

Vertrauen, verteilen, verhandeln Die Spieltheorie und die Analyse internationaler Beziehungen

Michael Zürn

Summary: In political science, game theory only gained significant relevance during the debates about nuclear deterrence theory. Today, it offers a general theory for analyzing cooperation between states in the overall context of an anarchic international system. How do states succeed in developing collaborative international regimes for solving conflicts in times of global interdependence? By systematically differentiating between problems of trust and problems of distribution, we can identify five basic categories of situations which make successful collaboration more or less likely.

Kurz gefasst: Die Spieltheorie fand erst im Zuge abschreckungstheoretischer Debatten Einzug in die Politikwissenschaft. Inzwischen stellt sie eine allgemeine Theorie der Kooperation zwischen Staaten in einem anarchischen internationalen System bereit. Warum gelingt es Staaten, in Zeiten starker wechselseitiger Abhängigkeit internationale Regime zu entwickeln, um ihre Konflikte kooperativ zu bearbeiten? Anhand der systematischen Unterscheidung zwischen Vertrauens- und Verteilungsproblemen können fünf grundlegende Typen von Interessenkonstellationen in der internationalen Politik unterschieden werden, die das Gelingen von internationaler Kooperation wahrscheinlicher oder unwahrscheinlicher machen.

Die Spieltheorie erlangte in den 1960er Jahren beinahe gleichzeitig Bedeutung in der praktischen Politik und der Politikwissenschaft. Eine neue Politikergeneration – „the Best and the Brightest“ – zog mit der Kennedy-Administration in die Kathedralen der Macht. Sie waren durch die systematische Analyse von Konfliktsituationen beeinflusst, wie sie sich in Form der Spieltheorie an den Eliteuniversitäten ausbreitete. Das Werk „The Strategy of Conflict“ des späteren Nobelpreisgewinners Thomas C. Schelling erwies sich dabei als grundlegend. Beim Bau der Berliner Mauer oder bei der Kuba-Krise stellten sich weltpolitisch zugespitzt Fragen, wie sie spieltheoretisch typischerweise durchdacht werden: Konnte man wirklich davon ausgehen, dass die USA wegen des Baus der Berliner Mauer einen Nuklearkrieg wagen würden? Im Nachhinein wissen wir, dass diese Erwartung, wie sie seitens mancher westdeutscher Politiker geäußert wurde, unangemessen war. Heute reagiert die deutsche Kanzlerin auf die Nadelstiche Putins in der Ostukraine genauso wie Kennedy damals: Man will weitere Nadelstiche durch Sanktionen verhindern, ist aber nicht bereit, militärische Mittel einzusetzen und den großen Krieg zu wagen. Bei Kennedy hatte das zu einer neuen Abschreckungsstrategie geführt: Ab Mitte der 1960er Jahre galt statt der „Mutual Assured Destruction (MAD)“ nun die Strategie der „flexible response“.

Die Spieltheorie wurde fortgeschrieben und entwickelte sich zu einer generalen Theorie der Kooperation zwischen Staaten in einem anarchischen internationalen System. Warum gelingt es Staaten, in Zeiten starker wechselseitiger Abhängigkeit internationale Regime zu entwickeln, um ihre Konflikte kooperativ zu bearbeiten? Immer geht es in diesen oft langen Aushandlungsprozessen um zwei Fragen. Wie groß ist das gegenseitige Vertrauen, also: Wird die andere Seite schummeln? Und wie sieht die Verteilung aus, also: Bietet die Lösung eine Balance zwischen Kosten und Nutzen? Je nach Vertrauens- und Verteilungssituation ist die Wahrscheinlichkeit größer oder kleiner, dass in dem betreffenden Problemfeld die Bildung kooperativer internationaler Institutionen, also „internationaler Regime“, gelingt. In der internationalen Politik lassen sich fünf grundlegende Typen von Interessenkonstellationen unterscheiden, die dieses Gelingen wahrscheinlicher oder unwahrscheinlicher machen.

Bei *Koordinationsituationen ohne Verteilungskonflikt*, wie etwa bei der Organisation der Schnittstellen im Postverkehr, ist es sehr wahrscheinlich, dass die Kooperation gelingt. Hier gibt es kaum Vertrauens- und keine Verteilungsprobleme. Es geht einzig um die sachlichen Details der kooperativen Lösung. Zur Vertrauensbildung reicht es, Institutionen zu bilden, die die Kommunikation unter den Staaten stabilisieren. So lässt sich beispielsweise die Errichtung des „heißen Drahts“ im Kalten Krieg einordnen. Die Regierungschefs der USA und der UdSSR konnten jederzeit miteinander kommunizieren, um sich in Krisensituationen an allen diplomatischen Kanälen vorbei gegenseitig zu versichern, keinen atomaren Erstschatz zu planen.

