

Arbeitsmotivation und soziale Gerechtigkeit: Zur Benabou-Tirole-Theorie

Carl Christian von Weizsäcker

1 Die Theorie von Benabou und Tirole

Diese Arbeit der beiden aus Frankreich stammenden, aber mindestens zur Hälfte in den USA tätigen Autoren (Benabou und Tirole 2006) versucht eine Theorie zu entwickeln, die erklären soll, wie es zu der recht stabilen Diskrepanz zwischen dem US-amerikanischen und dem europäischen Wirtschaftsstil¹ kommt. In Europa ist der Umverteilungsapparat weitaus stärker ausgebaut als in den USA. Zugleich ist das Sozialprodukt pro Kopf geringer als in den USA. Der im Vergleich zu den USA höhere Staatsanteil am Sozialprodukt in Europa ist im Wesentlichen dem umfassenderen Sozialstaat und seiner Umverteilungsmaschinerie geschuldet.

Zugleich beobachtet man anhand von entsprechenden Befragungen der Bevölkerung, dass deren Einstellung zur Ungleichheit der Einkommen auf den beiden Kontinenten unterschiedlich ist. Während in den USA die Vorstellung vorherrscht, dass diese Ungleichheit vor allem auf ungleiche Leistungsbereitschaft zurückzuführen ist, ist in Europa die Meinung verbreitet, dass die Ungleichheit Ausdruck ungleicher Chancen und ungleichen Schicksals ist, die man als Individuum nicht beeinflussen kann. Als Motto ihrer Arbeit stellen die Autoren folgendes Zitat voran: „Individuals have a *need* to believe that they live in a world where people generally get what they deserve.“ Es stammt aus einem Buch, „The Belief in a Just World: A Fundamental Delusion“ des Sozialpsychologen Melvin Lerner, das dieser 1982 veröffentlicht hat.

Die Autoren bauen ein Modell auf, in dem bei gleichen Parameterwerten zwei unterschiedliche Gleichgewichte möglich sind, wobei bestimmte Anfangsbedingungen darüber entscheiden, welches dieser beiden Gleichgewichte implementiert wird. Sie nennen diese beiden Gleichgewichte „Belief in A Just World“ (BJW)-Gleichgewicht und „Realistic Pessimism“ (RP)-Gleichgewicht. Das BJW-Gleichgewicht entspricht den USA; das RP-Gleichgewicht entspricht Europa. Die Ingredienzien dieses Modell-Ergebnisses sind recht umfangreich. Es ist daher auch nicht leicht, die formale Struktur des Modells voll zu verstehen. Sie wird im Folgenden auch nicht im Einzelnen dargestellt. Ich präsentiere nur die ökonomischen und psychologischen Grundgedanken, die den einzelnen Ingredienzien entsprechen.

¹ Der Bezeichnung „Wirtschaftsstil“ ist den beiden Autoren, so vermute ich, unbekannt. Er stammt bekanntlich von Müller-Armack und wird in der angelsächsischen Literatur nach meinem Wissen nicht verwendet. Ich verwende ihn hier, da er im Gegensatz zum Begriff der Wirtschaftsordnung Assoziationen mit wirtschaftspsychologischen Erkenntnissen schafft. Solche Erkenntnisse sind aber der Ausgangspunkt für die Benabou-Tirole-Theorie.

Ich beginne mit einer Gleichung, die quasi die „Produktionsfunktion“ des Modells ist

$$y^i = \pi^i + \theta e^i .$$

Dabei ist y^i der Erwartungswert des Beitrags von Individuum i zum Sozialprodukt und zugleich seines Einkommens vor Steuern. Es ist π^i ein individueller Parameter des Individuums, der vorgegeben ist und im Modell von Benabou-Tirole nur zwei unterschiedliche Werte annehmen kann, die quasi wie ein „Klassencharakteristikum“ gedeutet werden können. Es gibt die – kleinere – privilegierte Klasse mit einem hohen π^i -Wert und die unterprivilegierte Klasse mit einem niedrigen π^i -Wert. Die Variable e^i ist das Ausmaß der Anstrengung („effort“), die Individuum i auf sich nimmt, um Einkommen zu erzielen. Sie ist unter der Kontrolle des Individuums selbst. Der Parameter θ ist ein Produktivitätsparameter, der dem Individuum selbst ex ante aber unbekannt ist, wozu es sich aber bei der Entscheidung über seine eigene Leistungsanstrengung eine Meinung bildet. Dieser Parameter ist nicht individualisiert, ist also eine universelle Konstante der betrachteten Gesellschaft.

