



# Social Decision Making

Ist der Mensch tatsächlich ein  
homo oeconomicus?

# Übersicht

- **Teil 1: Behavioral Economics**
- **Teil 2: Unser Projekt** (De Dreu, Dussel, & Ten Velden, 2013)
  - **Hintergrund**
    - Dual Process Theory
    - Social Value Orientation
  - **Hypothesen & Methode**
    - Versuchsaufbau und Co.
  - **Diskussion**

# Behavioral Economics

- Warum sind Psychologen interessiert an ökonomischen Fragen?

# Behavioral Economics

- „Klassische“ Sichtweise ökonomischer Theorien: Mensch als **homo oeconomicus**
  - Handelt rational
  - Maximiert seinen eigenen Nutzen

# Behavioral Economics

- Aber: homo oeconomicus kann viele empirische Phänomene **nicht** erklären!

# Behavioral Economics

- **Dictator Game**

- Spieler A verfügt über 10€ und kann diese beliebig zwischen sich selbst und Spieler B aufteilen
- Spieler B muss As Verteilung akzeptieren
- **Erwartung:** A behält die 10€, maximaler Eigennutzen
- **Empirie:** A teilt zumindest einen kleinen Betrag mit Spieler B (3€)

# Behavioral Economics

- **Ultimatum Bargaining Game**
  - Wie Dictator Game
  - Aber: Nur wenn Spieler B die Verteilung akzeptiert, bekommen beide ihr Geld, ansonsten gehen beide leer aus
  - **Erwartung:** A gibt B minimalen Betrag (1€), B akzeptiert jeden Betrag  $> 0$  (maximaler Nutzen für beide)
  - **Empirie:** A teilt zwischen 3€ und 5€ mit Spieler B, B akzeptiert Beträge ab 4€

# Behavioral Economics

- **Prisoner's Dilemma Game**

- Zwei Spieler können entweder miteinander kooperieren (C) oder egoistisch handeln (D)

		A	
		C	D
B	C	3 / 3	0 / 4
	D	4 / 0	1 / 1

- **Erwartung:** D-Option dominiert C-Option, beide Spieler sollten immer egoistisch handeln
- **Empirie:** Spieler kooperieren in ca. 40% der Fälle



# Behavioral Economics

- **Public Goods Game**

- 3 Spieler haben jeweils 2 Möglichkeiten 10€ zu investieren
  - a) Behalten (egoistische Handlung)
  - b) In Gruppenpool investieren: Jedes Gruppenmitglied erhält 50% der Investition
- **Erwartung:** Jeder Spieler behält sein Geld und spekuliert darauf, dass die anderen in den Gruppenpool investieren
- **Empirie:** Ca. 40% nutzen Gruppenpool

# Hintergrund

- Soziale Entscheidungen basieren auf persönlicher Social Value Orientation  
(Messick & McClintock, 1968)
  - Proselfs maximieren **eigenen Nutzen**
  - Prosocials maximieren **Nutzen für die Gruppe**

# Hintergrund

- Unterschiedliche Aufgaben erfordern eine unterschiedliche Tiefe der Informationsverarbeitung (Kahnemann, 2003)
  - System 1: **Intuition**
    - Primäre Ebene der Verarbeitung
  - System 2: **Rationales Denken**
    - Sekundäre Ebene der Verarbeitung
    - Kontrolliert System 1

