

Spieltheorie pervers – eine Analyse der Verhandlungsstrategie der griechischen Regierung

22

Hans-Peter Burghof*

Das Verhalten der griechischen Regierung in den gegenwärtigen Verhandlungen über ihre Schulden erscheint nur wenig verständlich. Maßnahmen unterbleiben, die eigentlich dringend erforderlich wären und auch in den Wahlversprechen enthalten waren: Effizientere Verwaltung, konsequente Steuereintreibung, Verfolgung von Steuerflüchtigen, all das findet nicht statt. Kapitalverkehrskontrollen zur Stabilisierung der griechischen Banken wurden erst eingeführt, als sie absolut unvermeidbar waren, und damit eigentlich viel zu spät. Was dagegen sofort durchgeführt wurde, sind Maßnahmen, die erhebliche finanzielle Verpflichtungen des Staates erzeugen, wie die Erhöhung von Renten und die Wiedereinstellung von Beamten. Dies geschieht mit Geld, dass der griechische Staat eigentlich gar nicht hat. Nennen wir die ersten Typ-A-Maßnahmen, die zweiten Typ B. Darüber hinaus kommen die griechischen Vorschläge immer auf den letzten Drücker, eine Zumutung für jeden Verhandlungspartner und die Typ-C-Maßnahme in unserer sehr vereinfachenden Charakterisierung des Verhaltens der griechischen Regierung. Man mag dies auf Verwaltungschaos, Unfähigkeit und die allgemeine Unübersichtlichkeit der Situation und die Komplexität der zu behandelnden Probleme zurückführen. Es muss aber nicht ein ungewolltes oder gar zufälliges Verhalten einer noch unerfahrenen Regierung sein. Gerade dass dieses Vorgehen unvermindert und ungeachtet aller Proteste der internationalen Partner sich fortsetzt, deutet auf etwas anderes hin: Absicht.

Im Folgenden soll der Versuch einer Erklärung des Verhaltens der neuen griechischen Regierung als rationale, auf den eigenen Vorteil bedachte Verhandlungsstrategie unternommen werden. Ein Nebeneffekt ist, dass man dabei auch die Motivation dieser Regierung aufdecken kann. In diesem Sinne ist dies eine Übung im Rahmen der Theorie der offenbarten Präferenzen, die hier aus konkretem, beobachtbarem Handeln in den Verhandlungen

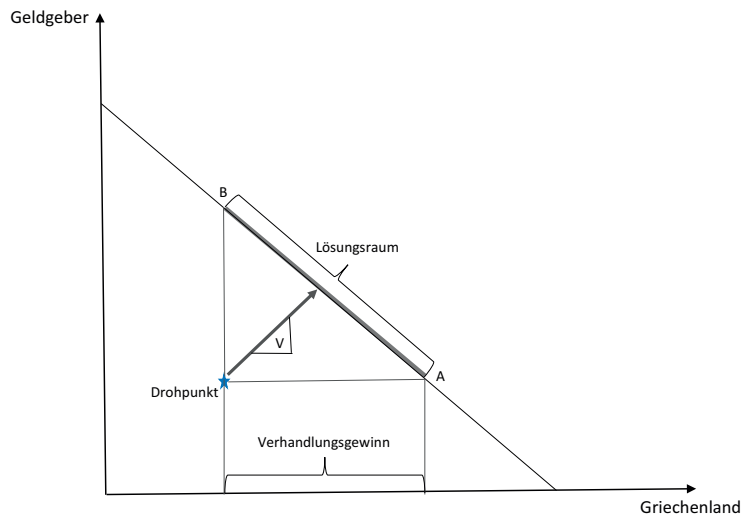
gen abgeleitet werden. Ob dies tatsächlich so ist, ob also eine solche Strategie, wie sie im Folgenden dargestellt wird, tatsächlich und aus den abgeleiteten Motiven heraus von der griechischen Regierung formuliert und bewusst verfolgt wurde, sei dahingestellt. In den Medien wird immer wieder das Vorleben des damaligen griechischen Finanzministers Varoufakis als Professor für Wirtschaftswissenschaften betont, dem eine derartige, an Prinzipien der Spieltheorie orientierte Analyse der Situation natürlich zuzutrauen ist. Zugleich ergeben sich aus dieser Prädisposition auch gewisse Schwächen der griechischen Verhandlungsstrategie, etwa die Vernachlässigung psychologischer Dimensionen, die zu einem endgültigen Scheitern führen können.

