



Gesellschaft für experimentelle Wirtschaftsforschung e. V.

Universität Helmstedt | Otto-von-Guericke-Universität Magdeburg

Programm Jahrestagung 2013

30.09. – 02.10.2013 in Helmstedt



Impressum

Verfasser und Herausgeber

Gesellschaft für experimentelle Wirtschaftsforschung e. V.

Universitätsplatz 2, 39106 Magdeburg

Tel.: 0391 – 6718762, Fax: 0391 – 6712971

E-Mail: info@gfew.de, Internet: www.gfew.de

Druckerei

Flyeralarm

Vorwort

Die Tagungen der GfEW haben im jährlichen Tagungskalender bei vielen experimentell arbeitenden Ökonomen inzwischen einen festen Platz. Ein wichtiger Grund dafür dürfte die Tatsache sein, dass in der Vergangenheit der familiäre Charakter der Tagungen und die starke Präsenz vor allem junger Wissenschaftler dafür gesorgt haben, dass ein ganz eigener und sehr fruchtbarer Tagungsstil entstanden ist, der von vielen inzwischen sehr geschätzt wird.

Wir haben uns große Mühe gegeben, auch die Tagung 2013 wieder so zu organisieren, dass das besondere Flair der GfEW-Tagungen entstehen kann. Der ungewöhnliche Tagungsort soll dazu beitragen. Die Universität Helmstedt ist seit über 200 Jahren nicht mehr in Betrieb, aber ihre Gebäude erinnern in aller Pracht an die vergangenen ruhmreichen Tage, als hier Otto von Guericke studierte und kein geringerer als Gauß seine Doktorarbeit verfasste. Die Helmstedter Altstadt ist im Krieg nicht zerstört worden und so sind nicht nur die Universitätsgebäude erhalten geblieben, sondern auch mehr als fünfzig Professorenhäuser. Übrigens hatten die Professoren früher eine Reihe von Privilegien, die leider aus der Mode gekommen sind. Beispielsweise mussten sie keine Steuern zahlen und sie besaßen das Braurecht, d. h. sie durften in den Professorenhäusern Bier brauen. Heute gibt es leider keine Brauerei mehr in Helmstedt, deshalb fahren wir auch auf die Burg Warberg, um dort beim Konferenzdinner im Kaminzimmer ein gepflegtes Bier zu trinken – auch das gehört schließlich zur GfEW-Tagung.

Wir wünschen allen Teilnehmern interessante Vorträge, spannende Diskussionen und Gespräche und viel Spaß bei der Tagung.

Joachim Weimann
Vorsitzender GfEW

Karim Sadrieh
Setllv. Vorsitzender GfEW

Martin Fochmann
Geschäftsführer GfEW

Internetzugang

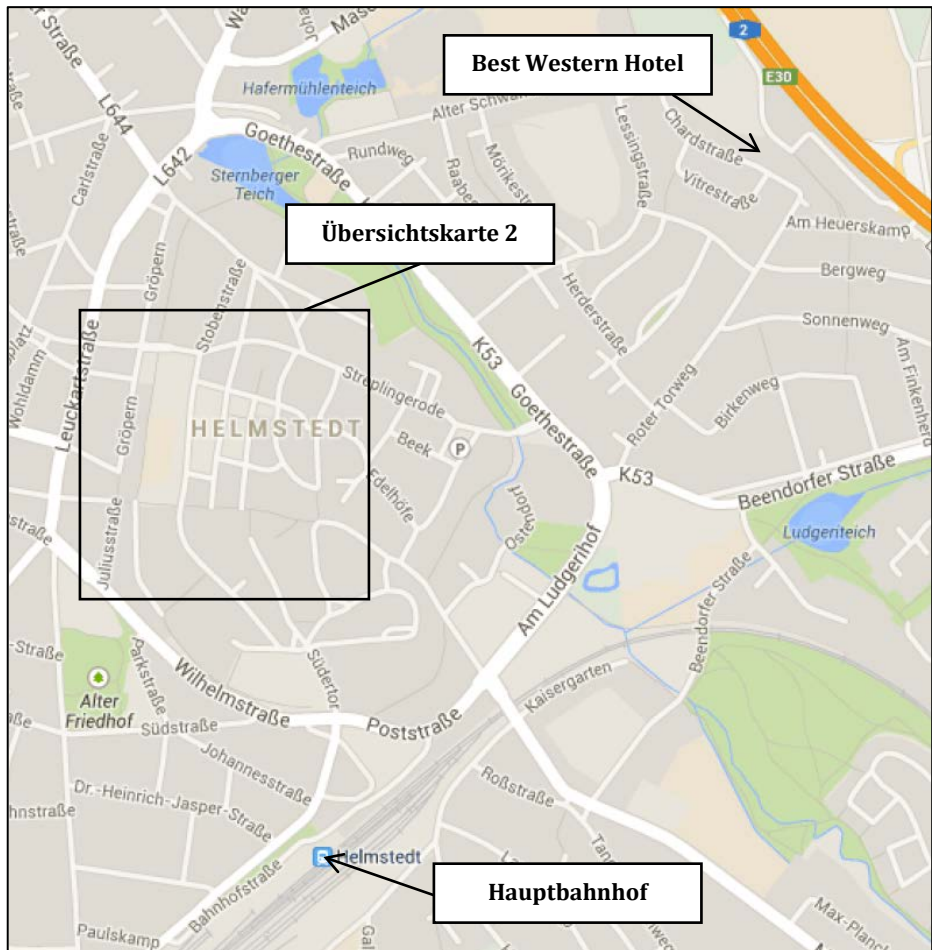
Netzwerk: gfew
Passwort: gfew2013

Hinweis: Internetzugang ist leider nur im Ostflügel verfügbar.

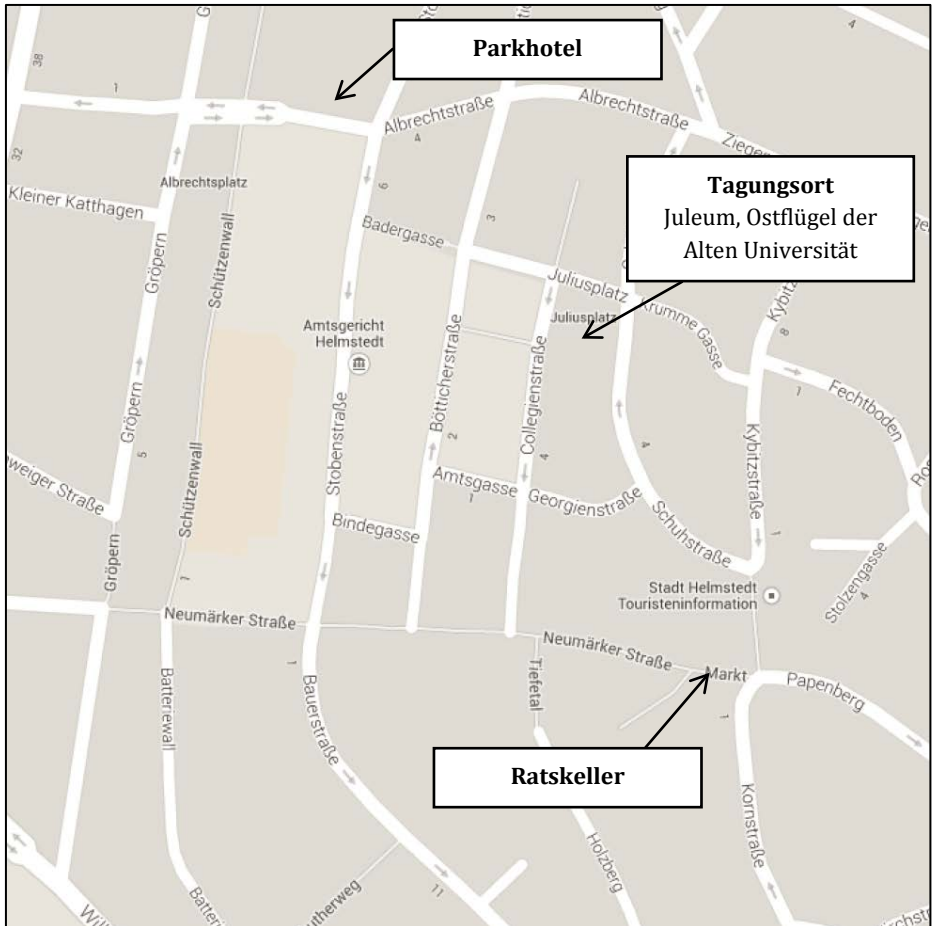
Inhaltsverzeichnis

Übersichtskarten.....	6
Informationen.....	8
Programmübersicht.....	10
Zusammenfassung der Vorträge.....	13
Teilnehmerverzeichnis.....	25
Sponsorenübersicht.....	27
Karten zur Anzeige der Vortragsrestzeit.....	28
Notizen.....	31