Bei Interessenkonstellationen, die einem *Koordinationspiel mit Verteilungskonflikt* entsprechen, besteht immer noch eine hohe Wahrscheinlichkeit, dass die Regimebildung gelingt. Diese Situationsstruktur lässt sich besonders anschaulich an Formen internationaler Standardisierung darstellen: Um die Wohlfahrtsgewinne grenzüberschreitender Wirtschaftsprozesse zu realisieren, entsteht für alle Staaten, die am globalen Markt teilhaben wollen, ein Interesse an einheitli-

cher Standardisierung, etwa bei der Telekommunikation oder dem Verkehr. Da es für die Parteien kaum Anreize gibt, einen einmal festgelegten internationalen Standard wieder aufzukündigen, besteht auch kein Vertrauensproblem. Schließlich würden mit einer Standardänderung erhebliche Anpassungskosten für die jeweilige Industrie einhergehen. Allerdings ist es schwierig, sich auf einen Standard zu einigen: Um Anpassungskosten zu sparen, versuchen alle, ihren eigenen Standard zu verallgemeinern.

Bei der Interessenkonstellation vom Typ *Dilemmaspiel ohne Verteilungskonflikt* ist die Chance mittelgroß, ein internationales Regime schaffen zu können. Das Vertrauensproblem steht dabei im Mittelpunkt. Die beteiligten Staaten haben zwar ein gemeinsames Interesse an einer funktionierenden Kooperation. Aber jeder der beteiligten Staaten kann seine Interessen am allerbesten verwirklichen, indem er einseitig aus der Kooperation ausschert und so die anderen Kooperationspartner betrügt. Das ist ein stetiger Anreiz, heimlich die getroffenen Vereinbarungen zu hintergehen. Ein Beispiel ist hier das System der Fischfangquoten in internationalen Gewässern, die es zwar zumeist gibt, die aber nur mangelhaft eingehalten werden. Oder die Handelsbeziehungen zwischen großen Industriestaaten, die zwar ein grundsätzliches gemeinsames Interesse haben, den Weltmarkt zu ermöglichen, aber zugleich einen starken Anreiz, eigene Industriesektoren zu schützen. Nachdem sich in der Weltwirtschaftskrise von 1929 eine Protektionismusspirale entfaltet hatte, konnte nach dem Zweiten Weltkrieg mit dem Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommen (GATT) ein internationales Regime unter US-Führung etabliert werden. Durch die Etablierung einer Reziprozitätsnorm, also dem Einräumen gleichwertiger Zugeständnisse unter den Nationen, konnten mehrere kollektive Zollsenkungsrunden initiiert werden, ohne jedoch in Einzelfällen den Anreiz zur Zollerhöhung für einzelne Industrienationen vollständig bannen zu können.

Die Wahrscheinlichkeit der Bildung eines internationalen Regimes ist bei *Dilemmasituationen mit Verteilungskonflikt* noch geringer. Bei derartigen Interessenkonstellationen wird die Regimebildung nicht nur durch das Vertrauensproblem behindert, sondern durch Verteilungsprobleme zusätzlich erschwert. Zum einen besteht der Anreiz fort, aus der Kooperation auszuscheren, beziehungsweise die Angst, andere könnten das eigene kooperative Verhalten ausnutzen; zum anderen ziehen unterschiedliche Staaten unterschiedliche Kooperationsvereinbarungen vor. Dementsprechend entsteht hier eine Nachfrage nach internationalen Regimen, die nicht nur Erwartungsverlässlichkeit erzeugen, sondern auch präzise festlegen, wie die Pflichten und Kosten verteilt werden. Der Klimawandel führt die Schärfe dieser Dilemma-Situation vor Augen. Selbst wenn alle Nationalstaaten den Klimawandel zur obersten Priorität der internationalen Politik machten, hätten weiterhin alle Parteien ein Interesse daran, internationale Klimaschutzmaßnahmen zu hintergehen, da diese Maßnahmen kurzfristig kostspielig sind und die Kosten der Verhinderung der Klimaerwärmung auch auf die anderen Staaten abgewälzt werden könnte. Zugleich ist die Klimapolitik durch viele Verteilungskonflikte geprägt. Vor diesem Hintergrund überrascht es nicht, dass bislang nur ein äußerst schwaches Klimaschutzabkommen erreicht werden konnte, dessen Fortschreibung erst nach jahrzehntelangen Verhandlungen möglich wurde.

