

26 Fairness

Sonja Pointner^a und Axel Franzen^b

^a LMU München

^b Universität Bern

Zusammenfassung. Die Fairnessnorm wird als eine der grundlegenden gesellschaftlichen Regeln für menschliches Entscheidungsverhalten betrachtet. Im folgenden Beitrag werden nach einer kurzen Einführung zunächst klassische moralphilosophische Auffassungen skizziert und grundlegende Vorstellungen über Gerechtigkeit und Fairness präsentiert. Dabei werden insbesondere distributive Fairnessprinzipien erläutert. Die empirische Evidenz zeigt, dass die Auswahl von Fairnessprinzipien und die Entscheidung, ob eine Fairnessnorm befolgt wird, kontextabhängig ist. Im Beitrag wird daher auch auf die Frage eingegangen, welche Motive von Akteuren ursächlich für die Befolgung einer Fairnessnorm sind. Es werden in diesem Zusammenhang Geltungsbedingungen und Entstehungsmechanismen für prosoziales Verhalten erörtert. Zur theoretischen Fundierung normorientierten Verhaltens wurden in den letzten beiden Dekaden Erweiterungen nutzentheoretischer Konzepte vorgeschlagen, die neben selbstinteressierten Präferenzen von Akteuren auch soziale Präferenzen berücksichtigen. Vorgestellt werden dabei nutzentheoretische Modelle, die sich mit egalitären Verteilungsprinzipien beschäftigen. Im Anschluss wird empirische Evidenz zur Fairnessnorm präsentiert, wobei insbesondere auf die Evidenz distributiver Fairnessprinzipien eingegangen wird und auf die Robustheit der Fairnessnorm im Rahmen experimenteller und feldexperimenteller Studien.

1 Einführung

Fairness ist ein wesentlicher Gesichtspunkt den Individuen berücksichtigen, wenn es um die Verteilung von Gütern geht. Handlungen werden von Akteuren nahezu immer nach dem Maßstab bewertet, ob prinzipielle Fairnessregeln eingehalten worden sind und ob beispielsweise eine Aufteilung von Ressourcen gerecht vorgenommen wurde. Doch obgleich die Fairnessnorm häufig eine Rolle bei Handlungsentscheidungen und der Evaluierung von Verhalten spielt, ist die Antwort auf die Frage, was fair und was

unfair ist, komplex. Zunächst scheint es angebracht, den hier verwendeten Normbegriff kurz zu explizieren. Normen sind mehr oder weniger explizite Verhaltensvorschriften, die im schwächsten Fall Erwartungen von Akteuren an das Verhalten anderer Akteure darstellen und im stärksten Fall in Gesetzesform vorliegen. Bei sozialen Normen (siehe auch den Beitrag von Tutić et al. in diesem Handbuch) handelt es sich meist aber um soziale Erwartungen, deren Auftreten und Gültigkeit im hohen Ausmaß von der jeweiligen Situation abhängig ist (vgl. Bicchieri 2006).

Im Weiteren soll zur Begriffsklärung der angelsächsische Terminus der Fairness in die umfangreiche Debatte über Gerechtigkeit eingeordnet werden. Spricht man von Fairness, dann können damit sehr unterschiedliche Facetten von Gerechtigkeit gemeint sein. Fairness selbst ist ein Begriff, der erst seit den 1950er Jahren in der wissenschaftlichen Diskussion verstärkt aufgetreten ist. Mit dem Begriff der Fairness werden in diesem Beitrag daher auch vier bekannte Gerechtigkeitskonzeptionen verbunden, die sowohl theoretisch als auch empirisch von großer Bedeutung sind. Als prominenteste Konzeptionen können der Egalitarismus, das Bedarfsprinzip, das meritokratische Prinzip und das utilitaristische Effizienzkriterium genannt werden. Der Begriff Fairness kann sich je nach Kontext auf eine dieser Gerechtigkeitskonzeptionen beziehen.

Die genauere Definition dieser Prinzipien soll an späterer Stelle erfolgen (Abschnitt 2.2). Zunächst erscheint es aber sinnvoll, den Stellenwert der Fairness anhand einiger Beispiele aus dem Alltag und der Forschung zu verdeutlichen. In den letzten Jahrzehnten hat man, zumeist im Rahmen experimenteller Laboruntersuchungen, ein genaueres Bild davon gewonnen, was Menschen als eine gerechte Verteilung ansehen und wann sie selber für eine gerechte Verteilung sorgen. Soll eine Geldsumme zwischen zwei Spielern aufgeteilt werden, dann bevorzugt eine Mehrheit der Akteure die Gleichverteilung der Summe, besonders, wenn sich beide Spieler in der gleichen Ausgangslage befinden. Dieses einfache und sehr universelle Prinzip der Gleichverteilung wird jedoch relativ rasch von anderen Prinzipien abgelöst, sobald sich die Symmetrie der Situation (z.B. die Kosten) verändert. Eine besonders prominente Rolle nehmen hier Experimente zum Aufteilungsverhalten im Diktatorspiel ein, in denen verschiedene Ausgangslagen leicht getestet werden können. Wenn beispielsweise die Geldsumme einem Spieler übertragen wird und nun dieser alleine Verantwortung und Kosten der Entscheidung trägt, dann können auch meritokratische Prinzipien als relevant eingestuft werden. Tritt der Fall ein, dass der Spieler keinerlei Nutzen mehr aus der Abgabe eines Geldbetrages hat, da es beispielsweise keine externen Anreize gibt (z.B. wenn das Verhalten nicht beobachtet wird), dann kann dies dazu führen, dass keine Fairnessregel mehr angewendet wird und der Spieler vollkommen eigennützig entscheidet.

Es lässt sich beobachten, dass die Fairnessnorm nicht in allen Gesellschaften gleich stark ausgeprägt ist (Henrich et al. 2001, 2004) und auch innerhalb einer Gesellschaft große individuelle Unterschiede existieren. Fairness gilt als wichtiger Bestandteil des Sozialkapitals von Gesellschaften (Henrich et al. 2004; Franzen & Pointner 2007; Putnam 2000) und die Unterschiede in der Akzeptanz der Fairnessnorm können daher Auswirkungen auf vielerlei Aspekte haben. Im Alltag lassen sich mehr oder weniger faire Verhaltensweisen in sehr unterschiedlichen Zusammenhängen beobachten. Menschen geben beispielsweise Trinkgelder in Restaurants, auch wenn sie diese nur einmalig besuchen oder bringen freiwillig ihr Geschirr in Cafeterien zurück, spen-

den Blut oder bezahlen den Preis einer Zeitung aus frei zugänglichen Automaten. In Deutschland wurden 2011 je nach Schätzung zwischen vier und fünf Milliarden Euro an wohltätige Organisationen gespendet. Gesetze und Gesetzesinitiativen basieren häufig auf Fairnessüberlegungen, wie etwa das Antidiskriminierungsgesetz oder Instrumente zur Milderung von Einkommensungleichheiten wie etwa eine progressive Besteuerung. Auch Bemühungen zur Einführung von Frauenquoten in den Führungsetagen von Organisationen intendieren die Herstellung gleicher Lebensbedingungen der Geschlechter. Der Stellenwert der Fairnessnorm lässt sich auch daran ablesen, dass viele Gesellschaften Menschen, die ein besonderes Engagement für die Allgemeinheit zeigen, mit hohen Auszeichnungen und Preisen ehren. Zu den Beispielen gehören Nobelpreise, die Verleihung des Bundesverdienstkreuzes für ehrenamtliches Engagement oder auch der Bambi für „Stille Helden“. Viele Klassiker der Literatur beschäftigen sich mit Fragen der Humanität, Fairness und des Altruismus (z.B. „Der gute Mensch von Sezuan“ von Brecht) und auch moderne Bestseller („Wir! Warum Ichlinge keine Zukunft mehr haben“, Opaschowski 2010) zeigen die Bedeutung der Fairnessnorm. Die empirische Evidenz mit Blick auf die Kostenabhängigkeit der Fairnessnorm wird ausführlich in Abschnitt 4 besprochen werden.

In theoretischen Überlegungen wird mit dem Auftreten von fairem Verhalten sehr unterschiedlich verfahren. In der Ökonomik wird Fairness als soziale Präferenz von Individuen gesehen und zusätzlich zur Präferenz für eigennützige Ziele als Term in die Nutzenfunktion integriert (vgl. Abschnitt 3.3). Dabei wird angenommen, dass die Präferenz, andere gleich zu behandeln (Ungleichheitsaversion), in der Natur des Menschen liegt. In der Soziologie wird dagegen in vielen theoretischen Ansätzen davon ausgegangen, dass sich soziale Normen im Laufe der Zeit in Gesellschaften herausgebildet haben und Individuen mehr oder weniger automatisch diesen Normen folgen. In den meisten theoretischen Konzeptionen wird normorientiertes Verhalten als Standardverhalten betrachtet und der Mensch als Homo Sociologicus gesehen. Für diesen stellen geltende Normen und soziale Erwartungen, die an ihn gerichtet werden, die wesentliche Handlungsorientierung dar.

Beide Sichtweisen, die Annahme, dass Fairness eine mehr oder weniger stark ausgeprägte individuelle Präferenz ist oder dass Akteure sozialisierte Wesen sind und gesellschaftlichen Normen folgen, sind die gängigen Erklärungen für das Auftreten von prosozialem Verhalten. Gründe dafür, dass Menschen nicht immer egoistisch sind und gelegentlich zur Uneigennützigkeit neigen, findet man bereits bei den sozialphilosophischen Klassikern, die kurz im Abschnitt 2.1 besprochen werden. Gründe für die Befolgung von Normen werden in den Abschnitten 3.1 und 3.2 diskutiert. Der Beitrag endet mit einer Zusammenfassung (Abschnitt 5) und einigen Literaturempfehlungen zu diesem Forschungsweig (Abschnitt 6).

2 Theoretische Grundlagen der Fairnessnorm

2.1 Überlegungen der Moralphilosophen zu Fairness und Gerechtigkeit

Die Bedeutung sozialer Präferenzen beziehungsweise sozialer Normen wird insbesondere bei den neuzeitlichen Moralphilosophen wie David Hume und Adam Smith her-

vorgehoben. Laut Hume ist dem Menschen ein „moral sense“ zu eigen, der dem Akteur ein Verständnis von Gut und Böse verleiht und durch den er zu moralisch korrektem Verhalten fähig ist (Hume 2007 [1737/1740]). Laut Hume beruht moralisches Verhalten auf „natürlichen“ oder auf „künstlichen“ Tugenden. Mit natürlichen Tugenden meint Hume, vor allem dem Menschen angeborene, Charaktereigenschaften wie Großzügigkeit, Güte oder Wohlwollen. Akteure haben, laut Hume, für diese Tugenden eine natürliche Disposition und befolgen diese wie selbstverständlich. Damit existieren sie unabhängig von Vereinbarungen und sozialen Regeln (Hume 2007 [1737/1740]: 307).

Künstliche Tugenden sind dagegen eine Erweiterung der natürlichen Tugenden und vor allem notwendig in unpersönlichen Interaktionen. Laut Hume sind nämlich moralische Verpflichtungen gegenüber unbekanntem Personen oder Dritten gering ausgeprägt. Künstliche Tugenden basieren auf Vernunft und Voraussicht und werden entwickelt, um solche Interaktionen zu erleichtern. Soziale Regeln beziehungsweise „human conventions“ (vgl. 2007 [1737/1740]: 319) spezifizieren die künstlichen Tugenden. Erst durch Konventionen wird sichergestellt, dass moralische und soziale Verpflichtungen auch in einer Gesellschaft eingehalten werden. Konventionen entstehen durch das gemeinsame Verständnis für grundlegende Prinzipien der Ordnung und die gegenseitige Erwartung der Einhaltung dieser Regeln. Hume beschreibt dies mit dem Bild zweier Männer, die in einem Ruderboot sitzen und ihre Bemühungen koordinieren müssen, um voranzukommen (Hume 2003 [1751], Appendix iii). Dies geschieht ohne explizite Regelung allein durch Abstimmung und Koordination. Konventionen werden in der spieltheoretischen Sprache daher als Nash-Gleichgewichtslösungen von Koordinationsproblemen betrachtet (vgl. Lewis 1969; Bicchieri 2006). Gerechtigkeit oder Fairness wird bei Hume als künstliche Tugend aufgefasst.

Adam Smith geht in seiner Theorie der moralischen Gefühle davon aus, dass das menschliche Verhalten durch einen „impartial spectator“ geordnet wird, der die sogenannten „passions“ steuert und kontrolliert. Der Mensch ist angetrieben durch verschiedenste Gefühlszustände, wie egoistische und selbstsüchtige Auswüchse, aber auch durch übermäßiges Mitgefühl. Der Wunsch nach Fairness beziehungsweise Gerechtigkeit kann daher als „passion“ verstanden werden (Ashraf et al. 2005). Der unbeteiligte Dritte steuert nun diese Emotionen und fungiert als moralische Instanz, die diesen „passions“ das richtige Ausmaß verleiht. Insbesondere in sozialen Situationen, in denen Emotionen beteiligt sein können, entspricht die Figur des unbeteiligten Dritten damit der Funktion eines Gewissens, welches die natureigenen „passions“ kontrolliert (Smith 2002 [1759]: 20). Mit der idealtypischen Überlegung eines unparteiischen Dritten verweist Smith also auf die dem Menschen innewohnende Fähigkeit, objektive Prinzipien (wie das der Fairness) zu erkennen und sich von ihnen leiten zu lassen. Der „impartial spectator“ übernimmt damit, ähnlich wie die Konventionen bei Hume, die Rolle von Regeln, an denen Individuen sich in ihren Verhaltensentscheidungen orientieren. Beide klassischen Theoretiker gehen also davon aus, dass Akteure durch ihr Handeln zu Konventionen und Regeln gelangen, die dazu führen, dass normative Standards in einer Gesellschaft eingehalten werden.

