

# Was die Spieltheorie Minderheiten rät

Leonhard Voltmer



Die *Spieltheorie* befasst sich umfassend mit den Interaktionen intelligenter Spieler. Untersucht werden die Entscheidungen und Strategien der SpielerInnen insbesondere im Hinblick auf ihr Abschneiden. Abhängig von den willkürlichen Grundannahmen des Spiels, also den Spielregeln und -bedingungen, den Interessen und der Anzahl der SpielerInnen, kann ein Modell für Konfliktsituationen insbesondere im individuellen, sozialen, rechtlichen und wirtschaftlichen Bereich simuliert werden. Die Spieltheorie ist daher eine interdisziplinäre Forschungsrichtung, die in ihren Voraussetzungen der Wirtschaftswissenschaft, in ihren Methoden der Mathematik, in ihrem Untersuchungsgegenstand der Politikwissenschaft (Strategie) und der Rechtswissenschaft (Kontrolle abweichenden Verhaltens) nahe steht. Die *Übertragbarkeit* der Ergebnisse hängt davon ab, wie stark die idealen Modellannahmen komplexe reale Situationen verzerren. Wird etwa die Grundannahme gemacht, dass alle AkteurInnen rational handeln, dann wird das Spielergebnis so weit von der Realität abweichen, wie Akteure sich von anderen Entscheidungsmechanismen leiten ließen. Aus der Richtung der Abweichung können alternative, z.B. psychologische Erklärungen entwickelt und in das Modell eingebaut werden. Das Modell erlaubt also die Überprüfung von Hypothesen über das Entscheidungsverhalten von AkteurInnen.

Hier wird ein Spielmodell besprochen, bei dem sich KonkurrentInnen gegenseitig zu beeinflussen versuchen, wodurch sich eine *Regel zur kooperativen Entscheidungsfindung* etabliert. Das macht die Spieltheorie für die Rechtstheorie interessant, die sich u.a. damit befasst, wie und warum Normen entstehen, wieso gerade diese Normen entstehen und welche Normen die besten sind.

Kooperation ist das strukturierte Zusammenwirken eigenständiger AkteurInnen zum gegenseitigen Nutzen (Kooperationsmehrwert). Der gegenseitige Nutzen kann in geringeren Konkurrenzkosten oder in höherem Gesamtnutzen liegen. *Kooperation* setzt also korrespondierende Interessen und die gemeinsame Planung und Regelung der jeweiligen Rollen, Ressourcen und Nutzenanteile voraus. Da das Zusammenwirken zunächst Kosten mit sich bringt, muss das Verhalten des anderen vorhersehbar sein. Dies kann durch Wahrscheinlichkeitsberechnungen, durch Vertrauen, Kontroll- und Strafmechanismen der Fall sein.

## Eine Minderheitensituation als soziales Dilemma

Damit ergeben sich bereits zwei *Annahmen* für die Modellierung sozialer Situationen: Die AkteurInnen konkurrieren um ein knappes Gut (Das muss kein wirtschaftliches Gut sein, sondern kann auch Liebe oder überhaupt jedes Interesse sein). Und: Es handelt sich nicht um

ein Nullsummenspiel, d.h. das Gesamtsystem wird durch Kooperation effizienter (Konkurrenzkosten werden vermieden oder Zusatznutzen generiert).

Wie bei der ökonomischen Analyse des Rechts geht es um die Wirtschaftlichkeit von Kooperationsnormen, nicht aber um die Marktfähigkeit des Nutzens. Die zu überprüfende Hypothese ist, dass Effizienz ein Argument bei der Entstehung und Auswahl von Normen ist: Eine Norm zwingt zur Kooperation, und die Kooperation erzeugt einen Mehrwert. Wenn der Mehrwert die Kosten der Norm (Erlass, Durchführung, Kontrolle und Vollzug) übersteigt, dann rentiert sich die Norm. Sie steigert das Wohl aller, sofern der Mehrwert auch gerecht verteilt wird.