Bei sogenannten *Rambo- oder Überredungssituationen* schließlich ist die Wahrscheinlichkeit der Bildung internationaler Regime sehr gering. Diese Interessenkonstellation liegt vor, wenn das Interesse der Staaten an internationaler Kooperation nicht symmetrisch ist. Während zumindest einer der beteiligten Staaten ganz auf die Kooperation anderer Staaten angewiesen ist, um seine Interessen befriedigend verwirklichen zu können, ist zumindest ein anderer Staat in der Lage, seine Interessen weitgehend unabhängig von der Kooperation anderer durchzusetzen. Man denke etwa an die Verschmutzung eines Flusses durch den Oberlieger oder Chinas Dammbau am Mekong. Die übrigen Staaten müssen darauf bauen, den potenziellen Rambo oder Oberlieger zur Kooperation überreden zu können. Entweder könnte der Rambo kraft guter Argumente davon überzeugt werden, seine Interessen zu verändern, oder er muss durch Kooperationsangebote aus anderen Bereichen in ein Paketgeschäft eingebunden werden.



Michael Zürn ist Direktor der Abteilung Global Governance und Professor für Internationale Beziehungen an der Freien Universität Berlin. Zusammen mit Steffen Huck und Macartan Humphreys leitet er das neue Brückenprojekt „Experimenting with Causality“.
(Foto: David Ausserhofer)

michael.zuern@wzb.eu

Zu erwähnen ist allerdings, dass die Wahrscheinlichkeit der Institutionalisierung von Kooperation nicht nur von der Interessenkonstellation abhängt. Es gibt auch noch „sekundäre“ Einflussfaktoren wie den Schatten der Zukunft (Wie lange stehen die Akteure voraussichtlich noch in einem sich wechselseitig beeinflussenden Verhältnis?), die Machtverteilung zwischen den Akteuren, das Vorhandensein plausibler Lösungen, die Anzahl der beteiligten Akteure und die Qualität ihrer Beziehungen. Während beispielsweise die Anzahl der beteiligten Akteure vor allem bei Koordinationsspielen und Dilemmaspielen wichtig ist (weniger bei Rambospielen), kann sie sich auch hinsichtlich der Wirkungsrichtung unterscheiden. Eine große Zahl an Akteuren stabilisiert jede einmal getroffene Vereinbarung in Koordinationsspielen, während sie in Dilemmaspielen die kooperative Lösung untergräbt.

Insgesamt aber zeigt der Überblick über unterschiedliche Situationsstrukturen, dass mithilfe der Spieltheorie die Grundzüge internationaler Kooperation und internationaler Institutionen sehr gut erklärt werden können. Sie erklärt uns, weshalb die Vereinbarungen über die grenzüberschreitende Verbindung von Eisenbahnschienen so stabil sind, ob es lange und schwierige Verhandlungen über diese Vereinbarungen gab oder weshalb Rüstungskontrollvereinbarungen so anfällig sind. Nachvollziehbarer wird auch, weshalb ein internationales Klimaregime so schwer zu erreichen ist und weshalb Staaten in internationalen Verhandlungen unterschiedliche Politikfelder wie Menschenrechte und Entwicklungshilfe gerne zusammenführen.

Nehmen wir ein letztes Beispiel: Warum waren die Verhandlungen zwischen der EU und Griechenland zur Verhinderung des schlimmsten Ergebnisses so zäh? Es handelte sich um ein „Feiglingsspiel“: Zwei Autos rasen aufeinander zu; wer ausweicht, ist der Feigling, wer standhaft bleibt, ist der Held. Das Risiko doppelten Heldenverhaltens ist sehr hoch. Hier erhöht ein langer Schatten der Zukunft die Wahrscheinlichkeit des Zusammenpralls und verringert die Chance auf Kooperation. Beide Seiten wollen nämlich die Kosten auf die andere Seite abwälzen, gerade wenn das Problem immer wieder aufzutauchen droht. Einem glaubhaften Helden weicht man schneller aus als einem stadtbekanntem Feigling. Die Rolle des Feiglings ist dabei zumeist dem mit dem kleineren Auto überlassen. Im Ergebnis musste die griechische Seite diese Rolle übernehmen und den Fahrer Varoufakis austauschen.

Die Spieltheorie ist also ein starkes Instrument sozialwissenschaftlicher Theoriebildung, das es ermöglicht, Fragen der Kooperation zwischen Staaten besser zu verstehen. Einige ihrer theoretischen Annahmen sind freilich überzogen und können Ergebnisse verzerren.