Um seine Leistungsanstrengung zu optimieren, muss sich das Individuum eine Meinung über den unbekannten Produktivitätsparameter θ bilden. Hier kommen nun psychologische Faktoren ins Spiel und zwar sowohl auf der Ebene der Willensanstrengung als auch auf der kognitiven Ebene. Willensschwäche führt, wie in manchen anderen Modellen ökonomischer Theoretiker, dazu, dass die Leistungsanstrengung zu gering ausfällt, gemessen an dem, was das Individuum vor der Entscheidung zur Leistungsanstrengung oder im Nachhinein für optimal ansieht. In dem Modell wird dies andererseits dadurch teilweise oder ganz kompensiert, dass die Menschen sich mit einer gewissen Anstrengung ein nicht der Realität entsprechendes zu optimistisches Bild über den Produktivitätsparameter θ machen. Hier rekurren die Autoren auf das von Psychologen analysierte Phänomen der „kognitiven Dissonanz“ oder auch der „Kontroll-Illusion“ („illusion of control“). Menschen versuchen, so haben die Psychologen vor längerer Zeit schon festgestellt, ihre Auffassungen von der Realität ihrer jeweiligen Handlungssituation in der Weise anzupassen, dass diese Auffassungen der Rechtfertigung ihrer Handlungen dienen (Vermeidung kognitiver Dissonanz). Ferner haben sie eine unrealistisch optimistische Auffassung darüber, in welchem Ausmaß sie Herr ihres eigenen Schicksals sind (Kontroll-Illusion).

Die Bürger des Landes sind aber außerdem Wähler und stimmen über die Höhe eines Steuersatzes τ einer linearen Steuer auf das Einkommen ab. Der Steuerertrag wird gleichmäßig auf die Bevölkerung verteilt. Der Erwartungswert des Einkommens nach Steuern, z^i , ergibt sich dann als

$$z^i = (1 - \tau)y^i + \tau\bar{y} = y^i + \tau(\bar{y} - y^i) ,$$

wobei $\bar{y}$ der Erwartungswert des Vor-Steuer-Durchschnittseinkommens der Bevölkerung ist. Über τ entscheidet eine Abstimmung der Bürger. In dem Zwei-

Klassenmodell der Autoren ist die größere Klasse der Unterprivilegierten bei dieser Abstimmung ausschlaggebend. Das optimale τ richtet sich danach, welche Erwartungen der einzelne Bürger über y^i und über $\bar{y}$ in Abhängigkeit des Steuersatzes τ hat. Bei der Erwartungsbildung über den Nutzen berücksichtigt der Bürger, dass der Nutzen mit zunehmender Anstrengung e^i sinkt. Im Benabou-Tirole-Modell geht das Einkommen linear in die Nutzenfunktion ein, während die Anstrengung mit einem negativen quadratischen Ausdruck berücksichtigt ist.

Ein Angehöriger der Mehrheit erwartet zwar ein Einkommen vor Steuern unter dem Durchschnittseinkommen, sodass der Ausdruck $\tau(\bar{y} - y^i)$ bei gegebenen y -Werten mit steigendem Steuersatz steigt. Dennoch votiert dieser Bürger nicht für einen maximalen Steuersatz, da er sich des Einflusses der Steuer auf sein eigenes Bruttoeinkommen und auf das durchschnittliche Bruttoeinkommen bewusst ist. Die Autoren untersuchen nun im Detail, welchen Einfluss die verschiedenen Parameter der psychologischen Verhaltensgleichungen auf die optimale Steuer für die Mehrheit haben. Der Bürger votiert für eine umso höhere Steuer, je größer der Abstand des erwarteten Durchschnittseinkommens von seinem eigenen erwarteten Einkommen ist. Wenn der Bürger optimistische Erwartungen über sein eigenes relatives Einkommen hat, dann votiert er für einen geringeren Steuersatz als wenn er diesbezüglich pessimistische Erwartungen hat. Schließlich nehmen die Autoren an, dass der Bürger seine eigene Willensschwäche bei dem Votum zur Besteuerung nicht berücksichtigt, dass er also für eine Steuer ist, die unter der Annahme optimal ist, dass er keine Willensschwäche zeigt. Schließlich geht in die Optimierung der Steuer mit ein, welche „Weltanschauung“ der Bürger hat: Ist er der Meinung, dass ein enger Zusammenhang zwischen der Anstrengung eines Individuums und seinem Bruttoeinkommen besteht, dann votiert er für einen geringeren Steuersatz als wenn er der Meinung ist, dass das Bruttoeinkommen mehr eine Sache des Glücks oder leistungsunabhängiger Privilegien als der eigenen Leistung ist. Im Modell entspricht die erste Meinung des Bürgers i einem hohen erwarteten Wert für θ und entsprechend einem geringen Wert für das durchschnittliche π^j bei den anderen Bürgern (letzteres, weil das tatsächliche Durchschnittseinkommen ja relativ leicht beobachtet werden kann und daher ein gegebenes $\bar{y}$ bewirkt, sodass θ und der Durchschnittswert der der π^j anderen Bürger in der Vorstellung des Bürgers i negativ korreliert sein müssen); die zweite Meinung entspricht einem geringen erwarteten Wert für θ und entsprechend einem hohen Wert für das durchschnittliche π^j bei den anderen Bürgern. Wir können die erste Meinung als Glaube an das Leistungsprinzip oder kurz „Leistungsglaube“, die zweite Meinung als Glaube an das unbeeinflussbare Schicksal oder kurz als „Schicksalsglaube“ bezeichnen. Für die eigene Optimierung ist ein geringerer Steuersatz der richtige, wenn man dem „Leistungsglauben“ anhängt als wenn man dem „Schicksalsglauben“ anhängt.

