

Rationality Game - Rolle A

Ausgangslage

Rationalität ist ein zentrale Annahme der Ökonomie.

Absicht

- Sie entdecken, wie viel Rationalität Sie anderen zutrauen oder die anderen Ihnen.

Rahmenbedingungen

- Sie arbeiten in Gruppen zu 2 Personen mit den Rollen A und B.
- Sie haben Rolle A.
- Sie dürfen jetzt **nicht** mit einander sprechen oder durch Gesten Informationen austauschen.
- Zeitvorgabe: 2 Minuten.

Auftrag

Sie müssen sich entscheiden, ob Sie - falls Sie bei einer Lotterie das grosse Los ziehen - lieber ein Auto im Wert von Fr. 52'000.- hätten oder lieber ein anderes Auto im Wert von Fr. 50'000.-.

Weitere Angaben zu den beiden Autos erhalten Sie nicht.

Entscheiden Sie sich und schreiben Sie Ihren Entscheid auf dieses Blatt, sodass Ihr Partner oder Ihre Partnerin das Geschriebene nicht sehen kann.

- Teurerer Wagen
- Günstigerer Wagen

Rationality Game - Rolle B

Ausgangslage

Rationalität ist ein zentrale Annahme der Ökonomie.

Absicht

- Sie entdecken, wie viel Rationalität Sie anderen zutrauen oder die anderen Ihnen.

Rahmenbedingungen

- Sie arbeiten in Gruppen zu 2 Personen mit den Rollen A und B.
- Sie haben Rolle B.
- Sie dürfen jetzt **nicht** mit einander sprechen oder durch Gesten Informationen austauschen.
- Zeitvorgabe: 2 Minuten.

Auftrag

Sie können in diesem Spiel Fr. 100.– gewinnen. (Leider nur im Spiel, nicht wirklich – aber immerhin ...)

Ihr Partner oder Ihre Partnerin hat folgende Spielanweisung (wörtlich):

Sie müssen sich entscheiden, ob Sie – falls Sie bei einer Lotterie das grosse Los ziehen – lieber eine Auto im Wert von Fr. 52'000.– hätten oder lieber ein anderes Auto im Wert von Fr. 50'000.–. Weitere Angaben zu den beiden Autos erhalten Sie nicht.

Entscheiden Sie sich und schreiben Sie Ihren Entscheid auf dieses Blatt, sodass Ihr Partner oder Ihre Partnerin das Geschriebene nicht sehen kann.

Sie müssen einen Tipp abgeben, welches Auto Ihr Partner oder Ihre Partnerin wählt:

- Tippen Sie auf den teureren Wagen - und haben damit recht, dann erhalten Sie Fr. 100.–.
- Tippen Sie auf den teureren Wagen - und haben damit unrecht, dann erhalten Sie Fr. 0.–.
- Tippen Sie auf den günstigeren Wagen, dann erhalten Sie in jedem Fall Fr. 90.–.

Geben Sie nun hier Ihren Tipp durch Ankreuzen ab:

- Teurerer Wagen
- Günstigerer Wagen

Rationality Game - Trainerhinweise

Zeitbedarf: 10 bis 15 Minuten

- Das Spiel ist schnell gespielt. Die Besprechung und Auswertung braucht etwas Zeit.
- Die Übung kann als Einstieg in eine Lektion über Rationalität verwendet werden.

Durchführung

- Lassen Sie Zweiergruppen bilden und verteilen Sie die beiden Rollen A und B. A und B dürfen die Rolle ihres Partners natürlich nicht sehen.
- Stellen Sie nach einigen Minuten sicher, dass alle ihre Entscheide gefällt und schriftlich festgehalten haben.

Lösung und Besprechung

1. Beauftragen Sie Person B, die Person A über die Rolle B zu informieren – oder übernehmen Sie dies selbst im Plenum.
2. Lassen Sie die Personen B durch Handaufhalten ihre Erfolge dem Plenum kundtun. (Wer hat 100 Franken gewonnen, wer hat 90 Franken und wer hat nichts gewonnen?)
3. Sammeln Sie Antworten aus der Klasse zur Frage: Was ist das Problem bei diesem Spiel?
Antwort: Man ist nicht sicher, ob der andere rational ist. Wäre man sicher, würden alle auf «teurer» tippen und immer gewinnen.
4. Input zur Frage: Was ist Rationalität? Nun können Sie Inhalte des Buches anbringen oder auch andere Punkte, die Ihnen wichtig erscheinen. Zum Beispiel:
 - Theoretisch bedeutet Rationalität: «Egoistisch und nicht dumm.» Praktisch umgesetzt bedeutet dies, dass Menschen immer Entscheide treffen, die ihnen den höchsten Nutzen abwerfen: «Mehr Geld ist besser als weniger.» – Leider stimmt das nicht immer.
 - Nicht-Transitivität von Nutzenkurven.
 - Rationalität als nützliche Annahme, obgleich sie nicht immer zutrifft.

Anregungen und Hinweise

Folgende Fragen könnten aus dem Publikum kommen. Wenn nicht, dann können Sie sie nach Belieben zur Diskussion stellen.

- Ist es irrational, den günstigeren Wagen zu nehmen? Antwort: Sofern keine anderen Angaben vorliegen, ja. Wenn Sie sich aber vorstellen, dass die beiden Wagen sich durch den Einbau einer Klimaanlage unterscheiden und Sie mögen keine Klimaanlage, dann nicht. Es müsste bloss noch zutreffen, dass Sie den Wagen nicht verkaufen wollen.
- Welches ist nun das rationale Verhalten in der Rolle B? Antwort: Es hängt davon ab, für wie rational Sie Ihren Partner halten. Sobald Sie den Partner oder die Partnerin nicht für absolut rational halten, dann hängt es ebenfalls davon ab, wie risikofreudig Sie sind.

- Kann B einfach auf den günstigeren Wagen tippen, nur weil er seinen Gewinn nicht von anderen bestimmen lassen will? Antwort: Er kann schon, rational wäre es aber nicht. Erstens weiss A ja gar nicht, dass er mit dem Entscheid den Gewinn von B beeinflusst. Zweitens ist es dem rationalen Wesen egal, wie ein Gewinn zustande kommt, es interessiert sich lediglich für dessen Höhe.
- Wie wirkt sich die Veränderung der Spielparameter auf das Resultat aus?
 - Differenz zwischen Fr. 52'000.– und Fr. 50'000.– verringern. - Das irrationale Verhalten wird billiger. Sowohl in der Rolle A wie in der Rolle B müsste häufiger auf den günstigeren Wagen getippt werden.
 - Den Betrag von 90 Franken senken. – Es wird für B teurer, auf den günstigeren Wagen zu tippen. Falls A sich rational verhält, wird der Verlust durch einen Tipp auf den günstigeren Wagen (im Vergleich zu den 100 Franken) grösser; falls A sich irrational verhält, wird der Gewinn kleiner. In der Rolle B wird somit seltener auf den günstigeren Wagen getippt.

Abschluss

Was hier als Übung daherkommt, wurde auch als wissenschaftliches Experiment durchgeführt, um zu erforschen, wie sehr Menschen sich gegenseitig für rational halten. Resultat: Menschen halten sich gegenseitig für grundsätzlich rational, aber gemischt mit einer gesunden Portion Skepsis. (Vgl. Saloner, Garth: Modelling, Game Theory and Strategic Management, in: Strategic Management Journal, Vol. 12, 1991, Seiten 119–136.)