

## Das Ultimatum-Spiel. Wie ethisch ist die Ökonomie?

### 1. Einleitung:

Das Ultimatumspiel untersucht kooperatives Verhalten vor dem Hintergrund der Spieltheorie. Es erforscht spielerisch, wie Gewinn- und Nutzenmaximierung zwischen den Polen von Altruismus und Egoismus erfolgt. Hier dient es der Frage, wie „gerecht“ und ethisch eine ökonomische Ausrichtung ist.

Im Spiel stehen sich zwei Spieler gegenüber: Spieler A und Spieler B. Spieler A bekommt ein Vermögen von 1000 €. Seine Aufgabe ist es, das Geld zwischen ihm und dem Mitspieler aufzuteilen. Akzeptiert der Spieler B die Aufteilung, so bekommen beide die ausgemachten Anteile. Lehnt der Spieler B das Angebot ab, so erhält keiner der beiden Spieler etwas.

Geht man von einem rational handelnden homo oeconomicus aus, so wäre es am logischsten, wenn Spieler B jedes Angebot – sei es noch so schlecht – annehmen würde, auch wenn es noch zu „ungleich“ ist, da er sonst ganz leer ausgeht. Tatsächlich findet aber dies in den meisten Fällen eben nicht statt. Spieler B prüft das ihm unterbreitete Angebot unter dem Aspekt der Fairness und bringt damit ein „Gerechtigkeitsargument“ in die zunächst rein ökonomisch bestimmte Situation herein. Diese Gerechtigkeitsorientierung steht vor einem reinen Nutzenkalkül. Zugleich muss auch Spieler A entscheiden, wie „fair“ sein Angebot ist – wissend, dass er sonst seinen „Geschäftspartner“ verlieren würde. So wird z.B. die Verteilung von 1000 : 0 sicher nicht akzeptiert werden.

### 2. Ergebnis:

Die meisten Angebote (zwischen 60 – 80%) belaufen sich auf Verteilungen zwischen 400 und 500 €. Die meisten liegen bei 500 : 500, da dies als besonders „gerecht“ und „fair“ angesehen wird. Verteilungen von 600:400 oder 700:300 wurden mit ökonomischem Gewinninteresse begründet. Nur 3% liegen unter 200 € -hier scheint die Asymmetrie in der Verteilung zu einer empfundenen Ungerechtigkeit zu führen – und damit zu einer erhöhten Gefahr des Abbruchs des Handels. Hier scheint der „Neid“- Faktor des Geschäftspartners die „Gier“ des Verteilenden in Schranken zu weisen.

Die Resultate des Spiels, welches ins Jahr 1982 schon zurück reicht – und dessen Mehrspielervariante unter dem Begriff „Piratenspiel“ bekannt ist – sind mit vielen Variationen (zu verteiler Betrag, Kulturkreis der Probanden) sehr stabil und hängen nur geringfügig von Geschlecht, Ausbildung oder Alter der Spieler ab.

### 3. Spielanleitung:

Die SuS gehen paarweise zusammen. Ein Schüler übernimmt zunächst Spieler A (mit Hinweis darauf, dass danach die Positionen getauscht werden) und unterbreitet seinem Mitschüler ein Verteilungsangebot. Spieler B überlegt, ob er es annimmt.

Im Anschluss werden die Positionen getauscht – aber es findet kein Spiel mehr statt, sondern beide Spieler füllen zunächst das AB M2 aus und überlegen, ob sie die Angebote annehmen würden. Schließlich besprechen sie in der Partnergruppe ihre Ergebnisse.

