

Gastautor: Houssam Hamade / / Kommentar

»Ich bestrafe Egoisten.«

20. September 2017

Meine Freunde sagen, ich solle mich lieber locker machen. Doch die Wissenschaft zeigt: Meine Methode wirkt.

Neulich stoppte ich auf dem Weg zum Supermarkt vor einem Hindernis – ein schwarzer Landrover parkte quer auf dem Fahrradweg. Direkt daneben ein Schild »Parkplätze hinter dem Gebäude«. Der Fahrer hatte sich offenbar dagegen und für den bequemen Weg in den nahen Laden entschieden.

»Verflixter Egoist!«

Nicht dass Eigennützigkeit etwas per se Schlechtes wäre, ¹ aber wer sich nur für das eigene Wohl interessiert, der macht das über kurz oder lang auf Kosten anderer. Zum Beispiel auf Kosten der Radfahrer, die einem Landrover auf dem Gehweg ausweichen müssen – obwohl der Radweg extra für sie angelegt wurde. Und die dann absteigen und warten müssen, weil der Gehweg voller Menschen und die Straße voll befahren ist.

Egoisten gibt es überall. Sie kochen im Büro keinen Kaffee nach, verkaufen unseren Kindern Zigaretten und führen aus Habgier Kriege. Wie aber sollen wir mit egoistischem Verhalten umgehen? Im Wettbewerb um die ältesten Fragen der Menschheit besetzt diese einen Spitzenplatz. Einfach ignorieren, vorsichtig motivieren oder doch aktiv eingreifen? Dies ist meine unbequeme Antwort.

Meine Strategie gegen Egoisten: Bestrafen!

Gegen Egoisten bin ich für die Strategie »Bestrafen«. Falschparker bestrafe ich beispielsweise, indem ich ihnen diese kleinen, weiß-blauen Aufkleber auf die Scheibe klebe, die nur mit viel Mühe abzukratzen sind.^{*2} Auf den Aufklebern steht: »Parke nicht auf unseren Wegen«.

Manche meiner Freunde sind damit nicht einverstanden. Ich solle mich »doch mal locker machen«, außerdem »bringe das sowieso nichts.« Ich solle »lieber mit den Leuten reden.« Doch die Spieltheorie-Forschung^{*3} ist auf meiner Seite.

Stellen wir uns das eingangs beschriebene Szenario als Spiel vor: *Der parkende Autofahrer sucht einen Parkplatz und hat 2 »Zugmöglichkeiten«.* Er kann sich einen regulären Parkplatz weiter weg suchen und damit Zeit investieren, oder er kann sofort auf dem Radweg parken. Den Egoisten kümmern die Sorgen anderer per Definition nicht. Wenn für ihn der Vorteil des bequemen Parkens gegenüber dem Risiko eines Bußgeldes überwiegt – etwa weil er es für unwahrscheinlich hält oder die Kosten verschmerzen kann –, wird er falsch parken.

Der kleine, weiß-blaue Aufkleber erhöht also die »Kosten« für die Falschparker. Beim ersten Mal kann er damit natürlich nicht rechnen. Doch regelmäßig aufgeklebt, verstärkt der Aufkleber als erwartbare Konsequenz die Attraktivität der (von mir) gewünschten Zugmöglichkeit. Im besten Fall wird sich der egoistische Autofahrer in Zukunft einen regulären Parkplatz suchen.

Fairness hat dabei einen Wert. Und der ist testbar.

Diese Spiele locken den Egoisten in uns hervor

Gastautor: Houssam Hamade

»Ich bestrafe Egoisten.«

perspective-daily.de/article/346/R7DQZB0f

Wie sich Menschen mit 2 Wahlmöglichkeiten verhalten – egoistisch oder fair –, kann untersucht werden. Das ist die Aufgabe der experimentellen Spieltheorie. Sie testet, wie Menschen sich in verschiedenen Szenarien verhalten, etwa im sogenannten »Diktatorspiel«:

Im Diktatorspiel sitzen sich 2 Teilnehmer gegenüber, die sich nicht kennen. Sie erhalten einen bestimmten Geldbetrag (beispielsweise 100 Euro). Einer von ihnen wird zum »Geber«. Er hat nun 2 Möglichkeiten: Er kann alles für sich behalten oder einen Teil des Betrags an den anderen Teilnehmer abgeben.

