

2. Theoretischer Hintergrund

Im folgenden Kapitel wird der theoretische Hintergrund beleuchtet, der zur Fragestellung dieser Arbeit geführt hat. Zunächst werden die zugrundeliegenden Theorien zum Austausch und Verteilen vorgestellt und es wird darauf eingegangen, welche Ergebnisse in der bisherigen Forschung bezüglich des Verteilungsverhaltens und beeinflussender Bedingungen bereits vorliegen. Den zweiten Abschnitt bildet ein Überblick über die psychologischen und soziologischen Ressourcentheorien und ihre aktuellen Erweiterungen, um zu zeigen, welchen Einfluss unterschiedliche Ressourcen auf das Verhalten haben können.

Danach werden Untersuchungen beschrieben, die ähnliche Fragestellungen bereits mit spieltheoretischen Experimenten bearbeitet haben.

Schließlich sollen einige Untersuchungen vorgestellt werden, die auf das experimentelle Design dieser Untersuchung vorbereiten sollen und abschließend wird ein Fairnessmodell vorgestellt, dessen Annahmen in der vorliegenden Untersuchung überprüft werden soll.

2.1. Austauschtheoretische und gerechtigkeitsorientierte Perspektive

Austauschtheorien beschreiben Interaktionsprozesse als Austausch von negativen und /oder positiven Reizen. Dabei wird angenommen, dass die wahrgenommenen Konsequenzen von Handlungsalternativen unser Verhalten bestimmen. In der Soziologie sind austauschtheoretische Ansätze vor allem von Adams (1965), Homans (1961), Blau (1964), Emerson (1981) und Cook (1987) bekannt und diskutiert worden. In der Psychologie ist vor allem die Austauschtheorie von Thibaut und Kelley (1959) und Kelley und Thibaut (1978) bekannt geworden, die auch Interdependenztheorie genannt wird und von Rusbult (1980) mit seiner Investmenttheorie ergänzt wurde. Die austauschtheoretischen Ansätze (vgl. Adams, 1965; Homans, 1961) gehen von einer Maximierung von Belohnungen und einer Minimierung von Kosten als individuelles Motiv bei Menschen aus. Diese ökonomische, individualistische und utilitaristische Sicht ist in diesem Zusammenhang charakteristisch für diese Ansätze, wobei sich Individuen häufig nicht so verhalten, dass sie die unmittelbaren Konsequenzen maximieren wollen, sondern sich auch auf die Vergangenheit beziehen und die Zukunft antizipierend berücksichtigen, wie das v.a. in dem Ansatz von Thibaut und Kelley (1959) und Kelley und Thibaut (1978) herausgearbeitet wurde. Hierbei wird die Qualität einer Beziehung von zwei Bezugsgrößen abhängig gemacht, die in die Bewertung dieser Beziehung durch das Individuum einfließt: das Vergleichsniveau und das Ver-

gleichsniveau für Alternativen. Das Vergleichsniveau stellt den Anspruch der Person an eine Beziehung dar, welches durch die Erfahrungen des Individuums aus der Vergangenheit geprägt ist. Das Vergleichsniveau für Alternativen bezieht sich auf mögliche Alternativen, die in Konkurrenz zu der zu bewertenden Beziehung stehen und je nach Attraktivität einen starken oder geringen Einfluss auf die Bewertung der aktuellen Beziehung haben. Ob eine Beziehung zwischen zwei Personen also attraktiv oder unattraktiv ist und beendet wird, ist nach Thibaut und Kelley (1959) immer ein Abgleich von Alternativen und dem eigenen Anspruchsniveau an eine Beziehung.

Die Austauschtheoretiker gehen also von einem Streben nach Ausgleich von Kosten und Nutzen in einer Beziehung aus, was Homans (1972) das „Gesetz der ausgleichenden Gerechtigkeit“ nennt. Weiterentwickelt wurde diese Equity- Theorie nach den Vorarbeiten von Adams (1963) durch Walster, Walster & Berscheid (1978), die der Equity- Norm einen starken Geltungsanspruch als umfassende Theorie sozialer Beziehungen zuwiesen. Hiernach strebt jedes Individuum danach, die Belohnungen aus einer Interaktion zu maximieren. Im Sozialisierungsprozess hätten nach der Theorie von Walster, Walster & Berscheid (1978) die Menschen gelernt, sich im Sinne des Equity- Prinzips zu verhalten und Mitglieder einer Gesellschaft zu belohnen, die sich danach verhalten und sie zu bestrafen bei Nicht-Einhaltung dieser Regel. Unausgewogene Beziehungen riefen danach Unbehagen hervor und Menschen seien deswegen versucht, Equity (Ausgewogenheit zwischen Beiträgen und Ergebnissen) wiederherzustellen. Die Forscher sehen die soziale Interaktion als einen reziproken Austausch, der durch eine Norm distributiver Gerechtigkeit gesteuert wird. Mit Forschungsarbeiten über die Anwendung der Equity- Norm versuchten Walster, Walster & Bescheid (1978) und andere Equity- Forscher den Geltungsanspruch auch auf andere Sozialbeziehungen auszuweiten, während die ursprüngliche Fassung von Adams (1963) auf die Analyse des Arbeitsverhaltens von Arbeitnehmern angewendet wurde, die sich in einer Austauschbeziehung zum Arbeitgeber befanden. Bei Sozialbeziehungen wie Freundschafts- und Liebesbeziehungen (Walster, Utne & Traupmann, 1977), der Rechtsprechung (Austin, Walster & Utne, 1976), bei Beziehungen zwischen Hilfesuchenden und Hilfeleistenden sowie jenen zwischen Personen, die anderen Schaden zufügen und den jeweiligen Opfern (Walster, Walster & Berscheid, 1978) wurde von den Forschern Verhalten nach der Equity- Norm nachgewiesen.

Eine interessante Frage, die sich eine Vielzahl von Forschern gestellt hat, ist, ob der soziale Austausch von Menschen auf den Ausgleich von Kosten und Nutzen in einer Beziehung reduziert werden kann oder ob man zusätzliche Modelle braucht, die den Austausch und das Verteilen in spezifischen sozialen Situationen besser beschreiben können.

Die Forschergruppe um Mikula (1980) wollte nachweisen, dass der generelle Geltungsanspruch der Equity- Theorie nicht allen Sozialbeziehungen standhielt. Sie fanden heraus, dass es von sozialer Distanz, situativen Einflüssen (Beziehungsdauer und Zukunftsperspektive), demographischen Variablen, Art der Güter, Art und Weise der Erzielung der Güter und der Charakteristika des Aufteilers abhängt, ob nach der Equity- Norm verteilt wird oder ob andere Verteilungsprinzipien angewandt werden. Die Prinzipien, die neben dem *Beitragsprinzip* zusätzlich eine Rolle spielen, sind *Gleichheits-* und *Bedürftigkeitsaufteilungen*. Das Beitragsprinzip entspricht weitgehend dem Equity- Prinzip, wobei *jedem nach seinem Beitrag* in einer Aufteilungssituation Ressourcen zugewiesen werden, damit ein Abgleich zwischen Beitrag und Belohnung entsteht. Beim Gleichheits-Prinzip werden den Mitspielern in einer Aufteilungssituation *jedem gleich viel* von den zu verteilenden Gütern zugewiesen. Beim Bedürftigkeitsprinzip wird *nach den Bedürfnissen eines jeden* Mitspielers verteilt.

Zumindest innerhalb eines homogenen Kultur- und Gesellschaftssystems besteht nach Mikula (1980) eine beträchtliche Übereinstimmung darüber, unter welchen situativen Umständen welches Prinzip Anwendung findet. Er beschreibt, dass das *Beitragsprinzip* eher in Sozialbeziehungen eingesetzt wird, die ökonomisch orientiert sind und wo die Beiträge der einzelnen Beteiligten zuverlässig festgestellt werden können. Die Anwendung des Beitragsprinzips fördert die Entstehung einer Wettbewerbsorientierung, kann zwischenmenschliche Beziehungen belasten und zu Feindseligkeiten und Spannungen führen, aber auch Produktivität entstehen lassen (Bales, 1955; Strodtbeck et al, 1965; Wiggins, 1966).

Vor allem in primär solidaritätsorientierten Sozialbeziehungen kommt das *Gleichheitsprinzip* zum Einsatz, wobei Gemeinsamkeit, Gleichheit und Ähnlichkeit der Partner die hervorstechendsten Merkmale dieser Beziehung sind. Das Gleichheitsprinzip fördert in dessen Anwendung die Qualität der affektiven Beziehungen und kann zur Nivellierung von Statusunterschieden führen.

Das *Bedürfnisprinzip* kommt zur Anwendung, wenn sich der Aufteiler von einer Ressource für das Wohlergehen der Empfänger verantwortlich fühlt und die Empfänger in der Befriedigung zentraler Bedürfnisse vollkommen von den zu verteilenden Gütern abhängig sind. Die Voraussetzung für eine solche Verteilung bildet die Kenntnis darüber, wie bedürftig die Empfänger sind. Meist treten solche Verteilungen in intimen Sozialbeziehungen auf bzw. in Beziehungen, die durch Empathie geprägt sind, was eine Förderung der affektiven Beziehung nach sich ziehen kann. Nicht in allen Fällen aber fördert das Bedürfnisprinzip die affektiven Beziehungen, weil bestehende Unterschiede in der Bedürftigkeit und Abhängigkeit der Empfänger betont werden und dies zu einer Belastung der Beziehung und zu Spannungen führen kann.

Die dargestellten Konsequenzen der Anwendung der unterschiedlichen Verteilungsprinzipien der Mehrprinzipientheoretiker (Deutsch, 1975; Lerner, 1977; Leventhal, 1976a; Mikula & Schwinger, 1978; Sampson, 1975) können sich aber situationsbedingt und je nach Status des Aufteilers und der Empfänger verändern, wie es bei der Beschreibung der Konsequenzen der Anwendung des Bedürfnisprinzips angedeutet wurde. Hierbei spielen zwei Faktoren eine wichtige Rolle, die auch empirisch überprüft und bestätigt wurden: zum einen die Charakteristik der aufteilenden Instanz, zum anderen situative Faktoren. Die Charakteristik der aufteilenden Instanz beinhaltet die Frage, ob es sich bei der aufteilenden Instanz um eine Einzelperson oder um eine Gruppe von Personen handelt und ob die aufteilende Instanz an den aufzuteilenden Gütern beteiligt oder nicht beteiligt ist. In Gruppen muss sich über eine Aufteilungsregel geeinigt werden, was unter anderem von den Machtverhältnissen in der Gruppe und der angewandten Entscheidungsregel (Einstimmigkeit, Zweidrittel-Mehrheit) abhängt. Bei Einzelpersonen ist die Motivationsstruktur des Aufteilers entscheidend und die Anwendung bestimmter Prinzipien hängt von seiner persönlichen Meinung über die Geeignetheit der einzelnen Prinzipien ab. Bei der Beteiligung an den aufzuteilenden Gütern ist zu berücksichtigen, dass hier der Aufteiler auch gleichzeitig der Empfänger ist, was das Verteilungsprinzip stark beeinflussen könnte. Ist die aufteilende Instanz nicht an den Gütern beteiligt, wird die Aufteilungsentscheidung von der spezifischen Rolle bestimmt, die der Aufteiler gegenüber der Gruppe der Empfänger einnimmt (Nutznieser eines Empfängers oder in Richterrolle).