In komplexen Gesellschaften gibt es ständig Situationen, in denen durch Kooperation ein Mehrwert zu erzielen wäre. Von der persönlichen Beziehung bis zum Völkerrecht will ein Akteur ein bestimmtes Verhalten des anderen erreichen, kann ihn aber auch durch eigene Kooperation zu nichts zwingen. Im Gegenteil kann die eigene Kooperationsbereitschaft vom anderen ausgenutzt werden, wozu ein noch höherer Gewinn verlockt. Die Folge davon ist, dass niemand kooperiert. Eine Situation, in der die Norm fehlt, die alle zu ihrem Glück, d.h. zum Kooperationsmehrwert zwingen könnte, nennt man *soziales Dilemma*.

Wenden wir die Spieltheorie auf klassische *Minderheitensituationen* an: Die Mehrheit will, dass sich die Minderheit assimiliert oder integriert, und die Minderheit will Autonomie oder Abspaltung – ein Zielkonflikt, den man beinahe in jedem Land vorfindet. Solange dieser Konflikt ausgetragen wird, verlieren beide Seiten den Kooperationsmehrwert und die freiwillige Unterwerfung unter eine gemeinsame Norm rückt durch den zunehmenden Vertrauensverlust in immer weitere Ferne. Nur Abspaltung und Assimilierung können auch mit Gewalt erlangt werden. Andererseits kann jede der vier Lösungen durch Zusammenwirken der Mehrheit mit der Minderheit und gemeinsam akzeptierte Normen erreicht werden.

Die Modellierung einer solchen Situation mit ungleich starken AkteurInnen passt außer auf klassische Minderheiten z.T. auch auf andere reale Situationen, in denen ein AkteurIn dem/der anderen an Macht, Kapital oder anderen Ressourcen unterlegen ist. Wie kann man Kooperation zwischen Mehrheit und Minderheit erreichen?

## Das Gefangenendilemma erzeugt eine soziale Norm

Die Mechanismen, die aus einer Konkurrenzsituation (Annahme 1) in einem Nichtnullsummenspiel (Annahme 2) Kooperation entstehen lässt, können am besten mit einem speziellen sozialen Dilemma, dem *Gefangenendilemma* (GD), veranschaulicht werden.

Zwei Delinquenten A und B haben gemeinsam eine Straftat begangen. Wenn sie jedoch beide schweigen (= miteinander kooperieren), kann ihnen nur ein minderes Delikt nachgewiesen werden und sie haben nur eine milde Strafe zu erwarten. Wenn hingegen beide gestehen, dann bekommen beide eine härtere Strafe. Wenn nur einer gesteht, dann wird der Geständige als Kronzeuge freigelassen, während der verstockte andere eine besonders schwere Strafe zu erwarten hat. Die Zahl gibt die Länge der Freiheitsstrafe für die Delinquenten A und B an.

	Kooperation B	Nicht-Kooperation B
Kooperation A	A:1 B:1	A:5 B:0
Nicht-Kooperation A	A:0 B:5	A:3 B:3

Die insgesamt geringsten Strafen werden bei Kooperation ausgeworfen, denn dabei kommen die beiden mit 2 Jahren (2x1 Jahr) davon. Die beste Lösung aus der Sicht des einzelnen Delinquenten ist Nichtkooperation, denn das durchschnittlich zu erwartende Ergebnis (im einen Fall 0 und im anderen 3 = im Durchschnitt 1,5) ist besser als bei Kooperation (im einen Fall 1 und im anderen Fall 5 = im Durchschnitt 3). Nichtkooperation ist nicht nur im Durchschnitt, sondern in jedem konkreten Fall besser: Wählt A Kooperation, ist Nichtkooperation für B besser (0 statt 3 Jahre) und wenn A Nichtkooperation wählt, fährt B ebenfalls mit Nichtkooperation besser (3 statt 5 Jahre). Obwohl beide rational die aus ihrer Perspektive günstigste Strategie wählen, entsteht das objektiv schlechteste Ergebnis, nämlich 3+3=6 Jahre.