Übersichtskarte 1: Helmstedt (Großansicht)



Übersichtskarte 2: Tagungsort und Umgebung



Informationen

Juleum und Alte Universität Helmstedt (Tagungsort)

Collegienplatz 1

38350 Helmstedt

Internet: www.stadt-helmstedt.de/cms/tourismus/besichtigungen/juleum/index.html

Entfernung zum Bahnhof: 1,1 km (zu Fuß, ca. 15 min)

Hinweis: Während den Kaffeepausen wird eine Führung durch das Juleum angeboten.

Best Western Hotel Helmstedt

Chardstraße 2

38350 Helmstedt

Tel.: 05351 - 128 0

Fax: 05351 - 128 128

E-Mail: info@bestwestern-helmstedt.de

Internet: www.bestwestern.de/hotels/Helmstedt/BEST-WESTERN-Hotel-Helmstedt

Entfernung zum Tagungsort: 1,7 km (mit dem Auto), 1,5 km (zu Fuß, ca. 20 min)

Hinweis: Ein Shuttle-Service vom Hotel zum Tagungsort wird organisiert.

Parkhotel Helmstedt

Albrechtstraße 1

38350 Helmstedt

Tel.: 05351 - 544 880

Fax: 05351 - 544 8850

E-Mail: info@parkhotel-helmstedt.de

Internet: www.parkhotel-helmstedt.de/

Entfernung zum Tagungsort: 0,25 km (zu Fuß, ca. 5 min)

Ratskeller Helmstedt

Markt 1

38350 Helmstedt

Tel.: 05351 – 41777

Fax: 05351 – 20 31

E-Mail: info@ratskeller-helmstedt.de

Internet: www.ratskeller-helmstedt.de/

Entfernung zum Tagungsort: 0,30 km (zu Fuß, ca. 5 min)

Hinweis: täglich von 11:30 bis 22:00 Uhr geöffnet, traditionelle deutsche Küche

Burg Warberg

An der Burg 3

38378 Warberg

Tel.: 05355 – 961 0

Fax: 05355 – 961 200

E-Mail: info@burg-warberg.de

Internet: www.burg-warberg.de/

Entfernung zum Tagungsort: 10,5 km

Hinweis: Ein Shuttle-Service zwischen Tagungsort und Burg Warberg wird organisiert.

Paläon (Schöninger Speere)

Paläon 1

38364 Schöningen

Tel.: 05352 – 969 140

E-Mail: info@palaeon.de

Internet: www.palaeon.de/

Entfernung zum Tagungsort: 16 km

Hinweis: Ein Shuttle-Service zwischen Tagungsort und Paläon wird organisiert.

Taxiunternehmen

Taxiunternehmen Wolfgang Eggstein (Tel.: 05351 – 84 43)

Taxiunternehmen Marc Knigge (Tel.: 05351 – 30 00)

Taxiunternehmen Winfried Patrzek (Tel.: 05351 – 36 26)

Programmübersicht

Montag, 30.09.2013

18:00 – 20:00	Registrierung und Empfang – Ostflügel
---------------	--

Dienstag, 01.10.2013

08:15 – 08:45	Registrierung – Ostflügel
---------------	----------------------------------

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

09:00 – 10:00	Plenarsitzung 1 – Juleum – Chair: Weimann
---------------	--

Slivka	Can Contracts Signal Social Norms? – Experimental Evidence
---------------	--

10:00 – 10:30	Kaffeepause – Ostflügel – Angebot: Führung durch das Juleum
---------------	--

10:30 – 12:10	Parallelsitzung 1
---------------	--------------------------

Öffentliche Güter – Juleum – Chair: Gallier	
--	--

Spiller	Morale and Exploitation Aversion in an Asymmetric Public Good Experiment
----------------	--

Feige	Erhöht eine einstimmige Abstimmung die Beiträge in Public-Good-Spielen mit Schwellenwert-Unsicherheit?
--------------	--

Kesternich	Rule-based contribution schemes for public goods: The case of endogenous endowment heterogeneity
-------------------	--

Gallier	On the Choice and the Effects of Rule-Based Contribution Schemes in Public Good Games
----------------	---

Verhalten in Märkten – Ostflügel (Raum 1) – Chair: Lambsdorff	
--	--

Dorner	The Market for Reviews: Strategic Behaviour of Online Product Reviewers in Competitive Review Markets with Monetary Incentives
---------------	--

Kokot	An experimental study of competition between physicians
--------------	---

Stefan	Racing for a patent: Experimental findings for an asymmetric game
---------------	---

Lambsdorff	Keynes versus White - Evidence from a Laboratory Experiment
-------------------	---

12:10 – 13:30	Mittagessen – Ostflügel
---------------	--------------------------------

13:30 – 14:45 Parallelsitzung 2	
Soziale Präferenzen 1 – Juleum – Chair: Leipold	
Hüwe	Ist Vertrauen eine egoistische oder soziale Entscheidung?
Einhaus	Without Trust a People Cannot Stand: Confucian Norms vs. Prudence in a Laboratory Experiment
Leipold	The relationship between depth of reasoning and social preferences in strategic decision-making
Verhalten in Gruppen – Ostflügel (Raum 1) – Chair: Bäker	
Wilhelm	Omission and Sabotage in tournaments
Kirstein	Process innovations and communication in between-groups teams and tournaments
Bäker	Peer Effects in Cheating on Task Performance
Lernen – Ostflügel (Raum 2) – Chair: Baethge	
Nitsche	Monty Hall's unglaubliche Ziegen - Konsequenzen für Entscheidungssituationen im Wirtschaftsleben
Graff	Cultures & Errors – Zum Zusammenhang von Organisationskultur und Fehlervertuschung. Ein experimenteller Ansatz.
Baethge	Training, costly information and their influence on the quality of decision-making
14:45 – 15:15 Kaffeepause – Ostflügel – Angebot: Führung durch das Juleum	
15:15 – 16:30 Parallelsitzung 3	
Motivation und Leistungsanreiz – Juleum – Chair: Nieken	
Danilov	Help in teams: On impact of bonuses and guidelines
Meier	The Effects of Performance Measure Precision and Sensitivity on Agent Effort in a Multi-Task Setting
Nieken	Hidden Benefits of Reward: A Field Experiment on Motivation and Monetary Incentives
Wiederholte Spiele – Ostflügel (Raum 1) – Chair: Sass	
Glogowsky	Cooperation and Trustworthiness in a Repeated Coordination Game
Timme	Der Einfluss der Zeit auf normgesteuertes Verhalten
Sass	Zwei sind ein Paar, mehr als zwei sind eine Gruppe
Steuern – Ostflügel (Raum 2) – Chair: Möhlmann	
Fochmann	The Effect of Tax Affectation on Tax Evasion and Tax Avoidance Decisions
Hemmerich	Real Tax Effects and Tax Perception Effects in Decisions on Asset Allocation
Möhlmann	Wealth Tax and Investment Risk – An Experimental Investigation