Dies ist natürlich nicht der erste Text, der sich mit dieser Fragestellung auseinandersetzt. So werden in den Medien Erkenntnisse der betriebswirtschaftlichen Verhandlungsforschung über das Vorgehen Griechenlands präsentiert, woraus sich viel Erhellendes zu den Stärken und Schwächen des griechischen Vorgehens offenbart. Daneben wird viel auf das sogenannte Chicken Game, ein mögliches Gefangenendilemma und andere spieltheoretische Gemeinplätze hingewiesen. Am nächsten zum vorliegenden Text steht aber wohl die Argumentation bei Sinn (Varoufakis's Great Game, Internetartikel, 29. Mai 2015), der vor allem auf die Rolle des Drohpunkts bei den Verhandlungen hinweist. Im Folgenden wird demgegenüber eine weitere Abstraktion angestrebt, um die Grundlinien der Verhandlungsstrategie aus spieltheoretischer Sicht besser herausstellen zu können. Damit steht die Argumentation dem Denken eines Akteurs wie Yannis Varoufakis möglicherweise näher als eine stärker verhaltenspsychologisch motivierte Analyse, ohne allerdings das mögliche Ergebnis der Verhandlungen dadurch besser prognostizieren zu können.

Eine Verhandlungssituation lässt sich in einfachster Weise durch drei Komponenten abbilden: Den Drohpunkt, den man verwirklichen würde, wenn die Verhandlungen scheitern, den Verhandlungsge-

* Prof. Dr. Hans-Peter Burghof ist Inhaber des Lehrstuhls für Bankwirtschaft und Finanzdienstleistungen an der Universität Hohenheim.

Abb. 1
Verhandlungssituation 1



Quelle: Darstellung des Autors.

winn, den die Verhandlungsparteien unter sich aufteilen können, wenn sie zu einer entsprechenden Einigung kommen, und die Verhandlungsmacht der Parteien, nennen wir sie V , die bestimmt, welchen Anteil sie an diesem Verhandlungsgewinn erhalten. In graphischer Abbildung lässt sich das in etwa wie in Abbildung 1 veranschaulichen.

In dieser Abbildung lässt sich die Verhandlungsmacht der Geldgeber V als Steigung des Pfeils interpretieren, der vom Drohpunkt auf eine konkrete Lösung im Lösungsraum führt. In unserem Beispiel teilen etwa die Parteien den Verhandlungsgewinn hälftig auf, die Steigung ist dann 1 bzw. 45 Grad. Bei anderen Verteilungen der Verhandlungsmacht würde man zu anderen Lösungen gelangen, also etwa zu Punkt B, wenn alle Verhandlungsmacht bei den Geldgebern läge. Wichtig ist die Feststellung, dass keine der beiden Parteien einer Lösung zustimmen würde, die sie schlechter stellen würde als im Drohpunkt. Das heißt, Lösungen auf der vertikalen Linie links oberhalb des Punktes B oder rechts unterhalb des Punktes A sind ausgeschlossen. Ersteren würde die griechische Regierung niemals zustimmen, letzteren die Geldgeber die Zustimmung versagen, da beide Parteien durch ein Scheitern der Verhandlungen immer den Drohpunkt erreichen können.