Hume und Smith betonen überdies eine weitere wesentliche Ursache, die zur Einhaltung von sozialen Normen führen kann und somit ebenfalls eine Voraussetzung für normbefolgendes Verhalten ist. Beide Klassiker sehen in der menschlichen Fähigkeit

zur Empathie („sympathy“) die zentrale Grundlage für die Uneigennützigkeit von Akteuren. Für Hume ist es der wesentliche Grund, warum die sogenannten künstlichen Tugenden eingehalten werden: „It follows, that sympathy is the source of the esteem, which we pay to all the artificial virtues“ (Hume 2007 [1737/1740]: 369).

Humes und Smiths Auffassung von „sympathy“ kann im Deutschen am treffendsten mit „Mitgefühl“ oder „Einfühlungsvermögen in die Lage anderer“ übersetzt werden. Smith (2002 [1759]) schreibt in diesem Zusammenhang: „As we have no immediate experience of what other men feel, we can form no idea of the manner in which they are affected, but by conceiving what we ourselves should feel in the like situation“ (Smith 2002 [1759]: 11). Laut Hume ist es im Gegensatz zu anderen Lebewesen die besondere Fähigkeit des Menschen „[...] to sympathize with others, and to receive by communication their inclinations and sentiments“ (Hume 2007 [1737/1740]: 206).¹ Empathie erlaubt es, sich in die Lage anderer Personen zu versetzen und deren Empfindungen zu verstehen beziehungsweise nachzuvollziehen. Die Beobachtung des Verhaltens anderer und die Ähnlichkeit der Empfindungen bilden die Voraussetzungen für allgemeine moralische Regeln.

Auch hier muss aber der „impartial spectator“ als übergeordnete Richtinstanz präsent sein, da die empathischen Empfindungen des Menschen nicht immer gleich stark ausgeprägt sind und dadurch ein allgemeines Gleichheitsprinzip verletzen können. Nach Smith schwankt nämlich das Ausmaß an Empathie beispielsweise mit der sozialen Distanz. So fällt es laut Smith den Europäern schwerer, bei einer Erdbebenkatastrophe in China das gleiche Ausmaß an Mitgefühl zu zeigen wie bei einem vergleichbaren Ereignis in Europa (Smith 2002 [1759]: 157).² Der unparteiische Dritte kann dafür sorgen, dass das Verhalten aus Sicht einer übergeordneten Instanz betrachtet und an einem generellen Fairnessprinzip orientiert wird.

Smith glaubt allerdings im Gegensatz zu Hume, dass der Mensch eine natürliche Veranlagung für Gerechtigkeit hat und aus eigenen Überlegungen heraus objektive Fairnessprinzipien erkennt. Dies ist aus der Figur des unparteiischen Dritten ableitbar und zeigt sich im menschlichen Verhalten. Der Mensch hilft beispielsweise gerne den Schwachen und bestraft die Schuldigen: „All men, even the most stupid and unthinking, abhor fraud, perfidy, and injustice, and delight to see them punished“ (Smith 2002 [1759]: 105).³ Damit verweist Smith auf soziale Präferenzen, die faires Verhalten auslösen. Akteure zeigen also Fairness, weil sie eine Vorliebe für ein entsprechendes Verhalten haben. Dies ist eine Auffassung, die später in der Verhaltensökonomik Bedeutung bekommen wird.

¹ Diese Ansicht Humes kann wahrscheinlich nicht länger aufrecht erhalten werden, da Ergebnisse der neueren Verhaltens- und Neurobiologie zeigen, dass auch Tiere kommunizieren und Empathie empfinden (Langford et al. 2006).

² Diese Vermutung von Smith wird durch neuere Untersuchungen zum Spendenverhalten bestätigt (Small et al. 2007).

³ Smith spricht der Fairness grundlegende zivilisierende Eigenschaften zu (vgl. Ashraf et al. 2005) und zeigt sich von der Idee der Chancengleichheit angetan. Er verweist beispielsweise auf Kartellpraktiken als Restriktion für eine faire Wirtschaftsordnung und plädiert daher für staatliche Interventionen, um die Chancengleichheit für benachteiligte Personengruppen zu wahren, damit fairer Wettbewerb möglich ist (Smith 2001 [1776]).

Damit finden sich bei diesen beiden Klassikern also schon zwei wesentliche Gründe für das Auftreten prosozialen Verhaltens: Soziale Präferenzen und die Bedeutung von Regeln und Normen.

2.2 Gerechtigkeitstheorien als Fairnesskonzeptionen

Seit den moralphilosophischen Betrachtungen zum normativen Verhalten des Menschen wurden verschiedenartige theoretische Konzepte zu Fairness und Gerechtigkeit entwickelt. Dabei lässt sich eine *distributive* Gerechtigkeit, die sich mit den Ergebnissen eines Verteilungsprozesses beschäftigt, von einer *prozessualen* Fairnessauffassung unterscheiden (u.a. Konow 2003). Bei letzterer wird der Prozess, der zur Aufteilung von Gütern und Ressourcen führt, hinsichtlich des Ausmaßes an Fairness bewertet.

Eine Verfahrens- oder Prozessgerechtigkeit kann zu sehr unterschiedlichen Verteilungen von Gütern und Ressourcen führen. Viele Philosophen, wie beispielsweise auch Friedrich August von Hayek, betonen, dass Verteilungen dann gerecht sind, wenn die Ergebnisse unter fairen Bedingungen zustande gekommen sind, also wenn die Ausgangsregeln für alle gleich sind. Sofern die Mitglieder einer Gesellschaft diese Regeln kennen und akzeptieren, werden alle daraus folgenden Ergebnisse als gerecht angesehen, auch für Individuen mit negativem Verteilungsausgang. Nach Hayek würde eine freie Marktwirtschaft gänzlich ohne Reglementierung eine solche Gerechtigkeit nach sich ziehen, dagegen bieten sozialstaatliche Eingriffe nur die Möglichkeit, willkürlich Gerechtigkeit herzustellen (Hayek 1971).

Distributive Gerechtigkeit wurde von philosophischen Denkern bei weitem am häufigsten theoretisiert und nimmt im Gegensatz zu einer prozessualen Fairnessauffassung die Verteilungsergebnisse von Vermögen und Ressourcen in den Blick. Die Motivation für eine solche *Ergebnis-* oder auch *Verteilungsgerechtigkeit* ist die Idee, dass Marktergebnisse nie völlig gerecht sind, weil beispielsweise Zufall eine Rolle spielt oder die Ausgangslagen nicht völlig homogen sind. Das Ziel einer verteilungsgerechten Aufteilung ist eine höhere soziale Gerechtigkeit, da ungleiche Ausgangslagen (Begabungen, Fähigkeiten, Krankheiten etc.) ausgeglichen werden können. Wesentlich ist hierbei, dass für eine ergebnisorientierte Fairness nachträglich eine Umverteilung stattfindet und so das Ergebnis von Marktprozessen korrigiert werden kann.

Was als faire oder als gerechte Verteilung zu betrachten ist, ist in der Diskussion zur distributiven Gerechtigkeit umstritten. Es lassen sich aber vier universelle Verteilungsprinzipien unterscheiden, die allesamt eine Rolle bei der Bewertung von Allokationsausgängen spielen. Wie empirische Studien zeigen (vgl. Scott et al. 2001), werden alle vier Prinzipien von Individuen in mehr oder weniger starkem Ausmaß angewandt. Die Verteilungsprinzipien führen zu unterschiedlichen Ergebnissen und können sich auf die Gleichheit von Verteilungen (Egalitarismus), auf die Erfüllung spezifischer Bedürfnisse, oder auf eine Verteilung beziehen, die auf Leistung und erworbenen Eigentumsrechten basiert. Schließlich gibt es noch Konzepte des Utilitarismus, die sich auf den größtmöglichen Nutzen im Sinne der Effizienz der Verteilung von Ressourcen und Gütern konzentrieren (vgl. hierzu Konow 2003).

Egalitarismus

Die einfachste Regel und wohl auch das älteste Prinzip zur Erreichung einer distributiven Gerechtigkeit ist die egalitäre Verteilung von Ressourcen, ohne beispielsweise auf den Bedarf von Personen Bezug zu nehmen. Die neueren Fairnessmodellierungen (vgl. Abschnitt 3.3) verwenden diese Fairnessüberlegung als Basis für ihre Modellierung.

Der Egalitarismus ist eine zentrale Idee in allen Gerechtigkeitstheorien und kann als Ausgangspunkt für Überlegungen zu den weiterführenden distributiven Fairnessprinzipien gesehen werden. Wohlfahrtsstaatliche Diskussionen sind davon stark beeinflusst, ebenso wie fast alle sozialpolitischen, wirtschaftlichen und auch juristischen Überlegungen, angefangen bei der gerechten Zerteilung einer Geburtstagstorte in gleich große Stücke bis hin zur Menschenrechtsdeklaration der Vereinten Nationen, die die Grundrechte des Menschen als „equal and inalienable rights of all members“ (United Nations) definieren. Im Kern werden damit identische Ansprüche auf verschiedene Rechte (Freiheit, Selbstbestimmung, Gleichberechtigung, etc.) oder Ressourcen (Nahrung, Einkommen) zugesichert. Bei der Verteilung der Ressourcen wird hier ausschließlich auf Gleichheit geachtet. Gleichheit ist in diesem Sinne ein sehr rudimentäres Prinzip, da weder unterschiedliche Bedürfnisse noch verschiedene Leistungen berücksichtigt werden. Jeder würde also den gleichen Anteil bekommen, unabhängig ob jung oder alt, arm oder reich.

John Rawls hat in der Darstellung seines Konzepts der Gerechtigkeit ebenfalls egalitäre Verteilungsregeln berücksichtigt (Rawls 1957, 1971). Er hat dabei zwei Gerechtigkeitsprinzipien beschrieben, von denen er annimmt, dass jedes Individuum sie als Grundbedingungen für eine faire Gesellschaft wählen würde (Rawls 1971: 60 f.). Das erste Prinzip besagt, dass jede Person das *gleiche Recht auf möglichst viele Grundfreiheiten haben soll, ohne gleichzeitig die Freiheiten anderer zu beeinträchtigen*. Als zweites Prinzip sollen Ressourcen und Güter so verteilt sein, dass sie zu a) jedermanns Vorteil sind und b) damit verbundene Positionen und Ämter jedem offen stehen (ebd.).

Insbesondere das zweite Prinzip beinhaltet wichtige Fairnessauffassungen und beinhaltet zwei weitere Prinzipien. Rawls legt in einem *Optimalitätsprinzip* (äquivalent zum Pareto-Prinzip) fest, dass Positionen den Personen offenstehen sollten, die die Fähigkeit und den Willen haben, diese auszufüllen. Rawls Gedankenspiel lautet folgendermaßen: Würden wir die Gesellschaft, in der wir leben wollen, frei wählen können, aber nicht wissen, welche Position wir in dieser Gesellschaft inne haben würden und würde die Verteilung auf die Positionen zufällig erfolgen, dann würden wir unter diesem „veil of ignorance“ (Schleier des Nichtwissens) eine Gesellschaft mit gleichen Chancen und Risiken für alle wählen. Wenn jede Person die gleiche und damit eine faire Chance auf alle Positionen der Gesellschaft beziehungsweise auf einen fairen Wettbewerb hat, dann ist auch die Zuordnung zur Stellung in der Gesellschaft fair. Mit Fairness ist in dieser Hinsicht eine *Verfahrensfairness* oder prozessuale Fairness gemeint.

Allerdings induziert dieses Prinzip laut Rawls ohne das zweite Prinzip, das *Unterschieds- bzw. Differenzprinzip* keine Gerechtigkeit (vgl. Rawls 1971: 71). Ein ungleiches System wird nämlich durch das Pareto-Prinzip nicht besser. Gemäß dem Pareto-Kriterium dürfen Personen nicht besser gestellt werden, wenn daraus gleichzei-

tig eine Schlechterstellung anderer resultiert. Damit könnte also allein auf Basis des Pareto-Kriteriums das System der Sklaverei nicht abgeschafft werden. Daher muss eine Chancengleichheit und Gleichheit in den Ausgangslagen gegeben sein, damit keine Ungleichheiten zementiert werden. Das Differenzprinzip ist daher distributiv und funktioniert so, dass es die Aussichten der am meisten Benachteiligten maximiert: „Social and economic inequalities are to be arranged so that they are both [...] to the greatest benefit of the least advantaged“ (Rawls 1971: 83). Rawls verwendet in diesem Prinzip ein Maximin-Kriterium (wobei Rawls diesen Begriff selbst nicht verwendet) mit dem die Lage benachteiligter Personen korrigiert werden kann. In einer Gesellschaft soll gemäß diesem Prinzip das minimal mögliche Ergebnis maximiert werden (also das beste Resultat für den ungünstigsten Fall gewählt werden). Gesellschaften sollen damit nach der Lage des jeweils am schlechtesten gestellten Individuums entsprechend umverteilen und nicht den Erwartungsnutzen für alle Akteure maximieren.