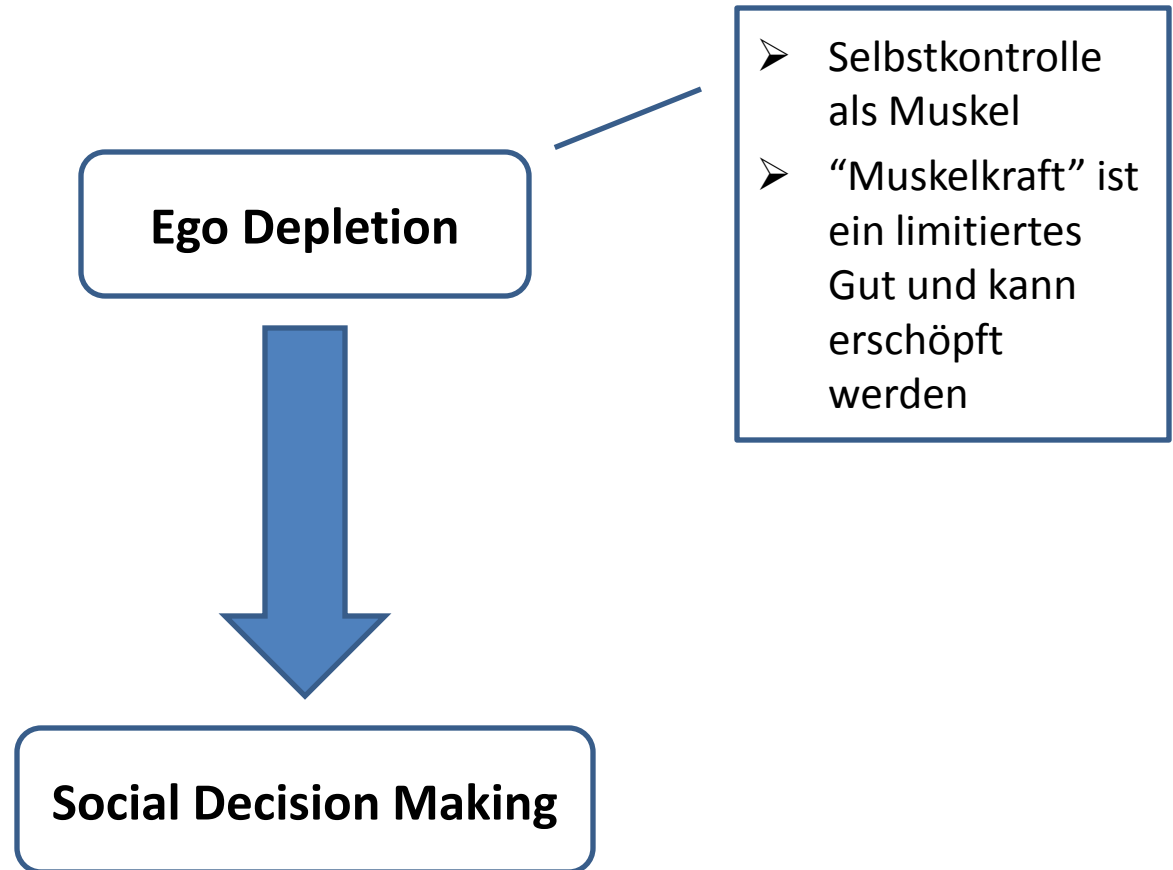
# Hintergrund

- Soziale Entscheidungen erfordern unterschiedliche Arten von Anstrengung

(Rand et al., 2007)

- Prosoziale Entscheidungen basieren auf **Intuition**
- Egoistische Entscheidungen basieren auf **Rationalität**
  - Egoistische Entscheidungen erfordern mehr Anstrengung (System 2)
  - Einschränkung von System 2 sollte egoistische Entscheidungen ebenfalls beschränken