Wenn man die situativen Bedingungen betrachtet, die die Aufteilungsentscheidungen beeinflussen können, spielen die primäre Orientierung des Sozialsystems (Produktivität erhöhen mit Beitragsprinzip oder Aufrechterhaltung der Solidarität durch Gleichheitsprinzip), die spezifische Eigenart der aufzuteilenden Güter (Geschenk oder erarbeitetes Produkt) und deren Funktion für das Sozialsystem eine wichtige Rolle. Auch die Eigenart der Beziehung zwischen Aufteiler und Empfänger spielt hier eine wichtige Rolle. Die Aufteilung bzw. die Zufriedenheit der Aufteilung für den Empfänger wird dadurch beeinflusst, ob für die Zukunft noch weitere Interaktionen zu erwarten sind oder ob es sich bei der Aufteilung um die erste und letzte Interaktion zwischen den Beteiligten handelt. Auch Messick & Sentis (1985) betonen, resultierend aus ihren Forschungen, dass Menschen am meisten Zufriedenheit aus Handlungsergebnissen ziehen, die nach den Normen des Beitrags oder der Gleichheit verteilt werden, und am wenigsten mit Handlungsergebnissen zufrieden sind, die nicht mit diesen Prinzipien vereinbar sind, selbst wenn dies zu ihrem eigenen Vorteil geschieht.

Die Anwendung eines spezifischen Aufteilungsprinzips kann auch die Qualität von affektiven Beziehungen verändern, die zwischen den Beteiligten besteht. Wenn die aufteilende Instanz

gleichzeitig Empfänger der Güter (also Sender und Empfänger) ist, dann werden Zukunftsperspektive und Qualität der Beziehung nach Mikula (1980) auch das Ausmaß der Selbstorientiertheit bestimmen. Diese Annahmen, die Mikula und Mitarbeiter postulieren, wurden mit experimentellen Paradigmen geprüft. Die experimentelle Situation war so beschaffen, dass zwei oder mehr Personen gleichzeitig, aber getrennt an der gleichen Aufgabe arbeiteten und dann für die von ihnen gemeinsam erbrachte Gesamtleistung eine materielle Belohnung erhielten (Aufteiler auch Empfänger). Der Aufteiler wurde über die (fingierten) individuellen Leistungsbeiträge, die Gesamtleistung und die Höhe der Belohnung informiert und gebeten, diese nach seinem Ermessen aufzuteilen. In anderen Untersuchungen, in denen der Aufteiler nicht an den Gütern beteiligt wurde, wurde dem Verteiler die oben beschriebene Arbeitssituation geschildert und ihm Informationen über die von den Personen individuell erzielten Leistungsbeiträge, Gesamtleistung und die verfügbare Belohnungsmenge mitgeteilt. Dann wurde die Versuchsperson gebeten, einen Aufteilungsvorschlag zu machen (ggf. mit einer bestimmten Zielsetzung).

Die Ergebnisse zeigen, dass unter Berücksichtigung der Charakteristika des Aufteilers, die Aufteiler mit unterschiedlichen Leistungsbeiträgen dazu neigen, nach dem *Höflichkeitsritual* (Mikula, 1975) zu verteilen. Das bedeutet, dass der Aufteiler mit einem höheren Leistungsbeitrag (welcher hier auch als Empfänger der aufgeteilten Güter fungiert) stärker gleichanteilige Aufteilungen vornimmt, der Aufteiler mit niedrigerem Leistungsbeitrag aber eher beitragsproportionale Aufteilungen vornimmt (Kropf, 1977; Leventhal & Lane, 1970; Mikula & Schwinger, 1973; Shapiro, 1975, Uray, 1976). Ein interessanter Befund ist hierbei, dass die Personen mit geringeren Leistungsbeiträgen von einer Variation situativer Faktoren weitgehend unbeeinflusst bleiben, während jene Aufteiler mit größerem Beitrag Einflüsse erkennen lassen (Entscheidung für Gleichheits- oder Beitragsprinzip), was auf eine größere Freiheit und Überlegenheit der Person hinweist, die einen größeren Beitrag geleistet hat.

Die Untersuchungsergebnisse zu situativen Einflüssen bei Aufteilungsentscheidungen stützen die Vermutung Mikulas (1974b), dass Partner, deren Beziehung nur für die Dauer des Experiments bestand, den Untersuchungen zufolge das Beitragsprinzip bevorzugten, während jene mit längerfristigen Beziehungen das Gleichheitsprinzip bevorzugten. Diese Ergebnisse konnte auch Shapiro (1975) nachweisen, dass Partner, die weitere Kontakte mit Mitspielern nach der experimentellen Bedingung erwarteten, eher zuvorkommendes gleichverteilendes Verhalten zeigten, als Personen, die keine Interaktion mehr erwarteten. Allerdings zeigte sich dies nur bei Aufteilern mit größerem Leistungsbeitrag: sie wählten bei Erwartung einer zukünftigen Interaktion eher gleichanteilige Aufteilungen, ohne Interaktionserwartung hingegen beitragsproportionale

Aufteilungen. Die Aufteiler mit geringerem Leistungsbeitrag entscheiden sich in beiden Bedingungen allerdings bevorzugt für das Beitragsprinzip. In diesem Zusammenhang wurde auch die Bedeutung der Beitragsunterschiede geprüft und vermutet, dass es bei geringfügigen Größenunterschieden eher zu einer Vernachlässigung des Beitragsprinzips käme und zu einer Anwendung des Gleichheitsprinzips als bei größeren Unterschieden, was aber durch die Untersuchung nicht bestätigt werden konnte. Unabhängig von den Beitragsunterschieden verteilten Aufteiler mit geringerem Leistungsbeitrag beitragsproportional, Personen mit größerem Beitrag gleichanteilig *und* beitragsproportional (etwa gleich häufig unabhängig vom Beitragsverhältnis).

Wie Shapiro (1975) schon vermutete, spielt bei Aufteilungsentscheidungen auch der Wunsch eines Aufteilers eine Rolle, einen bestimmten Eindruck zu erwecken. Deswegen liegt die Vermutung nahe, dass Verteilungsentscheidungen unterschiedlich ausfallen, je nachdem, ob und wem sie bekannt gegeben werden. Diese Hypothese konnte Reis & Gruzen (1976) bestätigen, die zeigten, dass Aufteilungen am stärksten am Beitragsprinzip orientiert waren, die den Partnern nicht mitgeteilt wurden, wohingegen das Gleichheitsprinzip am stärksten zur Anwendung kam, wenn die Partner über Aufteilungen informiert wurden. Ähnliche Ergebnisse zeigten die Untersuchungen von Lane & Messe (1971), Leventhal, Michael & Sanford (1972) sowie Leventhal, Popp & Swayer (1973).

Mikula (1974c) untersuchte auch, ob die Belohnungshöhe einen Einfluss auf die Entscheidung ausübte, was sich jedoch in seiner Untersuchungsvariante nicht bestätigte (Belohnungsunterschiede nicht mehr als 25 österreichische Schilling). So scheint der Wert der aufzuteilenden Güter tatsächlich weniger Einfluss auf die Aufteilungsentscheidungen zu haben als der Fakt, ob mit einem Erhalt einer Belohnung überhaupt gerechnet werden kann oder nicht, was auch später in einigen experimentellen Spielen überprüft und bestätigt werden konnte (Forsythe et al., 1994).

***¹

Insgesamt zeigen die Ergebnisse der bisherigen Forschung bezüglich distributiver Gerechtigkeit, welche sich mit der Gerechtigkeit von Aufteilungen befasst, dass es zwei Paradigmen zur Modellierung von Gerechtigkeitsurteilen gibt. Solche Ansätze, die Gerechtigkeitsurteile als Ergebnis sozialer Vergleiche (Equity-Theorie) verstehen und andere Ansätze, die von einem „prinzipiengeleiteten“ Urteil (Mehrprinzipien-Theorie) ausgehen (vgl. Liebig, 2004).

Nach den Mehrprinzipien-Theoretikern gibt es nicht nur ein Aufteilungsprinzip, wie es die

¹ In drei Sternchen (***) sind immer Abschnitte gebettet, die kurze Zusammenfassungen darstellen

Equity- Theoretiker annehmen, sondern es gibt mehrere Verteilungsprinzipien, die als fair angesehen werden (Deutsch, 1975, Mikula, 1980, Törnblom, 1992). Die Prinzipien, die in der Forschung besondere Beachtung gefunden haben, sind das Beitrags-, das Bedürfnis- und das Gleichheitsprinzip. Wann welches Prinzip angewandt und als gerecht angesehen wird, hängt von verschiedenen Faktoren ab: der grundlegenden Orientierung des jeweiligen Sozialsystems (Leistungs- oder Solidaritätsorientierung), der Qualität der Beziehung der Beteiligten (Enge der Beziehung, Vertrauen), der Zielsetzung der aufteilenden Instanz (Leistungsmaximierung, Vermeidung von Konflikt) und die Art und das Zustandekommen des aufzuteilenden Gutes (Geschenk oder von Rezipienten erarbeitet). Das Beitrags- bzw. Leistungsprinzip wird eher dann angewandt und als gerecht erachtet, wenn das Sozialsystem produktionsorientiert ist, die Beziehungen zwischen Systemmitgliedern oberflächlich bzw. unpersönlich sind und das aufzuteilende Gut aufgrund von Beiträgen der Systemangehörigen erzielt wurde. Das Gleichheitsprinzip kommt eher bei solidaritätsorientierten Systemen zur Anwendung, in denen Gleichheit und Gemeinsamkeit der Systemangehörigen im Vordergrund stehen sowie bei von außen zur Verfügung gestellten Gütern. Das Bedarfs- oder Bedürfnisprinzip wird dann bevorzugt angewandt, wenn eine Fürsorgeorientierung vorherrscht und das Wohlergehen von Systemangehörigen (z.B. enge persönliche Beziehungen) im Vordergrund steht (Mikula, 2002). Zudem konnten in den Untersuchungen zum Einsatz und der Bewertung von Aufteilungsentscheidungen Einflüsse von unterschiedlichen Leistungsbeiträgen sowie situative Einflussfaktoren bezüglich der eingesetzten Aufteilungsprinzipien festgestellt werden, wie Beziehungsdauer und Zukunftsperspektive sowie Bekanntgabe der Aufteilungsentscheidung.