16:40 – 17:55	Parallelsitzung 4
Methodische Innovationen – Juleum – Chair: Fochmann	
Giamattei	classEx - Ein Tool für Hörsaalexperimente mit mobilen Endgeräten
Gimpel	Thinking Fast and Slow in Online Labor Markets: A Note on what to Expect when Conducting Economic Experiments on Amazon Mechanical Turk
Weimann	The role of reference points in public-good provision: A laboratory experiment with large groups and real public goods
Beliefs – Ostflügel (Raum 1) – Chair: Wolff	
Hoffmann	Der Effekt der Abfrage von „Beliefs“ auf die gewählten Aktionen von Spielern
Wolff	Deconstructing and re-constructing a salience-based level-k model for behaviour in “Hide-and-Seek” games
18:00 – 18:45	Mitgliederversammlung – Juleum
19:00	Bustransfer zur Burg Warberg (Konferenzdinner)

Mittwoch, 02.10.2013

09:00 – 10:15	Parallelsitzung 5
Soziale Präferenzen 2 – Juleum – Chair: Mechtel	
Koch	Do Reference Points Lead to Wage Rigidity? Experimental Evidence
John	Environment or Endowment: What Determines Different Social Preferences Across Peer Groups?
Mechtelt	Endogenous Social Identity and Group Choice
Zahlungsbereitschaft – Ostflügel (Raum 1) – Chair: Dittrich	
Lichters	The compromise effect and durables with relatively high prices: An experiment with real consequences
Uehleke	The influence of cultural cognition on risk perception and willingness to pay for national climate change mitigation policies
Dittrich	Spillover effects of minimum wages in experimental wage negotiations
10:15 – 10:45	Kaffeepause – Ostflügel – Angebot: Führung durch das Juleum
10:45 – 11:45	Plenarsitzung 2 – Juleum – Chair: Sadrieh
Lange	On Transparency and Accountability: Evidence from an Asymmetric Public Good Game
11:45	Verabschiedung – Juleum
12:00 – 12:30	Mittagsimbiss – Ostflügel
12:45 – 15:00	Ausflug zum Paläon

Zusammenfassung der Vorträge

09:00 – 10:00	Plenarsitzung 1 Juleum – Chair: Weimann
Dirk Sliwka	Anastasia Danilov Can Contracts Signal Social Norms? – Experimental Evidence We investigate whether incentive schemes signal social norms and thus affect behavior beyond their direct economic consequences. A principal-agent experiment is studied in which prior to contract choice principals are informed about past actions of other agents and thus have more information about “norms of behavior”. Compared to a setting with uninformed principals agents exert nearly 50% higher efforts under a fixed wage contract when an informed principal had chosen this contract. Apparently the informed principal’s choice signals a norm not to exploit the trust which leads to more trustworthy behavior. This mechanism’s robustness is explored in further experiments.
10:30 – 12:10	Parallelsitzung 1: Öffentliche Güter Juleum – Chair: Gallier
Jörg Spiller	Patrick Gneuss, Aneta Ufert, Ulrike Will Morale and Exploitation Aversion in an Asymmetric Public Good Experiment In a one-shot class-room experiment we investigate morale and expectations in an asymmetric Public Good Experiment. We conduct a 2x2x2-design providing players with different endowments, different productivities and different information about their participation in the game. We find that subjects perceive a gap between social morale and the expected Public Good contribution of their team-mates. The most striking result is that players contribute less than they sense as the ‘right’ contribution, but more than they expect others to contribute. In this behaviour we see a combination of the willingness to reach the morally desired outcome and a player’s aversion to being exploited. The beliefs about the moral standards of others (i.e. the general morale in society) do not seem to influence a player’s contribution. We furthermore investigate a potential self-serving bias as well as other asymmetry effects.
Christian Feige	Karl-Martin Ehrhart, Jan Krämer Erhöht eine einstimmige Abstimmung die Beiträge in Public-Good-Spielen mit Schwellenwert-Unsicherheit? In einer Reihe von Laborexperimenten kombinieren wir eine Abstimmungsregel mit einem Public-Good-Spiel, das über einen unsicheren Schwellenwert hinsichtlich des Gesamtbeitrags der Gruppe verfügt. Wir beobachten, dass Abstimmungen zu Gesamtbeiträgen führen, die signifikant höher sind als individuelle freiwillige Beiträge zum öffentlichen Gut. Ein Vergleich von Top-Down- und Bottom-Up-Abstimmungsregeln führt allerdings zu keinem signifikanten Unterschied beim Gesamtbeitrag.
Martin Kesternich	Andreas Lange, Bodo Sturm Rule-based contribution schemes for public goods: The case of endogenous endowment heterogeneity Individual perception on what constitutes a fair contribution norm in the voluntary provision of public goods among heterogeneous agents may not only depend on agents’ initial positions within a group of heterogeneous players but also include different views on procedural fairness, i.e. under which circumstances and how these differences accrue. We experimentally explore different contri-

bution schemes that are all based on the principle of the smallest common denominator and inspired by different distributional fairness norms. We distinguish between a random- and an effort-based allocation of initial individual endowments. Our results indicate group profits to be significantly larger under effort in rule-based contribution schemes than under the Voluntary Contribution Mechanism. An equal-payoff scheme that explicitly addresses redistribution leads to substantial cooperation gains even under effort-based heterogeneity. Substantial welfare gains in an equal-payoff scheme still accrue in a setting where low-endowed agents benefit disproportionately large from contributions to the public good.

Carlo Gallier

Martin Kesternich, Bodo Sturm

On the Choice and the Effects of Rule-Based Contribution Schemes in Public Good Games

In diesem Experiment untersuchen wir den Einfluss von endogen und exogen bestimmten Institutionen auf das Kooperationsverhalten in sozialen Dilemmata. Wir verwenden ein Öffentliches-Gut-Spiel mit heterogenen Teilnehmern, die sich hinsichtlich ihrer Anfangsausstattung an privatem Gut unterscheiden, und unterschiedlichen Lastenverteilungsregeln. Die Lastenverteilungsregeln basieren auf dem Prinzip des kleinsten gemeinsamen Nenners und lassen sich auf verschiedene Fairnessprinzipien zurückführen. Im Fall der endogen bestimmten Institutionen besteht das Experiment aus zwei Phasen. In der Abstimmungsphase (erste Phase) entscheiden die Teilnehmer per Wahl darüber, welche Lastenverteilungsregel in der Beitragsphase (zweite Phase) angewendet wird. Einigen sich die Gruppenmitglieder im Rahmen der Abstimmungsphase nicht auf eine gemeinsame Lastenverteilungsregel, treffen sie ihre Beitragsentscheidungen individuell und unabhängig mit einem Voluntary Contribution Mechanism (VCM). Im Fall der exogen bestimmten Institutionen werden die unterschiedlichen Lastenverteilungsregeln bzw. der VCM vorgegeben.

Wir kommen zu dem Ergebnis, dass die individuelle Anfangsausstattung der Teilnehmer einen Einfluss auf ihre präferierten Lastenverteilungsregeln hat. Weiterhin stellen wir fest, dass die Mehrheit aller Teilnehmer sich im Rahmen der Abstimmungsphase erfolgreich auf eine gemeinsame Lastenverteilungsregel koordiniert und dass die Einigung auf eine Regel mit Wohlfahrtsgewinnen gegenüber individuellen Beiträgen verbunden ist. Der Vergleich von endogen und exogen implementierten Regeln zeigt, dass eine Regel, die zur Angleichung der Auszahlung führt, höhere Beiträge induziert, wenn die Teilnehmer sich per Wahl für die Regel entscheiden, als im exogen vorgegebenen Fall. Umgekehrt generiert ein endogen bestimmter VCM geringere Beiträge als im exogenen Fall.

10:30 – 12:10

Parallelsitzung 1: Verhalten in Märkten
Ostflügel (Raum 1) – Chair: Lambsdorff

Verena Dorner

Marcus Giamattei

The Market for Reviews: Strategic Behaviour of Online Product Reviewers in Competitive Review Markets with Monetary Incentives

Online review systems use monetary incentives to improve review quality and quantity. But if reviewers compete for incentives and payments are contingent on review helpfulness, review writing and helpfulness voting behaviour becomes governed by strategic considerations. Ultimately, these considerations can lead to the “market for review” collapsing. The review system is then useless for consumers in terms of reducing information search and product evaluation cost. We use game theory to explain and predict adverse effects of monetary incentives in review systems. The behaviour of online product reviewers corresponds to strategic interactions in a public goods game. We conduct a multi-round multi-stage experiment to capture time-contingent effects. Our results indicate that in the presence of monetary incentives strategic voting does indeed take place, but that review writing behaviour remains virtually unaffected. Monetary incentives apparently do not affect review quality adversely but they do destroy the signalling power of helpfulness ratings to indicate high-quality reviews.