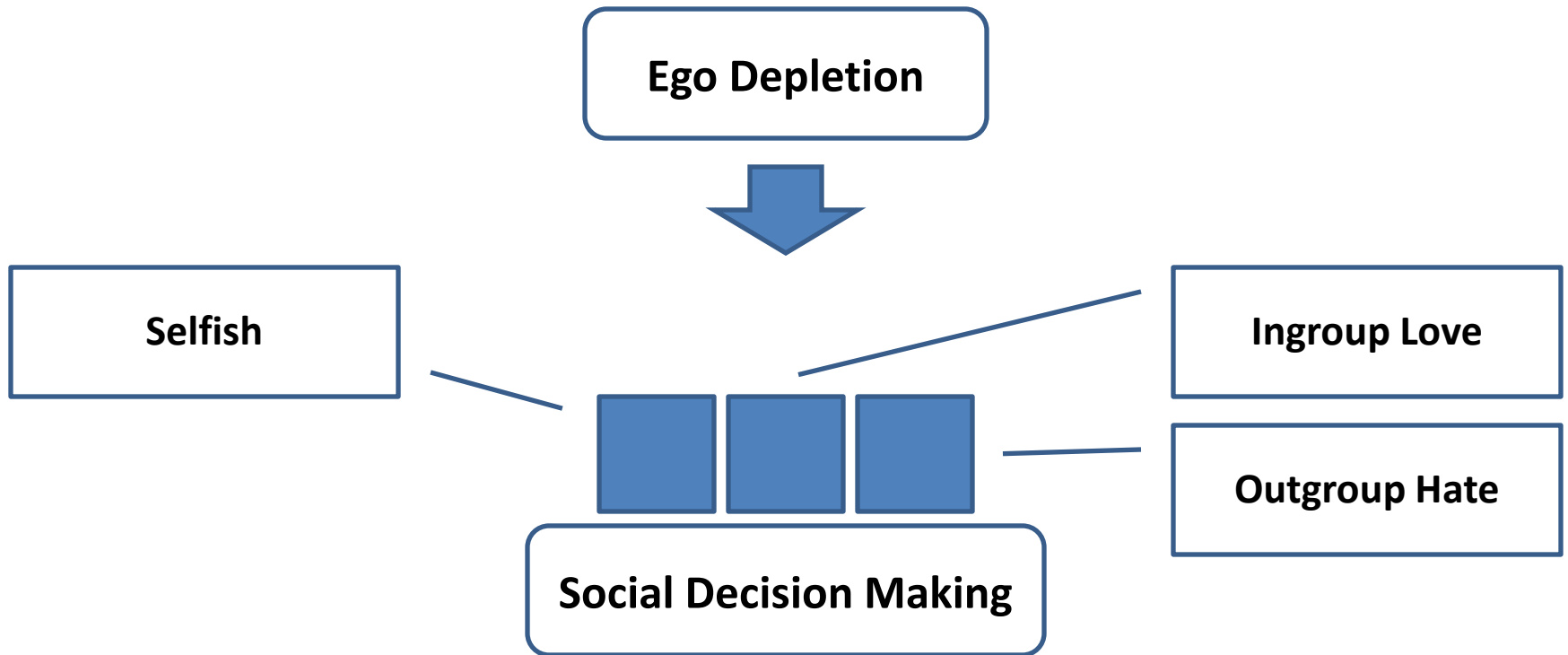
# Methode



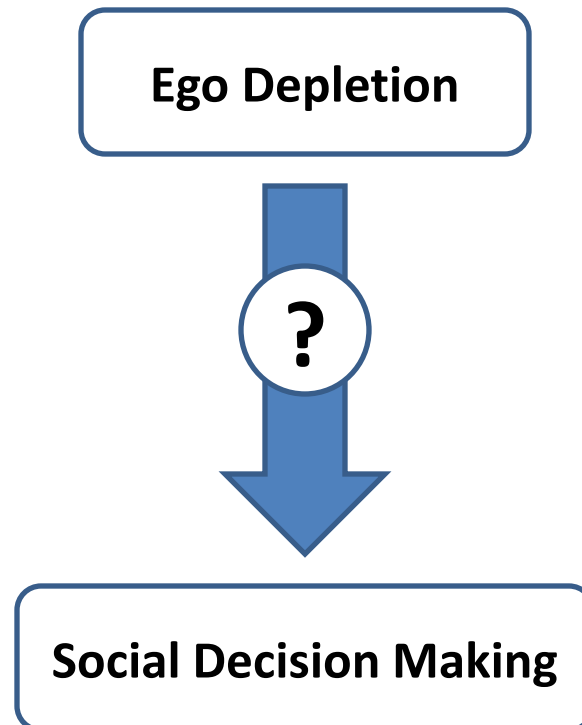
# Methode

- **Erweitertes Public Goods Game**
  - Zwei Gruppen á 3 Spieler
  - Spieler erhalten 10€ und können diese investieren
    - a) Behalten (egoistische Wahl)
    - b) **Ingroup Love Pool**: 50% der Investition wird an Gruppenmitglieder der **eigenen** Gruppe verteilt
    - c) **Outgroup Hate Pool**: Wie Ingroup Love aber **zusätzlich** wird der Gewinn von Mitgliedern der zweiten Gruppe um 50% der Investition reduziert
  - Erlaubt Unterscheidung zwischen **universeller** Kooperation und **eingeschränkter** Kooperation

