

## Wie billig ist Reden wirklich?

Kommunikative vs. strategische Rationalität in einem experimentellen Diktatorspiel

*Seit Beginn der ZIB-Debatte hat der kommunikationstheoretische Ansatz einen interessanten Evolutionsprozess durchlaufen, der zu einer verstärkten Hinwendung zu den institutionellen Rahmenbedingungen für erfolgreiches kommunikatives Handeln geführt hat. Gleichzeitig haben behavioristische Spieltheoretiker – nahezu unbemerkt von der politikwissenschaftlichen Forschung – den rational-choice-Ansatz auf ein breiteres Fundament gestellt. Vor diesem Hintergrund verfolgt dieser Artikel ein doppeltes Ziel: Im theoretischen Teil zeigt er, dass die Ausblendung neuer rationalistischer Erklärungen die Ergebnisvalidität kommunikationstheoretischer Arbeiten gefährdet. Sobald nämlich argumentationsbasierte Verhaltensänderungen auch aus rationalistischer Perspektive erschließbar werden, kann der kontrafaktische Nachweis kommunikativen Handelns vornehmlich über den institutionellen Kontext in einem Kurzschluss resultieren. Zur Minimierung dieser potenziellen bias-Gefahr bestimmt der Artikel das Verhältnis zwischen kommunikativer und strategischer Rationalität neu, um anschließend im empirischen Teil den relativen Erklärungsbeitrag dieser beiden Rationalitätskonzepte im Rahmen eines Laborexperiments verzerrungsfrei zu vermessen. Dabei wird auch deutlich, wie die experimentelle Methode die empirische Feldforschung ergänzen kann – sie sollte daher zukünftig einen gleichberechtigten Platz im Methodenkabinett der IB einnehmen.*

### 1. Einleitung<sup>1</sup>

In der ersten Ausgabe der Zeitschrift für Internationale Beziehungen hat Harald Müller (1994) vor mehr als einem Jahrzehnt den Grundstein für eine sprachphilosophisch inspirierte Theorie multilateraler Verhandlungen gelegt. Sein Artikel löste damals die interessanteste Debatte der neueren deutschen Internationalen Beziehungen aus. An ihrem Anfang stand die Idee, unter Rückgriff auf die Habermassche Theorie des kommunikativen Handelns, eine Alternative zu den rationalistischen Ansätzen des damaligen Mainstreams zu entwickeln. Erklärtes Ziel war es, das Konzept der kommunikativen Rationalität<sup>2</sup> für die politikwissenschaftliche Forschung fruchtbar zu machen und seine Stärken gegenüber dem strategischen Rationalitätsbegriff der

---

1 Für inhaltliche Verbesserungsvorschläge zu früheren Versionen dieses Artikels danke ich Jörg Oechssler und Carsten Schmidt sowie der ZIB-Redaktion und ihren GutachterInnen. Bei der Durchführung der Experimente haben mich Florentine Kessler und Marco Breit tatkräftig unterstützt; auch ihnen bin ich zu großem Dank verpflichtet.

2 Im Folgenden benutze ich die Begriffe kommunikatives Handeln und kommunikative Rationalität synonym (vgl. Risse 2007: 64f). Gleiches gilt für strategisches Handeln und strategische Rationalität.

Spieltheorie zu demonstrieren. Reden, so das viel zitierte kommunikationstheoretische Credo, sei keineswegs billig, sondern besitze vielmehr die Kraft, »die gegenseitigen Präferenzen und Nutzenkalküle [der Akteure] wechselseitig zu verändern« (Risse-Kappen 1995: 178) – eine klare Abgrenzung zu rationalistischen Ansätzen, deren theoretischer Kern seit jeher die Annahme fixer Präferenzen ist (Becker 1978: 5; Jehle/Reny 2003: 5-19).

Seit diesem ersten Auftritt auf der Bühne der deutschen Internationalen Beziehungen hat das Konzept des kommunikativen Handelns einen interessanten Evolutionsprozess durchlaufen, der sowohl zu einer Entkopplung von Interaktionseinstellungen und Kommunikationsmodi als auch zu einer verstärkten Hinwendung zu den institutionellen Rahmenbedingungen für erfolgreiches Argumentieren in multilateralen Verhandlungen geführt hat.<sup>3</sup> Doch der Reihe nach: Die ersten Versuche, kommunikatives Handeln in realen Verhandlungssituationen nachzuweisen, zielten auf die Entdeckung von Sequenzen argumentativer Rede. Diesem Vorgehen lag die These zu Grunde, dass ein logischer Konnex zwischen dem argumentativen Sprachgebrauch und einer verständigungsorientierten Interaktionseinstellung der Akteure bestehe. Die Allgegenwart des Argumentierens, die Harald Müller und Thomas Risse in ihrem gemeinsam geleiteten Forschungsprojekt zu kommunikativem Handeln in multilateralen Verhandlungen feststellten,<sup>4</sup> machte es jedoch unmöglich, die Interaktionseinstellung eines Akteurs eindeutig auf sein Kommunikationsverhalten zurückzuführen: »For methodological as well as practical reasons it proved impossible to infer from the use of arguments the interaction orientation of actors« (Deitelhoff/Müller 2005: 171).<sup>5</sup>

Diese Schwierigkeit der eindeutigen Identifikation subjektiver Handlungsorientierung hat die Vertreter des kommunikationstheoretischen Ansatzes dazu veranlasst, den institutionellen Kontext für erfolgreiches kommunikatives Handeln verstärkt in den Vordergrund zu rücken.<sup>6</sup> Trotz dieser Fokusverschiebung haben sie jedoch an dem definierenden Kriterium kommunikativer Rationalität festgehalten: der Bereitschaft der Akteure ihre ursprünglichen Interessen im Lichte des besseren Arguments anzupassen und so ihre Handlungspläne einvernehmlich zu koordinieren (vgl. Risse 2007: 64). Lediglich die Nachweisstrategie hat sich verändert: Anstatt kommunikatives Handeln direkt über die Interaktionseinstellungen der Akteure zu identifizieren, wird nun analysiert, unter welchen institutionellen Rahmenbedingungen Argumentation zu einem »Interessenwandel durch Überzeugung« (Deitelhoff 2007: 33) führt.

3 Hier ist nicht der Ort, um diesen spannenden Prozess in all seinen Facetten nachzuzeichnen. Der interessierte Leser findet einen hervorragenden Überblick bei Thomas Saretzki (2007).

4 Für eine Zusammenfassung der Projektergebnisse siehe Ulbert et al. (2004) sowie Deitelhoff/Müller (2005).

5 Diese Allgegenwart argumentativer Rechtfertigung ist darauf zurückzuführen, dass auch rein strategisch kalkulierende Akteure zur Durchsetzung ihrer Ziele oft auf verallgemeinerbare Argumente zurückgreifen. Darauf hatte zuvor bereits Katharina Holzinger (2001) hingewiesen.

6 Diese Hinwendung zur institutionellen Kontextanalyse bildet auch den gemeinsamen Nenner, auf dem die verschiedenen Ausprägungen der Theorie des kommunikativen Handelns heute ruhen, wie ein Blick in die Beiträge von Nicole Deitelhoff, Thomas Risse und Harald Müller zu einem Sammelband über Habermas und die IB-Theorie (Herborth/Niesen 2007) offenbart.

Gewährleistet ein institutioneller Rahmen eine Approximation an die Bedingungen der idealen Sprechsituation und ist zugleich eine Verhaltensänderung in Folge argumentativen Austauschs gegen die herrschende Macht- und Interessenkonstellation zu beobachten, wird kontrafaktisch auf erfolgreiches kommunikatives Handeln – sprich einen Interessenwandel der Akteure – geschlossen (Deitelhoff 2009: 46).

Solange das rationalistische Theoriegebäude hauptsächlich aus macht- und interessenorientierten Ansätzen gemauert war, konnte an dieser Nachweisstrategie kaum etwas ausgesetzt werden. Schließlich fehlte es Rationalisten lange an einer überzeugenden Erklärung für argumentationsbasierte Verhaltensänderungen, die entgegen der herrschenden Macht- und Interessenkonstellation in internationalen Verhandlungen beobachtet wurden und nicht das direkte Resultat von strategischen Täuschungen (Crawford 2003), Reputationsängsten in Folge rhetorischer Selbstverstrickungen (Schimmelfennig 2001) oder professionell orchestrierten *shaming*-Kampagnen waren (Keck/Sikkink 1998). Dies hat sich aber im Zuge der behavioristischen Wende der Spieltheorie geändert – leider weitgehend unbeachtet von der deutschen politikwissenschaftlichen Forschung (vgl. Schneider 2007: 12-14).

Ausgerüstet mit den Erkenntnissen zahlreicher Laborexperimente haben behavioristische Spieltheoretiker begonnen, den *rational-choice*-Ansatz auf ein neues, breiteres Fundament zu stellen.<sup>7</sup> In diesem Zusammenhang wurden auch zahlreiche Einflüsse interpersonaler Kommunikation – *cheap talk* im Jargon der Spieltheoretiker – auf das Verhalten einzelner Akteure unter Beibehaltung der Annahme fixer Präferenzen identifiziert. Wenn nun aber plötzlich auch rationalistische Ansätze argumentationsbasierte Verhaltensänderungen *potenziell* erklären können, resultiert der Nachweis von kommunikativem Handeln allein über den institutionellen Kontext in einem Kurzschluss. Denn förderliche institutionelle Rahmenbedingungen, selbst wenn sie eine kontextspezifische Dominanz kommunikativer über strategische Rationalität theoretisch begünstigen, lassen noch genügend Raum für strategisch-rationale Positionswechsel in Folge vorgebrachter Argumente. Werden diese Positionswechsel in der empirischen Verhandlungsanalyse vernachlässigt, droht ein *bias*, der die Validität des kontrafaktischen Nachweises kommunikativen Handelns gefährdet (vgl. Grobe 2010).

Zur Minimierung dieser *bias*-Gefahr ist es notwendig, das Verhältnis zwischen kommunikativer und strategischer Rationalität im Anschluss an die behavioristische Neujustierung von *rational choice* und die gleichzeitig stattfindende Evolution des kommunikationstheoretischen Ansatzes konzeptionell neu zu bestimmen (vgl. hierzu auch Saretzki 2007). Dies dient dazu, anschließend den relativen Beitrag dieser beiden Rationalitätskonzepte zum Verständnis von argumentationsbasierten Verhaltensänderungen verzerrungsfrei vermessen zu können.

---

7 Einzelne Forscher haben zwar schon seit den späten 50er Jahren immer wieder auf die mangelnde behavioristische Fundierung des orthodoxen Rationalismus hingewiesen (für einen Überblick s. Crawford 1998; Sally 1995). Doch erst seit Mitte der 1990er Jahre ist es gelungen, vielfach dokumentierte Anomalien durch stetige theoretische Erweiterung des Standardansatzes langsam aufzulösen.

Wie die empirische Forschung des letzten Jahrzehnts gezeigt hat, ist eine solche Vermessung in internationalen Verhandlungen sehr schwierig. Der vorliegende Artikel beschreitet daher einen gänzlich neuen Weg: Mittels eines experimentellen Diktatorspiels, in dem ein Individuum (der Diktator) einen Geldbetrag erhält, den er beliebig zwischen sich und einem anderen Teilnehmer (dem Empfänger) aufteilen kann,<sup>8</sup> wird in einem kontrollierten Laborumfeld untersucht, wie groß die handlungs-koordinierende Kraft der Sprache tatsächlich ist. Konkret stehen folgende Forschungsfragen im Zentrum des Interesses: Ist Reden ohne Einfluss auf die Präferenzen der Akteure, also billig im Sinne der Spieltheorie? Oder sind die Experimenteilnehmer vielmehr bereit, ihre individuellen Handlungsziele einvernehmlich zu koordinieren, selbst wenn dies eine Reformulierung ihrer ursprünglichen Präferenzen verlangt? Und wenn ja, welcher Nutzen kann aus einer solchen Erkenntnis für die empirische Verhandlungsforschung gezogen werden?

Die Antwort auf diese Fragen erfolgt in vier Schritten: Zuerst führt Abschnitt zwei kurz in den aktuellen Forschungsstand zur Wirkmächtigkeit von Kommunikation in der Spieltheorie ein und identifiziert so Möglichkeiten und Grenzen rationalistischer Erklärungen für argumentationsbasierte Verhaltensänderungen. Der dritte Abschnitt stellt sodann die Theorie des kommunikativen Handelns vor. Im Vordergrund dieser Rekonstruktion stehen die Explikation des kommunikativen Rationalitätsbegriffs sowie seine Abgrenzung vom spieltheoretischen Konzept der strategischen Rationalität. Abschnitt vier präsentiert anschließend die zu testenden Hypothesen, erläutert das experimentelle Design und schildert die zentralen Ergebnisse des Diktatorexperiments. Es zeigt sich, dass drei Viertel der Teilnehmer in Einklang mit den Voraussetzungen der (behavioristischen) Spieltheorie handeln, wohingegen das Entscheidungsverhalten der restlichen 25 % als starke Evidenz für die authentische Verständigungsbereitschaft dieser Akteure zu werten ist. Der abschließende fünfte Abschnitt diskutiert die Implikationen dieses Ergebnisses für die empirische Forschung, indem er offene Fragen benennt, das Verhältnis von Experiment und realen Verhandlungen kritisch reflektiert sowie zukünftige Einsatzgebiete der experimentellen Methode in der Politikwissenschaft umreißt.