Dieses experimentelle Paradigma beschäftigt sich allerdings nicht mit dem Entscheidungsprozess, wie es zu Aufteilungen kommt, sondern mit der meist einmaligen Entscheidung über eine Aufteilung sowie der Fairnessbewertung und den Normen beim Verteilen und Austauschen.

2.2. Ressourcen und Ressourcentheorien

Einen wesentlichen Einfluss auf das Verteilungsverhalten hat auch das, *was* verteilt und ausgetauscht wird. In der Literatur wurde der Begriff ‚Ressource‘ gewählt, um das zu beschreiben, *was* ausgetauscht wird (Foa & Foa, 1976, Coleman, 1990), was von Foa & Foa global als „anything that may be transmitted from one person to another“ (1976, S.101) definiert wird. In jeder sozialen Beziehung werden Ressourcen unterschiedlichster Art ausgetauscht. Auch Coleman (1990) beschreibt, dass grundsätzlich alles, an dem Akteure Interesse haben und das sie selbst oder andere Akteure kontrollieren, als Ressource bezeichnet werden kann. Ressourcen sind nach Feger (2005) Objekte, die sich auf Erleben und Verhalten beziehen und was etwas an einer Person bezeichnet, ihrem Verhalten, Besitz, Wissen, Herkunft oder ihren von ihr selbst gesehenen Möglichkeiten, die auf ihre Wünsche und Ziele bezogen sind. Das bedeutet auch, dass Ressourcen etwas sind, die von jedem Subjekt anders bewertet werden können. Jedes Individuum kann eine eigene Einschätzung über eine bestimmte Ressource und dessen Träger haben, ob diese Ressourcen oder dieser Träger dessen Ziele fördern oder behindern kann, worauf das Individuum zum Teil auch Einfluss hat.

Es kann zwischen positiven, negativen und fehlenden Ressourcen unterschieden werden (vgl. Feger, 2005), wobei Ressourcen, die sich selbst oder anderen zugeschrieben werden, als positiv bewertet werden, wenn ihr Einsatz die Ziele einer Person nach ihrer Einschätzung fördern können oder tatsächlich fördern. Wenn Ressourcen so eingeschätzt werden, dass sie die Ziele einer Person behindern oder gegen sie eingesetzt werden könnten, gelten sie als negativ. Positive sowie negative Ressourcen können auch fehlen. Hierbei kommt wieder der Austausch ins Spiel, wenn man versucht, eine fehlende Ressource im Austausch mit einer anderen Ressource zu bekommen. Die Ressource, die man entbehren kann, wird z.B. einer anderen Person angeboten, die diese braucht und im Gegenzug kann man dafür von dieser Person eine Ressource bekommen, die man selbst braucht.

Die Ressourcentheorie von Foa & Foa (1976) und deren Überarbeitung von Foa (1993) betrachtete genau diesen Austausch von Ressourcen unter der Berücksichtigung, welche Ressourcen es gibt, welche Ressourcen häufiger miteinander ausgetauscht werden und wie die Umstände sind, unter denen bestimmte Ressourcen ausgetauscht werden. Sie identifizierten sechs Ressourcenklassen: Geld, Güter, Dienstleistungen, Information, Status und Liebe, die sich auf zwei Klassifikationsdimensionen anordnen ließen: Partikularismus versus Universalität und Konkretheit versus Symbolhaftigkeit (siehe Abb. 1).

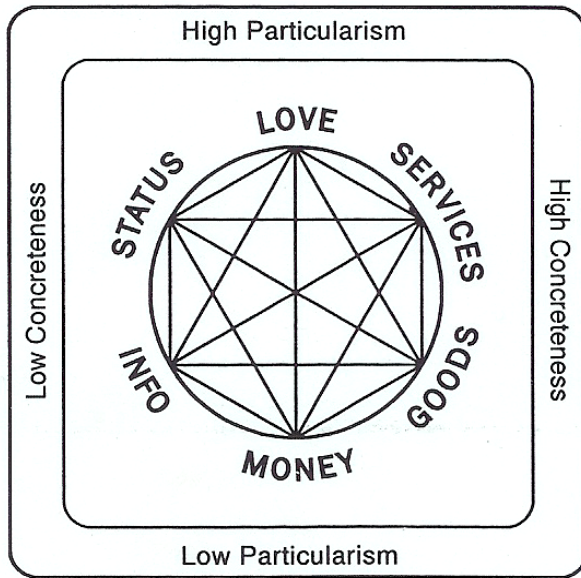


Abb.1: Modell der Ressourcenklassen (Foa & Foa, 1993, S. 32)

Im höchsten Grade partikulär ist hierbei die Klasse der Liebe, da es im starken Maße vom Empfänger abhängig ist, ob diese Ressource ausgetauscht wird oder nicht. Eine universale Ressource ist dagegen die Ressource Geld, bei der es eine Vielzahl von Empfängern geben kann, die man auch nicht kennen muss, um diese Ressource auszutauschen. Als konkrete Ressourcen gelten alle Ressourcen, die tatsächlich greifbar sind wie Güter und Dienstleistungen. Weniger konkret bzw. symbolhaft können Ressourcen wie Status und Informationen erschlossen werden. Ressourcen hätten nach den Untersuchungen von Foa & Foa ein unterschiedliches Verhältnis von Geben und Nehmen. Bei Liebe bleibt zum Beispiel die Ressource beim Geber und Nehmer erhalten, bei Geld verliert der Geber und der Nehmer erhält. Das gleichzeitige Geben und Nehmen kommt für unterschiedliche Ressourcen unterschiedlich häufig vor, bei Liebe zum Beispiel sehr oft, Geld wird fast nie gegen Geld ausgetauscht, außer, man benötigt Geld in einer anderen Währung. Der Bedarf nach bestimmten Ressourcen lässt sich bei bestimmten Ressourcenklassen einfacher artikulieren als bei anderen, so ist der Bedarf nach Liebe schwieriger zu artikulieren als der Bedarf nach Geld. Der Austausch von gleichen Ressourcen kommt bei bestimmten Ressourcen häufiger vor als für andere (ähnlich wie beim gleichzeitigen Geben und Nehmen), so wird die Ressource Liebe und Zuneigung viel häufiger gegenseitig ausgetauscht, Geld viel seltener oder gar nicht. Für manche Ressourcen ist der Rahmen der zurückgegebenen Ressourcen breiter, für andere schmaler, so ist der Rahmen für die Ressource Liebe wiederum schmaler, für Geld breiter. Ressourcenklassen unterscheiden sich auch hinsichtlich der notwendigen zwischenmenschlichen Beziehungen. Für Liebe ist hierbei wieder die persönliche Anwe-

senheit nötig, Geld kann man unpersönlicher tauschen, wobei man keine persönliche Anwesenheit einer Person benötigt. Ebenso spielen Umwelteigenschaften eine große Rolle, welche Ressourcen ausgetauscht werden. So ist die für den Austausch notwendige Zeit bei einigen Ressourcen höher als für andere. Die Ressource Liebe benötigt zum Beispiel mehr Zeit und es sind mehr Begegnungen notwendig als für den Austausch von Geld, wo weder viel Zeit noch häufigere Begegnungen notwendig sind. Betrachten wir beispielsweise den Kauf eines Buches in einem Online-Shop, so benötigt man für den Kauf nur wenige Sekunden und ist nur für die Dauer des Kaufes in diesem Online-Shop eingeloggt. Auch die Gruppengröße hat einen Einfluss darauf, welche Ressourcen ausgetauscht werden. Die Ressource Liebe und Zuneigung kann sich mehr in kleineren Gruppen oder Dyaden entwickeln. Nicht-partikuläre Ressourcen wie Geld kann man in großen Gruppen austauschen und benötigt nicht die Intimität kleinerer Gruppen. Den Theorieanspruch erhebt die Theorie dadurch, dass sie versucht, entwicklungspsychologisch die Entstehung der Ressourcen in vier Stufen zu erklären, wobei angenommen wird, dass sich in der Entwicklung eines Kindes die Ressourcenklassen aus einer Klasse (Wärme und Dienstleistungen der Mutter in einer Klasse vereint) mit der Zeit ausdifferenzieren zu sechs Ressourcenklassen, was in der Abb.2 schematisch dargestellt ist.

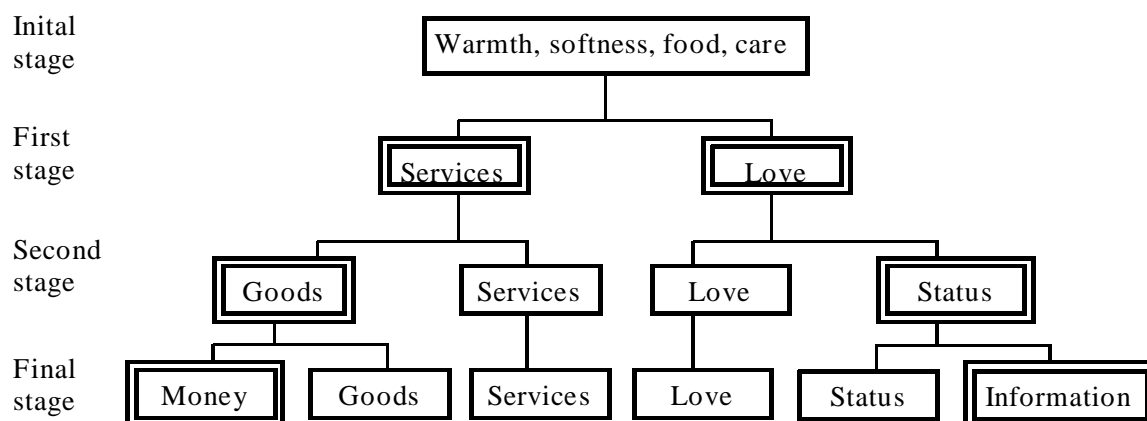


Abb.2: Entwicklung und Ausdifferenzierung der Ressourcenklassen

(Abbildung nach Foa & Foa, 1976, S.104)

Die Wurzeln und die Beziehungen zwischen den Ressourcenklassen bleiben aber erhalten, was wir daran sehen können, dass wir zum Beispiel Menschen, die wir lieben auch respektieren, wobei die Ressourcenklassen Status und Liebe vereint werden. Interessant ist auch der gesellschaftliche Aspekt der Ressourcentheorie, den Foa & Foa (1976) vor allem unter dem Aspekt urbaner

Phänomene untersuchten. Sie fanden heraus, dass eine urbane Umwelt den Austausch von partikulären Ressourcen verschlechtere und dass sich dadurch zum Beispiel in einer urbanen Umwelt wie einer Großstadt häufiger Phänomene wie Entfremdung und Kriminalität zeigten.