# Hypothesen

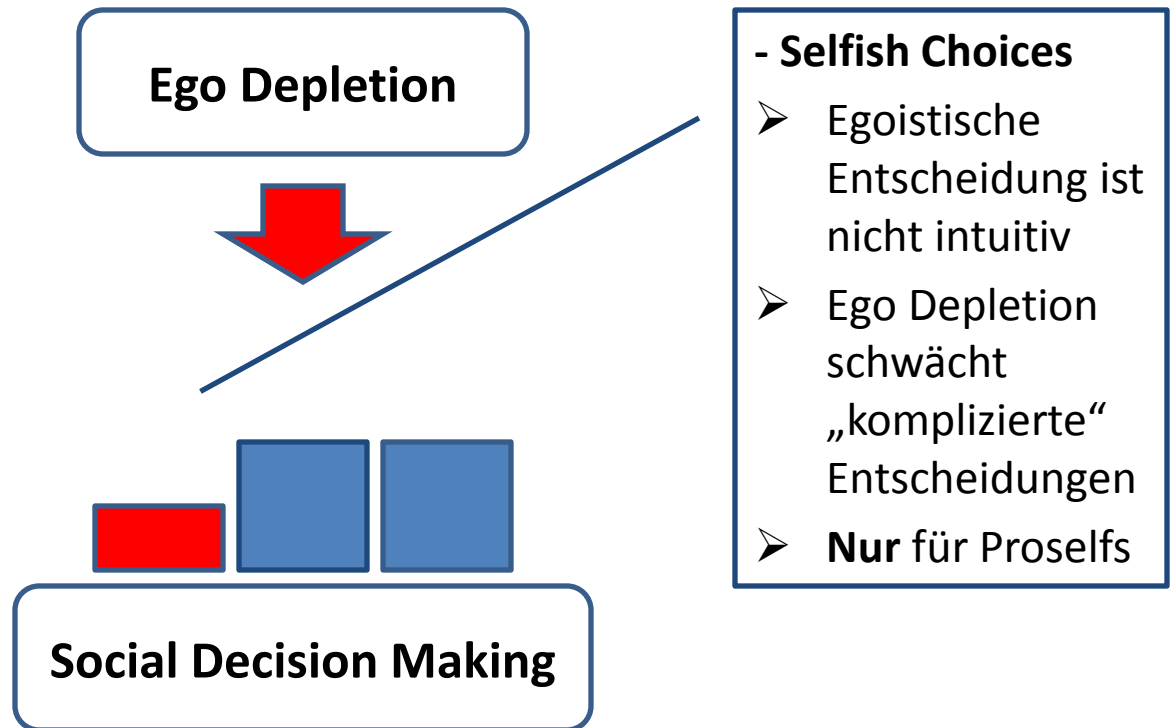


# Hypothesen

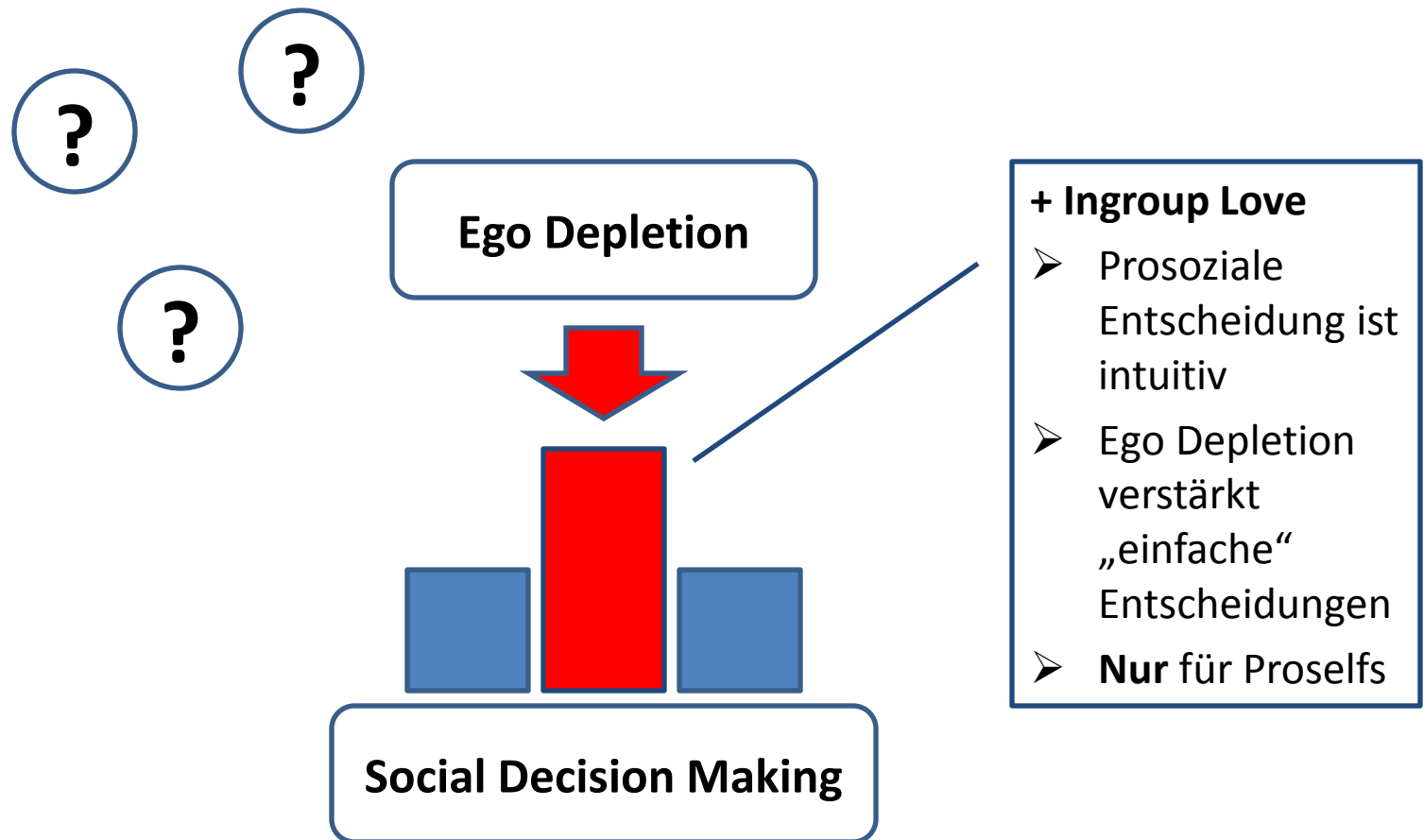




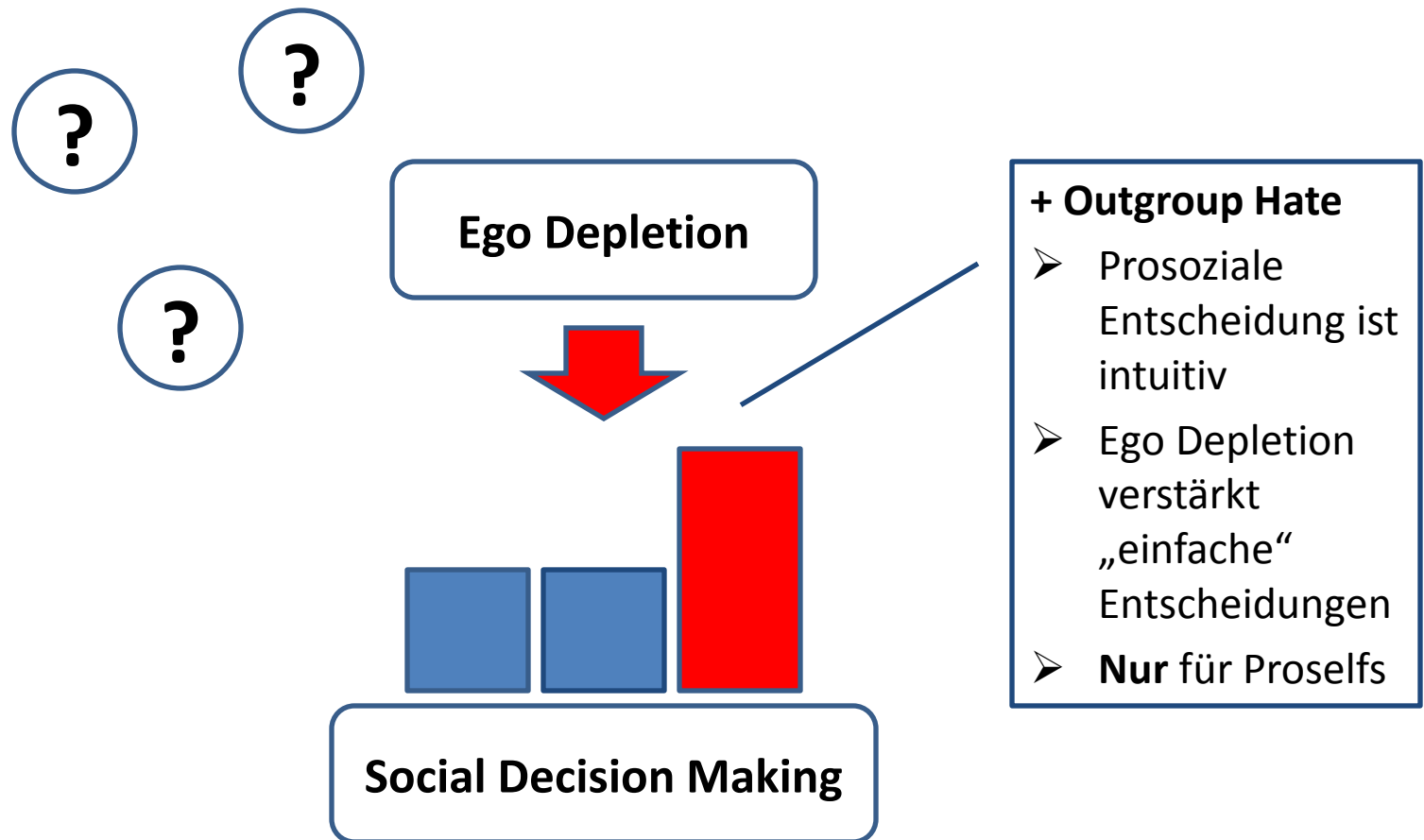
# Hypothesen



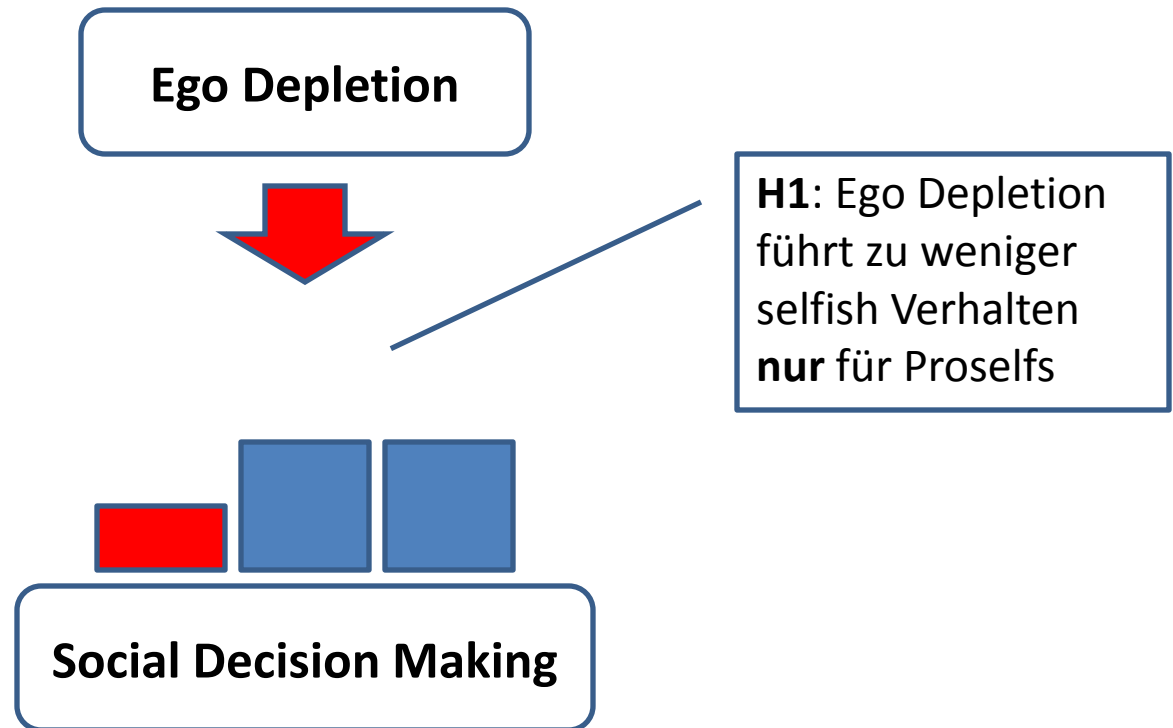
# Hypothesen



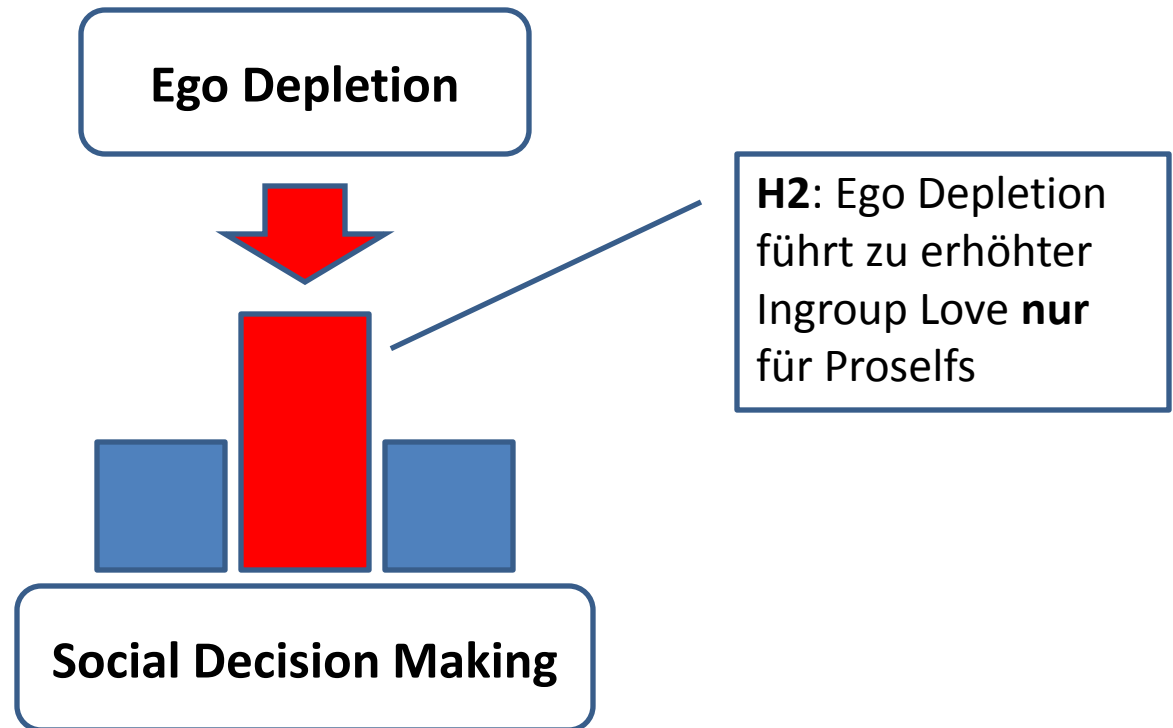
# Hypothesen



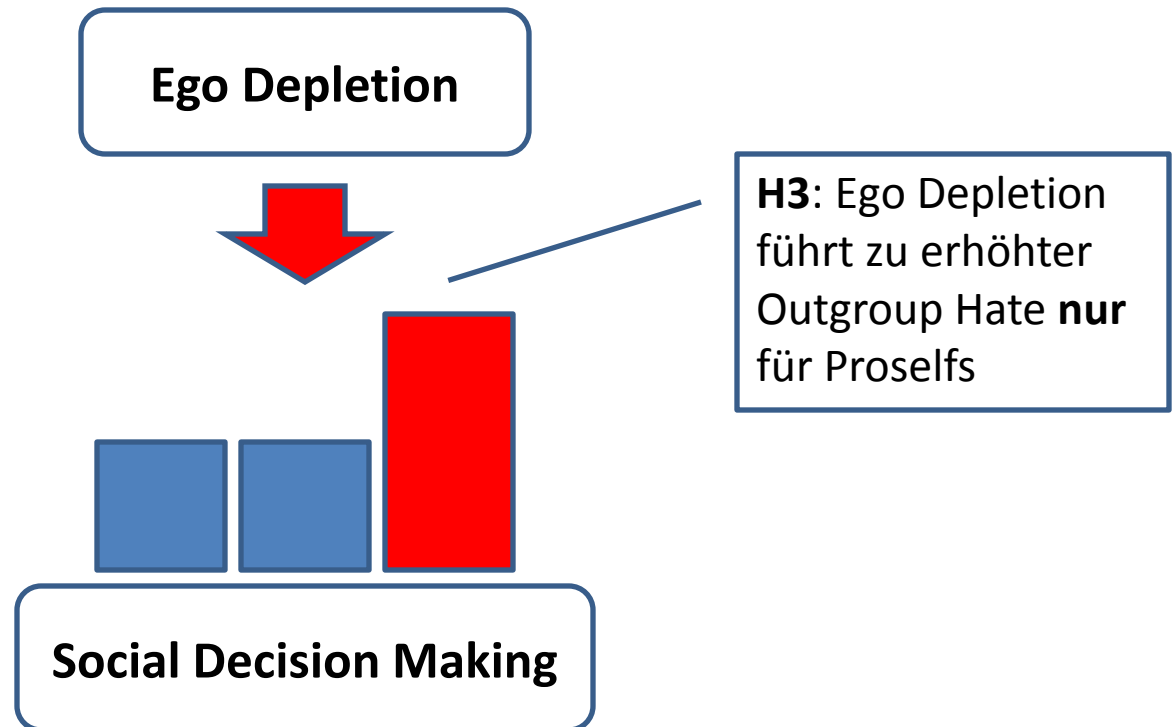
# Hypothesen



# Hypothesen



# Hypothesen

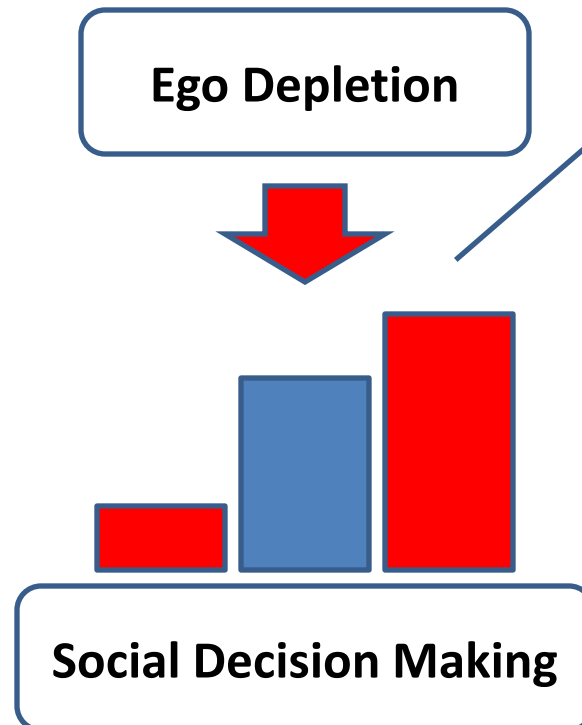


# Method

- Messung: Social Value Orientation Scale