## 2. *Cheap talk als Informationsaustausch – die Rolle von Kommunikation in rationalistischen Ansätzen*

Die neoklassische Wirtschaftstheorie hat mit ihrer apodiktischen Setzung vollständig informierter Akteure die Frage nach der Bedeutung von Kommunikation auf das individuelle Entscheidungsverhalten lange ausgeblendet. Erst mit dem Aufkommen der Informationsökonomik ist das Interesse für den Nachrichtenaustausch zwischen Akteuren auf die Forschungsagenda gerückt. Solange den Akteuren jedoch lediglich egoistische Präferenzen zugestanden wurden, konnte *cheap talk* ausschließlich in rei-

---

8 Ausführliche Erläuterungen zu diesem und weiteren Laborspielen finden sich in Colin Camerer's (2003) hervorragendem Einführungsbuch zur behavioristischen Spieltheorie.

nen Koordinationssituationen einen Einfluss auf das Interaktionsergebnis haben. Denn nur in solchen Situationen lohnt es sich für den Sender von Nachrichten, seine Absichten wahrheitsgemäß zu kommunizieren, um strategische Unsicherheit zu minimieren und allseits unerwünschtes Koordinationsversagen zu verhindern (Farrel 1987; Morrow 1994). Fallen individuelle und kollektive Rationalität dagegen auseinander, ist jede Nachricht ipso facto wertlos. Der Empfänger hat nun allen Grund, erhaltenen Nachrichten zu misstrauen, da der Sender jede Gelegenheit nutzen wird, ihn über seine privaten Informationen bzw. Intentionen zu täuschen. In solchen Fällen müssen Nachrichten entweder direkte Kostenfolgen haben (Fearon 1997) oder wenigstens stichprobenweise verifizierbar sein (Grobe 2007: 34-50), um individuelle Handlungskalküle beeinflussen zu können.

Zahlreiche Ergebnisse aus Laborexperimenten widersprechen jedoch dieser eingeschränkten Rolle von Kommunikation (für einen Überblick s. Crawford 1998; Sally 1995). Reden ist also scheinbar nicht so billig wie Ökonomen lange Zeit vermutet haben. Wird Akteuren die Möglichkeit eingeräumt, miteinander zu kommunizieren, hat dies einen entscheidenden Effekt auf ihr späteres Entscheidungsverhalten – und zwar ganz unabhängig von einzelnen Variationen in der Entscheidungsstruktur. Sowohl in *trust games* (Charness/Dufwenberg 2006) als auch in *public goods games* (Brosig et al. 2003) legen einzelne Akteure ihre Intentionen wahrhaftig offen. Andere wiederum haben Vertrauen in die Authentizität einer Äußerung und richten folglich ihre Strategie danach. Kommunikation zeigt sich damit als effektives Medium, um die Dilemmastruktur kollektiven Handelns zu überwinden und die individuellen Entscheidungen auf das pareto-optimale Ergebnis zu koordinieren.

Dieser überraschende, kooperationsfördernde Effekt sprachlicher Interaktion hat Spieltheoretiker dazu veranlasst, die konzeptionellen Grundlagen ihres Handlungsmodells zu erneuern. Jüngste Arbeiten aus dem Kreis der behavioristischen Spieltheorie ergänzen mittlerweile den orthodoxen *rational-choice*-Ansatz um vielfältige soziale Präferenzen, wie z. B. Ungleichheitsaversion (Bolton/Ockenfels 2001), Reziprozitätskalküle (Dufwenberg/Kirchsteiger 2004) und die Neigung, situationsspezifische Erwartungen anderer Akteure zu erfüllen (Battigalli/Dufwenberg 2007).<sup>9</sup> Unabhängig davon, welche dieser Erweiterungen sich letztendlich am tragfähigsten erweisen wird, kann jede prinzipiell den kooperationsfördernden Effekt von *cheap talk* in Dilemmaspielen plausibilisieren: In der Kommunikationsphase einigen sich die Akteure explizit auf eine sozial optimale Strategie und benennen Konsequenzen im Falle eines Wortbruchs. So ist im Rahmen von *public goods games* oft beobachtet worden, dass die Teilnehmer sich darauf verständigen, den eigenen Betrag vollständig zu investieren und nach Abweichen von dieser Übereinkunft sofort die pareto-inferiore Nash-Strategie spielen oder, wenn möglich, Abweichler sogar monetär bestrafen

---

9 Diese Erweiterung darf jedoch in keinem Fall als eine Abkehr vom grundlegenden ökonomischen Verhaltensmodell rationaler Wahl gedeutet werden. Neuere behavioristische Theorien geben lediglich die Zusatzannahme des materiell-eigeninteressierten Akteurs auf. Sie bleiben aber dem theoretischen Kern von *rational choice*, d. h. dem Maximierungskalkül und der Annahme stabiler Präferenzen, verhaftet (vgl. Andreoni/Miller 2002; Grobe 2007: Kap. 3).

(Bochet et al. 2006). Bilden Spieler mit sozialen Präferenzen nun während der Kommunikationsphase die Erwartung aus, dass auch andere Akteure solche Präferenzen haben, werden sie sich anschließend kooperativ verhalten. *Cheap talk* dient also primär der Formation von Erwartungen über die Wahrscheinlichkeit prosozialen Verhaltens der Mitspieler und kann somit auch das Handlungskalkül der Spieler beeinflussen.<sup>10</sup>

Solange die Akteure partiell verallgemeinerbare Interessen haben, wie das in allen sozialen Dilemmasituationen der Fall ist, können die neuen Ansätze der behavioristischen Spieltheorie den experimentell beobachteten Einfluss von Kommunikation auf individuelle Entscheidungen somit grundsätzlich erklären. Nun treten solche Effekte aber auch in Spielen auf, die frei von koordinativen Aspekten und Dilemmastrukturen sind. Wird beispielsweise dem Empfänger in einem Diktatorspiel die Möglichkeit eingeräumt, einen Aufteilungsvorschlag an den Diktator zu übermitteln oder gar mit ihm zu *chatten*, hat dies einen signifikanten Einfluss auf dessen Abgabeverhalten, wie Tetsuo Yamamori, Kazuhiko Kato, Toshiji Kawagoe und Akihiko Matsui (2004, 2007) jüngst feststellten. Für die Autoren ist dieser Befund selbst mit behavioristisch inspirierten *rational-choice*-Erklärungen unvereinbar, da auch soziale Präferenzen kontextinvariant seien und daher nicht gezielt durch Kommunikation veränderbar sein dürften (Yamamori et al. 2004: 20).

Grundsätzlich ist dieser Einwand sehr ernst zu nehmen, allerdings ist er a priori nur für ergebnisbasierte Theorien sozialer Präferenzen gültig: Besitzt ein Akteur beispielsweise eine Aversion gegen materielle Ungleichheit, so wird er in jeder Interaktion versuchen, seine subjektiv favorisierte Verteilung herbeizuführen und folglich sein Abgabeverhalten auf die optimale Erreichung dieses Ziels ausrichten. Kommunizierte Forderungen des Empfängers können in diesem theoretischen Rahmen keinen Einfluss auf das Verhalten des Diktators haben.

Für intentionsbasierte Theorien ist der Einwand jedoch nur unter spezifischen Kontextbedingungen richtig. Natürlich haben Reziprozitätsargumente in Diktatorspielen schon rein situationslogisch keinen Platz: Solange kein Rollentausch erfolgt, bleiben die Empfänger das gesamte Spiel über passiv und können somit ein Verhalten, das sie als nett wahrgenommen haben, niemals erwidern. Auch die subjektive Neigung, situationsspezifische Erwartungen zu erfüllen – Pierpaolo Battigalli und Martin Dufwenberg (2007) bezeichnen diese soziale Präferenz treffend als Schuldaversion (*guilt aversion*) – ist bei vollständiger Information nicht durch Kommunikation beeinflussbar. Sobald man aber zulässt, dass die Teilnehmer unvollständig über den normativen Kontext informiert sind und folglich nicht genau wissen, was andere Akteure von ihnen erwarten, kann *cheap talk* sehr wohl Einfluss auf das Entscheidungsverhalten ausüben – und zwar indem er den Diktator über die situationspezifischen Erwartun-

---

10 In Dilemmasituationen müssen nicht alle Akteure sozial orientiert sein. So lohnt es sich beispielsweise auch für einen rein egoistischen Akteur in einem *public goods game* zu kooperieren, wenn er erwartet, dass sich in seinem Team Individuen mit sozialen Präferenzen finden. Einige prosoziale Individuen können also mit ihrem Verhalten allseitige Kooperation induzieren (Camerer/Fehr 2006).

gen des Empfängers informiert. Ersterer kann sodann seine Vorstellungen<sup>11</sup> über den angemessenen Abgabebetrag aktualisieren und dadurch sein Abgabeverhalten mit den relevanten Fairnessnormen in Einklang bringen (Frey/Bohnet 1995).

Ein simples Beispiel hilft, diese Idee zu verdeutlichen: Man stelle sich einen deutschen Amerikatouristen vor, der das Land zum ersten Mal bereist. In einem Highway-Diner zahlt er seinen Lunch mit dem in Deutschland üblichen Aufschlag von 5 % für das Trinkgeld und erntet daraufhin einen ärgerlichen Blick des Kellners. Überrascht von dieser unerwarteten Reaktion konsultiert er seinen Reiseführer, wo er folgende Empfehlung findet: »In den Restaurantpreisen ist kein Bedienungsgeld enthalten. Daher ist ein Trinkgeld von 15 bis 20 % üblich.« Unser Tourist, sollte er tatsächlich eine Neigung zum Erfüllen situationsspezifischer Erwartungen haben, wird in Folge dieser neuen Information sein Verhalten anpassen und bereits beim Abendessen mindestens 15 % Trinkgeld geben.

In der Tat deuten die Daten von Yamamori et al. (2004) auf einen analogen Effekt hin: Das experimentelle Design der Autoren verlangt von den Diktatoren, für jede denkbare Forderung der Empfänger einen Abgabebetrag festzulegen und zwar bevor sie deren tatsächliche Forderungen erfahren. Dabei zeigt sich, dass viele Diktatoren eine Art *matching* betreiben, d. h. sollten die Empfänger die Abgabe von 10 % des verfügbaren Betrags fordern, planen sie tatsächlich 10 % abzugeben; bei einer Forderung von 20 % erhöhen sie den Abgabebetrag auf 20 % usw.<sup>12</sup> Dieses Verhaltensmuster lässt vermuten, dass das Erfüllen von Erwartungen tatsächlich handlungsmotivierend für einige Diktatoren war. Zumindest für solche Teilnehmer könnte die Wirkmächtigkeit von *cheap talk* in Form von übermittelten Abgabeforderungen unter Rückgriff auf die behavioristische Spieltheorie erklärt werden – Yamamori und seine Ko-Autoren übersehen diese Möglichkeit jedoch.

Kommunikation, soviel sollten die vorangegangenen Überlegungen gezeigt haben, bleibt auch in der behavioristischen Spieltheorie immer auf den Austausch von Informationen beschränkt. Genau wie in der orthodoxen Variante der Spieltheorie beeinflusst dieser Austausch die Vorstellungen der Akteure und kann so direkt das individuelle Entscheidungsverhalten verändern.<sup>13</sup> Die ursprünglichen Präferenzen bleiben von diesem Prozess dagegen weiterhin unberührt. Nur sind es nun neben reinen Tatsacheninformationen über manifeste Intentionen, verfügbare Machtpotenziale oder externe Handlungsrestriktionen auch Informationen über den normativen Kontext und die subjektive Erwartungshaltung anderer Akteure, die einen Einfluss auf das individuelle Handlungskalkül ausüben. Ist es Akteuren der orthodoxen Spiel-

---

11 Vorstellungen werden im Folgenden theoriepuristisch und damit abweichend vom alltäglichen Sprachgebrauch als *beliefs* der Akteure im Sinne der Spieltheorie charakterisiert (vgl. Berninghaus et al. 2006: 149-155).

12 Insgesamt ist dieses Geberverhalten für nahezu 40 % aller Diktatoren charakteristisch, wobei die Mehrzahl von ihrer *matching*-Strategie abrückt, sobald die Empfänger mehr als 50 % des verfügbaren Betrags fordern (Yamamori et al. 2004: 35).

13 Auch in früheren innovativen Arbeiten außerhalb der behavioristischen Spieltheorie – hier ist im deutschsprachigen Raum vor allem an die Beiträge von Otto Keck (1993, 1995) zu denken – beeinflusst Kommunikation lediglich als Transmissionskanal für neue Informationen das individuelle Handlungskalkül.

theorie mit ausschließlich eng verstandenem materiellem Eigeninteresse gleichgültig, ob ihre Entscheidungen im Einklang mit grundlegenden Fairnessnormen oder der Erwartungshaltung Anderer stehen, beziehen Akteure der behavioristischen Spieltheorie diese normative Perspektive in ihr Kalkül mit ein. Getrieben von einer Ungleichheits- oder Schuldaversion reagieren sie folglich auch auf normative Argumente, die ihr Handeln als Verletzung selbstgesetzter oder öffentlich vertretener (Verteilungs-)Normen offenbaren.

