THURGAUER
WIRTSCHAFTSINSTITUT
an der Universität Konstanz

Jahresbericht 2016

Editorial

In diesem Jahr durften zwei Mitglieder unseres Teams renommierte Preise entgegennehmen: Fadong Chen wurde der „2016 Chinese Government Award for Outstanding Self-Financed Students Abroad“ verliehen und Urs Fischbacher durfte im Hamburger Kaisersaal den Joachim Herz-Wirtschaftspreis für das „beste Forschungswerk“ entgegennehmen. Ausserdem freuen wir uns über den Ruf von Gerald Eisenkopf an die Universität Vechta.

Unsere Publikationen verdeutlichen unsere interdisziplinäre Ausrichtung und den Fokus in sozialen Präferenzen. So sind zwei Publikation in Zusammenarbeit mit Psychologen und Psychiatern erschienen. Auf diese Zusammenarbeit wird ausführlicher ab Seite 3 eingegangen. Zwei Artikel zu sozialen Präferenzen werden dann ab Seite 5 beschrieben.

Das TWI ist stark an der interdisziplinären Forschung in den Entscheidungswissenschaften und konkret in der Graduiertenschule Entscheidungswissenschaften der Universität Konstanz engagiert. Leider wird das Förderinstrument der Graduiertenschule im Rahmen der Exzellenzinitiative nicht mehr weitergeführt. Es wird stattdessen ganz auf Cluster – Forschungsverbünde aus bis zu 25 Forschern – gesetzt. Die Uni Konstanz erarbeitet vier Anträge zuhanden des Wissenschaftsrats und der DFG. Das TWI ist an zweien davon direkt beteiligt. Einer dieser Anträge befasst sich mit Ungleichheit, der andere mit dem Verhalten von und in Kollektiven.

Wie jedes Jahr veranstalteten wir auch 2016 wieder zwei Foren. Im Herbst fand unser bewährtes Prognoseforum statt. Im Wirtschaftsforum im Frühling ging es um Nudging. Dabei geht es um Interventionen, welche Menschen beeinflussen, ohne sie in der Wahl einzuschränken. Konkrete Beispiele sind etwa Standardvorgaben beim Organspenden oder Erinnerungen durch den Zahnarzt an die fällige Kontrolle. Christian Traxler führte in das Thema ein und präsentierte Beispiele. Dirk Helbing beleuchtete diese Möglichkeiten eher von der kritischen Seite – vor allem erachtet er individualisiertes Nudging als problematisch.

Unsere Konferenz Theem war einem Kernthema unserer Forschung gewidmet, den psychologischen Prozessen ökonomischer Entscheidungen. Das Interesse an diesem Thema war ausserordentlich gross, so dass wir ausnahmsweise drei Parallelvorträge durchführten.

Urs Fischbacher, Institutsleiter

1. Im Prozess interdisziplinärer Forschung

Urs Fischbacher

Auch im Jahr 2016 konnten wir Artikel publizieren, die in Zusammenarbeit mit Psychologen entstanden sind. Sie zeigen beispielhaft die interdisziplinäre Ausrichtung verhaltensökonomischer Forschung. Ich möchte hier etwas genauer auf den Prozess der interdisziplinären Forschung eingehen.

Gregor Hasler, ein Psychiater an der Universität Bern, befasst sich unter anderem mit Theorien psychischen Erkrankungen. In diesem Zusammenhang waren er und seine Forschungsgruppe daran interessiert, wie sich verschiedene Patientengruppen in ökonomischen Experimenten entscheiden. Konkret untersuchten wir, wie sich Patienten, die an Depressionen oder Borderline-Persönlichkeitsstörungen leiden, Wettbewerbs-situationen aussetzen.

Um Unterschiede zwischen Menschen zu untersuchen, werden üblicherweise Fragebögen eingesetzt. Man fragt die Leute, wie risikofreudig sie sind, wie geduldig, wie gerne sie im Wettbewerb stehen oder wie nett sie sind. Die Fragen liefern interessante Einsichten - beispielsweise ist die so ermittelte Risikofreude mit der Körpergrösse korreliert. Fragebögen haben aber auch den Nachteil, dass es um Selbstdeklaration geht. So mag ein risikofreudiger Mensch viele seiner Entscheidungen selber als nicht sehr riskant beurteilen und stellt sich deshalb als weniger risikofreudig dar. Auch stellen wir uns wohl gerne netter dar, als wir wirklich sind, einfach weil man ein positives Bild von sich vermitteln will.

Welche spezifischen Werkzeuge kann nun die Verhaltensökonomie bei solchen Fragestellungen anbieten? Mittels ökonomischer Experimente können unterschiedliche Verhaltensweisen von Menschen kontrolliert diagnostiziert werden. Auch können Menschen in solchen Experimenten in bestimmte, kontrollierte Situationen gebracht werden. In einem Experimentteil ging es etwa darum, in einem entsprechend genormten Umfeld Emotionen zu erzeugen, um diese zu analysieren und zu untersuchen, wie sich diese auf Entscheidungen auswirken. Ökonomische Experimente liefern also Instrumente, um zu objektiveren Beurteilungen zu kommen.