Eine erste Annahme, die in diesem Zusammenhang thematisiert werden muss, ist die der egoistischen nutzenmaximierenden Akteure. In den allermeisten Anwendungen der Spieltheorie kennen die Staaten nur ihren absoluten Nutzen. Sie kennen keine Gerechtigkeit und auch keinen Neid. Nur – warum sollten verfeindete Staaten miteinander kooperieren, wenn eine Seite unverhältnismäßig mehr davon hat und Zusatzgewinne dann in Rüstungsausgaben stecken kann? Warum sollten sich Regierungen für die Menschenrechte in anderen Ländern einsetzen, wenn das keinen Nutzen erbringt? Diese Fragen deuten darauf hin, dass auch Staaten beziehungsweise die Staatenvertreter soziale Akteure sind, die sich in Beziehung zu anderen definieren und bestimmen. Ein Staat fragt nicht immer nur „Was nützt mir?“

Die Spieltheorie, insbesondere die experimentelle Ökonomie, thematisiert diese Problematik längst selbst. Ganz wichtig sind dabei die Beiträge des Nobelpreisträgers Daniel Kahneman. In zahlreichen Experimenten hat er gezeigt, dass die meisten Spieler doch eine Verteilungsnorm in ihre Entscheidung miteinbeziehen oder sich zumindest vor dem Ungerechtigkeitsempfinden des zweiten Spielers fürchten. Solche Nutzenfunktionen werden teilweise in die Spieltheorie eingebaut. Ernst Fehr und Klaus Schmidt beispielsweise haben gezeigt, dass in bestimmten Situationen eine kleine Anzahl „fairnessorientierter“ Akteure ausreicht, um eine stabile kooperative Lösung zu ermöglichen.

Haben sich Normen einmal etabliert, so beginnen sie häufig, verinnerlicht zu werden. In der Sprache der Spieltheorie: Die Norm wirkt dann nicht mehr handlungsleitend, sie bestimmt vielmehr die Präferenz beziehungsweise das Interesse. Die „normative Kraft des Faktischen“ lässt sich in der internationalen Politik beobachten. Noch zu Beginn des 20. Jahrhunderts gab es vehemente Widerstände gegen das internationale Verbot des Sklavenhandels. Heute scheint die Norm weltweit internalisiert. Auch einmal geschaffene Institutionen haben eine eigene Sozialisationskraft und tendieren dazu, sich selbst zu stabilisieren, wenn sie sich als evolutionär überlegen erweisen.

Außerdem geht die Spieltheorie davon aus, dass soziale Akteure immer schon genau wissen, was sie wollen, bevor sie in Verhandlungen gehen. In diesem Falle tauschen die Akteure in den Verhandlungen eigentlich nur Drohungen und Versprechen aus: Gebt mir A, dann bekommt ihr B. In der Welt der Spieltheorie scheint es demnach kein „arguing“ oder „argumentieren“, keine Überzeugungs- und Lernprozesse zu geben, sondern vor allem das, was Jon Elster „bargaining“ oder „verhandeln“ nennt. Das ist eine starke Vereinfachung solcher sozialen Interaktionen. So betonen Diplomaten gerne entgegen der Spieltheorie, dass sie keinesfalls mit festen Vorgaben in Verhandlungen gehen. Es gehe vielmehr um die ergebnisoffene Formung und Gestaltung einer Übereinkunft.

Die genannten Vereinfachungen machen die Annahmen der Spieltheorie nicht zwangsläufig falsch: Soziale Akteure haben und kennen manche ihrer Interessen, handeln oft danach und lassen sich zumeist nur sehr langsam und langwierig von der Definition des eigenen Wollens abbringen. Eine Theorie mit stilisierenden Annahmen wird aber dann zum Problem, wenn diese Annahmen als Realität verabsolutiert werden und keinen Platz mehr für andere Perspektiven lassen. So hat die wechselseitige nukleare Abschreckungstheorie des Kalten Krieges, die auch spieltheoretisch fundiert wurde, vielleicht einen Weltkrieg verhindert, zugleich aber auch zum massiven nuklearen Wettrüsten beigetragen, indem sie zur sich selbst erfüllenden Prophezeiung wurde. Diese Gefahr wohnt dem spieltheoretisch angeleiteten Handeln inne: Man schafft sich das egoistische, nutzenmaximierende Gegenüber, das die Theorie annimmt. Das Gegenmittel kann nur sein, Theorien immer wieder zu überprüfen und selbst in Frage zu stellen, also ihre reflexive Verwendung.

Literatur

Axelrod, Robert: The Evolution of Cooperation. New York: Basic Books 1984.

Schelling, Thomas C.: The Strategy of Conflict. Cambridge, Mass.: Harvard University Press 1960.

Zürn, Michael: Interessen und Institutionen in der internationalen Politik. Grundlegung des situationsstrukturellen Ansatzes. Opladen: Leske und Budrich 1992.