

CEO's spelen strategische spellen beter en verdienen meer

BEDRIJFSLEVEN

Bedrijfsleiders en CEO's hebben een grote invloed op de reële economie. Het voorspellen van hun gedragingen is een belangrijk maar voorslags vaak onontgonnen gebied, gezien de moeilijkheid om experimentele studies op te zetten met deze vaak drukbezette personen. Desondanks wisten onderzoekers van Lunds Universitet in Zweden en Cornell University in de VS in China 200 CEO's van middelgrote onder-

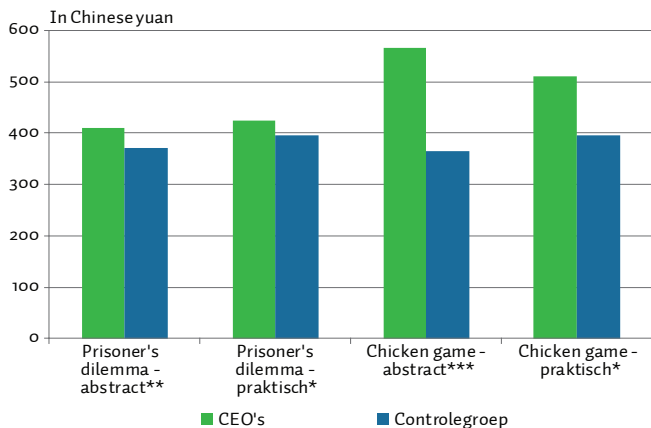
nemingen te strikken voor een experiment. De onderzoekers lieten de bedrijfsleiders verschillende keuzes maken in strategische spelletjes die ze tegen elkaar speelden, en vergeleken de resultaten met een controlegroep van vergelijkbare professionals. Ze maakten hiervoor gebruik van onder meer het *prisoner's dilemma* en de *chicken game* (het spel van de angsthaas). Daarbij introduceerden ze de spelletjes telkens met óf een duidelijk praktijkgericht verhaal óf een eerder abstracte uiteenzetting.

Het is algemeen bekend dat bij het *prisoner's dilemma* beide spelers het best af zijn wanneer ze samenwerken, zoals dat bijvoorbeeld ook het geval is wanneer bedrijfsleiders eenzelfde technische standaard onderschrijven voor hun producten. Bij de *chicken game* valt er een grote winst te behalen voor een agressieve speler, tenzij de andere speler ook deze strategie hanteert. Een praktisch voorbeeld hiervan is een toetredingsvraagstuk, waarbij slechts ruimte is voor één extra speler. Wanneer beide spelers toetreden zijn ze slechter af dan wanneer niemand zou toetreden.

De grafiek toont aan dat de CEO's in alle gevallen beter presteerden dan de controlegroep. Concreet toonden de bedrijfsleiders zich bij het *prisoner's dilemma* coöperatiever en vertoonden ze minder vaak agressief of 'havikengedrag'. Ze gingen er veel vaker dan de controlegroep van uit dat hun tegenspeler zich ook coöperatief zou gaan opstellen. Bij de *chicken game* waren de CEO's er als groep beter in om de optimale (gemengde) strategie te bepalen. Deze houding leverde de CEO's in beide spel situaties, onder zowel de praktische als de abstracte variant, de hoogste verwachte opbrengsten op.

• Arne Maes (BNP Paribas)

Verwachte opbrengst per duo



*/**/*** Significant op respectievelijk tien-, vijf-, en eenprocentniveau

Bron: Holm, H.J., V. Nee en S. Opper (2019) Strategic decisions: behavioral differences between CEOs and others. *Experimental Economics*, doi.org/10.1007/s10683-019-09604-3, 1–25. | ESB