An experimental study of competition between physicians

This paper experimentally investigates medical treatment behavior and collusion in a competitive setting with two physicians and a homogeneous patient population. We apply a price competition model where prices correspond to medical services. In this setting, the theoretical solution equals the patient optimal quantity of medical services. In the experiment, the monetary equivalent to the patient benefit is transferred to real patients. Treatment variations include different patient types and different incentive schemes for physicians. Our results reveal that competition can reduce over-provision and under-provision of patients that result from traditional incentive schemes in a setting with no competition. We also find that medical treatment and collusion between physicians significantly respond to patient types. Our findings provide valuable insights into how competitive forces affect the medical treatment of patients.

Christian Stefan

Christian D. Schade

Racing for a patent: Experimental findings for an asymmetric game

The literature on patent races has so far yielded conflicting and somewhat unpredictable results, with small changes in model assumptions leading to chaotic outcomes, and experiments contradicting theoretical predictions. We therefore take a novel approach by experimentally testing the behavior of 48 students in an asymmetric racing setting with a leader and a follower, modelled similarly to a sailing competition, as suggested by Nalebuff (1988). We find that subjects intuitively behave in the direction of game-theoretical equilibrium predictions, even though it is impossible for them to analytically compute the equilibria. Leaders play more aggressively than normatively predicted, and subjects have an individual tendency for more aggressive play. Our study is especially relevant for markets with an incumbent monopolist and a challenger, but has further implications for our general understanding of competitive behavior.

Johann Graf Lambsdorff Marcus Giamattei

Keynes versus White - Evidence from a Laboratory Experiment

Fixed exchange rate systems commonly settle current account imbalances by putting pressure on deficit countries but not on surplus countries. We investigate Keynes' conjecture that this might reduce demand (underconsumption bias). We design a model where this is contrary to Nash equilibrium predictions but argue that Quantal Response Equilibrium might be superior in describing behavior. We run an experiment where six subjects each obtain the role of an adviser to simultaneously determine their respective country's level of consumption. We determine consumption when countries are penalized for current account imbalances (Keynes treatment). If only deficit countries are punished (White treatment) we observe that consumption is persistently reduced. We thus find support for Keynes' conjecture of underconsumption, alas, for behavioral rather than rational reasons.

13:30 – 14:45

Parallelsitzung 2: Soziale Präferenzen 1

Juleum – Chair: Leipold

Anselm Hüwe

Wolfgang Breuer

Ist Vertrauen eine egoistische oder soziale Entscheidung?

Wir nehmen an, dass das Senderverhalten im Vertrauensspiel von drei Determinanten bestimmt wird: Erwarteten Rückzahlungen, Risikoaversion und Reziprozität. Insbesondere sind wir an der Rolle von Reziprozität interessiert, da es in der Literatur bisher ungeklärt ist, ob im Vertrauensspiel „betrayal aversion“ empfunden wird. In unserem Experiment zeigen die allermeisten Probanden ausgeprägte soziale Präferenzen in der Empfängerrolle, allerdings unterscheiden sie in der Senderrolle nicht zwischen der Standardvariante des Vertrauensspiels, in der man mit einer realen Person interagiert, und einer nicht-sozialen, lotterieähnlichen Variante, in der der Computer die Rolle des Empfängers übernimmt. Während dieses Ergebnis zunächst einmal für eine Ablehnung der These

von „betrayal aversion“ spricht, kann mit einer abgewandelten Version des Reziprozitätsmodells von Dufwenberg und Kirchsteiger (2004) solches Verhalten erklärt werden, ohne „betrayal aversion“ ausschließen zu müssen: Reziprozität ist wichtig in der Empfängerrolle, wird jedoch in der Senderrolle überlagert von monetären Motiven und Risikoaversion. Hinzu kommt, dass sich sehr häufig sowohl für egoistische als auch für reziproke Probanden dieselbe Entscheidung als optimal erweist, wenn man individuelle Rückzahlungsschätzungen und Risikoaversion berücksichtigt. Dieser Effekt erschwert es generell, „betrayal aversion“ im Vertrauensspiel zu untersuchen.

Lisa Einhaus

Without Trust a People Cannot Stand: Confucian Norms vs. Prudence in a Laboratory Experiment

The thesis explores the relevance of social norms with respect to trusting behavior. In the simple experimental environment of a trust game, an unaffected third-party is given the opportunity to ex post pass judgement on trustor transfers by allocating punishment, though at her own cost. Following an approach put forth by Fehr & Fischbacher (2004), the strength of third-party punishment reflects the degree of norm deviant behavior. But what constitutes the social norm when it comes to first-movers and their decisions in the trust game? Should trustors spend trust at the full amount or, if at all, rather prudently? The experimental results of the thesis signal that third-parties cultivate trust at their own cost and that trustors capture the prevalence of the corresponding social norm accurately. With respect to the effectiveness of enforcement mechanisms it is found that males adhere to a trust norm when threatened with punishment while for females norm-compliance is induced by the mere presence of an observing third-party.

Kristina Leipold

The relationship between depth of reasoning and social preferences in strategic decision-making

This paper examines the relationship between the depth of reasoning and social preferences like altruism, positive and negative reciprocity, and cooperative attitudes. The depth of reasoning is measured in the beauty contest and the 11-20 money request game. Social preferences are measured in the dictator game, the ultimatum game, the trust game and with the social value orientation scale. We find a negative relationship between depth of reasoning and altruism, positive and negative reciprocity in the beauty contest. This result indicates that individuals with higher scores for altruism and positive reciprocity show lower depth of reasoning. Furthermore, we find a positive relationship between depth of reasoning and cooperative attitudes. This implies that cooperative individuals show higher depth of reasoning than selfish individuals.

13:30 – 14:45

Parallelsitzung 2: Verhalten in Gruppen Ostflügel (Raum 1) – Chair: Bäker

Jan Wilhelm

Christine Harbring

Omission and Sabotage in tournaments

Rank-order tournaments are used to allocate prizes according to the relative performance of contestants. One downside of tournaments is that, apart from inducing productive effort, competitors also have incentives to improve their relative position by decreasing the output of others. Apart from actively destroying the output of contestants via sabotage activities, contestants may also decide not to prevent the reduction of others' output – frequently labeled as acts of “omission” –, e.g. by withholding information.

In a laboratory experiment, we compare treatments in which participants in identical strategic settings may either exert active sabotage or make an omission decision. Participants are competing in dyadic real-effort tournaments, and they may decrease the output of their contestant at no cost. To understand the effect of possible discovery, we introduce a detection probability in the lab. Upon detection, a photo of the offender as well as information on the intensity of harm is shown to the contestant.

Without detection, omission and sabotage are used extensively and not significantly differently with

regard to magnitude. Introducing a detection probability significantly reduces both. However, we find evidence for some kind of omission bias, a preference for harmful inaction, in a tournament setting. While sabotage is almost halved in the detection settings, the effect on omission decisions is significant but less distinct. The moral perception of such situations as well as negative reciprocity are other important determinants to explain omission and sabotage behavior.

Annette Kirstein

Stephan Lengsfeld

Process innovations and communication in between-groups teams and tournaments

We experimentally investigated within-group incentives to innovate a real-effort production process, and the willingness to communicate such innovations between groups. Two spatially separated three-person work groups repeatedly interacted under between-groups incentives of either team payment (sharing) or tournament remuneration. We observe that the two incentive designs are equally effective as regards production output. However, due to process innovations, they differ significantly in production costs which are lower under sharing. Innovations are disclosed almost only under sharing.