Natürlich drängt sich an dieser Stelle die Frage auf, ob der beobachtete Einfluss von Kommunikation in zahlreichen Experimenten tatsächlich über diesen rein informationellen Aspekt der Sprache erschöpfend erfasst werden kann. Ein genauere Blick auf die oben präsentierten Experimentergebnisse lässt dies bezweifeln, da interpersonale Kommunikation jeweils zu einem drastischen Anstieg des kooperativen Verhaltens geführt hat. Aber können beispielsweise Diktatoren die Erwartungshaltung der Empfänger derart schlecht einschätzen, dass sie ihr Geberverhalten nach verbalem Austausch mit dem Empfänger jeweils stark anpassen müssen? Eine solche Annahme scheint sowohl der Intuition als auch der Empirie zu widersprechen: Intuitiv ist es für einen jeden Diktator nahe liegend, davon auszugehen, dass der Empfänger eine 50-50-Aufteilung verlangen wird. Und tatsächlich: In der oben erwähnten Studie von Yamamori et al. (2004) liegt der Mittelwert der übermittelten Forderungen bei 55 % und damit sehr nah an dem intuitiv zu erwartenden 50-50-Vorschlag. Entsprechend stellen die Autoren (2004: 20) fest: »Our experimental results [i.e. the significant effect of communication on individual behavior] can be explained neither by the standard game theory nor by the behavioral game theory.«

Trotz aller Erweiterungen des rationalistischen Handlungsmodells bleibt also noch genügend Raum für habermasianisch motivierte Erklärungen argumentationsbasierter Verhaltensänderungen. Aber um diesen Raum exakt vermessen zu können, bedarf es einer genaueren Abgrenzung zu neueren rationalistischen Ansätzen, die, wie gezeigt, weit über eng verstandene Macht- und Interessenüberlegungen hinausreichen. Dieser Abgrenzung widmet sich der nächste Abschnitt.

### *3. Überzeugung und Präferenzwandel – die Rolle von Kommunikation in konstruktivistischen Ansätzen*

Ziel dieses Abschnitts kann nicht eine detailgenaue Rekonstruktion der Habermaschen Theorie sein. Auch steht nicht im Vordergrund, ihre breite politikwissenschaftliche Rezeptionsgeschichte im Rahmen der ZIB-Debatte nachzuerzählen – dies haben Andere bereits ausführlich getan (Risse 2000; Schäfer 2007). Vielmehr geht es darum, den kommunikativen Rationalitätsbegriff zu explizieren und ihn trennscharf von alternativen Rationalitätskonzepten abzugrenzen.

Habermas geht in der Theorie kommunikativen Handelns von zwei verschiedenen Arten der Handlungs koordinierung aus, die er anschließend unter unterschiedliche Rationalitätsbegriffe subsumiert. Für die Handlungs koordinierung durch Interessen, wie sie spieltheoretischen Modellen zu Grunde liegt, reserviert er den Begriff der

strategischen Rationalität. Diesem Modus stellt er die Handlungskoordination durch normatives Einverständnis gegenüber, die er über den Begriff der kommunikativen Rationalität erschließt. Kern dieses Rationalitätsbegriffs ist das kommunikative bzw. verständigungsorientierte Handeln, in dem »die Handlungspläne der beteiligten Akteure nicht über egozentrische Erfolgskalküle, sondern über Akte der Verständigung koordiniert werden« (Habermas 1995a: 385). Verständigung definiert Habermas (1995b: 355, Hervorh. dort) als den »Prozeß der Herbeiführung eines Einverständnisses auf der *vorausgesetzten* Basis anerkannter Geltungsansprüche«. Diese Geltungsansprüche beziehen sich auf den propositionalen Gehalt einer Aussage, ihre normative Richtigkeit sowie auf die subjektive Wahrhaftigkeit, die der Sprecher für die Äußerung seiner Intentionen reklamiert. Jeder Sprecher erhebt mit seinen Äußerungen folglich den Anspruch, die Wahrheit zu sagen in Bezug auf die objektive Welt existierender Sachverhalte, das normativ Angemessene zu sagen in Bezug auf die soziale Welt anerkannter Normen und bestehender Institutionen, sowie das Gesagte auch tatsächlich zu meinen. Als handlungskoordinerender Mechanismus funktioniert Verständigung daher immer nur dann, wenn »sich die Interaktionsteilnehmer über die beanspruchte *Gültigkeit* ihrer Äußerungen einigen, d. h. *Geltungsansprüche*, die sie reziprok erheben, anerkennen« (Habermas 1995a: 148, Hervorh. dort).

Damit ist klar: Der Unterschied zwischen Habermas' kommunikativem Rationalitätsbegriff und dem spieltheoretischen Konzept der strategischen Rationalität liegt in der Bereitschaft der Akteure begründet, ihre individuellen Handlungsziele einvernehmlich zu koordinieren, auch wenn dies eine Abkehr von ihren ursprünglichen Präferenzen verlangen sollte. Kommunikative und strategische Orientierungen sind damit disjunkte Interaktionseinstellungen, zwischen denen die Akteure bewusst wählen müssen: »Verständigungsprozesse können nicht gleichzeitig in der Absicht unternommen werden, mit einem Interaktionsteilnehmer Einverständnis zu erzielen und Einfluß auf ihn auszuüben, d.h. bei ihm etwas kausal zu bewirken« (Habermas 1995b: 574).

So bestechend die von Habermas vorgenommene und von Konstruktivisten im Rahmen der ZIB-Debatte verwendete Trennung von kommunikativem und strategischem Handeln auf analytischer Ebene ist, so viele Probleme erzeugt sie in den Niederungen der Empirie. Auch strategisch-rationale Akteure besitzen nämlich zahlreiche Anreize, ihr Verhalten in Folge eines argumentativen Austauschs mit anderen Akteuren zu verändern. So kann sprachlicher Austausch neben seiner Funktion als Informationsvehikel (1) auch eine rein opportunistische Unterordnung unter den Rechtfertigungszwang öffentlicher Rede herbeiführen (2).

(1) *Informationseffekte*: Interagieren Akteure in einem Umfeld unsicherer Informationslage, haben sie einen natürlichen Anreiz ihr Verhalten im Zuge neu verfügbarer Informationen anzupassen, wie bereits der letzte Abschnitt verdeutlicht hat. Argumentativer Austausch kann so zu einem Vehikel für Informationsdiffusion werden und einzelne Akteure entsprechend dazu veranlassen, ihre ursprüngliche Situationsdefinition, d. h. ihre Vorstellungen über den zu Grunde liegenden Handlungszusammenhang, in Bezug auf neue Tatsachenerkenntnisse oder sich abzeichnende situationsspezifische Erwartungen anzupassen. Das Resultat eines solch funktionalen

Überzeugungsvorgangs ist ein Positionswechsel bei konstanten Präferenzen, der lediglich dazu dient, festgelegte Ziele besser zu erreichen (ausführlich hierzu Grobe 2010).

(2) *Opportunistisches Einigungsstreben*: Für andere Akteure kann es dagegen von enormer Bedeutung sein, ihre egoistischen Motive vor anderen zu verbergen. Auch sie passen ihre Position aus strategischen Überlegungen in Reaktion auf vorgebrachte Argumente an: Da ihre soziale Reputation ihnen ein hohes Gut ist und sie stets als faire Akteure wahrgenommen werden wollen, sind sie häufig nicht willens, den Geltungsanspruch von gemeinschaftlich akzeptierten Argumenten öffentlich zu bestreiten. Sollte das anschließende Verhalten dieser Akteure nicht direkt beobachtbar sein, werden sie sich immer für das Verfolgen ihrer egoistischen Ziele entscheiden, da sie keine sozialen Reputationsverluste zu befürchten haben. Ihre Empfindlichkeit für Argumente war daher lediglich die optimale Strategie, um feststehende egoistische Ziele zu erreichen, nicht aber eine Anpassung ihrer ursprünglichen Präferenzen in einem Verständigungsakt (ausführlich hierzu Andreoni/Bernheim 2007).

In konstruktivistischen Verhandlungsanalysen findet keiner dieser beiden strategisch motivierten Positionswechsel Beachtung; lediglich die klassische Trias aus Machtdemonstration, (finanziellen) Ausgleichsversprechen und politischen Mehrebenenendynamiken wird als Alternativerklärung berücksichtigt (Deitelhoff 2009: 46). Diese Auslassung kann auch durch den Nachweis förderlicher institutioneller Rahmenbedingungen für kommunikatives Handeln nicht kompensiert werden. Denn nicht einmal Habermas selbst geht soweit zu behaupten, dass der lebensweltliche Hintergrundkonsens, den die Akteure in Form kultureller Überlieferungen und praktischer Fertigkeiten teilen, den Einbruch strategischen Handelns in eine gegebene Interaktion ausschließt. Argumentationsbasierte Verhaltensänderungen im Rahmen eines förderlichen institutionellen Umfelds geben daher schlicht keine sichere Auskunft darüber, ob die Akteure ihre ursprünglichen Präferenzen tatsächlich angepasst haben. Derartige Nachweise, notgedrungen kontrafaktisch in ihrem Charakter, ziehen ihre Validität aus der bestmöglichen Kontrolle *aller* bekannten Erklärungsalternativen und können immer nur »in der Tat« über den Geltungsanspruch subjektiver Wahrhaftigkeit erfolgen, worauf Habermas (1995b: 139) selbst bereits hingewiesen hat: »Ob jemand seine Intention wahrhaftig ausdrückt oder in seinen manifesten Äußerungen die zugerechneten Intentionen bloß vorspiegelt (und sich in Wahrheit strategisch verhält), das muß sich [...] in seinen Handlungen zeigen.«

Ein Positionswechsel, der sich in einer Kongruenz zwischen (öffentlichen) Worten und (anonymen) Taten manifestiert, kann in diesem Sinne als erster Hinweis für das Vorliegen kommunikativen Handelns gewertet werden. Ein wirklicher Lackmустest ist er allerdings erst dann, wenn die kommunikativ erzielte Übereinstimmung zwischen den Akteuren nicht auf Machtandrohungen, finanzielle Kompensationsversprechen oder die verbesserte Informationslage einzelner Akteure zurückzuführen ist. Auch darf sie nicht das Resultat opportunistischen Einigungsstrebens sein. Denn in all diesen Fällen veränderten auch strategisch-rationale Akteure ihr Handeln in Reaktion auf vorgebrachte Argumente. Ein nachweisbarer Effekt von Argumenten auf das individuelle Entscheidungsverhalten gegen bestehende Macht- und Interessen-

verhältnisse und bei Vorliegen förderlicher institutioneller Rahmenbedingungen ist daher allein noch keine Bestätigung für kommunikatives Handeln – zumindest solange nicht, wie das Konzept der kommunikativen Rationalität mit all seinen handlungstheoretischen Konnotationen ernst genommen wird.<sup>14</sup>

#### 4. *Kommunikative vs. strategische Rationalität in einem experimentellen Diktatorspiel*

Die letzten beiden Abschnitte haben alternative rationalistische und konstruktivistische Erklärungen für den Einfluss von Kommunikation auf das Interaktionsverhalten der Akteure identifiziert. Zusätzlich ist die Möglichkeit zu berücksichtigen, dass die kooperationsfördernde Wirkung von Kommunikation nicht zwingend auf den rein sprachlichen Aspekt zurückzuführen sein muss, sondern auch in extraverbalen Charakteristika der Kommunikationssituation begründet liegen kann. So vertreten Iris Bohnet und Bruno Frey (1999: 44) die These, »that it is not (only) the information exchanged in face-to-face behavior, but rather the participants' identification«. Ihr liegt die Annahme zu Grunde, dass rein visuelle Identifikation sowohl die soziale Distanz zwischen den Akteuren verkleinert als auch nichtpekuniäre Sanktionsmöglichkeiten eröffnet und damit faireres Handeln induziert (Bohnet 1997: 30-34).

Dieser Abbau sozialer Distanz, der Bohnets und Freys Identifikationsthese als Kausalmechanismus zu Grunde liegt, wird weder in kommunikationstheoretischen noch in strategischen Rationalitätskonzept erfasst und lässt sich auch nicht unter einen der beiden Ansätze subsumieren. Als mögliche Alternativverklärung darf die Identifikationsthese daher nicht außer Acht gelassen werden, steht selbst aber nicht im Fokus dieses Artikels, weshalb an dieser Stelle auf eine ausführlichere Herleitung verzichtet wird.

Mit der Identifikationsthese als letztem Baustein können nun die Bedingungen für einen verzerrungsfreien Test der relativen Erklärungskraft kommunikativer und strategischer Rationalitätskonzepte formuliert werden: Zuerst müssen die Abgabepreferenzen der Akteure erhoben werden, sodann ist ihr Wissen über die Vorstellungen

---

14 Eine minimalistische, rein *outcome*-orientierte Definition kommunikativen Handelns, wie sie implizit in einigen neueren Arbeiten von Thomas Risse und Jeffrey Checkel angelegt ist (Checkel 2001; Risse 2003; Ulbert/Risse 2005), könnte dagegen die aufwendige Kontrolle all dieser alternativen Erklärungsfaktoren überflüssig machen – das soll hier nicht verschwiegen werden. Verstünde man kommunikatives Handeln nämlich lediglich als »micro-mechanism by which new empirical insights and normative principles get diffused« (Ulbert/Risse 2005: 363), hätte man den Begriff von all seinen ursprünglichen handlungstheoretischen Konnotationen befreit – freilich zu einem hohen Preis: Eine Unterscheidung zwischen authentischer Überzeugung durch das bessere Argument und rein funktionaler Überzeugung durch bessere Information wird unmöglich und damit auch die eindeutige Verortung kommunikativer Rationalität im Theoriegebäude des Konstruktivismus. Aber bisher sind weder Risse noch Checkel so weit gegangen, denn sie halten auch weiterhin an dem ursprünglichen Kernpostulat endogener Präferenzen fest und grenzen sich damit trotz aller Annäherungen entscheidend von rationalistischen Erklärungen ab (Grobe 2010).

anderer Akteure zu kontrollieren und zu guter letzt müssen sie die Möglichkeit haben, ihren Worten kongruente Taten folgen zu lassen. Sollte eine solche Kongruenz dann tatsächlich beobachtet werden, muss für den Forscher ersichtlich sein, ob entweder die genuine Verständigungsbereitschaft der Akteure, ihr strategisches Kalkül oder die reduzierte soziale Distanz zwischen ihnen für diese Beobachtung verantwortlich war – eine Herkulesaufgabe, die in realweltlichen Interaktionen kaum lösbar scheint. Glücklicherweise kann ein Laborexperiment hier Abhilfe schaffen, da es die Kontrolle all dieser Faktoren in die Hände des Experimentators legt.<sup>15</sup>

#### 4.1. Experimentelles Design

Das folgende Experiment wurde im Frühjahr 2008 mit Hilfe der Experimentalssoftware z-Tree (Fischbacher 2007) im Computerlabor des Sonderforschungsbereichs 504 an der Universität Mannheim durchgeführt. Alle Teilnehmer wurden über das Online-Recruitingssystem ORSEE (Greiner 2004) ausgewählt und waren fast ausschließlich Studenten an der Universität Mannheim. Insgesamt haben elf Sessions mit jeweils acht Teilnehmern stattgefunden. Im Durchschnitt wurden 9,50 Euro pro Teilnehmer ausgezahlt.

