

Gemeinsam werden wir reich!

There is no „I“ in „T-E-A-M“! – but there is no „W-E“ either.

1. Einleitung und Theorie

Christian Felber (2009) schreibt, dass Leistung unter Wettbewerb leidet und fordert die Leser auf, die Wettbewerbsgesellschaft, in der wir leben, kritisch zu hinterfragen. Er folgert daraus, dass eine gute Alternative zu diesem konkurrierenden Verhalten in einer kooperativen Einstellung der Akteure besteht. Diese Annahme führte zu der Forschungsfrage: **Welche Auswirkungen hat kooperatives Verhalten im Gegensatz zu konkurrierendem Verhalten?**

Angelehnt an Fehr und Gächter (2002) wurde ein Public Good Game durchgeführt. Es wurde untersucht, unter welcher Bedingung der Gewinn des Einzelnen im Spiel am höchsten ist. Des Weiteren interessierten die Zufriedenheit der Mitglieder mit dem Arbeitsprozess und die Änderung der Befindlichkeit während des Spiels. Die Befindlichkeit wurde mittels Fragebogen vor und nach dem Spiel erhoben. Die Zufriedenheit wurde auf die gleiche Weise jedoch nur nach dem Spiel gemessen.

Die Befindlichkeit wurde mittels Fragebogen vor und nach dem Spiel erhoben. Die Zufriedenheit wurde auf die gleiche Weise jedoch nur nach dem Spiel gemessen.

Hypothese 1a

In der Kooperationsgruppe sind die **Beiträge pro Runde** signifikant höher als in der Konkurrenzgruppe.

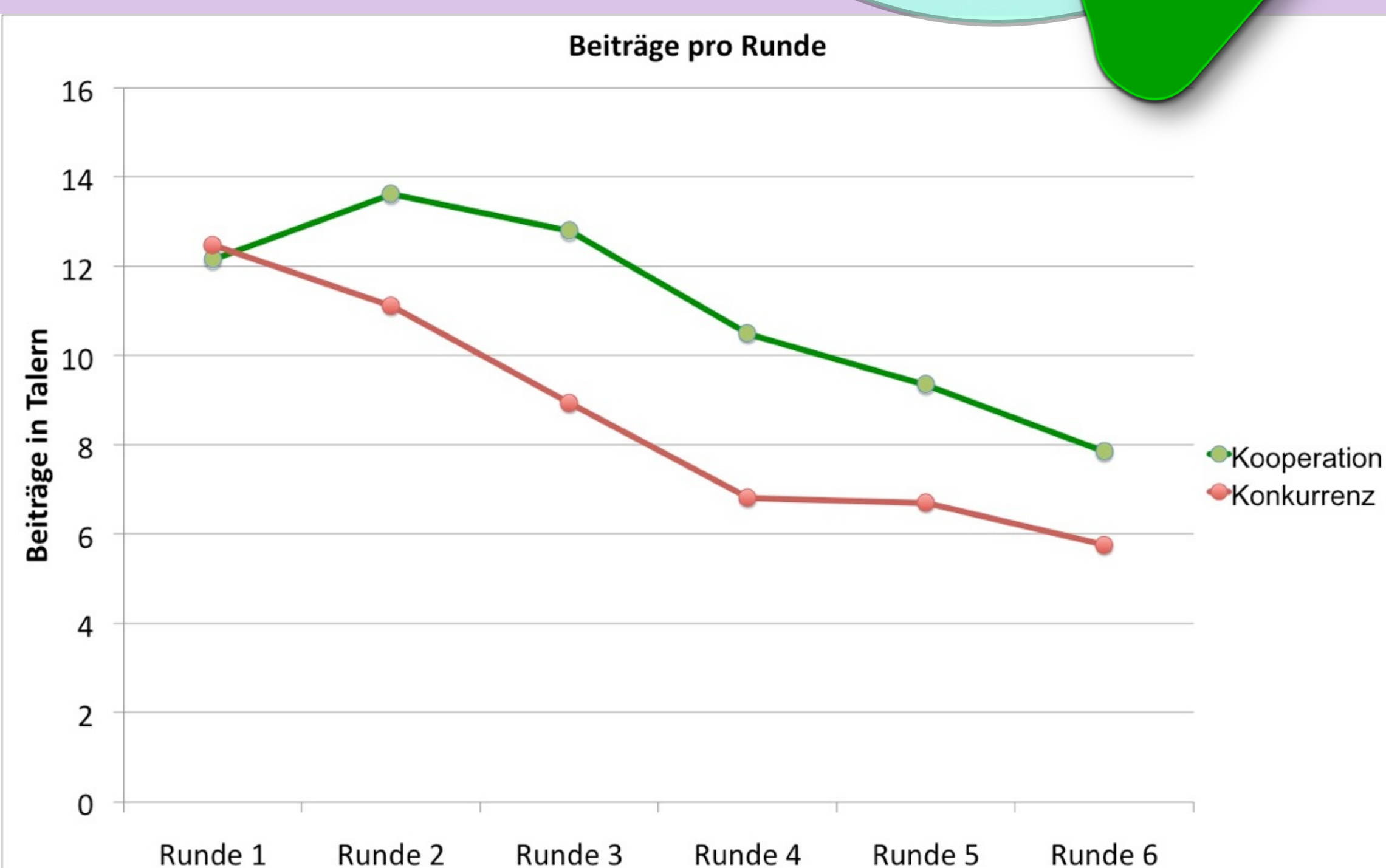
MANOVA
 $F(1,65) = 5.97, p < .05$

Hypothese 1b

In der Kooperationsgruppe sind die **Summen pro Runde** signifikant höher als in der Konkurrenzgruppe.

