

Diskussionspapier des
Instituts für Organisationsökonomik

1/2011

Die dunkle Seite der Gerechtigkeit

Alexander Dilger

Discussion Paper of the
Institute for Organisational Economics

**Diskussionspapier des
Instituts für Organisationsökonomik
1/2011**

Januar 2011

ISSN 2191-2475

Die dunkle Seite der Gerechtigkeit

Alexander Dilger

Zusammenfassung

In diesem Beitrag geht es um subjektive Gerechtigkeitsvorstellungen, nicht Gerechtigkeit an sich, da erstere im Gegensatz zu letzterer empirisch feststellbar und handlungswirksam sind. Allerdings müssen ihre Folgen nicht nur gute sein. Gerechtigkeitsvorstellungen können erstens die ökonomische Effizienz gefährden, so dass es allen oder einigen Beteiligten schlechter geht als nötig. Zweitens ist beim Konflikt verschiedener Gerechtigkeitsvorstellungen damit zu rechnen, dass sie wechselseitig ihre Verwirklichung be- oder sogar verhindern. Drittens kann sogar eine von allen Beteiligten akzeptierte Gerechtigkeitsvorstellung sich selbst im Wege stehen, so dass es den Beteiligten nicht nur materiell schlechter geht, sondern auch das angestrebte Gerechtigkeitsziel weniger erreicht wird als ohne diese Vorstellung. Das spricht nicht insgesamt gegen Gerechtigkeitsvorstellungen, jedoch für ihre sorgfältige Prüfung und maßvolle Anwendung ohne Absolutheitsansprüche.

JEL-Codes: D63, A13, B00, C72, C91, D01, D03, I31

The Dark Side of Justice

Abstract

The focus of this paper is on subjective ideas of justice, not justice in itself, because only the former are empirically ascertainable as well as effective in human actions. However, the results of these ideas do not have to be primarily positive. First, ideas of justice might imperil economic efficiency such that all or some affected persons are worse off than necessary. Second, if there is a conflict of ideas, these different ideas of justice may reciprocally prevent the implementation of each other. Third, even an idea of justice shared by all participants might not only result in a material deterioration but the kind of justice aimed for might be obtained to a lesser degree than without this idea. This is not an argument against ideas of justice altogether, yet it is an argument for their careful examination and measured use without claims of absoluteness.

Im Internet unter:

http://www.wiwi.uni-muenster.de/io/forschen/downloads/DP-IO_01_2011.pdf

Westfälische Wilhelms-Universität Münster
Institut für Organisationsökonomik
Scharnhorststraße 100
D-48151 Münster

Tel: +49-251/83-24303 (Sekretariat)
E-Mail: io@wiwi.uni-muenster.de
Internet: www.wiwi.uni-muenster.de/io

Die dunkle Seite der Gerechtigkeit

1. Einleitung

Die Wirtschaftswissenschaften sind ursprünglich aus der Moralphilosophie hervorgegangen, man denke z. B. an Adam Smith mit seinen zwei Hauptwerken „Der Wohlstand der Nationen“ und „Theorie der ethischen Gefühle“.¹ Seither haben sich immer wieder Phasen des Interesses an moralischen Fragestellungen mit denen des Desinteresses abgewechselt. Gegenwärtig nimmt das Interesse zu, nicht zuletzt begünstigt durch empirische Erkenntnisse aus Laborexperimenten.

In früheren Zeiten standen Fragen nach Gerechtigkeit als solcher im Vordergrund, was Gerechtigkeit sei, ob sich diese mit wirtschaftlichem Handeln oder dem dabei häufig unterstellten Egoismus vereinbaren ließe und ob der Wissenschaftler dabei selbst moralisch Stellung beziehen dürfe oder sogar müsse. Der sogenannte Werturteilsstreit² darf insofern als geklärt gelten,³ als dass Wissenschaftler als Wissenschaftler keine moralischen Urteile fällen und diese vor allem nicht als allgemeingültige Wahrheiten verkünden sollen.⁴ Wirtschafts- und Sozialwissenschaftler können auch nur wenig zu der Frage beitragen, was Gerechtigkeit eigentlich ist. Daraus wurde lange Zeit der Schluss gezogen, dass man sich mit moralischen Kategorien besser gar nicht wissenschaftlich befassen sollte.