Hinter dem abstrakten Konzept der Verhandlungsmacht können beliebig komplexe Verhandlungsmechanismen und -prinzipien stehen, die zu ganz unterschiedlichen Ergebnissen führen. Der berühmte Ökonom John Nash hat hierzu eine Lösung identifiziert, die sogenannte Nash-Verhandlungslösung, die eine Reihe von prinzipiell wünschenswerten Eigenschaften aufweist und daher als in einem gewissen Sinne faires Ergebnis bei Verhandlungen herauskommen sollte. Im vorliegenden Beispiel würde dies übrigens genau zur hälftigen Aufteilung des Verhandlungsgewinns führen.

Ein solcher axiomatischer Ansatz ist allerdings dem Bereich der sogenannten kooperativen Spieltheorie zuzuordnen. Die Vorstellung ist, dass die Verhandlungspartner um einen Tisch sitzen und sich zunächst darauf einigen, welche Eigenschaften eine faire Lösung denn prinzipiell haben sollte, ehe sie sich dann daran machen, anhand dieser Eigenschaften diese faire Lösung zu ermitteln. Eigentlich ein sehr schönes Bild für das richtige Verhalten in einer Gemeinschaft wie der Europäischen Union.

Wie ist das tatsächliche Verhalten der griechischen Regierung in den Verhandlungen hier einzuordnen? Begreift sie sich in diesem Sinne als Teil einer Gemeinschaft, oder sieht sie sich etwa als Gegner, der versuchen muss, den Feind auf der anderen Seite des Tisches möglichst weit über den denselben

zu ziehen? Aus der nicht-kooperativen Spieltheorie und auch aus aggressiv geführten Verhandlungen in der Praxis ist bekannt, dass bei einem endlichen Spiel derjenige Spieler den größten Gewinn aus den Verhandlungen zieht, der das letzte Angebot machen kann. Aus Sicht der griechischen Regierung käme es demnach darauf an, dass Spiel als Endspiel zu gestalten und dafür zu sorgen, dass man garantiert der letzte ist, der einen Lösungsvorschlag macht. Beides ist zu beobachten: Die Politik der griechischen Regierung ist keineswegs darauf ausgerichtet, die Lage Griechenlands zu stabilisieren. Es muss den Verhandlungspartnern klar gemacht werden, dass eine Katastrophe eintritt, wenn sie sich nicht beugen (Maßnahmen Typ B und niemals Typ A). Und Lösungsvorschläge kommen immer auf den letzten Drücker, am besten in der Nacht vor der jeweiligen Verhandlung, damit niemand mehr darauf reagieren und seriös durchgerechnete Gegenvorschläge machen kann (Maßnahmen Typ C). Der Gegenseite soll es dann nur verbleiben zuzustimmen: »Friss, Vogel, oder stirb.« Der Vorschlagende kann damit sein Vorschlagsrecht bis zum letzten ausreizen: Lügen hundert Euro zwischen den Verhandlungspartnern auf dem Tisch, könnte er der Gegenseite einen Cent anbieten, mit dem freundlichen Hinweis, dass diese Lösung ja immer noch im Interesse beider Seiten sei. Streng genommen stimmt das: Ein Cent ist besser als gar nichts.

Wir bewegen uns also ganz eindeutig im Bereich der nicht-kooperativen Spieltheorie. In unserem kleinen Modell führt dies dazu, dass die Verhandlungsmacht der Geldgeber weitgehend ausgeschaltet werden kann, wenn diese sich nicht durch eine entsprechende Umgestaltung des Spiels wehren. Die Lösung des Verhandlungsspiels wäre irgendwo ganz nahe bei Punkt A. Fairness und Geldgeber haben das Nachsehen. Mit Blick auf den tatsächlichen Verhandlungs-

verlauf fragt man sich, warum sich die Geldgeber auch nur ansatzweise auf ein solches Spiel einlassen und manche Akteure sogar noch betonen, dass es nun an Griechenland sei, Vorschläge zu machen.

