

Spieltekttonik

Arbeitsblatt [J9](#): „Gerechtes Teilen“

Die Frage nach „Gerechtigkeit“ beim Teilen hängt von den impliziten Logiken des mentalen Modells ab. Muss ein Stück Käse zwischen Maus und Elefant aufgeteilt werden, so beharrt der Elefant aufgrund seines Gewichtes auf dem Hauptanteil, die Maus beruft sich auf das Gleichheitsprinzip. In Unternehmen taucht dieses Problem überall auf, und es ist eine Frage der Wertmaßstäbe die angelegt werden. Gelingt es nicht, einen einheitlichen Wertmaßstab zu schaffen, so kann der soziale Friede nicht lange erhalten bleiben.

Beispiel #1: Die Brüder

Von der Großmutter eines Freundes aus Israel mündlich überliefert stammt folgende Geschichte, die angeblich auf König Solomon (972 - 922 v. Chr.) zurück geführt werden kann (ich habe ein ähnliches Beispiel in Übersetzungen von alten sumerischen Tontafeln aus 6900 v. Chr. gefunden):

König Solomon (Salomon) war ein weiser Mann. Zwei Brüder treten vor den König:

Der eine besitzt 99 Schafe, der andere nur 1 Schaf. Der Bruder mit nur einem Schaf bittet König Salomon, weil doch sein Bruder 99 Schafe habe, und er nur eines, das wäre ungerecht, und möge bitte ein gerechtes Urteil sprechen, wonach sein Bruder ihm 49 Schafe abtreten solle. König Solomon überlegt kurz, dann nimmt er diesem verblüfften Bruder sein eines Schaf ab, und gibt es dem anderen: „Schau, was willst Du mit einem Schaf? Du kannst es nicht vermehren! Als Schafzüchter bist Du offensichtlich untauglich, mach was anderes in deinem Leben! Außerdem wäre mein Urteil ungerechter, wenn ich deinem Bruder 49 Schafe nehmen würde, als wenn ich Dir nur ein Schaf nähme!“ Damit entließ er dann die beiden Brüder.

Aufgabe: Welchem mentalen Modell folgt der eine Bruder, welchem der König?

Beispiel #2: Das Kind

Ebenfalls von König Solomon ist die Weisheit des Teilens überliefert. Jeder kennt die biblische Geschichte der Auseinandersetzung der beiden Frauen, von der jede behauptete, daß es ihr Kind wäre. Er drohte, es mit dem Schwert zu teilen, und die richtige Mutter überließ es freiwillig der falschen Mutter, damit es leben konnte. König Solomon hatte die impliziten Logiken des menschlichen Wesens verstanden, und wußte, wie man diese nutzen konnte.

Aufgabe: Auf welchen impliziten Logiken des Menschenverstandes basiert dieser Trick?

Beispiel #3: Die Brüder und die Mutter

Zwei Geschwisterchen streiten, zanken heftig. Die Mutter kommt, bestraft beide: „Das eine, weil es angefangen hat, und das andere, weil er mitgemacht hat!“ Resultat - die beiden werden sich in Zukunft immer öfter genau überlegen, ob sie darauf hoffen, daß Mutter Recht und Gerechtigkeit walten läßt, oder ob sie einen Streit schon im Vorfeld vermeiden, weil Mutter *prinzipiell* immer beide bestraft. *Auch in unserem Rechtssystem wird inzwischen umgedacht. Deutsche Richter*

*schlagen immer einen Vergleich vor, oder urteilen ***prinzipiell*** so ungerecht, daß es schon fast nach Rechtsbeugung schreit. Ziel: Herstellung einer „Unberechenbarkeit“ bei richterlichen Entscheidungen mit dem Ziel, daß Mitbürger, Nachbarn ihre Verträge schon im Vorhinein genauer ausgestalten, bzw. sich genau überlegen, ob sie wegen umgefallenen Zäunen, Laub, Hundekacke und ähnlichem Mist vor Gericht ziehen. Jeder Richter arbeitet nämlich im Moment für 1.8 Richter, die haben die Schnauze voll, sind völlig überlastet.*

Beispiel #4: Einer teilt, der andere sucht aus!

Ebenfalls von König Salomon überliefert ist das Prinzip der Teilung durch zwei. Einer teilt, der Andere sucht aus, wie in der Geschichte von „Tünnes und Schäl“: „**An Deiner Stelle hätte ich das andere Stück genommen!**“ - „**Wieso, hasse doch!**“ Folge dieses Grundprinzips: Es kann sich daher niemand beschweren, er wäre zu kurz gekommen.

Aufgabe: Wie funktioniert dieses Prinzip auch mit 3 oder 4 Personen?

Beispiel #5: Aufteilung eines Kuchens auf mehrere Personen

Obige Lösung zu finden, ist einfach. Wie aber teilt man einen Kuchen „gerecht“ unter mehreren Personen auf? Der „gesunde Menschenverstand“ reicht hier oft nicht aus, eine Lösung zu finden.

Jemand beliebiges aus der Runde nimmt sich ein Messer, und legt dies am Kuchen an. Er verschiebt dann das Messer so lange, bis alle Beteiligten sich einig sind, daß nun das erste Stück Kuchen abgetrennt werden kann. Danach wandert das Messer weiter, bis die restlichen Beteiligten wieder alle einverstanden sind, dass nun abgeschnitten werden kann, u.s.w. Resultat – der Kuchen mag vielleicht nicht perfekt verteilt worden sein, jedoch kann sich nachher niemand beschweren, er wäre nicht einverstanden gewesen! Er hätte ja besser „peilen“ können, und von seinem Veto Gebrauch machen können. Mit etwas Nachdenken kann man mit dieser Methode auch den Kuchen auf unterschiedlich hungrige Mäuler aufteilen. Eine raffinierte Methode des Aufteilens, auch überliefert aus dem Orient.