Inzwischen wird dieser Schluss nicht mehr akzeptiert, ohne dass der alte Werturteilsstreit wieder aufflammen oder gar andersherum entschieden würde. Stattdessen wird anerkannt, dass reale Menschen eine Vielzahl von moralischen Vorstellungen haben und diese auch

¹ Vgl. Smith (1993) bzw. Smith (1994), die englischen Originalausgaben sind von 1789 („An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations“) und 1759 („The Theory of Moral Sentiments“). Eigentlich lässt sich die Ökonomie bis auf den antiken Philosophen Aristoteles und seine Politik sowie Nikomachische Ethik (siehe Aristoteles 1998 bzw. 2000) aus dem 4. vorchristlichen Jahrhundert zurückführen.

² Zum Werturteilsstreit in den deutschen Wirtschaftswissenschaften siehe z. B. Nicklisch (1932), Weber (1988), Albert/Topitsch (1990), Nau (1996) und Schmoller (1998).

³ Diese Aussage trifft zumindest auf die wissenschaftstheoretische Literatur zu, siehe beispielhaft Hoerster (1992), Radnitzky (1992) Chmielewicz (1994) oder Prim/Tilmann (2000), letztlich alle zurückgehend auf den 1739/40 erstmals erschienen „A Treatise of Human Nature“ von David Hume (1973). Dagegen scheinen viele, nicht alle, Arbeiten zur Unternehmensethik von einem entsprechenden Problem oder gar Streit gänzlich unberührt.

⁴ Das ist natürlich selbst eine präskriptive Aussage, allerdings nicht auf der Ebene der Untersuchungsobjekte, sondern hinsichtlich der wissenschaftlichen Methode. Ihre normative Kraft ist auch nicht absolut, sondern bedingt auf die allgemeinen Wissenschaftsstandards. Ob jemand eine gute Wissenschaftlerin sein will, bleibt ihr freigestellt, doch wenn sie es will, sollte sie möglichst werturteilsfrei forschen.

handlungswirksam werden, folglich soziale und ökonomische Wirkungen besitzen und dementsprechend von den betreffenden Wissenschaften untersucht werden können und gegebenenfalls sogar müssen. Die modernen Fragen beziehen sich also darauf, welche moralischen Vorstellungen wie verbreitet sind und welche Auswirkungen diese haben.⁵ Dazu ist kein Werturteil nötig, ob diese Vorstellungen richtig oder falsch sind. Was auch immer die persönlichen Moralvorstellungen der einzelnen Wissenschaftler sein mögen, die heutige Untersuchung von Werten geschieht (zumindest dem Anspruch nach) wertfrei.

Gleichzeitig ist nicht zu verkennen, dass die Berücksichtigung von Gerechtigkeits- bzw. abgeschwächt Fairnessvorstellungen häufig als Verbesserung erlebt wird. Damit ist nicht nur ein wissenschaftlicher Fortschritt dergestalt gemeint, dass nun bislang vernachlässigte reale Phänomene in der theoretischen und empirischen Forschung berücksichtigt werden, sondern solch eine Welt mit moralisch denkenden und handelnden Akteuren scheint ihrerseits moralisch wie auch ökonomisch besser zu sein als die bisher modellierte Welt nur auf ihren Eigennutz bedachter Opportunisten. Eine These wäre also, dass Menschen nicht nur Gerechtigkeitsvorstellungen haben und diese in ihre Handlungen einfließen, sondern dass dies auch gut so sei, jedenfalls besser als eine Welt ohne solche Vorstellungen.

Im Folgenden wird die Gegenthese vertreten, dass die zweifelsfrei vorhandenen Vorstellungen von Gerechtigkeit, Fairness etc. diese nicht immer befördern müssen, sondern ganz im Gegenteil zu großen Problemen führen können. Um die Auswirkungen solcher Vorstellungen ohne Rückfall in den Werturteilsstreit beurteilen zu können, wird zum einen das Konzept der Pareto-Effizienz herangezogen.⁶ Dieses ist seinerseits nicht unproblematisch, ist aber in den Wirtschaftswissenschaften fest etabliert und kann auf Probleme hindeuten, wenn es den Beteiligten schlechter geht als nötig. Zum anderen lassen sich die betreffenden Gerechtigkeitsvorstellungen selbst als Beurteilungsmaßstab heranziehen. Wenn beispielsweise Gleichverteilung angestrebt wird, lässt sich analysieren, ob entsprechendes Streben tatsächlich zu mehr Gleichverteilung oder vielleicht doch mehr Ungleichverteilung führt.