Die eigentliche Pointe der Benabou-Tirole-Arbeit ist nun die Wechselwirkung zwischen den Einstellungen (Leistungsglaube vs. Schicksalsglaube) und den Entscheidungen, insbesondere den Entscheidungen an der Wahlurne über den Steuersatz. Diese Wechselwirkung führt dann zu dem Ergebnis, dass es zwei stabile Gleichgewichte geben kann. Unterstellen wir zu Beginn einen überwiegenden „Leistungsglauben“. Dann entscheidet sich die Mehrheit der Wähler für einen vergleichsweise niedrigen Steuersatz. Dieser bewirkt, dass sich im Vergleich zu höheren Steuersätzen Anstrengung mehr lohnt, und es kommt bei einem positiven Wert für θ damit auch zu einem höheren Sozialprodukt, also auch zu einem höheren Einkommen vor Steuern der meisten Bürger. Das aber löst über den psychischen Mechanismus der Vermeidung kognitiver Dissonanz eine Bestätigung im Leistungsglauben aus. Damit aber wird auch eine Stimmabgabe für niedrige Steuersätze stabilisiert.

Wenn umgekehrt der Schicksalsglaube dominiert, dann besteht die Meinung, dass sich Anstrengung zur Erhöhung des Einkommens kaum lohnt und auch die Meinung, dass bei den Mitbürgern Leistungsanreize nur einen geringen Effekt auf das tatsächliche Niveau der Anstrengungen haben. Dann aber ist aus der Sicht des „Medianwählers“ (der der unterprivilegierten Klasse angehört) ein hoher, der Umverteilung dienender Steuersatz optimal. So kommt es zu einem hohen Steuersatz, der nun in der Tat die Anstrengung zum Einkommenserwerb schmälert und somit tatsächlich zu niedrigem Einkommen bei einem selbst und bei anderen führt. Dies aber bestätigt über den Effekt der kognitiven Dissonanz die Meinung, dass sich Anstrengung nicht lohnt, dass somit Einkommensunterschiede im Wesentlichen schicksalsbedingt und nicht leistungsbedingt sind. So wird der Schicksalsglaube stabilisiert.

Mit Hilfe dieser Wechselwirkung zwischen „Weltanschauung“, Anstrengung, wirtschaftlichem Ergebnis und Wahlentscheidung zum Steuersatz entsteht je nach Anfangsbedingung eines von zwei stabilen Gleichgewichten. Diese beiden Gleichgewichte werden von den Autoren mit den USA und Europa identifiziert. Das Modell ist damit der Versuch, stabil bleibende Unterschiede zwischen den beiden „Wirtschaftsstilen“ endogen durch „Pfadabhängigkeit“ zu erklären und nicht einfach durch Annahme unterschiedlicher, exogen vorgegebener Verhaltens- oder Meinungsparameter.

Ohne hier auf Details einzugehen, sei noch angefügt, dass die Autoren ihr Modell zur Interpretation einer ganzen Reihe von öffentlich viel diskutierten Fragen heranziehen, in denen es immer um eine Dichotomie zweier möglicher unterschiedlicher gesellschaftlichen Zustände geht. So diskutieren sie den Einfluss von Medien auf die Meinungsbildung in Abhängigkeit des tatsächlichen Zustands der Gesellschaft, der dadurch stabilisiert wird: die amerikanischen Medien, die den „American Dream“ der Tellerwäscherkarriere zum Millionär glorifizieren; die europäischen Medien, die in ihrer Mehrheit eine große und kritische Distanz zum wirtschaftlichen Erfolg aufweisen. In diesem Zusammenhang kommt auch der Terminus des „falschen Bewusstseins“ ins Spiel,

der aus der marxistischen Geisteswelt stammt.² Die Autoren behandeln den Einfluss der Religion auf Einstellungen und Leistungsorientierung. Sie behandeln schließlich die Diskussion über eine „Verzerrung“ der Präferenzen in Richtung einer Überbetonung materieller Güter und damit zusammenhängend einer Überbetonung monetären Einkommens gegenüber der Alternative größerer Zeitautonomie oder Freizeit.