Aufgabe: Wie funktioniert die „gerechte“ Aufteilung unter Raubtieren? Welcher archaische Urinsinkt sorgt dafür, dass die hungrigsten, also die bedürftigsten stets den größten Anteil bekommen?

Beispiel #6: Aufteilung vieler verschiedener Gegenstände:

Noch komplexer ist das Problem einer Erbschaft, bei der es gilt, dass mehrere Kinder ein Vermögen, bestehend aus Geld und Gegenständen unter sich aufteilen müssen. Hier sind alte Schriften, wie Bibel, Koran mit ihren Weisheiten endgültig am Ende. Wie also muß das „psychodynamische Prozessdesign“ nun aussehen?

Nun, jeder bietet für einen „geliebten“ Gegenstand Geld (z.B. den alten Teddy), „ersteigert“ es quasi aus der Erbmasse. Das „eingenommene“ Geld wird mit dem Barvermögen zusammen in einen Topf getan, und unter den Erben gleichmäßig aufgeteilt. So erhält jeder sein gewünschtes „Erbstück“, für welches er das meiste Geld geboten hatte. Auch hier sind nachträgliche Streitigkeiten ausgeschlossen, weil – jeder hätte ja die Möglichkeit gehabt, mehr zu bieten. Derjenige, der an keinen Sachgegenständen interessiert ist, und nicht mitbietet, erhält dafür jedoch das meiste Geld. Derjenige aber, der für alles z.B. 1€ Mindestgebot abgibt, erhält in dem Fall, daß die Geschwister sehr geldgierig sind, teure Sachgegenstände äußerst preiswert und darüber hinaus noch seinen Teil des Barvermögens. Mein Verfahren hat sich übrigens bei Erbenverwaltern, Testamentsvollstreckern und Vermögensverwaltern schon bestens bewährt. Die Erfahrung zeigt, daß alle Erben, nachdem sie einige Zeit hatten, darüber nachzudenken, welches Gebot sie für was abgeben, tatsächlich marktgerechte, realistische Preise für Sachgegenstände abgeben. Bieten sie zu wenig, verlieren sie, bieten sie zuviel, verlieren sie auch

Aufgabe: Was bedeutet dies für eine mögliche Aufteilung von Unternehmensgewinnen?

Beispiel #7: Auge um Auge

Das biblische Prinzip: „Auge um Auge, Zahn um Zahn“ nennt sich „Spiegelrecht“ oder „Faustrecht“. Unser Rechtssystem, welches aus dem babylonischen „codex hammurabi“, über das „römische Recht“, über den „code napoleon“ mit bislang unbekanntem Einflüssen chinesischer Weisheiten entstanden ist, hat dieses Recht in weiten Zügen abgeschafft. Wir lassen bestrafen, und zwar „Im Namen des Volkes“. Man bestraft nicht selber, sodass die Situation sich zwischen den Kontrahenten eskaliert, sondern man lässt bestrafen, damit die Streithähne sich wieder beruhigen können, geduldig das „gerechte“ Urteil abwarten.

Die hohe Kunst unseres ehemaligen Verteidigungsministers Genscher in der Vermittlung zwischen politischen Gegnern in vielen (Bruder)Kriegen bestand darin, ein „Deeskalierendes Prozessdesign“ für die „Wiederannäherung der Völker“ zu installieren.

Die Liste der „Teilungsweisheiten“ ließe sich endlos weiterführen, so z.B. auch zum Design von effizienten, korrekt gestalteten Vergütungssystemen und Prämienmodellen. Schlechte gibt es zuhauf, z.B. bei der Barmenia Krankenkasse, wo nach Erreichen eines bestimmten Mindestandes des Punktekonto's einer „Sollvorgabe“, die Mitarbeiter den Telefonhörer fallen lassen, und das ist oft schon in der 3. Woche eines Monats der Fall. Manche „Anreizsysteme wirken sich kontraproduktiv aus, weil die Wechselwirkungen der impliziten Logiken der Regelwerke auf die Psyche nicht berücksichtigt wurden.

Aufgabe: Welche Anreizsysteme wirken kurzfristig, welche wirken auch langfristig? Worin liegen die Unterschiede in den impliziten Logiken der verschiedenen Anreizsysteme? Welche Art von Spielen, bzw. Spieltypen verbergen sich hinter Anreizsystemen, was ist das gemeinsame Element an Spiellogiken?

Beispiel #8: Ich will, ich will!

Häufig passiert es, dass junge Geschwisterchen beim Spiel immer „zuerst“ wollen. „Vordrängeln“ - ein archaischer Urinstinkt, aus dem Futterneid kommend. Erziehung ist hier dann nötig, diesen Instinkt durch soziale Strategien zu überlagern. Hier wendet man dann als Eltern das Pareto-Prinzip (Veto) an. Man unterbindet das Spiel der Kinder einfach so lange, bis sie sich geeinigt haben, also einer von beiden freiwillig darauf verzichtet, unbedingt anfangen zu wollen: „Einigt euch, wer anfangen darf. So lange dann wird nicht gespielt“ Man lehrt sie, dass man auch mal zurückstehen muss, damit ein Spiel beginnen oder weiter gehen kann.

Natürlich hat man nur eine kleine Regel eingeführt, die jedoch entscheidend ist, dass Kinder neue Strategien selegieren, ja entwickeln können, und zwar möglichst kooperative Strategien selegieren. Mehr hierzu siehe [hier](#).