

Gunter
Dueck

Die β -inside Galaxie

2. Auflage



Springer Vieweg

Die beta-inside Galaxie

Gunter Dueck

Die beta-inside Galaxie

2. Auflage

Gunter Dueck
Gaiberger Straße 29
Neckargemünd
Deutschland
dueck@omnisophie.com
www.omnisophie.com

Autorenfoto auf dem Einband: Michael Herdlein

ISBN 978-3-642-34937-9
DOI 10.1007/978-3-642-34938-6

ISBN 978-3-642-34938-6 (eBook)

Springer Heidelberg New York Dordrecht London

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

© Springer-Verlag Berlin Heidelberg 2001, 2013

Dieses Werk ist urheberrechtlich geschützt. Die dadurch begründeten Rechte, insbesondere die der Übersetzung, des Nachdrucks, des Vortrags, der Entnahme von Abbildungen und Tabellen, der Funksendung, der Mikroverfilmung oder der Vervielfältigung auf anderen Wegen und der Speicherung in Datenverarbeitungsanlagen, bleiben, auch bei nur auszugsweiser Verwertung, vorbehalten. Eine Vervielfältigung dieses Werkes oder von Teilen dieses Werkes ist auch im Einzelfall nur in den Grenzen der gesetzlichen Bestimmungen des Urheberrechtsgesetzes der Bundesrepublik Deutschland vom 9. September 1965 in der jeweils geltenden Fassung zulässig. Sie ist grundsätzlich vergütungspflichtig. Zuwiderhandlungen unterliegen den Strafbestimmungen des Urheberrechtsgesetzes.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Gedruckt auf säurefreiem Papier

Springer ist Teil der Fachverlagsgruppe Springer Science+Business Media (www.springer.com)

Beta, „bis einer von uns müde wird“

„Alpha-Versionen sind Lehrbücher, Gesetze, Produkthochglanzprospekte, Aktienneuemissionsanzeigen, Regierungserklärungen. Dahinter steht das Reale. Hinter den Lehrbüchern die vorlesende Forscherpersönlichkeit, hinter dem Prospekt der Rat des erfahrenen Fachverkäufers. Alpha-Versionen meiden Urteile, Meinungen und Leidenschaftlichkeit. Diese Kolumne ist kompromisslos beta.“

Mit diesem rituellen Text beginnt seit knapp zwei Jahren die Kolumne *Dueck Beta-inside* im Informatik-Spektrum. Er passt ganz gut auch vor dieses Buch. Dieses ist wieder kompromisslos beta. Es vereint bisherige Kolummentexte mit noch unveröffentlichten Thesen und Satiren, die in diesem Sinne schon fast Gammastrahlen senden (sollen). Ich möchte mit den Geschichten und den merkwürdigen Theorien, mit flammenden Meinungen und chirurgisch-herzlosen und doch auch leidenschaftlichen Urteilen mit Ihnen in eine Diskussion eintreten. Dies Buch ist, wie auch mein erstes Buch *Wild Duck*, ein streitbares Nachdenkbuch.

Ich habe mich bemüht, das Emotionale stehen zu lassen und es teilweise in Polemik, Satire oder wenigstens demonstrative Respektlosigkeit zu verkleiden. Dabei klebe ich nicht so sehr an meinen eigenen Meinungen, wie Sie vielleicht annehmen könnten. Ich möchte eher ein Gespräch anregen, bei dem etwas anderes herauskommt als das, was jetzt ist.

In diesem Band geht es um viele verschiedene Themen: um Psychologie und Wirtschaftskultur, um Sinnlosigkeiten im Management, um die Mission einer neuen Wissenschaft in der neuen Wissensgesellschaft, um das Bücherschreiben an sich, um die Schwierigkeit, die Welt zu verändern, um die spannende Frage, wie die Wirtschaft den Wissenschaftler gerne hätte. Die Hälfte ist als Satire oder Burleske gehalten, aber eher noch ernster gemeint. Manche Dinge sind für mich so schrecklich, dass ich sie nur so oder als „Hate-Mail“ schreiben könnte. Und Hate-Mails finde ich unerfreulich.

Worum aber, so werden Sie fragen, geht es in diesem Buche ganz genau? Ich habe für Sie im nächsten Abschnitt zu jedem Beitrag ein paar Zeilen geschrieben. Lassen Sie sich mit jenen Zeilen in das Buch hineinziehen, anregen, provozieren.

Ich weiß ganz genau, dass Sie jetzt versuchen werden, diesen Absatz zu überspringen, weil er das Wort Dank enthält. Aber er ist nur klitzeklein, damit Sie dranbleiben können. Und es besteht eine gute Chance, dass Sie hier gemeint sind!