2 Kritik 1: Die „Klassengesellschaft“

Meine Kommentare zu dieser Arbeit sind kritisch, da ich nicht an diese Erklärung von Unterschieden zwischen Nordamerika und Europa glaube. Vorweg möchte ich aber betonen, dass ich es sehr begrüße, wenn sich die mathematische Ökonomie nunmehr auch der Wechselwirkung zwischen wirtschaftlichen Prozessen und psychischen Prozessen annimmt. Die hier besprochene Arbeit zeigt, dass hier erhebliche Komplexitäts-Hürden zu überwinden sind. Wie schon einleitend gesagt, ist die Arbeit nicht leicht zu lesen.

Ich betrachte zuerst kritisch die Annahme, dass der Parameter π^i in Abhängigkeit von i nur zwei Werte annehmen kann. Ich vermute, diese Annahme ist einer Vereinfachungsstrategie geschuldet, die von mathematischen Ökonomen völlig legitimerweise oft verwendet wird, damit man in vernünftiger Zeit zu einem publikationsfähigen Ergebnis gelangt. Ich glaube – und bei einem der beiden Autoren bin ich mir aus Kenntnis seiner Person eigentlich ziemlich sicher –, dass diese Annahme nicht daher rührt, dass die Autoren *diese* Form einer Klassengesellschaft für eine Realität halten. Indessen, Vereinfachungen dieser Art sind nur dann legitim, wenn die Vermutung besteht, dass sie nicht verantwortlich für das Endergebnis sind, wenn, mit anderen Worten, die Vermutung besteht, dass auch ein allgemeineres Modell zu ähnlichen Ergebnissen führt. Aber genau diese Vermutung teile ich in diesem Falle nicht. Man stelle sich stattdessen vor, dass der Parameter π^i auf einer endlichen Strecke der reellen Zahlen, die für unterschiedliche i stehen, uniform oder als Dreiecksverteilung oder log-normal verteilt ist. Ich sehe nicht so recht, wie in diesem Fall die Wechselwirkung zwischen Einstellungen („Ideologien“) und tatsächlichen Entscheidungen je nach Anfangsbedingungen zu unterschiedlichen

² An dieser Stelle eine kritische Anmerkung zur herangezogenen Literatur: Es fehlt vollständig der Verweis auf die deutschsprachige Literatur, und sei es auch nur in englischen Übersetzungen. Die Namen Max Weber, Karl Marx, Georg Lukatsch, Max Horkheimer, Theodor W. Adorno, Herbert Marcuse, Erich Fromm, Kurt Lewin, Jürgen Habermas tauchen im Literaturverzeichnis und im Text nicht auf, sieht man von einem kurzen Verweis auf „marxist thinking“ einmal ab. Der Einfluss der deutschen Emigranten der dreißiger Jahre auf die US-amerikanische Gesellschaftswissenschaft wird mit einer Ausnahme (Hirschmann) nur für den Kenner dieser geistesgeschichtlichen Zusammenhänge durch die Rezeption in der zitierten Literatur der siebziger und achtziger Jahre deutlich. Das ist den Autoren nicht vorzuwerfen; indessen war es ja gerade die Konfrontation zwischen dieser „europäischen“ Gesellschaftstheorie und dem US-amerikanischen Kapitalismus, der die von den Autoren unbewusst rezipierten Gedanken geformt oder doch geschärft hat.

Gleichgewichten führen sollten. Vielmehr vermute ich, dass sich dann eine Art „mittlere“ Lösung einstellt, die vielleicht eine gewisse Verwandtschaft mit dem Medianwähler-Gedanken hat. In diesem Fall wäre aber die eigentliche Pointe der Theorie, nämlich die Erklärung des merklichen Unterschieds zwischen den USA und Europa mittels zweier stabiler Gleichgewichte verloren.

Die verbale Ausschmückung des mathematischen Modells, die ihm vielleicht zusätzliche Überzeugungskraft oder Plausibilität verleihen soll, fordert angesichts der eben formulierten Kritik auch eine Kritik an derartigen verbalen Argumentationen heraus. Ein sich auf rein qualitative Urteile beschränkendes verbales Argument hat ja schon rein von der Sprache her eine starke Tendenz zur Polarisierung: reich – arm, klug – dumm, schön – hässlich, gesund – krank, groß – klein, gerecht – ungerecht, Leistungsglaube – Schicksalsglaube. Auch die verbale sozialwissenschaftliche Analyse ist daher sehr leicht in der Versuchung, polarisierende Kategorien zu bilden. Derartige Formen des Denkens und Kommunizierens sind die einfachsten – und es lässt sich vermuten, dass sie ihre Popularität gerade auch dieser Einfachheit verdanken. Damit aber entsteht die Vermutung, dass sich auch die Popularität des Gedankens einer Klassengesellschaft dieser Vereinfachung durch kategoriale Polarisierung verdankt: hier reich – da arm; hier Kapital – da Arbeit etc. Die Hegelsche Dialektik, die Marx und seine Anhänger mit Virtuosität handhaben, ist dann der philosophische „Überbau“, die philosophische Rechtfertigung dieser polarisierenden und damit populären kategorialen Vereinfachung. These – Antithese als Strukturmerkmal der Wirklichkeit in Nachahmung der sprachlichen Welt, in der es natürlich diese Dialogstruktur „These – Antithese“ immer schon gegeben hat.