Rawls hat dem ersten Prinzip, der Chancengleichheit, Vorrang vor dem Differenzprinzip eingeräumt, da Individuen immer das Gut wählen, das die größere Freiheit impliziert: „[the persons in the original position...] will not exchange a lesser liberty for an improvement in their economic well-being“ (Rawls 1971: 542).⁴

Das Bedarfsprinzip

Die Bedürfnisgerechtigkeit ist stark angelehnt an das Egalitätsprinzip, da man im einfachsten Fall von gleichen Bedürfnissen bei allen Akteuren ausgehen kann. Gleiche Bedürfnisse ergeben dann wiederum eine gleiche Verteilung von Gütern und Ressourcen. Eine solche Annahme ist realistisch, wenn man beispielsweise an die Diskussion über ein Existenzminimum denkt, in welchem spezifiziert wird, welche Grundbedürfnisse befriedigt werden müssen, um das physische Überleben zu sichern. Güter wie Kleidung, Nahrung oder eine Unterkunft entsprechen vermutlich einem sehr ähnlichen Grundbedürfnisstock bei den meisten Menschen, so dass eine Gleichverteilung der Güter zur Befriedigung der Grundbedürfnisse dann fair ist.

Bedürfnisse können aber nicht nur absolut, sondern auch relativ betrachtet werden. Unterscheiden sich nun die Bedürfnisse individuell, dann ergibt sich auch eine ungleiche Verteilung. Ein relatives Bedürfnisprinzip meint hier, dass Jedem *gemäß seiner Bedürfnisse* Ressourcen zur Verfügung stehen. Bedürfnisgerechtigkeit in dieser Form ist eine komplexere Form der Fairness, da verschiedene Umstände und Informationen berücksichtigt werden müssen. Aus Sicht der relativen Bedürfnisgerechtigkeit wäre es also fair, eine alleinerziehende Mutter besser zu bezahlen als eine alleinstehende kinderlose Frau in gleicher Arbeitsmarktposition.

Utilitarismus und Effizienz

Der Utilitarismus ist eine moralphilosophische Theorie, welche die Konsequenzen von Verteilungsvorgängen in den Fokus stellt und dabei das Streben nach dem größtmög-

⁴ Das Differenzprinzip hat aber die weit größere Aufmerksamkeit in den nachfolgenden Diskussionen bekommen (vgl. Konow 2003) und wurde unter anderem aus Sicht der Wohlfahrtsökonomik kritisiert (Arrow 1973). Es lässt sich in experimentellen Tests nicht als wesentliche Fairnessregel nachweisen (Frohlich et al. 1987).

chen aggregierten Nutzen als Entscheidungsregel für soziale Wohlfahrt empfiehlt. Der Utilitarismus wurde erstmalig von Jeremy Bentham (2009 [1789]) formuliert. Bentham schlägt für die Verteilung von Gütern und Ressourcen vor, dass derjenige, der den größten marginalen Nutzen aus einer zusätzlichen Einheit erzielt, vorrangig eine Zuteilung erhalten sollte. Es wird also nicht der individuelle Nutzen eines jeden Individuums maximiert, sondern die Summe dieser Einzelnutzen. Handlungen und deren Konsequenzen werden so ausgewählt, dass im Aggregat soziale Wohlfahrt maximiert wird und damit eine effiziente Verteilung entsteht. Aus dem Utilitarismus sind daher keine egalitären Verteilungsprinzipien abzuleiten. Nur im Sonderfall gleicher individueller marginaler Nutzen wäre die Konsequenz eine Gleichverteilung von Einkommen oder Ressourcen.

Der Wohlfahrtsökonom Amartya Sen hat ein Fairnessprinzip vorgeschlagen, das die utilitaristische Idee der gesamtgesellschaftlichen Effizienz weiterentwickelt. Dabei hat sich Sen mit den fehlenden egalitären Kriterien der utilitaristischen Tradition auseinandergesetzt. So schlägt er eine andere Kombination zur Maximierung der Gesamtwohlfahrt und der Gleichverteilung individuellen Nutzens vor (Sen 1973). Akteure mit dem größeren marginalen Nutzen sollen dabei nicht länger von der Umverteilung profitieren, vielmehr ist es das Ziel, Personen mit einem geringeren marginalen Nutzen von Zuteilungen profitieren zu lassen. Hätte also beispielsweise eine behinderte Person nur die Hälfte des Nutzens aus einem Einkommen im Vergleich mit einer Person ohne Handicap, dann sollte aus diesem Grund die behinderte Person doppelt so viel verdienen (ebd.: 16 ff.).

Ungleichverteilungen oder ungleiche Umverteilungen können also im Utilitarismus und auch in der Fairnessauffassung von Sen gerechtfertigt sein. Ein weiteres Gerechtigkeitsprinzip, das sich mit Effizienz beschäftigt und dabei eine Ungleichverteilung akzeptiert, ist das *Kompensationsprinzip*. Hier wird angenommen, dass die Gewinner einer Umverteilung die Verluste der Umverteilungsverlierer so kompensieren können, dass ein positiver Nettogewinn übrig bleibt und damit ein pareto-superiores Ergebnis erzielt wird.

Leistungsgerechtigkeit und das „Equity“-Prinzip

Wird Fairness in Bezug auf Leistung beurteilt, dann wird gemäß verschiedener Leistungskriterien eine Allokation der Ressourcen vorgenommen. Letzteres ist vor allem Gegenstand in „equity“-Theorien (z.B. Adams 1965). Dieses Prinzip kann auf Aristoteles zurückgeführt werden, welcher Gerechtigkeit mit der Regel der Proportionalität verbindet. Fairness wird dann definiert als „[...] fair is what is proportional“ (Binmore & Shaked 2010: 91). Die Zuteilung von Gütern oder Ressourcen soll so geregelt sein, dass der zur Entstehung geleistete Beitrag dem proportionalen Ertrag aus diesen Gütern entspricht. Auch Homans (1968) hat Gerechtigkeit als Verhältnis von angemessener Belohnung und Einsatz gesehen. Da höhere Leistung natürlich auch von einer höheren Leistungsfähigkeit abhängt, wird dieses Prinzip aber durchaus kritisch gesehen. Nach Rawls sind unterschiedliche Ausgangslagen schließlich ursächlich für letztlich unfaire Verteilungen.

Es muss also unter anderem differenziert werden, ob der Akteur für das Ausmaß des geleisteten Beitrags verantwortlich ist oder nicht („accountability principle“) (vgl.

Konow 2003). Wenn ein Akteur also aufgrund exogener Umstände nur wenig beitragen konnte, dann findet dies Berücksichtigung im Hinblick auf die Allokation. Unter diesem spezifizierten Prinzip werden also nur Leistungen gewertet, die der Akteur auch kontrollieren kann. Die Leistungsfähigkeit wäre also ein exogener Faktor, dagegen ist die Leistungsbereitschaft eine Variable, die willentlich beeinflussbar ist.

3 Entstehungsbedingungen und Modelle zur Erklärung von Fairness

Wir haben gezeigt, dass Fairness aus zweierlei Gründen auftreten kann: Es können soziale Präferenzen eines Akteurs zugrunde liegen oder existierende soziale Normen. Beide Gründe können durch verschiedene Anreize beziehungsweise Mechanismen in ihrer Wirkungsweise genauer analysiert werden. Eine Unterscheidung zwischen intrinsischen und extrinsischen Anreizen ist dabei hilfreich (z.B. Kreps 1997). Intrinsische Motive können als Mechanismen verstanden werden, die auf sozialen Präferenzen basieren. In moderneren fairnesstheoretischen Modellen (vgl. Abschnitt 3.3) wird Fairness als intrinsisch motiviertes Verhalten betrachtet, welches Nutzen an sich bringt („desirable per se“, vgl. Kreps 1997: 359) und daher als exogener Faktor in ein Nutzenmodell integriert ist: „One is said to be intrinsically motivated to perform an activity when one receives no apparent rewards except the activity itself“ (Deci 1971: 105). Extrinsische Motive liegen vor, wenn Normen und Konventionen aufgrund erwarteter Belohnungen verfolgt werden. Für die Befolgung von Normen ist das Ausmaß an Bestrafungen und Belohnungen ausschlaggebend. Im Folgenden werden die wesentlichen Anreize beziehungsweise Mechanismen kurz erläutert, die erklären können, warum Akteure faires Verhalten zeigen.

3.1 Intrinsische Motive fairen Verhaltens

Ein erstes wesentliches intrinsisches Motiv stellen *empathische Fähigkeiten* dar. Sie sind Voraussetzungen für normorientiertes Verhalten und ein wichtiger Antrieb für moralisches Handeln (vgl. auch Hume 2003 [1751] oder Smith 2002 [1759]). Empathie ist eine kognitive Transferleistung von Akteuren. Es entstehen so Gefühle oder Emotionen durch die Beobachtung des Verhaltens anderer Personen, ohne dass dies selbst erlebt wird. Die Entstehung von Fairnessverhalten kann dann wie folgt erklärt werden: Akteure überlegen sich, was aus Sicht anderer Akteure fair wäre und faires Verhalten ergibt sich, wenn Personen die Sicht Anderer in ihren Handlungen berücksichtigen. Die Beobachtung des Verhaltens anderer führt so zur Selbstbeobachtung und einer stärkeren Moralität des eigenen Verhaltens. Auch wenn die betreffende Situation für die Person nicht realistisch oder völlig unbekannt ist, würden Akteure laut Kolm (2006: 67) die Fairnessnorm dennoch anwenden: „A counterfactual is a situation that does not exist and yet can influence reality because it is imagined by people and, in this way, influences their preferences, attitudes, and possibly choices.“

Der „*warm glow*“ ist das zweite wesentliche intrinsische Motiv für Fairness (Andreoni 1989, 1990). Der „warm glow“-Effekt drückt die Freude am Geben *per se* aus. Durch selbstlose Tätigkeiten, wie etwa die Gabe von Geschenken oder altruistische

Handlungen wird ein emotional zufriedenstellender Zustand erreicht. „Warm glow“ hat also positive externe Effekte für Andere, kann aber als eigeninteressiertes Motiv bezeichnet werden, da die Tätigkeit des Schenkens selbst Freude bereitet. Andreoni (1990) nennt diese Motivation treffenderweise auch *impure altruism*.⁵

Altruismus aufgrund von Empathie und „warm-glow“-Altruismus können in der Realität nicht unterschieden werden und auch experimentell ist dies nicht einfach. Neuronale Untersuchungen sind dabei hilfreich und zeigen, dass „warm glow“ ein wichtiges Motiv darstellt: „[...] consistent with warm glow, neural activity further increases when people make transfers voluntarily“ (Harbaugh et al. 2007: 1622). Weitere Hinweise geben Studien, die freiwillige und verpflichtende Abgaben als Treatment variieren. Werden in öffentlichen Güter-Spielen von den Akteuren Mindestbeiträge zur Erstellung des Kollektivguts verlangt, dann haben altruistische Akteure kein Interesse daran, über den Mindestbetrag hinaus noch einen Beitrag zu leisten, da die Erstellung des öffentlichen Guts ja ohnehin bereits sicher ist („a pure altruist is only concerned with the level of the public good, not with how it is financed“, Crumpler & Grossman 2008: 1012). Tätigen Akteure dagegen aus Gründen des „warm-glow“ eine Abgabe im Kollektivgutspiel, dann würden sie nebst den Mindestbeiträgen noch eine zusätzliche Abgabe leisten. Es zeigt sich, dass das Abgabenniveau von freiwilligen Leistungen in den Konditionen mit Mindestbeiträgen absinkt, aber immer noch Abgaben über den Mindestbetrag hinaus getätigt werden. Neben reinen Altruisten gibt es also auch Akteure, die offensichtlich durch den „warm-glow“ motiviert sind (Crumpler & Grossman 2008; Eckel et al. 2005).

Im Gegensatz zum „warm-glow“ als positive Emotion sind aber auch *negative Emotionen* eine weitere wesentliche Kategorie von Motiven, die für faires Verhalten ursächlich sein können. Ärger, Empörung oder Rache sind beispielsweise wichtige Gründe für Akteure in Ultimatumspielen, unfaire Angebote abzulehnen (Pillutla & Murnighan 1996; Sanfey et al. 2003) oder nicht-kooperative Akteure in öffentlichen Güterspielen zu bestrafen (Fehr & Gächter 2002; Fehr & Fischbacher 2003). Die Verletzung von Normen kann auch zu emotionalen Zuständen wie Schuldgefühlen und einem schlechten Gewissen führen, wohingegen Normbefolgung ein Gefühl der Zufriedenheit mit sich bringen kann (vgl. Bicchieri 2006; Opp 1983, 1985). Faires Verhalten kann auf Basis von Emotionen also auch unter anonymen Bedingungen und fehlenden Sanktionsmöglichkeiten auftreten.