Vor allem den Lesern des Informatik-Spektrums möchte ich danken, besonders Ihnen, die mir Leser-E-Mails schrieben. Diese Ferndiskussionen bringen in mir immer neue Ideenwellen in Schwung oder sie lassen in mir schmerzliche Neuerkenntnisse reifen (kontroverse, harte oder schroffe Gegenmeinungen bekomme ich natürlich auch). Jemand hat mir geschrieben: „Sie erbaton elektronisches Feedback. Hier ist meines auch. Mögen Sie also in E-Mails ersticken!“ Erstickt bin ich nicht. Es kommen etwa drei E-Mails pro Woche, da ist Ihre nächste sicher willkommen und verschwindet nicht in Wäschekörben! Ich bin jenen lieben Menschen ungemein dankbar, die sich in meiner Familie, bei der IBM und anderswo lange Monologe polemischen Inhalts anhören und die sich damit quasi als „Testesser“ der neuen Texte von mir betätigen. Der Blick in die Augen der Zuhörer bei meinen Reden ist für mich eine schöpferische Tätigkeit. Martina Daubenthaler arbeitet bei mir als Werkstudentin und Kritiker. Sie ist so richtig ehrlich. Deshalb ist dieses Buch hier besser und frischer. Beim Wort „frisch“ taucht eine Erinnerung in mir auf. Als ich das Kolumnenschreiben begann, schrieb mir Hermann Engesser vom Springer-Verlag: „Wie lange, meinen Sie, dürfen wir noch auf neue Ideen und Artikel von Ihnen hoffen?“ Ich antwortete: „Ich schlage vor, ich schreibe weiter, bis einer von uns beiden müde wird.“ Nach diesem Satz habe ich damals das Schreiben angefangen.

Gunter Dueck, Anfang 2001

Beta, kein bisschen müde – im Unruhestand

Mehr als zehn Jahre sind seit der Erstauflage vergangen. Und ich schreibe die Beta-inside Kolumne noch immer. Ich bin fast genau zu meinem sechzigsten Geburtstag bei IBM in Pension gegangen, was bei mir eher „Unruhestand“ bedeutet. Ich sage oft noch „wir“ und meine „IBM“, aber es lässt so langsam nach ... Ich habe vor drei Wochen eine Firma mitgeründet (sie betreibt „Blueforge“, ein Portal) und widme mich der „Weltverbesserung“.

Die damaligen Kolumnen sind immer noch aktuell! Insbesondere die historisch als erste geschriebene über „Business Intelligence“ ist noch bestürzend frisch. Heute redet man ja von „Big Data“ und beschuldigt Facebook und Google, alles über uns zu wissen. Aber es ist immer noch ohrenbrechend schwer, aus den bekannten Daten über Personen etwas wirklich Relevantes herauszubekommen. Die Daten sind noch immer so falsch oder verwirrend! Noch immer stutzt Amazon, wenn ich Damenslips oder Antifaltencreme bestelle – und Amazon darf rätseln, für wen ich das geordert habe oder wer auf meine Kreditkarte bestellen darf ...

Von Amazon selbst ist hier im Buch auch die Rede, Sie finden meine Sicht aus dem Jahre 2000. Diese Kolumnen sind heute schon historisch interessant, finde ich. Ich war damals der festen Überzeugung, dass Amazon ein beherrschendes Weltunternehmen würde – und ich habe ganz viele Aktien beim Börsengang gekauft. Ich wurde für meine Haltung als Spinner und Technologieverblendeter gehandelt, na, wenigstens strich ich damals kolossale Kursgewinne ein – und hätte ich die Aktien heute immer noch, wäre ich jetzt mehrfacher Millionär – tja, leider fand ich irgendwann selbst auch, der Aktienkurs wäre „spinnig hoch“.

Die „Querdenkerkolumne“ über das planvolle Querstromliniendenken hat in den letzten Jahren fast Kultcharakter bekommen, ich habe sie lange in verschiedenen Unternehmen herumgereicht. Heute ist ja „Innovation“ in aller Munde. Alle wollen das Neue, keiner legt mal wirklich Hand an. Die meisten träumen davon, das Problem der Erneuerung eines Unternehmens durch einen „Innovationsmanager“ leicht zu lösen, der die Ideen in Listen sammelt und „Ideenmanagement“ betreibt – so wie das Management überhaupt alles durch Listenführen zu lösen bestrebt ist: Man trage alles in eine Liste ein und schimpfe über die Einträge, mit denen man nicht zufrieden ist. Die Irrtümer rund um Innovation haben in Form von reinem Wunsch-

denken so sehr zugenommen, dass ich im letzten Jahr ein ganzes Buch darüber geschrieben habe.

Ich will sagen: Vieles ist noch ganz frisch – das ist das Interessante an der Sache und rechtfertigt eine neue Ausgabe auch als eBook, das es damals ja noch nicht gab.

Wenn Sie dieses Buch mögen und gerne mehr Futter hätten, sei Ihnen das 2007 erschienene Folgewerk *Dueck's Panopticon* ans Herz gelegt, ein ganz dickes Buch mit den Kolumnen der Jahre 2001 bis 2007. Den dritten Band sollte ich jetzt langsam neu zusammenstellen ...