### 4. mögliche Ergebnisse der Arbeitsblätter:

1. Gerechtigkeitsempfinden ist Gruppen und kulturabhängig – es ist nicht universell. Aber: individuelle Gesellschaften akzeptieren auch eine egoistischere Verteilung.
2. Das „Bild“ vom rücksichtslosen homo oeconomicus trifft so nicht zu:  
Im ökonomischen Kontext herrscht eine (hohe) ethische Bereitschaft. Handel funktioniert nur, wenn beide Geschäftspartner bereit sind, aufeinander einzugehen und sich in Wünsche des anderen hinein zu versetzen. => Ökonomie baut auf ethischen Maßstäben auf.
3. Das Gerechtigkeitsempfinden geht verloren, wenn die Geschäftsbeziehungen asymmetrisch/ hierarchisch sind oder von einem/ beiden Partner als so empfunden werden. – Das kann ein Problem in der Ökonomie bei Abhängigkeitsbezügen geben (z.B. dritte Welt).
4. Konkurrenz/ Monopolisierung verändert unsere Gerechtigkeitsempfinden. Es steigert unsere Bereitschaft, Ungleichheiten hin zu nehmen.
5. Gerechtigkeitsempfinden Neid, Habgier beeinflussen unser Gerechtigkeitsverständnis.

### 5. Weitere Quellen/ Literatur:

- Eine wissenschaftliche Aufarbeitung und Auswertung des Ultimatumspiels durch das Max-Planck-Institut für Ökonomik findet sich unter [https://www.mpg.de/792374/W006\\_Kultur-Gesellschaft\\_080-085.pdf](https://www.mpg.de/792374/W006_Kultur-Gesellschaft_080-085.pdf)
- Variationen und weiterführende Links finden sich bei <http://www.albanknecht.de/materialien/Gerechtigkeitsdilemmata.pdf>
- Arbeitsblätter finden sich unter

[https://schulportal.de/226893-190017/Nordrhein-Westfalen/Gymnasium\\_FOS/Ethik\\_Philosophie-Klasse\\_11-Arbeitsblatt.html](https://schulportal.de/226893-190017/Nordrhein-Westfalen/Gymnasium_FOS/Ethik_Philosophie-Klasse_11-Arbeitsblatt.html).

### **M1a:**

#### **Anweisung Spieler A:**

- 5 Ein Geldbetrag von 1000 € soll unter Ihnen und Ihrem Geschäftspartner (Spieler B) aufgeteilt werden. Dafür müssen Sie Ihrem Geschäftspartner ein Angebot unterbreiten, wieviel dieser von den 1000 € erhalten soll. Ihr Geschäftspartner muss entscheiden, ob er das Angebot annehmen will.  
Wenn er Ihrem Vorschlag zustimmt, wird das Geld (fiktiv) ihrem Teilungsverhältnis entsprechend aufgeteilt. Lehnt er es jedoch ab, dann gehen beide leer aus.
- 10 Die Regeln sind streng: Sie dürfen nicht miteinander kommunizieren, Angebote bewerten oder anpreisen. Ebenso nicht feilschen oder verhandeln. Im Anschluss an Ihr Angebot stellen Sie Ihrem Geschäftspartner ein Ultimatum von **einer Minute**. Das Geld verschwindet wieder, sofern nicht beim ersten Durchgang eine Aufteilung angenommen wird. Das Spiel ist nicht wiederholbar.
- Aufgabe:*
- 15 Sie besitzen die Rolle von Spieler A. Entscheiden Sie sich für **eine** der folgenden elf Verteilungen (die Auszahlung an Spieler A ist zuerst genannt):  
1000:0 / 900:100 / 800:200 / 700:300 / 600:400 / 500:500 / 400:600 / 300:700 / 200:800 / 100:900 / 0:1000

### **M1b:**

#### **Anweisung Spieler B:**

- 20 Ein Geldbetrag von 1000 € soll unter Ihnen und Ihrem Geschäftspartner (Spieler A) aufgeteilt werden. Dafür unterbreitet Ihr Geschäftspartner ein Angebot, wieviel Sie von den 1000 € erhalten sollen. Sie müssen dann entscheiden, ob Sie das Angebot Ihres Geschäftspartners annehmen wollen.  
Wenn Sie seinem Vorschlag zustimmen, wird das Geld (fiktiv) dem Teilungsverhältnis entsprechend aufgeteilt.
- 25 Lehnen Sie es jedoch ab, dann gehen beide leer aus.  
Die Regeln sind streng: Sie dürfen nicht miteinander kommunizieren, feilschen oder verhandeln. Im Anschluss an das Angebot ihres Geschäftspartners (Spieler A) stellt dieser Ihnen ein Ultimatum von **einer Minute**. Das Geld verschwindet wieder, sofern nicht beim ersten Durchgang eine Aufteilung angenommen wird. Das Spiel ist nicht wiederholbar.
- 30 *Aufgabe:*  
Sie besitzen die Rolle von Spieler B. Entscheiden Sie schriftlich, welche der folgenden elf Verteilungen (die Auszahlung an Spieler A ist zuerst genannt) Sie zustimmen würden:  
1000:0 / 900:100 / 800:200 / 700:300 / 600:400 / 500:500 / 400:600 / 300:700 / 200:800 / 100:900 / 0:1000