Agnes Bäker

Mario Mechtel

Peer Effects in Cheating on Task Performance

Recent research has shown that the presence of peers can increase individual output both in the lab and the field. As a new explanation for higher individual output levels, we test whether peer settings are particularly prone to cheating even if peer settings do not provide additional monetary benefits of cheating. Participants in our real effort experiment had the opportunity to cheat when declaring their output levels. Although cheating did not have different monetary consequences when working alone than when working in the presence of peers, we find that cheating on task performance is a more severe problem in peer settings. Our results have far-reaching repercussions regarding organizational design in the context of group settings where principals are not fully able to observe agents' output levels.

13:30 – 14:45

Parallelsitzung 2: Lernen

Ostflügel (Raum 2) – Chair: Baethge

Ines Nitsche

Andreas Hildenbrand

Monty Hall's unglaubliche Ziegen - Konsequenzen für Entscheidungssituationen im Wirtschaftsleben

1998 veröffentlichte Friedman ein bahnbrechendes Papier über die Konstruktion einer Rationalwahl-Anomalie. Als Beispiel dafür nutzte er die Monty Hall Anomalie, hinter der folgende Situation steckt: Eine Person wird mit drei verschlossenen Toren konfrontiert. Hinter einem der Tore befindet sich ein attraktiver Preis, hinter den beiden anderen Toren befindet sich kein Preis (bzw. eine Ziege in Monty Hall's Originalversion). Die Person kann ein Tor auswählen, hinter dem sie den Preis vermutet. Im Anschluss daran wird ein anderes, preisloses Tor geöffnet. Die Person kann nun entscheiden, bei ihrer ursprünglichen Wahl zu bleiben oder zum verbliebenen ungeöffneten Tor zu wechseln. Die Wahrscheinlichkeit, den attraktiven Preis am Ende zu finden, beträgt nur $1/3$ für Nichtwechsler, aber $2/3$ für Wechsler. Wird eine Person mit dieser Situation konfrontiert, kann deshalb erwartet werden, dass sie immer wechselt. Das ist nicht der Fall! Um die Grenzen der Theorie der rationalen Wahl aufzuzeigen, schloss Friedman seine Ausführungen mit einem Appell an Ökonomen, Antworten auf die Fragen zu finden, welche Lernumgebungen die Entstehung von Rationalwahl-Anomalien dieser oder anderer Art begünstigen und welche nicht? Und welche Institutionen sich gegenüber Rationalwahl-Anomalien empfindlicher oder unempfindlicher zeigen? Wir planen nun sowohl ein Experiment, welches sich an der Ausgangssituation der Monty Hall Anomalie orientiert, als auch ein Experiment, das die Tendenz zum Status quo berücksichtigt, so dass die optimale Strategie nicht konträr zu der Tendenz verläuft, an der gegenwärtigen Situation festzuhalten, was bedeuten würde, nicht zu wechseln. Da uns speziell Friedman's erste Frage interessiert, sind die Lernumgebungen in unserem Experiment angelehnt an Theorien der Didaktik der Mathematik. Sollte es sich herausstellen, dass diese Lernumgebungen zu rationalem Verhalten motivieren, können sie innerhalb von

Entscheidungsunterstützungssystemen eingesetzt werden und so diverse Prognose-Prozesse in den unterschiedlichsten Bereichen der Wirtschaft enorm verbessern.

Frederik Graff

Cultures & Errors – Zum Zusammenhang von Organisationskultur und Fehlervertuschung. Ein experimenteller Ansatz.

Es ist Konsens unter Autoren im Bereich des Organisationalen Lernens, dass überall dort, wo Menschen arbeiten, Fehler passieren können und werden. Der Forschungsschwerpunkt auf dem Feld des Organisationalen Lernens liegt daher weniger auf der Fehlervermeidung oder Verursacherbestrafung, sondern mehr auf der Frage, wie optimal auf Fehler zu reagieren ist. Allerdings erfordert eine optimale Reaktion zuvor eine erfolgreiche Fehlererkennung und die Vermeidung von Fehlervertuschungen. Dies ist nicht trivial, da Mitarbeiter – z.B. in einer strengen Kultur der Sündenbocksuche und Fehlerbestrafung – Anreize haben können, ihre Fehler zu vertuschen.

Eine mögliche Lösung für dieses Dilemma ist eine starke und lernfreundliche Unternehmenskultur. Eine lernfreundliche Unternehmenskultur ermutigt Mitarbeiter, ihre Fehler offen zu kommunizieren und macht Fehlervertuschung unattraktiv. In einem Real-Effort-Laborexperiment wollen wir prüfen, ob ein lernfreundliche Kultur Mitarbeiter motivieren kann, ihre Fehler offenzulegen, auch wenn monetäre Anreize dagegenstehen.

Dazu bearbeiten zwei Agenten als Gruppe eine individuelle Real-Effort-Aufgabe, wobei sie die Möglichkeit haben, Fehler, die ihnen passieren, entweder zu vertuschen oder eine fehlerhafte Aufgabe zu wiederholen. Wir vergleichen zwei Experimentalgruppen, in denen die Teilnehmer entweder auf eine lernfreundliche Kultur (Accountability Group) oder einer Schuldkultur (Blame Group) durch das Lesen eines kurzen Textes geframt werden. Die Häufigkeit der Vertuschungen sollte in der Accountability Group niedriger sein als in der Blame Group.

Caroline Baethge

Marina Fiedler

Training, costly information and their influence on the quality of decision-making

The following experiment examines the influence of training and cost of information on the quality of individual investment decisions. We expand upon the existing behavioural literature by proposing a new scenario experiment that enables us to study individual and institutional factors influencing the selection and processing of information which lead to an investment decision. The amount and type of information used, as well as the time of information processing of individual decision-makers are being measured by subjects' interaction on the experimental task. Furthermore, we examine whether or not training and cost of information, do indeed influence the quality of (investment) decision-making. The results suggest that training is crucial for the amount and type of information used because trained individuals make better investment decisions using the most relevant information.

15:15 – 16:30

Parallelsitzung 3: Motivation und Leistungsanreiz

Juleum – Chair: Nieken

Anastasia Danilov

Christine Harbring, Bernd Irlenbusch

Help in teams: On impact of bonuses and guidelines

We are interested in help provision among agents who work together and earn an individual bonus based on their relative performance and bonus based on their team output. According to our analysis, agents' help falls with the individual bonus and increases with the team bonus. Experimental data support this benchmark. In another experiment, we test the impact of "organizational guidelines" promoting individual or team performance on the help provision. Help increases when the subjects face the cooperative guideline and decreases when individual guideline applies. Surprisingly, there is no negative impact of the individual guideline, when subjects choose it themselves.

Christian Meier

The Effects of Performance Measure Precision and Sensitivity on Agent Effort in a Multi-Task

Setting

To motivate employees to align actions and effort with the goal of creating firm value, a common approach in multi-task environments is to evaluate performance with multiple performance measures. Two performance measure characteristics that influence employee effort are sensitivity and precision. Empirically it is still unclear how precision influences effort intensity and allocation in a multi-task environment. This study examines the effects of sensitivity and precision on effort in a mixed-design, real-effort, multi-task laboratory experiment. The two experimental tasks are of varying difficulty and each task is measured with a separate performance measure. The experimental results show that precision significantly influences effort intensity and allocation. For a fixed-wage, effort intensity significantly decreases for the easy task, when precision on either performance measure decreases. Under monetary incentives effort intensity significantly increases for the difficult task, when precision on the difficult task decreases. Also with monetary incentives significantly more effort is allocated to the difficult task, when precision on the easy task is low. The results imply a fundamental trade-off: Imprecise performance measures can increase effort intensity but distort effort allocation as well with monetary incentives. Sensitivity influences effort allocation but not effort intensity under monetary incentives. Subjects allocate more effort to the task with higher sensitivity but do not work harder.

