

Programmheft



Gesellschaft für experimentelle Wirtschaftsforschung e.V.

Gesellschaft für experimentelle Wirtschaftsforschung

Jahrestagung 2012

04.10. – 06.10.2012 in Karlsruhe

Vorwort

Die experimentelle Forschung hat sich in den vergangenen Jahrzehnten als eigenständiges Wissenschaftsgebiet in den Wirtschaftswissenschaften etabliert und ist dort heute nicht mehr wegzudenken. Ohne Zweifel hat auch die 1977 durch Heinz Sauermann gegründete Gesellschaft für experimentelle Wirtschaftsforschung (GfeW) als weltweit älteste Vereinigung experimenteller Ökonomen einen entscheidenden Beitrag zu dieser erfreulichen Entwicklung geleistet.

Wir freuen uns, Sie auf der diesjährigen Jahrestagung der GfeW in Karlsruhe zu begrüßen. Dank der zahlreichen Einreichungen ist es gelungen, ein sehr interessantes Programm mit vielen hochkarätigen Referenten zusammenzustellen. Wir heißen Sie herzlich in den Räumen des Karlsruher Schlosses im Herzen der Stadt willkommen. Es erwarten uns interessante Vorträge, spannende Diskussionen und – hoffentlich – viele wertvolle Gespräche in der Community.

Ihr



Christof Weinhardt



Marc Adam

Inhaltsverzeichnis

Orientierungshilfe in Karlsruhe	4
Informationen zu Taxis und Hotels	6
Lageplan der Sitzungsräume	7
Programmübersicht	8
Zusammenfassung der Vorträge	11
Teilnehmerverzeichnis	31
Karten zur Anzeige der Vortragsrestzeit	34

Orientierungshilfe in Karlsruhe



Tagungsort

Karlsruher Schloss (Gartensaal und Turmzimmer)
Schlossbezirk 10, 76133 Karlsruhe

Die Tagung findet in den Räumlichkeiten des Karlsruher Schlosses statt, direkt im Zentrum Karlsruhes neben dem Karlsruher Institut für Technologie (KIT). Das barocke Residenzschloss wurde bereits 1715 erbaut und diente für 200 Jahre als Regierungsgebäude. Es ist eingerahmt durch die Gartenanlage Schlossgarten und den Schlossvorplatz. In unmittelbarer Nähe befinden sich auch das Bundesverfassungsgericht und der Botanische Garten.

Für eine Anreise mit dem Auto ist es am einfachsten im Parkhaus Schlossplatz zu parken, unmittelbar südlich des Schlosses. Wer vom tiefer gelegenen Parkhaus die Treppe nach oben genommen hat, kann das Schloss selbst nicht übersehen. Eine kostenfreie alternative Parkmöglichkeit bietet die Willy-Brandt-Allee. Ein zehnminütiger Fußweg durch den Schlossgarten führt auch so zum Tagungsort.

Für eine Anreise mit der Bahn empfiehlt es sich vom Bahnhofsvorplatz eine der Bahnen S4, S41, S1, S11, S51, S52 oder 6 ins Stadtzentrum zu nehmen. Von der Haltestelle Marktplatz (bei der Pyramide) können sie den Schlossturm schon direkt erblicken, und so den Tagungsort bequem erreichen.

Das Konferenzabendessen findet im Saal „Schalander“ statt, dem historischen Festsaal der Hoepfner Bräu Karlsruhe in der Haid-und-Neu-Straße 18. Den Schalander erreichen Sie über den Eingang zum Biergarten der Hoepfner Burg.

Informationen zu Taxis und Hotels

Taxizentrale Karlsruhe

Tel: +49 (0) 721 944144

Novotel Karlsruhe City Hotel

Festplatz 2

76137 Karlsruhe

Tel: +49 (0) 721 352 69 19

Fax: +49 (0) 721 352 61 00

E-Mail: H5400-RE1@accor.com

Web: <http://www.accorhotels.com/de/hotel-5400-novotel-karlsruhe-city/index.shtml>

Renaissance Hotel

Mendelssohnplatz

76131 Karlsruhe

Tel: + 49 (0)721 3717 381

Fax: + 49 (0)721 3717 333

E-Mail: karlsruhe-reservation@renaissancehotels.com

Web: <http://www.marriott.de/hotels/travel/strrn-renaissance-karlsruhe-hotel/>

Hotel am Markt

Kaiserstr. 76

76133 Karlsruhe

Tel: +49 (0)721 91 99 80

Fax: +49 (0)721 91998 99

E-Mail: info@hotelammarkt.de

Web: <http://www.hotelammarkt.de/>

ibis Karlsruhe City

Poststr. 1

76137 Karlsruhe

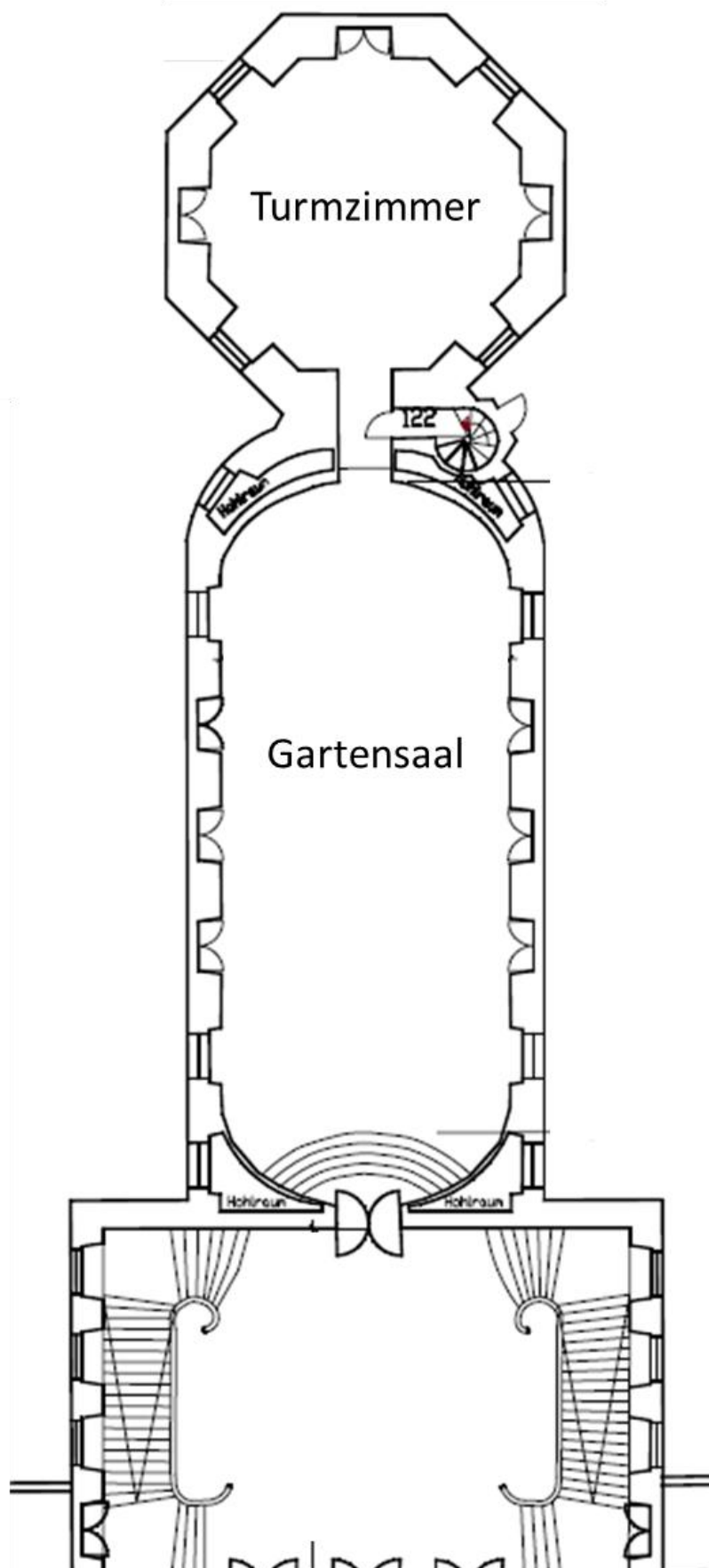
Tel: +49 (0) 721 35 23 20

Fax: +49 (0) 721 35 23 24 00

E-Mail: h6965@accor.com

Web: <http://www.ibishotel.com/de/hotel-6965-ibis-karlsruhe-city/index.shtml>

Lageplan der Sitzungsräume



Donnerstag, 04.10.2012

18:30 – 20:00	Registrierung und Empfang im Gartensaal des Karlsruher Schlosses
---------------	---

Freitag, 05.10.2012

08:45 – 09:00	Begrüßung
---------------	------------------

09:00 – 10:45	Plenarsitzung 1 – Gartensaal – Chair: Weinhardt
Selten	50 Jahre Anspruchsanpassungs-Theorie
Güth	Heute ich, vielleicht morgen Du! – Ein Verhandlungsexperiment mit alternierenden Geboten und stochastischem Horizont

Kaffeepause

11:10 – 12:50	Parallelsitzung 1
Soziale Präferenzen – Gartensaal – Chair: Engelmann	
Sass	Normen oder Präferenzen? Evidenz für normgeleitetes und kontextabhängiges Laborverhalten
Müller	The Point Destruction Game
Teubner	Interpersonal Preferences Under Risk: How Friends and Strangers Affect Decision Making
Engelmann	Who cares for social image? Interactions between intrinsic motivation and social image concerns
Steuern – Turmzimmer – Chair: Fochmann	
Keser	The role of tax rates and the redistribution of taxes in real-effort experiments
Kimpel	The choice of Separate Accounting vs. Formula Apportionment: An experimental study on corporate tax behaviour
Möhlmann	Country-Specific Sentiment and Tax Behavior Induced Home Bias
Fochmann	Biased Effects of Taxes and Subsidies on Portfolio Choices