Wenn aber ein Schichtmodell gesellschaftlicher Stratifizierung für die Abbildung gesellschaftlicher Realität besser geeignet ist, dann würde man vielleicht eher mit einer univariaten Dichteverteilung des π^i -Parameters arbeiten. Man müsste dann nach anderen Erklärungen der Unterschiede zwischen Europa und den USA suchen.

3 Kritik 2: Was induziert den Leistungsglauben?

Die Autoren stellen einen Zusammenhang her zwischen der makro-ökonomischen Performance als Ursache und dem Glauben an das Leistungsprinzip. Letzterer führt dann wieder zu politischen Entscheidungen, die für die makro-ökonomische Performance günstig sind. Die Lebenserfahrung lehrt uns jedoch etwas anderes: Es ist die Erfahrung im höchst persönlichen Umfeld, die den Glauben an das Leistungsprinzip oder sein Gegenteil induziert. Die gesamtwirtschaftlichen Zusammenhänge mögen äußerst komplex sein. Dennoch kann sich Leistung im höchst persönlichen Mikro-Bereich lohnen. Wenn Kinder von ihren Eltern gezielt für Leistungen belohnt und für Nicht-Leistung bestraft werden; wenn Schüler in der Schule feststellen, dass fleißige Vorbereitung auf benotete Arbeiten sich bei diesen Noten auszahlen; wenn Arbeitnehmer in einem Betrieb feststellen, dass die Aufstiegsmöglichkeiten von dem Ausmaß des eigenen

Einsatzes abhängen, dann ist diese unmittelbare Anschauung entsprechender Anreizsysteme für den Glauben an das Leistungsprinzip ungleich bedeutsamer als die Frage, ob die eigene Anstrengung zu einem höheren Sozialprodukt führt oder nicht. Erziehung funktioniert doch sehr weitgehend mittels einer Vermittlung von unmittelbarer Erfahrung, dass „Leistung sich lohnt“, dass Anstrengung und Überwindung des „inneren Schweinehunds“ zwecks Durchführung bestimmter Vorhaben sich auszahlt.

Auch die Mitglieder und Mitarbeiter der Mafia sind fanatische Anhänger des Leistungsprinzips. Und dazu benötigen sie nicht den Glauben, dass ihr hoher und riskanter Einsatz einen positiven Beitrag zum Sozialprodukt darstellt. Gerade weil der Staat mit seinen Ordnungsorganen gegen organisierte Kriminalität vorgeht und damit die Kosten und Risiken solcher Aktivitäten erhöht, können im Konkurrenzkampf nur extrem leistungsbereite Mitarbeiter ein lukratives Dasein in der Mafia führen. Und dazu gehört auch ein überdurchschnittlich ausgeprägter Glaube an den Zusammenhang zwischen persönlichem Einsatz und Belohnung – ebenso wie natürlich eine ins Extreme gesteigerte Leistungsanreiz-Struktur in solchen Organisationen. („Ein Angebot, das Sie nicht ablehnen können“).

Damit aber geht es weniger um die Alternative Leistungsglaube oder Schicksalsglaube, sondern es geht vielmehr um den Zusammenhang zwischen eigener Leistungsbereitschaft und dem Beitrag zum Sozialprodukt. Dieser ist natürlich äußerst komplex. Was trägt ein leistungsbereiter, höchst fleißiger Wirtschaftstheoretiker zum Sozialprodukt bei? Wenn er einen falschen Theoriestrang verfolgt, ist sein Beitrag zum Sozialprodukt vielleicht negativ. Bei einem leistungsbereiten, aktiven Mafia-Mitglied besteht die Vermutung, dass sein Beitrag zum Sozialprodukt negativ ist. Für den im Produktionsprozess stehenden Arbeiter oder Angestellten besteht andererseits die Vermutung, dass sein Beitrag zum Sozialprodukt positiv ist und dass daher hier ein positiver Zusammenhang zwischen seinen Anstrengungen und seinem Beitrag zum Sozialprodukt besteht.

Nun kann man versuchen, den von Benabou-Tirole stipulierten Zusammenhang dadurch zu „retten“, dass man unterstellt, dass „im Allgemeinen“ oder „im Durchschnitt“ höhere Leistungsanstrengung auch zu einem höheren Sozialprodukt führt. Präziser: Man unterstellt eine vorgegebene Verteilung der Wirkung einer Leistungsanstrengungseinheit auf das Sozialprodukt, die einen positiven Erwartungswert hat. Dann kann man unterstellen, dass das Sozialprodukt mit höherer Leistungsanstrengung im Durchschnitt wächst, weil eine zufällig herausgegriffene Leistungseinheit im Erwartungswert einen positiven Beitrag zum Sozialprodukt erbringt.