Wären wir alle selbstlos, ^{*4} würden sich beide Teilnehmer das Geld 50/50 teilen. Wären wir völlig egoistisch, würden alle das gesamte Geld behalten.

Tatsächlich geben 22% der Teilnehmer die Hälfte des Geldbetrages ab. 36% der Geber behalten alles für sich. Andersherum gelesen heißt das allerdings auch, dass jeder Fünfte die Hälfte des Betrages weitergibt, obwohl er nicht müsste. Und »nur« etwa 1/3 behält alles für sich, obwohl das ohne Weiteres für alle möglich wäre.

Verändert man nun das Experiment, verändert sich auch das Ergebnis deutlich.

*Im »Ultimatumspiel« ^{*5} kann der Empfänger das Angebot des Gebers sehen und sich dann entscheiden, ein Veto dagegen einzulegen. Tut er das, verlieren beide Teilnehmer das ganze Geld.*

Das Veto funktioniert dabei als Bestrafung. Der Empfänger hat keinen direkten Vorteil dadurch, kann aber unfaires Verhalten sanktionieren. ^{*6} Der Geber hat damit einen hohen Anreiz, das Geld zu teilen. Und das funktioniert: Im »Ultimatumspiel« geben 65% der Geber die Hälfte des Betrages ab; ^{*7} kein Einziger behält alles für sich! ^{#1} Das heißt, Menschen verhalten sich deutlich fairer, wenn sie mit Strafe rechnen müssen. ^{*8}

Bestrafung funktioniert also. Egoistische Falschparker müssten sich bessern, wenn die Klebpolizei unterwegs ist.

Gastautor: Houssam Hamade

»Ich bestrafe Egoisten.«

perspective-daily.de/article/346/R7DQZB0f

»Diktatorspiele« und »Ultimatumspele« haben auch in den Wirtschaftswissenschaften Aufsehen erregt. Darum wurden sie auch hunderte Male in verschiedenen Varianten wiederholt. Dabei stellen sich einige interessante Details heraus:

- > **Kinder und Affen** ^{*9} **handeln eigennütziger:** Sie verhalten sich nutzenmaximierender als erwachsene Menschen. Zwar ist auch bei ihnen faires Verhalten zu beobachten, aber weniger als bei erwachsenen Menschen.
- > **Bei hohen Beträgen sinkt die Fairness:** Für einige scheint Fairness einen Preis zu haben. Bei hohen Einsätzen im »Ultimatumspele«, etwa im Gegenwert von 2 Monatsgehältern, lehnen weniger Empfänger die Angebote der Geber ab – ist ja auch klar, weil sie trotzdem spürbaren »Gewinn machen«. Allerdings lehnen selbst in diesem Fall die Hälfte der Spieler Angebote ab, die unter 1/5 der Gesamtsumme liegen. ^{#2}
- > **Den meisten von uns ist Fairness wichtig:** »Den Menschen« gibt es nicht. Manchen ist Fairness besonders wichtig, andere interessiert nur ihr Vorteil. Die Mehrheit hat aber eine »Ungerechtigkeitsaversion«. Denn Angebote, die unter 30% liegen, werden mehrheitlich abgelehnt. Damit ist die Rechtfertigung der Egoisten vom Tisch, der Mensch »sei nun mal ein Egoist«, ein »Homo Oeconomicus«. Eigennutz spielt eine Rolle, aber Fairness eben auch.
- > **Egoismus steckt an:** Egoismus breitet sich aus, wenn Egoisten ungestraft davonkommen. ^{*10} Selbst wenn die Mehrheit lieber fair vorgehen möchte, gibt sie irgendwann entnervt auf und sucht nur noch den eigenen Vorteil. ^{#3} Das ist auch logisch, denn wer will schon »der Dumme« sein? Wer also erwartet, dass andere sich egoistisch verhalten, wird sich eher selbst so verhalten. ^{#4}

