



## Living is easy with eyes closed - Strategische Unwissenheit und eigennütziges Verhalten

Christiane Czech

Karlsruher Institut für Technologie

### Abstract

The issue of avoiding information about the consequences of one's own actions is discussed intensively. Acting that way, makes it harder to be judged for one's decisions. My bachelor thesis deals with strategic ignorance and self-serving behaviour. This paper aims to explore if people really avoid information to a high degree and whether there are certain situations or circumstances which influence these behaviour patterns. Four different experimental studies were used and compared to a large amount of literature. It is found that intransparency in situations allows for a moral "wiggle room" which makes people's actions more egoistic. Also, people like to be seen as altruistic. By analyzing the Bayesian signaling model which introduces an agent caring about his self-image, his economic advantages and who has the opportunity to find out about social benefits and the cost of acting social, the findings show that willful ignorance can be an excuse for selfish behaviour and helps maintain the idea that they act up to their ideals. Looking at situations where people have to bring an effort, ignorance shows better outcomes because people work harder when they don't know about the negative consequences.

**Keywords:** strategic ignorance; moral wiggle room; dictator games; self-serving behavior

### 1. Einleitung

„We don't really want to know“ (Norgaard, 2006, S. 347). So oder so ähnlich (vgl. Dawson et al., 2006, S.751) titeln viele Artikel. Sie rücken damit das Thema „Strategische Unwissenheit“ in den Fokus. Unsere Gesellschaft steht in der Kritik. Stichworte, wie der Klimawandel (vgl. Geiger und Swim, 2016, S. 88; Larsen et al., 2013, S. 148), Ausbeuterbetriebe (vgl. Paharia et al., 2013, S. 82) und Anschuldigungen von Kriegsverbrechen (Dutton et al., 2005, S. 442; Grossman, 2014, S. 2659; Sahlane, 2012, S. 459) umgeben uns wie eine Wolke. Doch was bietet uns diese kurze Phrase, die sich in unserem täglichen Sprachgebrauch mehr und mehr etabliert hat? Sie gibt uns Schutz vor dem „Was wäre wenn?“, der Möglichkeit des Wissens. Konsequenzen unseres Handelns sind nicht ersichtlich, wodurch Kritik und Bestrafung weniger Anknüpfungspunkte geboten werden. Nicht nur das Urteilsvermögen der anderen Personen wird dadurch eingeschränkt, sondern auch das Aufkommen selbstkritischer Gedanken. Wissen bringt uns emotional und ethisch in die Verantwortung (vgl. Ehrlich und Irwin, 2005, S. 266). Das macht Ignoranz besonders attraktiv. Wie schon Stuart Firestein in seinem Buch feststellte: „Ignorance follows knowledge, not the other way around“ (Firestein, 2012, S. 11). In-

formationen werden strategisch aus dem Wissen heraus vermieden, dass diese nachfolgende Handlungsentscheidungen beeinflussen könnten. Diese Aussage präzisiert den Titel meiner Arbeit. Trotz der ökonomischen und ethischen Vorteile, die Ignoranz bietet, begibt sich der aktiv unwissend Bleibende in eine moralische Zwickmühle, weshalb sich die Frage stellt, ob ein Großteil der Bevölkerung wirklich dieser Attraktivität unterliegt. „Vermeiden Individuen gezielt Informationen, die für sie unbequem sein könnten?“ Mit dem positiven Beweis dieser Forschungsfrage stellt sich einem die Überlegung: „Welcher Situationszustand fördert diese Verhaltensweise, wenn sie auftritt?“ Die von diesen Fragestellungen aufgeworfene Thematik soll in meiner Arbeit systematisch beleuchtet werden. Zunächst soll sich mit der ersten der beiden Fragen befasst werden, wozu die Forschungsergebnisse von Dana, Weber und Kuang zur näheren Analyse herangezogen werden. Ihre Arbeit befasst sich mit der Frage, ob Großzügigkeit wirklich als Beweis für das Ausleben von Fairnessidealen gesehen werden kann (vgl. Dana et al., 2007, S. 77). Mit dem Negieren dieser Angelegenheit, können sie parallel das Vermeiden von Informationen in intransparenten Situationen bei ihren Probanden nachweisen. Auf ihren Ergebnissen aufbauend, folgt die Betrachtung der Veröffentlichung

Grossmans 2014, der die von DWK gezeigte Ignoranz von Informationen bestätigen kann und weiter auf die Situationsgestaltung, bei der die Wahl von Ignoranz besonders attraktiv ist, eingeht (vgl. S. 2659). Dass nicht nur externe Faktoren bei der Wahl von Ignoranz und eigennützigem Verhalten eine Rolle spielen, können Grossman und van der Weele in ihrer gemeinsamen Arbeit 2017 feststellen, in dem sie dem Wechselspiel von finanziellen Vorteilen und dem Grad der Wichtigkeit der Selbstwirkung der einzelnen Person einen besonderen Stellenwert zuordnen und den unterschiedlichen Handlungsmotiven, die durch ihr Modell aufgeworfen werden, nachgehen (vgl. S. 173f.). Im letzten Abschnitt der Arbeit soll der real-effort Experimentaufbau unternehmensnahe Einblicke beschreiben. Wie verhalten sich Experimentteilnehmer, wenn Wissen ihr Leistungsverhalten real beeinflusst, in diesem Fall über eine als negativ empfundene Wohlfahrtsorganisation. Das verblüffende Ergebnis, dass Ignoranz auch prosozial Einfluss nehmen kann, kann die bisher eher im negativen Licht stehende Thematik mit einer neuen positiven Note abrunden.

## 2. Überblick über strategische Unwissenheit und eigennütziges Verhalten

Wenn in der Literatur das Thema „Unwissenheit im Kontext mit eigennützigem Verhalten“ angesprochen wird, so werden dafür Anknüpfungspunkte in unterschiedlichsten Lebensbereichen gewählt. Manche Themengebiete sind dafür prädestiniert, da sie besonders massive individuelle oder gesellschaftliche Folgen aufweisen. Ein Beispiel für strategische Ignoranz, deren Konsequenzen bei einem persönlich liegen, ist die Tatsache, dass 58% der Personen es vermeiden, den Kaloriengehalt von Lebensmitteln zu erfahren. Die Information beeinträchtigt nicht nur das aktuelle Genusserebnis, sondern verbirgt auch spätere negative Gesundheitsfolgen (vgl. Thunström et al., 2016, S. 117). Ebenso verhält es sich in Bezug auf Spenden. Hier sind die Wohltäter oftmals nicht daran interessiert den Wirkungsgrad ihrer Spende zu erfahren (vgl. Niehaus, 2013, S.3) oder vermeiden Informationen, um gar nicht erst geben zu müssen (Exley, 2015, S.612). Neueste Forschungsergebnisse zeigen jedoch, dass die Konfrontation mit unvermeidbaren Informationen die Teilnehmer nicht unbedingt zum Spenden anregen, sondern diese im Gegenzug beiläufige positive Informationen stärker gewichten lassen und als Entschuldigung verwenden um nicht spenden zu müssen (vgl. Exley und Kessler, 2017, S.25). Beim Thema „Klimaschutz“ zeigt sich, dass die gezielte Konfrontation von Probanden mit Informationen, die ebenfalls Zahlen über das Engagement anderer Personen enthalten, die Ignoranzrate von 53% auf 29% senkt (vgl. Thunström et al., 2014, S.210). Ein Teil der Bevölkerung leugnet sogar die Existenz des Klimawandels, was eine positive Einflussnahme erschwert (vgl. Hobson und Niemeyer, 2013, S. 396; vgl. Golman et al., 2017, S. 128). Damit ist der Klimawandel ein Musterbeispiel in der Fachliteratur, die Ignoranz aufzeigt und die gesellschaftlichen Folgen von Ignoranz anmahnt. Zu diesen negativen Vorkommnissen

dürfen politische und industrielle Korruption sowie Konfliktsituationen, die vom Krieg bis hin zum Völkermord reichen, eingereiht werden (vgl. Grossman, 2014, S. 2659). Einzelne Gruppen, wie Medien, Parteien und einflussreiche Unternehmen, tragen dabei aktiv zum Fortbestehen eines verzerrten und ungerechten Systems bei (vgl. Admati, 2017, S. 25). Bei näherer Betrachtung von strategischer Ignoranz ist auffällig, dass besonders in Situationen, die intransparent sind, Informationen aktiv vermieden werden (vgl. Dana et al., 2007, S. 78f.). Dabei ist zusätzlich die Art und Weise der Aufstellung von Handlungsalternativen entscheidend. Ist die Möglichkeit gegeben, sich passiv in einer undurchsichtigen Situation gegen Informationen zu entscheiden, tun dies signifikant mehr (Standardnormalverteilung:  $p = 0,001$ ), als wenn sich der Handelnde aktiv dafür entscheiden muss (vgl. Grossman, 2014, S. 2662f.). Grossman und van der Weele können in der gemeinsamen Arbeit sogar den situationsbezogenen verhaltenspsychologischen Aspekt aufdecken: Personen wägen aufgrund der Wertschätzung ihres Selbstbilds und ihrer materiellen Vorteile ihre Informations- und Handlungsentscheidungen ab (Grossman und Van der Weele, 2017, S.206f.). Sowohl die Arbeiten von Dana, Weber und Kuang als auch von Grossman und van der Weele sind sehr abstrakt gehalten und zeigen allgemein strategische Verhaltensmuster auf, wodurch sie auf beliebige Bereiche übertragbar sind und deswegen von anderer Literatur als Grundlagenforschung verwendet werden. Insbesondere dem Feld der Wirtschaft wird Ignoranz und eigennütziges Verhalten nach gesagt. Gut bezahlte Manager geraten dabei immer wieder in den Fokus, nicht zuletzt bei der Abgasaffäre der Automobilindustrie (vgl. Claassen, 2017, S.3). Sie werden beschuldigt, Ignoranz gezielt als Leistungsansporn gegenüber ihren Mitarbeitern einzusetzen, in dem sie ihren Untergebenen eine faktische Autorität gewähren und moralische Zwiespalte reduzieren. Der Kritik an diesen Verhaltensweisen wird sich entzogen. Allgemein vermeiden es Menschen eine Rückmeldung zu ihren Verhaltensweisen zu erhalten. Dies kann durch eine stetig wachsende, auf theoretischen und empirischen Beweisen aufbauende Literatur nachgewiesen werden (vgl. Grossman, 2013, S.6; Aghion und Tirole, 1997, S.8; Crémer, 1995, S. 293f.). Die Stärke von Ignoranz und die damit verbundenen egoistischen Verhaltensweisen werden besonders verstärkt/beeinflusst: durch Abgrenzungen von Gruppen innerhalb eines Unternehmens, beim Auftreten einer Prinzipal-Agenten-Konstellation, durch die Unternehmensethik, durch Machtbefugnisse, den Erfolgsdruck und die finanziellen Anreize bzw. sektoralen Arbeitstätigkeiten (vgl. Kajackaite und Gneezy, 2017, S.433; Conrads et al., 2013, S. 6f.; Barfort et al., 2015, S. 28; Galperin et al., 2011, S. 407f.; Cartwright und Menezes, 2014, S. 58; Hamman et al., 2010, S. 1843; Pierce und Snyder, 2008, S. 1891 ). Diese Aspekte zeigen, dass die Grundlagenforschung zurecht moralische Anliegen des Agenten gewichtet und versucht, diese in Form von komplexen Modellen zu erklären, um Informations- und Handlungsentscheidungen sinnvoll begründen zu können (vgl. Grossman und Van der Weele, 2017, S. 177f.).

### 3. Erforschung des moralischen Spielraums

Wie bereits im vorherigen Kapitel erwähnt, vermeiden Menschen im Allgemeinen häufig die Informationsaufnahme, um sich nicht mit den Folgen ihrer Handlungen auseinander setzen zu müssen. Die Überlegungen, die dem zuvor Beschriebenen zugrunde liegen, sind Bestandteil der Experimentreihe von Dana, Weber und Kuang. In dem Paper „Exploiting moral wiggle room: experiments demonstrating an illusory preference for fairness“ werden die Ergebnisse der Autoren protokolliert. Beginnend, die moralischen Vorstellungen und Fairnessideale ihrer Teilnehmer zu untersuchen, stellen sie sich die Frage, ob Großzügigkeit in einem Experiment wirklich als Beweis dafür gesehen werden kann, dass Menschen sich um soziale Gerechtigkeit kümmern. Sie finden heraus, dass dreiviertel ihrer Probanden angeben, sich im Allgemeinen für eine faire Auszahlung in einer Entscheidungssituation zu interessieren. Aufbauend auf dieser Tatsache, zeigt ihre Experimentreihe, dass diese bekundeten Fairnessideale ebenfalls konsistent sind mit der Tatsache, dass sich Teilnehmer dazu gezwungen fühlen gerecht zu agieren, wenn ihre Handlung für andere öffentlich nachvollziehbar ist. Das heißt im Umkehrschluss, wenn die Möglichkeit dazu besteht Entscheidungen zu verschleiern, entscheidet sich ein signifikanter Anteil der Probanden bewusst für Informationsvermeidung hinsichtlich der Auszahlung anderer und/oder für die persönlich lukrativste Auszahlung. Dies ist im Experiment durch die Möglichkeit gegeben, Auszahlungsinformationen zu vermeiden beziehungsweise der Einbeziehung einer anderen ergebnisabhängigen unbekanntem Konstante in die Ergebniskette, von deren Entscheidung die Auszahlung final beeinflusst werden kann (vgl. Dana et al., 2007, S. 77f.).

#### 3.1. Gezielte Vermeidung von Informationen und bewusste Unsicherheit über die Konsequenz des eigenen Handelns

Das Bedürfnis auf der einen Seite, von anderen wohlwollend und hilfsbereit wahr genommen zu werden, aber auf der anderen Seite seinen eigenen Profit maximieren zu wollen, steht zunächst offensichtlich in Kontrast zueinander. DWK schafft durch die Wahloption, in ihren Experimenten „unwissend zu bleiben“, die realistische Situation der Informationsvermeidung, um für Außenstehende sowie für sich selbst weiterhin ein positives Image wahren zu können. Vom scheinbaren Hang zu Fairness und Gerechtigkeit ist nun die Brücke zu strategischer Unwissenheit und weniger altruistischen Verhalten gespannt. DWK erarbeiten mit Hilfe ihrer Vorgehensweise die Grundlage für viele weitere Forschungsarbeiten in dem Bereich situationsbezogener Rechtfertigung. Auf meine Forschungsfrage bezogen beweisen DWK statistisch signifikant, dass Informationen, die Entscheider in einen moralischen Zwiespalt bringen und einen negativen Einfluss auf eigennütziges Verhalten haben könnten, gezielt vermieden werden (vgl. Dana et al., 2007, S. 68f.).

#### 3.2. Vorstellung des Laborexperiments

An den Laborexperimenten von Dana, Weber und Kuang nehmen insgesamt 190 Studenten der Universität Pittsburgh

teil. Sie werden dabei nach dem Zufallsprinzip einer von vier verschiedenen Abwandlungen von modifizierten Diktator-Spielen zugeteilt. In denen müssen sie jeweils eine binäre Entscheidung zwischen einer gerechten und einer ungerechten Wohlfahrtsverteilung treffen. Die vier verschiedenen Experimente werden im Folgenden vorgestellt. Der Aufbau war zu Beginn bei jedem Versuch derselbe. Nachdem die Teilnehmer, die für die Entscheidungsexperimente bezahlt wurden, an Ort und Stelle erschienen waren, platzierte man sie vor Bildschirme. Über dieses Medium kommen alle Anweisungen. Sie werden zusätzlich laut vorgelesen. Nachdem jeder Proband eine Karte ausgefüllt hat, um seine Rolle (in Form eines Buchstabens) und seinen Übereinstimmungspartner (in Form einer Nummer) zugeteilt zu bekommen, wird er darüber aufgeklärt, dass ihm ein bzw. zwei Mitspieler zufällig anonym für ein einfaches Spiel zugeteilt werden. In diesem Spiel werden die Teilnehmer in Abhängigkeit von der Entscheidung eines Diktators bezahlt (in den meisten Experimenten Spieler „X“, im Multiple Dictator Experiment Spieler „X“ und „Y“). Im Anschluss wird durch ein kurzes Quiz getestet, ob alle Informationen von den Teilnehmern verstanden worden sind. Später werden sie über die realen Auszahlungen in Kenntnis gesetzt und ihrem speziellen Experiment zugewiesen. Sowohl der Empfänger als auch der Diktator werden vor jedem Experiment darüber informiert, dass kein Mitspieler jemals erfahren wird, wie der Diktator sich entschieden hat und ob er dies mit oder ohne Ausschluss von Auszahlungsinformationen tat. Des Weiteren befindet sich jeder Teilnehmer genau in einem der Experimente und weiß nichts über die individuellen Konditionen anderen Experimente, wodurch unterschiedliche Verhaltensweisen später auf direkte Effekte der Steuerung der Erhebungsmethoden zurück geführt werden können.

##### 3.2.1. Baseline

Beim Baseline Experiment wird den 38 Probanden der Bildschirmausschnitt, wie in Abbildung 1 zu sehen, gezeigt. Die 19 Diktatoren (Spieler „X“) können sich nun zwischen der Alternative A und B entscheiden. Die Freigabe für die Button A oder B erfolgt jedoch erst nach Ablauf von 60 Sekunden. In diesem Zeitraum sollen/können sich die Teilnehmer die Auszahlungsalternativen genau anschauen. Nach der Wahl der Diktatoren werden die Empfänger ebenfalls nach ihrer hypothetischen Entscheidung gefragt, damit die Rollenverteilung weiterhin anonym bleibt. Im Anschluss werden die Spieler beim Verlassen des Raumes geheim bezahlt. Bis auf einzelne Abwandlungen sind die nachfolgenden Experimente, wenn nicht anders beschrieben, von ihrem Aufbau gleich (vgl. Dana et al., 2007, S. 71).