In jeder Session haben die Teilnehmer ein mehrstufiges Diktatorspiel gespielt. Dieses Spiel wurde aus einem einfachen Grund gewählt: Es bereinigt die Handlungen der Akteure von strategischen Überlegungen und erlaubt so eine einfache Erhebung sozialer Präferenzen. Denn für einen *homo-oeconomicus*-Diktator besteht schlicht keinerlei Anreiz, einen positiven Betrag an potenzielle Empfänger abzugeben. Positive Abgabesummen deuten daher auf die soziale Motivation eines Akteurs in der Diktatorrolle hin.<sup>16</sup>

15 Doch selbst in einem derart gut kontrollierten Testumfeld stecken noch Unwägbarkeiten. So ist denkbar, dass die Diktatoren von Beginn an genau denjenigen Betrag abgeben, den die Empfänger später in der Kommunikationsphase einfordern. Für ein solches Verhalten könnte sowohl eine kontingente Interessenkongruenz als auch ein naives Voraussetzen von impliziten Geltungsansprüchen (vgl. Habermas 1989: 122) verantwortlich sein. In solchen Fällen wäre nicht zu entscheiden, ob die Akteure verständigungsorientiert eingestellt waren oder sich vielmehr von strategischer Rationalität haben leiten lassen.

16 Nicholas Bardsley (2008) hat diese Lesart jüngst in Frage gestellt und die Gegenthese vertreten, dass das Geberverhalten in Diktatorspielen lediglich ein experimentelles Artefakt sei – denn: »people could always make anonymous donations to random strangers in everyday life, for example by mailing cash to persons sampled from the telephone directory, but few if any choose to do so« (Bardsley 2008: 123). Auf den ersten Blick scheint dieses Argument sehr plausibel, es übersieht jedoch, dass die meisten Menschen in ihrem alltäglichen Leben nicht zufällig mit einem Geldbetrag ausgestattet werden, über dessen Verteilung sie anschließend bestimmen können; vielmehr entscheiden sie über die Allokation ihres erarbeiteten Vermögens. Fällt diese Ressourcenbeschränkung weg, sind Menschen durchaus bereit, Geld an andere zu verteilen. So geben beispielsweise 75 % der Befragten in einer Umfrage an, eine Spende tätigen zu wollen, wenn sie im Lotto gewinnen (Meulemann/Beckers 2003: 47). Diese Anzahl ist vergleichbar mit den mehr als 60 % an Teilnehmern, die in Diktatorspielen einen positiven Betrag an die Empfänger abgeben (List 2007: 483).

Jede Session wurde in vier Blöcke unterteilt. Nach ihrer Ankunft im Labor wurde den Teilnehmern zufällig einer der beiden Typen, Diktator oder Empfänger, zugeordnet. Die Diktatoren wurden pro Spielblock mit einem Geldbetrag von 5 Euro sowie dem Recht, diesen Betrag in beliebigen 50-Cent-Schritten zwischen sich selbst und den Empfängern aufzuteilen, ausgestattet. Diese Rollenverteilung ist während des gesamten Experiments unverändert geblieben, um etwaige strategische Reziprozitätskalküle der Diktatoren in den ersten Runden auszuschließen. Vor Spielbeginn wurden die Teilnehmer nochmals vom Experimentator darauf hingewiesen, dass keine ihrer Entscheidungen einen Einfluss auf die Anzahl der Spielrunden ausüben kann und andere Teilnehmer zu einem späteren Zeitpunkt nicht erfahren werden, welche Entscheidung sie in einer vorangegangenen Spielrunde getroffen haben. Die detaillierten Anleitungen für jeden Block wurden sequentiell, d. h. jeweils vor Beginn eines neuen Blocks, ausgeteilt und die Teilnehmer wussten zu keinem Zeitpunkt, über wie viele Blöcke sich das Experiment insgesamt erstrecken wird.

In Block eins hat die Hälfte der Akteure das Diktatorspiel dann mit einem anonymen Partner gespielt (*Baseline-treatment*), wohingegen die andere Hälfte der Teilnehmer ihren jeweiligen Partner visuell identifizieren konnte (*Identifikations-treatment*). In beiden Fällen wurde den Empfängern die Möglichkeit eingeräumt, ihre Vorstellung über den angemessenen Abgabebetrag elektronisch an den Diktator zu übermitteln, weitere Formen des Nachrichtenaustauschs, egal ob verbal oder non-verbal, waren dagegen nicht erlaubt. Anschließend folgte der zweite Block, in dem die Teilnehmer in Vierergruppen mit paritätischer Typenverteilung maximal zehn Minuten über die Aufteilung des Diktatorbetrages in einem separaten Raum diskutierten. Erklärtes Ziel dieser Diskussion war es, zu einem Konsens über die Aufteilung des Diktatorbetrags in den folgenden Runden zu gelangen. Im Falle der Nicht-Einigung konnte jeder der vier Diskussionsteilnehmer seine individuelle Abgabevorstellung für die nächsten Runden im Protokoll vermerken. Im dritten Block haben die Teilnehmer dann erneut das Spiel aus dem ersten Block gespielt; dieses Mal jedoch mit einem nicht näher spezifizierten Mitglied ihrer Diskussionsgruppe (*Diskurs-treatment*). Diese Anonymität wurde im vierten und letzten Block vollständig aufgehoben, sodass jeder Teilnehmer wusste, wer sein Partner in der aktuellen Runde war (*Öffentlichkeits-treatment*).<sup>17</sup> Dieses klassische 2x2-Design ist in Tabelle 1 zusammengefasst.<sup>18</sup>

---

17 Die Teilnehmeranleitung, die den Ablauf des Experiments detailliert beschreibt, die Videodokumentationen der Diskussionsrunde und die Rohdaten des Experiments sind auf Anfrage beim Autor erhältlich.

18 Kritiker mögen an dieser Stelle einwenden, dass eine komplex angelegte Handlungs- und Gesellschaftstheorie, wie sie die Theorie des kommunikativen Handelns darstellt, nicht zur Erklärung der Ergebnisse eines Laborexperiments herangezogen werden könne, da ihre Anwendungsvoraussetzungen in einem solch sterilen Umfeld nicht erfüllt sind – doch das Gegenteil ist der Fall. Die Laborinteraktionen ähneln nämlich stark den einfachen Interaktionen der Lebenswelt, die Habermas selbst zur Explikation seiner Theorie herangezogen hat: Die Experimentteilnehmer teilen eine hochgradig gemeinsame Lebenswelt, besitzen nur wenige Macht- oder Drohpotenziale, die sie zu ihrem individuellen Vorteil ausnutzen könnten, und sind in der Diskussionsrunde mit einem überschaubaren Problem gemeinsamer Handlungskoordination konfrontiert, das mit den Mitteln des praktischen Diskurses zu lösen ist. Dabei können die Teilnehmer auf (anerkannte) Fairnessnormen rekurrieren,

Tabelle 1: Experimentelles Design

		Anonymität	
		Ja	Nein
Kommunikation	Nein	Baseline-treatment	Identifikations-treatment
	Ja	Diskurs-treatment	Öffentlichkeits-treatment

#### 4.2. Hypothesen

Mit Hilfe des Diktatorexperiment soll die Ausgangsfrage des Artikels nach der handlungskoordinierten Kraft der Sprache beantwortet werden. Dazu werden 4 zentrale Hypothesen getestet, die jeweils einen theoretischen Aspekt der vorangegangenen Abschnitte aufgreifen. Im Vordergrund dieses Tests stehen die Hypothesen 2 bis 4, da sie direkt auf die Frage nach dem handlungsleitenden Rationalitätskonzept abstellen. Hypothese 1 spezifiziert die notwendigen Kontrollparameter, um etwaige sozialpsychologische Identifikationseffekte als Alternativerklärung auszuschließen.

*H<sub>1</sub> [Identifikationshypothese]: Akteure, die die Empfänger ihrer Leistungen visuell identifizieren können, werden einen höheren Betrag abgeben als solche, die diese Identifikationsmöglichkeit nicht haben.*

*H<sub>2</sub> [Cheap-talk-Hypothese]: Vollständig informierte strategisch-rationale Akteure, die nicht an ihrer sozialen Reputation interessiert sind, können sich in der Diskussionsphase des Experiments auf jeden beliebigen Aufteilungsvorschlag einigen, ohne dass dieser Konsens einen Einfluss auf ihr späteres Abgabeverhalten ausüben wird.*

*H<sub>3</sub> [Verständigungshypothese]: Sollten die Akteure von kommunikativer Rationalität geleitet sein, werden sie in der Diskussionsphase versuchen, einen konsensualen Aufteilungsvorschlag zu erarbeiten und bei Gelingen ihr anschließendes Handeln bedingungslos an diesem Konsens ausrichten.*

*H<sub>4</sub> [Reputationshypothese]: Vollständig informierte strategisch-rationale Akteure, die soziale Reputationsverluste fürchten, können ebenfalls zu einem Konsens gelangen, werden ihr Abgabeverhalten aber nur dann ihrer formulierten Position aus der Diskussion anpassen, wenn ihre Entscheidungen öffentlich gemacht werden.*

---

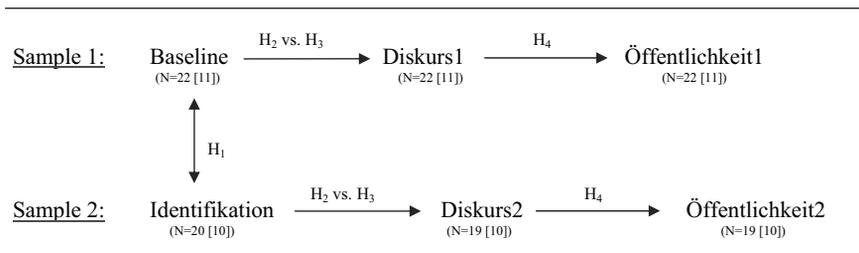
wodurch sie vielfältige Bezüge zur gesellschaftlichen Außenwelt des Experiments herstellen, und so versuchen ihr Gegenüber von der Richtigkeit bzw. Wahrhaftigkeit der eigenen Position zu überzeugen. Auch im Labor besitzen die Teilnehmer also die Möglichkeit, kommunikativ Geltungsansprüche zu erheben, anzuerkennen und einzulösen – ganz wie Akteure in ihrer alltäglichen Lebenswelt oder Diplomaten auf der internationalen Bühne.

### 4.3. Ergebnisse

Im Folgenden gehe ich zuerst auf die Vergleichbarkeit meiner Daten mit den Ergebnissen aus früheren Diktatorexperimenten ein (Abschnitt 4.3.1). Sodann teste ich die 4 formulierten Hypothesen auf Aggregatdatenebene (Abschnitt 4.3.2). Zuletzt typisiere ich die individuellen Abgabeentscheidungen der Diktatoren mit Hilfe von fünf Verhaltenskategorien, um die Frage nach dem handlungsleitenden Rationalitätskonzept für das vorliegende Experiment abschließend zu beantworten (Abschnitt 4.3.3).