Glücklicherweise stellt sich die Frage der Kooperation in der sozialen Wirklichkeit nicht einmalig, sondern *wiederholt*. Die Abfolge der Information Kooperation „JA – NEIN“ ergibt einen binären Code wie die Ab-

folge von 0 und 1 in Computern. Dadurch können die AkteurInnen miteinander in Kommunikation treten. Wenn die eigene Entscheidung an das vorige Verhalten des anderen rückgekoppelt wird, dann bekommt dieser Einfluss auf unser Verhalten. Über die Parameter der Rückkoppelung setzen wir allerdings die Rahmenbedingungen für diesen Einfluss und unterwerfen den anderen damit unserem Einfluss: Kooperiert der andere, belohne ich ihn beim nächsten Mal durch meine Kooperation, ansonsten bestrafe ich ihn durch meine Nichtkooperation. Die gegenseitige Beeinflussung führt zur Vorhersehbarkeit des Verhaltens und wird damit Basis für eine Verhaltensstrategie. Da nach Annahme 1 jeder mehr vom knappen Gut haben will und nach Annahme 2 Kooperation beiden hilft, etabliert sich eine Kooperationsnorm. Im Beispiel: Beide Gefangenen werden schweigen.

Die beste Strategie im GD ist *tit-for-tat*. Sie lautet: Kooperiere beim ersten Mal und spiegle dann das Verhalten des anderen.

Das wiederholte GD etabliert zunächst nur eine soziale Norm, gegründet auf Beobachtung des Verhaltens des anderen. Das Verhaltensmuster schafft schließlich hinreichend Vertrauen, um das Risiko der Kollaboration für den möglichen Mehrwert einzugehen. Wenn die soziale Norm später formalisiert wird, dann ist eine rechtliche Norm bottom-up geboren worden.

### Ökonomie der Unterdrückung von Minderheiten

Das soziale Dilemma verschärft sich durch die Mehrheits-/Minderheitslage allerdings noch, weil sich die Konsequenzen ungleich auf die Akteure verteilen. Aus Sicht der Spieltheorie versprechen Minderheiten aufgrund ihrer Zahl oder Organisation nur einen geringen Kooperationsmehrwert für die Mehrheit. Andererseits kann die Nichtkooperation von der Mehrheit oft effektiv unterdrückt und bestraft werden, so dass auch der mögliche Nachteil bei der Mehrheit gering ausfällt. Wenn z.B. AusländerInnen benachteiligt werden, dann scheint der dadurch fehlende Mehrwert für die gesamte Gesellschaft gering und der durch unzufriedene AusländerInnen entstehende Schaden wird so weitgehend unterdrückt, dass die Mehrheit durch das ökonomische Argument oft nicht für eine gute Integrationspolitik gewonnen werden kann.

Wenn eine Mehrheitsgruppe nur gegenüber ihren Gruppenmitgliedern die „Wie du mir so ich dir“-Strategie anwendet, aber niemals mit der Minderheit kooperiert, so erwirtschaftet sie dennoch erheblichen Mehrwert. Die Minderheit fährt mit derselben gegabelten Strategie viel schlechter, weil bei weniger Gruppenmitgliedern auch weniger kooperativer Mehrwert erzeugt wird und es in den meisten Situationen bei der desaströsen Nichtkooperation bleibt. Obwohl also beide Gruppen dieselbe gruppenzentrierte Freund-Feind-Strategie verfolgen, schlägt sie für die Mehrheitsgruppe zum Vorteil aus, während sie die Minderheit in den Untergang führt. Dieses Argument von Axelrod<sup>1</sup> bleibt auch dann gültig, wenn es keine zahlenmäßige Minderheit ist, sondern eine in Macht, Kapital oder anderen Ressourcen unterlegene Gruppe, weil der Mehrwert bei jeder Interaktion unter den Privilegierten ein Vielfaches der Interaktion unter der Minderheit ausmacht. Um der Mehrheit einen Anreiz zur Aufgabe ihrer ökonomisch stabilen Strategie „selektive Kooperation“ zu geben, können minderheitsfördernde Maßnahmen die Ausgangslage vorübergehend verändern, bis mit „allgemeiner Kooperation“ eine neue stabile Lage erreicht ist, die für alle günstiger ist.