Die Wirtschaftswissenschaften befassen sich vor allem mit der Ressource der Güter, wobei diese grob unterteilt werden in materielle und immaterielle, knappe und freie Güter (vgl. Varian, 1999). Unter den Begriff der materiellen Güter fallen dabei „Sachgüter“ wie Konsum- und Produktionsgüter, welche auch als körperliche Gegenstände bezeichnet werden. Immaterielle Güter sind dagegen nichtkörperliche (stofflose) Dinge, wie Dienstleistungen und Rechte (z.B. Lizenzen, Mieten). Freie Güter sind die Güter, die für alle Menschen nahezu unbegrenzt zur Verfügung stehen und nichts kosten, z.B. Luft und Sonnenlicht. Knappe Güter, die Gegenstand wirtschaftlicher Überlegungen sind und deswegen auch wirtschaftliche Güter genannt werden, sind in begrenzter Menge vorhanden und haben einen Preis.

Betrachten wir das wirtschaftliche Handeln, dann muss (vgl. Altmann, 2003) –bedingt durch die Knappheit der Güter- das *ökonomische Prinzip* (Rationalitätsprinzip) beachtet werden, das beinhaltet, dass mit bestimmtem Aufwand ein möglichst großer Erfolg erzielt werden soll (Maximumprinzip), ein bestimmter Erfolg mit möglichst geringen Mitteln erreicht werden soll (Minimum- oder Sparprinzip) und das Verhältnis zwischen Aufwand und Ertrag möglichst günstig sein soll (Extremumprinzip).

Ressourcen zeichnen sich durch Eigenschaften aus, die für Austauschen und Verteilen relevant sind. Geld ist eine Ressource, die geteilt werden kann. Status und Liebe sind Ressourcen, die schwer objektiv teilbar sind. Sie sind an bestimmte Empfänger gebunden und können partikulär weitergegeben werden. Geld als Ressource kann man die Eigenschaft der „Menge“ zuordnen, andere Ressourcen wie Liebe und Informationen haben eher eine komplexere Struktur. Wie schon im vorangegangenen Abschnitt erwähnt wurde, muss bei Information oder Liebe bzw. Zuneigung das Geben dieser Ressource nicht wie bei der Ressource Geld damit verbunden sein, dass es beim Geber wegfällt und beim Empfänger mehr wird, sondern hier bleibt die Ressource auch beim Geben meist erhalten.

Ressourcen werden nach Feger (2005) einem Eigner zugeschrieben, ob dieser die Ressourcen nun tatsächlich besitzt oder nicht. Das drückt wiederum die Subjektivität aus, wie ein Individuum Ressourcen zuschreibt. Des Weiteren können Ressourcen wichtig, selten und/oder teuer sein, was beeinflusst, wie stark Personen an bestimmten Ressourcen interessiert sind und wie stark sie sich dafür einsetzen. Unter Umständen kann es zu einem Verteilungskampf kommen bei seltener und teurer werdenden Ressourcen wie z.B. Öl und Gold in heutiger Zeit. Die Art

und Menge der Ressourcen, die in einer Gesellschaft zur Verfügung stehen, können zu Konkurrenz, Konflikt und Wettstreit führen und nicht selten leider auch Kriege auslösen.

Ressourcen können auch über mehrere Träger verteilt sein, was für diese hier vorzustellende Untersuchung von zentraler Bedeutung ist. Wie auch schon bei den Untersuchungen der Mehrprinzipien-Theoretiker beschrieben worden ist, ist es für das Verteilungsverhalten wichtig, wie die Ressourcen über die Versuchspersonen verteilt sind. Haben die Versuchspersonen zu Beginn einen Betrag, den sie aufbrauchen können und der ihnen vom Versuchsleiter gestellt wird, oder haben sie sich diesen selbst erarbeitet. Eine andere Möglichkeit ist, dass der Versuchsleiter den Versuchspersonen in jeder Runde einen bestimmten Betrag zur Verfügung stellt, wodurch in jeder Runde eine bestimmte Verteilung der Ressourcen über die Versuchspersonen hergestellt wird.

In einigen Besitzverteilungen besitzt eine einzige Person alles von einer bestimmten Ressource, was als *Monopol* bezeichnet wird. Besitzt eine Person mehr als alle anderen Personen zusammen, dann nennt man diese Besitzverteilung *Dominanz*.

Die Verteilung, die in dieser Untersuchung relevant wird, ist die *moderate Verteilung*. Eine moderate Verteilung ist dann gegeben, wenn die Besitzverteilungen zwischen „Dominanzverteilung“ und „gleichmäßiger Verteilung“ liegen. Das bedeutet, dass der Reichste bei einer moderaten Verteilung nicht mehr als die anderen zusammen hat und für ihn nicht von vornherein feststeht, dass eine Verteilung für ihn nur Verlust bringen muss. Allerdings sind bei dieser Verteilung Ressourcenunterschiede vorhanden, die von einer gleichmäßigen Verteilung abweichen. Es gibt also eine reichste Person, eine, deren Ressourcenhöhe zwischen der des Reichsten und der des Ärmsten liegt und eine ärmste Person. Wie bei der Erklärung der moderaten Verteilung schon erwähnt wurde, gibt es auch eine Verteilung, bei der *jede Person gleich viel* von einer bestimmten Ressource besitzt, was *gleichmäßige Verteilung* genannt wird und in dieser Untersuchung von Bedeutung sein wird. Darüber hinaus gibt es noch Verteilungen, bei denen einige Versuchspersonen *keine Ressourcen* haben oder sogar *Schulden* haben. Diese letzten Verteilungen werden aber in der hier vorzustellenden Untersuchung nicht wichtig sein, sollen jedoch nicht unerwähnt bleiben, v.a. bei zukünftigen Untersuchungen wären stark asymmetrische Besitzverteilungen ein spannendes Untersuchungsfeld, was immer stärker auch die gesellschaftliche Realität widerspiegeln würde und damit die Generalisierbarkeit auf gesellschaftliche Besitzverteilungen (und die dazugehörige Verteilung) erhöhen würde.

Auch der Erwerb und Gebrauch von Ressourcen kann unterschiedlich sein. Ressourcen können regelmäßig in gleicher Höhe zur Verfügung gestellt werden, wie die noch derzeit gezahlten Renten oder sie können sich in bestimmten Situationen verändern. Zum Beispiel könnten Ressourcen, die man zur Verfügung hat, sich danach richten, was man zuvor von anderen bekommen hat. Man kann zum Beispiel nur das verbrauchen, was man im letzten Monat verdient hat, wenn man auf keine Ersparnisse zurückgreifen kann. Verdienste können auch über die Zeit unterschiedlich sein, was zum Beispiel auf einen selbständigen Handwerker zutreffen würde, der unterschiedlich viele Aufträge bekommt und in jedem Monat unterschiedliche Einkünfte und Gewinne hat.

Es gibt auch verschiedene Verhaltensmöglichkeiten, wie mit Ressourcen umgegangen werden kann. Man kann alle seine Einkünfte im Monat verbrauchen oder etwas sparen und für schlechtere Zeiten zurückhalten. Es kann aber auch sein, dass eine Ressource nicht für den Lebensunterhalt reicht. Wenn wir wieder das Beispiel des Arbeitslohnes als Geldressource wählen, müsste man einen Kredit aufnehmen oder anderweitig Schulden machen, um bestimmte notwendige andere Ressourcen im Austausch zu erlangen und damit Grundbedürfnisse zu befriedigen.

Bezogen auf eine Untersuchungssituation muss man also nach diesem Einblick in die Ressourcentheorien und unter Berücksichtigung der zuvor behandelten austausch- und gerechtigkeitsorientierten Theorien und Modelle folgendes berücksichtigen:

- a) Um welche Ressourcen soll es sich in der Verteilungssituation handeln und welche Eigenschaften hat diese Ressource? (z.B. teilbar oder nicht ; vgl. Coleman, 1990, Foa, 1993)
- b) Wie viele Versuchspersonen sind am Verteilungsgeschehen beteiligt?
- c) Wie sollen die Ressourcen über diese Sender und Empfänger verteilt sein? (moderate, gleiche, dominante Verteilung usw.)
- d) Sollen Sender der Ressourcen gleichzeitig Empfänger sein oder nicht? (vgl. Mikula, 1980)
- e) Wird den Versuchspersonen die Ressource ständig gleichmäßig zur Verfügung gestellt oder richtet sich das Einkommen einer Ressource nach der Höhe, die eine Versuchsperson zuvor von den anderen bekommen hat? (v.a. für materielle Ressourcen objektivierbar; vgl. Feger, 2005)
- f) Kann eine Versuchsperson Ressourcen sparen oder muss sie alle Ressourcen ausgeben bzw. kann sie sogar Schulden machen? (Gebrauch von Ressourcen)
- g) Sind Ressourcen, die in einem Durchgang zur Verfügung stehen, teilbar oder nicht?
- h) Bestehen zwischen den Spielern Unterschiede in den verfügbaren Ressourcen?

- i) Haben alle Sendungen nur positive oder einige auch negative Folgen (Bestrafung) für den Empfänger?
- j) Sind alle Ressourcen qualitativ gleichwertig oder gibt es auch qualitative Unterschiede?

Alle diese Fragen werden in der Beschreibung des Experiments beantwortet und sind entscheidend für die Auswertung und Interpretation der Ergebnisse.

