

Peace or War: An Economic Approach to Appeasement

by
Jack Hirshleifer*

Working Paper Number 817
Department of Economics
University of California, Los Angeles
Bunche 2263
Los Angeles, CA 90095-1477
Feb. 1, 2002

*Published as “Krieg oder Frieden? Eine spieltheoretische Analyse der ‘Appeasement’-Politik”
in the Neue Zürcher Zeitung (Zurich), March 30/31, 2002. German translation and editing by
Christoph Eisenring.

PEACE OR WAR: AN ECONOMIC APPROACH TO APPEASEMENT

Abstract

At Munich in 1938, Britain and France attempted to appease Germany by sacrificing their Czechoslovak ally. The internal debate among western policy-makers as to the wisdom of that policy involved different beliefs about German preferences. Was Nazi Germany really "peace-loving", or was she unequivocally aggressive? Under either of these assumptions, analysis reveals, appeasement will not work. In the former case there is no need to grant concessions, in the latter case concessions will only strengthen the aggressor. Appeasement can be rational only if one's opponent becomes less hostile in consequence of being strengthened or enriched, i.e., if her hostility is a kind of inferior good. This is the essence of appeasability.

Although the historical policy debate concentrated upon German preferences, also involved are the opportunities and the perceptions on each side. To be worth appeasing, the opponent must have an effective yet costly threat: she can punish you, though at a cost. Her underlying hostility backs up the threat to employ the punishment opportunity if she does not get her way; her appeasability guarantees she will not exercise the threat if she does get her way.

As to perceptions, though the western powers erred in believing that Germany's hostility was appeasable, they were correct that Germany would not be able to exercise her punishment opportunity without undue cost to herself. The war occurred because the German leaders – skillfully playing upon western misperceptions of their intentions – were themselves mistaken about their military opportunities.

PEACE OR WAR? AN ECONOMIC APPROACH TO APPEASEMENT

J. Hirshleifer

Economic analysis is not limited to the study of markets. It is applicable in all contexts where resources are scarce, if there is scope for rational decision-making, and when the parties' separate choices interact to create a societal equilibrium. In recent years economists have been achieving significant results dealing with many non-market interactions -- among them crime, law, international relations, domestic politics, and family relationships.

An important area of economic research deals with war and peace [Boulding 1960, Tullock 1974 , Hirshleifer 2001). Among the issues are: Who goes to war with whom? When are wars limited, when all-out? On what terms are conflicts finally settled? Nor is economics precluded from dealing with the "intangible" considerations that importantly influence the decision for war or peace. Writing on the causes of the American Civil War, for example, Gunderson [1974] balances the material advantages to the South against the ideological considerations that impelled the North to fight for abolition and for preservation of the American Union.

An increasingly important development in economic analysis, game theory, is particularly helpful in shedding light upon some of these issues [Schelling 1960]. I will be showing here how game theory helps us understand what went wrong in the attempt to "appease" Hitler's Germany at the 1938 Munich conference before World War II.

Choices by decision-makers with regard to peace and war, like all economic choices, involve the parties' interacting opportunities, their preferences, and also their perceptions of their opponents' situation in this regard. At Munich the western powers (Britain and France) on the whole correctly perceived these opportunities -- the advantages of peace and the costs of the war -- whereas Nazi Germany did not. However, the western powers misjudged Hitler's preferences. To disentangle just what specific errors lead to the Munich outcome requires careful analysis, however. What was it that made Nazi Germany "unappeasable" in 1938?

I. Perceptions and Preferences at Munich

At Munich Adolf Hitler threatened war unless the Sudetenland (German-populated territories within Czechoslovakia) were ceded to Germany. Although the demanded transfer would destroy the military viability of Czechoslovakia, for the leaders of Britain and France it seemed possible that sacrificing their Czechoslovak ally might actually achieve genuine peace. In that belief or hope, they reneged upon their commitments to defend the territorial integrity of Czechoslovakia.