Doch vorher noch eine kurze Randbemerkung zur Struktur der ausgewerteten Daten: Aus dem in Abschnitt 4.1 skizzierten Design resultieren zwei unabhängige Samples, die jeweils wieder in drei verbundene Subsamples untergliedert werden müssen, da alle Teilnehmer in der Diktatorenrolle während des Experiments mehrere Abgabeentscheidungen getroffen haben. Diese individuellen Entscheidungen sind jedoch nicht nur seriell korreliert, sondern in der zweiten und dritten Spielrunde auch noch von der Dynamik der Gruppendiskussion abhängig. Vor allem diese zweite Form der Korrelation verletzt zentrale Annahmen statistischer Testverfahren, sodass innerhalb eines Samples immer nur Daten auf Diskussionsgruppenebene sinnvoll miteinander verglichen werden können, um die Effekte von Kommunikation und Öffentlichkeit zu testen (siehe Abb. 1).<sup>19</sup>

Abbildung 1: Datenstruktur und Testdesign



#### 4.3.1. Vergleichbarkeit mit früheren Studien

Frühere Diktatorexperimente zeichnen ein relativ homogenes Bild des Abgabeverhaltens: In Anonymität und ohne die Möglichkeit, Nachrichten eines Empfängers zu

<sup>19</sup> Da jeweils zwei Diktatoren in der gleichen Diskussionsgruppe waren, reduziert sich die Zahl der unabhängigen Beobachtungen entsprechend um die Hälfte. Darüber hinaus musste eine Beobachtung des zweiten Samples in der statistischen Betrachtung unberücksichtigt bleiben, da der betreffende Teilnehmer Opfer einer strategischen Täuschung während der Diskussionsrunde wurde, wie er selbst implizit im Abschlussfragebogen angegeben hat: »Ein anderer Diskussionsteilnehmer hat mich überzeugt, dass man seinen Profit erhöhen könnte, wenn man den vorgeschlagenen Anteil abgibt.« Der erhöhte Abgabebetrag dieses Teilnehmers ab dem Diskursblock würde daher das Ergebnis zugunsten der Verständigungshypothese verzerren.

erhalten, verhält sich circa ein Drittel der Diktatoren egoistisch und gibt weniger als 10 % des zu verteilenden Betrages ab. Ein ähnlich großer Anteil ist dagegen fair und überlässt seinem Partner mehr als 40 % (Forsythe et al. 1994; Hoffman et al. 1996; Bohnet/Frey 1999). Wird den Empfängern die Möglichkeit eingeräumt, ihre Vorstellung über den angemessenen Abgabebetrag an den Diktator zu übermitteln, steigt der Anteil fairer Aufteilungen leicht an und nahezu die Hälfte aller Teilnehmer gibt mindestens 40 % ab; die Neigung zu egoistischem Verhalten bleibt davon jedoch scheinbar unberührt (Yamamori et al. 2004). Die Daten aus dem vorliegenden Experiment bestätigen diese Ergebnisse: Im *Baseline-treatment* verteilt ungefähr ein Drittel der Diktatoren weniger als 10 % des verfügbaren Betrages an die Empfänger, wohingegen nahezu die Hälfte die faire Aufteilung zwischen 40 % und 50 % bevorzugt (siehe Abb. 2).<sup>20</sup>

#### 4.3.2. Hypothesentests

(1) *Identifikationshypothese*. Hypothese 1 postuliert eine Erhöhung des Abgabebetrages, sobald die Diktatoren die Empfänger visuell identifizieren können. Obwohl dieser Identifikationseffekt in früheren Experimenten eindeutig bestätigt wurde (Bohnet 1997: 68-71, Bohnet/Frey 1999), ist er hier gänzlich abwesend: Die Abgabebereitschaft im Identifikations-*treatment* ist nicht größer als im *Baseline-treatment* (Mann-Whitney-Test,  $z=0.529$ ,  $p=0.71$ , einseitig).<sup>21</sup> Für diesen kontraintuitiven Befund gibt es jedoch eine Erklärung, die im experimentellen Design wurzelt: Iris Bohnet und Bruno Frey haben in ihren Diktatorexperimenten an der ETH Zürich auf einen sehr homogenen Pool zurückgegriffen; alle Teilnehmer waren Wirtschaftswissenschaftler im ersten Semester, die eine gemeinsame Einführungsveranstaltung besuchten. Darüber hinaus hat der von ihnen verwendete Identifikationsmechanismus weit reichende Öffentlichkeit generiert: Vor Beginn des Spiels wurden beide Partner gebeten aufzustehen und sich still in die Augen zu blicken. In dem gewählten Umfeld verstärkt dies natürlich das soziale Sanktionspotenzial der Empfänger enorm, da jahrgangsgleiche Studenten einer Fachrichtung zukünftig noch oft interagieren werden. Die eindrucksvolle Zunahme fairer Aufteilungen in ihrer Studie war daher wohl eher das Ergebnis diffuser Reziprozitätskalküle im Schatten der Zukunft als die Folge reduzierter sozialer Distanz zwischen den Akteuren. Im vorliegenden Experiment war dieser strategische Aspekt wechselseitiger Identifikation dagegen weitgehend ausge-

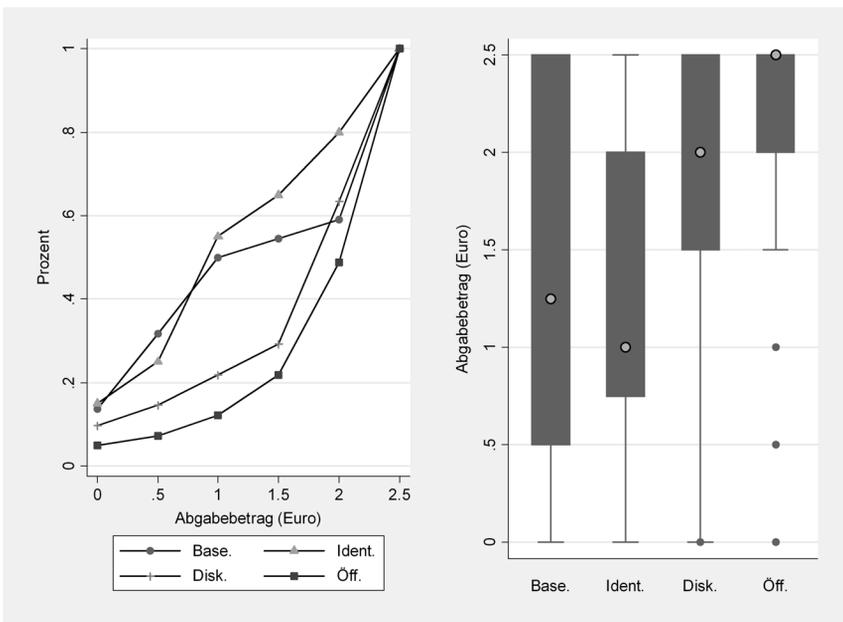
20 Es spricht für die Robustheit dieser Effekte, dass Yamamori et al. (2004) ihre Ergebnisse mittels der Strategiemethode (*strategy method*) erzielen, wohingegen die vorliegende Studie mit der Spielmethode (*play method*) arbeitet. Zum Vergleich dieser beiden Konzepte siehe Brandts/Charness (2000).

21 Zwar ist der nicht-parametrische Mann-Whitney-Test weitgehend frei von Verteilungsannahmen. Er verlangt jedoch, dass die Populationen, aus denen die Stichproben stammen, stetig sind (ausführlich hierzu Hollander/Wolfe 1999: 106-123). Da diese Annahme für Diktatorexperimente grundsätzlich verletzt ist, wurde jedem Abgabevorschlag zufällig ein minimaler Betrag hinzugefügt; als »Zufallsgenerator« diente dabei eine stetige Gleichverteilung im Intervall (0, 0.001).

blendet, da die Teilnehmer aus unterschiedlichen Altersgruppen und verschiedenen Fachbereichen rekrutiert wurden und sich ausschließlich mittels ihrer Computernummer identifizieren konnten. Im Lichte dieser Reduktion sozialer Sanktionsmöglichkeiten, sind die geringen Abgabequoten im Identifikations-*treatment* weniger rätselhaft als sie auf den ersten Blick erscheinen mögen.

(2) *Cheap-talk-Hypothese vs. Verständigungshypothese.* Wenn Reden tatsächlich billig ist, müsste die Abgabebereitschaft der Teilnehmer – von kleineren Schwankungen abgesehen – über die ersten beiden Spielrunden des Experiments konstant bleiben. Sollten die Teilnehmer dagegen von kommunikativer Rationalität geleitet sein, steht zu erwarten, dass sie sich in ihrer jeweiligen Diskussionsgruppe auf einen gemeinsamen Aufteilungsvorschlag einigen und ihr Verhalten anschließend daran ausrichten.<sup>22</sup> Dies setzt natürlich voraus, dass die Diktatoren nicht schon in der ersten Spielrunde den konsensualen Betrag abgegeben haben. Denn dann bestünde in der Diskussionsrunde kein Bedarf mehr, sie von der Richtigkeit einer anderen Aufteilung zu überzeugen – ein kontingenter Konsens wäre die Folge.

Abbildung 2: Verteilungsfunktionen und Boxplots der 4 treatments



22 Von den 22 Diskussionsgruppen haben sich 45 % auf einen Abgabebetrag von 2.50 Euro geeinigt und weitere 28 % auf einen Betrag von 2 Euro. In fünf Diskussionsgruppen konnte dagegen kein Konsens über die angemessene Aufteilung erzielt werden.

Bestätigen die experimentell gewonnenen Daten diese Voraussagen der Verständigungshypothese? Oder ist das Abgabeverhalten der Teilnehmer im Diskurs-*treatment* unverändert, wie es die *cheap-talk*-Hypothese prognostiziert? Die Antwort auf diese letzte Frage ist eindeutig – nein. Im ersten Sample reduziert sich der Anteil egoistischer Entscheidungen um die Hälfte, wohingegen der Anteil fairer Aufteilungsvorschläge von 45 % auf 64 % ansteigt. Ein ähnliches Bild ergibt sich auch im zweiten Sample: Anstatt der anfänglichen 35 % teilen nun 76 % der Diktatoren den Betrag fair auf und lediglich 15 % verhalten sich egoistisch, verglichen mit 25 % in der ersten Spielrunde. Die Teilnehmer geben nach der Diskussionsrunde also tatsächlich mehr ab als zu Beginn des Experiments, wie von der Verständigungshypothese erwartet (siehe Abb. 2).

Bleibt zu klären, ob diese Differenz statistisch signifikant ist. Ein signierter Wilcoxon-Test<sup>23</sup> legt diese Schlussfolgerung nahe: In beiden Samples wird die *cheap-talk*-Hypothese auf fünfprozentigem Signifikanzniveau abgelehnt (Sample 1:  $z=-1.814$ ,  $p=0.04$ , einseitig; Sample 2:  $z=-2.318$ ,  $p=0.01$ , einseitig). Diese Ergebnisse sollten jedoch mit Vorsicht betrachtet werden, da sie auf der Normalapproximation der Wilcoxon-Teststatistik basieren. Jean D. Gibbons (1993: 17) empfiehlt, dieses Verfahren erst dann zu nutzen, wenn mehr als fünfzehn unabhängige Beobachtungen vorliegen; dies ist aber in keinem der beiden Samples der Fall. Verschärft wird dieses Problem noch durch einen relativ großen Anteil von Nulldifferenzen (*zeros*) sowie durch häufige Rangleichheit bei betragsmäßig positiven Differenzen (*ties*) zwischen den beiden Erstrunden-*treatments* und dem Diskurs-*treatment*.<sup>24</sup> Um auch in einem solchen Fall die Robustheit der Ergebnisse zu gewährleisten, stehen grundsätzlich zwei Verfahren mit jeweils eigenen Schwächen zur Verfügung (vgl. Hollander/Wolfe 1999: 46). Ein erster Ansatz wäre, alle Nulldifferenzen als Evidenz für die *cheap-talk*-Hypothese zu werten. Damit wäre das Problem der *zeros* zwar angemessen gelöst, die *ties* bestünden jedoch weiter. Ein zweites Verfahren basiert auf individueller Randomisierung und fügt jeder Beobachtung einen minimalen, zufälligen Betrag hinzu. Dadurch werden sowohl die Nulldifferenzen eliminiert als auch die *ties* gebrochen, so dass der signierte Wilcoxon-Test exakt durchgeführt werden kann. Der Zufallsgenerator wird aber mit hoher Wahrscheinlichkeit einige *zeros* zu Gunsten der Verständigungshypothese auflösen und damit den Test zu ihren Gunsten verzerren. Eine Mischung aus beiden Verfahren minimiert diese Gefahr und garantiert zugleich ein angemessenes Testverfahren: Zur Elimination der *ties* wird jedem Abgabebetrag

- 
- 23 Der signierte Wilcoxon-Test ist ein nicht-parametrischer Vorzeichen-Rangtest für verbundene Stichproben, bei dem die beobachteten Differenzen eines Messwertpaares in aufsteigender Reihenfolge mit Rängen versehen werden, um anschließend die Rangsummen der Paare mit positivem und negativem Vorzeichen zu vergleichen. Sollten beide Stichproben aus derselben Grundgesamtheit stammen, dürfen sich die signierten Rangsummen nicht merklich voneinander unterscheiden. Wie der Mann-Whitney-Test beruht auch der signierte Wilcoxon-Test allein auf der Annahme, dass die zu Grunde liegenden Verteilungen stetig sind.
- 24 Beides deutet auf eine Verletzung der Verteilungsannahmen des Wilcoxon-Tests hin. Die Standardmethoden zum Umgang mit dieser Schwierigkeit – das Entfernen von Nulldifferenzen und die Vergabe gemittelter Ränge – sollten daher nicht ohne weiteres angewendet werden.

ein minimaler Zufallswert aufgeschlagen (vgl. Fn. 22) und alle Nulldifferenzen werden zugunsten der *cheap-talk*-Hypothese aufgelöst.<sup>25</sup>

Führen diese Anpassungen zu einer relevanten Veränderung der obigen Schlussfolgerungen? Die Antwort ist beruhigend: In beiden Samples sind die Abgabebeträge nach der Diskussion noch immer signifikant höher als in den beiden Erstrunden-*treatments*. Für den Vergleich zwischen *Baseline* und *Diskurs1* bzw. *Identifikation* und *Diskurs2* ergibt sich ein Wert der Wilcoxon-Teststatistik von  $T^+=50$  ( $p=0.07$ , einseitig) bzw. von  $T^+=48$  ( $p=0.02$ , einseitig).<sup>26</sup>