Gunter Dueck, Anfang 2013

Inhalt

1	Zur Entstehungsgeschichte, zu den Inhalten	1
2	Ein \$ und das Unendliche	5
2.1	Das Auktionsspektakel	5
2.2	Fakten über den \$	8
2.3	Dollarauktionsartig Unökonomisches	10
2.4	Das Highlander-Prinzip: Es kann nur Einen geben!	12
2.5	Das Unendliche	15
3	Von Beta zu wilden Enten	19
4	Über das planvolle Querstromliniendenken	29
4.1	Meine verkorkste Rede	29
4.2	Mission Impossible?	31
4.3	Vorbereitung: Ich schreibe die Endergebnisse auf drei Folien nieder	32
4.4	Die Abschlusspräsentation	37
4.5	Wir planen die Gründung	41
4.6	Der Club in Action mit c	45
5	Nicht nur zur Neujaarszeit	49
5.1	Input, bitte	49
5.2	Im Rotlichtbezirk	52
5.3	Alles im roten Bereich!	54
5.4	Nach dem Köpfen ein Rumpfsjahr	57
5.5	Das Jahr 2000	60
5.6	Das Jahr 2001	62
5.7	Das Jahr 2002/2003 (2001)	65
5.8	Im DEKAP-Labor	68
5.9	Einige Geschäftsjahrhunderte später	71
5.10	Essenzen	73
5.11	Y3K	75
5.12	Back to Reality	76

6	Rundum Business Intelligence	79
6.1	Business-Intelligence-Anwendungsfelder	80
6.2	Die Daten sind nicht so, wie wir alle vorher dachten	86
6.3	Vom Wissen zum Geschäft	87
6.4	Business Intelligence forciert den Wandel	89
6.5	Sichten von Menschen im Umbruch: Business-Intelligence-Projekte	91
6.6	Alles aus einem Guss	92
6.7	Das Data-Glashaus	93
6.8	Zur Psychologie von Datenbanken	94
6.9	Das Wirkliche muss sich den Daten anpassen	96
6.10	Business Intelligence – der siebte Sinn des Unternehmens?	97
7	Das Ende der D-Generation	99
7.1	Das D-Genie	99
7.2	The Fastest Will Arrive	101
7.3	Todestrieb	104
7.4	E-nde?	106
8	My Workpet	109
9	Neue Wissenschaften und deren Anwendung	115
9.1	Über den Glanz	115
9.2	Über das Andersfarbige	117
9.3	Über den Rausch	118
10	Gedanken über die Knappheit der Ressourcen	121
10.1	Amazons Verluste machen reich	121
10.2	Wissenschaft und Knappheit	123
10.3	Wissenschaft wird abgeerntet	126
10.4	Standardsoftware statt Standardlehrbuch	128
10.5	Wissenschaft im Goldsuchermodus!	130
10.6	Wissenschaft und Veränderungsangst	132
10.7	Wissenschaft, vor dem Tod; danach neu?	137
10.8	Was wirklich knapp ist: Aktuelles Können. Lust zum Anpacken	146
10.9	Universität als bloße Berufsschule?	149
11	Wen stellen wir bloß ein?	155
11.1	Über den typischen Informatiker, über Dilbert, seinen Manager und über Persönlichkeiten an sich	155
11.2	Sie entlarven sich mit einem Anschreiben	162
11.3	Was sich ein einstellendes Unternehmen denkt	164
11.4	Ein Abteilungsleiter stellt Sie ein	168
11.5	Sie gehen in ein Assessment-Center	171

Kapitel 1

Zur Entstehungsgeschichte, zu den Inhalten

Ein \$ und das Unendliche Spiel im Leben: Wer einen Dollar versteigert, bekommt viel mehr als einen Dollar dafür! Ich war wie vom Donner gerührt, als ich das erste Mal von einer besonderen Dollarauktion erfuhr: Bei ihr ersteigert der Höchstbietende den Dollar, aber abweichend von der normalen Regel muss der Zweithöchstbietende ebenfalls sein Gebot zahlen, allerdings ohne etwas dafür zu bekommen. Wenn man länger darüber nachdenkt, ist dies ein Spiel, bei dem es besonders wichtig ist, nicht Zweiter zu werden. Der Zweite zahlt und bekommt nichts. Bei Ausschreibungen bieten alle mit, alle bemühen sich und investieren also, aber nur der Beste bekommt etwas. Zwei Söhne bemühen sich um die Liebe der Mutter, aber nur einer von ihnen ist am Ende der Herzenssohn (wenn ich normal problematische Erziehung voraussetze). Bei solchen Spielen bieten Menschen furchtbar viel mehr, als das Ganze für sie überhaupt wert ist. So sehr fürchten sie sich, Zweiter zu werden. Sie verlieren sich und ihren Kopf und verwechseln den Wert der Dinge mit dem Unendlichen der Würdeverletzung. Daraus ist nun ein Aufsatz für Sie geworden. Wie Menschen zuerst rational und realistisch beginnen, „emotional“ werden und schließlich fast durchdrehen. Ich habe am Ende immer wieder hin und her überlegt und das Gefühl gehabt, ich müsste noch ein Jahr weiter darüber nachdenken und ein ganz eigenes Buch über dieses Thema schreiben. Das mache ich bestimmt! Später! Sehen Sie das Unendliche in dem einen Dollar.

