

Zurückhaltend oder waghalsig?

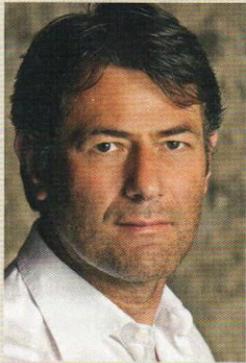


Foto: Alexander Chitsazan, Wien

Erich Kirchler, Wirtschaftspsychologe und Vorstand des Instituts für Angewandte Psychologie an der Universität Wien, lotet die Parallelen und Unterschiede zwischen Spielern und Unternehmern aus.

DIE FRAGEN STELLTE SARAH BAUTZ.

Herr Prof. Dr. Kirchler, verstehen Sie sich selbst als Spieler?

Das kommt ganz darauf an. Ich spiele gern mit anderen Menschen Gemeinschaftsspiele mit festen Regeln, bei denen es durchaus hoch hergeht, weil sie einen kompetitiven Charakter haben. Wenn es allerdings um risikoreiche Spiele geht, bei denen monetäre Gewinne eingefahren werden können, aber auch Verluste drohen, dann zögere ich.

Gibt es messbare Korrelationen zwischen Spielfreude und anderen Eigenschaften wie Kreativität oder Entscheidungsfreude?

Ja. In der Spieltheorie wird die Neigung zu Kooperation oder zu risikoreicher, egoistischer Ausnutzung der Spielsituation untersucht. Man kann feststellen, wie kooperativ oder riskant jemand interagiert – und wie die Partner strategisch vorgehen, um ihren Anteil zu optimieren, oder fair handeln.

Eignen sich Spiele, um potentielle Mitarbeiter oder Geschäftspartner auf diese Eigenschaften zu „testen“?

Ja, vorausgesetzt, dass in der Spielsituation die wichtigsten Merkmale der Situation im Unternehmen adäquat simuliert werden. Es lassen sich durchaus Spielsituationen kreieren, in denen zum Beispiel eine Person ein Land regieren darf. Dabei muss der Spieler eine Reihe von Variablen berücksichtigen, die den Fortbestand des Landes bestimmen. Er muss strategisch denken, nach kreativen Lösungen suchen und letztlich das Risiko seiner Handlungsmöglichkeiten antizipieren. In derartigen Versuchsanordnungen kann untersucht werden, wie eine Person in komplexen Situationen „spielerisch“ vorgeht.

Welche Form der Risikoneigung gibt es?

Die Risikoneigung hängt zum einen von der Persönlichkeit ab. Ist jemand eher zurückhaltend und fürchtet negative Folgen einer Entscheidung, oder arbeitet er zielstrebig – mit einer Portion Waghalsigkeit – auf ein Ziel hin? Wichtig ist, dass die Risikoneigung zum anderen auch von der jeweiligen Situation abhängt: In Gewinnsituationen neigen Menschen meist zu Risikovermeidung, in Verlustsituationen wird häufig zu viel riskiert. Mit anderen Worten: Wer den Spatz in der Hand hat, riskiert nicht, dass er ihm davonfliegt, auch wenn die Taube auf dem Dach lockt. Wer hingegen einen Verlust erleidet, versucht auch dann, wenn die Aussichten schlecht sind, den drohenden Verlust wettzumachen.

Ist die Risikoneigung eines Menschen in allen Lebens- und Arbeitsbereichen gleich?

Nein! Wer in einem Lebensbereich risikofreudig handelt, zum Beispiel im Sport, muss deshalb nicht auch auf Finanzmärkten draufgängerisch handeln. Und weiter: Je nachdem, ob sich eine Person in einer Gewinn- oder in einer Verlustsituation befindet, ist die Risikofreude oder -aversion unterschiedlich. Die Messung der Risikofreude muss konkret auf Lebensbereiche und Situationen zugeschnitten sein, um einigermaßen verlässliche Prognosen über das zukünftige Risikoverhalten zu erstellen. ■

Foto: Mike May / iStock / Thinkstock/Getty Images