- Ego Depletion Task (Stroop Task)
- Intergroup Game Task
- Messung: Selfish vs. IGL vs. OGH

# Ergebnisse

Replizierung früherer Studien: Kooperative Entscheidungen erfolgen **schneller** und sind **intuitiver**



Ego Depletion führt zu verringertem egoistischen Verhalten und zu erhöhter Outgroup Hate **nur** für Proselfs



# Diskussion

**Fragen & Anmerkungen?**

# Referenzen

- Baumeister, R. F., DeWall, C. N., Ciarocco, N. J., & Twenge, J. M. (2005). Social Exclusion Impairs Self-Regulation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 88(4), 589-604.
- Baumeister, R. F., Gailliot, M., DeWall, C. N., & Oaten, M. (2006). Self-Regulation and Personality: How Interventions Increase Regulatory Success, and How Depletion Moderates the Effects of Traits on Behavior. *Journal of Personality*, 74(6), 1773-1801.
- Kahneman, D. (2003). Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics. *American Economic Review*, 93(5), 1449-1475.
- Messick, D. M., & McClintock, C. G. (1968). Motivational bases of choice in experimental games. *Journal of Experimental Social Psychology*, 4(1), 1-25.
- Muraven, M., & Baumeister, R. F. (2000). Self-regulation and depletion of limited resources: Does self-control resemble a muscle? *Psychological Bulletin*, 126(2), 247-259.
- Rand, D. G., Greene, J. D., & Nowak, M. A. (2012). Spontaneous giving and calculated greed. *Nature*, 489(7416), 427-430.
- Twenge, J. M., Baumeister, R. F., DeWall, C. N., Ciarocco, N. J., & Bartels, J. M. (2007). Social exclusion decreases prosocial behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 92(1), 56-66.
- Twenge, J. M., Baumeister, R. F., Tice, D. M., & Stucke, T. S. (2001). If you can't join them, beat them: Effects of social exclusion on aggressive behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81(6), 1058-1069.