##### 3.2.2. Hidden Information Experiment

In diesem Experiment können die 32 Diktatoren es vermeiden zu erfahren, wie die Auszahlung für den Empfänger, abhängig von ihrer Entscheidung, ausfällt. Die Diktatoren (Spieler „X“) wissen, dass sie für die Wahl von A \$6 und für B \$5 erhalten werden und dass ihre Empfänger je nach dem \$1 oder \$5 bekommen. Dies hängt jedoch vom Zufall ab. So

kann die Auszahlungsmatrix von konträren Interessen auftreten, diese entspricht den Auszahlungsoptionen im Baseline Experiment. Die gegenteilige Auszahlungsmatrix entspricht bei der Wahl von A \$6 (Diktator) und \$5 (Empfänger) bzw. \$5 und \$1 bei B. Bei der zweiten Variante haben die Spielpartner gleiche Interessen. Es werden jeweils zweimal beide Optionen von den Spielern durchgeführt, wobei jeder Option jeweils 16 Diktatoren zugeteilt wurden. Spieler „X“ kann sich nun zu Beginn entscheiden, ob er die Auszahlung aufdecken möchte (vgl. Abbildung 2). Den Spielern wird erklärt, dass die Fragezeichen durch die wahren Auszahlungsergebnisse ersetzt werden, wenn sie auf den „Aufdecken“-Button klicken. Während der Spieler „Y“ seine hypothetische Auswahl trifft, wird er außerdem gefragt, was er von dem konträren Interessenspiel erwartet. Wenn das Baseline Experiment die Fairnessideale der Spieler wirklich widerspiegelt, sollte der Anteil derer, die das Spiel aufdecken und sich dann für die gerechte Auszahlung entscheiden, genauso hoch sein, wie der Anteil der Personen, die im Baseline Experiment B gewählt haben. Variiert dieser Anteil, zeigt dies, dass Diktatoren unter Umständen nach einer Ausrede suchen, um sich nicht dazu genötigt zu fühlen, fair entscheiden zu müssen. Diese Ausflucht bekommen sie in Form der Möglichkeit, das Spiel verdeckt zu lassen, geliefert (vgl. Dana et al., 2007, S. 71 f.).

### 3.2.3. Multiple Dictator Experiment

In diesem Experiment wird von den Spielern ein weiterer Diktator hinzugefügt, das heißt, von den 30 Probanden sind 20 Diktatoren (Spieler „X“ und „Y“) und 10 passive Empfänger (Spieler „Z“). Es werden zwei Runden mit jeweils 15 Teilnehmern durchgeführt. Keiner der Diktatoren kann in diesem Experiment eine Entscheidung hinsichtlich eines fairen Versuchsausgangs unabhängig vom jeweils anderen Diktator treffen. Das bedeutet, die Auszahlung hängt von der Entscheidung der Spieler X und Y ab (vgl. Abbildung 3). Während die Probanden, denen die Rollen X und Y zugewiesen wurden, ihre Wahl treffen, wird den Z Spielern die Aufgabe gegeben sich zu überlegen, von welchem Entscheidungsergebnis der Diktatoren sie ausgehen. Das Hinzufügen eines zweiten Diktators verhindert nicht den fairen Ausgang des Experiments, da beide Diktatoren sich für A entscheiden müssen (\$6, \$6, \$1). Wenn ein Diktator sich eine gerechte Auszahlung wünscht (\$5, \$5, \$5), kann er allein mit der Wahl von B dies für alle Beteiligten entscheiden. Auch bei diesem Experiment könnte man einen gleichen Anteil an Entscheidungen für die Option B wie im Baseline Experiment erwarten. Jedoch wird durch den zweiten Diktator die Transparenz erheblich eingeschränkt, da allein die Option A zu wählen noch kein unfaires Ergebnis auslöst. Es ermöglicht es aber für einen strategischen Spieler dennoch ein egoistisches Ergebnis zu subventionieren, ohne dies direkt verantworten zu müssen (vgl. Dana et al., 2007, S. 72 f.).

### 3.2.4. Plausibel Deniability Experiment

Im letzten Experiment ist es den 29 Diktatoren von den 59 Teilnehmern möglich, ihre Entscheidungsgewalt abzuge-

ben. Es gibt in diesem Experiment jeweils drei Durchgänge mit je 18 Teilnehmern. Neuerungen im Vergleich zum Baseline Experiment treten in Form der Einführung eines „Cut-off“-Instruments auf. Die Teilnehmer werden darüber aufgeklärt, dass sie in einem Intervall von zehn Sekunden eine Entscheidung zu treffen haben. Diese kann ihnen allerdings von einem Zufallsgenerator, der zu einem zufälligen Zeitpunkt mit gleich hoher Wahrscheinlichkeit eine Wahl für A oder B trifft, abgenommen werden. Natürlich wird nur der Diktator später wissen, ob das „Cut-off“-Instrument Anwendung gefunden hat. Zu Beginn bekommen die Spieler eine Minute Zeit, um über ihre Auszahlungsoptionen nachzudenken, die ihnen auf dem Bildschirm (vgl. Abbildung 1) angezeigt werden. Die zehn Sekunden, in denen sie sich dann für eine Option zu entscheiden haben, starten erst mit der Bestätigung des Buttons „Spiel starten“. Auch die hypothetischen Antworten der Empfänger werden bei der Wahrscheinlichkeit, einen „Cut-off“ zu erhalten, thematisiert. Probanden, denen die Entscheidung genommen wird, werden trotzdem gefragt, wie sie sich entschieden hätten. Der „Cut-off“-Zeitpunkt wird von einer standardisierten Normalverteilung abgebildet. Ziel ist es, den Teilnehmern genügend Zeit zu geben, um ihre Wahl treffen zu können. Die Wahrscheinlichkeit, in den ersten zwei Sekunden von dem „Cut-off“-Instrument unterbrochen zu werden, liegt bei  $3 \times 10^5$ . Niemand wird von der Programmierung in weniger als vier Sekunden unterbrochen. Empirische Erhebungen zeigen, dass Probanden nicht mehr als zwei Sekunden benötigten, um eine Auswahl zu treffen, nachdem sie den „Start-Button“ gedrückt haben und vorher schon eine Minute Bedenkzeit hatten. Demnach ist das „Cut-off“-Instrument eigentlich irrelevant, wenn die Probanden eine feste Präferenz gegenüber den Auszahlungen haben. Nichtsdestotrotz hilft diese besondere Methode dabei Entscheidungen zu verschleiern und dadurch zwei verschiedene Arten von moralischem Spielraum zu kreieren. Zu einen wird es dem Empfänger niemals möglich sein zu erfahren, ob die Entscheidung vom Diktator oder vom Zufallsgenerator veranlasst wurde. Im Umkehrschluss heißt das, dass den Diktator nichts davon abhält A zu wählen, außer seinem eigenen Gewissen. Zum anderen gibt es auch selbstbetrügerische Motive den moralischen Spielraum gezielt zu nutzen. Diktatoren können darauf warten, dass ihnen der Zufallsgenerator die Entscheidung abnimmt. Die Wahrscheinlichkeit, dass es zu einer gerechten Auszahlung kommt, liegt bei 50%. Tritt aber der komplementäre Fall ein, kann der Schein, nicht für das Ergebnis verantwortlich zu sein, geschickt gewahrt werden (vgl. Dana et al., 2007, S. 73 f.).

### 3.2.5. Auswertung scheinbarer Fairnessideale in Bezug auf Auszahlungsergebnisse

Anfangen beim Baseline Experiment entscheiden sich die Diktatoren erwartungsgemäß in der transparenten Umgebung überwiegend (74%) für die faire Auszahlungsmatrix B (\$5, \$5) (vgl. Tabelle 1). Die Empfänger entscheiden sich ohne Ausnahme für B. Diese Ergebnisse sprechen für die Großzügigkeit und Gerechtigkeitsvorstellungen der Teilnehmer, sie zeigen aber auch, wie stark sich die Teilnehmer in

einer gläsernen Situation dazu genötigt fühlen, für ein faires Ergebnis zu plädieren. Diese These kann im Hidden Information Experiment direkt statistisch signifikant belegt werden. Dort entscheiden sich in der Situation, die die gleichen Auszahlungen wie das Baseline Experiment hat (\$6, \$1), trotz der kostenlosen Möglichkeit die Auszahlungsergebnisse für den Empfänger zu erfahren, 63% für die ungerechte Option A. Der Unterschied zwischen den gewählten Optionen ist signifikant und wird mit Hilfe des Chi-Quadratstest berechnet. Dabei liegt das Ergebnis mit einem Freiheitsgrad ( $\chi^2 = 4,64$ ) auf einem Signifikanzniveau von  $p = 0,03$  (vgl. Tabelle 1). Diese Ergebnisse wurden von Larson und Noussair (2005, S. 4f.) repliziert, der in seinem Experiment eine doppelte Intransparenz einführt und die Diktatoren zum Handeln zwang. Zudem beschließen gerade einmal 56% der Teilnehmer insgesamt die Auszahlungsmatrix aufzudecken. Das zeigt, dass viele Teilnehmer konsequent ignorant gegenüber den Folgen ihres eigennützigen Verhaltens bleiben wollen. Tabelle 2 zeigt im Detail, wie sich die Probanden abhängig davon, ob sie die Spielergebnisse aufgedeckt haben, entscheiden. Wie vorher schon angedeutet, bevorzugen einige Diktatoren generell ein faires Ergebnis, woraus man schlussfolgern kann, dass Diktatoren, die die Auszahlungsmatrix aufdecken, sich ebenfalls für die faire Variante B in der Baseline Auszahlungsmatrix bzw. für A in der alternativen Auszahlungsvariante entscheiden. Doch diese Aktionskette verfolgen nur 15 von 32 Diktatoren (47%), was erneut anteilig beträchtlich weniger [ $\chi^2(1) = 3,49$ ,  $p = 0,06$ ] sind als im Baseline Experiment. Widergespiegelt wird dieses Ergebnis ebenfalls von den hypothetischen Entscheidungen der Empfänger. Verglichen mit dem Baseline Experiment, in dem sich noch 100% für eine faire Auszahlung entscheiden, waren es in der anderen Experimentumgebung bei einem Chi-Quadratwert von  $\chi^2(1) = 3,49$  und einem Signifikanzniveau von  $p = 0,001$  nur noch 59%. Dass alle (100%) Diktatoren, die im Baseline Auszahlungsfall unwissend bleiben wollten, sich für die ungerechte Auszahlung entschieden, zeigt, dass die Diktatoren im Baseline Experiment nicht unbedingt einen edelmütigen Charakter besitzen, sondern ihnen der moralische Spielraum fehlt, ihr unmoralisches Verhalten zu vertuschen (vgl. Dana et al., 2007, S. 74 f.). Das Multiple Dictator Experiment stärkt die These, dass Diktatoren, wenn sie die Chance haben, verdeckt eine ungerechte Entscheidung zu treffen, ohne für die Konsequenzen direkt verantwortlich zu sein und die Entscheidung nicht auf sie direkt zurückverfolgt werden kann, sie diese wahrnehmen. In diesem Experimentteil kommt erschwerend hinzu, dass zwar die Möglichkeit, ein gerechtes Ergebnis zu garantieren, zu jeder Zeit gewährleistet ist, aber eine egoistische Entscheidung nicht eindeutig zu einer unfairen Auszahlung führen muss. Bedingt durch diese Rahmensituation entscheiden sich 35% der Diktatoren für die faire Option B, wobei es im Baseline Fall noch 74% sind. Diese Diskrepanz ist ebenfalls statistisch signifikant mit einem Signifikanzniveau von  $p = 0,02$  bei einem Chi-Quadratwert von  $\chi^2(1) = 5,87$  (vgl. Tabelle 3) (vgl. Dana et al., 2007, S. 76). Die Empfänger (Spieler Z) gehen intuitiv von ähnlichen Ergebnissen aus, wie sie hier vorgefunden werden. Alle

zehn von ihnen rechnen damit, dass die Wahl eines strategischen Spielers auf die Option A fällt. In allen bisherigen Experimenten hatte geringere Transparenz Folgen zu Lasten der Empfänger, die weniger Geld erhielten. Betrachtet man nun das Plausible Deniability Experiment (vgl. Tabelle 4) sieht man, dass 7 von 29 (24%) Diktatoren in ihrer Entscheidung vom „Cut-off“-Instrument unterbrochen werden. Der durchschnittliche Eingriffszeitpunkt des Instruments liegt bei 4,30 Sekunden. Man rufe sich in Erinnerung, dass bei den Vortests keiner der Probanden länger als zwei Sekunden für seine Entscheidung benötigt hat. Das zeigt, dass ein Viertel der Teilnehmer eine Entscheidung so lange heraus zögert bis sie ihnen abgenommen wird. Davon abgesehen entscheiden sich nur noch 10 von 29 (34%) bewusst für eine faire Auszahlung. 12 der 22 (55%) nicht vom „Cut-off“-Instrument Betroffenen entscheiden sich für die egoistische Auszahlungsmatrix, was einen anteiligen Unterschied zum Baseline Experiment auf einem Signifikanzniveau von  $p = 0,07$ , unter Verwendung eines Chi-Quadratstests ( $\chi^2(1) = 3,35$ ) darstellt. Wenn man sich jedoch die Diskrepanz der hypothetischen Entscheidungen der Empfänger für ein gerechtes Ergebnis (13 von 29 / 34%) im Vergleich zum Baseline Experiment (100%) anschaut, ist diese durchaus signifikant bei einem Signifikanzniveau von  $p = 0,001$  ( $\chi^2(1) = 15,72$ ). Die Empfänger hatten entsprechend den zugrunde liegenden hypothetischen Entscheidungen erneut die richtige Intuition und erfassen damit die von den Experimenten hervorgerufenen Verhaltensweisen. Schlussendlich kann DWK bilanzieren, je mehr moralischen Spielraum sie den Probanden im Versuch gewähren, desto weniger wird von den Diktatoren für ein faires Ergebnis votiert (vgl. Tabelle 5) (vgl. Dana et al., 2007, S. 77). Dabei können drei verschiedene Verhaltensmuster identifiziert werden. Zum einen Personen, die sich stets altruistisch verhalten (ca. 35%), dann Probanden, die immer egoistisch agieren (ca. 25%), und dann eine dritte Gruppe, die sich in transparenten Situationen für eine faire Auszahlung entscheidet, aber, wenn die Handlungsstränge jedoch verschleiert sind, auch eigennützig handelt. Abschließend kann DWK mit ihren Experimenten zwei entscheidende Aussagen für sich beanspruchen. Zum einen, dass, wenn ein Individuum bereit ist zu teilen, es tendenziell eher an gerechten Auszahlungen interessiert ist. Zum anderen berufen sie sich darauf, dass sie nicht beweisen wollen, dass sich Personen bewusst auf Kosten anderer selbstsüchtig bereichern, sondern, wie auch schon andere Wissenschaftler bestätigten (vgl. Murnighan/Oesch/Pillutla 1982 S. 405f.; Mitzkewitz und Nagel, 1993, S. 193; Dana et al., 2006, S. 199; Lazear et al., 2012, S. 28), unter der Grundbedingung egoistisch handeln, wenn sie keine Informationen über die Folgen ihres Handelns haben (vgl. Dana et al., 2007, S. 78 f.).

### 3.3. Kritische Auseinandersetzung mit den Experimentergebnissen

DWK zeigen in ihrer Experimentserie sehr anschaulich, dass sich grundsätzlich ein Drittel einer Personengruppe situationsunabhängig altruistisch verhält. Um die Probanden in eine alltagsähnliche Situation zu versetzen, verwenden

DWK mehrere Spielvarianten, im speziellen die Diktator-Spiel Variante, diese wird auch von den Wissenschaftlern des vierten und fünften Kapitels verwendet. Die Entscheidungen der Teilnehmer entstammen dadurch ihren sozialen und persönlichen Normen und Heuristiken. Statt strikt strategisch zu handeln, verhalten sich Individuen in einem Spiel eher so, wie sie sich auch in einem anderen sozialen Kontext verhalten würden. Das Diktator-Spiel spiegelt damit insbesondere Umgangsformen der Teilnehmer wider, die sie im normalen Leben erlernt haben (vgl. Murnighan und Wang, 2016, S. 89). Nach und nach beweisen sie, dass die Überlegung, dass Menschen sich dazu gezwungen fühlen zu geben, konsistent mit der These ist, dass nicht der gesamte Anteil an Probanden, die sich im Baseline Experiment für die faire Auszahlungsvariante entscheiden, diese auch wirklich wertschätzen (vgl. Dana et al., 2007, S. 77) (vgl. Tabelle 5). Besonders gut bilden diese Ergebnisse das Hidden Information Experiment und das Multiple Dictator Experiment ab. In Anbetracht dessen ist das Plausible Deniability Experiment weniger aussagekräftig. Es zeigt lediglich auf, dass sich Probanden, tendenziell davor scheuen, überhaupt eine Entscheidung zu treffen und sich somit der Verantwortung entziehen. Deswegen ist die Gegenüberstellung des Anteils an Personen, die sich für eine gerechte Auszahlungsmatrix entscheiden (34%; vgl. Tabelle 5), berechnet auf Grundlage der Gesamtdiktatoren des Experiments, auch wenig aufschlussreich, da hier ebenfalls die Teilnehmer mitzählen, die vom „Cut-off“-Instrument unterbrochen wurden und ihre Entscheidung demzufolge nicht selbst trafen. Unabhängig davon bejaht die Experimentreihe von DWK sehr passgenau die erste Forschungsthese. Ein Großteil der Probanden (37%, vgl. Tabelle 1) vermeidet gezielt Informationen, um nicht mehr geben zu müssen. Individuen suchen gezielt Situationen, die nicht transparent sind, um nicht (moralisch) gezwungen zu sein, geben zu müssen, resümiert das Paper von DWK. Diese Quintessenzen gehen nicht nur mit einander einher, sondern werden zudem noch von den Forschungsergebnissen dritter getragen (vgl. Larson und Capra, 2009, S. 467). Auch Lazear, Malmendier und Weber kommen zu dem Schluss, dass Menschen versuchen Situationen, in denen sie teilen müssten, zu vermeiden (vgl. Madrian und Shea, 2001, S. 138, Broberg et al., 2007, S. 33). Zu dieser Folgerung gelangt auch Nyborg, in deren Experiment die Probanden sogar bereit sind Geld zu zahlen, um keine Informationen zu erhalten, auf Grund derer sie vielleicht spenden müssten (vgl. Nyborg, 2011, S. 263). Diese Forschungsergebnisse finden sich in der Wirtschaft wieder, wo zum Beispiel Geschäftsführer bei anstehenden Kündigungen nicht über die persönlichen Umstände ihrer Mitarbeiter Bescheid wissen möchten. Dabei kontrolliert sie keiner, ob sie Informationen über ihre Untergebenen einholen oder aktiv unwissend über die Konsequenzen ihrer Handlung bleiben. Selbst wenn der Abbau von Arbeitsplätzen unvermeidbar ist, könnte durch Gespräche und Weiterempfehlungen an andere Firmen der Branche, die zukünftige Absicherung der Gekündigten gesichert werden und Fachwissen bewahrt werden. Dies birgt jedoch einen enormen Zeit- und Arbeitsaufwand, der gern vermieden wird. Abschließend kann festgestellt

werden, dass Individuen sich gezielt intransparente Situationen suchen, um altruistische Handlungen nicht ausführen zu müssen und im Gegenzug zum eigenen Vorteil aktiv zu handeln. Doch wie kann innerhalb einer intransparenten Situation eigennütziges Handeln positiv oder negativ beeinflusst werden? Diese Thematik wird im folgenden Kapitel genauer untersucht.