## M2: Wie „ethisch“ sind ökonomische Entscheidungen?

### (1) Ergebnis: Grundspiel

40 *Angebot Verteilung (Spieler A):* *Verteilung akzeptiert (Spieler B):*

### (2) Variationen

Spielen Sie nun die Varianten 1-2 durch und vertauschen Sie dabei jedes Mal die Spielerrollen (Also Spieler A übernimmt Spielerrolle B und dann wieder Spielerrolle A...). Notieren Sie Ihr Angebot (Spieler A) bzw. ihre noch akzeptierte Verteilung (Spieler B). – Die Ergebnisse werden noch nicht ausgetauscht.

#### Variation 1:

Situation wie oben, nur ist Spieler B extrem stark verschuldet.

50 *Angebot Verteilung (Spieler A):* *Verteilung akzeptiert (Spieler B):*

#### Variation 2:

Spieler A hat das Geld als Preisgeld erhalten. Dennoch darf er es nur dann behalten, wenn er es mit dem Spieler B teilt.

55 *Angebot Verteilung (Spieler A):* *Verteilung akzeptiert (Spieler B):*

#### Variation 3:

Stellen Sie sich vor, Spieler A hätte mehrere Spieler B, C, D,... gegenüber sitzen. Es würde genügen, wenn er sich mit einem der anderen Spieler einigt. Die anderen gehen dann leer aus.

60 *Angebot Verteilung (Spieler A):* *Verteilung akzeptiert (Spieler B):*

### (3) Interpretation der getroffenen Entscheidung

*Erörtern Sie* die Originalverteilung sowie die Variation 1 und Variation 2 und ergänzen Sie gegenseitig die fehlenden Werte.

65 a.) *Interpretieren Sie* in Partnerarbeit die Vergleichsstichprobe rechts und *vergleichen Sie* die Ergebnisse mit ihrem eigenen Ergebnis.

70 b.) *Interpretieren Sie* den Verlauf der Verteilung und nennen Sie zugrundeliegende Faktoren, warum – obwohl ökonomisch absolut sinnvoll (besser wenig als nichts) – wenige einer asymmetrischen Verteilung, wie z.B. 900:100, zustimmen.

75 c.) *Überprüfen Sie*, inwiefern die Variante 1 und 2 zu einem anderen Angebot/ Zustimmungsbereitschaft geführt hat und *begründen Sie* diese Varianten.

80 d.) *Nehmen Sie schriftlich jeweils kurz Stellung zu folgenden weiteren Fragen:*

85 (i.) Welche Rolle spielt der zu verteilende Geldbetrag? (Wie wäre es bei 10 oder 100 € - wie bei 100 000 €?)

(ii.) Macht es einen Unterschied, ob sich die Spieler kennen?

(iii.) Verändert sich die Verteilung,  
- wenn Spieler B von Spieler A abhängig ist?  
- wenn Spieler A von Spieler B abhängig ist?

Grafiken: Wirtschaft - Märkte, Akteure und Institutionen,  
C.C. Buchner Verlag, 2017; S.18.