Die Schwierigkeit hierbei ist allerdings, dass die Wahrscheinlichkeitsverteilung des Beitrags einer Einheit „Leistungsanstrengung“ zum Sozialprodukt selbst davon abhängt, wie hoch die Umverteilungssteuer ausfällt. Je höher die Umverteilungssteuer ist, desto mehr lohnen sich Ausweichreaktionen der Leistungswilligen, die weg von einem Beitrag zum Sozialprodukt führen.

4 Kritik 3: Wettbewerb und Leistungsprinzip

Entscheidend ist für mich ein anderer Einwand. Dieser hängt mit dem Thema „Wettbewerb“ zusammen. Wenn man, wie in Abschnitt 3 ausgeführt, akzeptiert, dass den Menschen das Leistungsprinzip weniger in der Form eines Beitrags zum sehr abstrakten Sozialprodukt vor Augen geführt wird, sondern in viel konkreteren „Mikro-Zusammenhängen“, dann ist es sinnvoll, auch mit der Annahme zu arbeiten, dass die Betriebsabläufe einen wichtigen Beitrag zum Verständnis des Leistungsprinzips leisten. In einem gut organisierten Betrieb wird durch Setzen psychologisch geschickter Anreize nicht nur die Leistung der Arbeitnehmer höher sein als in einem schlecht organisierten Betrieb, sondern in ihm wird auch der Glaube an das Leistungsprinzip stärker verankert sein als in einem schlecht organisierten Betrieb. Wenn nun beide Betriebe miteinander im Wettbewerb stehen, wird der gut organisierte Betrieb den anderen aus dem Markt drängen. Damit aber gilt ein „Survival of the Fittest“ in Bezug auf die Fähigkeit, die Arbeitnehmer zu guter Leistung zu motivieren.

Ich sehe dann keine Chancen für die Stabilität eines gesamtwirtschaftlichen Gleichgewichts mit überwiegendem Schicksalsglauben, mit wenig Leistungsglauben. Denn Unternehmen, die es schaffen, bei sich das Leistungsprinzip besser durchzusetzen, werden die anderen Unternehmen verdrängen. Damit aber wird die Mehrheit der Arbeitnehmer und so schließlich auch die Mehrheit der Wähler zu den Anhängern des Leistungsprinzips gehören.

Hieraus schließe ich, dass psychische Prozesse eine wichtige zusätzliche Rolle für die Nützlichkeit des Wettbewerbsprinzips bilden. Wenn Unternehmen im Wettbewerb stehen, dann kommt es unter anderem offenbar darauf an, dass man eine gute Mitarbeiterführung hat. Eine wichtige Komponente einer guten Mitarbeiterführung ist aber eine dem Leistungsprinzip und den Gerechtigkeitsvorstellungen der Mitarbeiter entsprechende Entlohnung der Mitarbeiter. Damit aber steigert der Wettbewerb auch den Leistungsglauben in der Wählerbevölkerung. Das aber stärkt den Einfluss der politischen Kräfte, die auch die staatlichen Rahmenbedingungen für eine am Leistungsprinzip orientierte Einkommensverteilung schaffen wollen.

In diesem Zusammenhang möchte ich auch diskutieren, ob die der Arbeit von Benabou-Tirole zugrunde liegende Annahme gerechtfertigt ist, dass die Menschen einen ungerechtfertigten Leistungsglauben haben. Die Autoren verwenden ja, wie schon oben geschrieben, das Zitat von Melvin Lerner als Motto des Artikels: dass die Menschen stärker als gerechtfertigt daran glauben, dass das Leistungsprinzip gilt. Mit anderen Worten: Sie unterstützen die Auffassung, dass die tatsächliche Einkommensverteilung sehr viel weniger mit Leistung zu tun hat als die Leute glauben. Hiergegen spricht prima facie das Prinzip „Wettbewerb“. Wie Hayek formuliert hat, kann man Wettbewerb als Entdeckungsverfahren verstehen. So können wir als Null-Hypothese erst einmal davon ausgehen, dass sich – ceteris paribus – Unternehmen im Wettbewerb

durchsetzen, die nach dem Leistungsprinzip entlohnen. Denn sie haben die größere Chance, dass ihre Mitarbeiter durch den Leistungsglauben positiv motiviert werden. Dazu kommt, dass überdurchschnittlich leistungsfähige Arbeitnehmer einen hohen Anreiz haben, sich solche Arbeitgeber auszusuchen, die nach dem Leistungsprinzip entlohnen. Also haben solche Unternehmen auch „bessere“ Mitarbeiter als Unternehmen, die nicht nach dem Leistungsprinzip entlohnen. Daher sehe ich prima facie wenig Grund daran zu zweifeln, dass Unternehmen nach Leistung entlohnen. Daher kann wenig Spielraum sein, dass in der subjektiven Auffassung der Mitarbeiter der Leistungsglaube zu stark ausgeprägt ist, jedenfalls dann nicht, wenn die Märkte wettbewerblich organisiert sind.