#### 4. Strategische Ignoranz und die Stabilität sozialer Präferenzen

Probanden vermeiden es in Diktator-Spielen häufig, Informationen über die Folgen ihres Handelns zu erhalten, ganz gleich ob ihre Entscheidung für den Empfänger rentabel ist oder ihm schadet. Lieber ziehen sie es vor, egoistisch den durch ihre Ignoranz eigens geschaffenen moralischen Spielraum auszunutzen. Bisher wurde diese Verhaltensweise jedoch nur in einer Umgebung festgestellt, in der sich die Testpersonen aktiv für das Erhalten von Informationen entscheiden mussten. Im Umkehrschluss bedeutet es, dass Untätigkeit mit Ignoranz gleich zu setzen ist. Wie jedoch verhalten sich Probanden, wenn sie sich aktiv dafür entscheiden müssen ignorant zu sein oder Informationen zu erhalten oder aber ignorant zu bleiben? Dieser Fragestellung widmet sich Grossman in seiner Arbeit „Strategic Ignorance and the robustness of social preferences?“ Durch verschiedene Experimentssituationen kommen die Autoren zu dem Ergebnis, dass sich die Verhaltensweisen und die Handlungen der Diktatoren, je nach dem auf welche Art und Weise der moralische Spielraum wählbar ist, deutlich unterscheiden. Obwohl die Ausbeutung von moralischem Spielraum nicht nur ein Artefakt ist, ist er, ähnlich wie das soziale Verhalten selbst, Umwelteinflüssen und psychologischen Faktoren unterworfen, die seine Wirkung verstärken oder untergraben können. Unabhängig davon zeigen Grossmans Experimente, dass moralischer Spielraum nur dann genutzt wird, wenn er passiv wählbar ist, oder die erhaltenen Informationen erst dann eintreffen, wenn sie die Entscheidung nicht mehr tangieren können (vgl. Grossman, 2014, S. 2659f.).

##### 4.1. Nutzung passiver Spielräume um egoistische Ergebnisse geltend zu machen

Das Paper von Grossman ist insbesondere in Bezug auf die zweite Forschungsfrage sehr passend, da es auf die Ergebnisse von DWK aufbaut und an dem Punkt „Moralischer Spielraum gegeben durch Intransparenz und selbst aufgebaute Unwissenheit“ ansetzt und diesen weiter erforscht. Die Experimentreihe von Grossman ist der Art gestaltet, dass die ersten beiden Experimente eine Replikation zweier Experimente von DWK darstellen und deren Ergebnisse ohne größere Abweichungen bestätigen. Die darauf folgenden Experimente weisen eine Steigerung der Manier auf, dass sich die Probanden, beginnend mit einer passiven Entscheidung für Unwissenheit, von Experiment zu Experiment immer aktiver dafür entscheiden müssen, keine Informationen über die Auszahlungsmatrix des Empfängers zu erhalten. Die Ergebnisse zei-

gen, dass moralischer Spielraum für sich selbst ein ganz eigenes Phänomen darstellt. Auf der einen Seite werden prosoziale Ansätze, durch die gegebene Möglichkeit in den Experimenten gegenüber den Handlungsfolgen ignorant zu bleiben, untergraben. Aber auf der anderen Seite werden prosoziale Ideale gefördert, wenn Unwissenheit aktiv gewählt werden muss (vgl. Grossman, 2014, S. 2659). Durch diesen Ansatz kann Grossman offenbaren, dass nur, wenn der moralische Spielraum passiv gewählt werden kann, dieser auch für die Vermeidung von Informationen genutzt wird.

#### 4.2. Aufbau und Vorgehensweise der Experimente

In dem Experiment von Grossman werden Studenten der University of California zufällig als Probanden rekrutiert. Die Teilnehmer spielen dasselbe Diktator Binär Spiel, wie es in den Experimenten von DWK verwendet wurde. Sie bekommen somit auch dieselbe Einführung (vgl. Kapitel 3.2) (vgl. Grossman, 2014, S. 2660). Es gibt wieder die beiden Spielvarianten „Konträre Spielinteressen“ und „Gleiche Spielinteressen“. Nach jedem Experiment werden die Probanden gefragt, wie hoch ihrer Meinung nach der Anteil der Teilnehmer ist, von dem sie vermuten, dass sie sich wissend, dass sie sich in dem konträren Interessenspiel befinden, für die faire Variante B entscheiden bzw. nach dem Anteil, von dem sie erwarten, dass sie sich dafür entscheiden, die Auszahlungsmatrix aufzudecken. Die Antwort auf diese Fragestellung wurde, wenn sie sich in einem 5% Punkte Intervall nahe des richtigen Ergebnisses befand, mit zusätzlichen \$5 belohnt. Diese weiteren Untersuchungen sind jedoch für das nachfolgende Ergebnis nicht relevant und werden deswegen im Fortlauf auch nicht weiter aufgegriffen (vgl. Grossman, 2014, S. 2661). Wie auch bei DWK liefert das Baseline Experiment die Grundlage für die darauf folgenden Experimente. Das Baseline Experiment wird mit den Probanden genau wie bei DWK durchgeführt (vgl. Kapitel 3.2.1) (vgl. Grossman, 2014, S. 2661). Die Diktatoren spielen wissend die Spielversion mit konträren Spielinteressen, wobei die Empfänger ihre hypothetische Entscheidung treffen. Das nächste Experiment nennt sich Default NR, welches das Hidden Treatment Experiment von DWK (vgl. Kapitel 3.2.2) wiedergibt. Der einzige Unterschied ergibt sich in der Darstellung. Bei Grossman müssen die Probanden auf zwei unterschiedlichen Bildschirmbildern zunächst die Entscheidung treffen, ob sie das Spiel aufdecken wollen bzw. welche Auszahlungsoption sie wählen. Bei DWK sind beide Entscheidungen auf einem Bildschirmbild zu treffen. Den Teilnehmern bei Grossman wird bei dem ersten Entscheidungsbild die Klickoption „Spiel aufdecken“ und „Fortfahren“ zur Verfügung gestellt, wobei letzteres bereits in der Vorauswahl ist und auch mit einem dritten Knopf „Ok“ ebenfalls bestätigt werden kann. Im Active Choice Experiment spielen die Probanden dasselbe Spiel wie bei Default NR jedoch mit dem Unterschied, dass sie auf dem ersten Entscheidungsbildschirm auf die Frage „Spiel aufdecken?“ die Wahl zwischen „Ja“ und „Nein“ haben. Dabei ist keiner der beiden Buttons als Vorauswahl hinterlegt. Demzufolge ergibt sich eine neutrale Ausgangslage, in der die Probanden sich aktiv für eine Option entscheiden müssen,

um zum Auszahlungsentscheidungsbildschirm zu gelangen. Auch das Default R Experiment unterscheidet sich nur marginal von dem Default NR Experiment. Diesmal können die Probanden entweder „Spiel nicht aufdecken“ oder „Fortfahren“ anklicken, wobei „Fortfahren“ durch eine Vorauswahl bereits markiert ist und ebenfalls mit einem „Ok“-Button bestätigt werden kann. Im Strategy Method Experiment müssen sich die Probanden sowohl für eine Auszahlungsoption in der Situation von konträren als auch von gleichen Interessen entscheiden. Außerdem erfolgt bei diesem Spiel die Informationsfrage auf demselben Bildschirmbild wie die Auszahlungsentscheidung. Auf dem Monitor können die Probanden in einem separaten Fenster unterhalb des Bereichs der Auszahlungsentscheidung für Auszahlungsinformationen votieren, wobei sich unabhängig davon weder ihre Wahl noch die Auszahlung revidieren lässt. Wie auch schon bei dem Default NR Experiment kann der Vorgang auch ohne Auswahl der Informationsentscheidung fortgeführt werden. Der Button „Nicht aufdecken“ befindet sich hierbei in der Vorauswahl, der Knopf „Spiel aufdecken“ hingegen muss aktiv angeklickt werden (vgl. Grossman, 2014, S. 2661).

#### 4.3. Auswertung der replizierten Experimente und der unterschiedlichen Situationsräume zur Informationsvermeidung und deren Bedeutung

Insgesamt nehmen an den Experimenten von Grossman 344 Probanden teil, von denen 172 Diktatoren (Spieler X) sind. Im Durchschnitt verdienen die Probanden \$10,53. In diesen Betrag sind die Teilnahmezahlung von \$5 und die bei richtiger Einschätzung gezahlte Auszahlung mit eingerechnet. Dabei verdienen die Diktatoren im Schnitt minimal mehr (\$11,40) als ihre Empfänger (\$9,67). Bei Betrachtung des Default NR, des Active Choice und des Default R Experiments wandelt sich die Entscheidungsquote langsam mit der Art und Weise, wie die Informationsentscheidung abgefragt wird (vgl. Abbildung 4). Während sich bei den Default NR Bedingungen 19 von 42 (45%) für das Nichterhalten von Informationen entscheiden, handeln bei Active Choice mit nur anteilig 25% (10 von 40) signifikant weniger (Standardnormalverteilungsquantil  $Z = 1,92$ , mit einem Signifikanzniveau von  $p = 0,03$ ) genauso. Im Default R Experiment entscheiden sich fast alle für das Erhalten von Informationen, nur 3% (1 von 19) entscheiden sich dagegen. Dieses extrem niedrige Ignoranz-Level unterscheidet sich signifikant von den Raten, die aus den beiden ersten Experimenten resultieren (mit  $Z = 3,85$ ,  $p = 0,001$  bei Default NR und  $Z = 2,41$ ,  $p = 0,01$  bei Active Choice). Daraus wird geschlossen, dass die Neigung ignoranten Verhalten zu zeigen (vgl. DWK), was insbesondere in dem Default NR Experiment abgebildet wird, darauf zurück zu führen ist, dass die Variante passiv gewählt werden kann. Auch im Strategy Method Experiment ist die Ignoranzrate insgesamt signifikant niedriger ( $Z = 1,77$ ,  $p = 0,04$ ) als im Default NR Experiment (45%) (vgl. Tabelle 6). Nur 9 der 35 Diktatoren (26%) entscheiden sich dafür, später keine Informationen über die Auszahlung an den Empfänger zu erhalten. Bei Diktatoren, die in beiden Spielvarianten A wählen, ist der Anteil derer, die ignorant sind, mit

29% (5 von 17) nur minimal größer als bei denen, die bei Interessenkonflikt B wählen und bei gleichen Interessen A wählen (hier: 27%; 4 von 15). Aus diesen Ergebnissen des letzten Experiments kann abgeleitet werden, dass Diktatoren, die sich in Situationen, in denen zusätzliche Informationen ihre Wahl beeinträchtigen könnten, lieber ignorant bleiben, trotzdem gerne wissen wollen, wie sich die finale Auszahlung gestaltet. Als nächstes werden die replizierten Experimente von DWK betrachtet. Tabelle 7 zeigt, dass die Ergebnisse aus dem Baseline und dem Default NR Experiment sehr ähnlich zu denen von DWKs Baseline sowie ihrem Hidden Information Experiment sind, was die Robustheit der Ergebnisse bestätigt. Auch Grossman kann einen Unterschied auf einem Signifikanzniveau von  $p = 0,02$  ( $Z = 2,00$ ) zwischen den Anteilen der Probanden, die sich für eine unfaire Auszahlung entscheiden, unabhängig davon, ob sie dies wissend oder unwissend tun (Verhaltensweise wird als „inkonsistent“ bezeichnet), feststellen. Sind es im Baseline Experiment nur 9 von 26 (35%), votieren im Default NR Experiment 25% mehr für die Option A (25 von 42, 60%). Bei der Neuauflage der beiden Experimente von Grossman kommt es durch kleine unterschiedliche Maßnahmen zu geringen Unterschieden, die aber allesamt nicht statistisch signifikant sind. So entscheiden sich im Baseline Experiment bei Grossman 35% für ein unfaires Ergebnis und bei DWK nur 26%, was einer Standardabweichung von  $Z = 0,59$  entspricht. Bei Default NR beträgt die Standardabweichung  $Z = 0,55$  mit 60% gegenüber 53% die A wählen. Keine Informationen wollen bei Grossman 45% bei DWK 44% ( $Z = 0,13$ ). Anteilig von denen, die sich für das Aufdecken vom Spiel entscheiden, votieren bei konträren Interessen 54% bei Grossman und 75% bei DWK für B ( $Z = 0,97$ ). Ignorant bleiben und im Anschluss egoistisch handeln bei der Neuauflage 89% und bei dem Original Experiment 86% ( $Z = 0,33$ ). Das zeigt, dass die Ergebnisse sehr zuverlässig zu replizieren sind. Jemand, der sich in dem Baseline Experiment für Option A (6, 1) entscheidet, handelt inkonsistent zu seinen Fairnessidealen. Deswegen werden in Tabelle 7 und Tabelle 8 alle Probanden, die in dem Baseline, Default NR, Active Choice und Default R Experiment zum Nachteil des Empfängers handeln, unabhängig davon, ob sie dies wissend oder unwissend tun, als inkonsistent tituliert. Wie schon weiter oben angesprochen, ist der Verhaltensunterschied der Probanden vom Baseline Experiment zum Default NR Experiment enorm. Die Ignoranz-Rate wird durch die Art der Angabe der Standardauswahl immer weiter eingedämmt, genauso wie der moralische Spielraum für unpopuläre Entscheidungen. Dies zeigt sich insbesondere bei den Active Choice Bedingungen, unter denen genauso viele Probanden inkonsistent bzw. unfair entscheiden wie im Baseline Experiment, eben exakt 35%. Noch eine geringere Rate weist das Default R Experiment mit 28% auf. Aus der obigen Auswertung ergibt sich, dass Probanden insbesondere dann ihren moralischen Spielraum für egoistisches Verhalten voll ausschöpfen, wenn sie die Möglichkeit dazu haben, Ignoranz passiv zu wählen (vgl. Grossman, 2014, S. 2662f.).

#### 4.4. Kritische Auseinandersetzung und Diskussion

Die Experimente von Grossman unterstreichen nicht nur den Wahrheitsgehalt der Ergebnisse von DWK und somit die Tatsache, dass Probanden gezielt Informationen vermeiden um egoistische Entscheidungen treffen zu können, sondern untersuchen mit ihrer Forschung den Punkt „Informationsvermeidung“ genauer. Situationen, in denen passiv entschieden werden kann, dass keine Informationen folgen sollen, werden von 45% (vgl. Grossman, 2014, S. 2662) gezielt genutzt. Ist die Fragestellung neutral oder muss der Proband sich aktiv dafür entscheiden, nicht informiert zu werden, geht der Anteil der Informationsverweigerer auf ein Viertel bzw. 3% zurück. Dabei spielt die schon zuvor markierte Standardauswahl ebenfalls eine bedeutende Rolle (vgl. Madrian und Shea, 2001, S. 1149; Johnson und Goldstein, 2003, S. 1338). Dies gilt insbesondere in Situationen, die auch eine soziale Komponente aufweisen oder wenn Konsumenten besondere moralische Ideale besitzen, die sie zu wahren versuchen (vgl. Nyborg, 2011, S. 271). Dazu zählen ebenfalls Verteilungsentscheidungen. Die Standardauswahl kann dem Probanden als Vorschlag dienen oder ihm in gewisser Weise als Erlaubnis dienen eine bestimmte Wahl zu treffen. Beim alltäglichen Einkauf ist für die Standardauswahl unser Supermarkt verantwortlich. Anhand der Präsentation seiner Produkte, können Informationen über ihren Herstellungsverlauf mehr oder weniger aktiv in Erfahrung gebracht werden. Insbesondere bei überdurchschnittlich günstigen Produkten oder teuren Bio-Produkten beeinflusst dies das Informationsverhalten und damit die spätere Kaufentscheidung. Beim Beispiel Schokolade entscheiden die Betreiber des Supermarktes und die Schokoladenhersteller maßgebend über die Art der Informationsauswahl. Entsprechend bieten diese, je nach dem unter welchen Bedingungen ihre Produkte bzw. ihre Zutaten hergestellt werden, unterschiedliche Informationsspektren an (vgl. Mistrati, 2010; Drewes, 2012, S. 1f.). Wie gut weiß der Verbraucher Bescheid? Und wie viel wird ihm mehr oder weniger aktiv als „Basiswissen“ zur Verfügung gestellt oder direkt mitgeteilt? Damit ist die Vorauswahl ein Wegweiser des Unterbewusstseins. Auf das Default NR, Active Choice und Default R Experiment passt die Interpretation, dass je aktiver der Agent sich für das Vermeiden von Informationen durch die Standardauswahl entscheiden muss, desto weniger macht er es. Das gilt jedoch nicht für das Strategy Method Experiment. Hier sind bei den Informationsfragen die gleichen Ausgangsbedingungen gegeben wie bei dem Default NR Experiment. Daraus könnte gefolgert werden, dass sich ähnlich viele Probanden gegen Auszahlungsinformationen entscheiden. Das Gegenteil ist jedoch der Fall. 74% wollen informiert werden. Die Informationen erhalten sie jedoch erst nach ihrer Wahl und das ist an dieser Stelle der ausschlaggebende Punkt. Dies liefert einen weiteren Beweis dafür, dass Diktatoren Situationen vermeiden, in denen sie informiert eine Entscheidung treffen müssen, welche ihre Handlungen beeinflussen könnten. Die Strategy Method erweist sich an dieser Stelle als gute Wahl, da hier anders als bei dem Spielvorgehen in den anderen Experimenten die Emotionen der Teilnehmer weniger stark beeinflusst werden und die Methode