Bestrafen wirkt – und beugt vor

Gastautor: Houssam Hamade

»Ich bestrafe Egoisten.«

perspective-daily.de/article/346/R7DQZB0f

Zurück zu meinem Parksünder. Dass er dort auf dem Fahrradweg steht und zur Minderheit der Egoisten gehört, verändert seine Umwelt. Der nächste Autofahrer etwa könnte denken: »Na gut, wenn der schon dort parkt, dann kann ich das auch. Warum sollte ausgerechnet ich mehr Zeit investieren?« Auch ich als Radfahrer habe so meine Gedanken: »Wenn der schon unfair auf meinem Radweg parkt, muss ich mich dann anständig verhalten? Oder fahre ich etwas rücksichtsloser über die nächste Straße?«

So können egoistische Handlungen zu einer ganzen Reihe weiterer egoistischer Handlungen führen. ^{*11} Es kommt zu einer »negativen Eskalation«. ^{#5} Gegen diese kann Bestrafung helfen. Besonders eindrücklich zeigt das eine Studie, die den Effekt »sanktionierender Institutionen« prüft. Angewandt wurde ein weiterer Klassiker der Spieltheorie: das »Kollektivgüterspiel«. ^{*12} In diesem erhalten Spieler ein optimales Resultat, wenn sie zusammenarbeiten. Gleichzeitig besteht für jeden Mitspieler ein Anreiz, sich egoistisch zu verhalten.

Zu Beginn der Studie waren die Teilnehmer gleichmäßig und zufällig auf 2 Gruppen verteilt. In der einen durfte bestraft werden, in der anderen nicht. Nach jeder Runde standen die Teilnehmer vor der Wahl, in die andere Gruppe zu wechseln. Logischerweise wollten die meisten zu Beginn in die »Nicht-Bestrafer-Gruppe«. Da sich aber in dieser Gruppe ständig die Egoisten durchsetzten, wechselten nach etwa 30 Runden alle Mitspieler in die Bestrafer-Gruppe – auch die Egoisten.

Nicht dass wir uns missverstehen

Es scheint also, als hätte ich recht und meine Freunde unrecht, wenn ich meinen fiesen Aufkleber verteile. Falschparker bestrafen macht die Welt besser. Aber ...

Die Spieltheorie ist bloß in einer Testumgebung wirklich eindeutig. Denn dort werden die Dinge so vereinfacht, dass nur noch die für die Fragestellung als relevant definierten Faktoren übrigbleiben. So werden

Gastautor: Houssam Hamade

»Ich bestrafe Egoisten.«

perspective-daily.de/article/346/R7DQZB0f

beispielsweise durch die Anonymität der Spieler die Einflüsse von Sympathie, Vorurteilen oder Freundschaft ausgeblendet.

In der realen Welt ist es aber komplizierter. Denn der Falschparker könnte beispielsweise dort parken, weil er fußkrank ist. Er muss vielleicht in der Nähe mit einem dringenden Anliegen zu einem Arzt und der nächste ordnungsgemäße Parkplatz ist zu weit weg – das würden wir kaum als egoistisch bezeichnen. Es gibt zahllose solcher Gründe.