Mittagessen

14:00 – 14:45	Plenarsitzung 2 – Gartensaal – Chair: Krämer
Normann	Kollusion in Oligopoly-Experimenten

14:45 – 16:25	Parallelsitzung 2
Experimente in der Industrieökonomik – Gartensaal – Chair: Normann	
Clemens	Rebels without a Clue? Experimental Evidence on Explicit Cartels
Rösch	Do Buyer Groups Facilitate Collusion?
Krämer	Co-Investments and Tacit Collusion in Regulated Network Industries: Experimental Evidence
Horstmann	Price Discrimination vs. Uniform Pricing: Which colludes more? An Experimental Analysis
Öffentliche Güter – Turmzimmer – Chair: Mertins	
Spiller	Myopic Behavior in Dynamic Public Good Experiments
Fleiß	Of coordinators and dictators: A Public goods experiment
Schmidt	Punishment in an Asymmetric Public Good Game
Mertins	Gender, Productivity, and Differences in Cooperativeness

Kaffeepause

16:50 – 18:30	Parallelsitzung 3
Ultimatum-Spiel – Gartensaal – Chair: Greiner	
Brendel	Gibt es eine Präferenz für Belehrung? – Eine experimentelle Untersuchung
Wolff	Über die Natur der Reziprozität: Evidenz aus dem Ultimatus-Reziprozitäts-Maß
Koch	Die Tugendethik-Hypothese: Existiert ein Nexus zwischen Tugend und Glück?
Greiner	The Effect of Pre-Play Communication in Ultimatum Bargaining with Asymmetric Information about Pie Sizes
Wettbewerb – Turmzimmer – Chair: Schwieren	
Werner	Are efficiency wages equality wages? Exogenously induced fairness norms in working environments
Giamattei	The Excess Smoothness Puzzle – An Experimental Investigation of Consumption
Baethge	Auction Fever: In it to win it?
Schwieren	Stress und die Präferenz für Wettbewerb

Kaffeepause (kurz)

18:35 –19:30	Mitgliederversammlung
ab 20:00	Konferenzabendessen im Festsaal „Schalander“ der Hoepfner Bräu

Samstag, 06.10.2012

09:00 – 10:30	Plenarsitzung 3 – Gartensaal – Chair: Adam
Tietz	Ist der Wegfalleffekt bedeutsam?
Vogt	Der Einfluss des Auszahlungsmechanismus und des Hormons Vasopressin bei Entscheidungen unter Risiko – Untersuchungen mit Hilfe von EEG und fMRI

Kaffeepause

10:50 – 12:10	Parallelsitzung 4
Neuroökonomische Methoden – Gartensaal – Chair: Vogt	
Brunnlieb	Vasopressin modulates neural activity in the right anterior insula during non-social decisions under risk
Morgenstern	Portfolio choice vs. single choice - neuronal differences in cognitive control
Astor	Verbesserung des Entscheidungsverhaltens durch ein Biofeedback-Spiel
Heuristiken und Lernen – Turmzimmer – Chair: Heinrich	
Penczynski	Herding differently: A level-k model of social learning
Sonntag	The Effort-Certainty Framework
Heinrich	Does truth win when teams reason strategically?

Mittagessen

13:20 – 15:00	Parallelsitzung 5
Märkte – Gartensaal – Chair: Palan	
Uehleke	The Demand for Climate Protection: Further Evidence from Germany
Markstädter	Informational Asymmetries in Laboratory Asset Markets
Mezger	Can Experts Reduce the Impact of Deceptive Ratings on the Internet? An Experiment on Product Choice with Recommendations by Managers and Experts
Palan	A good beginning makes a good market: The effect of different market opening structures on market quality
Präferenzen und Risiko – Turmzimmer – Chair: Trarbach	
Kokot	Payment preferences and individual choice patterns: An experimental analysis of self-selection into payment schemes for physicians
Spitzer	Auswirkungen von Wettbewerb und Versicherung in einem Markt für Vertrauensgüter – Eine experimentelle Analyse
Trarbach	Do people have a preference for increasing or decreasing pain? An experimental comparison of psychological and economic measures in health related decision making
Kroll	Alternation Bias and Reduction in St. Petersburg Gambles

15:00 – 16:20	Plenarsitzung 4
Werkzeuge der experimentellen Wirtschaftsforschung – Gartensaal – Chair: Fochmann	
Sadrieh	Xresearch Repository für Primärdaten der experimentellen Wirtschaftsforschung
Binossek, Betz	Aufbau einer Infrastruktur zur multidisziplinären Nachnutzung experimenteller Primärdaten der Wirtschafts- und Sozialforschung mit Forschungsschwerpunkt Große Gruppen
Hendriks	SoPHIE – Software Platform for Human Interaction Experiments
Movisens	Vorstellung der Messsysteme

16:20	Verabschiedung
-------	-----------------------

Kaffeepause

16:45	Stadtführung
-------	---------------------

Plenarsitzung 1 (Gartensaal)

Reinhard Selten

50 Jahre Anspruchsanpassungs-Theorie

Im Jahre 1962 erschien der Aufsatz "Anspruchsanpassungstheorie der Unternehmung" von Heinz Sauermann und mir. Es wird über die Weiterentwicklung der Theorie berichtet, insbesondere über in den letzten Jahren erzielte experimentelle Ergebnisse, mit denen grundlegende Hypothesen dieser Theorie bestätigt werden.

Werner Güth

Heute ich, vielleicht morgen Du! – Ein Verhandlungsexperiment mit alternierenden Geboten und stochastischem Horizont.

Bounded rationality questions backward induction, which however, does not exclude such reasoning when anticipation is easy. In our stochastic (alternating offer) bargaining experiment, there is a certain first-period pie and a known finite deadline. What is uncertain (except for the final period) is whether there is a further period. Whereas backward induction requires information about all later pie sizes and probabilities, forward reasoning is expected to consider only the immediate prospects. Rather than relying only on decision data, we try to assess the cognitive approach such as forward reasoning of backward induction by control of information retrieval. We find that participants who begin with the shortest games before playing possibly longer games, initially resort to backward induction before switching to forward-looking behavior.

Parallelsitzung 1 (Gartensaal): Soziale Präferenzen

Markus Sass

Joachim Weimann

Namen oder Präferenzen? Evidenz für normgeleitetes und kontextabhängiges Laborverhalten

Zwei konkurrierende Hypothesen zur Erklärung prosozialen Verhaltens in Laborexperimenten sind Normerfüllung und soziale Präferenzen. Wir testen zunächst die Stabilität prosozialen Verhaltens der Zweitziehenden in einem über vier Wochen mehrfach wiederholten Trust-Spiel. Dabei beobachten wir im Zeitablauf einen signifikanten Rückgang der an die Erstziehenden zurückgegebenen Geldbeträge. Anschließend treffen die Trustees in einem symmetrischen Solidaritätsspiel auf Probanden ohne kürzliche Trust-Spiel-Historie. Entgegen den Erwartungen, die sich aus den kontextfreien Theorien sozialer Präferenzen ergeben, beobachten wir jedoch keinen Verhaltensunterschied zwischen den zuvor scheinbar egoistischer gewordenen Trustees und den frischen Probanden. In Verbindung mit dem Moral-Self-Licensing-Effekt spricht die im Trust-Spiel beobachtete kontextabhängige Dynamik somit eher für normgeleitetes prosoziales Verhalten als für das Vorliegen sozialer Präferenzen.

Julia Müller

Christiane Schwieren, Florian Spitzer

The Point Destruction Game

Recently, the dark side of human behaviour left the shadow and got under the spotlight of research in experimental economics. Some experiments found that subjects do not only show social preferences, but also anti-social preferences. Subjects destroy money of other participants, and they even incur costs to do so.

We introduce the Point Destruction Game (PDG) to further analyse this behaviour. In this game, points on the screen visualize money and can be destroyed by participants. Subjects play the PDG in groups of four. We are interested in the conditions for the occurrence of destruction; in particular, we investigate the impact of boredom and awareness of joint ownership of the good that can be destroyed. Therefore we implement the following treatments: in treatment one, the PDG is accompanied by a real-effort task while in treatment two, the PDG happens in the waiting time between different real-effort tasks. To induce the awareness that the points are joined income we use framing.

Timm Teubner

Marc T. P. Adam, Christof Weinhardt

Interpersonal Preferences Under Risk: How Friends and Strangers Affect Decision Making

We consider the situation of a decision maker facing the presence of a peer and the exposure to risk. Two participants at a time, representing the management decision makers, chose among a set of risky projects whereby they observe the respective other's choice. The payoffs are independent of the other person's choice. However, these payoffs are coupled, depending on the combination of the decisions. We systematically vary the social setting: participants either interact with friends or strangers. We analyze the second mover's decision problem from a strategic perspective using of a utility model with other-regarding preferences and estimate the model parameters using the maximum-likelihood method. Our results show that the behavior among friends differs significantly from the behavior among strangers. Finally, we show that our model explains the experimental data not worse or strictly better than existing utility models.

Dirk Engelmann

Jana Friedrichsen

Who cares for social image? Interactions between intrinsic motivation and social image concerns

Empirical research suggests that choices for products considered to be ethical are driven both by intrinsic motivation and concerns for social approval. How these forces interact is important for supply and pricing policy of these products. However, little is known about this interaction from empirical work, which we hence assess in an experiment. In particular we try to find out whether intrinsically motivated individuals react more or less strongly to opportunities for image building than other individuals.