Zwar ist dieses Ergebnis eine eindeutige Widerlegung der *cheap-talk*-Hypothese, aber allein noch keine Bestätigung der alternativen Verständigungshypothese. So könnten gänzlich andere Ursachen als eine verständigungsorientierte Interaktionsorientierung für den kooperationssteigernden Effekt von Kommunikation verantwortlich sein, namentlich verbesserte Informationen über die situationsspezifischen Erwartungen anderer Teilnehmer oder stärkere Solidarität aufgrund reduzierter sozialer Distanz im Anschluss an die Gruppendiskussion. Ersteres kann a priori ausgeschlossen werden, da alle Teilnehmer bereits in der ersten Spielrunde mittels eines kommunizierten Aufteilungsvorschlages über die Erwartungen ihrer Partner informiert waren und sich das Forderungsverhalten der Empfänger nach der Diskussion nicht merklich verändert hat.<sup>27</sup>

Die Solidaritätserklärung verdient dagegen einen ernsthaften empirischen Test. Dazu werden die Diktatoren in zwei Gruppen unterteilt: Alle Diktatoren, für die der erzielte Konsens während der Diskussion später handlungsleitend war, werden in Gruppe eins eingeteilt ( $N=15$ ), alle anderen bilden Gruppe zwei ( $N=14$ ).<sup>28</sup> Sollte tatsächlich reduzierte soziale Distanz zwischen den Teilnehmern für die erhöhte Abgabebereitschaft im *Diskurs-treatment* verantwortlich sein, müssten auch die Diktatoren in der zweiten Gruppe nach der Diskussion mehr abgeben als zuvor – selbst wenn sie keinen Konsens mit den anderen Teilnehmer erzielen konnten oder von einer erzielten Übereinkunft abgewichen sind. Denn Solidarität setzt keinen Konsens als Verhaltensmaßstab voraus, sondern lediglich soziale Interaktion. In Wirklichkeit ist die Abgabebereitschaft der Diktatoren in Gruppe zwei aber nach der Diskussion nicht erheblich größer als zuvor (signierter Wilcoxon-Test,  $T^+=59$ ,  $p=0.34$ , einseitig). Damit erweist sich die Verständigungshypothese als einzige plausible Erklärung für den beobachteten kooperationssteigernden Effekt von Kommunikation – zumindest auf Aggregatdatenebene.

---

25 Die Anwendung dieses Verfahrens macht die Normalapproximation überflüssig und der entsprechende p-Wert kann direkt mittels der Wilcoxon-Teststatistik ( $T^+$ ) ermittelt werden. Eine Tabelle mit kritischen Werten für  $T^+$  findet sich in Hollander/Wolfe (1999: 576-581).

26 Es bleibt anzumerken, dass die Differenz in Sample 1 nunmehr nur noch auf zehnpromzentigem Niveau signifikant ist und nicht mehr auf fünfprozentigem.

27 Im *Baseline-treatment* lag der Mittelwert der Forderungen bei 2.48 Euro, im *Identifikations-treatment* bei 2.35 Euro und im *Diskurs-treatment* bei 2.33 Euro.

28 Fallen beide Diktatoren einer Diskussionsrunde in die gleiche Gruppe, wird ihr Abgabebetrag gemittelt und als eine Beobachtung behandelt. Daher ist die Anzahl der unabhängigen Beobachtungen kleiner als die Anzahl der Diktatoren.

(3) *Reputationshypothese*. Viele Akteure treten öffentlich für die Einhaltung gesellschaftlich anerkannter Fairnessnormen ein, nutzen aber heimlich jede sich bietende Gelegenheit, um eigene Vorteile auf Kosten anderer zu erzielen. Ihre Reputation ist für diese Akteure von herausragender Wichtigkeit, weshalb sie sich erst unter dem Deckmantel der Anonymität in den *homo oeconomicus* der neoklassischen Wirtschaftstheorie verwandeln. Für sie kann Reden ebenfalls teuer sein, wenn auch aus ganz anderen Gründen als für verständigungsorientierte Akteure. Erst wenn ihre Taten an ihren Worten gemessen werden können, neigen sie zur Einlösung öffentlich geäußelter Fairnessvorstellungen.

Um diese dritte Hypothese zu testen, untersuche ich die Veränderung des Abgabeverhaltens von der zweiten (*Diskurs*) auf die dritte Spielrunde (*Öffentlichkeit*). Sollte der Reputationseffekt im vorliegenden Experiment von Relevanz sein, müsste ein signifikanter Anstieg in der Abgabebereitschaft zu beobachten sein. Doch das Verhalten der Teilnehmer widerlegt diese Vermutung: Lediglich in Sample 2 sind ein zehnpromzentiger Anstieg fairer Aufteilungsvorschläge und ein nochmaliger Rückgang egoistischen Verhaltens auf 0 % zu verzeichnen. Diese Differenz ist jedoch statistisch nicht signifikant (signierter Wilcoxon-Test,  $T^+=40$ ,  $p=0.12$ , einseitig). Im ersten Sample sind sogar keinerlei nennenswerte Änderungen in der individuellen Abgabebereitschaft zu vermerken (siehe Abb. 2).

Natürlich sollte die Reputationshypothese nicht vorschnell verworfen werden, nur weil sie auf Aggregatdatenebene keinen zusätzlichen Erklärungsbeitrag leistet. Wie die Daten aus dem zweiten Sample nahe legen, gibt es einen nicht zu vernachlässigenden Anteil von Akteuren, die sich vornehmlich um ihre Reputation sorgen und nicht per se fair sind oder sich gar vom besseren Argument überzeugen lassen. Insgesamt haben jedoch zu viele Teilnehmer direkt nach der Diskussion bereits einen fairen Betrag abgegeben, so dass die Reputationshypothese keine reelle Chance hatte, um sich auf Aggregatdatenebene zu bewähren. Ein differenzierter Blick auf das Entscheidungsverhalten einzelner Teilnehmer ist daher notwendig.

#### 4.3.3. *Individualdaten*

Trotz konstanter Rahmenbedingungen zeigt sich beträchtliche Heterogenität im individuellen Abgabeverhalten. So gibt es Teilnehmer, die sich selbst unter dem Deckmantel der Anonymität und ohne jegliche Form von Kommunikation fair verhalten und mehr als 40 % des verfügbaren Betrags abgegeben (Abgabebetrag  $\geq 2$  Euro). Andere wiederum sind lediglich an ihrem eigenen Profit interessiert (Abgabebetrag  $\leq 50$  Cent) und lassen sich weder durch Argumente noch durch Offenlegung ihrer Entscheidungen von ihrer favorisierten Wahl abbringen. Zwischen diese beiden Extreme mischen sich zahlreiche Entscheidungen, die auf ein Interesse der Akteure an ihrer Reputation hindeuten oder gar als starke Evidenz für ihre Verständigungsbeabsichtigung gelten können.

Um ein deutlicheres Bild von der relativen Bedeutung dieser verschiedenen Interaktionseinstellungen zu zeichnen, teile ich das beobachtete Abgabeverhalten der

Teilnehmer in Kategorien ein. Insgesamt offenbaren die Daten fünf klar abgrenzbare Verhaltenskategorien, die jeweils als Destillat der diskutierten Hypothesen zu verstehen sind. Diese Kategorien sind: *cheap-talk*, *Verständigung*, *Reputation*, *Fairness* und *Solidarität* (die Kategorisierungsregeln sind in Abb. 3 dargestellt).

Abbildung 3: Kriterien für die Kategorisierung des Abgabeverhaltens<sup>29</sup>

---

*Cheap-talk:*

$$A_{1,2,3} < 2 \text{ und } A_2 - A_1 \leq |0.5| \text{ und } A_3 - A_2 \leq |0.5| \text{ und } A_3 - A_1 \leq |0.5| \text{ und } \Delta V > |0.5|$$

*Verständigung:*

$$A_{1,2,3} < 2 \text{ und } A_2 - A_1 > 0.5 \text{ und } A_2 = A_3 = V$$

*Reputation:*

$$A_{1,2,3} < 2 \text{ und } A_2 - A_1 \leq 0.5 \text{ und } A_3 - A_2 > 0 \text{ und } A_3 = V \text{ oder}$$

$$A_{1,2,3} < 2 \text{ und } A_2 - A_1 \leq 0.5 \text{ und } A_3 - A_2 > 0.5 \text{ und } A_3 \neq V \text{ und } \Delta V \leq |0.5|$$

*Solidarität:*

$$A_{1,2,3} < 2 \text{ und } A_2 - A_1 > 0.5 \text{ und } A_3 - A_2 \leq |0.5| \text{ und } A_{2,3} \neq V$$

*Fairness:*

$$A_{1,2,3} \geq 2 \text{ und } A_2 - A_1 \leq |0.5| \text{ und } A_3 - A_2 \leq |0.5|$$

---

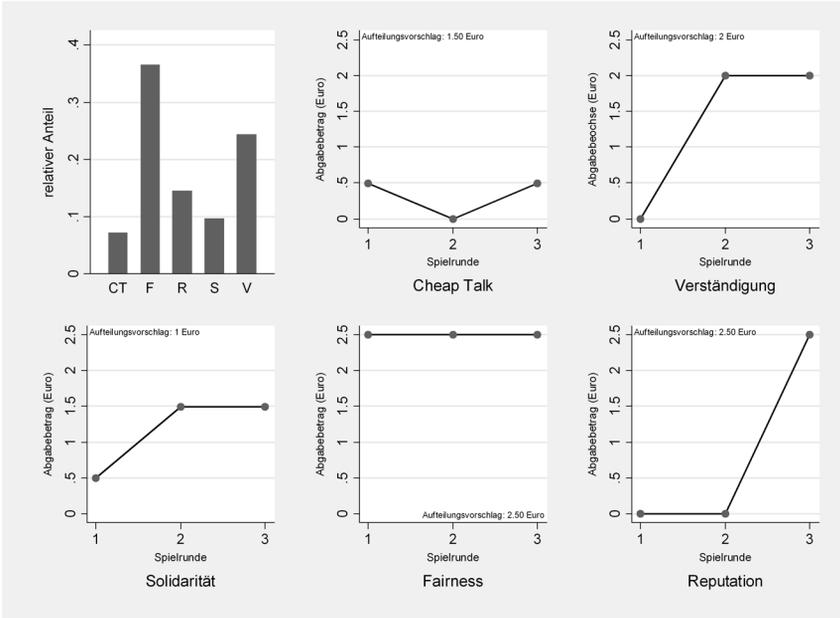
Mit Hilfe dieser fünf Kategorien können 93 % der individuellen Abgabeentscheidungen erfasst werden. Die restlichen 7 % lassen dagegen kein klares Verhaltensmuster erkennen und werden daher als Ausreißer gewertet. Abbildung 4 zeigt den relativen Anteil der einzelnen Kategorien an der Gesamtpopulation sowie jeweils einen exemplarischen Fall zur Verdeutlichung der vorgenommenen Typisierung. Überraschenderweise war Reden lediglich für weniger als 10 % der Teilnehmer tatsächlich billig. Für mehr als die Hälfte der Teilnehmer hat die Diskussionsrunde die individuelle Abgabebereitschaft dagegen auf die eine oder andere Weise beeinflusst. Ein Teil dieses Einflusses kann problemlos unter Rückgriff auf das Konzept der strategischen Rationalität erklärt werden. So hat die Diskussion bei einigen Akteuren das soziale Bewusstsein leicht erhöht, obwohl sie sich später nicht an die Übereinkunft aus der Diskussionsrunde gehalten haben. Ein Teilnehmer hat diesen klassischen Solidaritätseffekt im Abschlussfragebogen auf den Punkt gebracht: »Durch die Diskussion entsteht ein persönlicher Bezug zu den Gegen- bzw. Mitspielern, der tatsächlich etwas auf die übliche Skrupellosigkeit einwirkt«. Neben diesem Solidaritätsschub, der knapp 10 % aller teilnehmenden Akteure erfasst hat, waren auch die im theoretischen Teil beschriebenen Reputationseffekte deutlich zu beobachten: Rund 15 % der Teilnehmer haben sehr stark auf die Öffentlichkeit in der dritten Spielrunde reagiert

---

29 Erläuterung der verwendeten Symbole: A = Abgabebetrag, V = öffentlicher Abgabevorschlag am Ende der Diskussionsrunde,  $\Delta V$  = Abweichung von diesem Betrag. Subskripte bezeichnen die jeweilige Spielrunde, in der die Abgabeentscheidung getroffen wurde.

und ihr Abgabeverhalten ihrem vorausgegangenen Aufteilungsvorschlag in der Diskussionsrunde angepasst.