für aussagekräftige Ergebnisse steht (vgl. Fischbacher et al., 2012, S. 897; Casari und Cason, 2009, S. 159). Doch welche Motive stecken hinter dem Vermeiden von Informationen? Dafür gibt es unterschiedliche Erklärungsansätze, deren sich auch Grossman bedient. Charness und Jackson, aber auch Chakravarty, Harrison, Haruvy und Rutsröm begründen dieses Verhalten damit, dass die Probanden in Abhängigkeit von ihrem Sinn für Verantwortung moralisch handeln (Charness und Jackson, 2009, S. 246; Chakravarty et al., 2011, S. 901). Ein anderer Ansatz ist, dass durch das Vermeiden von Informationen auch dem eigenen Selbstbild kein Schaden zugefügt werden kann (vgl. Gneezy et al., 2012, S. 7240). Zusätzlich kommt die verhaltenswissenschaftliche Argumentation ins Spiel. Forschungsergebnisse von Krupka und Weber belegen, dass Menschen härter verurteilt werden, wenn sie wissend egoistisch handeln, als wenn sie dieselbe Entscheidung unwissend treffen (vgl. Krupka und Weber, 2013, S. 501). Ob Unwissenheit jedoch von Verantwortung entbindet, wird an dieser Stelle offen gelassen. Eine andere Folgerung berücksichtigt, dass es Individuen wichtig ist, wie sie auf sich und andere wirken. Dabei stellt sich für sie die Frage, ob es imageschädigend ist wissend bzw. unwissend zu handeln. Dieser interessante Erklärungsansatz wird leider nur kurz erwähnt, aber durchaus durch die Tatsache gewichtet, dass auch Bénabou und Tirole das Selbstbildnis als Grund für strategische Ignoranz aufführen (vgl. Bénabou und Tirole, 2006, S. 1652). Aufgegriffen wird er in späteren Forschungen von van der Weele und Grossman (vgl. Grossman und Van der Weele, 2017, S. 173), die im Fortlauf dieser Arbeit untersucht werden. Abschließend ist festzustellen, dass Grossman in seiner Arbeit gleich zweimal beweist, dass Diktatoren gezielt Informationen vermeiden, wenn diese ihre Entscheidung beeinflussen könnten. Zum einen durch die Replikation zweier Experimente von DWK und zum anderen in seinem Experiment Strategy Method, in welchem die Probanden erst nach ihrer Entscheidungsfindung Informationen erhalten können. Einen ganz neuen Blickwinkel eröffnet Grossman durch die Erkenntnis, dass Probanden Informationen im Wesentlichen nur dann vermeiden, wenn die Informationsentscheidung in einer intransparenten Situation passiv wählbar ist.

## 5. Selbstbild und Ignoranz in gesellschaftlichen Entscheidungen

Das Paper „Self-Image and Willfull Ignorance in social decisions“ von Grossman und van der Weele baut gezielt auf Forschungsergebnissen von früheren selbst verfassten Arbeiten auf, wie die im letzten Kapitel betrachtete „Strategic Ignorance and the Robustness of Social Preferences“ (Grossman, 2014, S. 2659) oder weiteren wie „Self-signaling and Social-Signaling in giving“ (Grossman, 2015, S. 26) und „Inconvenient Truths: Determinants of Strategic Ignorance in Moral Dilemmas“ (Van der Weele, 2014, S. 1). Zuvor gewonnene Erkenntnisse werden miteinander verknüpft und in zusammenhängenden Kontext neu erfasst. Fundamental sind erneut die Forschungsergebnisse von DWK. Grossman und van der Weele versuchen mit ihrer Arbeit gezielt an Forschungen aus

dem Bereich der Sozialpsychologie (vgl. Bandura et al., 1996, S. 2364f.; Sweeny et al., 2010, S. 340f.), die sich mit dem Bayesschen Selbstsignalisierungsmodell beschäftigen, anzuknüpfen. Informationsvermeidung bei hoher Wahrscheinlichkeit, dass eigennütziges Handeln ungünstige Wohlfahrtsfolgen als Konsequenz hätte, ist eine der Hauptursachen für sozial schädliches Verhalten. Ausgehend von dem Bayesschen Modell kreieren van der Weele und Grossman einen Agenten, der sich um sein Image sorgt und die Möglichkeit geboten bekommt mehr über für ihn kostspielige Sozialleistungen zu erfahren. Durch Verschleiern der Präferenzen der Entscheidungsträger können sie zeigen, dass bewusste Ignoranz als Entschuldigung für egoistisches Verhalten dienen kann, und können die Vorstellung von einem Individuum wahren, dass bei vollen Informationen tugendhaft gehandelt hätte. Aus ihrem eigens entworfenen Modell leiten sie verhaltensorientierte Vorhersagen ab, die zum Teil weder mit erfolgsorientierten noch mit sozialorientierten Lösungs- und Erklärungsansätzen vereinbar sind. Diese werden in dem von ihnen entworfenen Experiment getestet. Ihre Ergebnisse sowie die Resultate anderer Experimente untermauern ihre Behauptungen und können damit die Theorie von der Bedeutung der Imagewirkung (vgl. Ariely et al., 2009, S. 544) erweitern.

### 5.1. Vermeidung von Informationen über nachteilige Wohlfahrtsfolgen

Die Arbeit „Self-Image and Willful Ignorance in Social decisions“ von Grossman und van der Weele ist das Ergebnis über zehn Jahre langer Forschung auf dem Themengebiet „Eigennütziges Verhalten und bewusste Ignoranz von Informationen in Entscheidungssituationen“. In ihrer Veröffentlichung greifen sie auf ihre vorherigen Resultate zurück und machen sich verhaltenspsychologische Erkenntnisse zu Nutze. Durch diese Herangehensweise kann das Entscheidungsverhalten auf einer neuen Ebene erforscht werden und damit auch die Forschungsfragen dieser Arbeit in einer zuvor nicht möglichen Tiefe beantworten. Dabei spielt die Selbstwahrnehmung einer Person eine entscheidende Rolle. Individuen werden gerne als ehrlich und altruistisch wahrgenommen (vgl. Mazar et al., 2008, S. 639f.). Sie haben regelrecht Angst davor, als schlechter Mensch verurteilt zu werden (vgl. Norgaard, 2006, S. 348f.). Langezeit war dies ein Themenspektrum, das Psychologen vorbehalten war und von der Klimaforschung aufgegriffen wurde (vgl. Bateman und O'Connor, 2016, S. 214; Grossman und Van der Weele, 2017, S. 174). Bei aktueller Thematik vermeiden die Menschen es bewusst, über die Folgen des Klimawandels zu erfahren, aus Angst den eigenen daraus resultierenden Ansprüchen nicht zu entsprechen und Selbstzweifeln ausgesetzt zu sein. Trotz der Logik der eben aufgestellten Argumentationskette stellt sich jedoch die Frage: Wie kann Ignoranz überhaupt als entlastende Lösung für das Gewissensproblem dienen, wenn sich in gewisser Weise aktiv dafür entschieden wird ignorant zu sein? Durch das Aufstellen von Verhaltensmustern kann dieses Paradoxon erklärt werden und ein tiefergehendes Verständnis für bewusste Ignoranz in diese Arbeit eingebracht werden.

## 5.2. Einführung in das Modell

Im Kontext des Bayesschen Selbstsignalisierungsmodells stellen Grossman und van der Weele für ihr Vorgehen drei Thesen auf, die sie im Fortlauf ihrer Arbeit beweisen möchten. Als erstes möchten sie zeigen, dass ein Gleichgewicht existiert, in dem weniger altruistische Personen, welche um ihr Image besorgt sind, es strikt bevorzugen ignorant zu sein. Darauf folgend ist ihre zweite These, dass aus dem Gleichgewicht fünf unterschiedliche, beweisbare Verhaltensmuster resultieren, die sie laut ihrer dritten These, in dem von ihnen entworfenen Experiment einheitlich beweisen wollen. Zu dem Experiment soll ein Modell hinführen, das im Anschluss der Beschreibung der Verhaltensmuster vorgestellt wird (vgl. Grossman und Van der Weele, 2017, S. 174f.). Das erste Verhaltensmuster besagt, dass wenn zu Beginn Unsicherheit über den sozialen Nutzen einer Handlung besteht, selbst wenn es Möglichkeiten gibt, diese Intransparenz zu entschleiern, dies tendenziell die Anreize, sich prosozial einzubringen, schwächt. Das zweite Verhaltensmuster sagt aus, dass sich gerade altruistische Typen mit niedrigen prosozialen Kosten informieren. Dies impliziert unter anderem, dass Individuen, die sich aktiv dazu entscheiden, Informationen erhalten zu wollen, sich automatisch sozialer verhalten als Personen, die dieselben Informationen passiv erhalten haben. Dieses Phänomen wird als Einsortierung bezeichnet (vgl. Grossman und Van der Weele, 2017, S. 175). Das nächste Verhaltensmuster titelt mit der Behauptung „Vorsätzliche Ignoranz entschuldigt“. Jemand, der vollständig informiert handelt und sich im Klaren über die Konsequenzen seiner Entscheidungen ist, wird viel härter verurteilt als jemand, der dieselben Entscheidungen uninformiert trifft. Selbst dann wenn er sich aktiv für die Ignoranz von Informationen entschieden hat. Hat der Entscheidungsträger erst einmal seine altruistischen Vorlieben preisgegeben, so ist es schwer diesen Charakterzug weiter mit Ignoranz zu verschleiern, lautet die These des vierten Verhaltensmusters. Diese Situation tritt insbesondere dann auf, wenn die Information die Entscheidungssituation nicht mehr beeinträchtigen kann (vgl. Strategy Method). Das fünfte Verhaltensmuster verrät, dass Agenten, die sich im Gleichgewicht für Ignoranz entscheiden, sich ohne Informationen strikt besser stellen (vgl. Grossman und Van der Weele, 2017, S. 176). Das Modell, das Grossman und van der Weele entwerfen, lehnt sich an das Modell von Bénabou und Tirole (2006, S. 1652f.) an, die ein vergleichbares Modell verwenden, um bewusste Ignoranz im Kontext von Tabus zu analysieren, und ähnelt auch dem von Grossman (2013, S. 26f.), der sich mit der Selbst und Fremdwahrnehmung in Verteilungssituationen beschäftigt und dabei Vorhersagen des Bayesschen Selbstsignalisierungsmodell in seinem wahrscheinlichkeitstheoretischen Diktator-Spiel testet. Warum entscheiden sich Personen nichts über die Konsequenzen ihres Handelns erfahren zu wollen? Dazu führen Grossman und van der Weele ein Präferenzen-Signalisierungsmodell ein, das die intrinsische Sorge für die soziale Fürsorge mit der Vorliebe als prosozial Handelnder wahrgenommen zu werden kombiniert und damit persönliche Präferenzen materiellen Auszahlungen vorzieht. Eine Interpretationsmög-

lichkeit für diese Art von Modellen ist die „Selbstsignalisierende Interpretation“ mit einem internen Betrachter. Die Person ist in der Vorstellung innerlich in zwei Hälften gespalten. Es gibt das informierte Entscheidungstreffende-Selbst, das über seine Vorlieben Bescheid weiß und dem entsprechend auch handelt. Sein Ziel ist es das andere, Beobachter-Selbst, das keinerlei Informationen hat und dem es an Wissen über seine Vorlieben mangelt und deswegen auch als Freudsches „Super-Ego“ zu interpretieren ist, zu beeindrucken (vgl. Grossman und Van der Weele, 2017, S. 177). In ihrem Modell entwerfen die beiden Verfasser auf Grundlage dieses Präferenz-Signalisierungs-Modells einen Agenten. Dieser entscheidet zunächst, ob er sich an einer prosozialen Handlung beteiligt oder nicht. Wenn er sich dafür entscheidet prosozial zu handeln, fallen für ihn materielle Kosten an und es ergibt sich ein ungewisser Wohlfahrtseffekt. Dass ein bestimmter Wohlfahrtsfaktor eintrifft, kann mit einer bestimmten Wahrscheinlichkeit vorher gesagt werden. Der komplementäre Wahrscheinlichkeitsanteil bedeutet, dass es zu keiner Wohlfahrtssteigerung kommt, wobei der Wohlfahrtsfaktor größer als die materiellen Kosten sind. Bevor der Agent eine Entscheidung trifft, kann er sich überlegen, ob er informiert werden will, wobei diese Informationen mit einem Informationskostenfaktor verbunden sind. Wenn er sich informieren lässt, kann er erfahren, dass die Wohlfahrt einem bestimmten Wert entspricht, jedoch kann sie auch Null sein. Für den entworfenen Agenten wird eine Nutzenfunktion, die jedoch nur dem Entscheidungstreffenden-Selbst bekannt ist, aufgestellt. Diese beinhaltet einerseits einen Gewichtungsfaktor, der seine sozialen Präferenzen bzw. den Grad seiner prosozialen Motivation widerspiegelt, und andererseits einen zweiten Gewichtungsfaktor, der die Vorteile eines positiven Selbstimages darstellen soll. Die Nutzenfunktion des Agenten lässt sich in drei Bausteine gliedern. Der erste Teil ist der materielle Nutzen, der jedoch nur dann zum Tragen kommt, wenn der Agent sich dazu entschließt prosozial zu handeln. Wenn dem so ist, ergibt sich in diesem Teil die Differenz aus dem Grad der prosozialen Motivation multipliziert mit dem erwarteten Wohlfahrtsnutzen und den materiellen Kosten. Der erwartete Wohlfahrtsnutzen kann einem bestimmten Wert oder Null entsprechen, wenn Informationen eingeholt wurden, oder das Produkt aus der Wahrscheinlichkeit und einen bestimmten Wohlfahrtswert sein, wenn keine Informationen vorliegen. Im zweiten Baustein sind die Informationskosten zu subtrahieren und im dritten Teil wird der Faktor, der die Vorteile eines positiven Selbstimages darstellt, multipliziert mit den nachträglichen Erwartungen des Beobachter-Selbst, bezogen auf den sozialen Präferenzenparameter, addiert. Obwohl alle Informationen dazu dienen den Charakter des Agenten genauer zu identifizieren, sind sie nicht wirklich nachweisbar. Das heißt, dass das Beobachter-Selbst, das einen Mangel an Informationen hat, am besten damit beraten ist, seine Einschätzungen von dem Faktor des Grads prosozialer Motivation und dem Vorteilsfaktor für ein prosoziales Selbstimage, welche vom Informationsstand abhängig sind, stets zu aktualisieren. Dadurch, dass das Beobachter-Selbst dem Entscheidungstreffenden-

Selbst Vertrauen schenkt, werden die Beobachtungen des Beobachtenden-Selbst beeinflusst. In Bezug auf Heterogenität trifft das Modell zwei Annahmen. Die erste ist, dass mit einer gegen Null gehenden Wahrscheinlichkeit davon ausgegangen werden kann, dass es sich bei dem Agenten um einen Anti-Sozialen Agenten bzw. einen Homo oeconomicus handelt. Dieser kümmert sich nur um seinen persönlichen materiellen Nutzen und hat bei den Faktoren der sozialen Präferenzen sowie dem Vorteilsfaktor in Bezug auf ein soziales Image, die Angabe Null stehen (vgl. Grossman und Van der Weele, 2017, S. 179). Die zweite Annahme ist, dass mit der entsprechenden Gegenwahrscheinlichkeit zur ersten Annahme es sich um einen sozialen Agenten handelt, der sich um sein soziales Image und die soziale Wohlfahrt sorgt. Dabei soll der Vorteilsfaktor eines prosozialen Images für alle Agenten dieser Art gleich sein, einerseits größer als Null und andererseits kleiner als die Kosten einer prosozialen Handlung. Dies schließt eine prosoziale Handlung sowohl aus Imagegründen als auch Situationen, aus denen ein aushaltbares Gleichgewicht resultiert, aus (vgl. Grossman und Van der Weele, 2017, S. 180). Der Zeitplan für das Spiel gestaltet sich wie folgt: Zunächst entscheidet sich per Zufall, wie die Wohlfahrt ausfällt, die prosoziale Handlung sowie die Typisierung des Agenten. Danach entscheidet sich der Agent, ob er informiert werden möchte oder ein leeres Signal empfangen möchte und erhält dieses. Danach legt der Agent fest, ob er prosozial handeln möchte. Am Schluss nimmt das Beobachter-Selbst die Handlung sowie die Informationen wahr und aktualisiert mit Hilfe dieser Informationen seine bisherige Einschätzung über das Entscheidungstreffende-Selbst. Aus der Abfolge des Spiels ergeben sich verschiedene Unsicherheiten. Zum einen ist das Beobachter-Selbst im Unklaren über den wahren Charakter des Agenten, zum anderen sind beide Selbst zu Beginn unsicher über den Betrag der Wohlfahrt. Ob diese Intransparenz aufgedeckt wird, liegt allein in der Entscheidung des Entscheidungstreffenden-Selbst (vgl. Grossman und Van der Weele, 2017, S. 180).