Before coming to the experiments, subjects are offered via email the choice between Fairtrade and conventional chocolate as an additional reward for coming to the experiment. We use their choice as a proxy for their intrinsic preference for Fairtrade products. The participants then take part in a market game. At the end of the experiment we elicit their willingness-to-pay for both Fairtrade and conventional chocolate. Treatments differ in whether these choices are made privately or publicly. The difference in the Fairtrade premium subjects are willing to pay between these treatments serves as our measure for image concerns. We compare this measure for the two groups of individuals who chose Fairtrade or conventional chocolate before coming to the experiment, respectively. The difference-in-differences in the Fairtrade premium across the groups of participants shows whether image concerns interact with our measure of intrinsic motivation.

Parallelsitzung 1 (Turmzimmer): Steuern

Claudia Keser

David Masclet, Claude Montmarquette

The role of tax rates and the redistribution of taxes in real-effort experiments

In this paper, we investigate to what extent individuals' labor-supply decisions are influenced by whether and how tax revenues are redistributed. Our experimental framework uses a procedure similar to the one used by Sutter and Weck-Hannemann (2003) and involves real effort (decoding exercises) in a pre-structured strategy experiment. Each participant has to choose a number of decoding exercises to accomplish for various potential tax rates. Our treatments include no redistribution, internal redistribution (within the group of participants) and external redistribution (to a charitable organization) of the taxes collected within an experiment session. For a cross-cultural comparison, the experiments were conducted in Germany (University of Göttingen), France (University of Rennes) and Canada (CIRANO Montreal).

Gerrit Kimpel

Andreas Oestreicher, Claudia Keser

The choice of Separate Accounting vs. Formula Apportionment: An experimental study on corporate tax behaviour

The objective of this paper is to assess the probability of corporate groups opting for taxation on a consolidated basis. Consolidation would offer the potential advantage of being able to offset losses cross-border. At the same time however the consolidation of entities would deny them the (costly) opportunity to exploit international tax rate differentials between these entities via transfer pricing (profit shifts). The questions we are addressing here are, first and foremost, to what extent corporations would be inclined to take up a consolidation option under various conditions. If they

make use of this option, the question arises whether this impacts the corporations' location of investment and their transfer pricing activities involving countries outside the consolidation cycle. Up to now, such assessments have only been conducted on the basis of firm-level data within a domestic framework, e.g. the United States, Canada or Germany. For a cross-border analysis there would be no data available. We thus turn to the method of laboratory experiments to analyse the influences that factors like the riskiness of investment (probability of a loss) and tax-rate differentials between entities might have on the choice of a consolidated taxation.

In our experiments we use a 2x2-treatment design, with two probability levels of making a loss and two levels of tax-rate differential between two investment options. With a higher probability of a loss, we observe a significantly higher tendency to use consolidated taxation and significantly lower profit shifts. With a higher tax-rate differential we observe a significantly higher tendency to use consolidated taxation and significantly higher profit shifts.

Axel Möhlmann

Country-Specific Sentiment and Tax Behavior Induced Home Bias

The willingness to pay taxes depends on the attributes of the tax collecting country, such as political participation rights and public spending efficiency. This relationship indicates a form of country-specific reciprocal tax behavior: taxpayers respond to country attributes as they indicate cooperative tax behavior of others. To explore the effect of country-specific sentiment, the consideration of home country taxation relative to foreign country taxation, we conduct a laboratory investment experiment. Implementing between-subject variation of tax collector countries of foreign dividend income, we study the effect of tax collectors on individual international portfolio diversification and portfolio risk. We show that subjects prefer domestic securities and invest in riskier portfolios in case of a foreign tax on foreign dividend income relative to the case of a domestic tax on foreign dividend income. This result suggests an effect of tax recipient variation on investor home bias and perceived investment risk.

Martin Fochmann

Hagen Ackermann, Benedikt Mihm

Biased Effects of Taxes and Subsidies on Portfolio Choices

We study how taxes and subsidies affect portfolio choices in a laboratory experiment. We find highly significant differences after intervention, even though the net income is identical in all our treatments and thus the decision pattern of investors should be constant. In particular, we observe that the willingness to invest in the risky asset decreases markedly when an income tax has to be paid or when a subsidy is paid. If we combine both a tax and a subsidy, this effect intensifies.

Plenarsitzung 2 (Gartensaal)**Hans-Theo Normann***Kollusion in Oligopoly-Experimenten*

We investigate the conventional wisdom that fewer firms facilitate collusion. In experimental Bertrand oligopolies with various numbers of firms, participants set prices either with or without the possibility to communicate. We confirm the conventional wisdom for both communication treatments, but we find that the medium-sized industries have the largest additional profit from talking, suggesting the conventional wisdom may not be a useful for cartel detection. We finally run a treatment where participants endogenously choose whether or not to talk, and again we find that smaller industries are less likely to collude explicitly.

Parallelsitzung 2 (Gartensaal) : Experimente in der Industrieökonomik**Clemens Georg**

Holger A. Rau

Rebels without a Clue? Experimental Evidence on Explicit Cartels

This paper provides experimental evidence on the formation of explicit cartels with endogenous coordination and cooperation. We introduce a three-stage mechanism where potential cartel members can monitor the total number of outside firms before agreeing to a binding cartel. The mechanism makes the collusive agreement explicit and endogenous. Our results show that firms may successfully implement a cartel where, absent of our mechanism, cartelization would otherwise have failed. Partial cartels are rejected out-of-equilibrium if outside firms excessively profit from the implementation of the cartel. Combining the mechanism with prior communication not only facilitates cartelization but also increases the rejection rate of partial cartels.

Jürgen Rösch

Hans-Theo Normann, Luis Manuel Schulz

Do Buyer Groups Facilitate Collusion?

We explore whether buyer groups, in which firms legally purchase inputs jointly, facilitate collusion in the product market. In a repeated game, abandoning the buyer group altogether or excluding single firms from them constitute more severe credible threats, hence buyer groups facilitate collusion in theory. We run several experimental treatments in a three-firm Cournot framework to test these predictions, and we also explore the impact of communication which buyer groups entail. The experimental results show that buyer groups lead to lower outputs when groups can exclude single firms. Communication is identified as a main factor causing collusive product markets.

Jan Krämer

Ingo Vogelsang

Co-Investments and Tacit Collusion in Regulated Network Industries: Experimental Evidence

With the use of a laboratory experiment, we show the effects of co-investments on coverage, competition and price collusion in regulated network industries. On the one hand, co-investments turn out not to be a significant driver of new infrastructure investments beyond the level achieved by access regulation and they seem to facilitate tacit price collusion. On the other hand, co-investments economize on infrastructure investment costs and necessitate communication, which partially offset

the aforementioned effects. In fact, communication between the firms on their future coverage, especially outside co-investments, seems to have a positive effect on investments. However, the surprising message of the experiment is that tacit collusion happens under co-investment although there is no reason to believe that it should and although we made almost every effort to prevent it. Our results indicate that regulators should evaluate co-investments with scrutiny as there are definite drawbacks that must be considered.

Niklas Horstmann

Jan Krämer

*Price Discrimination vs. Uniform Pricing: Which colludes more?
An Experimental Analysis*

It is well known that uniform pricing, i.e., charging the same price across all markets, and price discrimination, i.e., charging a different price in each market, generally yield different economic outcomes. Conventional wisdom attributes this to the heterogeneity in market conditions or market participants, such as differences in demand elasticity or production costs. In this paper, we offer a new explanation for the observed differences that relates to behavioral aspects rather than demand- or supply-side effects. In particular, using an economic laboratory experiment with a simplistic Bertrand market setting, for which theory predicts no differences between the two pricing regimes, we find that tacit price collusion is systematically higher under price discrimination than under uniform pricing. We suggest that a signaling phenomenon may be important for explaining these results. Thus, it is argued that price discrimination alters the strategic interaction between firms also under otherwise symmetric market conditions. Consequently, our results also bear important implications for competition policy and geographically segmented regulation.

Parallelsitzung 2 (Turmzimmer) : Öffentliche Güter

Jörg Spiller

Friedel Bolle

Myopic Behavior in Dynamic Public Good Experiments

In a laboratory experiment groups of four players played a Public Good Game of 15 rounds that involved a dynamic stock externality. The commonly built stock pollutant caused negative impacts on the individual payoffs which should considerably influence equilibrium as well as cooperative behavior. The dynamic Public Good Experiment was played twice with the same subjects in a partner design, in one treatment both times without communication, in a second treatment with 20 minutes of Instant Messenger chatting prior to the second game. As in static Public Good games, cooperation vanished over the rounds. With communication, cooperation was almost 100% in the beginning and started to deteriorate only in later periods. We identify types of players as in Keser and van Winden (2000). In addition we carry out a regression analysis of contributions to the public good on internal variables (number of rounds, contributions of others, etc.) and demographic factors. For a number of subjects we observe a switch of their behavioral mode when they experience net losses due to high stock pollutant impacts. The round they first receive a negative round payoff players become significantly more uncooperative. Our main result is that the dynamics of the game are not driven by strategic considerations of the subjects.

Jürgen Fleiß

Stefan Palan

Of coordinators and dictators: A Public goods experiment

We experimentally investigate the question whether human subjects are willing to give up individual freedom in return for the benefits of societal organization. In particular we conducted a modified iterated public goods game in which subjects in each period first decide which of two groups to join.

One group employed a voluntary contribution mechanism, the other group an allocator contribution mechanism. The setup of the allocator mechanism differed between our two treatments. In the coordinator treatment the randomly selected allocator can set an average contribution rate for all group members including herself. In the dictator treatment the allocator can choose different contributions for herself and all other group members.

We find that subjects prefer the allocator group in both treatments and that the allocator mechanism is able to provide strikingly high contribution levels in both treatments, even when competing with a voluntary contribution mechanism. We observe statistically significant differences between our treatments, with lower contributions in the dictator treatment. We also find significant correlation of our subjects' social value orientation with both group choice and the contributions in the role of dictators.