3.2 Extrinsische Motive fairen Verhaltens

Fairness kann im Weiteren aufgrund extrinsischer Faktoren auftreten, dabei können zwei (sehr eng verwobene) Motive unterschieden werden. Die Befolgung einer Fairnessnorm ist in diesen Fällen als eigennütziges Verhalten zu interpretieren.

⁵ Reiner Altruismus ist eine unbedingte Präferenz für den Nutzen Anderer, der keinen Gegenwert verlangt. Das Motiv wird daher im Gegensatz zum „impure“ als „pure altruism“ bezeichnet (Andreoni 1990). Der Volksmund kennt im Übrigen auch den „warm glow“-Effekt, so ist bekanntlich „Geben glückseliger als Nehmen“. Dieses Prinzip wird auch von Glücksratgebern (Eckart von Hirschhausens „Glück kommt selten allein“, 2009) vermarktet. Hier wird dazu geraten, Geld lieber auszugeben als anzuhäufen.

Fairness ist durch Eigennützigkeit motiviert, wenn sie dem Zweck des *Reputationsaufbaus* (siehe auch den Beitrag von Berger & Rauhut in diesem Handbuch) und dem Erwerb von *Prestige und Status* dient.⁶ Auch die Blutspendekampagne des Deutschen Roten Kreuzes vom Sommer 2009 macht sich diese Motivation zu Nutze: „Helfen steht jedem gut“ war hier auf den Plakaten vermerkt. Harbaugh et al. (1998a, 1998b) haben das Spendenverhalten für Wohltätigkeitsorganisationen und Colleges untersucht. Wird eine Auszeichnung ab einer bestimmten Spendenhöhe angeboten (beispielsweise Nennung der Namen der Spender im Jahresbericht oder auf der Internetseite), dann gibt ein großer Anteil der Spender genau diese für die Auszeichnung erforderliche Spendensumme (vgl. Harbaugh 1998a: 270). Würde alleine die Freude am Geben als Motiv existieren, hätte eine kritische Grenze für eine offizielle Spendennennung keinen Einfluss auf die Spendenhöhe. Das Streben nach Prestige motiviert also die Spendenbereitschaft zusätzlich.

Zukünftiges normbefolgendes oder normabweichendes Verhalten einer Person kann anhand von vergangenen Handlungen antizipiert werden (Posner 1998).⁷ Die Investition in eine positive Reputation macht sich daher auch langfristig bezahlt und bietet Vorteile in iterativen Austauschsituationen (Fehr & Fischbacher 2003; Roberts 1998; Wedekind & Milinski 2000). Wenn Spieler bei der Erstellung eines Kollektivguts mit-helfen, dann erwerben sie eine positive Reputation und erhalten dadurch Belohnungen aus der Gruppe (z.B. in Form von Abgaben oder Kooperation anderer Gruppenmitglieder, vgl. Willer 2009). Auch in Diktatorspielexperimenten kann man zeigen, dass Personen mit hoher Reputation belohnt werden und höhere monetäre Zuwendungen erhalten (Servatka 2009).

Prosoziale Reputation ist ein Signal, das auch in indirekten Interaktionssituationen nützlich sein kann. Wenn Dritte über die positive Reputation eines Akteurs informiert sind, kann sich dies für den Akteur durch die Norm der „indirekten Reziprozität“ förderlich auswirken (vgl. Nowak & Sigmund 1998, 2005). Ein Motiv zum Aufbau von prosozialer Reputation ist also insbesondere dann gegeben, wenn das eigene Verhalten von dritten Personen beobachtbar ist. Antizipieren Akteure zukünftige Erträge aufgrund ihrer Reputation, werden sie besonders häufig investieren und faires Verhalten ausführen. Nowak et al. (2000) haben Fairness als evolutionär vorteilhafte Strategie

⁶ „Impression management“, „image scoring“ oder das sogenannte „signaling“ (Nowak & Sigmund 2005) sind weitere Begriffe, die in der Literatur verwendet werden. Die Neigung, dass Personen nicht zu stark von den (ihrer Ansicht nach) gegebenen Erwartungen Anderer abweichen wollen, wird auch unter dem Aspekt des *sozial erwünschten* Verhaltens häufig besprochen.

⁷ Vergangene Handlungen sind als Signale oder als Hinweise auf die tatsächliche prosoziale Disposition von Akteuren geeignet. Laut der „signaling theory“ zeichnen sich Individuen durch verschiedene Eigenschaften aus, aus denen unterschiedliche Kosten des „signalings“ resultieren. Personen mit einer fairen Disposition müssen in der Regel auch nur niedrige Kosten für das Senden fairer Signale aufwenden, da sie ohnehin zu prosozialem Verhalten tendieren. Personen mit unfairen Dispositionen müssen dagegen höhere Kosten für faire Verhaltensweisen auf sich nehmen und werden dadurch häufiger auf entsprechende Signale verzichten (vgl. Gintis et al. 2001; siehe auch den Beitrag von Gautschi in diesem Handbuch).

beschrieben („Evolution von Fairness“), falls Information über die Reputation der Spieler gegeben war.

Fairness kann auch insbesondere deswegen auftreten, um eine negative Reputation zu vermeiden. Akteure sind vielleicht nicht immer darum bemüht, aktiv eine positive Reputation aufzubauen. Aber sie sind dennoch häufig daran interessiert, keinen negativen Eindruck zu erwecken. Dies zeigt sich beispielsweise daran, dass Akteure in Experimenten häufiger kooperieren, wenn die Mitspieler ihr Missfallen an den Handlungen äußern dürfen (z.B. Rege & Telle 2004). Im sportlichen Bereich etwa ist es selbstverständlich, sich an den Regeln des Fairplay zu orientieren. Eine positive Reputation kann hier durch Regelbefolgung nur bedingt aufgebaut werden, da dies sowieso dem erwarteten Verhalten entspricht. Jedoch kann durch Regelverletzung eine negative Reputation erworben werden.

3.3 Fairnessmodellierungen

Im Folgenden werden Nutzenfunktionen vorgestellt, die zur Analyse des Fairnessverhaltens entwickelt wurden. Nutzentheoretische Konzeptionen (siehe auch den Beitrag von Tutić in diesem Handbuch) bieten mit ihren axiomatischen Überlegungen eine einfache Möglichkeit, prosoziales Verhalten zu formalisieren. Ausgangspunkt dieser Modelle ist die Annahme, dass Akteure Handlungsentscheidungen gemäß ihrer Präferenzen treffen. Handlungsalternativen oder -ausgänge lassen sich dabei in eine Rangfolge bringen, wobei Akteure optimierendes Verhalten zeigen und die beste Handlungsalternative wählen.⁸ Akteure verhalten sich also prinzipiell so, als würden sie eine Nutzenfunktion maximieren.⁹

In den Nutzenfunktionen zur Modellierung von Fairness werden dabei nicht mehr nur standardökonomische Präferenzen berücksichtigt, wie im klassischen Nutzenmodell, sondern auch soziale Präferenzen. Hier wird der Nutzen anderer Personen berücksichtigt und damit geht ein an sozialen Präferenzen orientiertes Verhalten über das Standardmodell einer „engen“ Rational-Choice-Variante (siehe auch den Beitrag von Saam & Gautschi in diesem Handbuch) hinaus. Die enge Variante der RC-Theorie, in der das Menschenbild des *homo oeconomicus* zugrunde gelegt wird, basiert ausschließlich auf der Eigennutzenannahme und materiellen Maximierungsüberlegungen unter gegebenen Restriktionen. In den Annahmen einer „weiten“ Rational-Choice-Variante dagegen werden neben selbstinteressierten auch soziale Präferenzen zugelassen (vgl. Braun & Gautschi 2011 für eine aktuelle und umfassende Einführung in die Rational-Choice-Theorie; Diekmann & Voss 2004; Opp 1985, 1999). Rationale Akteure können in dieser Perspektive neben ihrem eigenen Wohlergehen auch das Wohlergehen anderer Akteure im Blick haben.

Soziale Präferenzen sind, wie eingangs beschrieben (siehe 2.1), eine mögliche Ursache für das Auftreten von Fairness. Gary S. Becker geht davon aus, dass anerkannte

⁸ Die Präferenzordnung von Akteuren wird dabei unter anderem als transitiv und vollständig angenommen.

⁹ Dass Akteure tatsächlich bewusst eine Nutzenfunktion maximieren, wird nicht behauptet. Vielmehr können die Handlungsentscheidungen von Akteuren im Sinne einer „als-ob“-Optimierung verstanden werden (vgl. z.B. Becker 1996; Binmore 2010).

Normen als internalisierte Präferenzen vorliegen (vgl. z.B. Becker 1996: 225), ebenso wie andere Autoren: „Preferences are to some degree socially determined in the sense that agents internalize preferences in some domains that reflect those of the society they inhabit“ (Postlewaite 2010: 36). Präferenzen können also durch gesellschaftlich anerkannte Normen gebildet oder verstärkt werden. Als Spezialfall können dann soziale Präferenzen konkrete Präferenzen für eine soziale Norm sein. Soziale Präferenzen drücken dann also den Nutzen aus, der Handlungsausgängen beigemessen wird, die eine soziale Norm befolgen (Opp 1983). Soziale Präferenzen können überdies natürlich völlig unabhängig von gegebenen Normen existieren.

Soziale Präferenzen werden in der Ökonomik unter dem Stichwort der „other-regarding preferences“ (ORP) diskutiert (Andreoni 1990). Dabei sind unzählige Arbeiten mit experimentellen Untersuchungen entstanden, die das Ausmaß sozialer Präferenzen im Labor, aber auch im Feld, messen (vgl. Camerer 2003). Die daraufhin entwickelten Fairnessmodellierungen wurden fast alle als Nutzenfunktionen modelliert, wenngleich sie zur Modellierung von sozialen Präferenzen etwas unterschiedlich vorgehen.

Die Nutzenanalyse kann zunächst auf dem Output der Akteure basieren („outcome-based preferences“) und ist damit ergebnisorientiert. In den prominentesten Modellen werden hier egalitäre Verteilungsmechanismen berücksichtigt. Zwei dieser Modelle der sogenannten Ungleichheitsaversion sind im Folgenden genauer ausgeführt. Die in Fairnessmodellen verwendeten Nutzenparameter können im Weiteren die Intentionen der Akteure („intention-based“) berücksichtigen. Intentionen sind wesentlich für das Verständnis, ob eine Entscheidung tatsächlich fair gemeint ist. So kann eine Handlungswahl eine unfaire Konsequenz nach sich ziehen, weil es keine entsprechende Handlungsalternative gab. Die zugrunde liegenden Intentionen des Mitspielers könnten aber durchaus fair sein. Akteure berücksichtigen daher häufig auch die Intentionen anderer Akteure.

Modelle der Ungleichheitsaversion

Die Fairnessmodelle mit ergebnisbasierten Präferenzen (Bolton 1991; Bolton & Ockenfels 2000; Fehr & Schmidt 1999), die eine Ungleichheitsaversion von Akteuren modellieren, beinhalten zumeist zwei Komponenten. In der Theorie der „Fairness, Competition and Cooperation“ (FCC) von Fehr & Schmidt (1999) nehmen die Autoren an, dass der individuelle Nutzen von einer materiellen Auszahlung x_i abhängt und von einer Vergleichskomponente, die sich mit den Begriffen „Neid“ oder „schlechtes Gewissen“ beschreiben lässt. Akteur i vergleicht seine Auszahlung mit der Auszahlung seines Mitspielers x_j . Ist der Mitspieler besser gestellt ($x_j > x_i$) tritt Neid auf, schneidet Akteur i besser ab ($x_i > x_j$), dann tritt ein schlechtes Gewissen ein. Beide Ungleichheiten reduzieren den Nutzen des Akteurs. Fehr & Schmidt (1999) haben folgende Nutzenfunktion für zwei Personen gewählt:

$$u_i(x) = x_i - \alpha_i \max\{x_j - x_i, 0\} - \beta_i \max\{x_i - x_j, 0\}. \quad (1)$$

Der zweite beziehungsweise der dritte Term in der Gleichung bezeichnet die Neid- bzw. die Schuldkomponente. Diese Terme stellen Auszahlungsdifferenzen dar, die mit den

individuenspezifischen Parametern α_i und β_i gewichtet werden. Die Autoren gehen davon aus, dass Neid den Nutzen in der Regel stärker reduziert als ein schlechtes Gewissen ($\beta_i \leq \alpha_i$). Bei gleichen Auszahlungsbeträgen ($x_i = x_j$) resultiert der Nutzen ausschließlich aus dem Auszahlungsbetrag für i . Tritt Neid auf ($x_j - x_i > 0$) wird der Nutzen eines Akteurs um das mit α_i gewichtete Ausmaß reduziert. Ist der dritte Term der Nutzenfunktion > 0 , dann ergibt sich ein Vorteil für i , der aber aufgrund der Ungleichheitsaversion ebenfalls den Nutzen reduziert (gewichtet um β_i , wobei gilt $0 \leq \beta_i < 1$).

