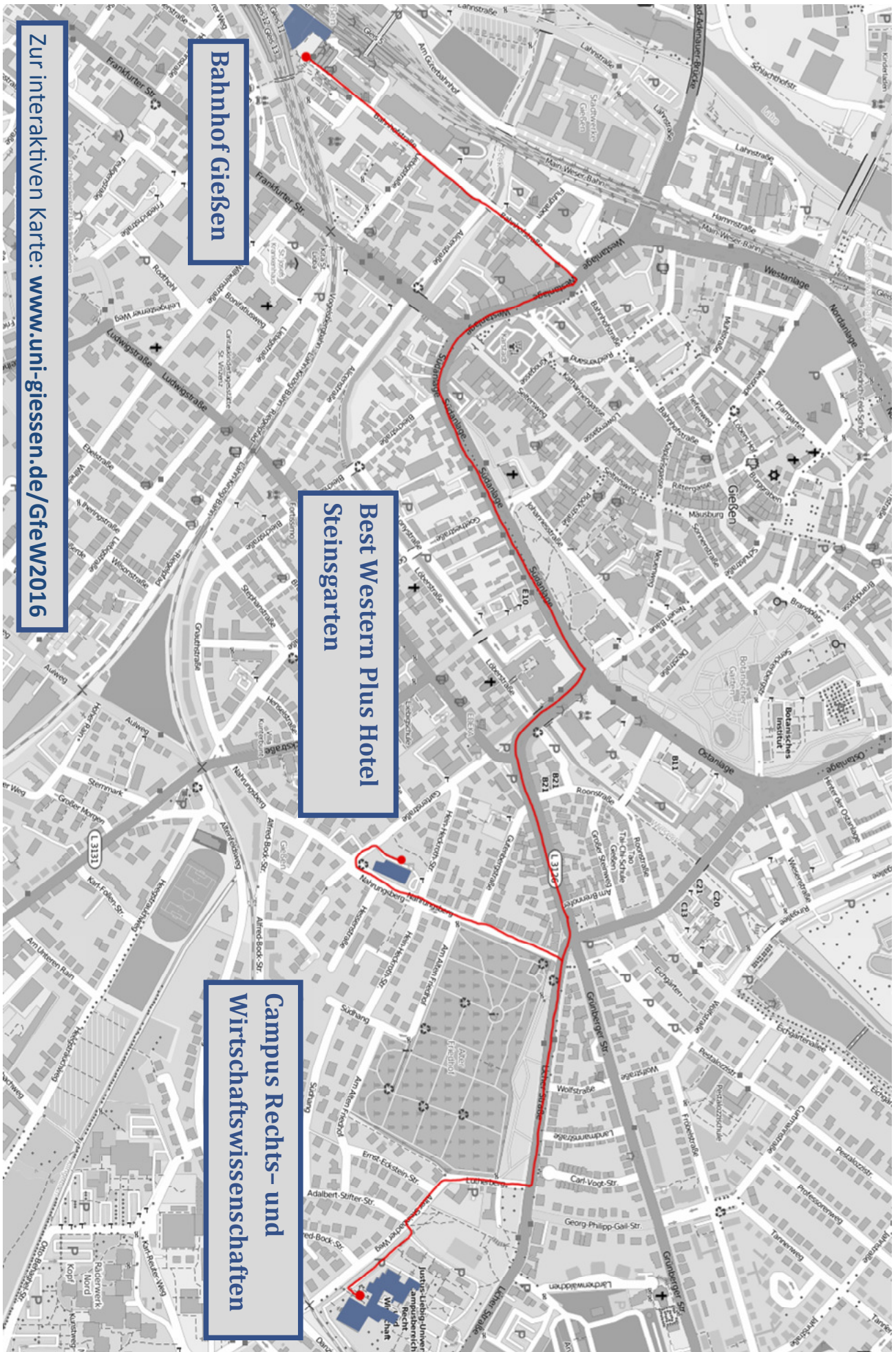
(Siehe Anlage zum Passwort.)