Ist nicht umgekehrt zu erwarten, dass die Menschen zu wenig an das Leistungsprinzip glauben? Hier kommt ein Effekt ins Spiel, der m.E. psychologisch eine große Rolle spielt: die Überschätzung des eigenen Beitrags zum gemeinsamen Produkt im Rahmen eines Teams. Und betriebliche Produktion ist ja praktisch immer Teamproduktion. Es mag die von Benabou-Tirole genannte „Kontroll-Illusion“ geben. Aber es gibt m.E. ebenso die „Eigenbeitrags-Illusion“. Fast jeder Mensch neigt dazu, die Bedeutung des eigenen Beitrags zum Team-Erfolg zu überschätzen. Diese Eigenbeitragsillusion führt dann auch bei einem nach Leistung orientierten Entlohnungssystem zur Vorstellung, dass man selbst unterbezahlt sei, dass das Entlohnungssystem deswegen „ungerecht“ sei.

Welche Auswirkungen diese Eigenbeitragsillusion auf die steuerliche Umverteilung hat, lasse ich dahingestellt. Mein Kommentar ist nur eine Kritik an der Idee von Melvin Lerner, die von Benabou-Tirole übernommen wurde, dass die Gültigkeit des Leistungsprinzips überschätzt werde.

5 Kritik 4: Inkrementale Verteilungsvorstellungen

Kollektive wie individuelle Lohnverhandlungen sind geprägt davon, dass der Status quo zum Ausgangspunkt genommen wird. Man verhandelt in der Regel über Lohnzuwächse. Dabei fällt bei Kollektivverhandlungen auf, dass eine starke Tendenz besteht, für alle Arbeitnehmer den gleichen prozentualen Zuwachs zu vereinbaren. Ich erkläre diese Tendenz damit, dass es nicht leicht ist, eine Lohnstruktur zu entwickeln, die für alle Personen einsichtig als leistungsgerecht angesehen wird. Wenn sich nun bestimmte Löhne und damit eine bestimmte Lohnstruktur im Verlauf der Zeit herausgebildet haben, dann würde es die Gefahr einer allgemeinen Unzufriedenheit geben, wenn man sämtliche Löhne ab ovo neu verhandeln wollte. Um dieses Chaos zu vermeiden, hat der Status quo, der sich in der Vergangenheit „einigermaßen“ bewährt hat, einen starken Einfluss auf die neuen Löhne. Der „Focal Point“ bezüglich der relativen Löhne ist dann der Status quo. Gerechtigkeitsvorstellungen orientieren sich dann auch an diesem Status quo der relativen Löhne. Um nun die Solidarität zwischen den Arbeitnehmern nicht zu gefährden, ist es sehr wahrscheinlich, dass man proportionale Lohnerhöhungen fordert. Denn andernfalls fühlt sich die Grup-

pe derjenigen Arbeitnehmer, die einen geringeren Zuwachs bekommen sollen, ungerecht behandelt.

Somit hat eine historisch aus irgendwelchen Gründen vorgefundene Lohnstruktur eine starke Stabilität. Ich diskutiere hier nicht die in der Praxis dann vielfach erfolgenden Korrekturen, die sich aus den Gegebenheiten des Arbeitsmarktes aufdrängen. Sie geschehen meist relativ versteckt, zum Beispiel durch Höhergruppierungen von bestimmten Arbeitnehmern. Was mir im Zusammenhang mit dem Ansatz von Benabou-Tirole wichtig ist, ist die Beobachtung, dass die implizite Gerechtigkeitsvorstellung über die Lohnstruktur sich stark am jeweiligen Status quo orientiert. Denn, wie ausgeführt, werden Abweichungen von der bisherigen Struktur in der Form von unterschiedlichen Zuwachsraten von den negativ Betroffenen als ungerecht angesehen.

Es gibt eine konkurrierende Gerechtigkeitsvorstellung, die egalitäre Bedarfs-Idee. Sie begründet die Forderung nach gesetzlichen Mindestlöhnen, aber auch die Forderung bei kollektiven Lohnverhandlungen, dass jedem Arbeitnehmer ein bestimmter absoluter Mindestbetrag an Zuwachs zukommen solle. Diese Forderung wird dann auch oft von den Arbeitgebern akzeptiert. Dadurch sollte man erwarten, dass sich die relativen Lohnabstände im Zeitverlauf vermindern. Es gibt hier indessen auch meist relativ versteckt vor sich gehende Gegenbewegungen etwa in der Form der Schaffung neuer Lohngruppen am oberen Ende der Lohnskala oder in der Ausweitung der Weiterbildung von schon höher qualifizierten Arbeitnehmern, die dadurch auf schnellere Aufstiegschancen hoffen können.