Abbildung 4: Verhaltenskategorien



Ein anderer Teil dieses Einflusses ist dagegen als starke Evidenz für die handlungskoordiniierende Kraft der Sprache zu werten. Immerhin ein Viertel aller Diktatoren hat sich an die getroffene Übereinkunft am Ende der Diskussionsrunde gehalten und ist selbst bei anonymer Entscheidung nicht davon abgewichen – und dies obwohl der konsensuale Abgabebetrag im Durchschnitt 1,30 Euro über der ursprünglich favorisierten Wahl lag. Keiner der oben vorgestellten rationalistischen Ansätze kann dieses Entscheidungsverhalten plausibel erfassen. *Guilt aversion* – beispielsweise – bedarf nicht der Aktivierung durch Kommunikation, wenn bereits alle Teilnehmer über den normativen Kontext, ja sogar über die situationspezifischen Erwartungen ihrer jeweiligen Partner informiert sind. Ähnliches gilt auch für die Reduktion sozialer Distanz durch verbalen Austausch: Natürlich könnte man argumentieren, dass ein verstärktes Solidaritätsgefühl manche Akteure dazu bewegt hat, exakt den konsensualen Betrag abzugeben, andere dagegen nur dazu, etwas großzügiger zu sein, ohne sich dabei jedoch an die öffentliche Absprache zu halten. Eine solche definitorische Entgrenzung setzte sich aber zu Recht dem Vorwurf des *concept stretching* aus. Als

einzig plausible Erklärung für das Abgabeverhalten dieser Teilnehmer drängt sich daher ihre Verständigungsbereitschaft auf.<sup>30</sup>

## 5. Schlussbetrachtung

Wie billig ist Reden nun wirklich? Nicht sehr – lediglich bei einem von zehn Experimententeilnehmern hat Kommunikation nachweisbar *keinen* Einfluss auf das individuelle Entscheidungsverhalten ausgeübt. Mehr als 50 % haben sich dagegen durch den verbalen Austausch mit anderen Teilnehmern in ihrem Abgabeverhalten beeinflussen lassen.<sup>31</sup> Diese Macht der Worte bricht sich jedoch über diverse Einflusskanäle Bahn und darf daher nicht per se als Evidenz für die kontextspezifische Dominanz kommunikativer Rationalität gewertet werden. Die eine Hälfte aller beobachteten argumentationsbasierten Verhaltensänderungen ist nämlich mit dem Konzept der strategischen Rationalität – sprich: mit der Annahme fixer Verteilungspräferenzen – vollkommen kompatibel. Die andere Hälfte hingegen kann als Evidenz für die Theorie kommunikativen Handelns gedeutet werden: Rund 25 % aller Experimententeilnehmer einigen sich in der Kommunikationsphase des Experiments auf einen gemeinsamen Abgabebetrag und lassen anschließend ihren Worten auch in Anonymität kongruente Taten folgen – selbst wenn dies von ihnen verlangen sollte, beträchtlich mehr abzugeben als zuvor.<sup>32</sup>

Diese Vermessung des relativen Erklärungsbeitrags von kommunikativen und strategischen Rationalitätskonzepten in einem perfekt kontrollierten Laborumfeld ist zwar nicht direkt auf einzelne internationale Verhandlungen übertragbar. Sie hat jenseits ihres konzeptionellen Werts aber auch einen unmittelbaren Einfluss auf die empirische Verhandlungsforschung: Erstens zeigt sie, wie wichtig es ist, neue rationalistische Alternativklärungen für argumentationsbasierte Verhaltensänderungen angemessen zu berücksichtigen, um die Gefahr kontrafaktischer Kurzschlüsse in empirischen Studien zu minimieren. Zweitens legt sie nahe, dass die Suche nach authentischen Überzeugungsvorgängen und verständigungsorientierten Akteuren in internationalen Verhandlungen sich auch weiterhin lohnt.

Damit diese Suche von Erfolg gekrönt wird, ist es allerdings nötig, einige blinde Flecken in der Anwendung der Theorie kommunikativen Handelns abzudecken – denn nur so kann ihr grundsätzliches Erklärungspotenzial vollständig zur Entfaltung

---

30 Natürlich konnte die Verständigungsbereitschaft der Teilnehmer – wie alle mentalen Kategorien – auch im vorliegenden Experiment nicht direkt beobachtet werden. Der Nachweis kommunikativen Handelns bleibt ein kontrafaktischer, der seine Validität aus der bestmöglichen Kontrolle aller bekannten Erklärungsalternativen zieht.

31 Für die verbleibenden 40 % war der Effekt sprachlichen Austauschs auf das individuelle Abgabeverhalten aus methodischen Gründen nicht zu bestimmen (siehe Fn. 15).

32 Zwar erfüllt die Anzahl der Beobachtungen sämtliche Mindeststandards, um die Signifikanz dieser Ergebnisse zu gewährleisten. Auf Grund der geringen absoluten Beobachtungsanzahl in den einzelnen *treatment*-Gruppen (vgl. Abb. 1) wäre eine Validierung der aufgedeckten Entscheidungsmuster durch weitere Experimente jedoch mehr als wünschenswert.

gebracht werden. Neben der inhaltlichen Spezifizierung des besseren Arguments (1), bedarf es dazu vor allem einer tiefer gehenden Analyse zur Wirkung unterschiedlicher institutioneller Rahmenbedingungen auf das Akteursverhalten (2). Beide Vorhaben würden einen wichtigen Beitrag zur Weiterentwicklung des kommunikationstheoretischen Ansatzes bedeuten und können durch experimentelle Studien entscheidend vorangetrieben werden.

(1) *Warum sind einige Argumente überzeugend, andere dagegen nicht?* Die Bedeutung dieser Frage ist jüngst von Tine Hanrieder (2008: 179f) noch einmal hervorgehoben worden. Sie argumentiert zu Recht, dass kommunikationstheoretische Beiträge zur Qualifikation des besseren Arguments bisher häufig zu einseitigen Moralisierungeneigenheiten geneigt hätten, wodurch die grundsätzliche Offenheit kommunikativer Rationalität aufgegeben worden sei. Dieses Vorgehen kann im Rahmen von experimentellen Studien vermieden werden, da der Forscher mit Hilfe von Abschlussfragebögen und durch genaue Kontrolle des Teilnehmerverhaltens leichter Rückschlüsse auf den differentialen Effekt einzelner Argumente vornehmen kann, ohne den Begriff des besseren Arguments vorab moralisch immunisieren zu müssen – ein Vorgehen, das auf Grund der Komplexität und der begrenzten Zugänglichkeit zu Verbatimprotokollen für internationale Verhandlungen tatsächlich nur sehr beschränkt möglich ist (vgl. Müller 2007: 214-216).

(2) *Wie genau hängt das bessere Argument vom institutionellen Kontext ab und wie wirken sich Variationen desselben auf die Bereitschaft der Akteure aus, dem besseren Argument Gehör zu schenken?* Diese natürliche Anschlussfrage gewinnt zusätzliches Gewicht vor dem Hintergrund von Müllers (2004) Versuch, konkurrierende rationalistische und konstruktivistische Erklärungen für erfolgreiches Argumentieren über die Logik der Angemessenheit zu integrieren. In diesem Zusammenhang ist immer noch zu zeigen, wann genau welche Akteure verständigungsorientiertes Verhalten gegenüber strategischem Verhalten bevorzugen. Ein Experiment könnte auch hier weiterhelfen: Beispielsweise könnte man Akteure ein Diktatorspiel spielen lassen, in dem sie sich ihre Machtposition und Anfangsausstattung zu Beginn des Experiments selbst erarbeiten müssen (vgl. Cappelen et al. 2007). Anschließend könnte dann analysiert werden, inwiefern sich diese Variationen in den Rahmenbedingungen auf das Argumentations- und Abgabeverhalten einzelner Akteure auswirken. In Analogie zu diesem Schema kann der Experimentator jede beliebige Manipulation des institutionellen Kontexts kontrollieren und darüber hinaus durch zielgerichtete Wiederholungen die Signifikanz der Ergebnisse sichern – auch dies ist für realweltliche Verhandlungen nicht möglich.

Diese Wahlfreiheit, einen problematischen Sachzusammenhang unter Abwandlung einzelner selbst gewählter Rahmenbedingungen unendlich oft analysieren zu können, ist aber allein noch keine Garantie für eine erfolgreiche Beantwortung der beiden offenen Forschungsfragen. Neben dieser Flexibilität muss das experimentelle Design noch eine wesentliche Zusatzanforderung erfüllen: es muss *truth preserving* sein, d. h. es muss die Akteure auf einer Stufe niedrigerer Komplexität mit einem vergleichbaren Problem der Handlungskoordination konfrontieren (vgl. Betz 2006: 152-159).

Im vorliegenden Experiment war diese Approximation an die Problemstruktur internationaler Verhandlungen nicht zentral; schließlich ging es nur darum, alternative Kausalfade argumentationsbasierter Verhaltensänderungen analytisch sauber zu trennen, um so ihren relativen Erklärungsbeitrag verzerrungsfrei bemessen zu können. Sollen Laborversuche zukünftig dagegen die empirische Forschung direkt unterstützen, ist die Approximationsgüte entscheidend. Nur unter der Voraussetzung hoher Güte können nämlich die Erkenntnisse aus einer Situationsstruktur ruhigen Gewissens auf eine andere übertragen werden. An dieser Stelle wird nochmals deutlich, dass das vorliegende Diktatorexperiment auf Grund seiner Stilisierungen für diese Aufgabe ungeeignet ist. So stark es sich zur Klärung konzeptioneller Fragen anbietet, so wenig erfasst es die Dynamik realer Verhandlungen, die sich über zahlreiche Interaktionsperioden entfaltet und von Akteuren geprägt wird, die mehr als nur simple Allokationsentscheidungen zu treffen haben. Zum besseren Verständnis dieser Dynamik sind zweifellos komplexere Experimente nötig, die die Teilnehmer stärker in das Handlungs- und Entscheidungsgefüge einer realen Verhandlungssituation zwingen.

Dies ist sicherlich keine leichte, aber dafür sehr lohnenswerte Aufgabe, wie die jüngste Diskussion um Chancen und Grenzen der experimentellen Methode belegt (Falk/Fehr 2003; Levitt/List 2007; Ostrom 2006). Dass sie keineswegs unerfüllbar ist, haben zahlreiche Experimente der letzten Jahre gezeigt: So haben beispielsweise Mathias Drehmann, Jörg Oechssler und Andreas Roider (2005) in einem Internetexperiment die Neigung von mehr als 6000 Teilnehmern zu Herdenverhalten bei Investitionsentscheidungen in Finanzmärkten analysiert; Arno Riedl und Frans van Winden (2007) haben den Zusammenhang zwischen Lohnnebenkosten und Arbeitslosigkeit experimentell ausgeleuchtet; und Dan Ariely (2008) ist es gelungen, experimentell gewonnene Einsichten zum Verbraucherverhalten einem breiteren Publikum näher zu bringen – um nur einige wenige Beispiele zu nennen. Nicht umsonst kommen Experimente daher mittlerweile auch in der Politikwissenschaft vermehrt zum Einsatz (z. B. Levine/Palfrey 2007; Tingley/Walter 2006). Bei all dieser berechtigten Hoffnung darf aber eines nicht vergessen werden: Experimente sind lediglich eine Ergänzung der empirischen Forschung, niemals jedoch ihr Ersatz. So verstanden sollten sie zukünftig allerdings einen gleichberechtigten Platz im Methodenkabinett der Internationalen Beziehungen einnehmen.

## *Literatur*

- Andreoni, James/Bernheim, Douglas B.* 2007: Social Image and the 50-50 Norm: A Theoretical and Experimental Analysis of Audience Effects, in: <http://econ.ucsd.edu/~jandreoni/WorkingPapers/socialimage.pdf>; 18.12.2007.
- Andreoni, James/Miller, John* 2002: Giving According to GARP: An Experimental Test of the Consistency of Preferences for Altruism, in: *Econometrica* 70: 2, 737-753.
- Ariely, Dan* 2008: Predictably Irrational: The Hidden Forces that Shape our Decisions, London.
- Bardsley, Nicholas* 2008: Dictator Game Giving: Altruism or Artefact?, in: *Experimental Economics* 11: 2, 122-133.

- Battigalli, Pierpaolo/Dufwenberg, Martin* 2007: Guilt in Games, in: *American Economic Review* 97: 2, 170-176.
- Becker, Gary S.* 1978: *The Economic Approach to Human Behavior*, Chicago, IL.
- Berninghaus, Siegfried K./Ehrhart, Karl-Martin/Güth, Werner* 2006: *Strategische Spiele. Eine Einführung in die Spieltheorie*, 2. Auflage, Berlin.
- Betz, Gregor* 2006: *Prediction or Prophecy? The Boundaries of Economic Foreknowledge*, Wiesbaden.
- Bochet, Olivier/Page, Talbot/Putterman, Louis* 2006: Communication and Punishment in Voluntary Contribution Experiments, in: *Journal of Economic Behavior and Organization* 60: 1, 11-26.
- Bohnet, Iris* 1997: *Kooperation und Kommunikation. Eine ökonomische Analyse individueller Entscheidungen*, Tübingen.
- Bohnet, Iris/Frey, Bruno* 1999: The Sound of Silence in Prisoner's Dilemma and Dictator Games, in: *Journal of Economic Behavior and Organization* 38: 1, 43-57.
- Bolton, Gary E./Katok, Elena/Zwick, Rami* 1998: Dictator Game Giving: Rules of Fairness versus Acts of Kindness, in: *International Journal of Game Theory* 27: 2, 269-299.
- Bolton, Gary E./Ockenfels, Axel* 2000: ERC – A Theory of Equity, Reciprocity, and Competition, in: *American Economic Review* 90: 1, 166-193.
- Brandts, Jordi/Charness, Gary* 2000: Hot vs. Cold: Sequential Responses and Preference Stability in Experimental Games, in: *Experimental Economics* 2: 3, 227-238.
- Brosig, Jeanette/Ockenfels, Axel/Weimann, Joachim* 2003: The Effect of Communication Media on Cooperation, in: *German Economic Review* 4: 2, 217-241.
- Camerer, Colin F.* 2003: *Behavioral Game Theory: Experiments in Strategic Interaction*, Princeton, NJ.
- Camerer, Colin F./Fehr, Ernst* 2006: When Does »Economic Man« Dominate Social Behavior?, in: *Science* 311, 47-52.
- Cappelen, Alexander W./Hole, Astri D./Sørensen, Erik Ø./Tungodden, Bertil* 2007: The Pluralism of Fairness Ideals: An Experimental Approach, in: *American Economic Review* 97: 4, 818–827.
- Charness, Gary/Dufwenberg, Martin* 2006: Promises and Partnership, in: *Econometrica* 74: 6, 1579-1601.
- Checkel, Jeffrey T.* 2001: Why comply? Constructivism, Social Norms and the Study of International Institutions, in: *International Organization* 55: 3, 553-588.
- Crawford, Vincent, P.* 1998: A Survey of Experiments on Communication via Cheap Talk, in: *Journal of Economic Theory* 78: 2, 286–298.
- Crawford, Vincent, P.* 2003: Lying for Strategic Advantage: Rational and Boundedly Rational Misrepresentation of Intentions, in: *American Economic Review* 93: 1, 133-149.
- Deitelhoff, Nicole* 2006: *Überzeugung in der Politik. Grundzüge einer Diskurstheorie Internationalen Regierens*, Frankfurt a. M.
- Deitelhoff, Nicole* 2007: Was vom Tage übrig blieb. Inseln der Überzeugung im vermachteten Alltagsgeschäft internationalen Regierens, in: *Niesen/Herborth* 2007, 26-56.
- Deitelhoff, Nicole* 2009: The Discursive Process of Legalization: Charting Islands of Persuasion in the ICC Case, in: *International Organization* 63: 1, 33-65.
- Deitelhoff, Nicole/Müller, Harald* 2005: Theoretical Paradise – Empirically Lost? Arguing with Habermas, in: *Review of International Studies* 31, 167-179.
- Drehmann, Mathias/Oechssler, Jörg/Roeder, Andreas* 2005: Herding and Contrarian Behavior in Financial Markets: An Internet Experiment, in: *The American Economic Review* 95: 5, 1403-1426.
- Dufwenberg, Martin/Kirchsteiger, Georg* 2004: A Theory of Sequential Reciprocity, in: *Games and Economic Behavior* 47, 268-298.
- Falk, Armin/Fehr, Ernst* 2003: Why Labour Market Experiments?, in: *Labour Economics* 10, 399-406.