Der Verzicht auf Maßnahmen des Typs A (Effizienzsteigerung) und die Präferenz für Maßnahmen des Typs B (Ausgabenerhöhung) lassen sich aber auch noch in einem anderen Sinne interpretieren. Dies alles geschieht vor Abschluss der Verhandlungen und hat nicht nur Einfluss darauf, wie viel überhaupt zu verteilen ist, sondern auch darauf, wo der Drohpunkt der Verhandlungen liegt. Offenbar erwartet die griechische Regierung, dass sich aus der Kombination beider Effekte das Verhandlungsergebnis für sie verschlechtert, wenn sie effizienzsteigernde Maßnahmen ergreift oder Ausgabengesetze auf später verschiebt oder gar nicht durchführt.

Betrachten wir zunächst mögliche Effizienzsteigerungen. Als naiver und wohlmeinender Betrachter fragt man sich natürlich, wie die griechische Regierung in der aktuellen Bedrängnis ihres Landes diese unterlassen kann. In Abbildung 2 ist der positive Effekt durch eine Verschiebung der diagonalen Linie, die mögliche Verteilungen des Verhandlungsergebnisses repräsentiert, nach rechts oben veranschaulicht. Es ist einfach mehr zu verteilen. Nehmen wir an, dass es der griechischen Regierung tatsächlich gelingt, die Geldgeber an die Wand zu spielen und den ganzen Verhandlungsgewinn zu vereinnahmen. Auf den ersten Blick würde sie sich dann durch effizienzsteigernde Maßnahmen von Punkt A auf Punkt B deutlich verbessern. Dies gilt aber nur, wenn man vom gleichen Drohpunkt ausgehen kann.

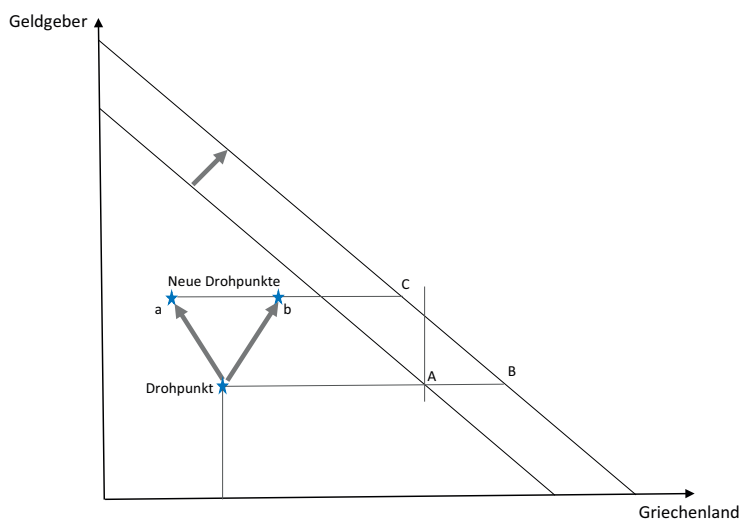
Die griechische Regierung nimmt aber, ungeachtet ihrer Versprechungen im Wahlkampf, viele mögliche effizienzstei-

gernde Maßnahmen nicht vor. Offenkundig geht sie davon aus, dass sich damit auch der Drohpunkt der Verhandlungen verschieben würde. Die Lage der Geldgeber bei einem Scheitern der Verhandlungen würde sich durch effizienzsteigernde Maßnahmen verbessern. Und damit können sie ein besseres Verhandlungsergebnis erzielen, zum Nachteil der griechischen Regierung. Das Absurde daran ist, dass dies unabhängig davon gilt, ob sich auch Griechenland durch Effizienzsteigerungen im Fall eines Scheiterns der Verhandlungen schlechter stellen würde (neuer Drohpunkt a) oder ob es sich dadurch für diesen Fall sogar verbessern kann (neuer Drohpunkt b). In jedem Fall würde die griechische Regierung das Verhandlungsergebnis A ohne Effizienzsteigerung dem neuen Verhandlungsergebnis C mit Effizienzsteigerung vorziehen.