Von Beta zu wilden Enten Nach dem Erscheinen meines ersten Buches „Wild Duck“ habe ich in der Beta-Kolumne einen Artikel über das Bücherschreiben an sich publiziert und darunter die Ideen von Wild Duck eingewoben. „So ist es, das Schreiben!“, haben mir etliche Leser per E-Mail geantwortet. „So ist es, das Ausbrüten von Ideen.“ Ein Leser und auch jemand vom Springer-Verlag schrieben, dass ihnen bei dem Absatz aus meiner Schulzeit, als ich kurz fühlte, Schriftsteller werden zu wollen, die Tränen in die Augen gestiegen sind! Und dann bekam ich eine eher reservierte E-Mail, die unter den auch von ihr zugestandenen Gedankenperlen schöne Werbung für mein Buch gefunden zu haben meinte. Wenn ich heute noch einmal nachlese: Ein wenig Anpreisen war drin. Stimmt.

Über das planvolle Querstromliniendenken „Wild Ducks“ heißen die Querdenker in einem Unternehmen. Diese Geschichte ist beim Kaffeetrinken mit Uli

Scharffenberger entstanden, der bei der IBM Heidelberg den Betriebsrat leitet. Wir tauschten gewichtige Theorien zum Querdenken aus. Ich vermutete scherzhaft (wie alles am Kaffeeautomaten), dass ich bestimmt bald anderen Unternehmen dabei helfen würde, Querdenkerclubs zu gründen, damit nicht nur IBM Querdenker hat. Wir kamen sofort auf das Datenschutzproblem zu sprechen. Eine Mitgliedsliste eines Wild Duck Clubs wäre ja ziemlich brisant! Und eine Mitgliedschaft im Club geradezu selbstentblößend! Wir standen vor schwersten organisatorischen und rechtlichen Problemen! Dürfte man denn jeden x-Beliebigen aufnehmen oder müsste jede neue Wild Duck in Feuerproben beweisen, dass sie querdenken kann? Wie könnten Proben queren Denkens aussehen? Wo ist die Trennlinie zwischen dem produktiven Querdenken und dem destruktiven Denken? Wie kann Gefahr abgewendet werden? Müssen deshalb nicht auch die Querdenker gradliniger denken, damit sie nicht schief liegen? Wir begannen, alles aus verschiedenen Winkeln zu sehen ...

Am folgenden Sonntagnachmittag habe ich daraus eine Farce geschrieben, bei viel mehr Kaffee und zuletzt einem Glas Rotwein.

Nicht nur zur Neujahrszeit Die Idee zu der Geschichte hatte ich schon vor längerer Zeit. In Heinrich Bölls Erzählung „Nicht nur zur Weihnachtszeit“ wird aus dort geschilderten Gründen täglich Weihnachten gefeiert, weil sonst die Tante schreit. Erinnern Sie sich? Wir „mussten“ diese Geschichte früher alle vor dem Abitur lesen, mit dem ewig „Friedel!“ flüsternden Engel unter der Decke.

Ich hatte mich früher einmal furchtbar aufgeregt, dass es bei der Arbeit zu viele zeitlich gehäufte Nachprüfungen der Geschäftszahlen gegeben hatte. Ich hatte voller Wut geschrien: „Am Ende bilanziert ihr noch *täglich!*“ Na ja, von heftiger Revision bis zu Böll ist ja nur ein winziger gedanklicher Schritt, nicht wahr? Zwei Jahre später fiel mir plötzlich die richtige Story dazu ein. Zum Bilanzstichtag 1.1.2000. Neujahr. Die habe ich aufgeschrieben. Sie will sich nicht am Vorbild messen, nur eine Reverenz dem Meister gegenüber erweisen. Aber meine Geschichte ist sehr viel verrückter und viel normaler.

Rundum Business Intelligence Mit dieser Geschichte fing alles an. Das Bücherschreiben nämlich. Meine Kollege Stefan Pappe und ich begannen 1997/98, das Business-Intelligence-Servicegeschäft der IBM aufzubauen. Wir stellten neue Kollegen ein, begannen Aufträge einzuwerben, Unternehmensallianzen und Freundschaften zu etablieren. Wie in einem Start-up-Unternehmen innerhalb der IBM. Am Ende brauchten wir nur noch Marketing-Material, um die IBM-Vertriebler zu ermuntern, Business Intelligence unseren Kunden anzubieten. An diesem Punkt waren wir richtig verzagt. Mir hatte nämlich ein Vertriebsbeauftragter sehr glaubhaft demonstriert, dass er jeden Tag seines Lebens ungefähr unendlich viele Prospekte von irgendwelchen Instanzen bekomme mit der Behauptung, dass dieses Produkt sehr leicht zu verkaufen sei; es sei der absolute Renner und es würde einem sofort aus den Händen gerissen. Er konnte mir darlegen, dass gegen Prospekte an sich eine schwach misstrauische Grundstimmung das gegebene Gefühl sei, das ich auch seitdem nie mehr ganz losgeworden bin. Und nun? Nun sollten Stefan und ich selbst ein Prospekt schreiben. Wir wollten gar nichts Kompliziertes erklären. Wir wollten nur dem noch ganz unwissenden Vertrieb die fantastischen Chancen

einer ganz neuen Richtung klarmachen, auf die er sich am besten mit seiner vollen Arbeitskraft stürzen sollte, damit unser Bereich wachsen konnte.