### 5.2.1. Lösungskonzept

Grossman und van der Weele treffen unter Verwendung des perfekten bayesschen Gleichgewichts die Vorhersage, dass alle Typen eine nutzenmaximierende Strategie haben. Die Überlegung, dass der Erwartungswert in Abhängigkeit von dem sozialen Präferenzfaktor und der prosozialen Handlungsentscheidung mit Informationsmöglichkeit, dem Erwartungswert in Abhängigkeit von dem sozialen Präferenzfaktor und der prosozialen Handlungsentscheidung mit Informationsmöglichkeit sowie der Maximierungsstrategie, die hier dem Gleichgewichtsstrategieprofil entspricht, die aus der Adaption der Bayesschen Regel folgt. Sie stellen die Regel auf, dass Agenten, die indifferent sind, ob sie Informationen annehmen wollen, sich dafür entscheiden. Damit soll bewusste Ignoranz konservativ bewiesen werden (vgl. Grossman und Van der Weele, 2017, S. 180). Generell liegt der Fokus auf semi-separativen Gleichgewichten, bei denen stets ein Grenzwert für den Grad prosozialer Motivation existiert. Ist der Grad prosozialer Motivation bei einem Agenten höher

als der Grenzwert im Gleichgewicht, entscheidet sich der Typ für die Informationsakquise, und wenn nicht dagegen. Sobald das Beobachter-Selbst seinen Standpunkt festgelegt hat, kann ein stabiles Gleichgewicht garantiert werden. Im Falle eines Ignoranz-Gleichgewichts muss der Agent zwischen den erwarteten Kosten und der zu erwartenden Selbstanerkennung indifferent sein (vgl. Grossman und Van der Weele, 2017, S. 180f.).

### 5.2.2. Existenz eines bewussten Gleichgewichts bei Ignoranz

Das wichtigste theoretische Ergebnis der Arbeit von Grossman und van der Weele ist die Existenz eines Gleichgewichts, in dem es soziale Agenten bevorzugen ignorant zu bleiben. Damit stellen sie ihre erste These im Rahmen ihres Modells auf.

1. These: Es existiert eine Grenzwahrscheinlichkeit kleiner als eins und Informationskosten, die ihre Grenze bei einem Wert größer oder kleiner als Null haben, so dass, wenn die Wahrscheinlichkeit größer als die Grenzwahrscheinlichkeit ist und die Informationskosten im Intervall zwischen den beiden Grenzen liegen, ein semi-separatives Gleichgewicht vorliegt, das durch den Grad prosozialer Motivation charakterisiert wird. So entscheidet sich der Homo oeconomicus erstens gegen eine prosoziale Handlung und akquiriert nur dann Informationen, wenn diese kleiner oder gleich Null sind. Zweitens bleiben alle sozialen Typen mit einem niedrigeren Grad prosozialer Motivation als der Gleichgewichtsgrenzwert ignorant und führen keine prosoziale Handlung aus, während alle Typen, mit einem höheren Grad prosozialer Motivation Informationen einfordern und prosozial handeln, jedoch nur wenn die Information über die Wohlfahrtssteigerung ihrer Handlung einem hohen Wert entspricht.

Um nun zu verstehen, warum soziale Typen ignorant bleiben, selbst wenn dies kostspielig ist, muss man die Austauschbeziehungen bei der Informationsentscheidung betrachten. Im Gleichgewicht sind die materiellen Vorteile für den Entscheidungsträger und das Image, das mit der Unwissenheit einhergeht, sicher. Bewusste Ignoranz ist stets gefolgt von dem Vermeiden prosozialen Verhaltens und den damit verbundenen Ausgaben. Jedoch ziehen sie negative Enttäuschungen, die sich aus den eigenen prosozialen Präferenzen ergeben, nach sich. Dieses Verhalten wirkt sich auch unvorteilhaft auf das Image, das nicht mehr mit den zuvor gehegten Erwartungen einhergeht, aus. Zu Beginn sind sowohl die materielle Auszahlung als auch das Image, das aus der Informationsakquise resultiert, ungewiss. Wenn sich später herausstellt, dass prosoziales Verhalten keinerlei Wohlfahrtssteigerung hervorruft, kann sich der Agent in die Gruppe der altruistischen Agenten einreihen, ohne nennbare Verlust gemacht zu haben. Sollte sich aber zeigen, dass prosoziales Agieren Wirtschaftsvorteile bringt, sitzt der Agent

in der Zwickmühle. Entscheidet er sich, die Kosten für prosoziales Handeln zu tragen, erfährt er das höchstmögliche Erscheinungsbild. Entscheidet er sich hingegen für das Gegenteil, erhält er die negativste Imagebewertung. Diese besitzt sonst nur der Homo oeconomicus, der selbst dann eine prosoziale Entscheidung ablehnt, wenn sie ihn nicht einmal etwas kosten würde. Das heißt, dass sich Agenten, denen ihr Selbstimage grundsätzlich wichtig ist, aber niedrigere soziale Präferenzen haben als der Gleichgewichtsgrenzwert, für Informationsvermeidung entscheiden, wenn die Wahrscheinlichkeit hoch ist, dass prosoziales Handeln einen Wohlfahrtsvorteil verursacht. Das bedeutet, dass Ignoranz im Kontext dieses Gleichgewichts dazu dient in Situationen, die soziales Verhalten einfordern, die wahren Absichten, die der Agenten hat, zu verschleiern. Demzufolge schützt Ignoranz auch das Selbstbild vor dem scharfen Urteil des Beobachter-Selbst. Dieses kann nämlich nicht widerlegen, dass der vollständig informierte Agent ausreichend altruistisch ist, so dass er prosozial gehandelt hätte (vgl. Grossman und Van der Weele, 2017, S. 182).

### 5.3. Empirische Implikationen des Modells

In diesem Abschnitt werden, aufbauend auf das zuvor aufgestellte Gleichgewicht der ersten These des Modells, empirische Implikationen, die sich jeweils mit dem entsprechenden Verhaltensmuster verknüpfen lassen (vgl. Kapitel 5.2), abgeleitet (vgl. Grossman und Van der Weele, 2017, S. 184).

#### 5.3.1. Informationsvermeidung

Unter Berücksichtigung der Experimente zur bewussten Ignoranz von DWK soll nun das Selbstsignalisierungsmodell getestet werden. Die erste Frage, die sich stellt, ist, ob es die eben genannten Ergebnisse erklären kann, die mit den Theorien der auszahlungsorientierten Präferenzen und der sozialen Signalisierung unvereinbar sind. Um dies zu untersuchen, werden zwei verschiedene Experimente unterschieden, zum einen das Entscheidungsspiel (vgl. Zeitplan Kapitel 5.2). Hier entscheidet der Teilnehmer zunächst, ob er informiert werden möchte oder nicht und im Anschluss, ob er prosozial handelt, was dem Vorgehen des Hidden Information Experiments entspricht. Zum anderen sinnbildlich dem Baseline Experiment entsprechend, ein Experiment, in dem allgemein bekannt ist, dass eine prosoziale Handlung eine bestimmte Wohlfahrt hervorruft und der Entscheider sich nur für diese oder gegen diese entscheiden muss. Um den Anteil der Agenten, die sich in im transparenten Spiel egoistisch verhalten, mit dem Anteil zu vergleichen, die im Entscheidungsspiel unwissend bleiben wollen, wird zunächst das Gleichgewicht für das transparente Spiel abgeleitet. Wie schon im Entscheidungsspiel in Kapitel 5.2.2 wird der Fokus auf ein separierendes Gleichgewicht, das sich durch einen Grenztyp für prosoziale Motivation auszeichnet, gelegt. Es wird davon ausgegangen, dass für dieses Spiel eine Stabilitätsbedingung existiert, damit die Einzigartigkeit des Grenztyps gewährleistet werden kann. Dazu wird der Faktor der Imageanerkennung mit einbezogen. Der Schwellentyp ist genau der, dessen

Nettokosten der prosozialen Aktion den Imagevorteilen entsprechen. Grossman und van der Weele vergleichen dieses Gleichgewicht mit dem Gleichgewicht bei Ignoranz im Entscheidungsspiel, wobei sie, um mit den Experimenten in der Literatur konsistent zu sein die Annahme treffen, dass die Informationskosten kostenlos sind. Dabei können sie mit der folgenden These abschließen.

2. These: Es existiert ein Mittelwert für die Vorteile eines positiven Selbstimages sowie für die Wahrscheinlichkeit, die kleiner als eins ist. Außerdem ist der gegen Null gehende Anteil an Homo oeconomicus kleiner als ein halb, sodass, wenn die Vorteile eines positiven Selbstimages, sowie die Wahrscheinlichkeit über ihren und die gegen Null gehenden Anteile für einen Homo oeconomicus unter ihren Mittelwerten liegen, dann der Anteil aller Agenten, sowohl der sozialen Agenten als auch der Homo oeconomicus Agenten, die sich für Ignoranz im Gleichgewicht entschieden haben, im Entscheidungsspiel höher als der Anteil im transparenten Spiel, die dort eigennützig entscheiden, ist (vgl. Grossman und Van der Weele, 2017, S. 184).

Diese These zeigt, dass das Signalisierungsmodell die Vermeidung von Informationen unter der richtigen Konstellation von Parametern erklären kann. Zur Informationsvermeidung kommt es, wenn die sozialen Typen es umgehen wollen dasselbe Sozialimage wie der Homo Oeconomicus zu erhalten. Dies hat unterschiedliche Auswirkungen auf ihr Verhalten in den beiden Spielen. Im transparenten Spiel agiert der Homo Oeconomicus nicht sozial. Dies erhöht den Signalwert einer prosozialen Aktion und veranlasst einige marginal soziale Typen sich prosozial zu verhalten. Im Gegensatz dazu möchte der Homo Oeconomicus im Entscheidungsspiel Informationen erhalten. Dies verringert den Imagewert für die Informationsbeschaffung und verursacht, dass sich schwach soziale Typen auf einmal für Ignoranz entscheiden und sich die Anzahl egoistischer Entscheidungen im Anschluss erhöht. Die Bedingungen für die Parameter sind in diesem Fall ausreichend um sicher zu stellen, dass die Menge der sozialen Typen, die sich für Unwissenheit im Entscheidungsspiel umentscheiden, die der Homo Oeconomicus ausgleicht, dadurch dass er sich informiert. Wichtig ist, dass erstens der Anteil der Homo oeconomicus nicht zu groß ist, da sonst anteilig zu geringe Unwissenheit herrscht. Zweitens muss die Bedeutung des Imageanliegens ausreichend hoch sein, damit genügend soziale Typen dazu veranlasst werden Intransparenz vor zu ziehen. Und drittens sollte die Wahrscheinlichkeit, dass ein prosoziales Handeln einen positiven sozialen Nutzen auslöst, hoch genug sein, um Unwissenheit für die sozialen Typen im Entscheidungsspiel attraktiv zu machen. Wenn diese Bedingungen nicht erfüllt sind, kann es trotzdem zu vorsätzlicher Ignoranz kommen, aber der Anteil der ignoranten Agenten gleicht je nach dem nicht die aus, die sich im transparenten Spiel egoistisch verhalten. Zusammenfassend lässt sich

sagen, dass Entscheidungen unter vollständiger Information ein klares Signal dafür geben, bei wem es sich um einen egoistischen Typen handelt. Dies ist nicht unbedingt der Fall, wenn die Informationsbeschaffungsentscheidung zwiespältig ist und das Beschaffen von Informationen, das Hinzugruppieren zu nicht-sozialen Typen bedeutet. Diese Verwässerung der Signalisierungsanreize kann erklären, warum vorsätzliche Ignoranz egoistisches Verhalten in Umgebungen ohne Unsicherheit übersteigen kann (vgl. Grossman und Van der Weele, 2017, S. 184f.).

### 5.3.2. Einsortierung

Im Gleichgewicht entscheiden sich bestimmte Typen für Transparenz. Infolgedessen verhalten sich Menschen, die sich aktiv für die Beschaffung von Informationen entschieden haben, im Durchschnitt anders als diejenigen, die dieselben Informationen passiv erhalten haben. Um diese Idee formal zu untersuchen, wird das Verhalten derjenigen, die sich im Entscheidungsspiel informieren, mit dem Verhalten der Spieler im transparenten Spiel verglichen.

3. These: Sind die Informationskosten größer als Null, ist der Anteil der Agenten, die im transparenten Spiel prosozial agieren, niedriger als der entsprechende Anteil der Agenten, die sich im Gleichgewichtsspiel des Entscheidungsspiels informieren und wissen, dass es zu einem Wohlfahrtsvorteil im Fall einer prosozialen Aktion kommt. Wenn die Informationskosten größer gleich Null sind, gibt es einen Näherungsanteil von Agenten des Typs Homo oeconomicus. Auch wenn dieser kleiner ausfallen sollte, ändert sich nichts am Ergebnis.

Die Intension dieses Ergebnis ist, dass das durchschnittliche prosoziale Verhalten im transparenten Spiel von allen Agenten übernommen wird, wobei der durchschnittliche Altruismus gleich dem erwarteten Wert für soziale Präferenzen ist. Innerhalb dieser Stichprobe verhalten sich nur die altruistischsten Typen prosozial, während es bei den Agenten am Scheidepunkt von den Parametern des Wohlfahrtszuwachses, der Kosten für prosoziales Handeln und den Vorteilen eines positiven Images abhängt. Im Vergleich dazu informieren sich im Entscheidungsspiel meist die altruistischen Typen. Bedingt durch die Informationsbeschaffung ist der Altruismus höher als der Erwartungswert und auch das prosoziale Handeln selbst ist häufiger als im transparenten Spiel. Der Agent vom Typ Homo oeconomicus entscheidet sich für Ignoranz, wenn die Informationsbeschaffung etwas kostet. Deshalb entschließen sich alle anderen Agenten für den prosozialen Einsatz, wenn dieser einen Wohlfahrtsvorteil bringt. Besteht die Möglichkeit, dass Informationen kostenlos sind, entscheidet sich der Agent vom Typ Homo oeconomicus für Transparenz, was die relative Häufigkeit von prosozialem Handeln unter den Wissenden senkt. Deswegen ist es in diesem Fall besonders wichtig, dass die Anzahl der Agenten vom Typ Homo oeconomicus einen bestimmten Grenzwert nicht

überschreitet, da sonst möglicherweise der Anteil von sozial Handelnden unter den Informierten tatsächlich sinkt (vgl. Grossman und Van der Weele, 2017, S. 185f.).

### 5.3.3. Rechtfertigung

Wenn Typen verschiedenen Aktionen zugeordnet werden, impliziert dies, dass im Gleichgewicht die Handlung, die mit einem bestimmten Image einhergeht, von den entsprechenden Typen ausgeführt wird. Ein egoistisches Image wird hierbei auf Grund der vorhergehenden Informationsentscheidung verliehen. Agenten im Gleichgewicht, die sich im Bewusstsein der negativen sozialen Konsequenzen gegen eine prosoziale Handlung entscheiden, werden als egoistischer verurteilt als Agenten, die dieselbe Entscheidung in Unwissenheit treffen. Liegt der Grad für soziale Präferenzen bei Agenten unter dem Gleichgewichtsgrenzwert, entscheidet sich der Agent stets für Unwissenheit.

1. Logische Folgerung: Agenten, die sich gegen eine soziale Handlung entscheiden, haben ein besseres Image, wenn sie davor ebenfalls Informationen abgelehnt haben, als wenn sie es in dem Wissen einer möglichen Wohlfahrtssteigerung tun.

Diese Folgerung resultiert direkt aus dem Glaubensansatz für das Gleichgewicht, in dem der Erwartungswert der sozialen Präferenzen für eine wissentlich wohlfahrtsbringende soziale Handlung vor dem unwissenden Aussetzen einer Sozialtat und weit vor dem wissentlichen Aussetzen eines wohlfahrtsbringenden Beitrags rangiert. Das bedeutet, dass bewusste Ignoranz tatsächlich als Entschuldigung für sich selbst oder für andere dienen kann, auch wenn klar ist, dass man die tatsächlichen Folgen hätte kennen können (vgl. Grossman und Van der Weele, 2017, S. 186f.).

### 5.3.4. Bewusste versus unbewusste Ignoranz

Im Gleichgewicht bleibt dem Agenten die Wahl zwischen einer kostspieligen Aktion oder dem Entblößen seiner egoistischen Züge. Daher neigt er automatisch dazu lieber unwissend zu bleiben. Hat der Agent bereits seinen Typ offenbart und steht nach dieser Enthüllung vor der Entscheidung weitere Informationen über den Zustand zu erhalten (vgl. Strategy Method), so kann der Entscheidungsträger nicht länger ignorant bleiben, um seine Entscheidungen, die er unter vollen Informationen treffen würde, zu verdecken. Deswegen wird erwartet, dass mehr Individuen sich für Informationen entscheiden. Um diesen intuitiven Anspruch formell zu begründen, wird ein modifiziertes Spiel betrachtet, welches im Folgenden beschrieben wird. Das Spiel, das unbewusste Ignoranz darstellen soll, zeichnet sich dadurch aus, dass der Zeitpunkt von Informationsentscheidung und Handlungsentscheidung, wie sie im Entscheidungsspiel aufeinander abfliegen, vertauscht ist. Mit Hilfe dieser Regel wird der Agent dazu gezwungen, sein Verhalten vorab preis zu geben, wobei er sich nur zwischen der allgemeinen Wohlfahrt und seiner eigenen entscheiden kann.

4.These: Sind die Informationskosten größer oder gleich Null, ist der Anteil der Agenten, die sich im modifizierten Spiel für Ignoranz entscheiden, niedriger als der Anteil im Gleichgewicht beim Entscheidungsspiel (vgl. Grossman und Van der Weele, 2017, S. 187).

Um die Logik hinter dieser These zu verstehen, hilft es beide Spiele nacheinander zu betrachten. Im Entscheidungsspiel gibt es einen bestimmten Anteil imagebedachter Agenten, ohne Agenten des Typs Homo oeconomicus mit ein zu beziehen, die es bei Informationskosten größer gleich Null strikt bevorzugen keine Informationen zu erhalten. Diese Agenten verzichten auf den instrumentellen Wert von Informationen im Austausch gegen den Imagewert von Ignoranz, wenn sie dies vor der Entscheidung über soziales Handeln tun können. Folglich entsprechend der Regel, dass gleichgültige Agenten aufdecken, wird ein Bruchteil im Entscheidungsspiel aufdecken. Im Gegensatz dazu haben im Spiel für unbewusste Ignoranz weder Informationen noch Ignoranz irgendeinen Wert, nachdem die prosoziale Entscheidung längst getroffen wurde und den Charakter des Agenten aufgedeckt hat (vgl. Grossman und Van der Weele, 2017, S. 187).