In ökonomischen Experimenten kann man Leuten zum Beispiel die Wahl zwischen einer sicheren Auszahlung von 10 Franken oder einer Auszahlung von 22 Franken lassen, die man aber nur mit einer Wahrscheinlichkeit von 50% erhält. In dieser Anlage ist die Risikofreudigkeit quantifizierbar, denn risikofreudige Personen werden sich für die riskantere Alternative entscheiden. Da die Entscheidung nicht nur hypothetisch ist, sondern tatsächlich Geld gewonnen oder verloren wird, ist auszuschliessen, dass die Versuchspersonen die Entscheidung nur treffen, um einen guten Eindruck zu hinterlassen oder erwecken. Besonders eindrücklich zeigt sich dieser Effekt beim so genannten Diktatorspiel, in welchem eine Person entscheiden kann, wie ein Geldbetrag zwischen ihr und einer zweiten Person aufgeteilt wird. In der hypothetischen Entscheidung ist eine grosse Mehrheit fair und teilt 50:50 auf. Geht es um echtes Geld, sind die Leute weniger grosszügig, viele entscheiden sich sogar, alles für sich zu behalten.

Zurück zu der eingangs beschriebenen Fragestellung: Wie setzen sich depressive und Borderline-Patienten Wettbewerbssituationen aus? Unser Experiment ging so: Die Teilnehmenden hatten in Zweierteams ein paar Minuten Zeit, Mailings in Umschläge einzupacken. Je mehr sie schafften, desto mehr Geld verdienten sie. Allerdings mussten sie sich zuvor zwischen zwei Auszahlungsmodalitäten entscheiden: Kooperation oder Wettbewerb. Im kooperativen Auszahlungsschema erhielt man die Hälfte der Summe der beiden Verdienste; im kompetitiven Auszahlungsschema erhielt man die gesamte Summe der beiden Verdienste, wenn man mehr Umschläge eingepackt hat; und sonst gar nichts.

Die rationale Entscheidung liegt darin, den Wettbewerb zu suchen, wenn man glaubt, dass man besser ist als die andere Person, wenn man risikofreudig ist, wenn man besonders Freude am Gewinnen hat und das Verlieren nicht besonders fürchtet. Diese Eigenschaften kann man als Bereitschaft auffassen, sich einer Wettbewerbssituation auszusetzen.

Im Experiment zeigte es sich, dass depressive Patienten sehr viel weniger den Wettbewerb suchten als nicht depressive, falls sie nicht wussten, mit wem sie interagieren. Das liesse auf eine Wettbewerbsaversion auf Seiten der Depressiven schliessen. Wenn sie aber wussten, dass die andere Person auch depressiv ist, suchten sie sehr viel öfter den Wettbewerb. Das legt die Interpretation nahe, dass Depressive sich vor allem auf Grund der Krankheit weniger zutrauen als Gesunde.

Wie entwirft man in solch einer Zusammenarbeit das geeignete Experiment? Meist ist klar, in welche Richtung ein Design gehen soll. Im Wettbewerb geht es immer darum, besser oder schlechter als andere abzuschneiden. Es muss also eine Aufgabe geben, in der die bessere Person mehr verdient als die Konkurrentin. Weshalb aber haben wir als Alternative nicht einfach jeder Person das selbst erarbeitete Geld ausbezahlt? Mit der kooperativen Option – das Geld wird geteilt – haben wir einen möglichst grossen Unterschied zur Wettbewerbsentscheidung machen wollen. Eine wichtige Designfrage in diesem Experiment war, was wir den Teilnehmenden jeweils über die andere Person verraten. Wir entschieden uns, dass die Partner, beziehungsweise Konkurrenten, wissen sollten, ob die andere Person an einer psychischen Erkrankung leidet oder nicht. Es hat sich gezeigt, dass unsere Entscheidung richtig war, dieses „Treatment“ zu verwenden. Letztlich verdanken wir dieser Variation unser Hauptergebnis.

In einem anderen Experiment mit der Forschungsgruppe von Thomas Götz verwendeten wir ökonomische Experimente nicht nur zu Diagnose, sondern auch, um etwas auszulösen: Kontrollverlust. Für dieses Projekt entwickelten wir ein Experiment, um das Gefühl von Kontrollverlust zu induzieren und dann zu untersuchen, wie sich dies auf ökonomische Entscheidungen auswirkt. Konkret ging es um die Frage, ob wir mehr oder weniger Risiken eingehen, wenn wir zuvor Kontrollverlust erlitten haben. In unserem Experiment implementieren wir zwei Arten von Kontrollverlust: Auf einem Kreis erscheinen Punkte und die Versuchspersonen müssen erraten, wo der nächste Punkt erscheinen wird. Das ist zu Beginn noch recht einfach zu bewerkstelligen, doch wird es intellektuell immer schwieriger, die nächste Position zu erraten. Das bringt Stress und das Gefühl, die Kontrolle zu verlieren. Bei einem zweiten Teilexperiment wird das Anklicken der zu erwartenden Position immer schwieriger, weil sich der Mauscursor beim Klicken verschiebt.