Martin Schmidt

Claudia Keser

Punishment in an Asymmetric Public Good Game

Im Rahmen unserer Arbeit untersuchen wir ein 25-periodiges lineares Öffentliches-Gut-Spiel mit asymmetrischer Ausstattung. Die Gruppen im "Partners Design" bestehen jeweils aus drei Spielern in festen Rollen, zwei "reiche" Spieler mit einer hohen und ein "armer" Spieler mit einer geringen Ausstattung. Wir unterscheiden zwischen einem Baseline Treatment und einem Treatment mit der individuellen Möglichkeit der finanziellen Bestrafung von einzelnen Gruppenmitgliedern.

Wie bspw. Fehr & Gächter (2000) und Reuben & Riedl (2011), stellen auch wir ein höheres Beitragsniveau im Treatment mit Bestrafung fest. Dennoch können keine signifikanten Gewinnunterschiede zwischen den Treatments beobachtet werden. Über das gesamte Spiel zeigt sich in der Entwicklung der Gewinne im Treatment ohne Bestrafung, getrieben durch die sinkenden Beiträge, ein leichter aber signifikanter Abwärtstrend. Im Treatment mit Bestrafung ist, getrieben durch sinkende Ausgaben für Bestrafung, ein leichter aber signifikant positiver Trend messbar.

Der Schwerpunkt unserer Untersuchung liegt auf den Unterschieden im Beitrags- und Strafverhalten der unterschiedlich ausgestatteten Gruppenmitglieder. Während im Baseline Treatment arme und reiche Spieler einen gleichen Anteil ihrer jeweiligen Ausstattung beitragen, beobachten wir, dass im Bestrafungstreatment die armen Spieler einen signifikant höheren prozentualen Anteil ihrer Ausstattung beitragen als die Reichen. Bezüglich der Bestrafung zeigt sich, dass ein reicher Spieler den jeweils anderen Reichen tendenziell pro Strafaktion höher bestraft als den Armen in seiner Gruppe.

Vanessa Mertins

Wolfgang Hoffeld

Gender, Productivity, and Differences in Cooperativeness

This paper studies the relationship between workers' objective and subjective productivity and their real-effort contributions to a public good in a controlled laboratory experiment. In a first step we elicit subjects' productivity levels. Then we observe their behavior in a sequence of ten one-shot games, in which they repeatedly divide their effort towards a team and an individual output. We also elicit subjects' beliefs about co-workers' overall productivity and effort allocation decisions. This allows us to quantify how gender, productivity, and beliefs interact in team production. Specifically, we can disentangle two potential reasons why productivity and cooperation are correlated: high-productivity workers may have different social preferences than low-productivity workers, or the former have different expectations about others' behavior. We observe significant gender differences: whereas females' behavior is driven by their beliefs about how others will behave, males' cooperativeness depends on both their beliefs and their own productivity.

Parallelsitzung 3 (Gartensaal): Ultimatum-Spiel

Franziska Brendel

Gibt es eine Präferenz für Belehrung? – Eine experimentelle Untersuchung

Die Studie entstand im Rahmen einer Masterarbeit. Sie präsentiert ein Experiment, welches die Existenz einer Präferenz für Belehrung anhand wiederholter Ultimatumspiele untersucht. Hierfür wurden 4 Treatments entwickelt, die Information und Matching variieren, wodurch unterschiedliche Anreize zum Belehren gesetzt werden. Die Arbeit kommt zu dem Schluss, dass bestimmte Verhaltensweisen, die weder mit Eigennutz noch mit Fairness zu begründen sind, durch Belehrung erklärt werden können. Dies zeigt sich insbesondere an einem Endphaseneffekt, der nur in belehrungsrelevanten Treatments auftritt. Zudem wird gezeigt, dass sich die kostspielige Belehrung für Responder auszahlt.

Irenaeus Wolff

Andreas Nicklisch

Über die Natur der Reziprozität: Evidenz aus dem Ultimatus-Reziprozitäts-Maß

We experimentally show that current models of reciprocity are incomplete in a systematic way using a new variant of the ultimatum game that provides second-movers with a marginal-cost-free punishment option. For a substantial proportion of the population, the degree of first-mover unkindness determines the severity of punishment actions even when marginal costs are absent. The proportion of these subjects strongly depends on a treatment variation: higher fixed costs of punishment lead to harsher responses. The fractions of purely selfish and inequity-averse participants are small and stable. Among the variety of reciprocity models, only one accommodates (rather than predicts) parts of our findings. We discuss ways of incorporating our findings into the existing models.

Christian Koch

Die Tugendethik-Hypothese: Existiert ein Nexus zwischen Tugend und Glück?

Warum verhalten sich einige Menschen pro-sozial während andere dies nicht tun? Aufbauend auf einem experimentellen Design von Konow und Earley (JPubE, 2008) untersuche ich eine Erklärung für die Heterogenität sozialen Verhaltens (Altruismus, Vertrauen, Kooperation, Bestrafen von unsozialem Verhalten), die schon von Aristoteles in seiner Nikomachischen Ethik vorgeschlagen worden ist: Aristoteles behauptet, dass ein Nexus zwischen tugendhaftem Verhalten und Glück existiert. Im Sinne dieser Argumentation entscheidet die ethische Reife einer Person (definiert als deren Erkenntnisgrad über die Beziehung von Tugend und Glück) darüber, ob sie sich tugendhaft verhält oder nicht. Um diese Hypothese zu analysieren, verwende ich ein Within-Subject-Design: Zunächst beantworten die Versuchspersonen einen umfänglichen Fragebogen über ihr persönliches Glück. Dann treffen sie in sechs verschiedenen ökonomischen Spielen Entscheidungen, die unterschiedliche Aspekte sozialen Verhaltens abbilden (u.a. Diktator Spiel, sequentielles Gefangendilemma, Mini-Ultimatum Spiel). Ich untersuche hierbei die folgenden zwei Fragestellungen: 1) Sind jene Teilnehmer, die sich sozialer/ tugendhafter verhalten, auch glücklicher? 2) Und wenn dem so ist, worin besteht die zugrunde liegende kausale Beziehung? Die Ergebnisse legen nahe, dass ein Nexus zwischen tugendhaften Verhalten (Altruismus, Vertrauen und Kooperation) und Glück tatsächlich existiert und dass eine spezifische Glücksvariable, genannt psychological well-being, tugendhaftes verursacht.

Ben Greiner

Olga Bystrova

The Effect of Pre-Play Communication in Ultimatum Bargaining with Asymmetric Information about Pie Sizes

This paper explores the effect of restricted pre-play communication on offer and acceptance behaviour in Ultimatum bargaining with asymmetric information. In particular, we study an Ultimatum Game in which the total amount to be bargained over (the pie) is either \$10 or \$20. We systematically vary whether both proposer and responder are informed about the pie size (baseline), or only the proposer, or only the responder. In addition, we vary whether there is no pre-play communication, or whether the informed party can send message about the pie size communication before decisions are made. In one communication condition, the message sender is free to choose the correct or the wrong message (cheap talk), while in the second communication condition the sender can only choose whether to reveal or not to reveal the true pie size ("true talk").

Parallelsitzung 3 (Turmzimmer): Wettbewerb

Peter Werner

Gary Bolton

Are efficiency wages equality wages?

Exogenously induced fairness norms in working environments

Wir untersuchen, wie die Einführung einer salienten Norm für Lohndifferenzierung das Verhalten von Prinzipalen und Agenten in einem „Gift Exchange“-Experiment beeinflusst. Exogen induzierte heterogene Anspruchsniveaus der Arbeitnehmer führen zu substantieller Differenzierung in den tatsächlich gezahlten Löhnen. Gleichzeitig beobachten wir jedoch keine Verdrängung von Arbeitsanstrengung. Insbesondere zeigen sich keine negativen Anpassungseffekte bei Agenten mit niedrigen Löhnen. Ferner lässt sich ein signifikanter Einfluss von bestimmten Kommunikationsstrategien der Prinzipale auf die Arbeitsleistung nachweisen.

Marcus Giamattei

Johann Graf Lambsdorff

The Excess Smoothness Puzzle – An Experimental Investigation of Consumption

We run an experiment where groups of six subjects determine their level of consumption with a target-level that is proportional to income. All known reasons for the existence of smoothed levels of consumption have been abandoned, such as financial reserves or borrowing at the aggregate level, habit persistence, sluggish arrival of information, current income deviating from permanent income or self-control problems. Nonetheless our consumption varies less than its equilibrium prediction. While mathematically simple, the challenge of our game arises from, first, income being determined endogenously, second, subjects failing to observe that savings are not scarce at the aggregate level, third, and equilibrium being driven by non-stationary investments and, fourth, depending on treatment the payoff-dominant solution might not be dominant-strategy equilibrium. We find theoretical reasons for this behavior but suspect that our findings may also relate to sticky reasoning, the sluggish convergence towards equilibrium due to subjects being cognitively (rather than habitually) anchored by past data.

Caroline Baethge

Auction Fever: In it to win it?

The following study examines the preferences for winning a minimum and a maximum auction in a classroom experiment with 120 participants. In both auctions the participant with either the single minimum or maximum bid wins the auction. The minimum auction does not differentiate between a choice motivated by payoff maximization and a choice influenced by the probability to win. The maximum auction on the other hand requires the subjects to choose one over the other. The later auction yields an interesting result concerning gender-related bidding behavior: a male participant wins the maximum auction with a bid of 99.98 €, leaving him with a payoff of only 0.02 €. However, this is not a random observation but rather an example of male bidding behavior because male participants choose significantly higher bids than females within the 20% highest bids. This shows that men do value to actually win an auction more than to maximize their payoff.

