Alltägliche Gefangenendilemmata[1]

Die Besitzer zweier unmittelbar benachbarter Tankstellen müssen an jedem Monatsanfang festlegen, wie teuer ihr Benzin für die nächsten vier Wochen sein soll; das Gesetz läßt während des Monats keine Preisänderung zu und fordert, daß der neue Preis am ersten Tag des Monats genau um Mitternacht angezeigt wird.

Der Besitzer der einen Tankstelle überlegt am Monatsende: Mit dem Preis des letzten Monats habe ich einen kleinen Profit gemacht, keinen großen. Wenn es die andere Tankstelle nicht gäbe, würde ich meinen Umsatz verdoppeln und einen Riesengewinn einheimsen, denn die Betriebskosten würden sich kaum erhöhen. Das wäre vielleicht sogar ein kleines Opfer wert. Wie wäre es, wenn ich meinen Preis etwas senke? Dann verdiene ich zwar an einem Liter Benzin etwas weniger, verkaufe aber fast doppelt soviel, und das lohnt sich bestimmt.

Nach komplizierten Kalkulationen kommt der Tankstellenbesitzer zu dem Ergebnis, daß sein Profit dann, wenn er seinen Preis senkt und auf diese Weise nur die Hälfte der Kunden der anderen Tankstelle für sich gewinnt, von jetzt einer Einheit auf vier Einheiten steigt. Ihm kommen jedoch Zweifel: Was, wenn der Besitzer der anderen Tankstelle genauso denkt und auch seinen Preis senkt? In diesem Fall würde sein Umsatz überhaupt nicht steigen! Besorgt stellt er neue Berechnungen an und findet heraus, daß sein Geschäft im nächsten Monat mit dem niedrigeren Preis überhaupt keinen Profit machen würde. Die Preissenkung lohnt sich also nicht. Da die Zweifel einmal geweckt sind, stellt er noch weitere Berechnungen an. Was würde passieren, wenn er seinen alten, höheren Preis beibehielte, während der Nachbar seinen Preis senkte? Das Ergebnis ist niederschmetternd: Die Betriebskosten sind so hoch, daß sein Defizit bei halbem Umsatz auch dann drei Einheiten betragen würde, wenn er den höheren Preis wählte.

Mitternacht naht, er muß den neuen Preis anschlagen, wenn er den alten ändern will. Für alle Fälle bereitet er die Anzeigetafel mit dem niedrigeren Preis vor - falls der Nachbar seinen Preis senkt, kann er rasch das gleiche tun (um den Verlust von drei Einheiten zu vermeiden, der seinen Bankrott bedeuten würde). Zögernd geht er um Mitternacht nach draußen und sieht seinen Rivalen ebenso besorgt mit einer Tafel herauskommen. Als sie gerade miteinander sprechen wollen, sehen sie den gefürchteten staatlichen Ordnungshüter, der herumschnüffelt und beobachtet, was um Mitternacht mit den Preisen passiert. Es bleibt keine Zeit für Verhandlungen, beide Tankwarte müssen sofort entscheiden, ob sie den alten Preis ändern oder lassen. Im entscheidenden Augenblick, um Mitternacht, sieht keiner, was der andere tut. Sie müssen sich beide für einen Preis entscheiden, ohne die Entscheidung des anderen zu kennen.

Auch diese Situation läßt sich in einer Matrix zusammenfassen:

		Der andere Besitzer: senkt den Preis	Der andere Besitzer: senkt den Preis nicht
Der erste Besitzer: senkt den Preis		0, 0	4, –3
Der erste Besitzer: senkt den Preis nicht		–3, 4	1, 1

Man kann aus der Matrix ablesen, daß die Logik der Situation genau die gleiche ist wie beim Gefangenendilemma. Der erste Tankwart ist – unabhängig davon, was der andere macht – besser dran, wenn er den Preis senkt. Wenn der andere Tankwart den Preis senkt, kann der erste einen Verlust vermeiden, wenn der andere den Preis nicht senkt, kann der erste seinen Profit vervierfachen. Um Mitternacht sprechen Gier und Verlustangst also dafür, den Preis zu senken, aber wenn sie es beide tun, verlieren sie auch beide den ganzen Profit.

Auch einfaches Kaufen und Verkaufen kann zu einem Gefangenendilemma führen, besonders auf dem Schwarzmarkt, wo man keine Garantie hat, den anderen am nächsten Tag wiederzufinden. Dort gibt es keine Zeit zum Überprüfen. Ich kann mit Falschgeld bezahlen, und der Verkäufer kann mir schlechte Ware andrehen. Sobald wir die Ware in Händen haben, sind wir in jedem Fall besser dran, wenn wir mit Falschgeld zahlen. Sobald der Verkäufer das Geld hat, ist er besser dran, wenn er uns schlechte Ware angedreht hat. Aber wenn wir das beide tun, hat niemand einen Gewinn gemacht, während wir aus einem ehrlichen Handel beide Vorteile hätten ziehen können.

[1] Mérö, László (2000): Die Logik der Unvernunft. 3. Auflage. Hamburg: Rowohlt, S. 52 ff.