Interessanterweise reagieren die Versuchspersonen unterschiedlich auf diese beiden Arten von Kontrollverlust. In der Situation, in welcher es intellektuell immer schwieriger wird, in der man also selbst zunehmend versagt, wird man risikoscheuer. Wenn aber der Kontrollverlust exogen ist, dann ärgert man sich, und der Ärger führt zu risikofreudigerem Verhalten. Auch diese Studie zeigt eine gelungene interdisziplinäre Zusammenarbeit: Die Psychologen lieferten die Theorien über einen Zusammenhang zwischen Kontrollverlust und Risikoverhalten. Die Experimentalökonomen konnten dazu verhelfen, die Risikoneigung objektiv zu messen. Zusammen entwickelten wir ein Design, mit welchem Kontrollverlust unter kontrollierten Bedingungen ausgelöst werden kann.

2. Publikationen

Erfundene Geschichten und wenig Rückmeldung befördern Kooperation

Zu Bettina Rockenbach und Irenaeus Wolff (2016), "Designing Institutions for Social Dilemmas", German Economic Review 17(3): 316–336 (Special Issue in Honour of Reinhard Selten‘s 85th anniversary)

Wenn eine Aufgabe Kooperation innerhalb einer Gruppe erfordert, dann haben einzelne oft den Anreiz, die anderen Gruppenmitglieder die Arbeit tun zu lassen und trotzdem von den Früchten der Kooperation der anderen zu profitieren. Wie häufig solches "Trittbrettfahrerverhalten" auftritt, ist in der Experimentellen Wirtschaftsforschung gut erforscht, ebenso wie eine ganze Reihe von institutionellen Regelungen, wie man das Problem lösen kann. Diese Regelungen wurden jedoch bislang immer von den forschenden Wissenschaftlern vorgegeben. In einer neuartigen Studie stellten sich Bettina Rockenbach und Irenaeus Wolff nun die Frage, auf welche Regelungen Experimentteilnehmer selbst kämen, wenn man sie sich ihre eigenen Regeln geben liesse. Zu diesem Zweck wurden Studenten eingeladen, das Problem zunächst in einem Experiment am eigenen Leibe zu erfahren, um dann im Zwei-Wochen-Abstand jeweils eigene Regeln zu kreieren, in einem neuen Experiment auszutesten und anschliessend zu verfeinern oder die Regeln zu verwerfen und sich etwas Neues auszudenken.

Einige der Ergebnisse waren so nicht vorhersehbar: Zum Beispiel nutzten die Teilnehmer häufig eine Kontextualisierung der abstrakten Experimentsituation ("Wir bauen eine Schule in Afghanistan"), was überraschenderweise mit Erfolg gekrönt war. Das ist deshalb überraschend, weil die Teilnehmer grosse Erfahrung in der Experimentsituation mitbrachten und völlige Klarheit darüber herrschte, dass es im Experiment um keine Schule in Afghanistan ging. Ein weiteres interessantes Ergebnis war, dass sich die Teilnehmer häufig dafür entschieden, die Kooperationsbeiträge der Gruppenmitglieder nicht einzeln aufzuschlüsseln. Diese hatten daher nur eine vage Vorstellung davon, wer in der Gruppe wie aktiv kooperiert hatte. Dass solcherlei Regelungen ebenfalls relativ erfolgreich waren, ist insofern überraschend, als ein Gruppenmitglied ohne detailliertes Feedback keine gute Reputation aufbauen kann. Die Möglichkeit eine Reputation aufzubauen, ist aber dafür bekannt, die Kooperation zu fördern. Warum und unter welchen Umständen nun Gruppen besser kooperieren, wenn ihre Mitglieder keine Möglichkeit zur Reputationsbildung haben, ist eine spannende Frage für zukünftige Forschung.

Spenden als Signal für Vertrauenswürdigkeit

Zu Sebastian Fehrler und Wojtek Przepiorka (2016). Choosing a partner for social exchange: Charitable giving as a signal of trustworthiness. *Journal of Economic Behavior & Organization* 129(2), 157–171.

In vielen Situationen kann ein für beide Seiten gewinnbringender Austausch zwischen zwei Personen nur zustande kommen, wenn diese sich vertrauen. Es ist daher oft erstrebenswert als vertrauenswürdig wahrgenommen zu werden. Das gilt insbesondere dann, wenn die andere Person zwischen mehreren potentiellen Partnern wählen kann, bspw. im politischen Wettbewerb, wo mehrere Kandidaten um das Vertrauen der Wähler buhlen, oder in der Wirtschaft, wo verschiedene Verkäufer um die Gunst des Kunden werben. Daher stellt sich die Frage, wie Vertrauenswürdigkeit signalisiert werden kann. Viele Firmen investieren aus Imagegründen in *Corporate Social Responsibility*-Projekte und einige Politiker spenden im Wahlkampf beträchtliche Summen für wohltätige Zwecke. In diesem Artikel wird untersucht, ob Spenden ein glaubwürdiges Signal für Vertrauenswürdigkeit darstellen.