Christiane Schwieren

Magdalena Buckert, Brigitte M. Kudielka, Christian J. Fiebach

Stress und die Präferenz für Wettbewerb

Die Alltagserfahrung suggeriert, dass ökonomische Entscheidungssituationen stressvoll sein können, v.a., wenn sie psychosoziale Stressoren beinhalten, wie z.B. Wettbewerbssituationen. Bisher wurde jedoch nicht untersucht, ob und wie physiologische Reaktionen, die durch die Entscheidungssituation hervorgerufen wurden, Entscheidungen beeinflussen. Wir fokussieren hier auf eine spezifische Entscheidung, nämlich die Entscheidung, freiwillig eine Wettbewerbssituation aufzusuchen, nachdem diese (unfreiwillig) erfahren wurde und die Experimentalteilnehmer somit einer Stresssituation, dem Wettbewerb, ausgesetzt waren. Salvador und Costa (2009) zeigen, dass der Effekt von Wettbewerb auf das Entscheidungsverhalten davon abhängt, welche Bewältigungsstrategien eingesetzt werden. Verschiedene Bewältigungsstrategien gehen mit spezifischen physiologischen Veränderungen einher, so dass mit Hilfe physiologischer Masse geschlossen werden kann, welche Bewältigungsstrategie ein Teilnehmer wählt.

Wir untersuchen physiologische und subjektiv empfundene Veränderungen die durch ein Wettbewerbssetting im Labor hervorgerufen werden. Teilnehmer sind 104 gesunde Studenten beiderlei Geschlechts. Das Experimentaldesign ist ein einfaches Wettbewerbsspiel (Niederle & Vesterlund, 2007), bei dem die Teilnehmer Rechenaufgaben zunächst unter Stücklohnbezahlung, dann unter Wettbewerbsbezahlung und schließlich unter einem selbstgewählten Bezahlungsschema durchführen müssen.

Wir können zeigen, dass die Wettbewerbssituation spezifische physiologische Reaktionen hervorruft, die auch die Entscheidung, freiwillig noch einmal in den Wettbewerb einzutreten, beeinflusst. Teilnehmer die sich für Wettbewerbsbezahlung entscheiden nehmen die Situation eher als Herausforderung wahr, zeigen eine stärkere Reaktivität des sympathischen Nervensystems und einen stärkeren Testosteronanstieg im vorangehenden Wettbewerbsspiel. Diese physiologischen Veränderungen werden in der Literatur mit einer aktiven Bewältigungsstrategie in Verbindung gebracht. Die Wahrscheinlichkeit, sich Wettbewerb freiwillig auszusetzen hängt somit auch von einer aktiven Bewältigungsstrategie ab.

Plenarsitzung 3 (Gartensaal)

Reinhard Tietz

Ist der Wegfalleffekt bedeutsam?

Der Wegfalleffekt ist für die Auswertung von Experimenten und anderen Datenerhebungen dann von Bedeutung, wenn sich die zum Vergleich herangezogenen Untergruppen in ergebnisrelevanten Merkmalen durch Wegfall von Probanden unterscheiden. Man kann ihn als disproportional bezeichnen, wenn die Verteilung des betrachteten Merkmals der wegfallenden Probanden deutlich von der Verteilung bei den verbleibenden Probanden abweicht. Der Wegfalleffekt kann so weit gehen, dass der aggregierte Effekt entgegengesetzt zum Individualverhalten verläuft.

Mit Hilfe eines einfachen Modells werden mögliche Wegfalleffekte an veröffentlichten Befragungsdaten aus der Literatur aufgezeigt. So kann der U-förmige Verlauf der allgemeinen Lebenszufriedenheit in Bezug auf das Lebensalter mit dem Modell generiert werden, ohne dass individuelle Anstiege auftreten. Die Disproportionalität des Wegfalls gemäß der Sterbetafel reicht als Einfluss.

Für die bisher verschiedentlich angeführten einsichtigen Argumente für ein Minimum der Lebenszufriedenheit bei etwa 50 Jahren und einen anschließenden Anstieg bis hin zum Alter von 85 Jahren spricht immerhin auch, dass sie mit der experimentell belegten Anspruchsanpassungstheorie kompatibel sind. Der Anpassung der Zufriedenheitsskala entspricht dort die Anpassung des Anspruchsgitters in Höhe und Ausdehnung. Es ist abzuwägen, wann und wie die möglichen Wirkungen des Wegfalleffektes zu berücksichtigen sind, insbesondere dann, wenn sich unterstelltes Individualverhalten und resultierendes Durchschnittsverhalten widersprechen.

Bodo Vogt

Der Einfluss des Auszahlungsmechanismus und des Hormons Vasopressin bei Entscheidungen unter Risiko – Untersuchungen mit Hilfe von EEG und fMRI

Bei Entscheidungen unter Risiko werden Fragen der Modellierung nach wie vor intensiv diskutiert. In diesem Vortrag werden zwei Aspekte, der Auszahlungsmechanismus und der Einfluss des Hormons Vasopressin, in EEG, bzw. fMRI Studien untersucht und Rückschlüsse auf die Modellierung diskutiert. Für die Auszahlung von Entscheidungen bei Risiko finden sich in der Literatur verschiedene Varianten: Beispiele beinhalten die Auszahlung einer Entscheidung oder die Auszahlung aller Entscheidungen oder nur hypothetische Auszahlungen. Für diese Varianten sind Verhaltensunterschiede teilweise bekannt. Eine eindeutige Erklärung, warum diese auftreten, findet sich jedoch in der Literatur nicht. In EEG Studien haben wir untersucht, welche der obigen drei Varianten, welche EEG-messbare Aktivität erzeugt. Dabei ergeben sich neben den Verhaltensunterschieden auch Unterschiede in der Aktivität, die Rückschlüsse auf die Ursachen der Verhaltensunterschiede zulässt. Neben dem Auszahlungsmechanismus bei Entscheidungen unter Risiko, wurde auch der Einfluss von Vasopressin, das ähnlich wie Oxytocin Einfluss auf Vertrauen von Menschen besitzt, auf Lotteriewahlen untersucht. Dieses wurde vergleichend zu Entscheidungen in einem Koordinationsspiel durchgeführt, bei denen die Wahl zwischen dem risikodominanten und dem auszahlungsdominanten Gleichgewicht bestand. Diese Studie wurde als fMRI Studie durchgeführt. Hierbei zeigt sich in der Tat ein Einfluss des Hormons auf die Entscheidungen. Die Lokalisierung der Wirkung im Gehirn lässt Rückschlüsse auf Ursachen zu.

Parallelsitzung 4 (Gartensaal) : Neuroökonomische Methoden

Claudia Brunnlieb

Ralf Morgenstern, Bodo Vogt, Claus Tempelmann, Thomas F. Münte, Marcus Heldmann

Vasopressin modulates neural activity in the right anterior insula during non-social decisions under risk

Objective: In a recent publication Brunnlieb et al. (submitted) reported an impact of the neuropeptide vasopressin (AVP) on risk-related behavior in a 2x2 coordination game. As this study could not resolve whether the recently observed AVP promoted increase in risky choices is critically dependent on social cues, the present study used a lottery choice paradigm to investigate the potential impact of AVP on risk-related behavior in non-social situations. Due to the absence of any social interaction in the present investigation we predicted, that choice behavior will be dominated by AVP's known anxiogenic effect, resulting in an increase of risk-averse behavior.

Methods: We conducted a randomized, double-blind, between-subjects fMRI study with thirty-eight healthy male participants who had received either intranasal AVP (20 IU) or a Placebo. Participants had to face pairings of lotteries and were asked to choose between a risky lottery A and a less risky lottery B. Thereby, the switch point from the less risky to the risky lottery served as a measure of risk preference. A parametric fMRI analysis, which used the individual switch point as parametric modulator, was conducted to delineate brain regions associated with non-social risk-related behavior and to reveal AVP's modulatory influence on these brain sites.

Results: Behaviorally, AVP had no impact on non-social risk behavior. However, on the neural level AVP modulated neural activity in the anterior insula (AI). While in the placebo group neural activity in the latter brain region correlated positively with risk-averse behavior, this effect disappeared in the AVP group. Moreover, AVP dampened the BOLD-signal in the AI during risky choices and induced an increase in BOLD-signal in this brain region when subjects were indifferent between the risky and the less risky lottery.

Conclusions: Taken together the findings of the present and of our previous AVP investigation, it can be concluded, that AVP's modulatory influence on human risk behavior is critically dependent on the presence of a social context. While in our previous AVP study the modulatory impact of AVP in the mentalizing circuit led to behavioral changes regarding human risk behavior, the observed AVP effect in the AI did not influence human risk behavior in non-social situations.

Acknowledgements: This work was supported by a special grant of the Center for Behavioral Brain Sciences, Magdeburg, to Marcus Heldmann.

Ralf Morgenstern

Marcus Heldmann , Bodo Vogt

Portfolio choice vs. single choice - neuronal differences in cognitive control.

In experimental economics an important issue for verifying behavioral results is the way of how payoff procedures are designed for giving incentives to the subjects. One common payoff procedure in multiple lottery choice tasks is the random payoff mechanism. The aim is to provide incentives for a truthful response of subjects in every single choice task. Every decision should be treated as independent from other decision. Thus, the best-response for subjects is to behave according to their true risk preferences. Another payoff procedure is to realize all decision. Here, decisions are not warrant to be treated independently by the subjects and the best-response for a subject is to behave in a risk neutral way. This could lead to a different choice behavior between both procedures which is mentioned as the portfolio effect. In our study, we focus on these two payoff mechanisms in conjunction with the arising portfolio effect and address the question how these two payoff

mechanisms differ in their evaluation process in the brain. Processes of cognitive control seem to be suitable for analyzing the evaluation process related to a subject's choice task. Therefore, we focus on the stimulus locked N200 component which is an event related potential connected with processes of cognitive control. We use a method for eliciting certainty equivalents and conducted two EEG experiments with equal choice tasks varying the payoff procedure. Behavioral data show differences between the two payoff mechanisms which can be assigned to the portfolio effect. The EEG analysis reveals a characteristic pattern of the N200 amplitude between indifferent and sure choices. Indifferent choices evoke higher N200 amplitudes than sure choices which can be attributed to a higher action control conflict when subjects are indecisive. Furthermore, a higher N200 amplitude is also present for sure lottery choices when all decision are paid out. This is contrary to the random payoff mechanism in which an increased N200 is absent for these choices. This implies that more resources are allocated in a portfolio choice task when lotteries are chosen. Thus, lottery choices in portfolio choice tasks seem to have a higher complexity resulting in the portfolio effect.