Petra Nieken

Ola Kvaloy, Anja Schöttner

Hidden Benefits of Reward: A Field Experiment on Motivation and Monetary Incentives

We conduct a field experiment in a controlled work environment to investigate the effect of motivational talk and its interaction with monetary incentives. We find that motivational talk significantly improves performance only if it is accompanied by performance pay. Moreover, performance pay reduces performance unless it is accompanied by motivational talk. By adding motivational sentences to an otherwise neutral explanation of the work task, the effect of performance pay goes from slightly negative to significantly positive. Hence, we find what we call a hidden benefit of monetary rewards: complementarity between performance pay and motivational talk.

15:15 – 16:30

Parallelsitzung 3: Wiederholte Spiele Ostflügel (Raum 1) – Chair: Sass

Ulrich Glogowsky

Tobias Guala, Veronika Grimm, Johannes Rincke

Cooperation and Trustworthiness in a Repeated Coordination Game

We study the interdependencies between cooperation and trustworthiness in a repeated game context. In order to do so, we consider the Public Trust Game, derived from combining the key elements of the Public Good Game (PGG) and the Trust Game (TG). Essentially, this replaces the mechanical provision mechanism of the PGG by a human outside actor who, by his provision decision, affects group members' payoffs from cooperation. Likewise, the outside actor's return depends on the level of cooperation among contributors. The causal effects of cooperation on trustworthiness and vice versa are identified by exploiting the sequential structure of the game and employing standard methods from time series analysis. In particular, we suggest a simple panel vector autoregressive model to study the interdependencies between cooperation and trustworthiness. Our key findings are as follows: First of all, cooperation and trustworthiness are in fact strongly mutually interdependent. An unexpected one-time increase in cooperation triggers an increase in cooperation as well as trustworthiness in subsequent periods. Similarly, a one-time unexpected increase in trustworthiness positively affects future cooperation and trustworthiness. Second, the effects of shocks in both outcomes are fading out over time. Hence, in the aftermath of unexpected changes, cooperation and trustworthiness converge back to group means. Third, the explanatory power of unexpected changes in cooperation for both trustworthiness and cooperation is much stronger than the explanatory power of shocks in trustworthiness.

Florian Timme

Joachim Weimann, Markus Sass

Der Einfluss der Zeit auf normgesteuertes Verhalten

In Laborexperimenten konnte in verschiedenen Anordnungen festgestellt werden, dass prosoziales Verhalten mit der Wiederholung der Experimente abnimmt. Wir testen den Einfluss der Zeit zwischen den Durchführungen der Experimente. Dafür nutzen wir ein wiederholtes Diktatorspiel, in welchem wir den zeitlichen Abstand zwischen der ersten Erfahrung als Diktator und der Wiederholung des Spiels variieren. Dabei untersuchen wir die Abgaben der Diktatoren an die Rezipienten nach einem Abstand von zwei Stunden, zwei Tagen, zwei Wochen und zwei Monaten. Unsere Ergebnisse bestätigen in allen Treatments die früheren Experimente und zeigen ein gemindertes prosoziales Verhalten der Subjects im Wiederholungsfall. Des Weiteren können wir feststellen, dass die Abgaben am deutlichsten sinken, wenn der Zeitabstand am geringsten ist. Unser Ergebnis passt zu der Annahme, dass normgesteuertes prosoziales Verhalten unmittelbar nach Normerfüllung eine wesentliche Verminderung erfährt. Nach einem erweiterten zeitlichen Abstand steigt die Wahrscheinlichkeit, dass die Norm erfüllt wird, wieder an.

Markus Sass

Joachim Weimann

Zwei sind ein Paar, mehr als zwei sind eine Gruppe

Bei zahlreichen wiederholt durchgeführten ökonomischen Laborexperimenten zeigt sich, dass das Ausmaß der Kooperation in Form prosozialen Verhaltens über die Zeit abnimmt. Wir untersuchen den Einfluss der Gruppengröße und -identifikation auf die Stabilität prosozialen Verhaltens in symmetrischen Diktator-dilemma-Spielen (mit 2 Spielern) und klassischen Öffentlichen-Gut-Experimenten (mit 4 Spielern). Die Probanden wiederholen das Basisexperiment insgesamt vier Mal im Abstand von jeweils einer Woche. Im Partner-Treatment wechselt der Partner bzw. die Besetzung der Gruppe nicht, im Stranger-Treatment interagieren die Versuchsteilnehmer in jeder Woche mit frisch rekrutierten neuen Probanden.

Es zeigt sich, dass Kooperation in Form prosozialen Verhaltens im symmetrischen Diktator-dilemma-Spiel in Partner- und Stranger-Treatment jeweils sehr zeitstabil ist und anfänglich in beiden Treatments auf identischem Niveau liegt. In den Öffentlichen-Gut-Spielen jedoch existiert diesbezüglich ein erheblicher Treatment-Unterschied: In der Stranger-Anordnung ist die anfängliche Kooperation weitaus schwächer ausgeprägt, aber zeitstabil. In der Partner-Anordnung hingegen bewegt sich die Kooperation zwar anfänglich auf höherem Niveau, nimmt aber über den Zeitverlauf signifikant ab. Die Ergebnisse lassen den Schluss zu, dass Kooperation in Paaren ($N=2$) nach fundamental anderen Gesetzmäßigkeiten funktioniert als in Gruppen ($N>2$).

15:15 – 16:30

Parallelsitzung 3: Steuern

Ostflügel (Raum 2) – Chair: Möhlmann

Martin Fochmann

Eike B. Kroll

The Effect of Tax Affection on Tax Evasion and Tax Avoidance Decisions

Our experiment consists of two stages. First, subjects earn income in a public good experiment. Second, subjects have to declare this income for taxation. Tax declaration is not audited in our tax avoidance treatment and is audited with a known probability in our tax evasion treatment. In both settings, we observe an inverse u-shaped relation between subject's own contribution to the public good and share of declared income. Furthermore, we analyze the influence of tax affection on the tax evasion and tax avoidance decision. We observe that a positive tax affection can slightly increase tax compliance.

Kristina Hemmerich

Martin Fochmann

Real Tax Effects and Tax Perception Effects in Decisions on Asset Allocation

We test the theoretical predictions of Domar and Musgrave (1944) with a laboratory experiment in which subjects have to decide on the composition of an asset portfolio. Our simple design allows us to distinguish between real tax effects and tax perception effects when a proportional income tax with and without a full loss offset provision is introduced. We find that observed investment behavior is in contrast to the theoretical predictions if we do not control for the perception effects. However, if we take the perception biases into consideration, we find support for the theory. The isolated

perception effect can explain the unexpected behavior in previous studies and has both scientific and political implications.

Axel Möhlmann

Kay Blaufus

Wealth Tax and Investment Risk – An Experimental Investigation

Recent experimental results suggest that taxation of investment returns affects risk taking. This paper studies the effect of wealth taxation. Based on the tax salience and reference point framing of this tax design we propose two novel behavioral hypotheses that suggest higher private risk taking with a wealth tax. Results of a laboratory experiment point towards increased risk-taking with a low-salient wealth tax relative to a high-salient income tax.

16:40 – 17:55

Parallelsitzung 4: Methodische Innovationen

Juleum – Chair: Fochmann

Marcus Giamattei

Johann Graf Lambsdorff

classEx - Ein Tool für Hörsaalexperimente mit mobilen Endgeräten

Among students mobile devices with internet access become always more common. We use this fact to implement a tool for interactive class room experiments named classEx. The tool is built on a range of best practices issues and tested within lectures of 100-200 students. The tool is characterized by a simple 1-click-login and a user-friendly and smartphone-adapted input device to model simple multiple choice questions up to more complicated strategic interactions. The system provides instantaneous visualization of results and tickets for real monetary payoffs. We show different types of experiments to demonstrate the usefulness of the tool for economic teaching. Possible applications range from beauty contest experiments, central bank tender procedures to macroeconomic consumption and public goods experiments with a large number of participants.

Henner Gimpel

Thinking Fast and Slow in Online Labor Markets: A Note on what to Expect when Conducting Economic Experiments on Amazon Mechanical Turk

Online labor markets, specifically Amazon Mechanical Turk, have become a common platform for experiments in the social sciences. A large, diverse subject pool, relatively low financial incentives, and the possibility to conduct experiments without a lab infrastructure are promising. For simple experimental tasks (e.g., dictator, ultimatum, trust games), behavior observed on MTurk is typically consistent with results from the lab. For more complex experimental tasks (e.g., auctions, markets), MTurk tends to differ strongly from the lab. In general, researchers complain about little attention and noisy data from MTurk participants.