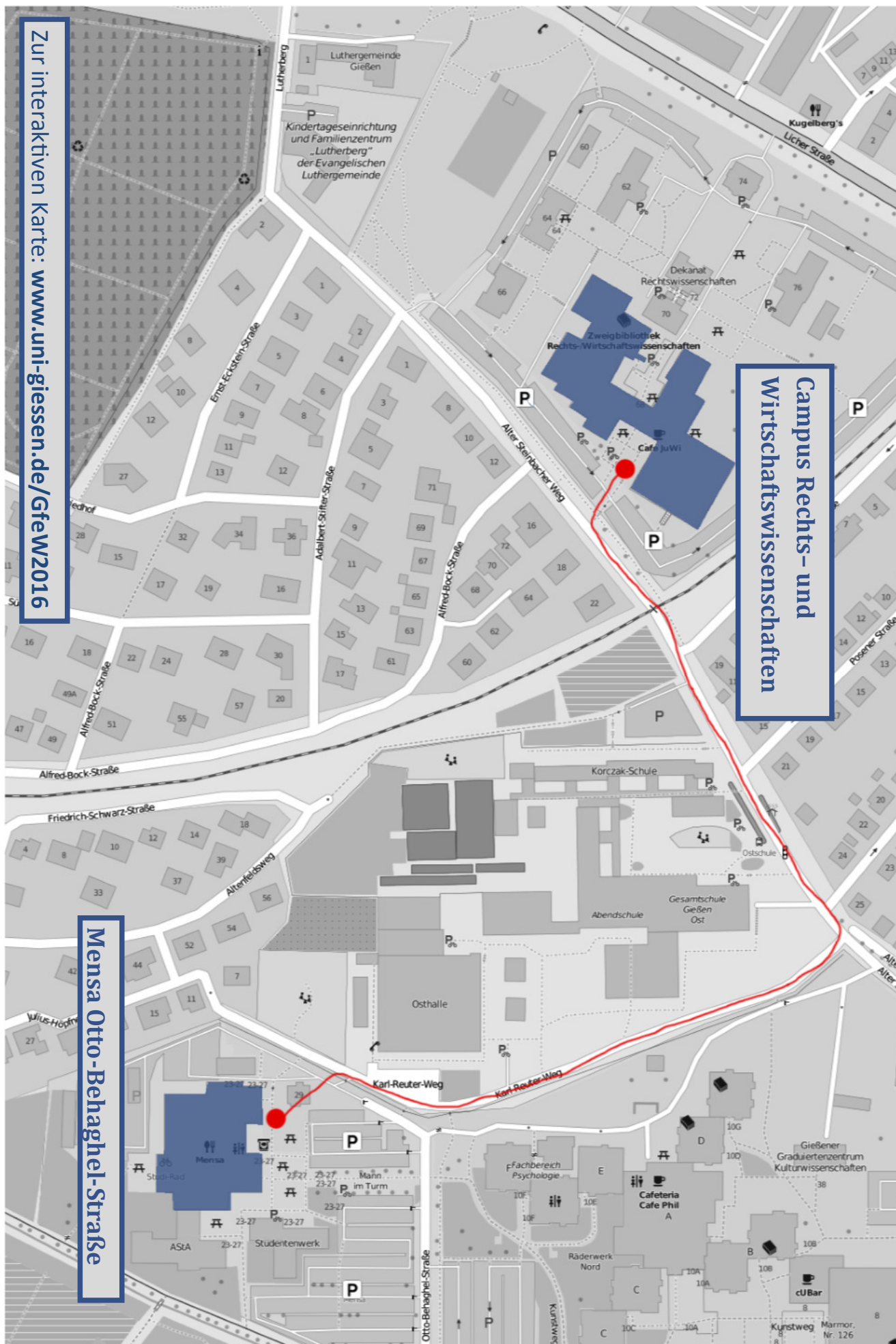


Zur interaktiven Karte: www.uni-giessen.de/GfEW2016

Best Western Plus Hotel
Steinsgarten

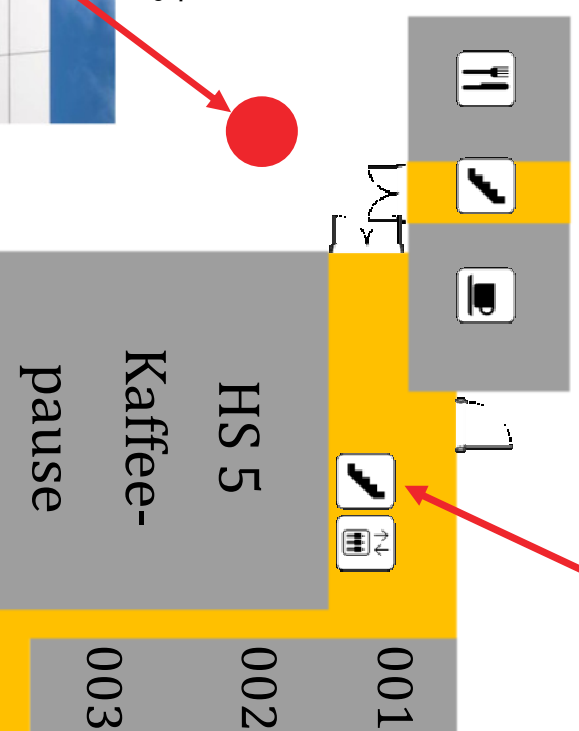
Campus Rechts- und
Wirtschaftswissenschaften





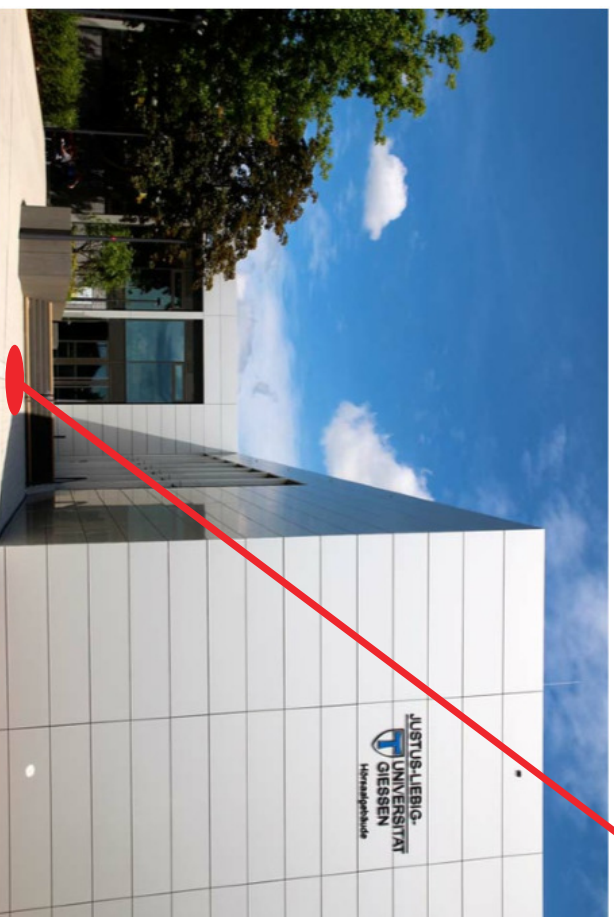
Untergeschoss

Aufgang zu den
Seminarräumen 050 – 052



Eingang

Alter Steinbacher Weg



Campus Rechts- & Wirtschaftswissenschaften Erdgeschoss