Sie erklären das Verhalten des vermeintlichen Egoisten und relativieren die moralische Bewertung. Vielleicht ist der nahe Parkplatz auch besetzt und das Anliegen des Falschparkers ist dringend. »Sollen die paar Radfahrer das Auto halt umfahren, bevor ich 15 Minuten einen Parkplatz suche. Ich bin ja gleich wieder weg.«

Entscheidend dafür, ob etwas egoistisch ist oder nicht, ist der Deutungsrahmen – das Framing. ^{#13} Und das kennen wir alle, auch wenn wir selbst niemals falsch parken! Vielleicht streamst du Serien, für die du nicht bezahlst. Möglicherweise arbeitest du hart und musst trotzdem jeden Cent umdrehen. »Warum sollte ich dann Brad Pitt einen dritten Porsche finanzieren?« Ist das egoistisch und unfair? Wie würdest du reagieren, wenn du bestraft würdest?

In vielen Fällen empfinden wir als egoistisch, was vom Gegenüber ganz anders gedacht war. Ich bin mir sicher, einige Falschparker empfinden meine Aufkleber als unnötige Aggression. Wenn denen Fairness wichtig ist, werden sie wiederum mich bestrafen wollen. Und so kommen wir ganz schnell schon in Teufels Küche: eine negative Eskalation. ^{#6} Jeder bestraft den anderen. Die Reihe ist unendlich, weil jeder Akteur glaubt, zurückzuschlagen. ^{#7}

»Bestrafer« sind dabei ausdauernder als Egoisten, denn sie sind bereit, für die Fairness zu bezahlen, während Egoisten aufhören, wenn ihnen eine Handlung unangenehm wird. Dabei kann sich die Intensität von »Schlag und Gegenschlag« weiter hochschaukeln. Das zeigt ein sozialpsychologisches Experiment:

Gastautor: Houssam Hamade

»Ich bestrafe Egoisten.«

perspective-daily.de/article/346/R7DQZB0f

Beim »Two Eyes for an Eye«-Experiment ^{#8} wurde 2 Kindern aufgetragen, sich gegenseitig leichte Schläge auf die Hand zuzufügen. Jedes Kind sollte gleich stark zurückhauen. Da die Kinder die Schläge ihres Gegenübers aber als schlimmer empfanden als die, die sie selbst verteilten, eskalierte das Ganze. Die Schläge wurden immer härter – bis ein Teilnehmer aufgab oder das Missverständnis aufgeklärt wurde.

Das ist auch das Risiko, wenn man Zettel auf die Windschutzscheiben von Autos klebt.

Bestrafen oder Reden? Du entscheidest!

Soll ich nun also Falschparker bestrafen? Leider ist die Antwort nicht eindeutig.

- > **Bestrafen!** Ist der Grund einer Handlung tatsächlich reiner Egoismus, hilft Bestrafen – das zeigt die Spieltheorie. Das beugt einer Ausweitung des Egoismus vor.
- > **Reden!** Beruht das scheinbar egoistische Verhalten auf einem Missverständnis, ist Bestrafen die falsche Lösung. Sie kann zu einer Eskalation des Bestrafens führen. Das trifft mich vielleicht nicht persönlich, aber die Welt wird dadurch jedenfalls nicht besser.

Eines ist jedenfalls klar: Um die Situation zu analysieren, muss ich versuchen, die andere Perspektive einzunehmen, und mir die anderen (und eigenen) Deutungsmuster bewusstmachen. Denn auch etwas bewusst nicht zu reflektieren, kann verborgener Egoismus sein – man spart sich die Mühe, bleibt lieber bei seinen ersten Annahmen.

Trotz der Gefahr, ab und an einen Unschuldigen zu erwischen, werde ich weiterkleben. In der Regel treffe ich damit nämlich die Richtigen – also diejenigen Egoisten, die es sich einfach machen und auf Kosten anderer parken. Manche merken durch das Bestrafen vielleicht erst, dass das Parken »auf unseren Wegen« andere wirklich stört.

Gastautor: Houssam Hamade

»Ich bestrafe Egoisten.«

perspective-daily.de/article/346/R7DQZB0f

Jetzt kommst du: Hältst du mein Vorgehen für richtig oder falsch?