In diese verzweifelte Situation hinein begann ich, eine Satire über das Verkaufen an sich zu schreiben. Und daraus entstand eine Art „offener Brief an den Vertrieb“, dessen Stil ich bewusst sehr unterhaltsam ließ und in den ich einige Zynismen über innerbetriebliche Verhältnisse einflocht, die ich schon auf Seite eins vollmundig ankündigte. Motto: „Bitte, tun Sie mir den Gefallen und lesen Sie den Satz mit den vielen Dezimalstellen am Ende noch durch und dann den nächsten, der ebenfalls gepfeffert werden wird.“ Usw. Diesen Artikel haben wir unternehmensweit verteilt und ungläubige Leserbriefe bekommen. Im Jahr 1999 wollte dann der Springer-Verlag einen Artikel über Business Intelligence. Ich schickte unseren Prospekt hin... Der etwas gesäuberte Artikel war der erste Beitrag meiner Beta-Kolumne im Informatik-Spektrum.

Die Zynismen sind nur noch leise zu ahnen. Sie bekommen ja nicht unendlich viel tägliche Post und Sie haben ja immerhin schon dieses Buch in der Hand.

Das Ende der D-Generation Diese Fantasie-Geschichte ist fast aus dem Stand aus Widerspruchsgeist niedergeschrieben worden. Ich hatte ein Kapitel in einem Buch gelesen, das sich an der Definition von Leben versuchte. Was ist Leben? Irgendetwas, was sich vermehrt, zum Beispiel. Nicht wie Geld aus Zinsen, sondern mehr tatsächlich. Sie spüren wohl schon, dass das nicht ganz einfach ist.

Da hatte ich die Idee, dass Computer die Menschen vollautomatisch aus maschinell weiterentwickelten Genen ziehen könnten. Diese Menschen wären dann auf einen Schlag hundert Mal besser als ich zum Beispiel, um mit etwas Einfachem anzufangen. Danach erfinden die neuen Bessermenschen ganz neue Computer, die hundert Mal besser sind als die heutigen IBM Mainframes. Diese nehmen dann das Genmaterial der Bessermenschen und verändern hundert Mal schlauer als bisher die Gene der Bessermenschen und bauen vollautomatisch Supermenschen, die dann wieder viel bessere Computer bauen und ...

Verstehen Sie? Hier ist dann die Fruchtfolge: Mensch – Maschine – Mensch – Maschine und so weiter. So wie bei Maikäfern und Engerlingen, aber mit leblosen Teilen in der Kette. Meine Frage an die Biologen: „Ist das dann Leben?“ Und ich freue mich, Ätsch! Weil es natürlich Leben *ist*, aber so noch in keiner Definition vorkommt.

MyWorkpet Habe ich nach ganz ärgerlichen Diskussionen bei der Arbeit als Entspannung während des Rückfluges geschrieben. Bin bei der Landung wieder glücklicher gewesen, weil ich mich beim Schreiben so warm gefühlt habe. Ein Loblied auf das Künstliche, ganz kurz.

Neue Wissenschaften und deren Anwendung Dies ist eine Parabel, in der ich das Wissenschaftliche mit dem Pilzesammeln assoziiere. Ich habe da so meine Gedanken gehabt! Wie Wissenschaften sich totforschen und immer winzigere Resultate als Heldentaten feiern müssen, weil alles abgeforscht ist und die letzten esoterischen Mini-Resultate nur noch hinter Elfenbein sichtbar gemacht werden können. Und dann! Dann kommen ganz neue Wissenschaften: Die Angewandte Mathematik

bricht in die Reine. Die Informatik entheilt die Hirne und die Kreide! Immer wieder entstehen Wissenschaften, die Heerscharen von Dünnbrettbohrern in Professuren drücken und das Ehrwürdige schleifen! Heute studiert man fast schon E-Business oder das Firmengründen. Die klassische BWL (Betriebswirtschaftslehre) zittert vor diesem Unfug, ist sie selbst doch noch nicht sooo lange eine Wissenschaft. Merkwürdig, nicht wahr? Warum nicht gleich rein theoretische Studiengänge zum Millionär werden? Das Ganze, wie gesagt, ist wie beim Sammeln von Pilzen.

Gedanken über die Knappheit der Ressourcen Dieser etwas längere Artikel diskutiert in vielen Sichtweisen die oben beim Pilzsuchen schon angerissenen Problematiken. Ich habe eine Menge Leserbriefe dazu bekommen. Neben vielem Sachbegeistertem wurde der Artikel von einigen für ein wenig lang(atmig) empfunden; ich hätte das Revolutionäre darin besser und kürzer und knackiger herausarbeiten sollen. Was sage ich dazu? Stimmt. Warum dann so lang? Liebe Leute, glauben Sie mir: Ich hatte oft Angst beim Schreiben, dass mir einer den Kopf einschlägt, wenn ich solche Theorien aufschreibe! Wenn ich heutzutage an Universitäten Vorträge halte, sagen Leute wie Sie: „Aha, das sind Sie, der mit der Kolumne.“ Da weiß ich immer noch nicht so ganz, wie Sie das meinen. Ich wusste ja auch nicht, dass Sie als Leser immer „Gib’s denen allen! Mehr! Stärker!“ fordern. Im Ernst: Ich hatte immer so ein Zucken in den Fingerspitzen. Beim Tippen. Ich verspreche Besserung, aber Sie tun mir dann dafür nichts?