Philipp Astor

Marc T. P. Adam, Petar Jercic, Kristina Schaaff, Christof Weinhardt

Verbesserung des Entscheidungsverhaltens durch ein Biofeedback-Spiel

Sowohl Trader als auch private Investoren sind sich bewusst, dass emotionale Prozesse integraler Bestandteil Ihrer Finanzentscheidungen sind. Vor allem Finanzentscheidungen die unter großem Stress und Zeitdruck getroffen werden folgen häufig nicht rationalen Entscheidungsmustern. Klassische Lernansätze, die darauf abzielen diese dann oft emotional getriebenen Verhaltensanomalien zu verhindern, scheitern leider — oder sind im schlimmsten Fall sogar kontraproduktiv.

Unser Forschungsansatz zielt darauf ab die Finanzentscheidungen von Individuen zu verbessern, indem wir (i) ihre Aufmerksamkeit für ihren emotionalen Zustand steigern (Interozeption), und (ii) sie trainieren ihre Emotionen zu regulieren (Emotionsregulation). Dafür entwickeln wir ein Spiel welches den Spielern kontinuierlich ihren momentanen emotionalen Erregungszustand anzeigt (gemessen über die Herzrate), und zusätzlich die Spielschwierigkeit an den gemessenen Erregungszustand koppelt. Wir benutzen das Spiel in zwei Studien und kommen zu folgenden Hauptergebnissen: (i) gute Emotionsregulation (gemessen durch Herzrate und Fragebögen) führt im Spiel zu verbesserter Entscheidungsgüte; (ii) Biofeedback kann auch im Finanzkontext genutzt werden um emotionales Bewusstsein und folglich die Entscheidungsgüte zu verbessern.

Plenarsitzung 4 (Turmzimmer) : Heuristiken und Lernen

Stefan Penczynski

Herding differently: A level-k model of social learning

Dieses Papier schlägt ein Verhaltensmodell von sozialem Lernen vor, das verschiedene Formen der Inferenz in einer Typenhierarchie vereinigt. Auf einem zufälligen Level-0 basierende, iterierte beste Antworten führen zu Verhalten wie dem Folgen der privaten Information (Level-1), dem Folgen der Mehrheit (Level-2) und zu "Worldly Bayesian" Spiel. Ich präsentiere experimentelle Nachweise für Heterogenität im Denkverhalten und für die spezifischen Levels aus drei Quellen: einem Überblick über vorhandene Studien, experimentellen Daten von Celen und Kariv (2004) sowie neuen experimentellen Daten, die Mitschriften von Gedankengängen aus Team-Kommunikation enthalten.

Axel Sonntag

The Effort-Certainty Framework

Since the first reference of Herbert Simons' famous scissors, a considerable amount of literature has investigated adaptive decision making both theoretically and empirically. This study analyzes changes in information search behaviour and choice quality regarding different levels of non-monetary search costs. I use an incentivized two-stage Mouselab experiment in the consumer product domain. Overall, higher search costs decrease the search time and the amount of information used to solve the choice problem. Interestingly, this behavioural change does not affect choice quality. Thus, higher search costs seem to cause more deliberate search and, as a result, lead to higher choice efficiency concerning search time and the amount of processed information.

Timo Heinrich

Jeannette Brosig-Koch, Christoph Helbach

Does truth win when teams reason strategically?

This study tests whether teams can create synergies in strategic interactions. For our comparison between team and individual behavior we employ the race game. This game has the advantage that the optimal strategy does neither depend on beliefs about other players nor on distributional or efficiency concerns. Our results reveal that teams do not only outperform individuals but that they can also beat the "truth-wins" benchmark. In particular, varying the length of the race game we find that the team advantage increases with the complexity of the game. The latter finding supports the conjectures made by Charness et al. (2010) and Cooper and Kagel (2005), who suggest a relation between task complexity and the size of synergies created by teams.

Parallelsitzung 5 (Gartensaal): Märkte

Reinhard Uehleke

Andreas Löschel, Bodo Sturm, Carsten Vogt

The Demand for Climate Protection – Further Evidence from Germany

In diesem Papier untersuchen wir die reale Nachfrage für den Klimaschutz unter zwei Treatment Bedingungen. Zunächst messen wir den Einfluss von Information über die Nachfrage anderer Teilnehmer in einer ähnlichen Situation auf die eigene Kaufentscheidung. Zweitens wird ein kollektives Handeln umgesetzt, wobei alle Probanden die Medianmenge zu einem bestimmten Preis kaufen müssen. Die Teilnehmer des Experiments wurden mit 40 € belohnt und hatten dann die Möglichkeit zum Klimaschutz durch den Kauf von Emissionszertifikaten beizutragen. Die erworbenen Zertifikate wurden aus dem europäischen Emissionshandelssystem zurückgezogen. Unser Experiment zeigte, dass Informationen über das Verhalten anderer Teilnehmer keine Auswirkungen

auf die Nachfrage nach Klimaschutz haben. Bei kollektivem Handeln, ist jedoch die Wahrscheinlichkeit Zertifikate zu erwerben höher als bei einem individuellen Beitragsmechanismus. Darüber hinaus beobachten wir eine starke Korrelation zwischen eigener Nachfrage und der Erwartung an das Verhalten anderer Probanden.

Andreas Markstädter

Claudia Keser

Informational Asymmetries in Laboratory Asset Markets

During times of great turbulences like the latest global financial crisis, stock-market traders with insider information are under particular suspicion. It is difficult to identify, which information they possess and to what extent they influence the stock market. In this paper we use experimental asset markets to examine, how the presence of traders with insider information impacts market prices, price fluctuations and potential price bubbles.

Up to now, there exists only limited experimental evidence on informational asymmetries in asset markets. Plott and Sunder (1982, 1988) find that, under certain conditions, “double auction trading leads to efficient aggregation of diverse information and rational expectations equilibrium.” Sutter, Huber & Kirchler (2012) observe that the existence of traders with insider information in a market reduces the magnitude of bubbles compared to similar markets without any insider information.

In our experiments, we present a new experimental framework, inspired by the study of Camerer & Weigelt (1991), which uses state-contingent assets. In contrast to their study, the assets in our markets have a lifetime of 15 periods (rather than just one) and all traders have common stock valuation (as in Smith, Suchanek & Williams, 1988). Groups of eight participants have the opportunity to trade in a sequence of 15 call auctions (i.e., over 15 periods) assets with a lifetime of 15 periods. The dividend paid by an asset, in each of the 15 periods, has four possible values and is the same for all traders. However, in each period, the dividend stochastically depends upon one of two possible states of the world. The state of the world is determined at the beginning of the experiment and stays the same over all 15 periods. The traders do not know the state but are informed that the probability of each state is 50 percent. This is the prior “belief”, which determines the ex-ante expected fundamental value of the assets. Based on the observed dividends during the experiment, this “belief” will be updated according to the method of Bayes and the resulting ex-post expected fundamental value of the assets will be communicated to all traders.

To investigate how information is processed and disseminated through market prices, we compare the outcomes in a treatment with two traders with insider information on the actual state of the world to the outcomes in a baseline treatment without any insider information. In another treatment, traders are informed that there is a possibility of the presence of insider information in the market. In this treatment, market prices might generate an illusion that insider information is in the market, leading to that some participants ignore the announced expected fundamental value and deal on the supposedly superior information about the state of the world reflected via market prices (Ang & Schwarz, 1985). To investigate traders’ ability to anticipate uncertain future outcomes, a key issue in financial markets, we elicit their expectations about the future market prices at the beginning of each period.

The questions that we attempt to answer in this study include the following. Does the rational-expectations model provide an adequate description of behavior in our asset markets? Are insiders better forecasters? How long can they capitalize their informational advantage? Do insiders behave strategically in order not to reveal their advantage (too early)?

Miriam Mezger

Can Experts Reduce the Impact of Deceptive Ratings on the Internet? An Experiment on Product Choice with Recommendations by Managers and Experts

Consumer recommendations can mitigate the problem of asymmetric information in product choice. However, companies also integrate recommendations in their marketing strategies. This raises the question, whether consumers may trust and use recommendations for their product choices. Therefore, we introduce a model of an online consumer recommendation site, in which information on product quality can be passed from one consumer to the next, but managers are also allowed to provide recommendations. As an alternative to the recommendations we introduce the possibility to receive costly expert advice. Our game theoretic analysis shows that no recommendations should be observed in the game. Yet, in our experiment, we find a substantial prevalence of recommendation behavior, even though providing information is costly. While the consumers benefit from the recommendations, managers lose and their loss outweighs the consumers' benefit in terms of payoff. We observe, that expert advice is used only to a limited extent. Thus, the efficiency of the market outcome might be enhanced with a higher use of expert advice.

Stefan Palan

Gernot Hinterleitner, Ulrike Leopold-Wildburger, Roland Mestel

A good beginning makes a good market: The effect of different market opening structures on market quality

Das Papier beschäftigt sich mit der Marktstruktur bei der Eröffnung des Handelstages sowie deren Einfluss auf den nachfolgenden Handel. Wir vergleichen in einem einheitlichen experimentellen Rahmen eine einfache kontinuierliche Doppelauktion mit zwei Ergänzungsmärkten, bei welchen zwei verschiedene Call-Auktions-Designs als Eröffnungsmechanismus dienen. Die Call-Auktionen unterscheiden sich hinsichtlich ihrer Transparenz. Unsere Ergebnisse zeigen, dass eine Call-Auktion nicht nur die Markteffizienz und Liquidität am Beginn des Handelstages gegenüber einer einfachen kontinuierlichen Doppelauktion steigern, sondern auch positive Effekte auf den nachfolgenden Handel haben. Hinsichtlich des Designs der Call-Auktionen stellen wir keinen signifikanten Unterschied der beiden Transparenzlevels hinsichtlich der Eröffnungspreise und -liquidität fest. Im nachfolgenden kontinuierlichen Handel ist die Marktqualität jedoch nach einer intransparenten Call-Auktion geringfügig höher.