Bolton & Ockenfels (2000) haben mit der Theorie der „Equity, Reciprocity, and Competition“ (ERC) ein ähnliches Modell für $n = 2$ Spieler vorgeschlagen. Im Folgenden findet sich eine Modellspezifikation, die von Ockenfels in ähnlicher Form als Beispielfunktion verwendet wird (1999: 136). Das Modell basiert auf einer absoluten und einer relativen Auszahlungskomponente. Der Nutzen von Akteur i resultiert zum einen aus seinem Auszahlungsbetrag γ_i . σ_i bezeichnet den Anteil an der Gesamtauszahlung für Spieler i (in Relation zur Auszahlung für alle Spieler $\sum_{j=1}^n \gamma_j$). Erhält Akteur i die Hälfte der Auszahlung, so resultiert der Nutzen ausschließlich aus dieser monetären Auszahlung. Abweichungen von der Gleichverteilung reduzieren dagegen den Nutzen und zwar unabhängig davon, ob sie den Akteur i bevorzugen oder benachteiligen. α_i und b_i sind individuenspezifische Parameter, Akteure können damit unterschiedlich stark an monetären Auszahlungen interessiert sein und unterschiedliche starke Ungleichheitsaversionen haben.

$$u_i = \alpha_i \gamma_i - b_i \left(\frac{1}{2} - \sigma_i \right)^2, \text{ wobei } \sigma_i = \begin{cases} \frac{\gamma_i}{\sum_{j=1}^n \gamma_j} & \text{falls } \sum_{j=1}^n \gamma_j > 0, \\ \frac{1}{n} & \text{falls } \sum_{j=1}^n \gamma_j = 0. \end{cases} \quad (2)$$

Die Fairnessfunktion ist für jedes gegebene γ_i strikt konkav und erreicht ein Maximum bei $\sigma_i = 1/n$ (vgl. Bolton & Ockenfels 2000: 171). Es werden also für γ_i standardökonomische Präferenzen angenommen, höhere Auszahlungen werden geringeren Auszahlungen vorgezogen. Durch den komparativen Term liegt das Maximum der Funktion bei einer 50:50-Aufteilung der Auszahlungsbeträge (in einem Spiel mit $n = 2$ Personen). Im Unterschied zu Fehr & Schmidt (1999) ist die Ungleichheitsaversion in dem Modell symmetrisch. Abweichungen von der Gleichverteilung führen unabhängig von der Frage, welcher Spieler benachteiligt wird, zu einem Nutzenabzug.

Es gibt weitere Modelle, die sich an einer Ungleichheitsaversion orientieren, an dieser Stelle aber nicht mehr ausführlich beschrieben werden (Charness & Rabin 2002; Cox et al. 2007; Erlei 2008; Tutić & Liebe 2009). Charness & Rabin (2002) beschreiben in ihrem Modell eine soziale Wohlfahrtsfunktion, die an die Fairnessprinzipien bei Rawls angelehnt ist. Dabei wird ein Parameter verwendet, der den Nutzen aus der Differenz zwischen dem am schlechtesten gestellten Akteur und der Maximierung der Gesamtwohlfahrt misst.

Fairnessmodellierungen als intentionsbasierte Entscheidung

Mit einer Intention ist eine grundlegende Verhaltensabsicht gemeint. Dies trägt zum Verständnis bei, inwieweit Akteure eine faire Entscheidung getroffen haben. Dabei

kann es sich um differenzierte Überlegungen zu einzelnen Verhaltensweisen handeln, also warum ein Akteur eine bestimmte Wahl getroffen hat („beliefs about motives“, siehe Rabin 1993). Aber auch die vorangegangenen Entscheidungen des Mitspielers können wichtig sein („Schatten der Vergangenheit“). Häufig wird hier anstelle von sozialen Präferenzen von interdependenten Präferenzen gesprochen, das heißt die Präferenzen von Ego orientieren sich an den (zu erwartenden) Präferenzen von Alter. Menschen mit guten Verhaltensabsichten werden anders behandelt als Menschen mit negativen Intentionen. Im Prinzip wird hier eine Form reziproker Fairness modelliert.

Fairnessmodelle, deren Nutzenparameter die Intentionen der Akteure („intention-based“) berücksichtigen, basieren zumeist auf dem Modell von Matthew Rabin (1993). Er beschreibt Fairness mit „kindness functions“ (ebd.: 1286), welche in die Nutzenfunktion integriert werden. Akteur i nimmt an, dass Akteur j eine Strategie b_j wählt und überlegt sich, mit welcher Strategie a_i er darauf reagiert. Für Verteilungsentscheidungen ist der Referenzpunkt für die Freundlichkeit einer Strategie die egalitäre Aufteilung. Spieler i ist also freundlich, wenn er $\pi_j^e b_j$ für Spieler j wählt (π_j ist der materielle Payoff von Spieler j , π_i der Payoff für Spieler i). Das Ausmaß der Freundlichkeit dieser Strategie hängt davon ab, wie hoch die höchstmögliche ($\pi_j^h(b_j)$) und niedrigstmögliche ($\pi_j^{min}(b_j)$) Aufteilung sein könnte. Wie freundlich Spieler i also gegenüber Spieler j ist, ist gegeben durch die „kindness function“

$$f_i(a_i, b_j) = \pi_j(b_j, a_i) - \pi_j^e(b_j)/\pi_j^h(b_j) - \pi_j^{min}(b_j). \quad (3)$$

Unfreundliches Verhalten wird gezeigt, wenn Akteur i Spieler j weniger als die faire Aufteilung gibt ($f_i(a_i, b_j) < 0$).

Spieler i hat nun Vorstellungen davon, wie Akteur j sich ihm gegenüber verhalten wird, welche Strategie dieser also wählen wird. Dies ist gegeben durch

$$f'_j(b_j, c_i) = \pi_i(c_i, b_j) - \pi_i^e(c_j)/\pi_i^h(c_i) - \pi_i^{min}(c_i) \quad (4)$$

und formal äquivalent zur Funktion $f_i(a_i, b_j)$.

Ergeben beide „kindness functions“ Null, dann ist Spieler i fair und faires Verhalten von Spieler j wird erwartet. Sind $f_i(a_i, b_j)$ und $f'_j(b_j, c_i)$ beide > 0 , dann tritt der Fall ein, dass die Akteure freundlicher sind als bei egalitärer Fairness zu erwarten ist. Es ergibt sich ein psychologischer Zusatznutzen. Bei erwartetem unfreundlichem Verhalten ($f_i(a_i, b_j)$ und $f'_j(b_j, c_i) < 0$) gibt Akteur i dem anderen Akteur j weniger als eine faire Aufteilung.

Beide „kindness functions“ werden nun verwendet, um den Nutzen von Akteur i zu definieren. Spieler i wählt damit eine Strategie (a_i) um seinen erwarteten Nutzen $U_i(a_i, b_j, c_i)$ folgendermaßen zu maximieren:

$$U_i(a_i, b_j, c_i) = \pi_i(a_i, b_j) + f'_j(b_j, c_i) \cdot [1 + f_i(a_i, b_j)]. \quad (5)$$

Der Nutzen ergibt sich also aus einem materiellen Nutzen der Auszahlung $\pi_i(a_i, b_j)$ und dem Nutzen aus den intentionalen Motiven der Spieler, dem geteilten Verständnis für Fairness.

Weiterentwicklungen des Modells von Rabin (1993) wurden unter anderem von Levine (1998), Dufwenberg & Kirchsteiger (2004) sowie Falk & Fischbacher (2006)

vorgenommen. Die Modelle von Levine (1998) und von Falk & Fischbacher (2006) beinhalten im Gegensatz zur Modellierung von Rabin (1993) nicht nur Intentionen, sondern sind zusätzlich verteilungsorientiert ausgerichtet.

4 Empirische Evidenz der Fairnessnorm

Es gibt mittlerweile eine große Anzahl an Studien, in denen das Vorliegen von Fairnesspräferenzen und deren Auftrittsbedingungen empirisch untersucht wurden (siehe insbesondere Konow 2003). Methodisch kommen dabei viele unterschiedliche Untersuchungsdesigns wie Befragungsstudien, faktorielle Surveys, klassische Laborexperimente und Feldexperimente zum Einsatz. Wir beschränken uns hier auf einen kleinen Ausschnitt von Laborstudien, die sich vorwiegend mit den Verteilungsentscheidungen im Diktatorspiel beschäftigen. Die Studien zeigen einerseits, dass je nach Entscheidungssituation eine mehr oder weniger starke Orientierung an den unterschiedlichen Fairnessprinzipien Ergebnisgleichheit, Bedürftigkeit, Leistungsgerechtigkeit und Effizienz auftritt. Andererseits werden diese Normen aber aus unterschiedlichen Motiven gezeigt, die vor allem auch von der Beobachtbarkeit des Verhaltens abhängen.

Im sogenannten Diktatorspiel erhält ein Spieler (auch Proposer oder Diktator genannt) einen Anfangsbetrag, den er nach freiem Belieben zwischen sich und einem anonymen Mitspieler aufteilen kann. Das Spiel ist besonders einfach und gilt daher als das Basisdesign für Untersuchungen zur Fairness. Anders als etwa im Ultimatumspiel hängen die Verteilungsergebnisse im Diktatorspiel nicht von den Entscheidungen des Mitspielers ab. Mithin spielen strategische Überlegungen, etwa welcher Betrag vom Mitspieler akzeptiert wird, im Diktatorspiel keine Rolle. Falls die Akteure im Sinne der Standardannahme der ökonomischen Theorie rational handeln und ihre monetären Auszahlungen maximieren, dann ist zu erwarten, dass die Diktatoren den gesamten Anfangsbetrag für sich behalten und nichts an den Mitspieler transferieren.

Viele experimentelle Befunde widersprechen aber dieser Standardannahme der Ökonomik. In einer Metaanalyse mit insgesamt 129 Veröffentlichungen zum Diktatorspiel berichtet Engel (2011), dass im Durchschnitt 28,35 Prozent der Ausstattungsbeträge an die Mitspieler transferiert werden. Nur in 6 der insgesamt 616 von Engel analysierten Experimentalkonditionen ist der durchschnittliche Abgabebetrag der spieltheoretisch erwartete Wert von 0. Dagegen wählten 16,74 Prozent aller Akteure sogar eine Gleichaufteilung der zu verteilenden Beträge (ebd.). Diese Befunde sprechen zunächst einmal für die Vermutung, dass sich die Versuchspersonen nicht nur am Eigennutzen orientieren, sondern auch die Nutzen anonymer Mitspieler berücksichtigen und wenigstens teilweise eine egalitäre Fairnessnorm zu berücksichtigen scheinen.

Allerdings muss bei diesen Ergebnissen berücksichtigt werden, dass es sich um Laborexperimente handelt, also um eine reaktive Untersuchungsform. Versuchspersonen, die sich in ein Experimentallabor begeben, gehen davon aus, dass ihr Verhalten beobachtet wird und zwar zum einen von den Rezipienten und zum anderen vom Ex-

perimentalleiter.¹⁰ Faire Abgaben können daher auch durch das Motiv motiviert sein, Fairness an die Mitspieler oder die Versuchsleiter zu signalisieren, die man vielleicht in der einen oder anderen Weise nach dem Experiment doch noch einmal trifft. In vielen Experimenten wird daher versucht, Anonymität durch sogenannte Doppelblind-Bedingungen herzustellen. Den Versuchspersonen wird dabei zugesichert, dass den Rezipienten die Identität der Diktatoren verborgen bleibt. Zur Herstellung der Anonymität gegenüber den Versuchsleitern können die Diktatoren ihre Entscheidungen so vornehmen, dass die Aufteilung und auch die Auszahlung nicht vom Versuchsleiter eingesehen werden können (siehe Hoffman et al. 1996).

Wir haben dazu selbst ein Experiment durchgeführt (Franzen & Pointner 2012). In unserer Kontrollgruppe haben die Versuchspersonen ein Diktatorspiel unter den üblichen Doppelblind-Bedingungen gespielt. In der Versuchsbedingung wurde dann die Anonymität der Entscheidung mit Hilfe der *Randomized-Response*-Technik (RRT) variiert. Unter den normalen Doppelblind-Bedingungen haben unsere Versuchspersonen (Studierende der Universität zu Köln) im Durchschnitt 30 Prozent des Anfangsbetrags von 10 Euro an anonyme Mitstudierende verteilt. Die Ergebnisse entsprechen damit ziemlich genau den durchschnittlichen Abgaben, die auch Engel (2011) in seiner Metastudie berichtet. In der RRT-Bedingung wurde die Aufteilung dagegen einmal per Zufall vorgenommen und nur bei einem Teil von zufällig ausgewählten Versuchspersonen durch deren eigene Entscheidung. Durch das RRT-Design können daher weder Versuchsleiter noch Rezipienten wissen, ob die Aufteilung per Zufall oder durch die intentionale Entscheidung der Diktatoren entstanden ist. Unter diesen erhöhten Bedingungen der Anonymität sind die Abgaben an die Rezipienten auf durchschnittlich 7 Prozent der Anfangsausstattung zurückgegangen. Faires Verhalten im Diktatorspiel, so unsere Schlussfolgerung, lässt sich damit zu einem ganz wesentlichen Anteil auf den Beobachtungseffekt im Labor zurückführen.

