Die Rüstungsspirale[1]

Auch die Logik der Rüstungsspirale erinnert an ein Gefangenendilemma. Zwischen den beiden Supermächten kann sich ein Gleichgewicht entwickeln, wenn sich beide von Kopf bis Fuß bewaffnen oder wenn beide nur mäßig aufrüsten. Das billigere Gleichgewicht ist für beide Parteien besser als ein teureres. Jetzt sieht die Matrix so aus:

		Die Strategie der anderen Supermacht: viel Aufrüstung	Die Strategie der anderen Supermacht: mäßige Aufrüstung
Die Strategie der einen Supermacht	viel Aufrüstung	2, 2 (teures Gleichgewicht)	4, 1 (Überlegenheit)
	mäßige Aufrüstung	1, 4 (Wehrlosigkeit)	3, 3 (billiges Gleichgewicht)

Die Zahlen geben hier lediglich die Reihenfolge wieder. Der Wert l bedeutet das schlechteste mögliche Ergebnis, 4 das beste. Ein teures Gleichgewicht ist besser als Wehrlosigkeit, Überlegenheit ist besser als ein billiges Gleichgewicht. Diese Werteordnung kann und sollte angezweifelt werden, aber zweifellos wird sie häufig befolgt, besonders, wenn die Überlegenheit in direkte wirtschaftliche Vorteile umgesetzt werden kann. Die Spieltheorie nimmt an, daß die Spieler sich ihrer eigenen (subjektiv wahrgenommenen) Interessen und der Rangfolge ihrer Werte deutlich bewußt sind. Es ist nicht die Aufgabe der Spieltheorie, einen Wandel in der Präferenzordnung zu bewirken, aber die Spieltheorie kann - eben wegen ihrer Abstraktheit - deutlich darauf hinweisen, wie notwendig Veränderung ist, beispielsweise, indem sie aufzeigt, daß eine bestimmte Präferenzordnung eindeutig zum Gefangenendilemma mit all seinen Folgen führt.

Beim Gefangenendilemma geht es vor allem um Kooperation, um ihre offensichtliche Notwendigkeit und ihre oft unvermeidlichen Schwierigkeiten. Bei allen unseren Beispielen war eine der Strategien kooperativ, die andere nicht. Der Gefangene, der nicht gesteht, der Tankstellenbesitzer, der den Preis nicht heruntersetzt, die Großmacht, die nicht aufrüstet, sind alle kooperativ. Wenn beide Parteien ähnlich denken, kann mit diesem Verhalten ein besseres Ergebnis erreicht werden. Die nichtkooperative Strategie wird „kompetitiv" genannt, obwohl dieses Wort nicht immer das Wesentliche ausdrückt.

[1] Mérö, László (2000): Die Logik der Unvernunft. 3. Auflage. Hamburg: Rowohlt, S. 55 f.