Dual-process theories might explain this phenomenon: Mental reasoning is assumed to comprise two systems: System 1 acts automatically and quickly. It jumps to conclusions and takes decisions intuitively. System 2 is deliberate. It is relatively slow and allocates attention to complex tasks requiring effortful mental activities. It might be the case that workers completing MTurk tasks are typically operating in System 1 mode. On many routine tasks, this is sufficient for high quality work, spares mental capacity, and increases wage rates. On the contrary, a lab environment puts subjects in an abnormal context and might thereby activate System 2. An MTurk experiment tests and supports this hypothesis: Both explicit directions and monetary incentives independently help activating System 2 and lead to higher quality decisions in complex experimental tasks. When conducting MTurk experiments, researchers might consider deliberately triggering System 2 thinking.

The role of reference points in public-good provision: A laboratory experiment with large groups and real public goods

The average behavioral pattern observed in standard public-good experiments (SPGE) can be explained by imperfect conditional cooperation combined with social learning (Fischbacher and Gächter, 2010). But this explanation cannot answer the question, what determines the first round contributions, which serve as an anchor for subsequent rounds. We argue that this anchor is set by a reference point determined by the difference between the actual marginal per capita return (MPCR) and the minimal MPCR, which is necessary to create a social dilemma for the given group size. We test the implications of this hypothesis in public-good experiments with large groups of 100 or 60 subjects, who simultaneously interact under laboratory conditions. Treatment variations include the SPGE design and a similar design that implements a "real" public good (CO₂-emission reduction). The results confirm all behavioral implications of our reference-point hypothesis. We can show that the external validity of public-good experiments is not reduced if only small groups of subjects are considered. However, an adequate design is crucial for the external validity of SPGEs.

16:40 – 17:55

Parallelsitzung 4: Beliefs

Ostflügel (Raum 1) – Chair: Wolff

Timo Hoffmann**Der Effekt der Abfrage von „Beliefs“ auf die gewählten Aktionen von Spielern**

In diesem Projekt analysiere ich den Effekt der expliziten Abfrage von "Beliefs" von Teilnehmer auf Ihre gewählten Aktionen in strategischen Spielen mit zwei Akteuren. Der „Belief“ eines Spielers ist seine Vermutung darüber, welche Aktion der andere Spieler wählen wird. Die meisten Gleichgewichtskonzepte setzen voraus, dass Spieler diese Vermutungen („Beliefs“) haben, daher sind diese Vermutungen von zentraler Bedeutung in der Spieltheorie. In vielen Experimenten werden diese Vermutungen daher abgefragt, um mehr Informationen darüber zu erhalten, warum die Spieler bestimmte Aktionen wählen. Aus diesem Grund setzt sich dieses Projekt mit der Frage auseinander, ob die Abfrage der Vermutungen einen Einfluss auf die Entscheidungen der Teilnehmer hat. Während die Wahrscheinlichkeit mit der eine Aktion gespielt wird, die Teil eines Nash Gleichgewichtes ist, von 55 auf 58 Prozent steigt, wenn die Vermutungen der Spieler abgefragt werden, ist der Unterschied größer und statistisch signifikant für Spiele, die durch das Ausschließen iterativ dominierter Aktionen lösbar sind. Für diese Spiele steigt die Wahrscheinlichkeit einer Nash Gleichgewichtsaktion von 61 auf 68 Prozent signifikant an. Überraschenderweise ist einer der Hauptgründe für den Anstieg nicht das Erkennen von dominierten Aktionen des anderen Spielers, sondern eine seltenere Wahl einer eigenen dominierten Aktion.

Irenaeus Wolff**Deconstructing and re-constructing a salience-based level-k model for behaviour in "Hide-and-Seek" games**

Crawford und Iriberry (AER, 2007) zeigen am Beispiel experimenteller Versteckspiele, wie ein auf Salienz basierendes Level-k-Modell Verhalten in Spielen mit ausgeprägten "kulturellen und geographischen 'Landschaften'" erklären kann. Die vorliegende Studie nutzt Daten aus drei verschiedenen, auf die Erhebung von Salienzmustern ausgelegten Experimenten, um zu zeigen, daß obiges Modell Verhalten nicht erklären kann, wenn es statt auf ad-hoc Salienzannahmen auf empirisch erhobene Salienzmuster basiert wird. Eine einfache und plausible Modifizierung des Modells stellt jedoch die Modellpassung an die Daten fast vollständig wieder her und impliziert eine wesentlich plausiblere Level-k-Typenverteilung.

Christian Koch	
Do Reference Points Lead to Wage Rigidity? Experimental Evidence	
It has been one of the long-standing puzzles in economics why wages do not sufficiently fall during recessions so as to avoid unemployment. Empirical evidence suggests that firms fear that wage cuts adversely affect the work morale. However, the validity of this fear is not obvious. Fairness models predict that firms faced with bad business conditions should be able to adjust wages. Hart and Moore (QJE, 2008) have suggested an explanation why wage cuts could nevertheless be perceived as unfair by workers: They claim that contracts serve as reference points for wage expectations. To test this idea, I use a gift-exchange labor market in which firms can be hit by a recession. I compare two different situations: In one treatment, initial contracts that potentially serve as a reference point have to be renegotiated when a recession occurs. In another treatment, there are no such initial contracts. My data suggests that the existence of initial contracts leads to more rigid wages in recession. Wage cuts without initial contracts are more than double the size of wage cuts with initial contracts. Hence, reference point formation via contracts seems to be one reason for wage rigidity.	
Katrin John	Stephan L. Thomsen
Environment or Endowment: What Determines Different Social Preferences Across Peer Groups?	
Wir untersuchen inwieweit die individuelle Begabung sowie die Schulform in einem mehrgliedrigen Schulsystem dazu beitragen, Unterschiede in den sozialen Präferenzen zu erklären. Dafür betrachten wir Diktatorangebote sowie Beiträge zum öffentlichen Gut deutscher Schüler. Obwohl es einen gewissen Zusammenhang von individueller Begabung (gemessen als IQ-Werte und Persönlichkeitseigenschaften) und sozialen Präferenzen gibt, stellt die Schulform den wichtigeren Aspekt im Hinblick auf eine Differenzierung dar. Eine Matchinganalyse zeigt, dass die Schulformenunterschiede bestehen bleiben, nachdem für die individuelle Ausstattung kontrolliert wird.	
Mario Mechtel	Florian Hett, Markus Kröll
Endogenous Social Identity and Group Choice	
This paper tests social identity theory with respect to individuals' self-identification behavior. We report results from a laboratory experiment in which subjects choose their group membership, which is interpreted as decision to identify with the respective group. Inducing a trade-off between monetary payoffs and different group identification choices we elicit the respective implicit valuations of identifying with different groups. The variation of these valuations is in line with the predictions from social identity theory: Subjects have a higher valuation for identifying with groups with a higher status and with groups to which they have a smaller social distance. Finally, we show that this behavior predicts individual out-group discrimination in allocation decisions, which has previously been shown to be associated with social identity. Overall our results provide strong support for the notion that individuals optimize behavior with respect to social identity.	

09:00 – 10:15	Parallelsitzung 5: Zahlungsbereitschaft Juleum – Chair: Dittrich
Marcel Lichters	Holger Müller, Marko Sarstedt, Bodo Vogt
The compromise effect and durables with relatively high prices: An experiment with real consequences	
The compromise effect in consumer's choice behavior is one choice anomaly, which is still underpinned with ample evidence. Our study focuses on durables with relatively high prices (electrical toothbrushes and headphones), in contrast to other studies on cheaper fast moving consumer goods. 91 subjects participated in the experiment. We faced potential consumers with market-like out of shelf decision situations, including a no-buy option. Furthermore, Consumers fulfill real buying obligations. Our finding is that the compromise effect also occurs when consumers are faced up with	

choices about relatively expensive goods in situations where their decisions lead to monetary consequences.

