

STRATEGISCHES VERHALTEN

Wissensblatt

- a) Ein freier Wettbewerb kann zu ineffizientem Verhalten führen, wenn die Regeln etwas speziell sind. Das ist beispielsweise bei «Winner-takes-all»-Märkten so oder in Situationen, die dem «Gefangenendilemma» entsprechen: Jeder will für sich das Beste und schadet dabei dem Gemeinwohl. Dies ist genau das Gegenteil dessen, was bei funktionierenden Märkten erwartet wird: Jeder schaut für sich, und dabei kommt das Beste für alle heraus.
- b) Kleine Veränderungen in den Spielregeln – neue Anreize – können zu gewaltigen Veränderungen im Spielverhalten und beim Spielresultat führen. Darf zum Beispiel der Verlierer (die Person mit dem zweithöchsten Gebot) ihr Gebot behalten, so wird die Auktion ganz anders verlaufen.
- c) Bei strategischen Situationen – das Ergebnis aus meinem Verhalten hängt vom Verhalten einer andern Partei ab – ist das Einschätzen der anderen Partei ebenso wichtig wie das Beeinflussen dessen, was die andere Partei von uns denkt. Eine strategische Handlung wäre, sich als irrational zu zeigen und glaubhaft verstehen zu geben, um jeden Preis gewinnen zu wollen. Dann ist es für den anderen rational, nachzugeben. Einer könnte beispielsweise rufen: «Falls ich diese Auktion nicht gewinne, lade ich alle Anwesenden zum Mittagessen ein!» Das könnte den anderen, sofern er rational handelt, dazu bringen, aufzugeben. Schwieriger wird es allerdings, wenn der andere auch nicht rational handelt und ruft: «Und wenn ich diese Auktion verliere, dann lade ich alle für drei Tage in den Europapark ein!»
- d) Rationalität ist ein relativer Begriff: Es ist wohl für beide Spieler rational, kurzfristig weiterzuspielen, langfristig jedoch nicht. Vernünftig wäre es, gar nicht erst in ein solches Spiel einzusteigen, aber die Bösartigkeit des Spiels ist ja nicht von Anfang an offensichtlich. Solange die Auswirkungen der Spielregeln nicht klar sind oder die Chance besteht, dass ich der Einzige bin, der einsteigt, ist das Einsteigen nicht völlig abwegig. Wenn man einmal mit dem Spiel begonnen hat und dessen Verlauf offenkundig wird, würde vernünftiges Handeln auf einen kostenarmen Ausstieg aus der Situation hinzielen. Zum Beispiel:
- Schweigen und hoffen, dass ein Dritter bietet.
 - Sich mit dem Kontrahenten auf 50 : 50 verständigen.
 - Einen riskanten strategischen Versuch wagen, wie oben erläutert.
 - In manchen Fällen kann es auch auf die Frage hinauslaufen, wer sein Gesicht verliert. Niemand will als Verlierer der Auktion dastehen und der finanzielle Gewinn oder Verlust tritt in den Hintergrund. Die ökonomische Frage lautet dann: «Was kostet ein Gesicht?» Es scheint manchmal sehr teuer zu sein. Manche Menschen lassen sich lieber völlig ruinieren, als dass sie ihr Gesicht verlieren. Man denke an die Samurai Krieger, für die die Ehre wertvoller als das eigene Leben war.
- e) Emotionen können ökonomisch wichtig sein: Wenn man wütend ist, ist man bereit, Kosten auf sich zu nehmen, um jemanden zu bestrafen. Das kann volkswirtschaftlich unter Umständen nützlich sein (Bestrafung von gesellschaftlich geächtetem Verhalten, zum Beispiel im Bereich Umwelt oder Menschenrechte). Es kann aber auch sehr schädlich sein, wie dieses Spiel zeigt.