In einem Laborexperiment spielen die Teilnehmenden ein modifiziertes Vertrauensspiel, in dem eine Person A eine Summe x an eine andere Person B überweisen kann. Dieser Betrag wird verdreifacht, was die *gains from trade* widerspiegelt. Daraufhin kann die zweite Person B einen beliebigen Betrag zurück überweisen. Vertraut Person A der Person B nicht, kann sie auch nichts überweisen. Bevor dieses Spiel gespielt wird, kann Person A sich aussuchen, mit welcher Person B sie interagieren möchte. Noch vor dieser Wahl müssen sich

die Teilnehmenden in der Rolle B entscheiden, ob sie einen Betrag an eine Nichtregierungsorganisation ihrer Wahl spenden möchten. Person A erfährt die Entscheidungen der Personen B und kann ihre Partnerwahl davon abhängig machen. Zu diesem Haupttreatment kommen weitere Entscheidungssituationen, die dazu dienen, Vertrauen als mögliches Motiv für die Partnerwahl von anderen möglichen Motiven wie Ungleichheitsaversion und indirekter Reziprozität zu unterscheiden.

Die Ergebnisse des Experiments zeigen, dass Spendenden deutlich mehr vertraut wird. Sie werden häufiger als Interaktionspartner gewählt und erhalten höhere Transfers. Allerdings sind sie nicht signifikant vertrauenswürdiger, so dass ihre Spende kein eindeutig glaubwürdiges Signal für Vertrauenswürdigkeit darstellt. Die Spenden sind allerdings hoch und die Spender glauben korrekterweise nicht, dass es sich aus rein strategischen Gründen lohnt, zu spenden. Insgesamt lässt sich festhalten, dass Spenden dazu führen, dass die Spendenden als vertrauenswürdige Personen wahrgenommen werden. Dies legt nahe, dass das Spenden während politischer Kampagnen und Investitionen in *Corporate Social Responsibility* u.a. auch aus diesem Grund geleistet werden.

Publikationsliste

Birgit M. Beisswingert, Keshun Zhang , Thomas Goetz, Urs Fischbacher (2016). Spillover Effects of Loss of Control on Risky Decision-Making. *PLoS ONE* 11(3): e0150470. doi: 10.1371/journal.pone.0150470.
Fadong Chen and Urs Fischbacher. 2016. "Response Time and Click Position: Cheap Indicators of Preferences." *Journal of the Economic Science Association* 2(2), 109-26.
Sebastian Fehrler and Wojtek Przepiorka (2016). Choosing a partner for social exchange: Charitable giving as a signal of trustworthiness. *Journal of Economic Behavior & Organization* 129(2), 157–171.
Aleksandra Kupferberg, Oliver M. Hager, Urs Fischbacher, Laura S. Brändle, Melanie Haynes, and Gregor Hasler. 2016. Testing the Social Competition Hypothesis of Depression Using a Simple Economic Game. *British Journal of Psychiatry Open* 2(2), 163-69.
Bettina Rockenbach and Irenaeus Wolff, “Designing Institutions for Social Dilemmas”, *German Economic Review* 17(3): 316—336
Irenaeus Wolff (2016). “Elicited Salience and Salience-Based Level-k”, *Economic Letters* 141: 134—137

Zur Publikation akzeptiert aber noch nicht erschienen

Sebastian Fehrler and Niall Hughes, How Transparency Kills Information Aggregation: Theory and Experiment, forthcoming *American Economic Journal: Microeconomics.*
Urs Fischbacher, Gerson Hoffmann, and Simeon Schudy, The causal effect of stop-loss and take-gain orders on the disposition effect, forthcoming *The Review of Financial Studies*.
Urs Fischbacher, Nadja Kairies-Schwarz und Ulrike Stefani, Non-Additivity and the Salience of Marginal Productivities: Experimental Evidence on Distributive Fairness, forthcoming *Economica*.
Irenaeus Wolff, “What are the equilibria in public-good experiments?” forthcoming *Economics Letters*