Table 1 illustrates a game-theoretic approach to the Munich situation facing the western Allies. The rows indicate their options: Appease (A) -- that is, agree to the dismemberment of Czechoslovakia -- or Oppose (O). As for Germany, I will be assuming that the personal attitudes and judgments of Adolph Hitler were what determined German national policy. Taking a very simple view to begin with, Germany's options in 1938 were War (W) or Peace (P). Keep in mind that at Munich the western powers had the first move: They could choose A or O, after which Germany would respond with W or P.

The cells of the matrices indicate possible preference orderings of the two sides, ranked from best (4) to worst (1). In each cell the first number describes the preferences of the Row player (the western powers) and the second number the preferences of the Column player – Nazi Germany.

What can be said about these preferences? For the Allies avoiding war was an absolutely prior consideration, overshadowing their secondary preference for Oppose (that is, for maintaining the integrity of Czechoslovakia) over Appease. So in all four matrices the Western payoff rankings (the first number in each of the cells) was:

PREFERENCES OF THE ALLIES (all matrices)

- 4: Oppose, Peace (best)
- 3: Appease, Peace
- 2: Oppose, War
- 1: Appease, War (worst)

As for Germany, some western leaders appeared to believe that despite surface appearances her policy was really “peace-loving”, in the sense of preferring peace given any western action. If so, her preferences might have been:

GERMANY (I): “PEACE-LOVING” PREFERENCES?

- 4: Appease, Peace (best)
- 3: Appease, War
- 2: Oppose, Peace
- 1: Oppose, War (worst)

Matrix 1 puts the western preferences together with this first hypothetical pattern of German preferences. Inspecting the matrix, we see that for the western powers, having the first move, the rational choice, is Oppose. Germany then chooses Peace. The payoff outcomes are (4,2), the best possible outcome for Allies. There is no need to appease Germany, because she prefers peace anyway.

The opposite view was that Germany's truculence was no mask, but rather a reflection of deep-

seated aggressiveness. I.e., regardless of the western strategy choice, Germany preferred war:

GERMANY (II): “AGGRESSIVE” PREFERENCES?

- 4: Appear, War (best)
- 3: Appear, Peace
- 2: Oppose, War
- 1: Oppose, Peace (worst)

The combination of the maintained western preferences and German preferences (II) is displayed in Matrix 2. Despite the reversal in hypothetical German attitudes, the best first move for the western powers remains the same: Oppose! True, now Germany responds with War, but she was going to make war anyway. The payoff outcomes are now (2,2).

Opposition to appeasement might therefore have been based upon either of two contrasting perceptions: that Germany was too peace-loving to make war, or that Germany was too aggressive to forbear going to war. But there was also a third possible ground for opposition:

GERMANY (III): “BLUFFING” PREFERENCES?

- 4: Appear, War (best)
- 3: Appear, Peace
- 2: Oppose, Peace
- 1: Oppose, War (worst)

The idea here is that Germany would attack upon a show of weakness, yet back down if resolutely opposed. A number of those engaged on the “Hawk” side of the appeasement debate did apparently believe that Germany was bluffing. When the western preferences are combined with these “Bluff” preferences in Matrix 3, the best first move for the Allies is Oppose, after which Germany folds and chooses Peace. The payoffs are (4,2).

So, it might appear, whether Germany was really peace-loving or really aggressive or really only bluffing, appeasement was a mistake.

Yet, appeasement can be rational. To make a persuasive case, a German spokesman might have said: “Our policy seems aggressive only of the unfair status quo. Give us what we ask for, and we will then become peace-loving. We are appeasable.” And in fact Adolf Hitler promised: “The Sudetenland is the last territorial claim I have to make on Europe.” (Sept. 26, 1938). So the Nazi leaders put themselves forward as having the preferences:

GERMANY (IV): “APPEASABLE” PREFERENCES?

- 4: Appear, Peace (best)
- 3: Appear, War
- 2: Oppose, War
- 1: Oppose, Peace (worst)

Had Germany really been appeasable, the revised combined payoffs are as shown in Matrix 4.