Die Ressource Geld hat nach den theoretischen Ausführungen zusammengefasst also wichtige Merkmale. Bezüglich der Klassifikation der Ressource Geld nach Foa & Foa (1976) kann Geld ein konkretes Gut sein, wenn man betrachtet, wie viel Münzen oder Scheine man in seiner Geldbörse hat. Geld kann aber auch ein Symbol sein, das einen Wert darstellt. Die Ressource Geld ermöglicht es, Leistungen und Produkte zu bewerten, zu vergleichen und zu kaufen. Der Wert des Geldes ist aber auch wieder für jedes Individuum unterschiedlich, was unter anderem vom Sozialstatus abhängt, was uns frühere Untersuchungen bereits gezeigt haben (vgl. Bruner & Goodman, 1947). Geld als Ressource kann also universell eingesetzt werden (vgl. Foa & Foa, 1976). Unser ganzes Wirtschaftssystem arbeitet mit dieser universellen Ressource, die hin und her transferiert werden kann, ohne dass persönliche Kontakte zwischen Transferierenden bestehen müssen. Bezüglich der Merkmale von Ressourcen nach Coleman (1990) ist Geld eine teilbare Ressource, die auf andere übertragen werden kann, die man kontrollieren kann und die man zu einem bestimmten Zeitpunkt zur Verfügung hat oder auch nicht. Geld ist ebenfalls eine Ressource, die konsumierbar ist, das heißt, sie kann verbraucht werden, was man mit anderen Ressourcenklassen nicht könnte, z.B. lässt sich Status in diesem Sinne nicht verkonsumieren.

Die Ressource Geld wird durch die Ökonomen Mishkin (2004) und McCallum (1989) durch ihre Funktion definiert. Geld kann demnach als Zahlungsmittel, Recheneinheit, Tauschmittel und als Wertaufbewahrungsmittel verwendet werden. In dieser Untersuchung dient Geld vor allem als Tauschmittel, weil das Geld, das zur Verfügung gestellt wird, gleich zur Kommunikation eingesetzt werden und die Mitspieler dazu anregen soll, auf die Zusendungen der anderen zu reagieren. Angenommen wird auch, dass Geld hier als Recheneinheit herangezogen wird, um Vergleiche zwischen den Zusendungen der Mitspieler zu ziehen. In der hier vorliegenden Untersuchung kann Geld aber nicht unmittelbar als Wertaufbewahrungsmittel verwendet werden, weil das Geld, was den Versuchspersonen während des Spiels zu Verfügung gestellt wird, gleich verbraucht und nicht aufbewahrt bzw. gespart werden darf. Das könnte in weiteren Untersuchungen aber implementiert werden, um einen stärkeren Bezug zum tatsächlichen Geldtransfer auf dem Markt und in der Gesellschaft herzustellen.

In unserer Gesellschaft ist der Erwerb und der Gebrauch der Ressource Geld im Zusammenhang mit der Befriedigung von Grund- bzw. Existenzbedürfnissen zu sehen, weil diese durch das Zahlungsmittel Geld mittelbar und unmittelbar befriedigt werden können.

Dabei stellt die Ressource Geld in Untersuchungen immer eine Ressource dar, die exakt in Mengen angegeben werden kann und genau definiert werden kann, obwohl der Wert einer bestimmten Geldmenge dann wieder von Individuum zu Individuum unterschiedlich zugeschrieben werden kann. Geld ist also eine Ressource, die für jeden Menschen einen Nutzen darstellt und universell zur Bedürfnisbefriedigung eingesetzt wird. Damit kann man auch davon ausgehen, dass eine Motivation und ein Anreiz zur Erlangung dieser Ressource in einer Untersuchung gegeben ist, weil diese Ressource universell eingesetzt und ausgetauscht werden kann wie keine andere Ressource. Weil Geld vor allem in den Wirtschaftswissenschaften zu den materiellen Ressourcen gezählt wird, nimmt man bei Verteilung von Geld hier auch das Ökonomieprinzip an.

In der hier vorliegenden Untersuchung zur Verteilung von Geld kann angenommen werden, dass Geld sowohl als Tauschmittel im Sinne einer Kommunikation über Geld als auch als Recheneinheit genutzt wird. Als Recheneinheit ist es zum Beispiel dann relevant, wenn Personen sich gegenüber den anderen Mitspielern beitragsproportional verhalten wollen.

2.3. Interaktionale und verteilungsorientierte Forschung

Die Forschungsrichtung, auf die sich hier bezogen wird, ist die experimentelle Forschung zum *Austausch als Situation*, bei der *Austausch selbst* der Forschungsgegenstand ist und der *Prozess* eines Verteilungsgeschehens untersucht werden kann. Dies unterscheidet dieses Forschungsgebiet zum einen von der Perspektive der Austauschtheoretiker (Homans, 1961, Blau, 1964, Adams, 1965, Thibaut & Kelley, 1959, Kelley & Thibaut, 1978), zum anderen von der Perspektive der Gerechtigkeits- und Fairnessforschung (Walster, Walster & Berscheid, 1978, Mikula, 1980; Lerner & Lerner, 1981, Greenberg & Cohen, 1982, Deutsch, 1985), welche die meist einmalige Bewertung von Austauschsituationen untersuchten.

Ein anderes, wenn auch eng verwandtes, Forschungsgebiet ist das der spieltheoretischen Theorien und Modelle, welche ursprünglich auch von der Annahme des „rationalen Eigeninteresses“ ausgingen, das relevant für interpersonales Verhalten ist (vgl. Luce & Raiffa, 1957). Dieses spannende Gebiet ist bis heute sehr gut beforscht. Neuere Modelle betonen auch andere Motive, die nicht nur dem Eigeninteresse dienen, sondern, dass Individuen auch den Wunsch haben, das

Wohl der anderen bzw. der Gemeinschaft zu verbessern oder eine Gleichheit bei den Handlungsergebnissen zu erreichen. Dies zeigen beispielsweise Untersuchungen zum Ultimatum Spiel (vgl. Güth, Schmittberger & Schwarze, 1982; Hoffman, McCabe & Smith, 1996).

Beim Ultimatum Spiel macht Spieler A ein (Geld-) Angebot an einen anderen Spieler B, der das Angebot annehmen oder ablehnen kann. Wenn Spieler B das Angebot annimmt, dann bekommt jeder seinen Betrag, wenn Spieler B allerdings das Angebot ablehnt, dann bekommt keiner etwas. Die spieltheoretische und ökonomische Annahme wäre, dass der Anbieter einen möglichst niedrigen Betrag bietet, um möglichst viel für sich zu behalten (vgl. ökonomisches Prinzip) und der Spieler B jeden Betrag annehmen sollte, der größer ist als Null, als nichts zu bekommen, wenn er das Angebot ablehnt. Doch die Untersuchungen zeigen größtenteils Ergebnisse, die vom ökonomischen Prinzip abweichen. Die Anbieter machen größere Angebote als das ökonomische Prinzip erwarten würde und die Rezipienten lehnen zu geringe (unfaire) Angebote auch ab.

Dies zeigt, dass Menschen nicht nur durch Selbstinteresse motiviert sind, sondern auch faire Ergebnisse erzielen möchten und einen Vergleich zu anderen anstellen, wobei sich hier die soziale Norm niederzuschlagen scheint. *Soziale Normen* bezeichnen allgemein verbreitete Richtlinien für angemessenes Verhalten in sozialen Kontexten (van Lange & de Dreu, 2002). So steht neben der *Norm der Verteilungsgerechtigkeit*, die darauf abzielt, dass jedes Mitglied den gleichen Anteil bekommt oder darauf achtet, dass ein proportionaler Anteil gemäß den Investitionen ausgegeben wird, auch die *Reziprozitätsnorm* (Gouldner, 1960). Diese besagt, dass ein Verhalten – kooperativ oder nicht-kooperativ mit gleichem Verhalten vergolten wird. Eine weitere Norm, die beim sozialen Verteilen wirksam werden könnte, ist die *Norm der sozialen Verantwortlichkeit*, die besagt, dass schwächere und abhängige Individuen unterstützt werden sollten, was am ehesten dem Bedürfnisprinzip der Mehrprinzipientheoretiker (z.B. Deutsch, 1975) entspricht.

In Bezug auf Ressourcen haben Psychologen und Ökonomen in heutiger Zeit die Diskussion, ob es einen Unterschied macht, dass in Experimenten mit „realen“ Ressourcen wie Geld gespielt wird oder mit hypothetischen Geldangeboten, wobei die Versuchspersonen wissen, dass das erspielte Geld ihnen nicht ausgezahlt wird und nur „Spielgeld“ darstellt. Dazu wurden experimentelle Spiele wie das „Ultimatum Spiel“ untersucht, welche mit realen und mit hypothetischen Ressourcen („Spielgeld“) spielten. Dabei konnte von Cameron (1999) in seiner Studie in Indonesien gezeigt werden, dass beim Ultimatum Spiel die Rezipienten bei hypothetischen Ressourcen mehr Angebote (und damit wahrscheinlich unfaire) ablehnten, als das bei realen Ressourcen (Geld wird ausgezahlt) der Fall war. Auch beim „Diktator Spiel“, wobei eine Versuchsperson ein Angebot macht, aber der Rezipient dieses Angebot nicht ablehnen kann, sondern das

Angebot so ausgezahlt wird, wie es gemacht wurde, zeigte sich, dass vom Anbieter höhere Angebote bei hypothetischen Ressourcen als bei realen Ressourcen gemacht werden (Forsythe et al., 1994). Forsythe und Mitarbeiter fanden aber keinen Unterschied bezüglich realen und hypothetischen Ressourcen bei Anbietenden und den Rezipienten im „Ultimatum Spiel“. Andere Untersuchungen zum Gefangenen-Dilemma haben gezeigt, dass das Spielen mit realen Ressourcen im Vergleich zu imaginären Ergebnissen die Kooperation im Spiel verkleinerte und damit das individuelle Selbstinteresse mehr in den Vordergrund trat. Beim Gefangenen-Dilemma, das oft als Vertrauensspiel bezeichnet und eingesetzt wird, können sich zwei Spieler A und B entweder kooperativ verhalten oder nicht-kooperativ (= kompetitiv). Verhält sich der Spieler A kooperativ und der andere Spieler B nicht, dann erlangt der Spieler B einen deutlich höheren Ertrag an Ressourcen als der Spieler A und umgekehrt auch. Sind beide unkooperativ, dann fällt das Ergebnis, wie wenn beide kooperativ sind, gleich aus, ist aber geringer als bei gleichzeitigem gemeinsamen kooperativen Verhalten. Auf lange Sicht ist in einer Interaktionssituation also die Kooperation für beide Spieler ertragreicher und risikofreier. Generell zeigten die Untersuchungen zum Gefangenen-Dilemma, dass mehr Kooperation der beiden Spieler einsetzte, wenn es eine Möglichkeit zur Kommunikation gab, die Personen sich schon kannten bzw. eine weitere Interaktion mit der Spielperson antizipiert war und die Anreize (z.B. durch imaginäre Ressourcen) geringer waren (vgl. Deutsch, 1973; Pruitt & Kimmel, 1977).