Der Artikel beginnt übrigens mit Äußerungen über Amazon.com. Dieser Anfang ist Mitte Februar 2000 entstanden, als die Jahresergebnisse von 1999 publik wurden. Meine Kommentare sind also schon ein glattes Jahr alt, wenn Sie sie lesen. Und außerdem liegen zu diesem Zeitpunkt schon die Zahlen für 2000 vor. Eventuelle Häme trage ich dann tapfer. Der zusammengebrochene Aktienkurs (20.12.2000: 16 \$) gibt mir ja zunächst nicht gerade Wasser auf die Mühle.

Wen stellen wir bloß ein Die ewige Frage an Universitäten ist diese: Wie soll jemand sein, der gern eingestellt wird? Diese Antwort ist leicht und schwer.

Ich versuche sie hier zu geben. Ich verlasse ein paar Mal das Feld des politisch Korrekten. Das muss sein. Stellen Sie sich die Lehrer Ihrer eigenen Schulzeit vor: Stellen Sie die alle ein? Oder alle Ärzte, die Sie kennen? Oder wählen Sie alle Politiker? Wie viele Ihrer Arbeitskollegen würden Sie einstellen? Wie viel Prozent aller Andersgeschlechtlichen mögen Sie? Usw. Sie fühlen: Sehr sehr viele würden Sie niemals einstellen. Warum nicht? Wissen Sie das? Aber wenn der Nachbarsjunge vorbeikommt und jammert, dass er mehrfach bei Lehrstellen abgelehnt wurde, verstehen wir nicht warum. Ungerecht ist die Welt! Gemein! Der Arme!

Die Einstellfrage muss aus der richtigen Sicht beantwortet werden, die niemand einnehmen will. Ich versuche es einmal.

Kapitel 2

Ein \$ und das Unendliche

Oder: Variationen um Shubiks Dollarauktion

2.1 Das Auktionsspektakel

Ich lese öfter Bücher über das Irrationale. Es fasziniert mich.

Persönlich glaube ich nicht, dass es existiert. Jedenfalls nicht als mystisches Unerklärliches. Vielleicht als eine Art schlechter Algorithmus im Gehirn, der eben schlechte Antworten ausrechnet. So habe ich denn das Buch „Die Logik der Unvernunft“ von László Mérő gelesen, das mit 15 Seiten über das Versteigern von Dollarnoten beginnt. Über diese 15 Seiten habe ich lange nachdenken müssen. Ich wiederhole hier in kurzen Zügen, worum es geht und wo sich das Irrationale überall in der Welt in einer ganz bestimmten Form zeigt, so wie sie hinter dem \$-Spiel verborgen ist. Danach beginne ich abzustreiten, dass es sich um das Irrationale handelt. Das Irrationale erweist sich aus anderer Sicht als klug, auch wenn es in der heutigen Zeit minderwertig und daher möglicherweise nicht mehr zeitgemäß gilt.

Also endlich zur Sache: Im Jahr 1971 veröffentlichte Martin Shubik sein \$-Auktionsspiel. Eine Dollarnote wird versteigert. Das Mindestgebot könnte 5 Cents sein, es muss in Stufen von 5 Cents oder 1 Cent, wie man will, weitergeboten werden. Wenn die Versteigerung zu Ende ist, bezahlt der Sieger das höchste Gebot und bekommt die Dollarnote ausgehändigt. Soweit wäre dies eine ganz normale Versteigerung. Aber jetzt kommt eine weitere Regel hinzu: Auch der Bieter des bis dahin zweithöchsten Gebotes muss den von ihm zuletzt gebotenen Preis zahlen. Klingt ein bisschen merkwürdig, nicht wahr?

Ich selbst habe so ein Spiel noch nie mitgemacht, aber Shubik selbst und alle, die es leiteten, berichten von ähnlichen Verläufen. In meinen Worten, also eher ätzend gelästert, verlaufen praktisch alle Spiele ungefähr so:

Sie sind bei mir zur Party eingeladen, insgesamt etwa 25 Personen. Ich kündige eine Überraschungsnummer an und erkläre die Regeln des Spiels. Ich bitte herzlich um rege Teilnahme.

„Gunter, das ist wieder so ein Quatsch und keiner versteht die Regeln so richtig. Ein Dollar ist auch zu wenig. Wir sollten es mit 10 \$ versuchen. 1 \$ ist zu wenig, das macht keinen Spaß. Warum sollten wir uns wie Babys um 1 \$ streiten? Warum nicht Euro?“

„Das Spiel ist von Martin Shubik. Wir wollen es in der reinen Originalversion spielen, wie es sich für Mathematiker gehört.“

„Hängt es denn vom Dollarwechsellkurs ab? Was willst du denn damit überhaupt bezwecken?“

„Ihr könnt mir doch ein einziges Mal die Freude machen. Ich habe mich so gut für diese Auktion vorbereitet. Ihr sollt mir doch nicht immer alles verderben. Ich zahle ja auch den Haut-Médoc. Hermann, du bist doch gutmütig und großzügig. Würdest du bitte 5 Cents bieten?“

„OK, Gunter. Mache ich.“

„Und ihr anderen? Wenn ihr jetzt nicht mitbietet, bekommt Hermann 1 \$ und zahlt nur 5 Cents dafür! Das wollt ihr doch nicht, oder?“

