

# 20.03.2008 - Die Siegerstrategie

20.03.2008, FOCUS  
Sozialverhalten  
Die Siegerstrategie

Experimente haben gezeigt: Verlierer neigen dazu, andere zu bestrafen, auch wenn ihnen selbst Kosten entstehen. Gewinner dagegen bestrafen nicht.  
Von FOCUS-Online-Redakteurin Christina Steinlein

Was bringt Menschen dazu, mit anderen zu kooperieren?  
Den Egoismus hat die Evolution dem Menschen einprogrammiert – das stimmt nur zum Teil.

Eine entscheidende menschliche Eigenschaft ist der Wille zur Kooperation: Wer heute seinem Nachbarn hilft, darf darauf hoffen, dass dieser ihm das nächste Mal hilft. Dabei gilt im Großen und Ganzen: Menschen sind hilfsbereit, wenn ihnen dadurch kein entscheidender Nachteil erwächst, oder wenn der Gewinn für den anderen überdurchschnittlich hoch ist.

Neben dem „Wie du mir, so ich dir“ gibt es einen zweiten Hauptgrund für Kooperation: die Angst, seinen guten Ruf zu verlieren. Es geht nicht nur darum, dass man den Menschen, den man gerade über den Tisch zieht, wieder treffen könnte und er es mit gleicher Münze heimzahlt, sondern auch darum, was dieser über einen erzählt.

Ärgerlich wird es für die meisten Menschen erst, wenn sie für den Nachbarn einkaufen, weil dieser dafür keine Zeit findet, der Nachbar aber niemals auf die Idee kommt, sich zu revanchieren.

Wer lässt sich schon gern ausnutzen? Eine mögliche Reaktion ist, künftig nicht mehr zu helfen. Manche Menschen gehen aber einen Schritt weiter und nehmen einen Nachteil in Kauf, um sich zu rächen, um den anderen für sein unsoziales Verhalten zu bestrafen oder um ihm eine Lehre zu erteilen.

Rache ist teuer

Wissenschaftler stellen solche Situationen unter kontrollierten Versuchsbedingungen nach. Martin A. Nowak von der Harvard Universität und seine Kollegen haben bei einer solchen Studie Verblüffendes herausgefunden:

„Vereinfacht ausgedrückt: Gewinner bestrafen nicht“, erklärt Co-Autor David G. Rand. „Bestrafung kann zu einer Abwärtsspirale aus Vergeltung führen, was allen Beteiligten schadet. Die Leute, die am meisten von einer Situation profitieren, bestrafen nicht.“ Die Wissenschaftler haben ihre Ergebnisse in der aktuellen Ausgabe des Magazins „Nature“ veröffentlicht.

Das Gefangenendilemma ist der Versuch par excellence, wenn es gilt, menschliche Kooperationsbereitschaft zu untersuchen. Die Testpersonen bekommen Geld und werden per Zufallsprinzip in Paare eingeteilt.

Pro Spieldurchlauf haben sie zwei Handlungsoptionen: Kooperation und Ablehnung. Die Spielregeln sind einfach: Kooperieren beide, bekommt jeder ein wenig Geld. Lehnen beide ab, gehen beide leer aus. Kooperation zahlt sich also aus.

Den doppelten Gewinn streicht aber ein, wer ablehnt, während der Partner kooperiert. Das macht das Ablehnen so verlockend und führt dazu, dass die Kooperation irgendwann zusammenbricht. Die Kontrollgruppe in dem spieltheoretischen Versuch spielte nach diesen Regeln.

Die eigentliche Versuchsgruppe hatte noch eine dritte Handlungsmöglichkeit, das teure „Bestrafen“. Wer sich nach diesem Versuchsaufbau fürs Bestrafen entschied, verlor selbst ein wenig Geld, während der andere die vierfache Summe einbüßte.

Die Spieler, die sich fürs Bestrafen entschieden, hatten am Schluss am wenigsten Geld übrig, wohingegen die, die nie bestraften, am meisten Geld zur Verfügung hatten. In der Versuchsgruppe wurde zwar mehr kooperiert als in der Kontrollgruppe, allerdings war der durchschnittliche Gewinn in beiden Gruppen gleich groß.