



Blog II [April 2019]

Spieltheorie

Im letzten Blog haben wir anhand des [Pareto-Optimums](#) erläutert, warum die Energiewende nicht nur zur Abwendung eines möglichen Klimawandels, sondern auch rein logisch betrachtet (Stichwort Paretoeffizienz) eine ganz feine Sache wäre. Heute werfen wir einen Blick darauf, warum sich die Gesellschaft (neben den technischen Herausforderungen) so schwer mit dessen Umsetzung tut.

Evolutionstechnisch hat es sich beim Kampf um Ressourcen und Territorien als vorteilhaft erwiesen, seinen Kontrahenten über den Tisch zu ziehen und zu übervorteilen. Der eigene Vorteil bringt den Vorsprung und Gewinn gegenüber der Konkurrenz und dem Mitbewerber (manche beschreiben es auch als freie Marktwirtschaft). Die Rechnung lautet, was ich habe, kann der andere schon mal nicht haben. Das Ganze nennt man Spieltheorie.

Die Energiewende z.B. bedeutet für Unternehmen und Märkte einen (kurzzeitigen) Wettbewerbsnachteil. Zum Beispiel durch höhere Energiekosten oder durch die Kannibalisierung bestehender erfolgreicher Produktlinien (z.B. Konkurrenz für den Diesel durch den Aufbau der Elektromobilität). Das durch die Evolution programmierte Stammhirn verbietet es Managern quasi, sich eine Blöße zu geben, an Dominanz abzugeben und einen vermeintlichen Wettbewerbsnachteil in Kauf zu nehmen. Aus exakt dem gleichen Grund funktionieren freiwillige Selbstbeschränkungen in der Industrie genauso wenig, wie freiwillige Fahrverbote zur Einschränkung des Feinstaubes in Stuttgart - wenn der Nachbar mit dem Auto fährt, warum soll ich dann darauf verzichten und mir einen Nachteil einhandeln?

Das Problem an der Spieltheorie ist nur leider, dass in immer stärker zusammenwachsenden Märkten die Strukturen und Zusammenhänge so komplex geworden sind, dass der eigene vermeintliche Vorteil, bei gleichzeitigem Nachteil eines Marktpartners mit hoher Wahrscheinlichkeit zum Bumerang wird.

Deutlich wird das am Beispiel des Gefangenen Dilemmas, welches wir als Experiment immer wieder gerne in unseren Workshops einsetzen. Das Dilemma gestaltet sich wie folgt:



2 Verdächtige werden unabhängig voneinander befragt, eine Straftat begangen zu haben. Folgende Optionen und Konsequenzen gibt es:

- 1) Beide schweigen: jeder bekommt 2 Jahre Gefängnis
- 2) Beide gestehen: jeder bekommt 4 Jahre Gefängnis
- 3) Einer gesteht, der andere schweigt:
 - a) Der Kronzeuge erhält 1 Jahr (und verschafft sich damit einen Vorteil)
 - b) Der andere 6 Jahre (und ist dadurch der Benachteiligte)

Das Ganze spielen wir in großen Gruppen, so dass immer 2 Kollegen anonym gegeneinander spielen. Am Ende des Spiels werten wir aus, wie viele Jahre "Gefängnis" zusammengekommen wären. Nach der Paretoeffizienz ist das Optimum immer, dass alle Teilnehmer schweigen und ihrem Partner vertrauen (beide also 2 Jahre Gefängnis bekommen). Bei beispielsweise 10 Mitspielern ergeben sich so maximal 20 Jahre Gefängnis für die ganze Gruppe (10 x 2 Jahre).

Das Ergebnis sieht allerdings **IMMER** anders aus, da in jeder Gruppe eine mehr oder minder große Teilnehmerzahl "spielt" und im Vertrauen darauf, dass der Kollege schon schweigen wird, sich durch den Verrat versucht einen Vorteil zu verschaffen. Bei unseren Workshops liegt die tatsächliche Anzahl der Gefängnisjahre in der Regel weit (bis zu 80%) über dem Optimum. Dadurch, dass Einzelne profitieren wollen, verliert die ganze Gruppe. Oder anders herum: Vertrauen zahlt sich aus!

Formulieren wir das Gefangenen Dilemma aus aktuellem Anlass zum Strafzöldilemma um und lassen wir Donald und Kim um Strafzölle "spielen", um ihrem Land einen vermeintlichen Vorteil zu verschaffen. Es wird sehr schnell anhand Spieltheorie und Paretoeffizienz deutlich, dass der Vertrauensverlust durch das Erheben der Strafzölle nur Verlierer auf beiden Seiten produzieren kann. Oder anders ausgedrückt: Entscheider mit Deal-Mentalität anstelle klarer Wertestrukturen ruinieren den Wohlstand und Zusammenhalt in der Gesellschaft.

Bleiben Sie inspiriert!

Jens Leonhäuser