On this view, peace-lovingness was what economists call a “superior good” for Germany. A dissatisfied Germany would prefer war, a satisfied Germany would turn toward peace. With the western powers still having the first move, their rational choice is now indeed Appease, to which Germany responds with Peace. The payoff outcome is (3,4). This was of course the outcome that Chamberlain and Daladier anticipated.

II. A More Correct Reading of the Situation

But the preceding analysis omits something crucial. Germany had still another option, Peace then War (PtW). That is, to settle for peace in 1938, with the intention of making war a year or two later from a stronger strategic position.

In Matrix 5, on the German side, given Hitler’s plans and psychology, the cells in the new (last) column are better than all the others, hence have been given the numerical assignments:

- 6: Appear, Peace/War
- 5: Oppose, Peace/War

Germany would still like the Allies to adopt the Appease strategy, allowing her to go to war after having improved her strategic situation by the absorption of Czechoslovakia. (A conquest that brought not only important direct benefits but led to favorable shifts of alliance patterns, most notably friendly relations with the Soviet Union.) And even if the western powers had chosen Oppose, the rapid pace of German rearmament suggests that Germany would have waited until 1939 or 1940 before going to war. A breakdown of negotiations at Munich would have allowed Hitler to play upon German resentments, so as to begin hostilities later on with more united national backing.

As for the other four cells, it is fairly evident that Germany was indeed aggressive in the sense of Matrix 2. So the numerical German preferences in Matrix 5 are the same as Matrix 2, apart from the still higher numbers shown above for the new PtW column.

The opposite holds on the Allied side. The two new outcomes are worse than any considered before. And of the two, Appease followed by Peace then War is worst of all. (Yet this is what

transpired.) In terms of Matrix 5, for the Allies the new cells are therefore evaluated as 1 and 2, so that all the valuations in the remaining cells move two levels higher.

Summing up, the western powers should have chosen Oppose, at which point Hitler would have subsided temporarily, choosing Peace then War. But he would have gone to war in 1939 or 1940 without all the diplomatic and strategic advantages gained at Munich.

III. Deceptions and Mistakes

A sophisticated defender of the appeasement policy might argue, contrary to the analysis above, that Hitler would have chosen immediate war if not given his way at Munich. If so, appeasement provided the Allies a year's leeway for arming themselves. But of course Germany was also rapidly arming rapidly. Any Allied gain, doubtful to begin with, was surely secondary to the loss of Czechoslovak arms and industries and the worsened strategic balance. That Germany might have chosen immediate war if opposed at Munich is perhaps consistent with Hitler's later complaints that he had been "cheated" at Munich of the war he had really wanted [Taylor 1961, Weinberg 1994]. However, the Hitler of 1938 was more rational than that. Indeed, an attempt on his part to choose war, before his reputation was enhanced by the great triumph at Munich, might well have led to a revolt by the German military.

So the Allies committed two types of error. First and most important, in failing to realize that the very best outcome for Nazi Germany in Matrix 5 – and hence the worst for everyone else – was the combination Appease, Peace then War. Hitler pretended to be "appeasable", as pictured in Matrix 4, because the Nazi leaders viewed the settlement at Munich as only a step in a march to conquest. Given his way at Munich, Hitler almost immediately demonstrated bad faith by initiating new demands, now upon Poland. Actual war ensued when the Allies refused to abandon Poland in 1939, as they had abandoned Czechoslovakia in 1938.

Although most historical discussion has centered upon the errors of Chamberlain and Daladier, they were right in one crucial respect. In the light of history, Hitler "should" have been willing to be permanently (rather than only temporarily) appeased. The prime error was Hitler's, and that error cost millions of lives. Chamberlain and Daladier judged, correctly, that the impending war would not be profitable for Germany. Where they went wrong is failing to credit that Hitler believed the contrary.

IV. Conclusion: The Proper Scope of Appeasement

Although appeasing an enemy is often mistaken, as Munich demonstrated, economic analysis

shows that there are circumstances in which appeasement makes sense.

The question of appeasement arises, of course, only in facing a hostile enemy. Such an opponent cannot be appeased unless two conditions are met. First, the enemy must realize that in inflicting harm, he is going to suffer himself. Hitler, believing that the impending war would be profitable for German interests (or at least, for his interpretation of Germany's interests), could therefore not be appeased.