Wissenschaftliche Vorträge und Auslandsaufenthalte

14.01.16	Irenaeus Wolff	Vortrag “Nash behavior under social preferences? Best-replies, and beliefs in actions and in rationality”, Universität Innsbruck
25.01.16	Fadong Chen	“Cognitive processes of economic decision making”, The Ohio State University (The Krajbich Neuroeconomics Lab)
03.01-26.03.16	Fadong Chen	Research stay at the Ohio State University (The Krajbich Neuroeconomics Lab)
24.02.-04.03.16	Katrin Schmelz	Forschungsaufenthalt an der Humboldt Universität Berlin
24.02.-18.03.16	Ireneus Wolff	Forschungsaufenthalt am CEDEX der University of Nottingham
10.03.16	Irenaeus Wolff	Vortrag „Instable preferences as a source of non-equilibrium choices: The case of cooperative behaviour“. University of Nottingham
16.03.16	Urs Fischbacher	Vortrag “Sanction the Seldom, An Experimental Study on Behavioral Sanctioning Norms”, University of Exeter
März – Mai 16	Konstantin von Hesler	Forschungsaufenthalt an der Université de Strasbourg
02.03.-28.03.16	Jan Hausfeld	“Constance-Strasbourg Doctoral Programme in Quantitative Economics”, Research Stay at the University of Strasbourg.
05.03.-24.03.16	Dominik Bauer	“Constance-Strasbourg Doctoral Programme in Quantitative Economics”, Research Stay at the University of Strasbourg.
09.04.16	Jan Hausfeld	Vortrag: ”The Consequences of Time Pressure on Risky Decisions” THEEM
16.05.16	Fabian Dvorak	Vortrag „Communication and monitoring in the indefinitely repeated prisoner's dilemma“. University of Nottingham
16.05.16	Jan Hausfeld	Vortrag: “Risky decisions and the opportunity cost of time” University of Nottingham
16.05.16	Dominik Bauer	Vortrag:”How reliable are elicited beliefs?” University of Nottingham
18.05.16	Fadong Chen	Vortrag: “Cognitive processes of prosocial and antisocial punishment”, GSDS Symposium
20.06.16	Sebastian Fehrler	Vortrag “Who runs? Honesty and Self-selection into politics”, Workshop “Political Economy: Theory meets Empirics”, Bath
21.06.-22.06. 16	Baiba Renerte, Moritz Janas, Irenaeus Wolff	Teilnahme UEA summer school on Experimetrics by Peter G. Moffatt (University of East Anglia)
23.06.16	Irenaeus Wolff	Vortrag “Lucky Numbers in Simple Games: Testing a Bounded-Rationality Model”, UEA Behavioral Game Theory Workshop (University of East Anglia)
25.06.16	Fadong Chen	Vortrag: “Response time and click position: Cheap indicators of preferences”, 35th Meeting of the European Group of Process Tracking Studies (EGPROC), MPI Bonn.
25.06.16	David Dohmen	Vortrag: “Use Your Brains! Effects of Analytical Thinking on Strategic Sophistication”, 35th Meeting of the European Group of Process Tracking Studies (EGPROC), MPI Bonn.
09.07.16	Katrin Schmelz	Vortrag: “Control Aversion in East and West Germany: A Large-Scale Internet Study” IAREP-SABE Konferenz, Wageningen, NL
10.07.16	David Dohmen	Vortrag: “Use Your Brains! Effects of Analytical Thinking on Strategic Sophistication”, ESA World Meeting, Jerusalem, ISR
25.07-30.07.16	Baiba Renerte	Teilnahme an der Kiel Institute Summer School on Economic Policy: Education, Preferences, and Economic Outcomes (Kiel Institute for the World Economy)

26.08.16	Katrin Schmelz	Vortrag: “Control Aversion in East and West Germany: A Large-Scale Internet Study” EEA-ESEM, Genf
28.08.16	Fadong Chen	Vortrag: “Cognitive processes of distributional preferences”, 14th Annual Meeting of Society for Neuroeconomics, Berlin
31.08.-02.09.16	Katrin Schmelz	Forschungsaufenthalt an der HU Berlin (Projekttreffen mit Anja Schöttner)
01.09-31.10.16	Baiba Renerte Moritz Janas	„Constance-Strasbourg Doctoral Programme in Quantitative Economics”, Research Stay at the University of Strasbourg.
01.09.16	Sebastian Fehrler	Vortrag „Renegotiating Cooperation: Communication in Noisy Indefinitely Repeated Interactions”, Economic Science Association: European Meeting, Bergen, Norway
02.09.16	Dominik Bauer	Vortrag „Belief-Action Consistency: Framing of Belief Elicitation in Strategic Interaction”, ESA Europe, Bergen, Norway
03.09.16	Jan Hausfeld	Vortrag „Tracing Intuition and Deliberation in Risky Decisions for Oneself and Other”, ESA Europe, Bergen, Norway
27. -28.09.16	David Grammling	Aufenthalt in Wien zur Durchführung einer Pilotsession
29.09.16	Dominik Bauer	Vortrag „Belief-Action Consistency: Framing of Belief Elicitation in Strategic Interaction”, French-German Workshop, TWI Kreuzlingen
30.09.16	David Dohmen	Vortrag „On the Cognitive Processes Underlying Trustworthiness and Reputation Concerns”, French-German Workshop, TWI Kreuzlingen
30.09.16	Fabian Dvorak	Vortrag „Responder Communication in Ultimatum Bargaining”, French-German Workshop, TWI Kreuzlingen
30.09.16	Jan Hausfeld	Vortrag „Risky Decisions and the Opportunity Costs of Time”, French-German Workshop, TWI Kreuzlingen
30.09.16	Konstantin von Hesler	Vortrag “Processes and Preferences Underlying Third Party Rewards and Punishments”, French-German Workshop, TWI
30.09.16	Fadong Chen	Vortrag ”Sequential sampling process with intuition”, French-German Workshop, TWI Kreuzlingen
4.-7.10.16	Katrin Schmelz	Forschungsaufenthalt an der Humboldt-Universität Berlin (Projekttreffen mit Anja Schöttner)
12.10.16	Katrin Schmelz	Vortrag “Neural Mechanisms of Control Aversion during Social Decision Making”, IMPRS Uncertainty Topics Workshop, Universität Jena
18.10.16	Fadong Chen	Vortrag “Sequential Sampling Process with Intuition”, GSDS Research Colloquium, University of Konstanz
09.11.16	Fabian Dvorak	Vortrag “Renegotiating Cooperation: Communication in Noisy, Indefinitely Repeated Interactions”, University of British Columbia, Vancouver
10.11.16	Fabian Dvorak	Vortrag “Renegotiating Cooperation: Communication in Noisy, Indefinitely Repeated Interactions”, 2016 North-American ESA Conference, Tucson, AZ
17.12.16	Katrin Schmelz	Vortrag “Control Aversion in East and West Germany: A Large-Scale Internet Study”, Cultural Transmission and Social Norms Workshop, University of East Anglia, UK