Es gibt also gemischte Ergebnisse die Frage betreffend, ob hypothetische und reale Ressourcen einen Einfluss auf die Verteilungen in experimentellen Spielen haben. Aber man erkennt, dass es Tendenzen in die Richtung gibt, dass bei realen Ressourcen etwas mehr auf die Eigen-Interessen geschaut wird und damit ökonomischer gedacht wird als beim Spiel mit hypothetischen Ressourcen. Kooperatives Verhalten zu zeigen und damit auch auf die Möglichkeit zu verzichten, viel mehr Ressourcen zu bekommen als der andere Mitspieler, scheint auch wahrscheinlicher, wenn Versuchspersonen kommunizieren können, sich kennen, weitere Interaktion antizipiert wird und der Anreiz geringer ist.

Obwohl es gegenwärtig eine breite Forschung zu experimentellen Spielen (einmalig oder wiederholt) zur Fairness und Gerechtigkeit (Social Justice Research) und zur Kooperation und Koordination von Handlungsweisen im sozialen Kontext gibt, kommt doch die Betrachtung des Austausch- und Verteilungsgeschehens in einer Situation und dessen Entwicklung im Prozess in der Forschung noch zu kurz, die keine Ergebnismatrizen vorgeben, sondern die Versuchspersonen selbst ihr Verteilungsverhalten nach selbst gewählten Kriterien entwickeln lassen.

Eine der ersten und eine der wenigen Untersuchungen, die sich mit einer solchen Austausch- bzw. Verteilungshandlung befasst hat, ist die Untersuchung von Flament und Apfelbaum (1966). Ziel des Experiments war, den Einfluss der Kommunikation neutraler und positiver sozioaffektiver Werte auf die Gruppenstruktur zu untersuchen. Es wurden 20 Gruppen mit jeweils vier erwachsenen Männern untersucht, die einzeln in vier voneinander getrennten Boxen Platz nehmen sollten. Diese Boxen waren so gestellt, dass jedes Individuum mit jedem anderen durch einen Schlitz in der Wand „kommunizieren“ konnte. Die Kommunikation bestand nur aus dem Zuteilen von Nachrichten, die vorgefertigt vor den Versuchspersonen in einem Stapel lagen. Jeder Mann in dieser Box war mit 200 nummerierten Nachrichtenkärtchen ausgestattet, welche er der Reihe nach an einen der anderen Mitspieler senden sollte. Es wurde den Versuchspersonen freigestellt, an wen und wann sie ihre Karten sendeten. Auf die Karten sollte von den Versuchspersonen nichts geschrieben werden, sie hatten vorgefertigt entweder ein „+“ auf der Vorderseite oder die Nachrichtenkarten waren leer. Den Versuchsteilnehmern wurde gesagt, dass sie nach der Beendigung des Experiments nach den erhaltenen Nachrichtenkärtchen bewertet würden, wobei „+“-Karten mit einem Punkt bewertet würden und leere Karten nichts zählten. Jede Versuchsperson wurde durch eine spezielle Farbe ihres Kartenstapels identifiziert. Jede Nachricht, die ein Spieler versendete, wurde auf Papier seiner Farbe gesendet, so wussten die Empfänger, von welchem Spieler sie welche Karten bekamen. Das Experiment stoppte, sobald ein Versuchsteilnehmer seine 200ste Nachricht sendete. Nach dem Versuch bekamen die Versuchspersonen noch einen soziometrischen Fragebogen vorgelegt. Der Fragebogen beinhaltete zum Beispiel Fragen danach, welcher Spieler der effizienteste war und welcher verantwortlich sein sollte, wenn die vier Versuchspersonen ein Team bilden würden. Die Variable, die untersucht wurde, war die unterschiedliche Verteilung der „+“-Karten, was die Versuchsteilnehmer aber nicht wussten.

Wenn man die vier Mitglieder einer Gruppe mit A, B, C und D bezeichnet, dann hatte Spieler A als reichster 65% an „+“-Karten zur Verfügung, der Spieler B hatte 55% positive Botschaften zu versenden, Versuchsteilnehmer C spielte mit 45% positiven Karten und Spieler D hatte als ärmster die wenigsten positiven Ressourcen zur Verfügung mit 35% positiven Botschaften. Die Reihenfolge, in welcher die „+“-Karten und die leeren Karten verschickt wurden, war zufällig. Die Forscher kamen zu folgenden Ergebnissen:

1. Die Auswertung des soziometrischen Fragebogens ergab, dass die Versuchsteilnehmer die Ressourcenstärke der Versuchsteilnehmer wahrnahmen.
2. Zu Beginn des Versuchs wurde von den Versuchspersonen die Strategie der Gleichverteilung bevorzugt.

3. Im Verlauf des Austauschprozesses entstanden feste Austauschbeziehungen, die sich gut durch die Ressourcenstärke vorhersagen ließen. Es entstand eine Koalition A und B, welche sich stärker im fortlaufenden Experiment entwickelte und welche Spieler D ziemlich früh ablehnte. Im Verlauf des Experiments bildete sich auch die Koalition CD, nachdem Spieler C endgültig seine Bemühungen aufgab, sich in die AB-Koalition integrieren zu wollen.

Diese drastische Zusammenfassung der Dynamik des Verteilungsverhaltens der Versuchspersonen in der Untersuchung von Flament & Apfelbaum (1966) wird von Feger (2005) auch „Dramatheorie“ genannt. Das Experiment stellt also eine Untersuchung dar, die zulässt, dass das Verteilungsgeschehen und das Verteilungsverhalten von Versuchspersonen beobachtet und ausgewertet werden kann. Dabei konnte festgestellt werden, dass durch den Austausch *soziale Strukturen* entstehen. Eine Vorhersage, welche Person mit einer anderen koalitiert, kann nur getroffen werden, wenn es Ressourcenunterschiede zwischen den Positionen gibt.

Feger und von Hecker (1998) haben das Experiment von Flament & Apfelbaum (1966) repliziert und eine Kontrollgruppe erhoben, bei der alle Versuchspersonen gleiche Ressourcen zur Verfügung hatten. Zusätzlich erhoben sie Verteilungsdaten, die von einem Computernetzwerk aufgezeichnet wurden. Damit konnte jeder Verteilungsschritt jedes einzelnen Spielers aufgezeichnet werden und später ausgewertet werden.

Auch hier entwickelten sich soziale Strukturen, so dass man sagen kann, dass Ressourcenunterschiede nicht notwendig sind, sondern Austausch allein ausreicht, um soziale Strukturen entstehen zu lassen. Die Vorhersage, welche Struktur sich herausbildet, kann allerdings bei gleichen Ausgangsressourcen nicht gegeben werden (Feger, 2005). Dies hängt von der Erfahrung der Versuchspersonen in den ersten Runden des Versuches ab.

Ein interessantes Ergebnis, was auch in dieser Untersuchung aufgegriffen werden soll, ist, dass unter den von Feger und von Hecker (1998) vorgegebenen Bedingungen (z.B. mit Anonymität, ohne Kommunikation), die Ressourcenunterschiede erhalten blieben, reich blieb also reich und arm blieb arm. Dieses Ergebnis konnte auch in einer darauf aufbauenden Untersuchung der Autorin bei der Verteilung von Geld (zuvor waren die zu verteilenden Ressourcen Punkte, also imaginäre Werte) bestätigt werden (Pachtmann, 2001). Aber es zeigte sich in beiden Untersuchungen mit der Ressource Punkte und mit der Ressource Geld, dass sich im Austausch mit anderen ursprüngliche Ressourcenunterschiede abbauen, zumindest in den Versuchsbedingungen, bei denen in jeder Runde die Ressourcenunterschiede aufs neue hergestellt wurden.

Flament & Apfelbaum (1966) hatten also ein neues experimentelles Paradigma geschaffen, um Verteilungen von konkreten Ressourcen unter Versuchspersonen im Prozess abzubilden.

Methodisch verbessert wurde das Paradigma von Feger & von Hecker (1998), die das Verteilungsgeschehen noch präziser für jede Runde mit einem Computernetzwerk aufzeichnen konnten. So entstand die Möglichkeit, jede Verteilungsentscheidung jeder Versuchsperson in jeder Runde zu beobachten und zu analysieren. Die folgende Untersuchung basiert auf dieser methodischen Herangehensweise an das Verteilungsverhalten und benutzt dieses experimentelle Paradigma zur Untersuchung situativer Einflüsse.

2.4. Situative Einflüsse: Soziale Distanz , wiederholte Interaktion und Vertrauen

In der Realität gibt es einmalige Begegnungen und wiederholte Begegnungen sowie anonyme und nicht (mehr) anonyme Interaktionen. Anonyme Begegnungen sind Begegnungen mit einer unbekannt Person, die man vorher noch nicht gesehen hat und mit der zunächst universelle Ressourcen ausgetauscht werden, wie Güter oder Geld. Aus anonymen Begegnungen können aber vertraute Beziehungen werden, bei denen dann nach Foa & Foa (1976) partikulärere Ressourcen ausgetauscht werden. Wiederholte Begegnungen geben die Erfahrung, wie sich Individuen in bestimmten Situationen verhalten. Wie schon die Forschung zu wiederholten experimentellen Spielen (repeated games) in der Forschungstradition der Spieltheorie zeigt, bewirkt wiederholtes Spielen das Entwickeln von Reziprozität (vgl. Trivers, 1971) und das Entwickeln von Interesse für andere Menschen. Ein Interesse für andere kann aber schlechter entstehen in einmaligen Begegnungen und in anonymen Beziehungen (Sigmund, 2001).