Der Vollständigkeit halber nun das Argument für effizienzvernichtende Ausgabengesetze (vgl. Abb. 3): Hier verschiebt sich die Vertikale nach links unten: Es ist weniger zu verteilen. Bei unverändertem Drohpunkt würde sich Griechenland durch ein solches Vorgehen von Punkt A auf Punkt B verschlechtern. Verschiebt sich aber gleichzeitig der Drohpunkt, weil man den Geldgebern dadurch Schaden zufügt und damit ihre Verhandlungsposition schwächt, kann die griechische Regierung von ihrem destruktiven Verhalten dennoch profitieren und den für sie besseren Punkt C in den Verhandlungen durchsetzen. Und wieder: Dies gilt unabhängig davon, ob die griechische Regierung im Fall eines Scheiterns der Verhandlungen von den mit den Maßnahmen verbundenen Vermögensumschichtungen zu Lasten der Gläubiger profitiert (neuer Drohpunkt a) oder sich dadurch für diesen Fall sogar selbst Schaden zufügt (neuer Drohpunkt b).

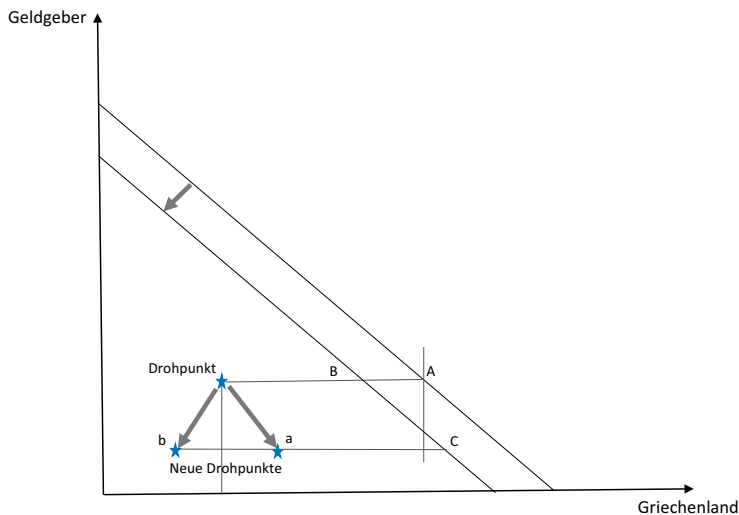
Wenn man sich quälen möchte, kann man diese Argumente zusammenführen, um ein Bild von den Gesamtkosten der aggressiven griechischen Verhandlungsstrategie gegenüber einem kooperativen Verhalten zu gewinnen. Dabei wird in Abbildung 4 der besseren Anschauungen halber vom unerfreulichsten Fall ausgegangen: Im Fall des Scheiterns der Verhandlungen schaden Ausgabengesetze auch der griechischen Regierung, und sie könnte von effizienzsteigernden Maßnahmen profitieren. Bei effizientem Verhalten und einer kooperativen Lösung würde man sich in Punkt C treffen: Griechenland unterlässt alle wertvernichtenden Maßnahmen und führt alle möglichen effizienzsteigernden Vorhaben sofort durch. Der Verhandlungsgewinn wird fair und häftig geteilt. Die nicht-kooperative Strategie der griechischen Regierung führt dagegen auf Punkt A. Die griechische Regierung verhält sich denkbar ineffizient und vereinnahmt den gesamten Verhandlungsgewinn. Insgesamt

Abb. 2
Verhandlungssituation 2



Quelle: Darstellung des Autors.