Gastautor: Houssam Hamade

»Ich bestrafe Egoisten.«

perspective-daily.de/article/346/R7DQZB0f

Zusätzliche Informationen

- *1 Eigennutz ist nichts grundsätzlich Schlechtes, sondern schon aus evolutionsbiologischer Sicht wichtig für uns. Dass Eigennutz einen positiven Effekt für alle haben kann, ist ein zentraler Grundgedanke der modernen Wirtschaftstheorie. Adam Smith, eine Art »Urvater« der an unseren Schulen gelehrteten Wirtschaftswissenschaften, formulierte das so: »Es ist nicht die Wohltätigkeit des Metzgers, des Brauers oder des Bäckers, die uns unser Abendessen erwarten lässt, sondern dass sie nach ihrem eigenen Vorteil trachten.« Der Bäcker backt also gute Brötchen, weil er so mehr Brötchen verkaufen kann. Er verdient damit Geld und wir bekommen gute Brötchen. Beide gewinnen, so der Gedanke.
- *2 Wer einen Aufkleber an der Scheibe anbringt, beschädigt oder zerstört die Scheibe nicht, denn Aufkleber lassen sich in fast allen Fällen zerstörungsfrei von der Scheibe ablösen. Auch wird das Erscheinungsbild des Fahrzeuges nur vorübergehend beeinträchtigt. Damit wird der Tatbestand der Sachbeschädigung weder nach Absatz 1, noch nach Absatz 2 erfüllt. Allerdings ist eine Ordnungswidrigkeitenanzeige möglich. Auf der ganz sicheren Seite sind elektrostatisch haftende Aufkleber, da sie keine Rückstände hinterlassen.
- *3 Die Spieltheorie ist eine mathematische Theorie, in der Entscheidungssituationen modelliert werden. Ihr Ziel ist es, das rationale Entscheidungsverhalten in sozialen Konfliktsituationen zu erforschen. Ihren modernen Ursprung nahm sie in der Analyse von Gesellschaftsspielen in den 1930er-Jahren durch den Mathematiker John von Neumann. Die Spieltheorie unterscheidet dabei traditionell stark zwischen der »Kooperativen Spieltheorie« und der »Nicht-Kooperativen Spieltheorie«.
- *4 Völlig selbstlos wäre es natürlich, dem anderen das ganze Geld zu geben.

Gastautor: Houssam Hamade

»Ich bestrafe Egoisten.«

perspective-daily.de/article/346/R7DQZB0f

- *5 Das Diktatorspiel ist in der experimentellen Spieltheorie eine Variante des Ultimatumspiels.
- *6 Diese Logik funktioniert natürlich nur für Experimente, die bloß eine Runde haben. Denn in aufeinanderfolgenden Runden ergibt es für Egoisten durchaus Sinn, per Bestrafung ein niedriges Angebot zu Beginn abzulehnen, damit man in den folgenden Runden mehr bekommt.
- *7 Dabei gibt es auch ganz unterschiedliche Strategien. An der Wahl des »Zuges« lässt sich ablesen, was der jeweilige Spieler will. Interessiert ihn nur der Vorteil, wird er so wenig wie möglich weitergeben. 5 Euro vielleicht, oder 10. Hauptsache der Empfänger lehnt nicht ab. Der nutzenmaximierende Empfänger wird jeden Geldbetrag annehmen, der über Null liegt, denn jeder Euro ist besser als kein Euro. Ist dem Spieler dagegen Fairness oder das Wohl der Anderen wichtig, wird der Geber mehr geben und der Empfänger wird bei Angeboten ein Veto einlegen, die er als ungerecht empfindet, obwohl ihn das Geld kostet.
- *8 Ob es dabei dann wirklich um Fairness geht oder darum, das Spiel überhaupt zu gewinnen, und damit um Einschätzung des Gegenübers, sei dahingestellt. Die Konsequenz ist jedenfalls dieselbe: faireres Verhalten.
- *9 Nur dass es Affen um Futter geht und nicht um Geld.
- *10 Und dabei beobachtet werden.
- *11 Auch dafür hat die Spieltheorie einen Namen: »Broken-Windows-Theorie«. Sie wurde 1982 in den USA entwickelt und knüpft an die Theorie der Chicagoer Schule von Clifford R. Shaw an. Sie beschreibt, wie ein vergleichsweise harmloses Phänomen (ein zerbrochenes Fenster) zu einer lokalen Verwahrlosung der Sitten führen kann. Die Theorie ist jedoch in der Forschung nicht unumstritten.