Diese Schlussfolgerung wird auch durch andere Experimentalergebnisse unterstützt. Andreoni & Bernheim (2009) untersuchen in einem Experiment, wie sehr die Diktatoren als fair gegenüber ihren Rezipienten erscheinen wollen. In dem Experiment wird per Zufall bestimmt, ob die Diktatoren selber eine Aufteilung vornehmen oder eine nicht frei wählbare Zuteilung erfolgt. Bei dieser nicht frei wählbaren Zuteilung werden entweder \$0 oder \$20 an die Rezipienten verteilt. Wählen die Diktatoren in ihrer wählbaren Entscheidungen ebenfalls eine dieser beiden Aufteilungen, dann ist für die Rezipienten nicht erkennbar, ob die Entscheidung durch den Zufallsprozess erzwungen wurde, oder von den Diktatoren frei gewählt wurde. Geben die Diktatoren aber faire Beträge (z.B. \$10), dann wissen die Rezipienten, dass diese Aufteilung vom Diktator stammt. In dem Experiment wird nun die Wahrscheinlichkeit der erzwungenen Aufteilung variiert ($p = 0$, $p = 0,25$, $p = 0,5$, $p = 0,75$). Mit zunehmender Wahrscheinlichkeit der erzwungenen Abgaben können die Diktatoren dann unfaire Verteilungsvorschläge quasi vor den Rezipienten verbergen. Die Ergebnisse zeigen, dass die Diktatoren von dieser Möglichkeit erheblichen Gebrauch machen. Die antizi-

¹⁰ Forsythe et al. (1994: 363) schreiben dazu: „For example, players may believe there is a risk that anonymity will not be preserved or that failure to act fairly will have adverse consequences for them“.

pierte soziale Anerkennung durch die Rezipienten ist demnach ein wesentliches Motiv für faire Abgaben. Allerdings werden faire Aufteilungen bei Andreoni & Bernheim (2009) immer noch von rund 30 Prozent der Diktatoren auch in der Situation mit der höchsten Zufallskomponente ($p = 0,75$) getroffen.

Auch Dana et al. (2007) haben die Anonymität für die Probanden erhöht, indem sie eine Kondition mit multiplen Diktatoren gespielt haben, bei der die Entscheidung nicht mehr dem einzelnen Diktator zugeordnet werden konnte. Der Anteil an „equal splits“ sinkt in diesem Fall deutlich. Auch hier entfallen externe Motive für das Fairnessverhalten, da der Diktator nicht mehr überzeugend sozial erwünschtes Verhalten demonstrieren kann und auch keine Reputation für normkonformes Verhalten aufbauen kann.

Die Robustheit fairer Verhaltensweisen wird weiterhin durch Studien in Frage gestellt, in denen der Entscheidungsspielraum der Diktatoren erweitert wurde. So hat Bardsley (2008) in einem Diktatorspiel eine „Taking-Option“ eingeführt. Hier können die Diktatoren sogar etwas von der Ausstattung ihres Mitspielers wegnehmen. Sobald diese Möglichkeit gegeben ist, tritt dieses Verhalten in beträchtlichem Ausmaß auf. Bei List (2007) konnten Probanden in allen Konditionen bis zu \$5 verteilen. In einigen Situationen konnten sie zusätzlich \$1 beziehungsweise sogar bis zu 5 Dollar abziehen. Je höher die Beträge waren, die vom Diktator entwendet werden konnten, umso geringer waren die Abgabemittelwerte. Konnte \$1 einbehalten werden, wurden im Durchschnitt \$0,33 offeriert. Konnten bis zu 5 Dollar abgezogen werden, fällt der Mittelwert der Abgaben auf \$-2,48. Diese Verhaltensweise widerspricht dem Fairnessprinzip.

In einigen Experimenten (Dana et al. 2006; Lazear et al. 2012; Broberg et al. 2007) wurde den Versuchspersonen die Möglichkeit einer „Exit-Option“ geboten. Die Diktatoren konnte gegen geringe Kosten (z.B. \$1 der \$10 Ausstattung) die Entscheidungssituation verlassen, ohne dass die Rezipienten davon etwas erfuhren. Diese Exit-Option wurde von 33 Prozent der Probanden gewählt, auch wenn ihre Mitspieler in diesem Fall gar keine Auszahlungen erhielten. Diese Ergebnisse legen nahe, dass Probanden in Experimenten etwas abgeben, weil sie ungerne unfaires Verhalten zeigen, aber weniger, weil ihnen das Wohl der Mitspieler am Herzen liegt.

Anstatt die Anonymität der Diktatoren zu erhöhen, kann umgekehrt auch deren Sichtbarkeit erhöht werden. In einer Studie von Haley & Fessler (2005) wurden den Versuchspersonen zunächst Ohrschützer aufgesetzt, um die Geräusche der anderen Teilnehmer im Labor auszuschalten. Im Vergleich zur Standardsituation verringerten sich die Abgaben: „Hearing the activities of other human beings in one’s vicinity typically indicates that others are present, and hence, that one’s behavior may be observable“ (Haley & Fessler 2005: 249). Wurde dagegen ein Augenpaar auf dem Desktophintergrund platziert, stieg im Vergleich zur Kontrollgruppe (keine Kopfhörer, kein Augenpaar) der Anteil der Personen, die einen Betrag abgaben, von 52 Prozent auf 88 Prozent an (ebd.). Im Diktatorspiel können also bereits durch subtile Hinweise, wie etwa mit Augenpaaren, Effekte auf die Abgaben hervorgerufen werden, auch dann, wenn Situationen doppelblind gestaltet sind (vgl. auch Rigdon et al. 2009).

Zum Einfluss der Anonymität gibt es auch aufschlussreiche Feldstudien. Bateson et al. (2006) haben in einem Aufenthaltsraum einer Universität das freiwillige Zah-

lungsverhalten beim Kaffeeautomaten beobachtet. Die Kaffeekasse wurde als „honesty box“ betrieben, Beträge für den Kaffee konnten freiwillig gespendet werden. Wurde nun das Bild eines Augenpaars an die Wand über der Kaffeekasse gehängt, gaben die Kaffeetrinker dreimal so viel ab, als unter den Bedingungen ohne Augenpaar. Ekström (2012) verwendete aufgeklebte Augenpaare auf Flaschen-Recycling-Automaten im Supermarkt. Dabei wurde den Personen bei der Pfandrückzahlung vorgeschlagen, dass sie entweder den Geldbetrag ausgezahlt bekommen oder aber den Betrag an eine gemeinnützige Organisation spenden können. Ekström (2012) stellt einen positiven Einfluss der Augenpaare auf die Spendentätigkeit fest (allerdings nur in der Bedingung, in der wenige Personen im Supermarkt waren). Auch beim Sammeln der Kollekte in holländischen Kirchen wurden Anonymitätseffekte festgestellt. Mit offenen Klingelbeuteln wurde mehr Geld gesammelt als mit geschlossenen Klingelbeuteln (Soetevent 2005).¹¹

Effekte auf das Abgabeverhalten treten aber auch dann auf, sobald der Diktator etwas über die Identität des Mitspielers erfährt (Bohnet & Frey 1999). Dies geht konform mit der Vorstellung des „identifiable victim“ (Schelling 1968). Für die Normaktivierung ist es offensichtlich umso hilfreicher, je sichtbarer das Gegenüber ist. Wird beispielsweise für die „Hungerhilfe in Äthiopien“ gesammelt, ist die gemessene „willingness to pay“ höher als bei dem Hinweis auf die „Hungerhilfe in Afrika“ (Kahneman & Knetsch 1992: 65). Der Karlsruher Zoo bekam 12.000 Euro Spendengelder für seinen im November 2010 abgebrannten Streichelzoo. 48.000 US Dollar wurden dagegen für einen einzigen Hund gespendet, der in der Nähe von Hawaii von einer Schiffscrew aus dem Wasser gezogen wurde (Beispiel aus Small et al. 2007). Dies unterstützt den von David Hume und Adam Smith bereits hervorgehobenen Sachverhalt, dass Empathie die Grundlage für moralisches Verhalten ist.

In den bisher beschriebenen Experimenten zum einfachen Diktatorspiel wird unterstellt, dass sich die Spieler nicht wesentlich hinsichtlich ihrer Bedürftigkeit, etwaiger vor der Entscheidung erbrachter Leistungen, ihrem Status oder weiterer Merkmale unterscheiden. Bei gleicher Ausgangslage wird damit die Orientierung am *egalitären* Fairnessprinzip untersucht. Weisen die Spielpartner dagegen ungleiche Eigenschaften auf, dann können sich die angewendeten Verteilungsprinzipien ändern.

Ein naheliegender Untersuchungsgegenstand ist der Einfluss der wahrgenommenen Bedürftigkeit des Rezipienten (Aguiar et al. 2008; Branas-Garza 2006; Cappelen et al. 2008; Eckel & Grossman 1996). In einer Studie von Aguiar et al. (2008) wird der Empfänger als bedürftiger Bewohner eines „Dritte-Welt“-Landes dargestellt, 75 Prozent der Probanden geben unter diesen Bedingungen ihre gesamte Ausstattung ab. Bei Branas-Garza (2006) wurde in der Experimentalanweisung darauf verwiesen, dass der Mitspieler arm ist, hier gaben 46 Prozent der Diktatoren die volle Ausstattung ab. Eckel & Grossman (1996) stellen ebenfalls fest, dass Abgaben gegenüber einer Wohltätigkeitsorganisation generöser sind, als gegenüber studentischen Mitspielern, v.a. wenn es sich um anerkannte Wohltätigkeitsorganisationen (z.B. das Rote Kreuz) handelt.

¹¹ Weitere Belege für den „Watching-Eye-Effekt“ finden sich bei Ernest-Jones et al. (2011) und bei Francey & Bergmüller (2012).

Sobald aber die Grundbedürfnisse sichergestellt sind, wächst die Bedeutung des *Effizienzprinzips*, so dass ein Trade-off zwischen dem Bedarfsprinzip und der Effizienz auftritt. In zunehmenden Maß achten Akteure auf die gesamtgesellschaftliche Wohlfahrt und nicht mehr auf die am schlechtesten gestellten Personen (Konow 2001). Die Bedeutung von Gesamtwohlfahrt und Effizienz zeigt sich auch in vielen weiteren Studien als wesentliches Gerechtigkeitsprinzip, unter anderem auch dann, wenn es in Konkurrenz mit dem egalitären Prinzip gestellt wird (Andreoni & Miller 2002; Charness & Grosskopf 2001; Charness & Rabin 2002). Haben Akteure die Wahl zwischen gleichen Aufteilungen oder ungleichen Aufteilungen, die aber den Gesamtprodukt steigern, dann wählen zwischen 66 und 88 Prozent der Personen Allokationen, welche die Gesamtwohlfahrt maximieren (Charness & Grosskopf 2001). Ungleichverteilungen zugunsten einer größeren Effizienz und zuungunsten von einzelnen Individuen werden also durchaus als akzeptabel betrachtet, allerdings nicht in allen Studien. Ockenfels (1999) sowie Güth et al. (2003) berichten Evidenz, dass die egalitäre Fairnessregel das Effizienzkriterium dominiert.

Werden Diktatorspiele mit Verdienstphasen am Anfang gespielt, so dass Akteure Eigentumsrechte am zu verteilenden Betrag erworben haben, dann wird signifikant weniger, als in Diktatorspielen ohne Verdienstphase, abgegeben (Cappelen et al. 2007; Cherry et al. 2002; Hoffman et al. 1994; Eckel & Grossman 1996). Die faire Norm, egalitär aufzuteilen, wird in diesem Fall durch die erworbenen Berechtigungen aufgehoben. Dies unterstreicht die Bedeutung der Ausgangslagen und der Verteilung nach einem Leistungsprinzip.

Insgesamt ist zu sehen, dass für Entscheidungen alle der eingangs aufgeführten distributiven Prinzipien in Entscheidungsprozessen aktiv angewendet werden (vgl. z.B. Scott et al. 2001). Dabei können allerdings leichte Variationen in den Fragestellungen oder in den geschilderten situativen Bedingungen einen großen Einfluss auf die Verteilungsvorschläge haben.

Konow (2003) liefert hierzu ein Beispiel (siehe Tabelle 1). Zu einer gegebenen Ausgangslage, in der Muffins zwischen zwei Personen aufgeteilt werden sollen, sind verschiedene Aufteilungsvorschläge in drei Items formuliert. Item A geht nach dem utilitaristischen Prinzip vor und die Muffins werden der Person zugeteilt, die den größten Nutzen daraus zieht. Item B betrachtet ebenfalls den Nutzen der Personen, versucht aber einen geringeren Nutzenwert von Personen durch eine größere Zuteilung auszugleichen. Dieses Item folgt der Überlegung von Amartya Sen, der sich für die Gleichheit der Nutzenbeiträge interessiert. Das strikt egalitäre Verteilungsprinzip wird schließlich in Item C vorgeschlagen.