Natürlich ist es in diesem Beitrag nicht möglich, auf alle denkbaren oder auch nur empirisch vorfindbaren Gerechtigkeitsvorstellungen einzugehen. Es werden einige gängige Konzepte herangezogen, um die Hauptaussage herauszuarbeiten, dass solche Vorstellungen nicht nur

⁵ Beispielhaft für solche Forschung siehe Liebig (1995), Mau (1997), Liebig (1999), Schmitt (1999), Freudenthaler (2000), Jacobs (2000), Lengfeld/Liebig (2000) oder Rohmann (2000). Vgl. auch Dilger (2008) mit weiteren Nachweisen.

⁶ Pareto-Effizienz im strengen Sinne liegt dann vor, wenn keiner mehr besser gestellt werden kann, ohne dass nicht mindestens eine andere schlechter gestellt wird. Vgl. Lockwood (1987).

Gutes bewirken. Das ist gemeint mit der im Titel angesprochenen dunklen Seite der Gerechtigkeit, genauer eigentlich der Gerechtigkeitsvorstellungen. Ob diese dunkle Seite oder die unbestreitbaren Vorteile entsprechender Vorstellungen überwiegen, kann hier nicht entschieden werden.

Im nächsten Abschnitt wird gezeigt, wie Gerechtigkeitsvorstellungen bzw. ihnen folgende Handlungen zu Ineffizienzen führen können. Wenn das Beharren auf bestimmte Gerechtigkeitskonzepte allzu hartnäckig erfolgt, sind die resultierenden Ineffizienzen ebenso hartnäckig. Dabei kann sogar das Coase-Theorem verletzt werden, d. h., dass selbst ohne Transaktionskosten sich keine effiziente Lösung einstellen muss.⁷

Das Konzept der Pareto-Effizienz ist seinerseits umstritten. So könnten insbesondere Nicht-Ökonomen bei einem Konflikt zwischen Effizienz und Gerechtigkeit vielleicht auf erstere zugunsten letzterer verzichten wollen. Allerdings wird im dritten Abschnitt gezeigt, dass verschiedene Gerechtigkeitsvorstellungen auch untereinander in Konflikt geraten können. Das ist nicht unbedingt überraschend, lässt sich aber bei notwendigerweise subjektiven Gerechtigkeitsvorstellungen auch nicht vermeiden. Selbst die Rückkehr zu der Suche nach einem einheitlichen, „objektiven“ Gerechtigkeitsmaß würde daran nichts ändern, da es immer nur die subjektiven Vorstellungen sind, die handlungswirksam werden. Solange also nicht alle zu derselben Vorstellungen bekehrt werden können, wird es Konflikte zwischen unterschiedlichen Gerechtigkeitsauffassungen mit den entsprechenden Folgen für ihre Durchsetzung und auch Effizienz geben.

Im vierten Abschnitt wird der Punkt noch verstärkt, dass nämlich zumindest bestimmte Gerechtigkeitsvorstellungen selbst dann noch zu Problemen führen würden, wenn allein sie von allen akzeptiert würden. Die Vorstellung kann ihrer Realisierung im Wege stehen, von möglichen Effizienzfolgen ganz abgesehen.

Der fünfte Abschnitt beschäftigt sich deshalb mit der Frage, welche Arten von Gerechtigkeitsvorstellungen den aufgezeigten Problemen entgehen, also sowohl mit dem Effizienzziel vereinbar sind, als auch ihrer eigenen Umsetzung nicht im Wege stehen. Dazu sei nur die folgende Frage als Denkanstoß erlaubt, ohne dass ihre Beantwortung Gegenstand dieses Beitrags sein könnte: Lehren die aufgezeigten Probleme von Gerechtigkeitsvorstellungen etwas über das Konzept von Gerechtigkeit als solcher, sind also vielleicht Vorstellungen mit ineffizienten oder selbstwidersprüchlichen Folgen ihrerseits ungerecht bzw. falsch?