#### 5.3.5. Bezahlung für Ignoranz

Das Gleichgewicht kann dazu verwendet werden, vergleichende Statistiken über den Preis der Information abzuleiten. Alle anderen Faktoren gleich behaltend, sorgen positive Informationskosten, also Informationen deren Preis bei kleiner als Null liegt, das heißt, der Agent bekommt Geld, wenn er Informationen annimmt, dafür, dass Unwissenheit für Agenten immer weniger attraktiv wird und der Grad für soziale Motivation niedriger ist, als wenn die Informationen kostenlos wären. Nichts desto trotz stellen sich die sozialen Typen, die eine niedrigere soziale Präferenz als den Grenzwert besitzen, strikt besser, wenn sie für Ignoranz zahlen. Dies ist für sie die beste Alternative, um nicht zusammen mit dem informierten Homo oeconomicus oder mit den ganz altruistischen Typen eingruppiert zu werden und für prosoziales Verhalten bezahlen zu müssen (vgl. Grossman und Van der Weele, 2017, S. 188).

2. Logische Folgerung: Es gibt einen positiven Anteil im Gleichgewicht, der dafür bereit ist, zu bezahlen, um ignorant bleiben zu können (vgl. Grossman und Van der Weele, 2017, S. 188).

#### 5.4. Experimentaufbau und Auswertung zur bewussten Ignoranz

Vorherige Experimente lieferten stets nur den Beweis für eines der Verhaltensmuster, die im Kapitel 5.2 erklärt wurden und im vorherigen Kapitel der empirischen Implikationen erneut aufgegriffen wurden. Auch Grossman und van der Weele machen sich in ihrer gemeinsamen Arbeit erneut die Experimente von DWK zu Nutze (vgl. Kapitel 3) und übernehmen das Experimentdesign zu großen Teilen. So wurde

auch die Einführung für das Experiment erneut übernommen (vgl. Experimentbeschreibung Kapitel 3.2) (vgl. Grossman und Van der Weele, 2017, S. 188f.).

##### 5.4.1. Informationsvermeidung im Experiment

Als erstes soll das Experiment für Informationsvermeidung repliziert werden, wobei damit nicht die Robustheit vorheriger Experimente nachgewiesen werden soll (vgl. Feiler, 2014, S. 256f.; Grossman, 2014, S. 2660; Larson und Capra, 2009, S. 468), sondern es soll einerseits eine Grundlage für Vergleichbarkeit geschaffen werden, andererseits Beweismittel für alle fünf Verhaltensmuster, die aus dem Gleichgewicht implizieren, einen einheitlichen Rahmen finden und zu guter Letzt eigene Ergebnisse für das Hidden Information Experiment von DWK (vgl. Kapitel 3.2.2) aufführen. Zu diesem Zweck führen sie zwei unterschiedliche Experimenthandlungen durch. Zum einen das CIG Only Experiment, das DWK's Baseline Experiment repliziert, in welchem die Probanden wissentlich die Spielvariante mit konträren Interessen spielen, zum andern das Hidden Information Experiment. Dabei steht die Nullhypothese dafür, dass die Rate, mit der die Teilnehmer selbstsüchtig im CIG Only Experiment wählen, mindestens so hoch ist wie die Ignoranzrate im Hidden Information Experiment, während die Alternativhypothese lautet, dass die Ignoranzrate tatsächlich höher ist. Die Ergebnisse in Abbildung 5 zeigen, dass im CIG Only Experiment 9 von 26 (35%) Diktatoren A wählen und im Hidden Information Experiment 72 von 120 (60%) Unwissenheit bevorzugen. Dieser Unterschied ist bei 5% signifikant, bei Anwendung eines einseitigen (oder zweiseitigen) exakten Tests nach Fisher (Fisher-Yates-Test, exakter Chi-Quadrat-Test). Somit sind die Hauptergebnisse von DWK nachgewiesen (vgl. Grossman und Van der Weele, 2017, S. 189f.).

##### 5.4.2. Einsortierung im Experiment

Aufgrund ihrer Aktionen werden Typen zwei verschiedenen Gruppen zugeteilt. Bei der ersten Variante werden Personen, die denselben Kenntnisstand haben – das Wissen, dass sie sich in der Spielvariante von konträren Interessen befinden – aber diesen auf unterschiedliche Weise erreicht haben, entweder bereits von außen gegeben (CIG Only Experiment) oder durch eine positive Informationsentscheidung (Hidden Information Experiment), verglichen. Die zweite Variante stellt getrennt Maßnahmen für den sozialen Typ und den um sein imagebesorgten Typ bereit und vergleicht diese zwischen den Teilnehmern, die unterschiedliche Verhaltensweisen in dem Hidden Information Experiment zeigen. Der erste Ansatz basiert auf der Vorgehensweise von DWK, während der zweite komplett neuartig ist. Zunächst wird die erste Einteilungsvariante betrachtet. Um die Hypothese zu testen, die in der dritten These abgeleitet wurde, wird die Häufigkeit von prosozialem Verhalten im Spiel CIG Only Experiment mit der Häufigkeit, mit der sich Teilnehmer im Hidden Information Experiment für Transparenz entscheiden und sich dann ebenfalls im konträren Interessenspiel wiederfinden, verglichen. Die hellgrauen Balken in Abbildung 5

zeigen den Prozentsatz der Probanden, die unter vollen Informationen eigennützig in der konträren Interessensituation entscheiden. Wenn die Informationen im Hidden Information Experiment endogen sind, wählen 17% der Diktatoren (4 von 24), die sich bewusst im konträren Interessenspiel befinden, selbstsüchtig, wesentlich weniger als in dem CIG Only Experiment, in dem die Informationen exogen gegeben sind und 35% der Diktatoren (9 von 26) egoistisch handeln ( $p = 0,13$ , FET und  $p = 0,084$  im einseitigen z-Test). Die Ergebnisse zeigen, dass der Vergleich des Verhaltens über unterschiedliche Verhaltensgruppen hinweg nicht hoch signifikant ist, aber durchaus konsistent mit den Verhaltensweisen im Gleichgewicht. Nun zur zweiten Einteilungsvariante: Eine alternative Methode zur Untersuchung der Sortierung ist das zusätzliche Erforschen von Diktatortypen und das Vergleichen der Messergebnisse mit den Erklärungsansätzen, die aus dem Gleichgewicht resultieren. Zu diesem Zweck haben Grossman und van der Weele in neun der Hidden Information Experimente zwei individuelle Attributmaße von den Teilnehmern erhoben, nachdem sie das Hidden Information Experiment abgeschlossen und Rückmeldungen über ihre Einnahmen aus diesem Spiel erhalten hatten. Die erste Messung beinhaltete die Bewertung der sozialen Werteorientierung, die mit der Slider-Methode von Murphy et al. (2011, S. 772f.) durchgeführt wurde. In der Aufgabe für die soziale Werteorientierung wird ein Subjekt gebeten, eine Geldverteilung zwischen sich und einem anderen Subjekt in sechs verschiedenen Situationen zu wählen, wobei in jeder Situation die Trade-offs zwischen den eigenen und den Auszahlungen des anderen geändert werden kann. An Hand dieser sechs Wahlmöglichkeiten zeigen sie, wie man ein Maß an Prosozialität für jedes Subjekt, gemessen als Winkel und bestimmt durch die mittleren Zuweisungen an das Selbst und an die andere Person, zurückführen kann. Der Punktestand für soziale Werteorientierung steigt mit der Prosozialität der Wahlmöglichkeiten Werte unter 23 Grad signalisieren Wettbewerbsfähigkeit und Egoismus, höhere Werte eine eher prosoziale Disposition. Diese Aufgabe ist ein Standardinstrument zur Messung von sozialen Präferenzen, sowohl in der Sozialpsychologie als auch in der Ökonomie (vgl. Offerman et al., 1996, S. 823f.). Als zweites wird der Einfluss des Selbstwirkungsverständnisses mit Hilfe eines Fragebogens auf der Grundlage von Aquino et al. (2002, S. 1423f.) bewertet. In diesem Fragebogen wird die Testpersonen aufgefordert, die Attribute Fairness, Großzügigkeit und Freundlichkeit zu betrachten, und dann gebeten, bei sechs Aussagen, die von der Bedeutung der Attribute handeln, jeweils ihre Übereinstimmung oder Uneinigkeit mit ihrem Standpunkt aus auf einer Sechs-Punkte-Likert-Skala zu bewerten. Jede Behauptung kann auf einer Skala von 0 bis 5 bewertet werden, 0 entspricht "stark uneinig" und 5 "stark einig". Damit generiert man ein Maß für die Wichtigkeit des Selbstverständnisses, indem die Punkte jeder Aussage addiert werden. Grossman und van der Weele sammeln die Untersuchungsergebnisse von insgesamt 148 Teilnehmern, darunter 74 Diktatoren, die zusätzliche Einnahmen zwischen \$0,60 und \$4,00 an der Selbstwirkungsverständnis-Aufgabe verdienen. Der mitt-

lere Selbstwirkungsverständnis-Wert beträgt 35,9 Grad und der Median 34,1 Grad, beide in dem von Murphy, Ackermann und Handgraaf als prosozial beschriebenen Bereich (Murphy et al., 2011, S. 772f.). Beschränkt auf Diktatoren liegt der mittlere und der Median des Selbstwirkungsverständnis-Werts bei 35,9 und 34,5 Grad, was auf eine erfolgreiche Zufallsstreuung hindeutet (vgl. Tabelle 9). Der durchschnittliche und mediane Selbstimagegewichtungswert beträgt 22,9 bzw. 23 für die gesamte Stichprobe und 22,6 bzw. 23 für die Diktatoren. Um diese Zahlen in einen Zusammenhang zu rücken, folgen einige Beispiele. Ein Teilnehmer, der als Antwort auf alle sechs Aussagen über die Wichtigkeit des freundlichen, großzügigen und fairen Seins für sein Selbstwertgefühl "leicht zustimmen" auswählt, würde eine Selbstimagewertigkeit von 18 erhalten. Würde er allen sechs Aussagen "zustimmen", würde dies insgesamt eine 24 ergeben, bei „sehr zustimmen“ 30. Damit stimmt der durchschnittliche Teilnehmer den Aussagen zu. Die erste These macht Vorhersagen darüber, welche Typen die verschiedenen verfügbaren Optionen auswählen sollen. Die erste Vorhersage lautet, dass Diktatoren, die sich für Ignoranz entscheiden, als sozialer bewertet werden als solche, die sich für das Aufdecken des Spiels bei konträren Interessen entscheiden und dann egoistisch agieren und weniger sozial wahrgenommen werden als die Diktatoren, die sich für Transparenz und im Anschluss für eine faire Auszahlung entscheiden. Die zweite Vorhersage besagt, dass Diktatoren, die Transparenz wählen und sich dann bei konträren Interessen für eine eigennützig Auszahlung entscheiden, nachgesagt wird, dass sie sich weniger um ihre Selbstwirkung sorgen als Diktatoren, die entweder ignorant bleiben oder sich nach der Einforderung von Informationen prosozial bei konträren Interessen entscheiden. Der durchschnittliche Selbstwirkungsverständniswert für die 46 ignoranten Diktatoren liegt bei 34,0, nur knapp unter dem Durchschnittswert aller Diktatoren (vgl. Abbildung 6). Im Gegensatz dazu ist der Selbstwirkungsverständniswert der zehn Diktatoren, die sich erst für Aufdecken und dann bei konträren Interessen für B entschieden haben, signifikant höher als bei den ignoranten Diktatoren mit  $p = 0,001$  beim einseitigen Mann-Whitney-U-Test (bei einem einseitigen parameterfreien Homogenitätstest). Obwohl die Tatsache, dass nur zwei Diktatoren, wissend, dass sie sich in der konträren Interessensituation befinden, egoistisch handeln, die Möglichkeit aus dem Vergleich starke Schlüsse zu ziehen stark limitiert, liegt der durchschnittliche Selbstwirkungsverständniswert dieser Diktatoren bei 28,36, was signifikant niedriger ist ( $p = 0,04$ , einseitiger Mann-Whitney-U-Test) als der der unwissenden Diktatoren. Damit unterstützt das Selbstwirkungsverständniswert-Maß die Sortierungsprognosen des Gleichgewichts. Nicht wahrnehmbar ist hingegen der Unterschied der Bewertung der ignoranten Diktatoren (22,54) und der Diktatoren, die sich bei konträren Interessen für B entscheiden (23,30). Im Gegensatz dazu ist die Selbstimage-Bewertung der beiden egoistischen Entscheider mit einem Wert von 12,50 deutlich niedriger als die der ignoranten Diktatoren ( $p = 0,07$ , einseitiger Mann-Whitney-U-Test). Auch diesmal schränkt der geringe Stichprobenum-

fang die Aussagekraft der Schlussfolgerungen ein, aber die großen Unterschiede legen nahe, dass Diktatoren in dieser Position weniger Bedenken hinsichtlich des Selbstbildes haben als diejenigen, die sich unwissend geben oder prosozial entscheiden. Schlussendlich unterstützen diese Ergebnisse die Überlegungen im Fall des Vergleichs über unterschiedliche Einsortierungsgruppen hinweg sowie die über Typen mit unterschiedlichen Verhaltensweisen (vgl. Grossman und Van der Weele, 2017, S. 191f.).

#### 5.4.3. Rechtfertigung im Experiment

Um zu testen, ob Ignoranz als Entschuldigung dienen kann, wie in Abschnitt 5.3.3 angenommen, werden die Empfänger gebeten, den Charakter des Diktators, abhängig von der Wahl unterschiedlicher Strategien, zu bewerten. In neun Sitzungen des Hidden Information Experiments werden den Diktatoren sechs mögliche Handlungsabfolgen zur Verfügung gestellt: die Wahl von A oder B ohne Informationsempfänger, Aufdecken und die Wahl von A oder B in der konträren Interessensituation und Aufdecken und die Wahl von A oder B bei gleichen Interessen. Für jede Variante beantworten die Empfänger die Frage "Wie sozial (im Gegensatz zu eigennützig) sehen sie Spieler X, wenn er oder sie die folgende Aktion auswählt?", indem sie einen Wert auf einer 5-Punkte-Skala von "sehr unsozial" bis "sehr sozial" auswählen. Die Empfänger vervollständigen diese Bewertungen, während die Diktatoren ihre Entscheidungen treffen. Die Skalenbewertung der Empfänger verläuft von 0 („sehr unsozial“) bis 4 („sehr sozial“). Abbildung 7 zeigt die Durchschnittsbewertungen der 72 Empfänger für Diktatoren, die sich für A oder B bei bewusster Ignoranz oder wissentlich unter der konträren Interessensituation entscheiden. Im Mittel schreiben Empfänger Diktatoren, die unter bewusster Ignoranz A wählen, eine soziale Bewertung von 1,69 zu. Deutlich höher als die, die A wissend wählen (1,10). Umgekehrt wird der Diktator, der informiert fair entscheidet (B), mit einem sozialen Ranking-Wert von 3,24 belohnt, während, wenn er sich unwissend dafür entscheidet, nur 2,35 Bewertungspunkte erhält. Der Mann-Whitney-Test zeigt, dass sich die Verteilung der Antworten in beiden Fällen auf einem 1%-Niveau signifikant unterscheidet. Damit kann Ignoranz in der Tat als Entschuldigung dienen (vgl. Grossman und Van der Weele, 2017, S. 194f.).

#### 5.4.4. Bewusste versus unbewusste Ignoranz im Experiment

In Abschnitt 5.3.4 wurde gezeigt, dass die Versuchspersonen unter plausiblen Bedingungen stärker an Informationen über die Folgen ihres Handelns nach einer Handlung interessiert sein können als vor einer Handlung, auch wenn die Informationen danach nutzlos sind. Um diese Vorhersage zu testen, wird das Hidden Information Experiment dem Reveal Ex-Post Experiment, was sich im Wesentlichen dadurch unterscheidet, dass die Informationsentscheidung die zurückgestellte Auszahlungsentscheidung nicht mehr beeinflussen kann (vgl. modifiziertes Spiel in Kapitel 5.3.4 bzw. Strategy Method in Kapitel 4.2), gegenüber gestellt. In Anlehnung an die 4. These wird davon ausgegangen, dass die Probanden im Reveal Ex-Post Experiment eher Informationen einfordern

als im Hidden Information Experiment. Darüber hinaus können die Ergebnisse des Reveal Ex-Post Experiments dafür verwendet werden zwei weitere Annahmen zu testen. Zum Ersten kann man erkennen, ob Individuen bereit sind den uninformierten Zustand zu überwinden und damit der Kritik entgegenzutreten. Ignoranz folgt hier aus der Standardauswahloption. Zum Zweiten spielen Informationen im Reveal Ex-Post Experiment keine instrumentelle Rolle mehr, so dass eine niedrige Ignoranzrate ein Beweis für Grossmans und van der Weeles Regel, dass die meisten indifferenten Probanden das Spiel aufdecken würden, wäre. Die Ergebnisse sind in Abbildung 8 dargestellt. Vergleicht man die beiden Experimente kann festgestellt werden, dass die Ignoranzrate im Reveal Ex-Post Experiment 26% beträgt und damit auf einem 1%-Niveau signifikant niedriger ist als die des Hidden Information Experiments mit 60%. Diese Tatsache stützt die Überlegung der beiden Forscher, dass Menschen generell lieber nach als vor der Auszahlungsentscheidung das Spiel aufdecken.