Verhandlungen mit Minderheiten sind grundsätzlich mit dem Mangel beschlagen, dass eine Minderheit kein Völkerrechtssubjekt ist und daher keine völkerrechtlichen Verträge abschließen kann. Dieses Problem kann die Minderheit dadurch lösen, dass sie einen Staat für sich an den Verhandlungstisch setzt, der für die Einhaltung des Vertrags einsteht. Im Südtirolkonflikt schloss Österreich mit Italien den Vertrag zum Minderheitenschutz der Südtiroler. Manchmal genügt es, wenn

eine internationale Organisation als vertrauenswürdiger Makler eingeschaltet wird und mit ihrem guten Namen für die Kooperation der Minderheit bürgt.

### Kooperationsanreize für die Mehrheit

Eine weitere Möglichkeit für die Minderheit, die Mehrheit zur Kooperation zu bewegen, ist die *Erhöhung des Einsatzes*, indem der kooperative Mehrwert für die Mehrheit und der Verlust bei Nichtkooperation gesteigert werden. Zielführend dafür ist eine gemeinsame Interessenvertretung, die Formulierung klarer und erfüllbarer Anforderungen und die Ankündigung von positiven Folgen im Falle der Kooperation bzw. von negativen bei Nichtkooperation. Direkte Kommunikation und Beteiligung der Weltöffentlichkeit sind meist förderlich (z.B. Südtirol), weil abgegebene Zusagen dann nicht so leicht gebrochen werden können. Am wichtigsten ist aber die Einhaltung der tit-for-tat-Regel, deren Bestandteil die anfängliche Kooperation ist. Für Minderheiten bedeutet das, dass sie mehr, länger und stärker als andere ihre grundsätzliche Kooperationsbereitschaft durch eine risikoreiche Vorleistung unter Beweis stellen müssen, um der Etablierung



einer sozialen Norm der Gruppendifferenzierung vorzubeugen. Ein mindergewichtiger Akteur kann es sich am wenigsten leisten, als kooperationsunwillig oder unzuverlässig zu gelten.

Die klassische Minderheitensituation hat weit reichende historische, politische, soziale oder religiöse Wurzeln. Die Unterdrückung geht also als bereits fest etablierte soziale, in Apartheidssystemen sogar rechtliche Norm zurück. Leider greift die an dieser Situation leidende Minderheit oft zur Gewalt. Damit erhöht sie zwar sprunghaft die Kosten der Nichtkooperation für die Mehrheit und die Bestrafung Nichtkooperierender durch Einzelne ist normalerweise kooperationsförderlich, aber nicht umsonst predigte Martin Luther King Gewaltlosigkeit: Für die Mehrheit wird zwar die Nichtkooperation unglaublich teuer, aber es fehlt an Alternativen. Die gewalttätige Minderheit spielt offensichtlich „Alles oder Nichts“. In der Diskussion um das Gefangenendilemma wird ein solcher hoffnungslos unkooperativer Akteur als Skorpion bezeichnet. Die Minderheit erreicht durch Gewalt nur eine noch stärkere Unterdrückung durch die überlegene Mehrheit und jeder Ausweg in eine grundsätzlich kooperative Situation rückt in immer weitere Ferne.