The second somewhat subtler condition is reflected in Matrix 4. A hostile enemy can be appeased if his enmity – that is, his intention of inflicting harm on you – abates somewhat as he becomes richer or more powerful.

Thus, economics tells us, the way to deal with an appeasable enemy is to make him affluent enough to eliminate his desire to injure you. By contrast, the way to deal with a non-appeasable enemy is to keep him poor enough so that he cannot afford to injure you.

REFERENCES

- Boulding, Kenneth E. Conflict and Defense. Harper & Brothers, 1962.
- Gunderson, Gerald. "The origin of the American Civil War." Journal of Economic History, 1974.
- Hirschleifer, Jack. The Dark Side of the Force. Cambridge University Press, 2001.
- Schelling, Thomas C. The Strategy of Conflict. Harvard University Press, 1960.
- Taylor, A. J. P. The Origins of the Second World War. 1961
- Tullock, Gordon. The Social Dilemma. University Publications, 1974.
- Weinberg, Gerhard L. A World at Arms. Cambridge University Press, 1994.

TABLE 1

Matrix 1: IF GERMANY IS PEACE-LOVING

	P	W
A	3,4	1,3
O	4,2	2,1

Matrix 2: IF GERMANY IS AGGRESSIVE

	P	W
A	3, 3	1,4
O	4, 1	2,2

Matrix 3: IF GERMANY IS BLUFFING

	P	W
A	3,3	1, 4
O	4,2	2, 1

Matrix 4: IF GERMANY IS APPEASABLE

	P	W
A	3,4	1,3
O	4,1	2,2

Matrix 5: GERMANY'S "PEACE THEN WAR" OPTION

	P	W	PtW
A	5, 3	3,4	1,6
O	6, 1	4,2	2,5

Krieg oder Frieden?

Eine spieltheoretische Analyse der «Appeasement»-Politik

Von Jack Hirshleifer

Der britische Premier, Neville Chamberlain, und der französische Ministerpräsident, Edouard Daladier, antizipierten in München 1938 zwar korrekt, dass der drohende Krieg für Deutschland nicht profitabel sein würde. Sie scheiterten aber daran, zu erkennen, dass Hitler vom Gegenteil überzeugt war. Der Autor des folgenden Beitrags erkennt mit Hilfe der Spieltheorie, weshalb die Appeasement-Politik der beiden Westmächte Frankreich und England im Vorfeld des Zweiten Weltkriegs fehlschlug. (Red.)

Die ökonomische Theorie ist immer dann anwendbar, wenn Ressourcen knapp sind, Raum für rationale Entscheidungen besteht und die Entscheidungsträger in einer Weise interagieren, die zu einem sozialen Gleichgewicht führt. In der jüngsten Vergangenheit konnte der ökonomischen Ansatz eine ganze Reihe von aussermarktlchen Interaktionen fruchtbar gemacht werden – etwa für die Analyse internationaler Beziehungen, der Innenpolitik, von Verbrechen sowie der Austauschprozesse innerhalb der Familie.

Kenne deinen Feind

Ein wichtiges Anwendungsbereich der ökonomischen Theorie bildet die Erforschung von Krieg und Frieden. Dabei wird folgenden Fragestellungen nachgegangen: Wer führt mit wen Krieg? In welchem Fall ist eine Auseinandersetzung begrenzt, und wann kommt es zum «totalen» Krieg? Zu welchen Bedingungen werden Konflikte beigelegt? Bei der Beantwortung solcher Fragen gilt es immaterielle Gründe zu berücksichtigen. Der Ökonom Gerald Gunderson stellt in seiner Ursachenforschung für den Amerikanischen Bürgerkrieg die materiellen Gewinne des Südens dem ideologischen Engagement des Nordens gegenüber, der für die Abschaffung der Sklaverei und die Erhaltung der Amerikanischen Union eintrat.