Reziprozität kann danach also nur in Situationen entstehen, die wiederholte Interaktionen herstellen oder annehmen lassen, dass es zu wiederholten Situationen kommt. Vertrauen in andere Menschen ist dann gegeben, wenn man sich dem Verhalten des Interaktionspartners relativ sicher sein kann oder Erfahrungen mit diesem Partner gemacht hat, die das Vertrauen begünstigen. Einzigartige Interaktionen kommen zwar zwischen unbekannt und anonymen Menschen vor, besonders in unserer urbanen Welt (vgl. Foa & Foa, 1976), diese sind aber oft nur von Vertrauen geprägt, wenn man erwartet, dass andere reziprok handeln, wenn es zu einer zweiten Begegnung kommen sollte (vgl. Cosmides & Tooby, 1992). Durch vertrauensvolles Verhalten steigt das soziale Ansehen (Reputation) einer Person und man kann auf ein reziprokes Verhalten

hoffen, falls es zu einer erneuten Begegnung kommen sollte. Hat eine Person gute Erfahrungen mit vertrauensvollen Beziehungen gemacht, dann steigt die Wahrscheinlichkeit, dass sie auch anderen einen Vertrauensbonus gibt, obwohl dieses Verhalten auch ein Risiko in sich birgt, dass das Vertrauen nicht erwidert wird (vgl. Coleman, 1990). Für Deutsch (1973) hat Vertrauen deswegen auch verschiedene Bedeutungen: soziale Konformität, Tugend, Übernahme von Risiken und Zuversicht in das Verhalten der anderen. Vertrauensvoll zu sein erfordert, dass entweder wiederholte reziproke vertrauensvolle Erfahrungen gemacht wurden oder dass unmittelbar vertrauensvolles Verhalten entgegengebracht wurde. Vertrauensvolle Beziehungen scheinen den Menschen also Vorteile zu bringen, sonst gäbe es diese Tendenzen nicht. Ein Vorteil besteht in der Entstehung von Beziehungen, in denen partikuläre Ressourcen ausgetauscht werden, wie enge intime Beziehungen. Könnte kein Vertrauen aufgebaut werden, könnten also auch keine engen Beziehungen entstehen. Aber auch Geldgeschäfte könnten ohne Vertrauen nicht getätigt werden, denn auch beim Austausch universeller Ressourcen muss ein Grad von Vertrauen gegeben sein, damit Austausch überhaupt entstehen kann. Vertraut man seiner Bank zum Beispiel nicht, das angelegte Geld zu verwalten und nach seinen Wünschen einzusetzen, würde man das Geld nicht auf die Bank schaffen und keinen Austausch mit dieser Institution haben. Hätte man kein Vertrauen in niemanden, würde das eine Isolation zur Folge haben, die keinen Austausch zulässt. Die Forschung dazu hat aber auch gezeigt, dass das Ansehen eines Menschen bzw. das, was wir bei anderen Menschen beobachten, auch wichtig für eine Entscheidung für oder gegen kooperatives oder vertrauensvolles Verhalten ist, was hier auch die Verbindung zum sozialen Lernen nach Bandura (1971) herstellt. Die Forscher Wedekind und Milinski (2000) haben experimentell gezeigt, dass Individuen, die in anonyme Interaktionen gebracht werden, den Personen mehr Ressourcen geben, die anderen in der Vergangenheit mehr Ressourcen gegeben haben. Vertrauen zu ändern kann also durch Selbsterfahrung oder durch eine Beobachtung (stellvertretendes Lernen) der vertrauten Person entstehen. Aber auch in anonymen Beziehungen, die entweder wiederholt werden oder nicht, neigen Menschen dazu, sich nicht maximal selbstsüchtig zu verhalten, sondern tendieren dazu, fair bzw. equitabel zu verteilen, was uns die Forschung zum „Ultimatum bargaining“ zeigt (Handgraaf, 2003). Ein Modell, das dieses Verhalten zu erklären versucht, ist das „*Social utility model*“ (Blount, 1995; De Dreu et al., 1994; Loewenstein et al, 1989; Messick & Sentis, 1985; van Dijk & Vermunt, 2000), welches besagt, dass es zwei Quellen des Nutzens einer Versuchsperson in einer Verteilungs- bzw. Entscheidungssituation geben soll, eine „absolute pay-off Komponente“, die den Nutzen einer Situation aus der Perspektive des Eigeninteresses beleuchtet, unabhängig von den Ergebnissen der anderen Person. Auf der anderen Seite soll auch eine „vergleichende Komponente“ eine Rolle spielen, die Er-

gebnisse der anderen Person mit einbezieht, was begründen würde, warum die meisten Menschen im „Ultimatum Spiel“ ungefähr die Hälfte der Ressourcen anbieten und nicht deutlich weniger (Kahneman et al., 1986).

Dass wiederholte Interaktionen einen entscheidenden Einfluss auf das Verteilungsgeschehen haben können und einen Beitrag zur Erforschung des sozialen Verteilungsverhaltens in Gruppen leisten können, zeigen auch Untersuchungen zu experimentellen Spielen, wie Experimente zum Öffentlichen-Gut-Spiel. Das Öffentliche- Gut-Spiel stellt einen Sonderfall des Gefangenen-Dilemmas dar, an dem allerdings mehr als zwei Spieler beteiligt sind. Hierbei wird das bekannte Trittbrettfahrer-Problem modelliert.

Dieses Problem beruht auf einer Besonderheit öffentlicher Güter, wie sie schon im Vorfeld beschrieben wurden, z.B. saubere Luft oder öffentliche Sicherheit, dass nämlich niemand von ihrem Gebrauch ausgeschlossen werden kann, auch wenn er selbst zu ihrer Schaffung bzw. Erhaltung nichts beigetragen hat. Um diese Anreizstrukturen zu simulieren, erhält im Öffentlichen-Gut-Spiel jeder der z.B. 4 Spieler eine bestimmte Summe als Ausstattung (z.B. 10 Euro). Diese Geld- Ausstattung kann er entweder behalten oder ganz oder teilweise in ein gedachtes öffentliches Gut investieren. Behält er seine Ausstattung, wird die Summe am Ende des Spiels ausgezahlt. Soweit die Versuchsperson ihre Ausstattung aber ins öffentliche Gut investiert, wird die Summe um einen Faktor multipliziert, der den Kooperationsgewinn der Spieler ausdrückt. Da bei einem öffentlichen Gut keiner vom öffentlichen Nutzen ausgeschlossen werden kann, wird diese Summe auf alle Spieler unabhängig von ihrem Beitrag gleichmäßig verteilt. Ein Spieler erhält aus seiner eigenen Investition also umso weniger zurück, je weniger Mitspieler eingezahlt haben und um so mehr hinzu, je mehr Mitspieler ins öffentliche Gut eingezahlt haben. In ökonomischer Hinsicht lohnt sich die Investition für einen Mitspieler erst dann finanziell, wenn hinreichend viele Mitspieler ebenfalls investieren. Würden alle Spieler investieren, dann würden abhängig von dem Faktor (z.B. Faktor 2), mit dem der Betrag im öffentlichen Gut multipliziert wird, alle Spieler mehr Geld erhalten als wenn sie ihr Geld eigennützig behalten und nichts ins öffentliche Gut investieren. Ein Spieler stellt sich aber noch besser, wenn nur die drei übrigen Spieler investieren und er seine Ausstattung behält. Das Dilemma ist folglich, dass es für jeden einzelnen also am vorteilhaftesten ist, am Nutzen der Investition der anderen teilzunehmen, aber selbst nichts beizutragen. Die Rationaltheorie sagt für solche Situationen voraus, dass keiner in das öffentliche Gut investiert, weil das Investieren ein Risiko darstellt, ausgenutzt zu werden, wenn man annimmt, dass die anderen sich auch rational eigennützig verhalten werden. Allerdings zeigen die Ergebnisse der Untersuchungen zu wiederholten Öffentliche- Gut-Spielen,

dass durchaus mehr Spieler zu Beginn des Spiels investieren (bis zu 60 %, vgl. Fehr & Rockenbach, 2004), was gegen die Rationaltheorie spricht. Dieses Verhalten ist aber nicht stabil und passt sich innerhalb weniger Runden den rationaltheoretischen Annahmen an. Es konnte gezeigt werden, dass sich drei Spielertypen herauskristallisierten (Kurzban & Houser, 2001), ein kleiner Teil, die immer ins öffentliche Gut investierte ohne auf die Investitionen der anderen zu schauen (altruistisch), ein größerer Teil verhielt sich kontinuierlich egoistisch nach den Annahmen der Rationaltheorie. Etwa die Hälfte der Teilnehmer aber verhielt sich bedingt kooperativ. Sie waren also im Grundsatz motiviert, zum öffentlichen Gut beizutragen, aber nur, wenn die anderen auch Kooperation im Sinne von Investitionen ins öffentliche Gut zeigten. Ansonsten waren sie negativ reziprok und investierten nichts, wenn andere auch nichts investierten. Der größte Teil der Mitspieler verhielt sich also bei diesem Öffentliche- Gut- Spiel bedingt kooperativ, also nach dem Prinzip der Reziprozität. Vor allem das Verhalten der bedingt Kooperativen ist dafür verantwortlich, dass am Anfang der meisten wiederholten Öffentliche- Gut- Spiele die Kooperation hoch ist und dann einbricht. Augenscheinlich richten die bedingt Kooperativen dabei ihre eigenen Beiträge an den durchschnittlichen Beiträgen aller Spieler aus. Dabei bemerkend, dass ein großer Teil (ca. 1/3) auch keinen Beitrag ins öffentliche Gut gibt und der durchschnittliche Beitrag dieser unter denen der bedingt Kooperativen liegt, passen sie in den folgenden Runden ihre Beiträge anscheinend an. Dies führt zu einer drastischen Verringerung der Investitionen und einem Einbruch der Kooperation. Hier könnte auch als Begründung des Verhaltens der bedingt Kooperativen gelten, dass sie den anderen Teilnehmern einen Vertrauensbonus einräumen und wenn dieser missbraucht wird, das Vertrauen entzogen wird. Reziprozität oder Vertrauensvorschuss im Sinne eines fairen Verhaltens scheinen also weit verbreitete und überwiegend hervortretende soziale Verhaltensweisen zu sein.

In einer Verteilungssituation ist neben der Charakteristik der Situation (anonym oder nicht, einmalige oder mehrmalige Begegnungen) auch entscheidend, welche *soziale Distanz* die Versuchspersonen gegenseitig einnehmen. Die soziale Distanz kann man verringern, indem man die Versuchspersonen zum Beispiel vor der Untersuchung miteinander sprechen lässt oder sie sich nur gegenseitig sehen lässt, dass die Versuchspersonen sich also identifizieren können (vgl. Bohnet & Frey, 1996). Untersuchungen zum „Ultimatum Spiel“ und „Diktator Spiel“ haben gezeigt, dass die Verringerung der sozialen Distanz zwischen Anbieter, Rezipienten und Versuchsleiter eine Vergrößerung der Angebote der Aufteiler im „Ultimatum Spiel“ (Bolton & Zwick, 1995; Eckel & Grossman, 1996) und im „Diktator Spiel“ (Bohnet & Frey, 1996; Hofmann et al, 1996b) nach sich zog. Insgesamt zeigen die Ergebnisse zu diesen experimentellen Spielen, dass je größer die soziale Distanz, desto geringer die Angebote des Spielers an den an-

deren Spieler ausfielen. Die Ergebnisse von Bolton & Zwick (1995) zeigten ebenfalls, dass die Rezipienten im „Ultimatum Spiel“ mehr geringe Angebote akzeptierten, wenn sie vollständig anonym mit den anderen Spielern spielten, also die soziale Distanz maximal groß war. Bezüglich der Theorie der Sozialen Nützlichkeit (Social utility model) kann hier argumentiert werden, dass die soziale Distanz zwischen Spielern das Gewicht beeinträchtigt, welches sie den beiden Komponenten geben, dem Eigeninteresse folgend bzw. dem Vergleich mit anderen folgend. Dabei scheint bei kleiner werdender sozialer Distanz der vergleichende soziale Aspekt stärker gewichtet zu sein, während die Versuchspersonen mehr auf ihr Selbstinteresse fokussiert zu sein scheinen bei sich vergrößernder sozialer Distanz.