Abb. 3
Verhandlungssituation 3

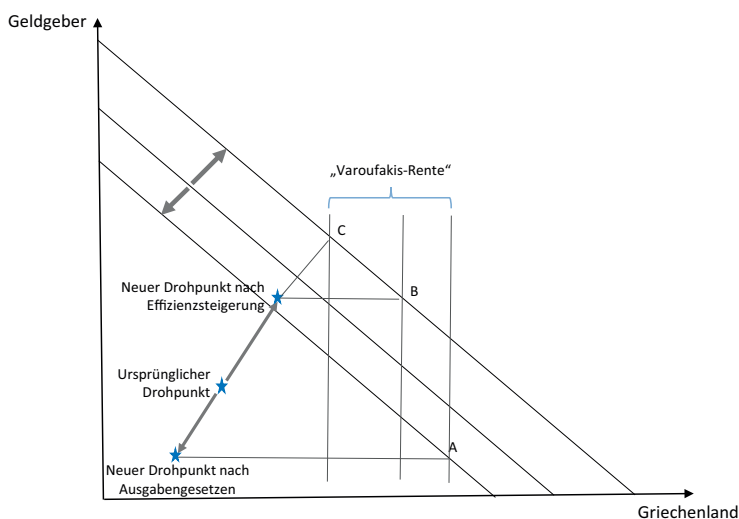


Quelle: Darstellung des Autors.

ist bei dieser Lösung viel weniger zu verteilen. Aber die griechische Regierung holt bei einem erfolgreichen Abschluss der Verhandlungen mehr für sich heraus. Die Differenz könnte man als Ertrag einer besonders klugen, an spieltheoretischen Erwägungen ausgerichteten Verhandlungsführung ansehen oder schlicht als »Varoufakis-Rente«.

Vertritt die griechische Regierung hier also nur im besten Sinne die Interessen ihrer Bürger gegenüber raffgierigen und bösen Geldgeber, die das Land ausquetschen und demütigen wollen? Zunächst muss man eine solche Schwarz-Weiß-Malerei grundlegend hinterfragen: Hinter den Geldgebern stehen überwiegend die europäischen Steuerzahler, reiche und arme Menschen, die auch ein Recht auf faire Verhandlung und den Schutz ihrer Interes-

Abb. 4
Verhandlungssituation 4



Quelle: Darstellung des Autors.

sen haben sollten. Dass für diese Menschen in erheblichem Umfang Werte vernichtet werden, damit Griechenland etwas mehr aus den Verhandlungen herausholen kann, ist moralisch wohl kaum zu vertreten. Es ist vielmehr blinder Egoismus, mit dem Potenzial, die Europäische Gemeinschaft zu zerstören. Kein Europäer kann sich so etwas wünschen. Eigentlich auch kein Grieche, wenn ihm an der Freundschaft der anderen Europäer auf längere Sicht gelegen ist.

Eine zweite Hinterfragung besteht hinsichtlich der Deckungsgleichheit der Interessen der griechischen Regierung und des griechischen Volkes. Die Verhandlungen werden natürlich nach den Präferenzen der Regierung geführt. Diese ermöglichten etwa durch den Verzicht auf Kapitalkontrollen den Wohlhabenden, ihr Geld in Sicherheit zu bringen.

Die Armen Griechenlands haben hier allerdings nach Jahren der Krise kaum noch etwas zu sichern. Gleiches gilt für den Verzicht auf das konsequente Eintreiben der Steuern, das doch eigentlich ein zentraler Punkt im Wahlprogramm war. Ausgabegesetze kommen bestimmten Klientelgruppen zu Gute, denen offenbar auch die neue griechische Regierung sehr dezidiert zu Diensten ist. Viele neue Maßnahmen stärken die Position der Verwaltung gegenüber den Menschen und bringen sie damit in größere Abhängigkeit vom Staat, so die Aufsplittung der Sozialhilfe in viele kleine, einzeln zu beantragende Maßnahmen. Dies führt zu einer Verschärfung des Klientelwesens und befeuert die Korruption. Hier verbinden sich offenbar kleinliche Vorteilsnahme mit einem anderen Verständnis von der Rolle des Staates. Aus Sicht der anderen Europäer erfolgt hier eine Verringerung der Konkursmasse zu ihren Lasten und zu Gunsten der verschiedenen Klientelgruppen der griechischen Regierung. Die daraus folgenden Wertungen der Regierungsmitglieder fließen in die Verhandlungsstrategie ein. Die Kosten, die die Bürger dafür zu tragen haben, leider nicht. Sie könnten den Vorteil, den das griechische Volk aus dieser aggressiven und destruktiven Verhandlungsstrategie haben könnte, leicht zunichtemachen.