Die Spieltheorie ist besonders geeignet, einige der zuvor angesprochenen Fragen zu analysieren. Ich werde im Folgenden mit dieser Methode untersuchen, weshalb die Appeasement-Strategie der beiden Westmächte Frankreich und Großbritannien an der Münchner Konferenz von 1938 fehlschlug. Die Wahl zwischen Krieg und Frieden wird wie alle ökonomischen Entscheidungen von den jeweiligen Opportunitäten, den Präferenzen und der Einschätzung des Gegners beeinflusst. In München schätzten die Westmächte die Konsequenzen eines Krieges im Gegensatz zum Nazi-Regime grosszügig richtig ein. Allerdings tischten sich Frankreich und Großbritannien in der Beurteilung Adolf Hitlers. Welche Faktoren führten dazu, dass Nazi-Deutschland 1938 nicht zu einer friedlichen Lösung zu bewegen war?

Opfer um den Frieden will tun

An der Konferenz in München drohte Hitler mit Krieg, sofern das Sudetenland, ein vornehmlich von Deutschen bevölkertes Gebiet innerhalb der ehemaligen Tschechoslowakei, nicht an das Deutsche Reich abgetreten werde. Obwohl diese Abspaltung die militärische Leistungsfähigkeit der Tschechoslowakei untergrub, schienen die Regierungen Frankreichs und Großbritanniens bereit, ihren tschechoslowakischen Alliierten um des Friedens willen zu opfern.

Die untenstehende Tabelle bildet die Situation in München spieltheoretisch ab. In den beiden Zeilen finden sich die zwei möglichen Aktionen der Alliierten: «Appeasement» (A), d. h. die Kaufnahme der Zerstückelung der Tschechoslowakei, oder «Widerstand» (W) gegen dieses Ansehen Deutschlands. Für Deutschland wird davon ausgegangen, dass Hitlers Werturteile und Einstellungen die Politik des Deutschen Reiches bestimmen. Hitlers Optionen waren Krieg (K) oder Frieden (F), welche den Kolonnen der

Matrix zugeordnet sind. Der erste Zug in diesem «Spiel» lag an den Alliierten. Sie mussten sich für A oder W entscheiden, bevor Deutschland mit K oder F antwortete.

Die Zahlen in den Matrizen spiegeln die Präferenzen der Gegenspieler, geordnet vom besten (1) zum schlechtesten (4) Ergebnis. In jeder Zelle steht die erste Zahl für die Präferenzen des Reihen-Spielers (Allierte), während die zweite Zahl die Präferenzen des Spalten-Spielers (Deutschland) wiedergibt. Wie lassen sich diese Vorlieben charakterisieren? Für die Alliierten war die Verhinderung des Krieges priorität. Von sekundärem Interesse war die territoriale Integrität der Tschechoslowakei. Diese Ausgangslage präsentiert sich in den ersten vier Matrizen wie folgt:

Präferenzen der Alliierten

- 1: Widerstand, Friede (bestes Ergebnis)
- 2: Appeasement, Friede
- 3: Widerstand, Krieg
- 4: Appeasement, Krieg (schlechtestes Ergebnis)

Deutsche Präferenzen

Einige westliche Regierungen gingen davon aus, dass Deutschland trotz seiner zur Schau gestellten Härte im Grunde genommen «friedfertig» sei. Deutschland würde in diesem Fall priorität die Friedenslösung anstreben. Zusätzlich scheint es sinnvoll, anzunehmen, dass es unabhängig von seiner Handlung die Möglichkeit zur Annexion des Sudetenlandes dem Widerstand der Alliierten vorzieht. Diese Überlegungen führen zur folgenden Modellierung der deutschen Präferenzen:

Friedfertiges Deutschland

- 1: Appeasement, Friede (bestes Ergebnis)
- 2: Widerstand, Friede
- 3: Appeasement, Krieg
- 4: Widerstand, Krieg (schlechtestes Ergebnis)