In dieser hier vorzustellenden Untersuchung wird die soziale Distanz mit dem schon beschriebenen experimentellen Paradigma nach Flament & Apfelbaum (1966) und der methodischen Herangehensweise von Feger (2005) untersucht. Dadurch soll herausgefunden werden, ob und in welcher Weise in einem Austauschprozess, der sich ohne Vorgaben entwickeln soll, situative Einflüsse eine Rolle spielen.

2.5. Ein spezifisches Fairness-Modell

Das Fairness-Modell von Feger (2005) geht davon aus, dass, wenn eine Person zum Austausch motiviert ist, diese fair sein möchte „...und vor sich und anderen als gerecht und als guter Partner gelten“ möchte. Diese Definition geht mit der Hypothese des guten sozialen Ansehens (Reputation) einher, die schon im Zusammenhang mit wiederholten Begegnungen, Reziprozität und der Gründe für Kooperation beschrieben wurde. Sich fair zu verhalten wird hierbei als Einstellung gegenüber den Partnern und der Austauschsituation insgesamt aufgefasst. Dabei geht Feger von mindestens zwei Direktiven aus, was das abverlangte Verhalten sich selbst und anderen gegenüber umfasst:

1. Reagiere gleich auf Gleiches!
2. Behandle Ungleiches ungleich!

Diese normativen Prinzipien können zu Regeln im Austausch werden, wobei die erste Regel das Austauschprinzip der Gleichverteilung nahe legt und die zweite Regel die Gegenseitigkeit betont. Nach dem Fairness-Modell wird angenommen, dass die Orientierung an den beiden Austauschprinzipien während des gesamten Austausches erhalten bleibt, wobei die Stärke der Orientierung während des Prozesses schwanken kann. Was unter „Gleichem“ und „Ungleichem“ zu verstehen ist, kann sich ebenfalls im Laufe des Prozesses ändern, wenn Austauschpartner beispielsweise eine ungleiche Verteilung der Ressourcen der Austauschpartner bemerken. Das Fairnessprinzip beinhaltet ebenso den Wunsch eines Austauschpartners, auch gegenüber sich selbst nicht unfair zu sein und orientiert sich ebenfalls an eigenen Ressourcenwünschen, beispielsweise möchte er möglicherweise seine Ausgangsressourcen weitestgehend erhalten. Dies kann zwischenzeitlich auch zu anderen Austauschbestrebungen wie Gewinnorientierung (Selbstinteresse) führen, was mit unterschiedlichen Zielen der Person verknüpft ist (siehe social utility model). Die Equity-Theorie nach Walster, Walster & Berscheid (1978) basiert allgemein auf ähnlichen theoretischen Überlegungen.

Bezugnehmend auf die Austauschsituation bei Flament & Apfelbaum (1966) und darauf aufbauend den Austauschsituationen, die in dieser Arbeit beschrieben werden, nimmt Feger an, dass in der Startphase einer Austauschsituation über mehrere Durchgänge zunächst eine Orientierung (Monitoring) der Person erfolgt, die sich auf das eigene Sendeverhalten der Person und auf das Sendeverhalten der Austauschpartner bezieht. Hierbei orientiert sich die eigene Fairness-Norm an der Zahl der Austauschpartner, an der Höhe und Art der Beiträge, am vermuteten Besitzstand der anderen und an der bisherigen Erwerbsgeschwindigkeit. Die ersten Ergebnisse

aus diesen Austauschsituationen ergeben, dass von den Teilnehmern oft schon im ersten Drittel des Prozesses konkrete Vorstellungen darüber entwickelt werden, welches eigene Verhalten zu welchem Ergebnis führt. Die Vermutung, wie viele Ressourcen im Spiel sind und wie diese über die Versuchsteilnehmer verteilt sind, ist allerdings abhängig davon, welche Ressourcenposition eingenommen wird. In der Regel bemerken die Ressourcenärmeren schneller Ressourcenunterschiede als der Ressourcenreichste. Regelmäßiger und zeitlich ausgedehnter Austausch positiver Ressourcen (Reziprozität) sollte danach den eigenen Besitzstand relativ und absolut erhöhen. Ergibt sich aus dieser Reziprozität im Zusammenhang mit dem eigenen Gewinnstreben, dass ein anderer Teilnehmer zu sehr vernachlässigt wird und damit die Regel der Gleichverteilung hinreichend verletzt wird, wird nach Fegers Annahmen über eine faire Verteilung von Ressourcen auch erfolgreiches Verhalten abgebrochen und zugunsten der benachteiligten Teilnehmer revidiert. Diese Vorstellungen über das Verteilungsverhalten unter den Austauschbedingungen widersprechen den Ergebnissen von Flament & Apfelbaum (1966) und dem Motiv des Verhaltens im Sinne des starken Selbstinteresses. Diese hatten gezeigt, dass ein Koalitionsprozess zwischen den Ressourcenreicheren in Vierergruppen entsteht und man davon ausgehen kann, dass Gewinnstreben hier als Interaktionsziel im Vordergrund steht.

Es könnte aber sein, dass dieses globale Gewinnstreben bei Flament und Apfelbaum (1966) zum einen an der Menge der interagierenden Personen liegt (vier Personen), zum anderen an der großen sozialen Distanz, die durch die Abtrennung der Versuchspersonen durch Stellwände und der Verhinderung weiterer Kommunikation als solche bezeichnet werden kann.

Da die Absicht, mit einer Versuchsperson zu kooperieren, in einer Austauschsituation, wie sie Flament & Apfelbaum (1966) eingeführt haben, nur über das Sendeverhalten realisierbar ist und über die Beobachtung des vergangenen Sendeverhaltens der Austauschpartner, steht der Versuchsperson auch nur ein eingeschränktes Repertoire an Verhaltensmöglichkeiten zu Verfügung. Eine Möglichkeit, eine Kooperation zu offerieren, wäre die ‚Wahlerwiederung²‘ gegenüber einer oder allen anderen Mitspielern. Wiederholte ‚Wahlerwiederung‘ gegenüber *nur einer* Versuchsperson würde dann den Wunsch zu einer Koalitionsbildung oder die Entwicklung von wiederholten und anhaltenden Vertrauensketten (Coleman, 1990) andeuten. Die Vermutung liegt nahe, dass das individuelle Verhalten von bestimmten situativen Einflussgrößen und Veränderungen im Versuchsdesign abhängig ist. Einige Einflussgrößen, die zum Teil schon untersucht worden sind und die auch in dieser Untersuchung von Bedeutung sind sowie die Varia-

² In der Monographie benutzt Feger diese Schreibweise, um den Gegenseitigkeitscharakter auf gleicher Höhe zu betonen, die Autorin behält dies bei

beln, deren Einfluss auf das Verteilungsgeschehen noch untersucht werden müssen, werden hier kurz angeführt.

Feger (2005) geht in seinem Modell von zwei Variablen aus, mit denen man das Wahlverhalten in einem Paar überzufällig gut vorhersagen kann. Diese Variablen nennt er Stabilität (Wahlwiederholung) und Wahlerwiederung. Aus der Stabilität (Wahlwiederholung) in der Ressourcenzusendung in einem Paar wächst die Chance, dass lokale Koalitionen und Vertrauensketten auftreten. Ebenso sollten die globalen Variablen, die die Gruppenprozesse darstellen, Struktur aufweisen. Die Wahlerwiederung in einem Paar steht wie schon erwähnt im Einklang mit dem Wunsch nach Gegenseitigkeit als normatives Prinzip einer fairen Verteilung und wird als eine der größten Motoren im Verteilungsprozess und im sozialen Austausch gesehen und auch in unserer Austauschsituation als Wert mit hoher Vorhersagekraft erwartet (vgl. Stegbauer, 2002).

Allgemein geht das Fairness-Modell davon aus, dass bei wiederholtem Austausch viele Personen sowohl die Regel „Jedem das Gleiche“ mit Verwirklichung der ‚Gleichverteilung‘ als auch der Regel „Wie du mir, so ich dir“ mit darauf folgender ‚Gegenseitigkeit‘ bzw. ‚Wahlerwiederung‘ einsetzen. Dabei werden nur wenige Personen uneingeschränkt nur eine Regel über den ganzen Prozess anwenden, viele dagegen sollen individuell abwechselnd die eine oder die andere Regel anwenden und sich somit auf einem Kontinuum zwischen Gleichverteilung und Gegenseitigkeit bewegen. Je nach situativer Bedingung und Realisierung unabhängiger Variablen würden sich Vorhersagen treffen lassen können, die nach einigen theoretischen und empirischen Befunden (vgl. Mikula, 1980) bereits bei Gerechtigkeitsuntersuchungen und Untersuchungen zu experimentellen Spielen (vgl. Handgraaf et al., 2003) beobachtet wurden, die die eine oder andere Regel wahrscheinlicher machen. Dies an einigen ausgewählten unabhängigen Variablen zu prüfen, ist Ziel dieser hier vorzustellenden Untersuchung.

2.6. Zusammenfassung

Die Gerechtigkeitsforschung, die Austauschforschung und die Forschung zu experimentellen Spielen haben versucht, das Austausch- und Verteilungsverhalten von Menschen in verschiedenen Situationen abzubilden.

Zumeist erfolgte dies in der Vorgabe einer oder mehrerer Verteilungssituationen, die bewertet werden sollten oder es konnte eine Anzahl von Verhaltensweisen ausgesucht werden, auf diese bestimmte Situation zu reagieren.

Den Anstoß für eine neue Erhebungsmethode, soziales Verteilungsverhalten zu untersuchen, gab Flament und Apfelbaum (1966), was von Feger und Mitarbeitern methodisch verbessert und computerunterstützt detaillierter untersucht werden konnte.

Das Besondere an diesem neuen experimentellen Paradigma ist die Möglichkeit, Austausch und Verteilen als Senden und Empfangen von Ressourcen in einer Interaktionssituation abzubilden und auszuwerten (vgl. Feger, 2005) und die Entwicklung von Verteilungsverhalten über einen längeren Prozess (200 Runden) beobachten und untersuchen zu können. Anhand dieses experimentellen Paradigmas soll in dieser Untersuchung das Verteilungsverhalten in Abhängigkeit von Ressourcenunterschieden und sozialer Distanz erforscht werden.