Etwa 40 Prozent der Probanden würden nun eine Verteilung gutheißen, die gemäß dem größten Nutzen, sprich dem Effizienzkriterium, vorgeht. Der Person, die den größten Nutzen aus dem Genuss von Muffins erhält, sollen auch die meisten Muffins zugeteilt werden. Dass der geringere Nutzenbeitrag aus Muffins für Anne durch eine höhere Zuteilung an sie ausgeglichen werden soll, wird dagegen weniger unterstützt. Dieses Fairnessprinzip erhält mit 4 Prozent nur schwachen Zuspruch. In anderen Untersuchungen wird dieses Prinzip aber durchaus von einem größeren Anteil der Befragten bestätigt. Bei Konow (1996: 24) geben in einer ähnlichen Fragestellung 40 Prozent der Befragten ihre Zustimmung zu dieser Fairnessregel an. Allerdings

Tab. 1: Zustimmungswerte zu egalitären und utilitaristischen Fairnessprinzipien

Frage: Janet hat 6 Muffins gebacken und will sie Ihren Freunden Ann und Betty geben, die beiden kennen sich nicht. Betty liebt Muffins doppelt so sehr wie Ann. Welche Verteilung der Muffins finden Sie fairer:

A	2 Muffins für Ann und 4 für Betty	40%
B	4 Muffins für Ann und 2 für Betty	4%
C	3 Muffins für jede	56%

Quelle: Konow 2003: 1200 (sinngemäß übersetzt)

wird hier das Fairnessprinzip von Sen in der Frageformulierung genauer erläutert. Die Art der Frageformulierung hat erwartungsgemäß großen Einfluss auf das Antwortverhalten. Neben Utilitarismus- und Effizienzkriterien wird in diesem Beispiel allerdings dem egalitären Prinzip von 56 Prozent der Probanden der Vorzug eingeräumt (Item C).

5 Zusammenfassung

Die Fairnessnorm steht als wichtige Verhaltensregel im Blickpunkt der theoretischen und empirischen Forschung und wird häufig für die Erklärung prosozialen Verhaltens herangezogen. Durch Anwendung von Fairnessregeln können Kooperations- und Koordinationsprobleme gelöst werden (siehe auch den Beitrag von Raub, et al. in diesem Handbuch) und sie sind damit gesellschaftlich bedeutsame Regularien.

In der Literatur werden im Wesentlichen vier Prinzipien unterschieden, das egalitäre Prinzip, das Bedarfsprinzip, das Effizienzkriterium und das Leistungsprinzip. Diese haben sich auch in empirischen Studien als wichtige Kriterien für Verteilungsentscheidungen erwiesen. Es zeigt sich, dass Verteilungen mit größerer Egalität weniger egalitären Verteilungen vorgezogen werden, ebenso werden effiziente Verteilungen gegenüber weniger effizienten Verteilungen bevorzugt (Scott et al. 2001). Auch Bedarf und Leistung erweisen sich als wichtige Verteilungsprinzipien. Je nach Situation können sich die vier Kriterien aber widersprechen. Konkurrenz liegt häufig zwischen egalitären Verteilungen auf der einen Seite und dem Leistungs- sowie dem Bedarfsprinzip auf der anderen Seite vor (ebd.). Was genau eine faire Entscheidung ist, hängt davon ab, welches Entscheidungsprinzip als angemessen empfunden wird. Dies ist sehr kontextspezifisch und von der jeweiligen Situation abhängig.

Im einfachsten denkbaren Fall unterscheiden sich die beteiligten Akteure nicht, wodurch das Egalitätsprinzip zur Anwendung kommen kann. Dieses Prinzip ist allerdings nicht robust, insbesondere nicht unter Bedingungen der Anonymität. Vielmehr verhalten sich Individuen dann fair, wenn sie externe oder soziale Anreize vorfinden. Hinter dem „Vorhang der Anonymität“ ist Fairness dagegen eine Ausnahme. Die weiteren Fairnesskriterien sind unter Anonymitätsbedingungen nicht in vergleichbarem Ausmaß getestet worden. Vieles spricht aber dafür, dass Prinzipien wie Leistungs-

oder Bedürfnisgerechtigkeit robuster sind als das Egalitätsprinzip, weil sie stärkere Emotionen auslösen und damit mehr Empathie.

Die experimentelle Forschung vermag Licht in die Motivstruktur der Fairnessnorm zu bringen. Sie untermauert und erweitert wesentliche Einsichten, die auch schon die soziologischen Klassiker wie etwa Max Weber (1980) oder James Coleman (1990) betont haben. Soziale Normen werden dann befolgt, wenn soziale Kontrolle ausreichend gegeben ist. Überschaubare Gruppengrößen, enge Beziehungen oder geschlossene Netzwerke führen bekanntermaßen zu normorientiertem Verhalten. Aber auch die Anwesenheit anonymer Dritter oder generell die Möglichkeit, gesehen und beobachtet zu werden, hat deutliche Auswirkungen auf das Fairnessverhalten. Die eingangs genannten Beispiele zur Fairnessnorm bilden keine Ausnahme, da in allen Fällen Verhalten beobachtbar und daher die Mechanismen der sozialen Erwünschtheit aktiv sind. Insofern ist das Ausmaß fairen Verhalten oftmals weniger überraschend als häufig gedacht wird.

6 Literaturempfehlungen

Ein aktuelles Werk mit einem allgemeinen theoretischen Überblick und empirischen Studien zu sozialen Normen bietet Biccheri (2006). Die Autorin hat sich insbesondere mit spieltheoretischen Definitionen von Normen und der empirischen Evidenz dazu beschäftigt. Weitere grundlegende Werke zur Normentstehung und -entwicklung finden sich von Opp (1983) und Hechter et al. (1993). Einen umfassenden Überblick zu Fairness, Altruismus und Reziprozität bietet das zweibändige Handbuch von Kolm & Ythier (2006).

Gute Referenzen für Ausarbeitungen zu einzelnen distributiven Fairnessprinzipien sind die Werke von Posner (1981), Deutsch (1985) und Young (1994). Für einen Überblick zu den Fairnessprinzipien und empirischen Ergebnissen kann der Aufsatz von James Konow (2003) als ausführlicher und informativer Artikel empfohlen werden. Binmore (1994) beschäftigt sich in seinem Band „Game Theory and the Social Contract“ mit den grundlegenden Fairnessideen vieler klassischer Autoren (Hobbes, Hume, Smith, Sen, Harsanyi etc.) und bietet einen spieltheoretischen Zugang.

In diesem Beitrag konnte nur eingeschränkt das Thema der Kontexteffekte und situationalen Rahmenbedingungen behandelt werden. Fairnesseinschätzungen können, je nach Situation, nach „Framing“ oder auch nach Handlungsalternativen variieren und damit können sich auch die anzuwendenden distributiven Prinzipien verändern. Kahneman, Knetsch & Thaler (1986) haben hierzu einen grundlegenden Aufsatz veröffentlicht. Im Weiteren sei auf das Werk von Elster (1992) verwiesen, der sich mit lokalen und globalen Unterschieden in den Gerechtigkeitsprinzipien beschäftigt und auf Walzer (1983), der anhand vieler Beispiele die Konditionalität distributiver Gerechtigkeit aufzeigt.

Zur Evidenz der Fairnessnorm empfiehlt sich die Lektüre eines Aufsatzes von Christoph Engel (2011), der die Ergebnisse aus insgesamt 129 Veröffentlichungen zum Diktatorspiel in einer Meta-Analyse zusammenfasst.

Literaturverzeichnis

- ADAMS, S. J. (1965) „Inequity in Social Exchange.“ *Advances in Experimental Social Psychology* 2: 267–299.
- AGUIAR, F., P. BRANAS-GARZA UND L. M. MILLER (2008) „Moral Distance in Dictator Games.“ *Judgment and Decision Making Journal* 3: 344–354.
- ANDREONI, J. (1989) „Giving with Impure Altruism: Applications to Charity and Ricardian Equivalence.“ *The Journal of Political Economy* 97: 1447–1458.
- ANDREONI, J. (1990) „Impure Altruism and Donations to Public Goods: A Theory of Warm-Glow Giving.“ *The Economic Journal* 100: 464–477.
- ANDREONI, J. UND B. D. BERNHEIM (2009) „Social Image and the 50–50 Norm: A Theoretical and Experimental Analysis of Audience Effects.“ *Econometrica* 77: 1607–1636.
- ANDREONI, J. UND J. H. MILLER (2002) „Giving According to GARP: An Experimental Test of the Consistency of Preferences for Altruism.“ *Econometrica* 70: 737–753.
- ARROW, K. J. (1973) „Some Ordinalist–Utilitarian Notes on Rawls’s Theory of Justice.“ *The Journal of Philosophy* 70: 245–263.
- ASHRAF, N., C. F. CAMERER UND G. LOEWENSTEIN (2005) „Adam Smith, Behavioral Economist.“ *The Journal of Economic Perspectives* 19: 131–145.
- BARDSLEY, N. (2008) „Dictator Game Giving: Altruism or Artefact?“ *Experimental Economics* 11: 122–133.
- BATESON, M., D. NETTLE UND G. ROBERTS (2006) „Cues of Being Watched Enhance Cooperation in a Real-World Setting.“ *Biology Letters* 2: 412–414.
- BECKER, G. S. (1996) *Accounting for Tastes*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- BENTHAM, J. (2009 [1789]) *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*. Oxford: Clarendon Press.
- BICCHIERI, C. (2006) *The Grammar of Society: The Nature and Dynamics of Social Norms*. Cambridge u.a.: Cambridge University Press.
- BINMORE, K. (1994) *Game Theory and the Social Contract: Playing Fair. Band 1*. Cambridge, MA: The MIT Press.
- BINMORE, K. (2010) „Social Norms or Social Preferences?“ *Mind & Society* 9: 139–157.
- BINMORE, K. UND A. SHAKED (2010) „Experimental Economics: Where Next?“ *Journal of Economic Behavior & Organization* 73: 87–100.
- BOHNET, I. UND B. S. FREY (1999) „Social Distance and Other-Regarding Behavior in Dictator Games: Comment.“ *American Economic Review* 89: 335–339.
- BOLTON, G. E. (1991) „A Comparative Model of Bargaining: Theory and Evidence.“ *American Economic Review* 81: 1096–1136.
- BOLTON, G. E. UND A. OCKENFELS (2000) „ERC: A Theory of Equity, Reciprocity, and Competition.“ *American Economic Review* 90: 166–193.
- BRANAS-GARZA, P. (2006) „Poverty in Dictator Games: Awakening Solidarity.“ *Journal of Economic Behavior & Organization* 60: 306–320.
- BRAUN, N. UND T. GAUTSCHI (2011) *Rational-Choice-Theorie*. Weinheim und München: Juventa Verlag.
- BROBERG, T., T. ELLINGSEN UND M. JOHANNESSON (2007) „Is Generosity Involuntary?“ *Economics Letters* 94: 32–37.

- CAMERER, C. F. (2003) *Behavioral Game Theory: Experiments in Strategic Interaction*. New York u.a.: University Presses CA.
- CAMERER, C. F., G. LOEWENSTEIN UND D. PRELEC (2004) „Neuroeconomics: Why Economics Needs Brains.“ *Scandinavian Journal of Economics*. 106: 555–579.
- CAPPELEN, A. W., A. D. HOLE, E. O. SØRENSEN UND B. TUNGODDEN (2007) „The Pluralism of Fairness Ideals: An Experimental Approach.“ *American Economic Review* 97: 818–827.
- CAPPELEN, A. W., K. O. MOENE, E. O. SØRENSEN UND B. TUNGODDEN (2008) „Rich Meets Poor—An International Fairness Experiment.“ *Tinbergen Institute Discussion Paper* 1: 1–27.
- CHARNESS, G. UND B. GROSSKOPF (2001) „Relative Payoffs and Happiness: An Experimental Study.“ *Journal of Economic Behavior & Organization* 45: 301–328.
- CHARNESS, G. UND M. RABIN (2002) „Understanding Social Preferences with Simple Tests.“ *Quarterly Journal of Economics* 117: 817–869.
- CHERRY, T. L., P. FRYKBLOM UND J. F. SHOGREN (2002) „Hardnose the Dictator.“ *American Economic Review* 92: 1218–1221.
- COLEMAN, J. S. (1990) *Foundations of Social Theory*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- COX, J., D. FRIEDMAN UND S. GJERSTAD (2007) „A Tractable Model of Reciprocity and Fairness.“ *Games and Economic Behavior* 59: 17–45.
- CRUMPLER, H. UND P. GROSSMAN (2008) „An Experimental Test of Warm Glow Giving.“ *Journal of Public Economics* 92: 1011–1021.
- DANA, J., D. M. CAIN UND R. M. DAWES (2006) „What You Don’t Know Won’t Hurt Me: Costly (but Quiet) Exit in Dictator Games.“ *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 100: 193–201.
- DANA, J., R. A. WEBER UND J. X. KUANG (2007) „Exploiting Moral Wiggle Room: Experiments Demonstrating an Illusory Preference for Fairness.“ *Economic Theory* 33: 67–80.
- DECI, E. L. (1971) „Effects of Externally Mediated Rewards on Intrinsic Motivation.“ *Journal of Personality and Social Psychology* 18: 105–115.
- DEUTSCH, M. (1985) *Distributive Justice*. Binghamton, NY: Vail–Ballou Press.
- DIEKMANN, A. UND T. VOSS (2004) *Rational–Choice–Theorie in den Sozialwissenschaften*. München: Oldenbourg Verlag.
- DUFWENBERG, M. UND G. KIRCHSTEIGER (2004) „A Theory of Sequential Reciprocity.“ *Games and Economic Behavior* 47: 268–298.
- ECKEL, C. C. UND P. J. GROSSMAN (1996) „Altruism in Anonymous Dictator Games.“ *Games and Economic Behavior* 16: 181–191.
- ECKEL, C. C., P. J. GROSSMAN UND R. M. JOHNSTON (2005) „An Experimental Test of the Crowding out Hypothesis.“ *Journal of Public Economics* 89: 1543–1560.
- EKSTRÖM, M. (2012) „Do Watching Eyes affect Charitable Giving? Evidence from a Field Experiment.“ *Experimental Economics* 15: 530–546.
- ELSTER, J. (1992) *Local Justice: How Institutions Allocate Scarce Goods and Necessary Burdens*. New York: Russell Sage Foundation.
- ENGEL, C. (2011) „Dictator Games: A Meta Study.“ *Experimental Economics* 14: 583–610.