Matrix 1 bringt die Präferenzen der Alliierten mit denjenigen eines friedfertigen Deutschland

zusammen. Die beste Strategie für die Westmächte besteht darin, sich der Abspaltung des Sudetenlandes zu widersetzen. Deutschland wird anschließend «Frieden» wählen, da es damit das zweitbeste statt im Falle von Krieg nur das schlechteste Ergebnis erreicht. Wird dagegen Deutschlands Rücksichtslosigkeit nicht als Maske, sondern als Zeichen für eine teilzuhaltende Aggression interpretiert, lassen sich Deutschlands Präferenzen wie folgt charakterisieren:

Aggressives Deutschland

- 1: Appeasement, Krieg (bestes Ergebnis)
- 2: Widerstand, Krieg
- 3: Appeasement, Friede
- 4: Widerstand, Friede (schlechtestes Ergebnis)

Unabhängig von der gewählten Strategie der Alliierten wird Deutschland Krieg führen. Matrix 2 kombiniert die Präferenzen der Alliierten mit denjenigen eines kriegerischen Deutschland. Erstaunlicherweise ist die optimale Strategie der Westmächte wiederum, Widerstand zu leisten. Deutschland wird mit Krieg antworten, aber dies war bei diesen Präferenzen sowieso zu erwarten. Die Alliierten erreichen für sie nur das drittbeste, Deutschland das zweitbeste Resultat (3, 2). Widerstand empfiehlt sich noch in einem dritten Fall:

Deutschland blufft

- 1: Appeasement, Krieg (bestes Ergebnis)
- 2: Appeasement, Friede
- 3: Widerstand, Friede
- 4: Widerstand, Krieg (schlechtestes Ergebnis)

Hinter einer solchen Präferenzordnung Deutschlands steckt die Annahme, dass Hitler bei einem Schwächezeichen der Alliierten zum Angriff blasen, im Falle, dass er auf Widerstand trifft, hingegen klein begeben wird. Einige «Fälle» auf Seiten der Alliierten geben sich überzeugt, dass Deutschland blufft. Matrix 3 macht deutlich, dass Widerstand für die Alliierten wiederum am meisten Vorteile bringt. Deutschland wird darauf mit «Frieden» reagieren, womit (1, 3) als Gleichgewichtslösung resultiert. Ziehen wir eine erste Bilanz: Die bisherige Analyse legt nahe, dass die Appeasement-Politik in jedem der drei diskutierten Fälle – für ein friedfertiges, kriegerisches oder bluffendes Deutschland – nicht die optimale Strategie war.

Wie viel Hitlers Wort?

Appeasement kann dennoch in gewissen Fällen optimal sein. Ein deutscher Regierungssprecher hätte zum Beispiel Folgendes verkünden können: «Unsere Politik scheint aggressiv, aber diese Aggressivität bezieht sich nur auf den unfairen Status quo. Wenn ihr uns das Sudetenland überlässt, werden wir unsere friedliebende Seite her vorkehren. Wir lassen uns durchaus beschwichtigen». Und tatsächlich äusserte sich Hitler in dieser Richtung: «Wenn dieses Problem [das Sudetenland] gelöst ist, gibt es für Deutschland in Europa kein territoriales Problem mehr.» (26. September 1938). Diese Aussage Hitlers lässt sich in die folgende Präferenzstruktur übersetzen:

Deutschland lässt sich beschwichtigen

- 1: Appeasement, Friede (bestes Ergebnis)
- 2: Appeasement, Krieg
- 3: Widerstand, Friede
- 4: Widerstand, Friede (schlechtestes Ergebnis)

Matrix 4 enthält die entsprechenden Strategiekombinationen. Friedfertigkeit stellt für Deutschland in diesem Fall ein sogenanntes superiores Gut dar: Ein in seiner Forderung nach dem Sudetenland enttäusches Deutschland wird Krieg führen wollen, ein zufriedengestelltes dagegen eine friedliche Lösung vorziehen. Unter dieser Voraussetzung setzen die Alliierten, an denen wie gesagt der erste Zug ist, ihre Appeasement-Strategie ein, worauf Deutschland mit Friede antwortet wird. Als Gleichgewicht resultiert die Kombination (2, 1). Dieses Ergebnis schwiebt dem britischen Premierminister, Neville Chamberlain, und dem französischen Ministerpräsident, Edouard Daladier, vor, was etwa in Chamberlains Aussage aus dem Jahr 1938 zum Ausdruck kommt: «Trotz der Härte und Rücksichtslosigkeit, die ich in Hitlers Gesicht zu entdecken glaubte, gewann ich den Eindruck, es hier mit einem Mann zu tun zu haben, auf dessen Wort man sich verlassen kann.»