#### 5.4.5. Bezahlung für Ignoranz im Experiment

In Abschnitt 5.3.5 wurde die Vorhersage abgeleitet, dass alle sozialen Typen, die einen niedrigeren Grad prosozialer Motivation als den Gleichgewichtswert besitzen, bereit sind, für Unwissenheit zu zahlen. In Folge dessen implizieren die komparativen Statistiken die steigende Ignoranz mit steigenden Informationskosten. Mit Einführung des Reveal Bonus Experiment werden diese beiden Vorhersagen getestet. In der Experimentumgebung können sich die Probanden \$0,10 dazu verdienen, wenn sie sich dazu entschließen, die Auszahlungsmatrix zu enthüllen. Mit dem Schriftzug „Spiel aufdecken + \$0,10“ werden sie gezielt auf diese Zusatzverdienstmöglichkeit aufmerksam gemacht. Durch die steigende Attraktivität von Informationen möchte man meinen, dass die Ignoranzrate sinkt. Als Analogie zur zweiten logischen Folgerung ist jedoch zu erwarten, dass die Ignoranzrate dennoch beträchtlich hoch ausfällt. Dies zeigt der rechte äußere Balken in Abbildung 8: die Ignoranzrate liegt bei 0,46. Obwohl die Ignoranzhäufigkeit niedriger ist als im Hidden Information Experiment, ist der Ergebnisunterschied bei Verwendung eines FET-Test ( $p = 0.096$ ) nicht signifikant bei einem 10% Niveau. Trotz der Beweislage, dass Ignoranz minimal abnimmt, wenn sie kostspielig ist, ist in etwa die Hälfte der Probanden bereit dafür zu zahlen, weiterhin keine Informationen zu bekommen (vgl. Grossman und Van der Weele, 2017, S. 196).

#### 5.5. Stellungnahme

Grossman und van der Weele können mit Hilfe ihrer Arbeit einen wesentlichen Einflussfaktor und Begründungsansatz für das Vermeiden von Informationen in unterschiedlichen Situationen finden. Es sind die Selbstwahrnehmung und die selbstkritischen Fragen darüber, wie andere einen wahrnehmen könnten, aufgrund des eigenen Wissenstands, des eigenen Handelns und zu Letzt des Verhaltens der Anderen (vgl. Grossman und Van der Weele, 2017, S. 176). Dass insbesondere zwischenmenschliche Interaktionen, wie auch der



Vergleich des eigenen Handelns mit dem der Anderen (vgl. 3. These), Einfluss auf das Ignoranzverhalten haben, kann Bénabou, der vorsätzliche Ignoranz in Gruppen untersucht, feststellen (vgl. 2012, S. 429f.). Damit wird der Begriff „bewusste Ignoranz“ in ein ganz neues Licht gestellt. Mit ihren Ergebnissen können Grossman und van der Weele zeigen, dass ein Gleichgewicht existiert, in dem es einen Grenztyp gibt, der sich für Ignoranz entscheidet, da er die Wechselwirkung zwischen seinem materiellen Vorteil und seinem Selbstbild in einer transparenten Situation fürchtet. Außerdem können sie ihre fünf verschiedenen Verhaltensmuster aus dem Gleichgewicht ableiten und diese in ihrem Experiment ganzheitlich beweisen und damit auch vorherige Forschungsergebnisse zum Teil bereichern, bestätigen und ergänzen (vgl. Tabelle 10). So hängt die Tatsache, dass Personen Informationen vermeiden, von unterschiedlichen Verhaltensstrukturen ab. Aus diesen leiten die Probanden situationsbedingt Entschuldigungen für Ignoranz und egoistische Verhaltenszüge her (vgl. Grossman und Van der Weele, 2017, S. 206f.). Dabei ist die Selbstwahrnehmung einer Person an sich einer der wichtigsten Einflussfaktoren für Verhaltensweisen in gesellschaftlichen Situationen und kann auch als Ursache für bewusste Ignoranz hervorgehoben werden. Personen haben oftmals regelrecht Angst davor, was andere von Ihnen denken könnten (vgl. Geiger und Swim, 2016, S. 79) und möchten den Erwartungshaltungen entsprechen (vgl. Dana et al., 2006, S. 199). Exemplarisch ist an dieser Stelle das immer wieder kritisch angesprochene Thema von Apothekern zu nennen, die gezielt Produktplatzierungen für die Pharmaindustrie betreiben. Apothekern wird viel Vertrauen entgegengebracht und sie besitzen ein hohes gesellschaftliches Ansehen. Geködert werden sie von der Pharmaindustrie, die sehr hohe Auszahlungen bietet (vgl. Pear, 2012, S. 1f.). Um nicht in einen moralischen Zwiespalt zu gelangen, werden gezielt Informationen über die Wirksamkeit von freiverkäuflichen Medikamenten vermieden (vgl. Kapitel 5.3.1). Je nach Vergütung für den Apotheker wird die Platzierung und Beratung des Kunden beeinflusst (vgl. Kapitel 5.3.5). Das eigene Interesse, sich über die Qualität von Alternativprodukten zu informieren, nimmt ab, was die Situation für aufklärungsmotivierte Firmen verschlechtert (vgl. Kapitel 5.3.2). Mit dem Verkauf des Produktes ändert sich für den Verkäufer die Haltung zu Informationen. Diese können seine Handlung nun nicht mehr beeinflussen (vgl. Kapitel 5.3.4). Und zu guter Letzt: auch ein Apotheker ist fehlbar. Diese Argumentation entschuldigt Fehlentscheidungen auf Grund von Unwissenheit (vgl. Kapitel 5.3.4). Nach jetziger Gewissheit darüber, dass Probanden zwischen ihrer Auszahlung und den möglichen Imagefolgen ihres Verhaltens abwägen, wäre es nun spannend in Erfahrung zu bringen, wie sie der Art beeinflusst werden, dass sie sich dennoch für mehr prosoziales Verhalten entscheiden. Trotz des Transfers auf eine reale Situation erweist sich das Paper von Grossman und van der Weele insbesondere durch ihr Modell als sehr abstrakt. Deshalb wird im nächsten Paper ein real-effort Experiment von Kajackaite analysiert. Diese Arbeit bringt einen Perspektivwechsel, da zuvor durch die Diktator-Spiel Methodik die Arbeitgeber bzw.

Handlungsträgerperspektive betrachtet wurde.

## 6. Die Auswirkungen von Unwissenheit auf Leistungen

In seiner Veröffentlichung „If I close my eyes, nobody will get hurt: the effect of ignorance on performance in a real-effort experiment“ behandelt Kajackaite die Thematik, ob Probanden abhängig von ihrer Entscheidung, sich über die Folgen ihres Handelns zu informieren, ihr Verhalten verändern. Ihr Verhalten wird auf Grund ihrer Leistung und der Kenntnis/Unkenntnis über den Spendenanteil, der sich abhängig von ihrem Verdienst vergrößert, an eine als negativ wahrgenommene Wohlfahrtsorganisation, gemessen. Wie erwartet, leisten Teilnehmer, die wissen, dass die NWO nichts erhält, mehr, als wenn sie wissen, dass diese anteilig Fördermittel erhält. Außerdem entscheidet sich ein Drittel, wenn es die Möglichkeit gibt zu erfahren, wie viel die NWO erhält, diese Information nicht zu erhalten. Generell leisten Personen, die sich aktiv für Ignoranz entscheiden, mehr als jene, die diese auferlegt bekommen (vgl. Kajackaite, 2015, S. 518).

### 6.1. Ignoranz unter realwirtschaftlichen Bedingungen

Der Blickwinkel aus Angestelltensicht ermöglicht es den Rahmen des Experiments nicht nur zu erweitern, sondern auch von der in den bisherigen Experimenten abstrakteren Vorgehensweisen ein „Ran-Zoomen“ an den industriellen Unternehmensalltag zu ermöglichen. Wie verhalten sich Angestellte, die über die Konsequenzen ihrer Arbeitsleistung nicht Bescheid wissen? Tendieren sie dazu sich zu informieren oder vermeiden sie, ebenso wie die Diktatoren, Informationen, die sich auf ihr Handeln auswirken könnten? Beeinflusst das Erfahren der negativen Folgen ihr Leistungsengagement? Mit der Beantwortung dieser Fragestellungen hebt sich die Arbeit von Kajackaite von bisherigen Forschungsergebnissen ab.

### 6.2. Vorstellung des Laborexperiments

In dem Experiment bekommen die Teilnehmer eine real-effort Aufgabenstellung. Sie müssen Buchstaben dekodieren, in dem sie für den entsprechenden Buchstaben die Zahl, die in derselben Zeile dahinter steht, in das Lösungskästchen eintragen. Erst nach dem Eintragen der richtigen Lösung kann der nächste Buchstabe dekodiert werden. Pro richtig identifizierten Buchstaben erhalten die Teilnehmer 5 ECU, wobei 100 ECU einem Euro entsprechen. Insgesamt gibt es vier verschiedene Experimentabwandlungen. Im Basisexperiment (BA) werden die Teilnehmer nach der Anzahl richtig dekodierter Buchstaben bezahlt. Das zweite Experiment (NRA) ist insofern anders, als die als negativ wahrgenommene Wohlfahrtsorganisation National Rifle Association bei jedem decodierten Buchstaben 7 ECU erhält. Die Probanden erhalten zusätzlich eine Beschreibung der NRA sowie die Resultate der Umfrageergebnisse des Campus zu der NRA, bei der 93% der Teilnehmer die Organisation als negativ empfanden. In dem dritten Experiment können sich die Personen aussuchen, ob sie die Auszahlung erfahren wollen oder nicht. Dabei besteht die Möglichkeit, dass die NRA entweder

keine Unterstützung in Abhängigkeit der Leistung oder pro gelösten Buchstaben 7 ECU erhält. Die Wahrscheinlichkeit für beide Ergebnisse ist 50%, da die Auszahlungsvariante vor Beginn eines Spiels per Münzwurf entschieden wird. Bei Teilnehmern, die sich für Transparenz entscheiden, werden die Fragezeichen dann durch die Auszahlungsmatrizen 0 ECU (NIO) oder 7 ECU (NI7) ersetzt. Die Teilnehmer, die ignorant bleiben, werden mit IG bezeichnet. Zusammengefasst werden die Ergebnisse der Spielteilnehmer, sowohl ignorant bleibende als auch nicht ignorante Spieler, unter der Kategorie NI&IG. Im letzten Experiment haben die Spieler den gleichen Kenntnisstand wie im vorherigen Experiment, jedoch haben sie nicht die Möglichkeit, die Auszahlungsvariante zu erfahren und verbleiben in Ungewissheit (UN). Die Opportunitätskosten werden in dem Spiel durch die Möglichkeit des Drückens eines Buttons dargestellt, mit dem das Spiel 20 Sekunden pausiert wird und der Teilnehmer 4 ECU erhält (vgl. [Kajackaite, 2015, S. 519f.](#)). Generell geht [Kajackaite](#) davon aus, dass die Probanden im Grundlagenexperiment eine positive Auszahlung generieren werden. Diese soll im zweiten Experiment aufgrund der als negativ wahrgenommenen Auszahlungen an die NRA geringer ausfallen. Außerdem wird, wie in anderen Experimenten ebenfalls bewiesen, erwartet, dass ein erheblicher Anteil sich im dritten Experiment für Ignoranz entscheiden wird (vgl. [Dana et al., 2007, S. 78f.](#); [Grossman, 2014, S. 2662f.](#)). Aufgrund des Einsortierungseffekts, der sich abhängig von einer endogenen oder exogenen Informationssituation ergibt, kann angenommen werden, dass Probanden, die sich bewusst für Informationen entscheiden, prosozialer agieren als Probanden, denen diese auferlegt wurde. Von Probanden, die in Unwissenheit bleiben müssen, wird jedoch erwartet, dass sie prosozialer auftreten als jene, die sich aktiv dafür entscheiden (vgl. [Lazar et al., 2012 S. 157.](#)). Außerdem wird davon ausgegangen, dass sich die Ergebnisse von BA und NIO nicht signifikant unterscheiden werden, da die finale Situation in beiden Experimenten dieselbe ist. Der Pausen-Button sollte nur dann interessant werden, wenn die Probanden Bescheid wissen, dass die NRA 7 ECU erhält und damit eine gute Alternative zu einem Arbeitsaufwand für die NRA erscheint. Insgesamt nehmen an den Experimenten 267 Probanden teil, jeder nur an einem sowie an einer der zehn Sessions. Um sicher zu gehen, dass die Probanden alles verstehen, bekommen sie vor Beginn der Experimente eine Einführung und dürfen Fragen stellen. Jedes Experiment startet mit einem 90 sekündigen Testlauf, der später als Fähigkeitsvergleich verwendet wird, bevor das eigentliche zehninütige Experiment startet. Innerhalb der 90 Sekunden erhalten die Probanden jeweils 5 ECU für jeden dekodierten Buchstaben und können nicht den Pause-Button benutzen. Nach dem Experiment müssen die Probanden noch einen Fragebogen zu ihrer Person ausfüllen. Im Durchschnitt liegt die Auszahlung inklusive der 2,50€ Erscheinungsgebühr bei 12,81€ (vgl. [Kajackaite, 2015, S. 520f.](#)).

### 6.3. Auswertung der Laborergebnisse

Den Erwartungen entsprechend, erbringen die Probanden signifikant höhere Leistungen ( $p = 0,01093$  unter Verwendung des parameterlosen zweiseitigen Fisher-Pitman Permutationstests, der im Folgenden bei Angabe des Signifikanzniveaus stets verwendet wird), wenn die NRA nichts erhält (BA: durchschnittlich 184,67 dekodierte Buchstaben), als wenn diese ebenfalls von den Leistungen profitiert (NRA: durchschnittlich 163,15 Buchstaben). Dass sich die Probanden unter den Bedingungen von NRA im Vergleich zu den BA Konditionen signifikant ( $p = 0,02803$ ) unfairer behandelt fühlen/weniger wohl fühlen, zeigt ebenfalls eine Befragung nach Abschluss des Experiments, bei der die Probanden auf einer Likert Skala von 1 bis 7 angeben können wie fair sie die Konditionen empfinden (vgl. [Abbildung 11](#)). Bei der Wahl von Ignoranz entscheiden sich im dritten Experiment 28,25% der Probanden (36 von 127) dafür. Der Rest erfährt, wie viel die NRA erhält. Dabei ist der Leistungsunterschied zwischen der Gruppe, die erfährt, dass die NRA keine Auszahlung erhält, mit im Schnitt 190,33 dekodierten Buchstaben (NIO) signifikant höher ( $p = 0,00234$ ) als die der Gruppe, die die Information erhält, dass die NRA 7 ECU pro richtige Lösung erhält (NI7), mit im Schnitt nur 150,69 Lösungen. Selbst der Anteil, der ignorant (IG) bleibt, erbringt im Schnitt mit 186,31 gelösten Buchstaben eine um 23,64% höhere Leistung als die NI7-Anteil, was bei einem Niveau von 0,01812 signifikant ist. Vergleicht man die Ergebnisse der Teilnehmer aus BA, NIO und IG miteinander, kann kein signifikanter Unterschied festgestellt werden. Dies zeigt, dass Ignoranz die Illusion von positiven Konsequenzen aufrecht erhält. Auch bei Probanden unter NRA und NI7 Bedingungen ist kein signifikanter Unterschied festzustellen. Die aktive Beschaffung bzw. die exogene Auflage der Information von negativen Konsequenzen hat keine Auswirkungen auf die Ergebnisse. Die Behauptung, dass ignorante Personen ein niedrigeres prosoziales Engagement zeigen als Personen, die sich nicht aktiv für Unwissenheit entscheiden (UN), kann bei marginaler Signifikanz ( $p = 0,05757$ ) bestätigt werden. Sie sind in Unkenntnis der Konsequenzen des eigenen Handelns, was nicht unbedingt zu egoistischem Verhalten führen muss. Daraus kann man schließen, dass Personen mit einer geringen Neigung für prosoziales Handeln generell eine reserviertere Haltung gegenüber Angelegenheiten haben, sich auch nicht direkt ungerecht behandelt fühlen. Dem ist tatsächlich so, denn im Rahmen der Likert Skala geben Probanden der Gruppe IG einen bei einem Signifikanzniveau von  $p = 0,05001$  niedrigeren Wert an. Das entspricht einer höheren Zufriedenheit als bei Probanden, die unwissend sind. Um zu schauen, ob die Fähigkeiten der Teilnehmer in den unterschiedlichen Experimenten gleich sind, werden die Ergebnisse des Testlaufs ausgewertet, die keinen signifikanten Unterschied ergeben. In Bezug auf das Nehmen von Pausen kann festgestellt werden, dass die Anzahl der Pausen bei NRA Bedingungen mit 3,25 Pausen signifikant höher ( $p = 0,00005$ ) ist als der Durchschnitt im Grundlagenexperiment mit 0,10 Pausen. Diese Art der Arbeitsverweigerung kann als Alternative zu der Akzeptanz der Tatsache interpretiert

werden, dass die NRA an der eigenen Leistung ebenfalls profitiert (vgl. Abbildung 12). Dem entsprechend nehmen die Probanden in NI7 auch deutlich mehr Pausen ein als Agenten in NIO. So liegt die durchschnittliche Anzahl in NI7 und NIO bei 5,84 bzw. 0,07 Pausen ( $p = 0,00011$ ). Die Agenten in IG nehmen durchschnittlich 1,03 Pausen ein, was deutlich weniger ist als im NI7-Zustand ( $p = 0,01707$ ) (vgl. [Kajackaite, 2015, S. 221](#)).