Reinhard Uehleke

The influence of cultural cognition on risk perception and willingness to pay for national climate change mitigation policies

This stated preferences (SP) survey aims to measure the willingness to pay (WTP) for climate change mitigation under different hypothetical scenarios and evaluates different concepts for the explanation of WTP. Specifically, WTP is observed under the conditions of unilateral vs. multilateral emission reductions and the use of a referendum format vs. a two sided payment ladder. This experimental design allows us to observe the influence of scope and payment format effects in contingent valuation studies with a climate change prevention context. Moreover, the influence of possible determinants of support for environmental action on WTP is tested. These determinants, which stem from the social science and the environmental psychology literature, are objective knowledge, risk perception, climate change scepticism, ascription of responsibility and personal norm. It further tests the cultural cognition hypothesis, which states that the perception of environmental risks like climate change depends more on the affiliation to certain cultural groups than on objective knowledge about climate change facts.

Marcus Dittrich

Andreas Knabe, Kristina Leipold

Spillover effects of minimum wages in experimental wage negotiations

We conduct a laboratory experiment to study spillover effects of minimum wages on wages above the minimum. In a bilateral firm-worker bargaining setting with alternating offers, we find that the introduction of a minimum wage exerts upward pressure on wages even if the minimum wage is too low to be a binding restriction. Furthermore, raising the minimum wage to a binding level increases bargained wages strictly above the new minimum wage level. Our results show that wage negotiations might be an additional channel through which spillover effects of minimum wages might arise.

10:45 – 11:45

Plenarsitzung 2

Juleum – Chair: Sadrieh

Andreas Lange

Menusch Khadjavi, Andreas Nicklisch

On Transparency and Accountability: Evidence from an Asymmetric Public Good Game

Transparency and accountability are often regarded as crucial for good governance and the efficient organization of public affairs. To systematically explore the impact of transparency and accountability on cooperation, we conduct a series of laboratory experiments on a variation of the public good game with agents that differ in their action space. While (standard) agents may only contribute to the public good, some (special) agents do not only have the option to contribute to the public good, but may also deteriorate it to their own advantage. In the absence of a sanction mechanism, transparency backfires: special agents extract significantly more resources for higher transparency, while standard agents delink their contributions from the special agents' actions. Introducing a peer punishment mechanism, even a low degree of transparency sustains contributions to the public good: low transparency creates accountability of special agents for deterioration of the public good, since stigmatization allows standard agents to punish make them for non-cooperation. Finally, high transparency establishes higher contributions of standard agents, as it allows targeted punishment, thereby creating accountability of non-cooperative special agents and standard agents.

Teilnehmerübersicht

Name	Vorname	Institution	E-Mail
Baethge	Caroline	Universität Passau	caroline.baethge@uni-passau.de
Bäker	Agnes	Universität Tübingen	agnes.baeker@uni-tuebingen.de
Blaufus	Kay	Universität Hannover	blaufus@steuern.uni-hannover.de
Bornhorn	Hubert	FH Dortmund	hubert.bornhorn@fh-dortmund.de
Danilov	Anastasia	Universität zu Köln	danilov@wiso.uni-koeln.de
Dittrich	Marcus	TU Chemnitz	marcus.dittrich@wirtschaft.tu-chemnitz.de
Dorner	Verena	Universität Passau	verena.dorner@uni-passau.de
Einhaus	Lisa	Universität Passau	lisa.einhaus@gmail.com
Feige	Christian	Karlsruher Institut für Technologie	christian.feige@kit.edu
Fochmann	Martin	Universität Hannover	fochmann@steuern.uni-hannover.de
Gallier	Carlo	Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung	gallier@zew.de
Giamattei	Marcus	Universität Passau	marcus.giamattei@uni-passau.de
Gimpel	Henner	Karlsruher Institut für Technologie	henner.gimpel@kit.edu
Glogowsky	Ulrich	Universität Erlangen-Nürnberg	ulrich.glogowsky@fau.de
Graff	Frederik	RWTH Aachen	Frederik.Graff@org.rwth-aachen.de
Güth	Werner	Max-Planck-Institut Jena	arnold@econ.mpg.de
Hemmerich	Kristina	Universität Würzburg	Kristina.Hemmerich@uni-wuerzburg.de
Hennig-Schmidt	Heike	Universität Bonn	hschmidt@uni-bonn.de
Hildenbrand	Andreas	Universität Gießen	andreas.hildenbrand@agrار.uni-giessen.de
Hoffmann	Timo	Universität Mannheim	Timo.Hoffmann@gess.uni-mannheim.de
Hüwe	Anselm	RWTH Aachen	anselm.huewe@bfi.rwth-aachen.de
John	Katrin	Universität Magdeburg, NIW Hannover	john@niw.de
Kesternich	Martin	Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung	kesterich@zew.de
Kirstein	Annette	Universität Magdeburg	annette.kirstein@ovgu.de

Name	Vorname	Institution	E-Mail
Koch	Christian	Universität Mannheim	Koch.c@gmx.net
Kokot	Johanna	Universität Duisburg-Essen	johanna.kokot@ibes.uni-due.de
Köster	Christian	TU Clausthal	christian.koester@tu-clausthal.de
Krügel	Jan Philipp	Universität Bremen	p.kruegel@zes.uni-bremen.de
Lambsdorff	Johann Graf	Universität Passau	jlambsd@uni-passau.de
Lange	Andreas	Universität Hamburg	Andreas.Lange@wiso.uni-hamburg.de
Leipold	Kristina	TU Dresden	Kristina.Leipold@mailbox.tu-dresden.de
Lichters	Marcel	Universität Magdeburg	marcel.lichters@ovgu.de
Mechtel	Mario	Universität Trier	mechtel@uni-trier.de
Meier	Christian	Universität Passau	christian.meier@uni-passau.de
Möhlmann	Axel	Universität Hannover	axelmohlmann@hotmail.com
Nieken	Petra	Universität Bonn	petra.nieken@uni-bonn.de
Nitsche	Ines	FH Merseburg	ines.nitsche@hs-merseburg.de
Paetzel	Fabian	Universität Bremen	fpaetzel@uni-bremen.de
Rother	Jan Lenard	TU Clausthal	jlr@tu-clausthal.de
Sadrieh	Karim	Universität Magdeburg	sadrieh@ovgu.de
Sass	Markus	Universität Magdeburg	markus.sass@ovgu.de
Schmelz	Katrin	Thurgauer Wirtschaftsinstitut, Universität Konstanz	katrin.schmelz@uni-konstanz.de
Sliwka	Dirk	Universität zu Köln	sliwka@wiso.uni-koeln.de
Spiller	Jörg	Universität Frankfurt (Oder)	spiller@europa-uni.de
Stefan	Cristian	Humboldt-Universität zu Berlin	cristian.stefan.2@wiwi.hu-berlin.de
Straub	Tim	Karlsruher Institut für Technologie	tim.straub@kit.edu
Tietz	Reinhard	Universität Frankfurt am Main	tietz@wiwi.uni-frankfurt.de
Timme	Florian	Universität Magdeburg	Florian.Timme@ovgu.de
Todt	Horst	Universität Hamburg	horst.todt@gmx.de
Uehleke	Reinhard	HTWK Leipzig	reinhard.uehleke@wiwi.htwk-leipzig.de
Weimann	Joachim	Universität Magdeburg	Joachim.Weimann@ovgu.de
Wilhelm	Jan	RWTH Aachen	jw@org.rwth-aachen.de
Wolff	Irenaeus	Thurgauer Wirtschaftsinstitut, Universität Konstanz	wolff@twi-kreuzlingen.ch
Wypior	Harald	Universität Magdeburg	wypior@ovgu.de

Sponsorenübersicht



Schulsport · Vereinssport · Fitness · Therapie

Wir sind Ihr Team!



Volksbank Helmstedt eG

kompetent – persönlich – regional

wir bewegen

5

1

O

Notizen

[illegible]