„Ist uns doch egal. Dann machst du eben Verlust und siehst, was das für ein blödes Spiel ist. Emma und ich reden gerade über einen neuen Trick, wie man mit relativ heißem Wasser Geranien besser vermehrt und wir wollen nicht steigern, nicht wahr, Christine? Will jemand noch Wein oder seid ihr wirklich schon alle auf Klosterquelle abgefahren?“

„Ich habe eine Idee. Ich biete 1 \$. Dann ist es zu Ende, nicht wahr? Das Spiel?“

„Karl, das ist nach den Regeln verboten. Es ist nur erlaubt, höchstens 5 Cents höher zu steigern, also du kannst natürlich 1 \$ bieten, aber nicht sofort.“

„OK, Gunter, ich biete 10 Cents. In Gottes Namen, wenn's denn sein muss. Hey, Leute schnell weiter!“

„Alles klar, ich biete 11 Cents.“

„Ich 12!“ – „Ich 17!“ – „Ich 20!“

Ich seufze erleichtert. Sie machen also mit. Das Anfangen ist gar nicht so leicht, weil solche Spielchen heute nicht mehr so in Mode sind. Man redet heute bei Partys über Megapixel und UMTS-Wahnsinn. Die Geisteswissenschaftler regen sich immer noch über Amazon auf. Sie kaufen aus Kulturseelegründen dort immer noch nicht, aus reinem Prinzip, außer wenn es bequemer ist oder billiger.

„Ich biete 23!“ – usw. usw.

„Ich biete 55 Cents!“ – „Ich 56 Cents! Und bitte hört jetzt auf zu bieten, dann habe ich nämlich ein Klassegeschäft gemacht und Gunter macht sein putziges dummes Gesicht, wenn etwas nicht logisch endet!“

In diesem Augenblick, besonders wenn Mathematiker dabei sind, ruft oft jemand unheilsverkündend: „Aha! Ahaaaa!! Ich verstehe!!“

Ich schaue wild drohend in diese Klugscheißeraugen, mache verzweifelt Zeichen, „unser“ Geheimnis zu bewahren. Meistens gelingt es und der Wissende schaut von nun an dem Spiel zu. Er hat nämlich gerade den Gedanken gehabt, dass, wenn 56 nach 55 Cents geboten wurden, ich für den Dollar also schon 1,11 \$ bekomme, also schon eine schöne Rendite sicher habe. Erinnern Sie sich? Der Zweite bei der Auktion muss ebenfalls zahlen! Der streng Rationale beginnt zu ahnen, dass es nicht gut ist, bei so einer Auktion mitzubieten, weil dabei doch die Ersteigerer Verlust machen müssen! Insgesamt wenigstens! Der Rationale macht dort nicht mit.

Während Sie jetzt nachdenken, ist die Versteigerung bei 93 Cents angekommen.

„95 Cents!“ – Da sagt Karl: „OK, dann biete ich also endlich, endlich einen Dollar, was ich vorhin ja schon einmal gemacht hatte. Alles klar?“

Ich rufe auf, weiter zu bieten. „Wer bietet mehr? Hermann, du hast bis jetzt das vorletzte Gebot abgegeben. 95 Cents. Willst du mehr bieten?“

Hermann stutzt. „Aha. Aha! Ahaaa! Ich verstehe! Ich soll jetzt also 95 Cents zahlen, aber ich bekomme nichts und Karl bekommt einen Dollar für den Dollar? Na, ich sehe, es ist besser für mich, ich biete 1,01 \$ und keinen Cent mehr.“

Spätestens in diesem entscheidenden Moment des Spiels rufen alle: „Aha! Ahaaa!! Wir verstehen! Ist das ein doofes Spiel!“ Der Mathematiker, der es schon bei 50 Cents verstanden hatte, lächelt in sich hinein wie der Typus Elitenarzyst. „OK, Karl, dann hör auf. Es ist ein doofes Spiel.“ – „Meinst du, Emma?“ – „Ja, Karl, ich möchte mit Christine weiter über Geranien sprechen, nicht wahr, Christine?“ – „Ja, Emma Schatz, wir hören auf, und mein Hermann hat ja dann auch nur einen Cent Verlust. Aber das ist ja eh wurscht. Spiele sind doof, du hast recht, Emma.“

Karl sagt gepresst: „Dann biete ich 1,02 \$.“ Im Raum ist es totenstill. Emma flüstert vorwurfsvoll: „Karl. Bitte!“ Dann sieht sie Hilfe suchend in Christines Augen, die aber schreckstarr auf ihren Hermann blickzittert. Hermann ringt mit sich. Er ist ein guter Kerl. Hermann ist etwas aufgewühlt: „Gunter, du hast mich da reingeritten. Ich sollte anfangen, weil ich so besonders gutmütig bin. Das bin ich. Das stimmt. Aber ich bin kein Trottel. Ich finde, du hättest mich nicht anfangen lassen sollen. Ich bin ein guter Mensch.“ – „Das wissen wir alle.“, sagt Christine beruhigend. „Hermann, hör auf.“ – „Ja,“ sagt Hermann, „ich höre auf. Aber ich biete noch einmal 1,03 \$.“ – „Hermann!“ , ruft Emma vorwurfsvoll. „Misch dich da nicht ein!“ , findet Christine. „Du hast Karl unterstützt. Nur Karl!“ – „Ja, aber sicher, er ist mit mir verheiratet, aber eigentlich wollte ich nur über Geranien reden, das weißt du doch.“