Seminare am TWI und Retreat

22./23.2.16	Retreat Reichenau
22.04.16	Lehrveranstaltung Wolff: Behavioural Economics
27./28.4. +15./16.06.16	Lehrveranstaltung Tyran (Uni Wien): Scientific writing & publishing
23.-25.5.15	Lehrveranstaltung Susann Fiedler (MPI Bonn): Introduction to Eye-tracking
30.05.16	Lehrveranstaltung Wolff: Behavioural Economics
01.07.16	Lehrveranstaltung Wolff: Behavioural Economics
29.+30.09.16	„Strassburg Workshop“
17.+18.11.16	Bachelorseminar Fischbacher: Experimentelle Wirtschaftsforschung, Konformität
30.11.+2.12.16	Doktorandenkurs Fischbacher: Design and data analysis of experiments
01.12.16	Seminar Schmelz/Dohmen/Fischer: The Economics of Privacy and Real Estate Finance

BesucherInnen am TWI und Verhaltensökonomen an der Uni

21.01.16	Johannes Abeler (Oxford)	Vortrag im TWI: “Preferences for truth-telling”
02.02.16	Robert Sugden (East Anglia)	Forschungskolloquium Gastvortrag “Preference purification and the inner rational agent: a critique of the conventional wisdom of behavioural welfare economics”
30./31.03.16	Sarah Rudorf (Bern)	Vortrag im TWI: „Affective and neural correlates of psychological reactance during social interactions”
14.04.16	Vortrag Daniel Müller	
20.04.16	TWI-Institutsvorstand	Sitzung
26.04.16	Vortrag Jean-Robert Tyran (Uni Wien) im Fachbereichskolloquium	Thema: Money Illusion and Household Finance
4.-11.6.16	Toshio Yamagishi (Hitotsubashi-Universität Tokio)	
7.-10.6.16	GSDS-Kurs Yamagishi	Cultural and Institutional Approaches to Pro-Sociality
14.06.16	Ariel Rubinstein (Tel Aviv, New York University) im Forschungskolloquium	Thema: A Typology of Players: between Instinctive and Contemplative
30.06.16	Vortrag Christian Thöni	
12.07.16	Vortrag Esteban Freidin	Bribery
24.10.16	Vortrag Gary Charness (University of California, Santa Barbara) im Fachbereichskolloquium	Thema: Self-Confidence and Strategic Behavior
25.10.16	Institutsvorstand	Sitzung
07.11.16	Filmteam im TWI	Film für die Preisverleihung des Joachim Herz Wirtschaftspreises. https://www.youtube.com/watch?v=MYGs3omGSrk
28.11.16	Vortrag Sam Bowles (Santa Fe Institute) am Fachbereich	Thema: The CORE Project: A new Way of Teaching and Learning Economics
29.11.16	Vortrag Bowles im GSDS Kolloqium	Thema: Endogenous Preferences and Public Policy: Why Good Incentives are no Substitute for good Citizens
28.-30.11.16	GSDS-Kurs Bowles	Thema: The Origins and Future of Economic Inequality

3. Drittmittelprojekte 2015

Wo es nicht explizit angegeben ist, sind die Beträge in CHF aufgeführt; Euro Jahresmittelkurs 2015: 1.09.

	2015	2016
SNF Projekt Wolff „Cooperative Behavior“	4'032	3’200
SNF, Analysing Swiss Wood Markets (unser Anteil)	33'000	0
DFG, Psychoeconomics (2016: 74986,86€)	79'366	81'736
DFG, Doktorandenprogramme (5 Doktoranden 58179€)	55'013	63'415
Summe	**171'411**	**148'351**