Deutschlands dritte Option

Die bisherige Analyse liess ein zentrales Element ausser acht. Deutschland verfügte 1938 über eine dritte Option. Hitler konnte sich 1938 zunächst friedlich geben, allerdings mit der Absicht, in ein oder zwei Jahren aus einer strategisch vorteilhaften Situation heraus einen Krieg anzureißen. Diese Option ist in Matrix 5 eingearbeitet. Die Strategie «Friede dann Krieg» (FdK) ermöglicht Hitler in jedem Fall ein besseres Ergebnis, als wenn er sich 1938 für das eine oder andere hätte entscheiden müssen. Hitler würde es auch in diesem Fall vorziehen, wenn die Alliierten die Appeasement-Strategie einzusetzen, da sie ihm erlaubte, in den Krieg zu ziehen, nachdem sich die strategische Ausgangslage Deutschlands mit der Annexion des Sudetenlandes verbessert hatte.

Der Autor



cei. Der 1925 in Brooklyn, New York, geborene Jack Hirshleifer kann auf eine reiche wissenschaftliche Laufbahn zurückblicken. Nachdem er 1943–45 in der US-Navy seinen Aktivdienst geleistet hatte, nahm er sein Ökonominstudium an der Harvard University auf, wo er 1950 auch doktorierte. Über den Think-Tank der Rand Corporation und die University of Chicago landete er schliesslich 1960 an der University of California in Los Angeles, der er seither treu geblieben ist. Zahlreichen Generationen von Studenten ist Hirshleifer mit seinem mikroökonomischen Lehrbuch «Price Theory and Applications» ein Begriff, das mittlerweile in 6. Auflage Verwendung findet. Daneben hat er weitere sechs Bücher und um die hundert wissenschaftliche Artikel verfasst. Hirshleifer hat die ökonomische Forschung in so unterschiedlichen Gebieten wie der Informationsökonomie, der Ressourceneconomie und der Konflikttheorie massgeblich geprägt. Für sein Werk wurde er im Jahr 2000 von der American Economic Association zum Distinguished Fellow gewählt. Letzes Jahr verlieh ihm die Universität Zürich den Ehrendoktortitel.

sofortigen Krieg angezettelt hätte, wenn er in München nicht beschwichtigt worden wäre. Die Appeasement-Strategie verschaffte den Alliierten immerhin eine einjährige Verschnaufpause, um ihre eigenen Armeen hochzurichten. Dieses Argument scheint in Anbetracht des Verlustes der tschechoslowakischen (Waffen-)Industrie und der verschlechterten strategischen Balance jedoch zweitrangig. Zudem verstärkte auch Deutschland seine Armee im Elitemodo. Dass Deutschland den Alliierten sofort den Krieg erklart hätte, wenn die Westmächte in München Widerstand geleistet hätten, stimmt zwar mit Hitlers späteren Anschuldigungen überein, wonach er in München um einen Krieg «abgetragen» worden sei. Hitler agierte 1938 aber viel «nationaler», als es diese Aussserung nahe legen würde. Ein Versuch, bevor sich seine Reputation mit dem Triumph in München entscheidend verbessert hätte, hätte möglicherweise zu einer Revolte im deutschen Militär geführt.

