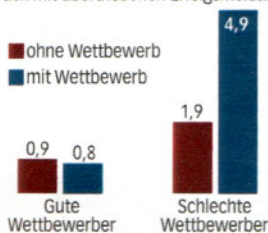


Gedopte Zahlen

Schlechte Wettbewerber reagieren auf Druck mit übertriebenen Erfolgsmeldungen*



* Differenz zwischen tatsächlich und angeblich erreichten Zieleinläufen, im Schnitt; Quelle: Schwieren/Weichselbaumer

Mogeln lähmt

Ein neues Laborexperiment zeigt: Wer im Wettbewerb keine Erfolgchance sieht, neigt zum Schummeln.

Für das Funktionieren einer Marktwirtschaft ist nichts so wichtig wie der Wettbewerb. Er sorgt für niedrige Preise und attraktive Produkte, schafft Innovation und Fortschritt. Aber der Druck des Wettbewerbs, der in alle Bereiche vordringt, erzeugt auch hässliche Nebenwirkungen: Bewerber legen gefälschte Zeugnisse vor, Leistungssportler gehen gedopt an den Start, Unternehmen beschäftigen Schwarzarbeiter oder zahlen Bestechungsgelder, um an Aufträge heranzukommen – Betrug und Korruption sind so alt wie der Wettbewerbsgedanke selbst.

Zwei Forscherinnen von den Universitäten Heidelberg und Linz, Christiane Schwieren und Doris Weichselbaumer, haben jetzt in einem Laborexperiment untersucht, ob Schummeln die Folge des Wettbewerbsdrucks ist. Rund 60 Studenten der Universität Pompeu Fabra in Barcelona bekamen eine halbe Stunde Zeit, sich auf dem Computer so oft wie möglich durch ein Labyrinth hindurchzuklicken. Für jedes Mal, wenn sie das Ziel erreichten, gab es etwas Geld.



Es konnte aber auch gemogelt werden, zum Beispiel existierte eine automatische Lösungsfunktion, die den richtigen Pfad von alleine fand. Außerdem konnten die Teilnehmer bei der Abrechnung schummeln, indem sie mehr Zieleinläufe angaben als tatsächlich geschafft. Um Wettbewerb zu simulieren, wurde die Belohnung einmal unabhängig vom Erfolg der Mitspieler ausgezahlt, das andere Mal wurden Gruppen gebildet, innerhalb derer nur der Beste belohnt wurde.

Zwei interessante Ergebnisse kamen heraus: Erstens wurden die Leistungen im Wettbewerb nicht besser. „Wenn die Individuen die Möglichkeit zum Mogeln erkennen“, so die Autorinnen, „schwächt dies den Anreiz, sich in einem wettbewerblichen Umfeld mehr anzustrengen.“ Zweitens gab es einen Zusammenhang zwischen der Leistungsfähigkeit der Teilnehmer und ihrem Verhalten: Während die guten Spieler mit und ohne Wettbewerb ziemlich ehrlich

waren, gaben die schlechten Spieler unter Wettbewerbsdruck im Schnitt fünf Zieleinläufe mehr an, als sie tatsächlich

geschafft hatten – ohne Wettbewerb waren es nur zwei (siehe Grafik). „Leistungsschwache Wettbewerber scheinen Schummeln in Ordnung zu finden, wenn ihnen das System keine ehrliche Erfolgchance bietet“, so die Autorinnen.

Daraus kann auch die Wirtschaftspolitik etwas lernen. Wenn zum Beispiel geringe Erfolgchancen die Wettbewerber zum Schummeln verleiten, helfen nicht unbedingt schärfere Kontrollen, sondern bessere Bedingungen. Wer den Unternehmen ständig Knüppel zwischen die Beine wirft, sei es durch eine zu hohe Steuerbelastung oder nervende Bürokratie, der sollte sich nicht wundern, wenn ihr Wettbewerbsethos erlahmt.

rolf.ackermann@wiwo.de