Parallelsitzung 5 (Turmzimmer): Präferenzen und Risiko**Johanna Kokot**

Jeannette Brosig-Koch, Heike Hennig-Schmidt, Nadja Kairies

Payment preferences and individual choice patterns: An experimental analysis of self-selection into payment schemes for physicians

In recent years, several countries have attempted to improve the quality of health care by changing physician payment schemes. Canada, e.g., has introduced alternative payment schemes in some provinces and empirical evidence indicates that physicians respond to this contractual change. In our study we conduct a payment reform towards self-selection in an experiment under controlled laboratory conditions. Subjects in the role of physicians are asked to choose between a capitation and a fee-for-service scheme with symmetric profit opportunities after being confronted with either one of the two without having a choice. We find a strong preference for the fee-for-service scheme, regardless of the system before the reform. Furthermore, we observe types of physicians differing in the way patients and they themselves benefit from the contract choice.

Florian Spitzer

Steffen Huck, Jean-Robert Tyran

Auswirkungen von Wettbewerb und Versicherung in einem Markt für Vertrauensgüter – Eine experimentelle Analyse

Ein typisches Beispiel für ein Vertrauensgut ist die medizinische Behandlung eines Patienten durch einen Arzt. Während der Arzt in der Lage ist, den Gesundheitszustand und die benötigte Behandlung des Patienten festzustellen, weiß dieser weder vor und in vielen Fällen auch nach der Behandlung nicht, welche Behandlung seinen Bedürfnissen entspricht. Auf Seiten der Ärzte besteht daher ein Anreiz, den Patienten eine zu aufwendige Behandlung zukommen zu lassen (Überbehandlung), wovon der Arzt auf Kosten des Patienten profitiert. Dies wiederum könnte zu Vorbehalten auf Seiten der Patienten führen, einen Arzt zu konsultieren. Um dieses Phänomen näher zu untersuchen, implementieren wir einen experimentellen Markt für Vertrauensgüter, der die beschriebene Anreiz-Struktur zwischen Arzt und Patienten abbildet und untersuchen die Auswirkungen zweier institutioneller Rahmenbedingungen, Wettbewerb und Versicherung. Während in den Treatments ohne Versicherung die Kosten der Behandlung alleine von dem jeweiligen Patienten getragen werden, werden diese in den Treatments mit Versicherung innerhalb einer Gruppe von Patienten sozialisiert. Die Einführung einer Versicherung führt zu einem dazu, dass die Patienten häufiger einen Arzt konsultieren, aber auch zu einer vermehrten Überbehandlung seitens der Ärzte. Wettbewerb zwischen Ärzten hingegen, d. h. die Zuteilung von Arzt und Patient erfolgt nicht mehr zufällig, sondern die Patienten können entscheiden, welchen Arzt sie konsultieren möchten, erhöht sowohl die Anzahl der Patienten, die einen Arzt konsultieren, senkt aber auch die Überbehandlungs-Rate. Zusammenfassend lässt sich sagen, dass Patienten von Wettbewerb profitieren, während ihnen durch die Versicherung Nachteile entstehen.

Judith Trarbach

Stephan Schosser, Bodo Vogt

Do people have a preference for increasing or decreasing pain? An experimental comparison of psychological and economic measures in health related decision making

Scarce resources in the health care sector force decision makers to allocate treatments in a way that as much quality of life for as much people as possible is preserved. On an international level, the QALY concept is the most frequently used approach to measure quality of life. One important factor for the measurement of quality of life is a good understanding of patients' preferences. Such preferences include, among others, the development of well-being in the course of a treatment. The

QALY concept, based on Rational Choice Theory, assumes patients to be neutral in terms of this course, in case that the overall health state within a period is equal for two treatments. However, research, e.g. on the peak-end-rule (Kahneman et al. 1993), demonstrates the relevance of the distribution of health levels throughout the experience. Results deviating from Rational Choice Theory mainly occur in studies using methods like questionnaires or rating scales, which exclude real consequences from decisions or answers. Research on the hypothetical bias emphasizes the importance of real consequences to gain reliable decisions of subjects.

In this study, we investigate whether the QALY assumption of neutrality towards the timing of health states is adequate. In particular we analyze if the described QALY assumption represents subjects' real preferences and if subjects are indifferent for the timing of painful events. We combine both, a questionnaire to evaluate well-being and a standard economic measurement (WTP). We use monetary consequences and health-related consequences realized with the cold pressor test, a standard procedure to induce pain. Subjects in our experiments experience two painful sequences, with the same overall intensity but different temporal distributions of intensity.

We find that the questionnaire significantly reveals that subjects prefer one of the experiences. However, given real consequences subjects are indifferent on average. We conclude that although the rated difference between both experiences was clinically important the difference was not strong enough to be measureable with the other instrument using real consequences. Our findings are relevant in terms of criticism on the QALY concept. Though some measurement methods indicate the relevance of the timing of well-being levels, the method we used including real consequences makes this preference disappear. Therefore the QALY assumption on neutrality towards timing was confirmed as correct and no adjustment is necessary to adequately represent subjects' preferences.

Eike Benjamin Kroll

Kim Kaivanto

Alternation Bias and Reduction in St. Petersburg Gambles

The Reduction of compound lotteries is an implicit assumption both in the statement of the St. Petersburg Paradox as well as in its resolution by Expected Utility (EU). Yet despite the pivotal role of this assumption, to date there has been no empirical substantiation of its validity. Here we report three real-money experiments in which the standard compound-lottery form of the (truncated) St. Petersburg Gamble is explicitly juxtaposed with its reduced form. In the first experiment, we elicit Subjects' Certainty Equivalents for each form of the gamble. In the second experiment, Subjects choose between reduced and compound forms within a multiple price list format, where a different sure payment (in EUR 1 increments), is added either to the reduced or the compound form. With this instrument, we can test for both 'weak-form' and 'strong-form' violations of Reduction. The third experiment checks for robustness against range and increment manipulation. In the first experiment we find that the Certainty Equivalent of the compound form is stochastically dominated by, and statistically significantly smaller than, the objectively equivalent reduced form. This bias toward the reduced form is borne out in the second (and third) experiments, where 48% (88%) display strong-form violation of Reduction. These rejections of Reduction are consistent with the predictions of alternation bias, which may be understood as a subjective distortion of conditional probability. Together these experiments offer evidence that the Reduction assumption may have limited descriptive validity in St. Petersburg gambles and consequently in EU and other theoretical resolutions of the St. Petersburg Paradox predicated on Reduction.

Plenarsitzung 4 (Gartensaal):**Werkzeuge der experimentellen Wirtschaftsforschung****Abdolkarim Sadrieh**

Joachim Weimann, Harald Wypior

Xresearch | Repository für Primärdaten der experimentellen Wirtschaftsforschung

Die Zahl der weltweit experimentell arbeitenden Ökonomen wächst stetig. Um dieser dynamischen Entwicklung gerecht zu werden, müssen im Bereich des Informations- und Wissensmanagements neue Wege beschritten werden. Ein Ziel sollte es sein, Experimente und deren Ergebnisse nachhaltig zu sichern und der Wissenschaft zentral bereitzustellen, um so die Reproduzierbarkeit jedes Experiments zu gewährleisten. Mit Xresearch, einem neuartigen Repository für Primärdaten der experimentellen Wirtschaftsforschung, soll genau dies erreicht werden.

Das Ziel von Xresearch ist die umfangreiche Speicherung und Bereitstellung von Experimentdaten und -dateien. Dazu gehören die erhobenen Daten, die Instruktionen, die Auswahl der Teilnehmer, die Programmierung des Experiments, Screenshots und vieles mehr. Der Zugriff auf diese Informationen wird Forschern weltweit ermöglicht. Entscheidend dabei ist, dass erstens alle veröffentlichten Daten eng mit den Autoren verbunden bleiben und die Referenzierbarkeit und Zitierbarkeit gewährleistet ist und zweitens die identische Replikation des Experiments ermöglicht wird.

Mit Xresearch wird der experimentellen Wirtschaftsforschung ein neues Werkzeug in die Hand gelegt, das mit der Unterstützung aller experimenteller Forscher die Qualität der Informationsbereitstellung spürbar verbessern wird und in der Lage ist, eine elementare Bedingung experimenteller Forschung – die Reproduzierbarkeit von Experimenten – sicherzustellen. Als Nebenprodukt entsteht dabei eine Plattform, die eine enge Zusammenarbeit weltweit ermöglicht.

Claudia Biniossek

Ulrich Hamenstädt, Alexia Katsanidou, Markus Quandt,

Dirk Betz

Oliver Watteler, Dennis Wegener, Harald Wypior

Aufbau einer Infrastruktur zur multidisziplinären Nachnutzung experimenteller Primärdaten der Wirtschafts- und Sozialforschung mit Forschungsschwerpunkt Große Gruppen

Mit der zunehmenden Verbreitung der experimentellen Methode in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften wird oftmals derselbe Sachverhalt – öffentliche Güter, große Gruppen, soziale Präferenzen – in füreinander wenig sichtbaren Forschergemeinschaften erforscht. Volkswirte, Sozialpsychologen, Soziologen und Politologen führen Experimente unter ähnlichen theoretischen Leitfragen durch, verwenden aber im praktischen Detail oft drastisch andere Methoden und Qualitätskriterien.