Gastautor: Houssam Hamade

»Ich bestrafe Egoisten.«

perspective-daily.de/article/346/R7DQZB0f

- *12 Die Teilnehmer bekommen bestimmte Geldbeträge und haben die Wahl, diese in einen Kollektivtopf einzuzahlen. Der Inhalt dieses Topfes wird mit einer bestimmten Zahl (beispielsweise 1,4) multipliziert und anschließend an alle gleichmäßig ausbezahlt. Egoisten versuchen, so wenig wie möglich einzuzahlen, um dennoch aus dem Kollektivtopf ausbezahlt zu werden. Wenn sich alle fair verhalten, nützt das allen, wenn sich alle egoistisch verhalten, schadet das allen. Je mehr eingezahlt wird, desto mehr bekommen alle.

- *13 Framing ist ein Begriff aus der Kommunikationswissenschaft. Er beschreibt einen subjektiven Deutungsrahmen, quasi eine Art »Denk-Raster«. Er bestimmt, ob man beispielsweise ein zur Hälfte mit Wasser gefülltes Glas als halb voll (positiv) oder halb leer (negativ) betrachtet.

Gastautor: Houssam Hamade

»Ich bestrafe Egoisten.«

perspective-daily.de/article/346/R7DQZB0f

Quellen und weiterführende Links

- #1** Diese Studie bespricht den Effekt von moralischen Argumenten auf wirtschaftliche Selbstinteressen (2011)
 http://www.mpifg.de/pu/mpifg_ja/KZfSS_1-11_Schroeder.pdf
- #2** Das MaxPlanckForschung-Wissenschaftsmagazin zum Thema »Spieltheoretische Experimente« (2009)
 https://www.mpg.de/792374/W006_Kultur-Gesellschaft_080-085.pdf
- #3** Studie zur Frage, wie moralische Argumente wirtschaftliche Selbstinteressen beeinflussen (2011)
 http://www.mpifg.de/pu/mpifg_ja/KZfSS_1-11_Schroeder.pdf
- #4** Diese Studie zeigt den Einfluss des eigenen Weltbildes auf unser egoistisches oder altruistisches Verhalten (englisch, 2011)
 https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1788915
- #5** Die Max-Planck-Gesellschaft erklärt, wie schädlich Egoismus für eine Gesellschaft sein kann (2015)
 <https://www.mpg.de/9340285/dynamik-populationen>
- #6** Die Max-Planck-Gesellschaft erklärt, wie schädlich Egoismus für eine Gesellschaft sein kann (2015)
 <https://www.mpg.de/9340285/dynamik-populationen>
- #7** Dietmar Hübner erklärt in diesem philosophischen Aufsatz über Eskalation - ihren Effekt auf bestehende Konflikte (2013)
https://www.philos.uni-hannover.de/fileadmin/institut_fuer_philosophie/Personen/Huebner/Aufsaeetze/UeberEskalation.pdf

Gastautor: Houssam Hamade

»Ich bestrafe Egoisten.«

perspective-daily.de/article/346/R7DQZB0f

#8 Diese neurowissenschaftliche Studie untersucht den Effekt von

 Gewalt-Eskalationen (englisch, 2003)

<http://science.sciencemag.org/content/301/5630/187>

Gastautor: Houssam Hamade

»Ich bestrafe Egoisten.«

perspective-daily.de/article/346/R7DQZB0f