Die Alliierten begingen gleich einen doppelten Fehler. Erstens verwendete sie es nicht, das beste Ergebnis für Nazi-Deutschland – und entsprechend das schlechteste für alle anderen – in Matrix 5 zu antizipieren, nämlich die Kombination «Appeasement», gefolgt von «Frieden dann Krieg». Hitler gab wie in Matrix 4 vor, dass man ihn beschwichtigen könnte, weil er das Abkommen in München nur als einen Schritt in seinem Eroberungsfeldzug ansah. Nachdem er in München seine Forderungen durchgetragen hatte, zeigte er sein wahres Gesicht, als er 1939 mit Polen ebenso verfahren wollte wie zuvor mit der Tschechoslowakei. Der Krieg brach schliesslich aus, als die Alliierten sich weigerten, Polen fallenzulassen. Im Lichte der Geschichte hätte Hitler besser daran getan, sich permanent beschwichtigen zu lassen (und nicht temporär). Chamberlain und Daladier antizipierten zwar korrekt, dass der drohende Krieg für Deutschland nicht profitabel sein würde. Sie scheiterten aber daran, zu erkennen, dass Hitler vom Gegenteil überzeugt war.

Wohlstand zähmt die Aggressivität

Obwohl das Zugestehen von Konzessionen sich oft als Fehler erweist – wie die bittere Erfahrung der Alliierten in München zeigt –, lassen sich mit Hilfe der ökonomischen Theorie Bedingungen herausarbeiten, in denen «Appeasement» die beste Strategie darstellt. Die Frage, ob eine Appeasement-Strategie verfolgt werden soll, stellt sich per se nur bei einem feindseligen Gegner. Ein solcher Gegner kann nur unter zwei Bedingungen friedlich gestimmt werden. Erstens muss er realisieren, dass er beim Zutreffen von Schaden selbst darunter leiden wird. Hitler, der davon überzeugt war, dass der Krieg Deutschlands Interessen entsprach, konnte deshalb nicht beschwichtigt werden. Die zweite, etwas subtilere Bedingung ist in Matrix 4 angelegt. Der Feind lässt sich dann friedlich stimmen, wenn seine Aggressivität – d. h. seine Absicht, dem Gegner Leid anzutun – sich mit zunehmendem Wohlstand verringert. Die ökonomische Theorie weist uns dann den Weg: Die beste Methode, mit einem Feind umzugehen, der beschwichtigt werden kann, besteht darin, ihn so wohlhabend zu machen, dass er keinen Wunsch mehr nach einer Auseinandersetzung hat. Im Unterschied dazu sollte ein aggressiver Gegner, der sich nicht besänftigen lässt, so weit in Armut gehalten werden, dass er sich einen Krieg gar nicht leisten kann.

Präferenzen der Alliierten in Matrix 5

- 1: Widerstand, Friede
- 2: Appeasement, Friede
- 3: Widerstand, Krieg
- 4: Appeasement, Krieg
- 5: Widerstand, Friede, dann Krieg
- 6: Widerstand, Friede (schlechtestes Ergebnis)

Für die Alliierten sind die beiden neuen Ergebnisse besonders schmerzlich, wobei «Appeasement», gefolgt von «Frieden, dann Krieg», dem Worst Case entspricht. (Letztlich resultierte jedoch gerade dieses Ergebnis.)

Präferenzen der Alliierten in Matrix 5

- 1: Widerstand, Friede
- 2: Appeasement, Friede
- 3: Widerstand, Krieg
- 4: Appeasement, Krieg
- 5: Widerstand, Friede, dann Krieg
- 6: Appeasement, Friede, dann Krieg

Frankreich und Großbritannien hätten sich unter diesen Umständen dem Ansinnen Hitlers entgegenstellen sollen. Hitler hätte dann seine Aggression zeitweilig eingestellt, indem er mit «Friede dann Krieg» geantwortet hätte. Hätten die Alliierten Widerstand gefestigt, wäre Hitler 1939 ohne all die diplomatischen und strategischen Vorteile in den Krieg gezogen, die er sich der Münchner Konferenz 1938 hätte sichern können.

Doppelfehler der Alliierten

Ein gewiefter Verteidiger der Appeasement-Politik könnte argumentieren, dass Hitler einen

Verantwortlich für «Themen und Thesen»:
Gerhard Schwarz / Christoph Eisenberg

Die nächste Beilage «Themen und Thesen» erscheint am 27. April