MANOVA
 $F(1,66) = 0.63, n.s.$

4.a Effizienzthesen



6. Kritische Anmerkungen

Bei der hier beschriebenen Studie handelt es sich um eine Laborstudie. Das bedeutet, dass die Hypothesen unter künstlich geschaffenen, kontrollierten Bedingungen geprüft werden. Damit ist es fraglich, in wie weit sich die Ergebnisse auf alltägliche Situationen übertragen lassen. Beispielsweise kam es bei den meisten Versuchspersonen beim Zusammenrechnen der Zwischenergebnisse bei der Durchführung des Public Good Games zu Fehlern. Es ist zu überlegen, ob diese Auswirkungen auf die Zufriedenheit und die Stimmung hat. Weiters wurde in diesem Experiment, anders als bei der Ausgangsstudie, mit Süßigkeiten anstatt mit Geld belohnt. Es könnten also auch motivationale Unterschiede bestehen.

Hypothese 2a

In der Kooperationsgruppe sind die TeilnehmerInnen **zufriedener** als in der Konkurrenzgruppe.

MANOVA
 $F(1,65) = 0.12, n.s.$

Hypothese 2b

In der Kooperationsgruppe sind die TeilnehmerInnen **weniger müde** als in der Konkurrenzgruppe.

t-Test
 $t(66) = 0.49, n.s.$

Hypothese 2c

In der Kooperationsgruppe sind die TeilnehmerInnen **weniger zornig** als in der Konkurrenzgruppe.

t-Test
 $t(66) = -0.80, n.s.$

5. Stichprobe

Die Stichprobe bestand größtenteils aus Studierenden der Psychologie an der Universität Wien (91%). Im Durchschnitt waren die Teilnehmer 24 Jahre alt und befanden sich im 8. Semester.

Es wurden Personen angesprochen und diesen für die Teilnahme eine Belohnung in Form von Süßigkeiten angeboten.

An dem Experiment nahmen 68 Personen teil. Davon waren 47 Frauen und 21 Männer.

3.a Instruktion

„Jetzt werden **wir** reich! Herzlich Willkommen zum Teamspiel!“ oder „Jetzt werde **ich** reich! Herzlich Willkommen zum Wettkampfspiel!“ waren die Überschriften der Instruktionen je nach Bedingung. Um die TeilnehmerInnen auf Kooperation oder Konkurrenz zu primen hieß es weiter, dass sie „nun ein Spiel **miteinander** oder **gegeneinander**“ spielten.

Hypothese 2d

In der Kooperationsgruppe ist die **positive Stimmung** der TeilnehmerInnen höher als in der Konkurrenzgruppe.

t-Test
 $t(66) = -0.05, n.s.$

2. Ausgangsstudie

Fehr und Gächter (2002) teilten Studierende in Vierergruppen ein und gaben dann ein Public Good Game vor. Im Unterschied zu der hier dargestellten Studie durchlief jede Versuchsperson jeweils zwei Bedingungen. Das Setting der ersten Bedingung entsprach einem

Zur Verstärkung dieser Maßnahme wurde im gesamten Text je nach Bedingung entweder die **gesamte Gruppe** oder der **Spieler als Individuum** angesprochen. Die Instruktion befand sich auf dem selben Zettel wie die Tabelle, in der die Spieler in jeder Runde ihren Gewinn errechneten, und blieb somit über den gesamten Spielverlauf präsent.

3.b Public Good Game

Die TeilnehmerInnen beginnen in jeder Runde mit je 20 Geldeinheiten und zahlen davon geheim einen Betrag ihrer Wahl in den Gruppentopf. Dafür erhalten sie eine Geldeinheit retour, die sich aus allen Beiträgen dieser Runde multipliziert mit 0,4 ergibt. Somit besitzen die SpielerInnen am Ende jeder Runde die nicht eingezahlten Geldeinheiten und den anteiligen Gewinn aus dem Gruppentopf. Die zwei Bedingungen (Kooperation, Konkurrenz) wurden durch zwei unterschiedliche schriftliche Instruktionen realisiert, die entweder zu kooperativem oder zu kompetitivem Spielverhalten ermutigen sollten.

typischen Public Good Games (siehe auch Kasten 3.b). Die zweite Bedingung zeichnet sich durch die Möglichkeit einer Bestrafung aus. Diese Bestrafung erfolgte folgendermaßen: Durch Abgabe einer Geldeinheit war es möglich anderen SpielerInnen einen Verlust von drei Geldeinheiten zuzufügen. Dieses „altruistic punishment“ ist die Bestrafung unsozialen Verhaltens bei gleichzeitigem Verzicht auf einen eigenen Gewinn oder sogar, wenn Kosten damit verbunden sind.

7. Diskussion

Die Annahmen Christian Felbers (2009) bestätigend, konnte gezeigt werden, dass die Mitglieder der Kooperationsgruppe signifikant höhere Beiträge beisteuerten als die der Konkurrenzgruppe. Die Ausprägungen der Zufriedenheit sowie die der Befindlichkeit unterlagen keiner systematischen Änderung durch die Bedingungen. Das bedeutet, die Höhe des Beitrags hat keinen Einfluss auf die Zufriedenheit bzw. Befindlichkeit der TeilnehmerInnen. Des Weiteren waren keine bedingungsabhängigen Änderungen bezüglich der Müdigkeit und des Zorns sowie der positiven Stimmung zu verzeichnen.

Literatur
Fehr, E., & Gächter, S. (2002). Altruistic punishment in humans. *Nature*, 415, 137-140. Felber, C. (2009). *Kooperation statt Konkurrenz: 10 Schritte aus der Krise*. Wien: Deuticke.