- ERLEI, M. (2008) „Heterogeneous Social Preferences.“ *Journal of Economic Behavior & Organization* 65: 436–457.
- ERNEST-JONES, M., D. NETTLE UND M. BATESON (2011) „Effects of Eye Images on Everyday Cooperative Behavior: A Field Experiment.“ *Evolution and Human Behavior* 32: 172–178.
- FALK, A. UND U. FISCHBACHER (2006) „A Theory of Reciprocity.“ *Games and Economic Behavior* 54: 293–315.
- FEHR, E. UND U. FISCHBACHER (2003) „The Nature of Human Altruism.“ *Nature* 425: 785–791.
- FEHR, E. UND S. GÄCHTER (2002) „Altruistic Punishment in Humans.“ *Nature* 415: 137–140.
- FEHR, E. UND K. M. SCHMIDT (1999) „A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation.“ *Quarterly Journal of Economics* 114: 817–868.
- FORSYTHE, R., J. L. HOROWITZ, N. SAVIN UND M. E. SEFTON (1994) „Fairness in Simple Bargaining Experiments.“ *Games and Economic Behavior* 6: 347–369.
- FRANCEY, D. UND R. BERGMÜLLER (2012) „Images of Eyes Enhance Investments in a Real-Life Public Good.“ *PLoS ONE* 7: e37397.
- FRANZEN, A. UND S. POINTNER (2007) „Sozialkapital: Konzeptualisierungen und Messungen.“ S. 66–90 in: A. FRANZEN UND M. FREITAG (Hg.) *Sozialkapital: Grundlagen und Anwendungen: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*.
- FRANZEN, A. UND S. POINTNER (2012) „Anonymity in the Dictator Game Revisited.“ *Journal of Economic Behavior & Organization* 81: 74–81.
- FROHLICH, N., J. A. OPPENHEIMER UND C. L. EAVEY (1987) „Laboratory Results on Rawls’s Distributive Justice.“ *British Journal of Political Science (Brit. J. Polit. Sci.)* 17: 1–21.
- GINTIS, H., E. A. SMITH UND S. BOWLES (2001) „Costly Signaling and Cooperation.“ *Journal of Theoretical Biology* 213: 103–119.
- GÜTH, W., H. KLIEMT UND A. OCKENFELS (2003) „Fairness Versus Efficiency – An Experimental Study of (Mutual) Gift Giving.“ *Journal of Economic Behavior & Organization* 50: 465–475.
- HALEY, K. J. UND D. M. T. FESSLER (2005) „Nobody’s Watching? Subtle Cues Affect Generosity in an Anonymous Economic Game.“ *Evolution and Human Behavior* 26: 245–256.
- HARBAUGH, W. (1998a) „What Do Donations Buy? A Model of Philanthropy Based on Prestige and Warm Glow.“ *Journal of Public Economics* 67: 269–284.
- HARBAUGH, W. T. (1998b) „The Prestige Motive for Making Charitable Transfers.“ *American Economic Review* 88: 277–282.
- HARBAUGH, W. T., U. MAYR UND D. R. BURGHART (2007) „Neural Responses to Voluntary Giving Reveal Motives for Charitable Donations.“ *Science* 316: 1622–1625.
- HAYEK, F. A. V. (1971) *Die Verfassung der Freiheit*. Tübingen: J. C. B. Mohr (Paul Siebeck).
- HECHTER, M., L. NADEL UND R. E. MICHOD (Hg.) (1993) *The Origin of Values* New York: Aldine de Gruyter.
- HENRICH, J., R. BOYD, S. BOWLES, C. F. CAMERER, E. FEHR, H. GINTIS UND R. MC-ELREATH (2001) „In Search of Homo Economicus: Behavioral Experiments in 15 Small-Scale Societies.“ *American Economic Review: Papers & Proceedings* 91: 73–78.

- HENRICH, J., R. BOYD, S. BOWLES, C. F. COLIN CAMERER, E. FEHR UND H. GINTIS (2004) *Foundations of Human Sociality*. Oxford/New York u.a.: Oxford University Press.
- HIRSCHHAUSEN, E. V. (2009) *Glück kommt selten allein...* Reinbek: Rowohlt Verlag GmbH.
- HOMANS, G. C. (1968) *Elementarformen sozialen Verhaltens*. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- HOFFMAN, E., K. MCCABE, K. SHACHAT UND V. SMITH (1994) „Preferences, Property Rights, and Anonymity in Bargaining Games.“ *Games and Economic Behavior* 7: 346–380.
- HOFFMAN, E., K. MCCABE UND V. SMITH (1996) „Social Distance and Other-Regarding Behavior in Dictator Games.“ *American Economic Review* 86: 653–660.
- HUME, D. (2003 [1751]) *An Enquiry Concerning the Principles of Morals*. Oxford: Clarendon Press.
- HUME, D. (2007 [1739/1740]) *A Treatise of Human Nature*. Oxford: Clarendon Press.
- KAHNEMAN, D. UND J. L. KNETSCH (1992) „Valuing Public Goods: The Purchase of Moral Satisfaction.“ *Journal of Environmental Economics and Management* 22: 57–70.
- KAHNEMAN, D., J. L. KNETSCH UND R. H. THALER (1986) „Fairness and the Assumptions of Economics.“ *The Journal of Business* 59: 285–300.
- KOLM, S.-C. (2006) „Introduction to the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity.“ S. 4–122 in: C.-S. KOLM UND J. M. YTHIER (Hg.) *Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity*. Amsterdam u.a.: Elsevier.
- KOLM, S.-C. UND J. M. YTHIER (2006) „Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity.“ *Handbook in Economics*. Amsterdam u.a.: Elsevier.
- KONOW, J. (1996) „A Positive Theory of Economic Fairness.“ *Journal of Economic Behavior & Organization* 31: 13–35.
- KONOW, J. (2001) „Fair and Square: The Four Sides of Distributive Justice.“ *Journal of Economic Behavior & Organization* 46: 137–164.
- KONOW, J. (2003) „Which is the Fairest One of All? A Positive Analysis of Justice Theories.“ *Journal of Economic Literature* 41: 1188–1239.
- KREPS, D. M. (1997) „Intrinsic Motivation and Extrinsic Incentives.“ *The American Economic Review, Papers and Proceedings* 87: 359–364.
- LANGFORD, D. J., S. E. CRAGER, Z. SHEHZAD, S. B. SMITH, S. G. SOTOCINAL, J. S. LEVENSTADT, M. L. CHANDA, D. J. LEVITIN UND J. S. MOGIL (2006) „Social Modulation of Pain as Evidence for Empathy in Mice.“ *Science* 312: 1967–1970.
- LAZEAR, E., U. MALMENDIER UND R. WEBER (2012) „Sorting in Experiments with Application to Social Preferences.“ *American Economic Journal: Applied Economics* 4: 136–163.
- LEVINE, D. K. (1998) „Modeling Altruism and Spitefulness in Experiments.“ *Review of Economic Dynamics* 1: 593–622.
- LEWIS, D. (1969) *Convention*. Cambridge: Harvard University Press.
- LIST, J. A. (2007) „On the Interpretation of Giving in Dictator Games.“ *Journal of Political Economy* 115: 482–493.
- NOWAK, M. A., K. M. PAGE UND K. SIGMUND (2000) „Fairness Versus Reason in the Ultimatum Game.“ *Science* 289: 1773–1775.
- NOWAK, M. A. UND K. SIGMUND (1998) „The Dynamics of Indirect Reciprocity.“ *Journal of Theoretical Biology* 194: 561–574.

- NOWAK, M. A. UND K. SIGMUND (2005) „Evolution of Indirect Reciprocity.“ *Nature* 437: 1291–1298.
- OCKENFELS, A. (1999) *Fairness, Reziprozität und Eigennutz: Ökonomische Theorie und experimentelle Evidenz*. Tübingen: Mohr Siebeck GmbH & Co.
- OPASCHOWSKI, H. (2010) *Wir! Warum Ichlinge keine Zukunft mehr haben*. Hamburg: Murmann Verlag.
- OPP, K.-D. (1983) *Die Entstehung sozialer Normen: Ein Integrationsversuch soziologischer, sozialpsychologischer und ökonomischer Erklärungen*. Tübingen: Mohr.
- OPP, K.-D. (1985) „Sociology and Economic Man.“ *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 141: 213–243.
- OPP, K.-D. (1999) „Contending Conceptions of the Theory of Rational Action.“ *Journal of Theoretical Politics* 11: 171–202.
- PILLUTLA, M. M. UND J. K. MURNIGHAN (1996) „Unfairness, Anger, and Spite: Emotional Rejections of Ultimatum Offers.“ *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 68: 208–224.
- POSNER, E. A. (1998) „Symbols, Signals, and Social Norms in Politics and the Law.“ *Journal of Legal Studies* 27: 765–798.
- POSNER, R. (1981) *Economics of Justice*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- POSTLEWAITHE, A. (2010) „Social Norms and Preferences.“ S. 31–67 in: J. BENHABIB, A. BISIN UND M. JACKSON (Hg.) *Handbook for Social Economics*. Amsterdam: North Holland Publishing.
- PUTNAM, R. (2000) *Bowling Alone*. New York u.a.: Simon & Schuster.
- RABIN, M. (1993) „Incorporating Fairness into Game Theory and Economics.“ *American Economic Review* 83: 1281–1302.
- RAWLS, J. (1957) „Justice as Fairness.“ *Journal of Philosophy* 54: 653–662.
- RAWLS, J. (1971) *A Theory of Justice*. Cambridge, MA: The Belknap Press of Harvard University Press.
- REGE, M. UND K. TELLE (2004) „The Impact of Social Approval and Framing on Cooperation in Public Good Situations.“ *Journal of Public Economics* 88: 1625–1644.
- RIGDON, M., K. ISHII, M. WATABE UND S. KITAYAMA (2009) „Minimal Social Cues in the Dictator Game.“ *Journal of Economic Psychology* 30: 358–367.
- ROBERTS, G. (1998) „Competitive Altruism: From Reciprocity to the Handicap Principle.“ *Proceedings of the Royal Society of London, Series B: Biological Sciences* 265: 427–431.
- SANFEY, A. G., J. K. RILLING, J. ARONSON UND J. D. COHEN (2003) „The Neural Basis of Economic Decision-Making in the Ultimatum Game.“ *Science* 300: 1755–1758.
- SHELLING, T. C. (1968) „The Life You Save May Be Your Own.“ S. 127–162 in: S. CHASE (Hg.) *Problems in Public Expenditure Analysis: Papers Presented at a Conference of Experts Held September 15–16, 1966*. Washington, DC: Brookings Institution Press.
- SCOTT, J. T., R. MATLAND, P. MICHELBACH UND B. BORNSTEIN (2001) „Just Deserts: An Experimental Study of Distributive Justice Norm.“ *American Journal of Political Science* 45: 749–767.
- SEN, A. (1973) *On Economic Inequality*. Oxford: Clarendon Press.
- SERVATKA, M. (2009) „Separating Reputation, Social Influence, and Identification Effects in a Dictator Game.“ *European Economic Review* 53: 197–209.

- SMALL, D. A., G. LOEWENSTEIN UND P. SLOVIC (2007) „Sympathy and Callousness: The Impact of Deliberative Thought on Donations to Identifiable and Statistical Victims.“ *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 102: 143–153.
- SMITH, A. (2001 [1776]) *Der Wohlstand der Nationen. Eine Untersuchung seiner Natur und seiner Ursachen*. 9. Auflage. München: DTV.
- SMITH, A. (2002 [1759]) *The Theory of Moral Sentiments*. Cambridge: Cambridge University Press.
- SOETEVENT, A. R. (2005) „Anonymity in Giving in a Natural Context - A Field Experiment in 30 Churches.“ *Journal of Public Economics* 89: 2301–2323.
- TUTIĆ, A. UND U. LIEBE (2009) „A Theory of Status-Mediated Inequity Aversion.“ *Journal of Mathematical Sociology* 33: 157–195.
- UNITED NATIONS (ohne Jahr) „Universal Declaration of Human Rights. Präambel.“ <http://www.un.org/en/documents/udhr/>, Stand: 4.11.2013
- WALZER, M. (1983) *Spheres of Justice: A Defense of Pluralism and Equality*. New York: Basic Books, Inc.
- WEBER, M. (1980) *Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriß der verstehenden Soziologie*. 5. Auflage. Tübingen: Mohr Siebeck.
- WEDEKIND, C. UND M. MILINSKI (2000) „Cooperation Through Image Scoring in Humans.“ *Science, New Series* 288: 850–852.
- WILLER, R. (2009) „Groups Reward Individual Sacrifice: The Status Solution to the Collective Action Problem.“ *American Sociological Review* 74: 23–43.
- YOUNG, P. H. (1994) *Equity in Theory and Practice*. Princeton: Princeton University Press.