## **Text: Gerechtigkeitsdenken in der Ökonomie**

Das vom Wirtschaftswissenschaftler Werner Güth entwickelte sogenannte „Ultimatumspiel“ überprüft unseren Gerechtigkeitsinn in Anbetracht einer ökonomischen Güterverteilung. In vielen Experimenten aus der Verhaltensforschung sowie experimentellen Psychologie wurden die Ergebnisse des Ultimatumspiels überprüft sowie variiert, da es einen guten Einblick in das menschliche Gerechtigkeitsempfinden auf einfache Weise gibt. Die wichtigste Erkenntnis ist, dass das Bild vom postulierten „homo oeconomicus“ eben nicht zutrifft. So wäre es für Spieler B ökonomisch sinnvoll, jede Verteilung (sofern er wenigstens etwas abbekommt) zu akzeptieren – im Sinne besser „etwas als nichts“. Und trotzdem: Ca 50% der Spieler Verweigerten Angebote unter 300€. Bei extremen Asymmetrien scheint also unsere Gerechtigkeitsempfinden so verletzt zu sein, dass wir in diesem Fall auch auf einen eigenen Vorteil verzichten. Erklärungsversuche könnten auf Neid, reduziertes Selbstwertgefühl oder ein empfundener Angriff auf unsere selbst konstruierte Identität sein – aber unsere moralischen Abwägungen überschatten rein ökonomisches Denken. Auf der anderen Seite zeigt es sich auch, dass Spieler A – gerade als ökonomischer Akteur – in den meisten Fällen bereit ist, seinem Geschäftspartner ein „faïres“ Angebot zu unterbreiten (die meisten Angebote lagen zwischen 400;500 Euro. Um richtig zu agieren, darf er nicht nur eigene „Kosten“ im Blick haben, sondern muss sich in den Geschäftspartner hereinversetzen und überlegen, was dieser denkt. Er weiß: nimmt er Spieler B die „Würde“, indem er ein unfaires Angebot darbietet, verliert er selbst auch alles. Damit ist die Ökonomie zunächst grundsätzlich auf Gerechtigkeit und Fairness hin ausgerichtet [Im Spielergebnis: 95% aller Angebote erfüllten die Ansprüche]. Das Spiel zeigt auch, dass unser Gerechtigkeitsempfinden kulturell stark variiert: so bot ein Stamm von indonesischen Walfängern ihren Geschäftspartnern sogar meist 2/3 des gesamten Geldes, während ein im Regenwald Perus lebender Stamm ¼ für sich selbst behielt – ohne dass es die anderen störte. Die Unterschiede liegen in der Lebensweise: Gesellschaften, die stark aufeinander angewiesen sind, handeln altruistischer wie individuell geprägte und stark Handel treibende Gruppen. Außerdem stellte sich heraus, dass moralisches Verhalten auch abhängig von der Höhe des Speileinsatzes und der Monopolstellung abhängt: kleine Einsätze förderten moralisches Verhalten, ebenso eine wirtschaftliche Beziehung auf „Augenhöhe“. Zuletzt ließ sich noch beobachten, dass die Spieler B bereit waren, auch ein schlechteres Angebot zu akzeptieren und sich hierarchisch niedriger einzuordnen, wenn die Verteilung des Gelds nicht durch Zufall, sondern durch ein Geschicklichkeitsspiel oder Schenkung festgelegt wurde.

Angelehnt an: Ralf Grötiker, Ein Spiel fürs Leben; in: Max Planck Forschung 01 (2009), S. 80-85 sowie Stefan Klein: Zurück auf selbstlos Altruismus gehört zu den stärksten Triebfedern des Menschen; in: Financial Times Deutschland (8.10.2010): <https://www.genios.de/presse-archiv/artikel/FTD/20101008/zurueck-auf-selbstlos-altruismus-ge/A48204902.html>.

### **Aufgabe**

1. Arbeiten Sie aus Ihren im Spiel gewonnenen Erfahrungen sowie aus dem Text heraus, welche Gerechtigkeitsvorstellung(en) in einem ökonomischen Prozess zugrunde liegen. Formulieren Sie Kriterien , die diese beschreiben.
2. Erörtern Sie, ob die Ergebnisse bei religiös sozialisierten Teilnehmern wohl anders aussehen würde, als der Durchschnittsvergleich uns signalisiert.
3. Vergleichen Sie dieses Verständnis von Gerechtigkeit mit den im Unterricht erarbeiteten biblischen Gerechtigkeitsvorstellungen.