- Farrell, Joseph 1987: Cheap Talk, Coordination, and Entry, in: *The RAND Journal of Economics* 18: 1, 34-39.
- Fearon, James 1997: Signaling Foreign Policy Interests: Tying Hands versus Sinking Costs, in: *The Journal of Conflict Resolution* 41: 1, 68-90.
- Fischbacher, Urs 2007: z-Tree: Zurich Toolbox for Ready-made Economic Experiments, in: *Experimental Economics* 10: 2, 171-178.
- Forsythe, Robert/Horowitz, Joel L./Savin, N. E./Sefton, Martin 1994: Fairness in Simple Bargaining Experiments, in: *Games and Economic Behavior* 6: 3, 347-369.
- Frey, Bruno/Bohnet, Iris 1995: Institutions Affect Fairness: Experimental Investigations, in: *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 151: 2, 286-303.
- Gibbons, Jean D. 1993: *Nonparametric Statistics: An Introduction*, Newbury Park, CA.
- Glazer, Jacob/Rubinstein, Ariel 2004: On Optimal Rules of Persuasion, in: *Econometrica* 72: 6, 1715-1736.
- Greiner, Ben 2004: The Online Recruitment System ORSEE 2.0 – A Guide for the Organization of Experiments in Economics, in: <http://kent.dl.sourceforge.net/sourceforge/orsee/orsee-doc-2.0.2.pdf>, 5.1.2008.
- Grobe, Christian 2007: *Kooperation und Verhandlungen in den Internationalen Beziehungen. Eine Neubetrachtung der ZIB-Debatte aus rationalistischer Perspektive*, Marburg.
- Grobe, Christian 2010: The Power of Words: Argumentative Persuasion in International Negotiations, in: *European Journal of International Relations*, i. E.
- Habermas, Jürgen 1995a: *Theorie des kommunikativen Handelns*, Band 1, Handlungsrationalität und gesellschaftliche Rationalisierung, Frankfurt a. M.
- Habermas, Jürgen 1995b: *Vorstudien und Ergänzungen zur Theorie des kommunikativen Handelns*, Frankfurt a. M.
- Habermas, Jürgen 2004: Rationalität der Verständigung. Sprechakttheoretische Erläuterungen zum Begriff der kommunikativen Rationalität, in: ders.: *Wahrheit und Rechtfertigung*, Philosophische Aufsätze, Frankfurt a. M., 102-137.
- Habermas, Jürgen 2007: *Kommunikative Rationalität und grenzüberschreitende Politik*, in: Niesen/Herborth 2007, 406-459.
- Hanrieder, Tine 2008: Moralische Argumente in den Internationalen Beziehungen. Grenzen einer verständigungstheoretischen »Erklärung« moralischer Debatten, in: *Zeitschrift für Internationale Beziehungen* 15: 2, 161-186.
- Heath, Joseph 2001: *Communicative Action and Rational Choice*, Cambridge, MA.
- Hoffman, Elizabeth/McCabe, Kevin/Smith, Vernon L. 1996: Social Distance and Other-Regarding Behavior in Dictator Games, in: *American Economic Review* 86: 3, 653-660.
- Hollander, Myles/Wolfe, Douglas A. 1999: *Nonparametric Statistical Methods*, New York, NY.
- Holzinger, Katharina 2001: Kommunikationsmodi und Handlungstypen in den Internationalen Beziehungen. Anmerkungen zu einigen irreführenden Dichotomien, in: *Zeitschrift für Internationale Beziehungen* 8: 2, 243-286.
- Jehle, Geoffrey A./Reny, Philip J. 2003: *Advanced Microeconomic Theory (International Edition)*, 2. Auflage, Boston, MA.
- Johnson, James 1993: Is Talk Really Cheap? Prompting Conversation Between Critical Theory and Rational Choice, in: *The American Political Science Review* 87: 1, 74-86.
- Keck, Margaret E./Sikkink, Kathryn 1998: *Activists Beyond Borders: Advocacy Networks in International Politics*, Ithaca, NY.
- Keck, Otto 1993: Information, Macht und gesellschaftliche Rationalität. Das Dilemma rationalen kommunikativen Handelns, dargestellt am Beispiel eines internationalen Vergleichs der Kernenergiepolitik, Baden-Baden.
- Keck, Otto 1995: Rationales Kommunikatives Handeln in den Internationalen Beziehungen. Ist eine Verbindung von Rational-Choice-Theorie und Habermas' Theorie des kommunikativen Handelns möglich?, in: *Zeitschrift für Internationale Beziehungen* 2: 1, 5-48.
- Levine, David K./Palfrey Thomas R. 2007: The Paradox of Voter Participation? A Laboratory Study, in: *The American Political Science Review* 101: 1, 143-158.

- Levitt, Steven D./List, John A. 2007: What Do Laboratory Experiments Measuring Social Preferences Reveal About the Real World?, in: *Journal of Economic Perspectives* 21: 2, 153-174.
- List, John A. 2007: On the Interpretation of Giving in Dictator Games, in: *Journal of Political Economy* 115: 3, 482-493.
- Miettinen, Topi/Suetens, Sigrid 2008: Communication and Guilt in a Prisoner's Dilemma, in: *Journal of Conflict Resolution* 52: 6, 945-960.
- Müller, Harald 1994: Internationale Beziehungen als kommunikatives Handeln, in: *Zeitschrift für Internationale Beziehungen* 1: 1, 15-44.
- Müller, Harald 1995: Spielen hilft nicht immer. Die Grenzen des Rational-Choice-Ansatzes und der Platz der Theorie kommunikativen Handelns in der Analyse internationaler Beziehungen, in: *Zeitschrift für Internationale Beziehungen* 2: 2, 371-391.
- Müller, Harald 2004: Arguing, Bargaining and All That: Communicative Action, Rationalist Theory and the Logic of Appropriateness in International Relations, in: *European Journal of International Relations* 10: 3, 395-435.
- Müller, Harald 2007: Internationale Verhandlungen, Argumente und Verständigungshandeln. Verteidigung, Befunde, Warnung, in: Niesen/Herborth 2007, 199-223.
- Meulemann, Heiner/Beckers, Tilo 2003: Hat die Flut vom August 2002 die Spendenaktivität gesteigert? Ein Vergleich der Häufigkeit und der Hintergründe habituellem und spontaner Spenden, in: *ZA-Information* 52, 37-57.
- Morrow, James D. 1994: Modelling the Forms of International Cooperation: Distribution versus Information, in: *International Organization* 48: 3, 387-423.
- Niesen, Peter/Herborth, Benjamin (Hrsg.) 2007: Anarchie der kommunikativen Freiheit. Jürgen Habermas und die Theorie der internationalen Politik, Frankfurt a. M.
- Ostrom, Elinor 2006: The Value-added of Laboratory Experiments for the Study of Institutions and Common-pool Resources, in: *Journal of Economic Behavior & Organization* 61: 2, 149-163.
- Riedl, Arno/van Winden, Frans 2007: An Experimental Investigation of Wage Taxation and Unemployment in Closed and Open Economies, in: *European Economic Review* 51: 4, 871-900.
- Risse-Kappen, Thomas 1995: Reden ist nicht billig. Zur Debatte um Kommunikation und Rationalität, in: *Zeitschrift für Internationale Beziehungen* 2: 1, 171-189.
- Risse, Thomas 2000: »Let's argue!« Communicative Action in World Politics, in: *International Organization* 54: 1, 1-39.
- Risse, Thomas 2003: Konstruktivismus, Rationalismus und Theorien Internationaler Beziehungen, in: Hellmann, Gunther/Wolf, Klaus-Dieter/Zürn, Michael (Hrsg.): *Forschungsstand und Perspektiven der Internationalen Beziehungen in Deutschland*, Baden-Baden, 99-132.
- Risse, Thomas 2007: Global Governance und kommunikatives Handeln, in: Niesen/Herborth 2007, 57-86.
- Sally, David 1995: Conversation and Cooperation in Social Dilemmas: A Meta-Analysis of Experiments from 1958 to 1992, in: *Rationality and Society* 7: 1, 58-92.
- Saretzki, Thomas 1996: Wie unterscheiden sich Argumentieren und Verhandeln? Definitionsprobleme, funktionale Bezüge und strukturelle Differenzen von zwei verschiedenen Kommunikationsmodi, in: von Prittwitz, Volker (Hrsg.) 1996: *Verhandeln und Argumentieren. Dialog, Interessen und Macht in der Umweltpolitik*, Opladen, 19-40.
- Saretzki, Thomas 2007: Argumentieren, Verhandeln und Strategie. Theoretische Referenzen, begriffliche Unterscheidungen und empirische Studien zu *arguing* und *bargaining* in der internationalen Politik, in: Niesen/Herborth 2007, 111-146.
- Schäfer, Gregor 2007: Spieltheorie und kommunikatives Handeln in den Internationalen Beziehungen. Eine Analyse der ZIB-Debatte (1994-2001), Marburg.
- Schimmelfennig, Frank 2001: The Community Trap: Liberal Norms, Rhetorical Action, and the Enlargement of the European Union, in: *International Organization* 55: 1, 47-80.
- Schneider, Gerald 1994: Rational Choice und Kommunikatives Handeln. Eine Replik auf Harald Müller, in: *Zeitschrift für Internationale Beziehungen* 1: 2, 357-366.

- Schneider, Gerald* 2007: Wer hat Angst vor John Nash? Zum Stellenwert des Rational Choice-Ansatzes in Deutschland und Frankreich, in: <http://www.uni-konstanz.de/FuF/Verwiss/GSchneider/downloads/papers/WerhatAngstvorJohnNash200707.pdf>; 8.1.2008.
- Smith, Vernon* 1994: Economics in the Laboratory, in: *Journal of Economic Perspectives* 8: 1, 113-131.
- Tingley, Dustin/Walter, Barbara F.* 2006: Reputation Building in International Relations: An Experimental Approach, in: [http://www.princeton.edu/~dtingley/walter\\_tingley\\_chains\\_tore\\_Final.pdf](http://www.princeton.edu/~dtingley/walter_tingley_chains_tore_Final.pdf), 10.1.2009.
- Ulbert, Cornelia/Risse, Thomas/Müller, Harald* 2004: Arguing and Bargaining in Multilateral Negotiations, in: [http://www.atasp.de/de/forschung/projekte\\_abg.php?id=12](http://www.atasp.de/de/forschung/projekte_abg.php?id=12); 1.2.2008.
- Ulbert, Cornelia/Risse, Thomas* 2005: Deliberately Changing Discourse: What does Make Arguing Effective, in: *Acta Politica* 40, 351-367.
- Yamamori, Tetsuo/Kato, Kazuhiko/Kawagoe, Toshiji/Matsui, Akihiko* 2004: Voice Matters in a Dictator Game, in: <http://www.e.u-tokyo.ac.jp/cirje/research/dp/2004/2004cf302.pdf>; 18.11.2007.
- Yamamori, Tetsuo/Kato, Kazuhiko/Kawagoe, Toshiji/Matsui, Akihiko* 2007: Online Chat Leads to Fairness in Dictator Games, in: <http://homepage3.nifty.com/tetsu-ym/ChatDG.pdf>; 20.1.2008.
- Zangl, Bernhard/Zürn, Michael* 1996: Argumentatives Handeln bei internationalen Verhandlungen: Moderate Anmerkungen zur post-realistischen Debatte, in: *Zeitschrift für Internationale Beziehungen* 3: 2, 341-366.