Und schließlich: Das alles funktioniert nur wenn man sich denn tatsächlich einigt. Die griechische Regierung muss sich nur um ein wenig verschätzen, und sie hat die teuerste Version einer Staatspleite gewählt, die man sich denken kann. In Abbildung 4: Statt auf dem »neuen Drohpunkt bei Effizienzsteigerung« landet man dann im für alle Beteiligten verheerend schlechten »neuen Droh-

punkt nach Ausgabegesetzen«. Nichts funktioniert mehr. Alle haben höchste Ansprüche, und der Staat keinerlei Mittel, sie zu erfüllen. Eine solche Fehleinschätzung ist leicht möglich, da die griechische Regierung den Bogen bis zum letzten spannt und den Drohpunkt möglicherweise an einer anderen Stelle sieht als ihre Gegenüber. Dies gilt umso mehr, als sie mit verschiedenen Gläubigergruppen verhandelt und mit ihrem Angebot jede dieser Gruppen möglichst marginal zufriedenstellen möchte. Eine Fehleinschätzung und der Ablauf der Verhandlungsfrist führen zum Scheitern. Und es ist ja gerade Teil der griechischen Strategie, den Raum für Nachverhandlungen, die einen solchen Fehler korrigieren könnten, möglichst klein zu halten.

Es kann aber auch zu einer emotionalen Reaktion kommen. Viele Menschen würden den einen Cent, denen ihnen ein ach so kluger und spieltheoretisch gebildeter Meisterspieler anbietet, diesem eher ins Gesicht werfen als ihr Gegenüber mit den verbleibenden 99,99 Euro hohnlächelnd davonziehen zu lassen. Der Spieltheoretiker nennt dies dann ein irrationales Verhalten. Offenbar glaubt die griechische Regierung nicht an ein solches irrationales Verhalten in der Politik, erinnert aber ihre Verhandlungspartner sicherheitshalber immer wieder daran, doch bitte immer ihren eigenen Vorteil im Auge zu behalten. Die Regeln des Spiels aber, in dem diese ihren Vorteil wahren sollen, wollen die griechischen Verhandlungsführer bestimmen – zu ihrem eigenen Vorteil, aber zum Nachteil Europas und wahrscheinlich auch des griechischen Volkes.

Wird die griechische Regierung mit dieser Verhandlungsstrategie erfolgreich sein? Oder genauer: Wird es überhaupt eine Einigung geben, und wird in dieser Einigung die griechische Regierung tatsächlich den Löwenanteil am Verhandlungsgewinn vereinnahmen? Zum Zeitpunkt der Entstehung dieses Textes ist dies noch nicht abzusehen, und die anderen Verhandlungsparteien haben da natürlich ein gewichtiges Wort mitzureden. Auf beiden Seiten finden sich Brüche in der Strategie, auf Seiten der Europäer auch bedingt durch ganz unterschiedliche Erwartungen an Europa und Haltungen zur Rolle des Staates. Es ist aber eigentlich auch schon fast egal: Eine Regierung, deren Land sich in einer derartigen Situation befindet, darf nicht, sei es aus Unvermögen oder eben verhandlungstaktischen Gründen, sechs Monate lang mit Vollgas in die falsche Richtung fahren und dann bei einer Einigung so tun, als sei nun alles in Ordnung. Die wirtschaftlichen, aber auch die politischen Schäden eines solchen Verhaltens bleiben bestehen, auch wenn man sich am Ende doch einigt. Verlorene Zeit und zerstörte Werte lassen sich nicht mehr zurückgewinnen. Über all die massiven ökonomischen Verluste hinweg dürfte für Deutschland aber die Frage noch entscheidender sein, ob das Vertrauen der Bürger in die Europäische Union als einer echten Gemeinschaft wieder zurückgewonnen werden kann. Die Mehrheit der Deutschen dürfte unverän-

dert die Zukunft unseres Landes in Europa sehen. Aber sicher nicht in einem Europa, in dem man so miteinander umgeht.