4. Preise / Auszeichnungen

Joachim Herz-Wirtschaftspreis an Urs Fischbacher

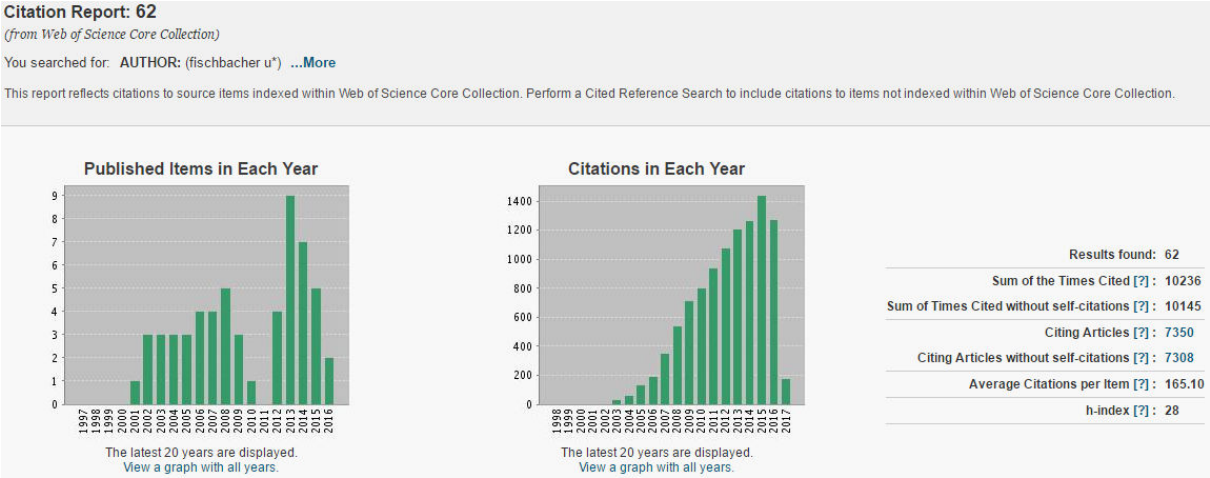
Am 15. Dezember wurde in Hamburg der Joachim Herz Wirtschaftspreis an Urs Fischbacher verliehen. Dieser Preis wird alle zwei Jahre vergeben, jeweils für ein Teilgebiet. Dieses Jahr wurde er zum ersten Mal ausgelobt; das ausgewählte Teilgebiet war die experimentelle Wirtschaftswissenschaft. Die Kategorie „Bester Beitrag von Nachwuchswissenschaftlern“ zeichnet eine herausragende Forschungsarbeit aus. In der Kategorie „Bestes Forschungswerk“ wird ein etablierter Forscher ausgezeichnet, dessen Arbeit das Fach Wirtschaftswissenschaften entscheidend geprägt und insbesondere weiterentwickelt hat. Nach dem Preiskomitee erhielt Urs Fischbacher den Preis einerseits für die Entwicklung von z-Tree, einer Software für ökonomische Experimente, durch die sich die Experimentelle Ökonomik erst zu einem international bedeutsamen Forschungsgebiet entwickeln konnte. Andererseits wurden auch seine Arbeiten zur Reziprozität, also dazu, dass Menschen freundliches Verhalten belohnen und unfreundliches Verhalten bestrafen, gewürdigt. Der Preis ist mit 50‘000€ dotiert.

2016 Chinese Government Award for Outstanding Self-Financed Students Abroad an Fadong Chen

Unser Doktorand Fadong Chen erhielt den mit 6000 US-Dollar dotierten "2016 Chinese Government Award for Outstanding Self-Financed Students Abroad". Diese Auszeichnung wird seit 2003 durch die chinesische Regierung an exzellente Doktoranden vergeben, die ohne chinesische Unterstützung im Ausland studieren. Dieses Jahr wurden in Deutschland 34 Doktoranden ausgezeichnet. Fadong Chen ist dabei aus den Wirtschaftswissenschaften der einzige Doktorand in Deutschland

Highly Cited Researcher

Urs Fischbacher wurde wieder von Thomson Reuters als „Highly Cited Researcher“ ausgezeichnet. http://highlycited.com/



Repec ranking

Weltweit, Durchschnittsscore: 293, top 1%Öffentlichkeitsarbeit

Foren

24.05.2016 **Bodensee Wirtschaftsforum** zum Thema „Nudging – Subtile Beeinflussung durch den Staat“ mit Dirk Helbing, ETH Zürich und Christian Traxler, Hertie School of Governance.

9.11.16 Thurgauer Prognoseforum „Das monetäre Umfeld und die Folgen für die Wirtschaft“ mit Jan-Egbert Sturm, KOF, ETH Zürich und „Geldpolitik in der Sackgasse“ mit Urs Birchler, emeritierter Professor der Uni Zürich

Medienspiegel

06.05.16	„Bodensee Wirtschaftsforum trifft sich zum Thema Nudging“	News aus Baden online
14.05.16	„Subtiles Stupsen durch den Staat“	Thurgauer Zeitung
20.05.16	„Staat stupst seine Bürger“	Thurgauer Zeitung
20.05.16	„Beeinflussen ohne Regeln“	Kreuzlinger Zeitung
23.05.16	„Diskussion über Beeinflussung“	Thurgauer Zeitung
01.07.16	„Unsere Universität“ Urs Schwager über die erfolgreiche Kooperation von Kanton Thurgau und Universität Konstanz	Uni’Kon
06.08.16	„Spektakuläres Nebenprodukt“, Thurgauer Zeitung, Urs Fischbacher als Softwareentwickler	Thurgauer Zeitung
02.11.16	„Wirtschaftspreis für Fischbacher“	Thurgauer Zeitung

