

Eine gemeinsame Veranstaltung
der *Gesellschaft für integrierte Studien e.V (GIS)*.,
des *Center of Conflict Resolution (CCR)*,
des *Institute of SocioEconomics (ISE), Munich*
www.accedoverlag.de

(Inhaltliche) Nachlese der Veranstaltung am 28.2.2013, GAMIFICATION und Spieltheorie, in fünf Thesen

von Manfred J. Holler

These 1: Erfolgreiche GAMIFICATION beruht auf Spielen, bei denen der Angesprochene lernen kann. – In der Diskussion wurde schon auf Glücksspiele hingewiesen, aber selbst Spiele, die durchaus ein gewisses Denken erfordern, bei denen Glück und strategisches Verhalten vermischt sind (wie Schafkopf, Skat etc.), werden in der Regel nicht wegen des Lerneffekts gespielt.

These 2: Das Kernprodukt muss „stimmen“, sonst kann GAMIFICATION nicht erfolgreich sein. - Das mag für Güter gelten, die eine gewisse Nachhaltigkeit voraussetzen, zum Beispiel weil größere Investitionen nötig sind und entsprechende Fixkosten damit verbunden sind. Man kann aber auch mit einer Serie von kurzlebigen Produkten große Gewinne machen, insbesondere wenn GAMIFICATION geschickt eingesetzt wird. Die Kurzlebigkeit kann sogar Bestandteil des Spiels sein, das das Kerngut auf dem Markt unterstützt. Die erfolgreiche Kurzlebigkeit zeigt sich auch in der Spiele- und Spielgeräteindustrie, für deren Produkte die GAMIFICATION immanent ist.

These 3: Ist ein Verhalten irrational, wenn das Resultat (1,1) ist, obwohl die Spieler bei bindenden Abmachungen (2,2) erhalten könnten? (Die erste Eins von (1,1) gibt die Auszahlung für den ersten und die zweite die Auszahlung für den zweiten Spieler wieder. (2,2) ist entsprechend definiert.) - In der Spieltheorie bzw. allgemeiner in der Entscheidungstheorie ist der Begriff der Rationalität auf den einzelnen Entscheider (Spieler) bezogen und hat Transitivität als Kern: Wenn A höher geschätzt wird als B und B höher als C, dann soll A höher als C geschätzt werden. Zum Beispiel bilden die Auszahlungen 3, 2 und 1 diese Ordnung ab. Resultiert aus den individuellen Entscheidungen (1,1), obwohl (2,2) erreichbar ist, dann spricht von Ineffizienz. (Das wäre „soziale Irrationalität“, wenn dieser Begriff etabliert wäre.)

Das Problem individuell rationalen Verhaltens und sozialer Ineffizienz wurde in prominenter Weise von Thomas Hobbes im „Leviathan“ (1651) thematisiert: Seine Antwort ist ein Souverän (König, Parlament oder...), der über absolute Macht verfügt. Die Spieltheorie zeigt, dass es auch andere Lösungen zu diesem Problem geben kann.

These 4: Es gibt keine unmittelbare Beziehung zwischen GAMIFICATION und Spieltheorie. – Aber die Spieltheorie kann dazu beitragen, Spielsituationen zu klären und Spielangebote auf ihren strategischen Gehalt hin zu untersuchen. Nicht wenige GAMIFICATION-Angebote sind inkonsistent und führen eher zu Frustrationen, als zur Förderung des Absatzes. Für die Spieltheorie kann GAMIFICATION wertvolles empirisches Material („Experimente“) und Anregungen für weitere Forschung liefern.

These 5: GAMIFICATION ist populär, aber nicht unbedingt neu. – In Manfred J. Holler und Claus Tully, *Arbeit und Mensch** (1981!!!) ist zu lesen: "Die Transformation der Arbeit in ein Spiel schiene ein mögliches Konzept, die tägliche Arbeit als eine 'Quelle des Glücks' zu gestalten. Vielleicht müssen wir eines Tages Eintritt zahlen, um arbeiten (spielen) zu dürfen" (S. 149). Ist es jetzt bereits soweit?

*Das Buch kann über accedoverlag@web.de zum Preis von €12,00 bezogen werden. (Ja, so waren damals die Buchpreise.)