Operatives Ziel des Projektes ist die bedarfsgerechte Entwicklung einer transdisziplinären Infrastruktur zur multidisziplinären Nachnutzung experimenteller Primärdaten für die Wirtschafts- und Sozialwissenschaften. Divergierende Methoden und Sichtweisen zu einem Primärdatensatz sollen auf einen Blick sichtbar und damit für jede Wissenschaftsdisziplin verständlich und zugänglich gemacht werden. Die Anwendung der prototypischen Infrastrukturelemente wird modellhaft anhand qualitätsgeprüfter Studien der experimentellen Wirtschaftsforschung (XResearch) und Politikwissenschaft (XPol) zum Forschungsschwerpunkt Große Gruppen erprobt. Anhand der so aufbereiteten Daten wird als exemplarische Forschungsfrage untersucht, welche theoretische und methodische Erkenntnisse sich aus der Zusammenführung der Forschungstraditionen gewinnen lassen.

Achim Hendriks

SoPHIE – Software Platform for Human Interaction Experiments

SoPHIE is a new software platform to conduct economic experiments combining a modular approach with the integration of the widespread scripting language PHP. This allows composing experimental procedures from a repository of standard steps which can be parameterized to fit a broad range of requirements without programming, while the integrated scripting language allows implementing individual solutions where the predefined steps cannot meet the experimenter's requirements.

The software is implemented as a web application enabling experimenters to use it with almost any operating system and to conduct internet experiments or experiments on web enabled devices like tablets or smartphones. Most screen content in SoPHIE can be defined with simple and easy to learn basic HTML, but the software also allows experimenters to utilize the full feature set of modern browsers like complex interactive forms, animations, embedded video or also the integration of real time information and continuous interactions with other participants.

At the moment the software is tested at several German Universities. Afterwards the software will be released free-of-charge as citeware. The public release is planned for the end of the year 2012.

Jürgen Stumpp (Movisens)

Jörg Ottenbacher, Ulrich Großmann

Physiologische Sensoren und Werkzeuge für den Einsatz in der experimentellen Wirtschaftsforschung

movisens stellt verschiedene physiologische Sensorsysteme vor: EKG-Sensor, EDA-Sensor, Aktivitätssensor. Die Sensoren können sowohl im Labor als auch ambulant eingesetzt werden und sind besonders angenehm und unauffällig tragbar.



movisens ekgMove (Brustgurt EKG-Sensor)



movisens edaMove (EDA-Sensor für das Handgelenk)

Weiterhin werden Algorithmen und Tools zur Signalverarbeitung von physiologischen Messdaten und zur weiteren Auswertung vorgestellt. Es werden verschiedene Anwendungsszenarien zum Einsatz der System in der experimentellen Wirtschaftsforschung diskutiert: Datenerhebung, Live-Bio-Feedback und automatische Steuerung von Experimenten bzw. Serious Games.

Teilnehmerverzeichnis

Nachname	Vorname	Institution	E-Mail
Adam	Marc T. P.	Karlsruher Institut für Technologie	marc.adam@kit.edu
Astor	Philipp	Forschungszentrum Informatik	astor@fzi.de
Baethge	Caroline	Universität Passau	caroline.baethge@uni-passau.de
Becker	Otwin	Universität Heidelberg	o.becker.walldorf@t-online.de
Betz	Dirk	Universität zu Köln	dirk.betz@email.de
Biniossek	Claudia	Universität zu Köln	claudia.biniossek@email.de
Brendel	Franziska	Universität Passau	franzzzi.b@googlemail.com
Brosig-Koch	Jeannette	Universität Duisburg-Essen	jeannette.brosig-koch@ibes.uni-due.de
Brunnlieb	Claudia	Universität Magdeburg, Universität Lübeck	claudia.brunnlieb@neuro.uni-luebeck.de
Clemens	Georg	DICE, Universität Düsseldorf	clemens@dice.hhu.de
Engelmann	Dirk	Universität Mannheim	dirk.engelmann@uni-mannheim.de
Fleiß	Jürgen	Universität Graz	juergen.fleiss@uni-graz.at
Fochmann	Martin	Universität Magdeburg	fochmann@ovgu.de
Giamattei	Marcus	Universität Passau	marcus.giamattei@uni-passau.de
Gimpel	Henner	Karlsruher Institut für Technologie	henner.gimpel@kit.edu
Goebes	Laura	Karlsruher Institut für Technologie	goebes@wiwi.uni-karlsruhe.de
Gonzalez	Cleotilde	Carnegie Mellon University	coty@cmu.edu
Graf Lambsdorff	Johann	Universität Passau	jlambsd@uni-passau.de
Greiner	Ben	University of New South Wales	bgreiner@unsw.edu.au
Güth	Werner	Max Planck Institute of Economics	arnold@econ.mpg.de
Hariharan	Anuja	Karlsruher Institut für Technologie	hariharan@iism.uni-karlsruhe.de
Hehenkamp	Burkhard	Universität Paderborn	burkhard.hehenkamp@wiwi.upb.de
Heinrich	Timo	Universität Duisburg-Essen	timo.heinrich@ibes.uni-due.de
Hemmerich	Kristina	Universität Würzburg	Kristina.Hemmerich@uni-wuerzburg.de
Hendriks	Achim	Universität Osnabrück	achim.hendriks@uos.de
Hohnisch	Martin	Universität Bonn	martin.hohnisch@uni-bonn.de
Horstmann	Niklas	Karlsruher Institut für Technologie	horstmann@kit.edu
Keser	Claudia	Universität Göttingen	ckeser@uni-goettingen.de
Kimpel	Gerrit	Universität Göttingen	Gerrit.Kimpel@wiwi.uni-goettingen.de
Koch	Christian	Universität Mannheim	Christian.Koch@gess.uni-mannheim.de
Kokot	Johanna	Universität Duisburg-Essen	Johanna.Kokot@ibes.uni-due.de
Krämer	Jan	Karlsruher Institut für Technologie	kraemer@kit.edu
Kranz	Tobias	Karlsruher Institut für Technologie	Kranz@iism.uni-karlsruhe.de
Kroll	Eike B.	Universität Magdeburg	eike.kroll@ovgu.de
Kunte	Sebastian	Universität Göttingen	sebastian.kunte@agr.uni-goettingen.de
Markstädter	Andreas	Universität Göttingen	andreas.markstaedter@uni-goettingen.de
Mertins	Vanessa	Universität Trier	mertins@uni-trier.de
Mezger	Miriam	Universität zu Köln	miriam.mezger@uni-koeln.de
Möhlmann	Axel	Universität Hannover	moehlmann@steuern.uni-hannover.de
Morgenstern	Ralf	Universität Magdeburg	ralf.morgenstern@ovgu.de
Müller	Julia	Erasmus University Rotterdam	jmuller@ese.eur.nl
Niemeyer	Claudia	Karlsruher Institut für Technologie	Claudia.Niemeyer@gmx.net

Teilnehmerverzeichnis

Nachname	Vorname	Institution	E-Mail
Normann	Hans-Theo	DICE, Universität Düsseldorf	normann@dice.hhu.de
Ockenfels	Axel	Universität zu Köln	office.ockenfels@wiso.uni-koeln.de
Palan	Stefan	Universität Graz	stefan.palan@uni-graz.at
Penczynski	Stefan	Universität Mannheim	stefan.penczynski@uni-mannheim.de
Pittnauer	Sabine	Universität Bonn	sabine.pittnauer@uni-bonn.de
Reiss	J. Philipp	Karlsruher Institut für Technologie	philipp.reiss@kit.edu
Rösch	Jürgen	DICE, Universität Düsseldorf	roesch@dice.hhu.de
Sadrieh	Abdolkarim	Universität Magdeburg	sadrieh@ovgu.de
Sass	Markus	Universität Magdeburg	markus.sass@ovgu.de
Schmidt	Martin	Universität Göttingen	MSchmidd@uni-goettingen.de
Schweitzer	Sascha	Universität Bayreuth	sascha.schweitzer@uni-bayreuth.de
Schwieren	Christiane	Universität Heidelberg	christiane.schwieren@awi.uni-heidelberg.de
Selten	Reinhard	Universität Bonn	rselten@uni-bonn.de
Sonntag	Axel	University of East Anglia	a.sonntag@uea.ac.uk
Spiller	Jörg	Europauniversität Viadrina Frankfurt (Oder)	spiller@europa-uni.de
Spitzer	Florian	Universität Wien	florian.spitzer@univie.ac.at
Stumpp	Jürgen	Movisens	stumpp@movisens.com
Teschner	Florian	Karlsruher Institut für Technologie	teschner@kit.edu
Teubner	Timm	Karlsruher Institut für Technologie	tim.teubner@kit.edu
Tietz	Reinhard	Goethe-Universität, Frankfurt am Main	Reinhard@RTFrankfurt.de
Timme	Florian	Universität Magdeburg	Florian.Timme@st.ovgu.de
Trarbach	Judith	Universität Magdeburg	judith.trarbach@ovgu.de
Uehleke	Reinhard	Hochschule für Technik, Wirtschaft und Kultur Leipzig	reinhard.uehleke@wiwi.htwk-leipzig.de
Vogt	Bodo	Universität Magdeburg	bodo.vogt@ovgu.de
Vollstädt	Ulrike	Universität Jena	ulrike.vollstaedt@uni-jena.de
Weimann	Joachim	Universität Magdeburg	Joachim.Weimann@ovgu.de
Weinhardt	Christof	Karlsruher Institut für Technologie	weinhardt@kit.edu
Werner	Peter	Universität zu Köln	peter.werner@uni-koeln.de
Wiewiorra	Lukas	Karlsruher Institut für Technologie	wiewiorra@gmail.com
Wolff	Irenaeus	Thurgauer Wirtschaftsinstitut (TWI)	wolff@twi-kreuzlingen.ch
Wypior	Harald	Universität Magdeburg	wypior@ovgu.de

5

1

O