10.11.16	„Kein Alleingang der SNB“ – Berichterstattung zum Thurgauer Prognoseforum	Thurgauer Zeitung
11.11.16	„Auszeichnung für Urs Fischbacher“	IHK Thurgau
21.11.16	„Technologie zur richtigen Zeit“ – Auszeichnung für Urs Fischbacher	Thurgauer Zeitung
23.11.16	Fischbacher unter meistzitierten Forschern in seinem Fachgebiet	Thomsen Reuters
02.12.16	Interview mit Urs Fischbacher	Fleischmann Immobilien-Magazin
16.12.16	Fernsehaufzeichnung Preisverleihung	NDR
19.12.16	Thurgauer Zeitung	Publireportage „Menschen wollen fair sein und fair behandelt werden“ – Urs Fischbacher und Werner Fleischmann im Gespräch
20.12.16	„Tausch gab es schon immer“ – Interview mit Urs Fischbacher	Südkurier

Beiträge in Thurgau Wissenschaft

28.04.16	Rückblick auf Theem 2016 und Hinweis auf Bodensee Wirtschaftsforum
27.05.16	„Ärger führt zu risikofreudigerem Verhalten“, „Grosses Interesse am Bodensee Wirtschaftsforum“
27.06.16	„Toshio Yamagishi aus Japan zu Gast im TWI“
25.08.16	„Wenig Rückmeldung befördert Kooperation“, Irenaeus Wolff
29.09.16	„Wie ehrliche Politiker bessere Wahlchancen erhalten“, Urs Fischbacher
28.10.16	„Wo Egoisten hinklicken“, Urs Fischbacher und Fadong Chen „Wie Anleger Verliereraktion loslassen können“ Urs Fischbacher und Simeon Schudy
29.11.16	„Fischbacher unter meistzitierten Wirtschaftswissenschaftlern“ „Mehr Kooperation als erwartet“, Irenaeus Wolff
22.12.16	„China zeichnet TWI-Doktoranden Fadong Chen aus“ „Thurgauer Wirtschaftsinstitut stellt Kantonsschülern seine Forschung vor“

Aktivitäten, Gäste und Besucher

18.03.16	Präsenz am Thurgauer Technologietag
06.-08.04.16	Thurgau Experimental Economics Meeting „theem“ zum Thema „Cognitive processes of economic decisions“
24.05.16	Bodensee Wirtschaftsforum „Nudging – Subtile Beeinflussung durch den Staat“
09.11.16	Thurgauer Prognoseforum mit Jan-Egbert Sturm und Urs Birchler

Vorträge für die Öffentlichkeit

15.12.16	Irenaeus Wolff, David Grammling	Gemeinschaftsveranstaltung Kantonsschule Kreuzlingen und Ellenrieder Gymnasium, Konstanz: Vorstellung TWI-Forschung

Thurgau Experimental Economics Meeting (theem)

Dieses Jahr stand das Thurgau Experimental Economics Meeting (theem) unter dem Thema „Cognitive processes of economic decisions”. Dieses Thema steht im Zentrum der Forschergruppe Psychoeconomics, an der wir beteiligt sind. Für uns besonders relevant waren die Vorträge zu Eye-Tracking, da wir vermehrt „diese Methode einsetzen. Wieder konnten wir hochkarätige Hauptredner gewinnen, Carlos Alós-Ferrer von der Universität Köln und Colin Camerer vom California Institute of Technology.

5. Finanzen und Personal

Im Vergleich zum Budget konnten Einsparungen verzeichnet werden in den Bereichen EDV-Aufwand, Marketing, Aufwand für die Foren, Personalkosten und Reisespesen sowie Bewirtung. Es waren keine grösseren Investitionen nötig und es zeigten sich bereits erste positive Auswirkungen im Bereich Marketing (Preisgabe von Submarken und Verschlankung des Auftritts). Auf der Einnahmenseite konnten für rund 6‘000 CHF Experimente von Dritten in Rechnung gestellt werden. Der Mehrertrag aus der Konferenz Theem rührte daher, dass die Konferenz ausnehmend viele TeilnehmerInnen verzeichnen durfte.

Mutationen

Im August 2016 folgte Gerald Eisenkopf einem Ruf an die Universität Vechta. Er war von 2007 bis 2010 Postdoc am Lehrstuhl und anschliessend Juniorprofessor für Personnel Economics an der Uni Konstanz und so immer noch in unsere Arbeitsgruppe integriert. Wir gratulieren Gerald Eisenkopf zu seinem Ruf und freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit, jetzt allerdings über eine grössere geografische Distanz.

TWI Personal und mit dem TWI assoziierte Personen

Bauer Dominik, Doktorand
Chen Fadong, Doktorand
Dohmen David, Doktorand
Dvorak Fabian, Doktorand
Fehrler Sebastian, Junior-Professor
Fischbacher Urs, Institutsleiter
Grammling David, Doktorand
Hafner Madeleine, Sekretärin am Lehrstuhl
Hausfeld Jan, Doktorand
Janas Moritz, Doktorand
Monstein Barbara, Assistentin TWI
Renerte Baiba, Doktorandin
Schmelz Katrin, post doc
von Hesler Konstantin, Doktorand
Walter Gregor, IT-Beauftragter
Wolff Irenaeus, post doc

Institutsvorstand

Breyer Friedrich
Sauter Niklaus
Vietze Kristiane

Wissenschaftlicher Beirat

Sliwka Dirk
Villeval Marie-Claire
Weber Roberto