#### 6.4. Kritische Auseinandersetzung

Bei der Durchführung des real-effort Experiments, bei dem die Verhaltensweisen von Probanden auf negative Handlungskonsequenzen in einer realen Leistungssituation untersucht werden, ist auffällig, dass die Probanden, wenn sie die Möglichkeit haben Informationen zu vermeiden, dies weniger tun als in den Diktator-Spiel Varianten von DWK und Grossman (vgl. Tabelle 2 und Abbildung 4). Neu ist, dass sich in dem Fall die Ignoranz der als negativ empfundenen Konsequenzen nicht negativ auf das Leistungsverhalten auswirkt. Im Gegenteil die Probanden, die sich aktiv für Ignoranz entscheiden, dekodieren ähnlich viele Buchstaben wie Teilnehmer, die wissen, dass die NRA nichts erhält, zudem sind sie auch noch zufriedener. Dies liegt unter anderem daran, dass ihr prosoziales Verhalten und damit auch dessen Wirkung einen niedrigeren Stellenwert einnimmt (vgl. [Kajackaite, 2015, S. 523](#)). Umgekehrt verhält sich dies bei Spielern, die sich für Informationen entscheiden, dann aber erfahren, dass die NRA ebenfalls von ihrer Arbeit profitiert. Nicht nur, dass sie unzufriedener sind, sie verhalten sich zu dem noch ökonomisch ineffizient, in dem sie Pausen machen, obwohl ihnen in der Zwischenzeit schon allein ein dekodiertes Wort mehr Gewinn einbringen würde. Dies steht im Gegensatz zu dem in den Diktatorspielen festgestellten Verhaltensmuster der „Einsortierung“ (vgl. 2. These). Damit ist ein erster Hinweis darauf gegeben, dass Ignoranz bzw. das Erhalten von Informationen je nach Stellung des Spielers im System, ob arbeitend oder entscheidungstreffend, die Handlungsentscheidung auf ganz unterschiedliche Weise beeinflusst. [Kajackaite](#) zeigt, wie Ignoranz vor emotionalen Handlungen bewahren kann. Sie wird nicht allein von Spielern dazu genutzt, vor unangenehmen Konsequenzen die Augen schließen zu können, sondern auch vor sich selbst die Illusion von den gewünschten Handlungsauswirkungen aufrecht erhalten zu können. Da wie eben beschrieben, Ignoranz in der Experimentssituation, um unter anderem eine rationale Haltung gegenüber der Aufgabenstellung wahren zu können, sehr attraktiv ist, stellt sich einem die Frage, warum hier Ignoranz nur von knapp mehr als einem Viertel gewählt wurde. Wünschenswert wäre gewesen, ebenfalls andere Wahlmethoden von Ignoranz wie z.B. der Strategy Method einzuführen, eine Möglichkeit um herauszufinden, ob es situationsbedingte Verhaltensunterschiede auch in real-effort Experimenten gibt. Außerdem könnten weitere Unterschiede zu Experimenten, in denen keine Leistung erbracht werden muss, erforscht werden.

#### 7. Schlussbetrachtung und Fazit

Ziel der Arbeit war es auf zu decken, ob Probanden gezielt Informationen vermeiden, die eine nachfolgende Handlungsentscheidung beeinflussen könnten. Diese Tatsache konnte in allen vier in der Arbeit analysierten Publikationen bestätigt werden. Auch situative Einflüsse konnten konkretisiert werden. So werden Informationen im intransparenten Handlungsrahmen im Schnitt zu 25% mehr vermieden (vgl. Tabelle 7) als bei vollständigem Kenntnisstand. Dabei kann die Standardauswahl mit kleinen methodischen Änderungen der Informationswählerhebung eine entscheidende Rolle spielen (vgl. [Grossman, 2014, S. 2660](#)). So bevorzugen Probanden intransparente Situationen, in denen die Informationsentscheidung passiv wählbar ist. Begründet werden kann die Entscheidung des Spielers durch die individuelle Nutzenfunktion, in der er Imagevorteile und materiellen Nutzen gegeneinander, in Abhängigkeit von seinem Grad prosozialer Motivation, abwägt. Dennoch hat die Vermeidung von Informationen unterschiedliche Konsequenzen, was sich durch die Anwendung unterschiedlicher Spielvarianten zeigt. Dadurch ergeben sich verschiedenartige Lösungsansätze. Die Diktatorspielvariante zeigt einen Handlungsträger, der mit seiner Entscheidung die Situation seiner Mitspieler, ohne deren Einwilligung, aktiv gestalten kann. Diese Verhältnisse sind in der Konstellation Arbeitgeber zu Arbeitnehmer anzutreffen. Die Gewerkschaften nehmen seit Ende des 19. Jahrhunderts Einfluss auf dieses Spannungsverhältnis. Dass diese jedoch das bewusste Vermeiden von Informationen nicht ausreichend unterbinden können, zeigt die VW-Abgas-Affäre, bei der vor zwei Jahren bekannt wurde, dass manipulierte Software verwendet wurde. Ein großer Schaden für das Unternehmen. DWK's Baseline Experiment zeigt, dass 74% der Probanden fair handeln (vgl. Tabelle 1), wenn sie mit vollen Informationen ausgestattet werden. Damit wäre die Einstellung eines vom Staat bezahlten unabhängigen Mitarbeiters eine Möglichkeit, Führungskräfte mit Informationen zu konfrontieren, da insbesondere soziale Präferenzen eine größere Wirkung haben, wenn Informationen über die Folgen der eigenen Entscheidung nicht passiv vermieden werden können (vgl. [Grossman, 2014, S. 2660](#)). Der freie Mitarbeiter würde zu dem, losgelöst von der Unternehmensethik, die das Verhalten eines Mitarbeiters maßgeblich beeinflusst, handeln (vgl. [Pierce und Snyder, 2008, S. 1900](#)). Dieser eben präsentierte Lösungsansatz hat nur eine kleine Kongruenz mit dem weit verbreiteten Begriff des Whistleblowings, da es nicht die Intention ist, Skandale aufzudecken und dem Unternehmen zu schaden, sondern unternehmensintern Probleme in Angriff zu nehmen. Geht es hingegen um die Mitarbeitermotivation, so veranschaulicht das real-effort Experiment von [Kajackaite \(2015\)](#), dass es den Mitarbeitern selbst überlassen sein sollte, ob sie Konsequenzen ihrer Unternehmensleistung erfahren wollen. Wenn das Wissen dazu führen sollte, dass sie sich aufgrund der von ihnen als negativ empfundenen Konsequenzen weniger einbringen, wirkt sich dies auch auf das Unternehmen negativ aus. Genauso verhält es sich hinsichtlich des sozialen Engagements. Auch dort ist es den Menschen über-

lassen, wie stark sie sich selbst einbringen (vgl. Niehaus, 2013, S. 3). Selbst wenn sie nicht erfahren wollen, welchen Wirkungsgrad ihre Spende erzielt, stellt sich die Frage: Sollte man ihnen ihre prosoziale Motivation nehmen, in dem man Ihnen Informationen „aufdrängt“? An diesen Gedanken knüpft auch die aktuelle Forschung von Kandul und Ritov an. Sie zeigen, dass bewusste Ignoranz auch prosozial genutzt werden kann. In einem Dualen-Selbst-Paradigma kann die egoistische Hälfte einer Person auf der einen Seite bewusste Ignoranz gegen die prosoziale Hälfte verwenden, auf der anderen Seite kann die prosoziale Hälfte mit den gleichen Mitteln die egoistische Hälfte vor Versuchungen bewahren (vgl. Kandul und Ritov, 2017, S.56). Die gezielte Nutzung von bewusster Ignoranz um prosoziales Verhalten hervorzurufen, unternehmensbezogener Diktatorspielvarianten sowie die Untersuchung der Wirkung von einer Aufsichtsperson im Unternehmen wären in weiterführenden Forschungen wünschenswert.

Die Tatsache, dass Ignoranz an der Wahrheit nichts ändern kann, erkannte bereits Winston Churchill: „The truth is incontrovertible. Malice may attack it, ignorance may deride it, but in the end, there it is.“ (Miller, 2009, S.243).

## Literatur

- Admati, A. R. It takes a village to maintain a dangerous financial system, 2017. URL <https://ssrn.com/abstract=2787177>. Working Paper. Stable SSRN:.
- Aghion, P. und Tirole, J. Formal and real authority in organizations. *Journal of political economy*, 105(1):1–29, 1997.
- Aquino, K., Reed, I., et al. The self-importance of moral identity. *Journal of personality and social psychology*, 83(6):1423, 2002.
- Ariely, D., Bracha, A., und Meier, S. Doing good or doing well? image motivation and monetary incentives in behaving prosocially. *American Economic Review*, 99(1):544–555, 2009.
- Bandura, A., Barbaranelli, C., Caprara, G. V., und Pastorelli, C. Mechanisms of moral disengagement in the exercise of moral agency. *Journal of personality and social psychology*, 71(2):364–374, 1996.
- Barfort, S., Harmon, N. A., Hjorth, F. G., und Olsen, A. L. Dishonesty and selection into public service in denmark: Who runs the world's least corrupt public sector? *Discussion Paper*, pages 1–57, 2015.
- Bateman, T. S. und O'Connor, K. Felt responsibility and climate engagement: Distinguishing adaptation from mitigation. *Global environmental change*, 41:206–215, 2016.
- Bénabou, R. und Tirole, J. Incentives and prosocial behavior. *American economic review*, 96(5):1652–1678, 2006.
- Broberg, T., Ellingsen, T., und Johannesson, M. Is generosity involuntary? *Economics Letters*, 94(1):32–37, 2007.
- Cartwright, E. und Menezes, M. L. Cheating to win: Dishonesty and the intensity of competition. *Economics Letters*, 122(1):55–58, 2014.
- Casari, M. und Cason, T. N. The strategy method lowers measured trustworthiness behavior. *Economics Letters*, 103(3):157–159, 2009.
- Chakravarty, S., Harrison, G. W., Haruvy, E. E., und Rutström, E. E. Are you risk averse over other people's money? *Southern Economic Journal*, 77(4):901–913, 2011.
- Charness, G. und Jackson, M. O. The role of responsibility in strategic risk-taking. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 69(3):241–247, 2009.
- Claassen, U. Die wahren Ursachen der VW-Krise, 2017. URL <http://www.manager-magazin.de/unternehmen/autoindustrie/volkswagen-die-wahren-ursachen-der-krise-a-1159434-3.html>. Stand: 29.12.2017.
- Conrads, J., Irlenbusch, B., Rilke, R. M., und Walkowitz, G. Lying and team incentives. *Journal of Economic Psychology*, 34:1–7, 2013.
- Crémer, J. Arm's length relationships. *The Quarterly Journal of Economics*, 110(2):275–295, 1995.
- Dana, J., Cain, D. M., und Dawes, R. M. What you don't know won't hurt me: Costly (but quiet) exit in dictator games. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 100(2):193–201, 2006.
- Dana, J., Weber, R. A., und Kuang, J. X. Exploiting moral wiggle room: experiments demonstrating an illusory preference for fairness. *Economic Theory*, 33(1):67–80, 2007.
- Dawson, E., Savitsky, K., und Dunning, D. "don't tell me, i don't want to know": Understanding people's reluctance to obtain medical diagnostic information 1. *Journal of Applied Social Psychology*, 36(3):751–768, 2006.
- Drewes, A. Stellungnahme zu schmutzige Schokolade II, 2012. URL <https://www.nestle.de/medien/medienstatements/stellungnahme-zu-schmutzige-schokolade-ii>. Stand: 05.01.2018.
- Dutton, D. G., Boyanowsky, E. O., und Bond, M. H. Extreme mass homicide: From military massacre to genocide. *Aggression and Violent Behavior*, 10(4):437–473, 2005.
- Ehrich, K. R. und Irwin, J. R. Willful ignorance in the request for product attribute information. *Journal of Marketing Research*, 42(3):266–277, 2005.
- Exley, C. L. Excusing selfishness in charitable giving: The role of risk. *The Review of Economic Studies*, 83(2):587–628, 2015.
- Exley, C. L. und Kessler, J. B. Why information fails to encourage costly behavior. Technical report, Working paper, 2017.
- Feiler, L. Testing models of information avoidance with binary choice dictator games. *Journal of Economic Psychology*, 45:253–267, 2014.
- Firestein, S. *Ignorance: How it drives science*. New York: Oxford University Press Inc., 2012.
- Fischbacher, U., Gächter, S., und Quercia, S. The behavioral validity of the strategy method in public good experiments. *Journal of Economic Psychology*, 33(4):897–913, 2012.
- Galperin, B. L., Bennett, R. J., und Aquino, K. Status differentiation and the protean self: A social-cognitive model of unethical behavior in organizations. *Journal of Business Ethics*, 98(3):407–424, 2011.
- Geiger, N. und Swim, J. K. Climate of silence: Pluralistic ignorance as a barrier to climate change discussion. *Journal of Environmental Psychology*, 47:79–90, 2016.
- Gneezy, A., Gneezy, U., Riener, G., und Nelson, L. D. Pay-what-you-want, identity, and self-signaling in markets. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 109(19):7236–7240, 2012.
- Golman, R., Hagmann, D., und Loewenstein, G. Information avoidance. *Journal of Economic Literature*, 55(1):96–135, 2017.
- Grossman, Z. Self-image and strategic ignorance in moral dilemmas. *Working Paper*, 2013.
- Grossman, Z. Strategic ignorance and the robustness of social preferences. *Management Science*, 60(11):2659–2665, 2014.
- Grossman, Z. Self-signaling and social-signaling in giving. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 117:26–39, 2015.
- Grossman, Z. und Van der Weele, J. J. Self-image and willful ignorance in social decisions. *Journal of the European Economic Association*, 15(1):173–217, 2017.
- Hamman, J. R., Loewenstein, G., und Weber, R. A. Self-interest through delegation: An additional rationale for the principal-agent relationship. *American Economic Review*, 100(4):1826–1846, 2010.
- Hobson, K. und Niemeier, S. "what sceptics believe": The effects of information and deliberation on climate change scepticism. *Public understanding of science*, 22(4):396–412, 2013.
- Johnson, E. J. und Goldstein, D. Do defaults save lives? *Science*, 302(5649):1338–1339, 2003.
- Kajackaite, A. If i close my eyes, nobody will get hurt: The effect of ignorance on performance in a real-effort experiment. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 116:518–524, 2015.
- Kajackaite, A. und Gneezy, U. Incentives and cheating. *Games and Economic Behavior*, 102:433–444, 2017.
- Kandul, S. und Ritov, I. Close your eyes and be nice: Deliberate ignorance behind pro-social choices. *Economics Letters*, 153:54–56, 2017.
- Krupka, E. L. und Weber, R. A. Identifying social norms using coordination games: Why does dictator game sharing vary? *Journal of the European Economic Association*, 11(3):495–524, 2013.
- Larsen, S. V., Kørnøv, L., und Driscoll, P. Avoiding climate change uncertainties in strategic environmental assessment. *Environmental Impact Assessment Review*, 43:144–150, 2013.
- Larson, T. und Capra, C. M. Exploiting moral wiggle room: Illusory preference for fairness? a comment. *Judgment and Decision Making*, 4(6):467–474, 2009.
- Larson, T. C. und Noussair, C. The use of strategic ignorance in dictator games when payoffs are not-transparent. *Department of Economics Master's Thesis, Emory University*, 2005.
- Lazear, E. P., Malmendier, U., und Weber, R. A. Sorting in experiments with application to social preferences. *American Economic Journal: Applied Economics*, 4(1):136–163, 2012.
- Madrian, B. C. und Shea, D. F. The power of suggestion: Inertia in 401 (k) participation and savings behavior. *The Quarterly journal of economics*, 116(4):1149–1187, 2001.
- Mazar, N., Amir, O., und Ariely, D. The dishonesty of honest people: A theory of self-concept maintenance. *Journal of marketing research*, 45(6):633–644, 2008.
- Miller, J. Emotion in politics: Blue and red brains. *The Review of Communication*, 9(3):243–246, 2009.
- Mistrati, M. Das Erste, 2010. URL <http://www.daserste.de/information/reportage-dokumentation/dokus/videos/schmutzige-schokolade-100.html>. Stand: 05.01.2018.
- Mitzkewitz, M. und Nagel, R. Experimental results on ultimatum games with incomplete information. *International Journal of Game Theory*, 22(2):171–198, 1993.
- Murnighan, J. K. und Wang, L. The social world as an experimental game. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 136:80–94, 2016.
- Murphy, R. O., Ackermann, K. A., und Handgraaf, M. Measuring social value orientation. *Judgment and Decision making*, 6(8):771–781, 2011.
- Niehaus, P. A Theory of Good Intentions, 2013. URL [http://cgeg.sipa.columbia.edu/sites/default/files/cgeg/S13\\_Niehaus\\_0.pdf](http://cgeg.sipa.columbia.edu/sites/default/files/cgeg/S13_Niehaus_0.pdf). Stand: 20.01.2018.
- Norgaard, K. M. "we don't really want to know" environmental justice and

- socially organized denial of global warming in norway. *Organization & Environment*, 19(3):347–370, 2006.
- Nyborg, K. I don't want to hear about it: Rational ignorance among duty-oriented consumers. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 79(3): 263–274, 2011.
- Offerman, T., Sonnemans, J., und Schram, A. Value orientations, expectations and voluntary contributions in public goods. *The economic journal*, 106(437):817–845, 1996.
- Paharia, N., Vohs, K. D., und Deshpandé, R. Sweatshop labor is wrong unless the shoes are cute: Cognition can both help and hurt moral motivated reasoning. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 121(1):81–88, 2013.
- Pear, R. U.S. to Force Drug Firms to Report Money Paid to Doctors, 2012. URL <http://www.nytimes.com/2012/01/17/health/policy/us-to-tell-drug-makers-to-disclose-payments-to-doctors.html>. Stand: 07.01.2012.
- Pierce, L. und Snyder, J. Ethical spillovers in firms: Evidence from vehicle emissions testing. *Management Science*, 54(11):1891–1903, 2008.
- Sahlane, A. Argumentation and fallacy in the justification of the 2003 war on iraq. *Argumentation*, 26(4):459–488, 2012.
- Sweeny, K., Melnyk, D., Miller, W., und Shepperd, J. A. Information avoidance: Who, what, when, and why. *Review of general psychology*, 14(4): 340–353, 2010.
- Thunström, L., van't Veld, K., Shogren, J. F., und Nordström, J. On strategic ignorance of environmental harm and social norms. *Revue d'économie politique*, 124(2):195–214, 2014.
- Thunström, L., Nordström, J., Shogren, J. F., Ehmke, M., und van't Veld, K. Strategic self-ignorance. *Journal of Risk and Uncertainty*, 52(2):117–136, 2016.
- Van der Weele, J. Inconvenient truths: Determinants of strategic ignorance in moral dilemmas."working paper. 2014.