Die *geregelt* Nichtkooperation ist darüber hinaus viel eher geeignet, die Minderheit auf eine gemeinsame Strategie zu vereinen. Viele Menschen lehnen das Mittel Gewalt auch für legitime Ziele ab, während fast jeder für die kollektive Nichtkooperation (z.B. als passiver Widerstand) zu gewinnen ist.

### Ratschläge für Minderheiten

Die wichtigsten Erkenntnisse für Minderheiten sind, dass die Mehrheit vielleicht eine moralische Pflicht hat, auf die Minderheit zuzugehen, dass es aber ihrem ökonomischen Eigeninteresse durchaus widersprechen kann. Daher ist die erste Zielrichtung der Minderheit nicht die Mehrheit, sondern sie selbst. Sie muss innerhalb der eigenen Gruppe die Voraussetzungen schaffen, die dann einen Kooperationsanreiz für die Mehrheit darstellen.

Zu diesen Voraussetzungen gehört zuvörderst die *absolute Gewaltlosigkeit*. Gewalt ist der natürliche Gegner jeder Kooperation. Sie unterminiert indirekt und oft genug auch direkt (Angriffe auf unbeteiligte Dritte wie das Rote Kreuz in Afghanistan) jede Annäherung der beiden Seiten und fördert Polarisierung und Feindschaft zwischen den Gruppen. Kooperation kann aber nicht erzwungen werden, da sie auf Vertrauen aufbaut, und einem Terroristen traut niemand. Das einzige Ziel, das mit Gewalt erreicht werden kann, ist die Ausgrenzung bis physische Eliminierung des anderen Akteurs. Die Auswahl des Ziels ist eine Frage des Völkerrechts (effektive Gewalt über ein bewohntes Territorium), der Politik und der Ethik. Jede Minderheit sollte sich aber bewusst sein, dass sich kooperative Ziele und Gewalt konträr entgegenstehen.

Eine weitere Voraussetzung, die eine Minderheit bei sich selbst schaffen muss, ist die grundsätzliche Bereitschaft in der Gruppe, auch gegenüber der Mehrheitsgruppe kooperatives Verhalten zu zeigen und auf die Kooperations- und Nichtkooperationssignale des anderen konsequent zu reagieren, also nach einer Nichtkooperation zu *bestrafen* und nach einer Kooperation frühere Nichtkooperationen des anderen Akteurs zu *verzeihen* und auch selbst wieder zu kooperieren.

Eine Minderheit muss außerdem, um einer Mehrheit einen Anreiz zur Kooperation zu liefern, eine *gemeinsame Strategie* für gemeinsame, klare, allen bekannte und für die Mehrheit akzeptable Ziele verfolgen. Der erste Schritt in Richtung Kooperation sollte dort gemacht werden, wo bereits Vertrauen besteht bzw. leicht aufgebaut werden kann, weil verbindende Gemeinsamkeiten bestehen (z.B. selbe Konfession). Für Akteure, die besonders oft und intensiv vor der Frage „Kooperation oder nicht“ stehen, ist eine positive Lösung des Gefangenendilemmas besonders wichtig und ihre grundsätzliche Kooperationsbereitschaft ist daher höher. Diese Kooperationskerne bilden dann für weitere Akteure den Anreiz, auch über die Gruppengrenzen zu kooperieren.

Die hier vertretende Sicht der Situation gibt Minderheiten die Sicherheit zurück, dass sie trotz ihrer Unterdrückung ihre Zukunft selbst mitgestalten können.

**Leonhard Voltmer, LL.M. in Rechtstheorie (Brüssel), forscht am Institut für Minderheitenrecht der Europäischen Akademie Bozen.**

#### Literatur:

**Poundstone William**, Prisoner's Dilemma, 1993

The Ethical Spectacle Vol. I, No. 9 (1995), [www.spectacle.org/995](http://www.spectacle.org/995)

#### Anmerkungen:

1 Axelrod, Robert, The Evolution of Cooperation, 1985.