Ohne Zweifel sind es auch Gerechtigkeitsvorstellungen der Arbeitnehmer, die Lohnsenkungen zu einem relativ selten zu beobachtenden Phänomen machen. Dies ist von verschiedenen Ökonomen festgestellt und entsprechend erklärt worden (vgl. z.B. Bewley 1999).

Auf die empirischen Details der reichhaltigen Literatur über Arbeitsmärkte gehe ich hier nicht ein. Wichtig sind mir nur drei theoretische Beobachtungen. Wenn Gerechtigkeitsvorstellungen von Arbeitnehmern eine derartig wichtige Rolle für die Praxis der Lohnbildung haben, dann ist doch offenbar der Leistungsglaube, also die Norm der Entlohnung nach Leistung bei diesen Arbeitnehmern fest verankert. Denn der Maßstab dessen, was bei der Entlohnung gerecht ist, kann doch nur eine Leistung des Arbeitnehmers sein. Das aber steht völlig quer zu dem USA-Europa-Vergleich von Benabou-Tirole: Denn es besteht ja kein Zweifel, dass diese Gerechtigkeits-Vorstellungen der Arbeitnehmer in Europa mindestens einen gleich starken Einfluss auf die Lohnbildung haben wie in den USA. Der Leistungsglaube ist insofern hier mindestens ebenso fest verankert wie in den USA.

Die andere theoretische Überlegung ist die Beobachtung, dass die an inkrementalen Lohnzuwächsen orientierten Gerechtigkeitsvorstellungen erneut ein Beweis für das sind, was ich adaptive Präferenzen nenne. Hier passen sich die Präferenzen betr. den Zusammenhang zwischen Lohn und Anstrengungsleis-

tung an die Höhe der Löhne der Kollegen an. Ich habe an anderer Stelle gezeigt, dass eine Wohlfahrtsökonomik bei adaptiven Präferenzen möglich ist.

Drittens weise ich hin auf das Thema des wirtschaftlichen Wachstums. Es gibt heute eine wachsende Bewegung gegen weiteres wirtschaftliches Wachstum. Exemplarisch weise ich hin auf Meinhard Miegels Buch „Exit“, das in der öffentlichen Diskussion große Beachtung gefunden hat (Miegel 2010). Es wird hier argumentiert, dass aus ökologischen Gründen das wirtschaftliche Wachstum beendet werden muss. Ohne hier auf die damit verbundenen Fragen im Einzelnen einzugehen, weise ich nur darauf hin, dass die „Lösung“ des Gerechtigkeitsproblems, wie es von den Bürgern empfunden wird, mithilfe einer „gerechten“ Verteilung des Zuwachses nur dann funktionieren kann, wenn es wirtschaftliches Wachstum gibt. Ob es möglich ist, die Kohärenz der Gesellschaft auch ohne wirtschaftliches Wachstum aufrechtzuerhalten, kann heute nicht beantwortet werden. Angesichts der Verknüpfung der Gerechtigkeitsvorstellungen mit dem Zuwachs an Einkommen muss man skeptisch sein.

6 Fazit

Ich begrüße es, dass erstrangige Autoren der mathematischen Wirtschaftstheorie sich mit der Interdependenz zwischen Prozessen befassen, die einerseits traditionell den Wirtschaftswissenschaften, andererseits traditionell der Sozialpsychologie zugewiesen wurden. Andererseits halte ich den konkreten Ansatz von Benabou-Tirole zur Erklärung von stabilen Unterschieden zwischen den USA und Europa für verfehlt. Diese Erklärung beruht auf einem Klassenmodell, das ich für unrealistisch halte. Sie berücksichtigt ferner nicht die bedeutende Rolle, die der Wettbewerb zwischen Unternehmen bei der Durchsetzung des Leistungsprinzips spielt. Bei einem neuen Ansatz von der Art, wie ihn Benabou-Tirole vorgeführt haben, sollte zudem berücksichtigt werden, dass sich Gerechtigkeitsvorstellungen und ihre motivierende Wirkung an den jeweiligen Status quo anpassen, mit der Folge, dass das Gerechtigkeitsproblem vor allem als solches des Lohnzuwachses angesehen wird.

Literaturverzeichnis

- Benabou, R., Tirole, J. (2006), Belief in a Just World and Redistributive Politics. *Quarterly Journal of Economics* 121, 699-746.
- Bewley, T. (1999), Why Wages Don't Fall During a Recession. Cambridge, MA.
- Lerner, M.J. (1982), The Belief in a Just World: A Fundamental Delusion. New York.
- Miegel, M. (2010), Exit – Wohlstand ohne Wachstum. Berlin.