Karl sagt gepresst: „Ich biete 1,05 \$!“ Hermann: „Warum bietest du gleich 2 Cents mehr, wo ein Cent auch ginge? Was – bitte!! – soll das heißen?! Ich biete 1,10 \$ und damit ist basta. Hör auf, so einen Quatsch zu machen. Ich bin ein guter Mensch.“

Karl ist bleicher geworden. „Ich biete 1,15 \$.“

Ich nicke anerkennend zu ihm hinüber und bitte fröhlich um weitere Gebote. „Ihr könnt alle noch mitbieten! Es ist nicht verboten. Nicht nur Hermann und Karl! Alle können mehr bieten!“ – „Komm, lass den Scheiß. Du weißt, dass das Unsinn ist.“

Hermann schreit: „Ich biete 1,20 \$ und dann hör du bitte auf! Du bist irrational.“

Karl wird bleicher. „1,25 \$.“

Emma sagt zu Christine: „Hermann sollte aufhören. Er ist ein guter Mensch. Rede mit ihm. Karl ist ganz starrsinnig. Er wird nie aufgeben. Das ist eine Stärke von ihm. Nie. Niemals.“

Christine ringt um Fassung: „Warum soll Hermann nachgeben, nur weil er ein guter Mensch ist? Warum? Müssen gute Menschen immer die Untertanen und Schlappschwänze sein? Glaubst du wirklich, dass Karl nie nachgibt? Und das findest du gut? Das findest du gut, ja? Und bei Hermann findest du gut, dass er gut ist?? Wie passt das zusammen? Du findest lediglich gut, was für dich allein gut ist, das verstehe sogar ich. Bin ich nicht gut?“

Hermann schreit: „1,30 \$!“ Karls Lippen, wie ein Strich, lassen leise die Zahl 1,35 \$ heraus. Hermann schreit die Zahl 1,40 \$ wie ein Echo in den Raum, immer ehrlicher entrüstet über Karl, der starr zittert. „1,45 \$.“ – „1,50 \$.“

Usw. Ich lasse es hier einmal enden. Sie können sich ja selbst vorstellen, dass Karl dem guten Hermann bei 3,34 \$ den Wein ins Gesicht schüttet, worauf Hermann drauf und dran ist, Karl zu ermorden, was aber nicht geht, weil er in seinem Vorhaben wie von einer unsichtbaren Wand abgehalten wird; er will, kann aber nicht. Der Gute. Er schäumt und wird nie wieder mit Karl sprechen. Karl bleibt stumm. Christine und Emma geraten sich in die roten und blonden Haare. Zum Glück weiß vor Überraschung niemand am Ende amtlich genau, wer eigentlich zu der Zeit des Ausbruches das höchste Gebot abgegeben hatte.

Erst vier Stunden später reden Hermann und Karl wieder miteinander, was Emma und Christine vollends aufbringt, zu langen Monologen in beiden Heimfahrtautos führt und ihre Beziehung für einige Monate zerstört.

Die Narben werden langsam heilen. Aber Karl wird bis zu seinem Lebensende sagen, er habe das höchste Gebot gehabt, und ich verzeihe niemandem, Haut-Médoc verschüttet zu haben.

2.2 Fakten über den \$

Natürlich haben die Psychologen Massentests durchgeführt. Und sie berichten: Wenn 1 \$ geboten ist, werden die beiden verbleibenden Bieter aufgebracht, empören sich, werfen der anderen Partei Irrationalität vor. Die Psychologen maßen Herzfrequenzen und Schweißentwicklung und Stromwiderstände der Haut. Die Bieter echauffieren sich und sie tun es wieder, wenn sie das Spiel wiederholen. Shubik berichtet, dass die Auktionen im Schnitt bei etwa 3,40 \$ endeten. Also ist das Dollarversteigern eine echte Goldgrube! Es gab Fälle, in denen weit höher gesteigert wurde, um den anderen seelisch zu vernichten. Der andere „sei doch nicht normal“, sagen die Versuchspersonen. Er sei doch nicht normal, wenn er für ein Dollar mehr als einen Dollar biete.

Mérö berichtet, dass sogar die meisten Menschen, die in solcher Lage verzweifelten, bei einem nächsten Spiel wieder über einen Dollar boten! Frauen machen das nicht ganz so oft wie Männer. Versuchspersonen, die vor jedem Gebot Fragen zu ihrer Strategielogik beantworten mussten, ließen sich dadurch nicht ins Bockshorn jagen und boten wieder mehr als einen Dollar.

Die Versuche sind auch mit Gegenständen statt mit Geldscheinen durchgeführt worden. Mérö schreibt: „Wenn jemand erst einmal mehr geboten hatte als den Wert, war ihm der Gegenstand jede Summe wert.“ Dies ist der Macbeth-Effekt. Shakespeare lässt Macbeth sagen:

Ich bin einmal so tief in Blut gestiegen,
dass – wollt ich nun im Waten stille stehn,
Rückkehr so schwierig war als durchzugehn.