⁷ Zur Erläuterung siehe den zweiten Abschnitt dieses Beitrags.

Der sechste Abschnitt fasst schließlich die wichtigsten Ergebnisse zusammen und leitet Gestaltungsempfehlungen für die Praxis ab.

2. Ineffizienzen durch Gerechtigkeitsvorstellungen

Als Standardexperiment zum Nachweis von Gerechtigkeits- bzw. Fairnessvorstellungen, die zu einem von der rein individuellen Nutzenmaximierung abweichenden Verhalten führen, wird das sogenannte Ultimatum-Spiel verwendet.⁸ In diesem Spiel darf eine Teilnehmerin, Spielerin A, eine beliebige Teilung eines Kuchens bzw. einer vorher festgelegten Summe Geldes, z. B. € 100, vorschlagen. Ein anderer Teilnehmer, Spieler B, hat dann nur die Möglichkeit, entweder die vorgeschlagene Teilung zu akzeptieren oder endgültig abzulehnen mit der Folge, dass beide Teilnehmer nichts erhalten.

Wie sich leicht zeigen lässt, sollten zwei rationale Teilnehmer, die allein an ihrem eigenen materiellen Vorteil interessiert sind, sich folgendermaßen verhalten: Spielerin A schlägt vor, dass sie selbst € 99,99 erhält und Spieler B den verbleibenden Cent; Spieler B akzeptiert diesen Vorschlag. Warum sollte Spieler B akzeptieren? Die Entscheidung von A ist bereits gefallen, so dass B nur die Wahl zwischen einem Cent oder gar nichts hat. Da ein Cent annahmefähig besser für ihn ist als keiner, sollte er akzeptieren. Da Spielerin A rational ist, antizipiert sie dieses Verhalten von B und spricht sich selbst € 99,99 zu, da dies ihren materiellen Ertrag maximiert. Es ließe sich höchstens darüber diskutieren, ob sich A nicht sogar € 100 zuteilen könnte. B würde dann in jedem Falle nichts bekommen. Wenn er jedoch nur an seinem materiellen Nutzen interessiert ist, könnte er nichts gewinnen durch eine Ablehnung der vorgeschlagenen Verteilung.

Wenn dieses Spiel von realen Menschen gespielt wird, lässt sich beobachten, dass kaum jemand in der Rolle der A einen Vorschlag von € 99,99 zu einem Cent macht. Das ist jedoch auch vernünftig, da entsprechende Vorschläge (nahezu) immer abgelehnt werden. Selbst eine Verteilung von € 80 zu € 20 wird mit hoher Wahrscheinlichkeit abgelehnt. Erklärungsbedürftig ist also das Verhalten von realen Menschen in der Position des B. Warum verzichten sie auf eine gegebenenfalls substantielle⁹ Zahlungen? Entweder handeln sie nicht rational,

⁸ Zu dem Spiel vgl. z. B. Güth (1999), für zahlreiche Experimente siehe Güth/Schmittberger/Schwarze (1982), Thaler (1988), Güth/Tietz (1990), Güth (1995), Ockenfels (1999), Heinrich (2000), Solnick (2001) und Gächter/Fehr (2002).

⁹ Vgl. Cameron (1999).

oder ihre Präferenzen beziehen sich nicht allein auf ihren eigenen materiellen Vorteil. Beschränkte Rationalität lässt sich empirisch nachweisen,¹⁰ dürfte aber in diesem einfachen Spiel nicht von ausschlaggebender Bedeutung sein. Es ist einfach zu verstehen, dass B erst nach A entscheidet und durch eine Ablehnung das Angebot von A unmöglich rückwirkend verbessern kann.¹¹ Folglich liegt es nahe, dass die Annahme des bedingungslosen Eigennutzes nicht aufrechtzuerhalten ist. Es ist inzwischen üblich, das Ablehnen allzu ungleicher Teilungsvorschläge als Ausdruck einer Fairness- bzw. Gerechtigkeitspräferenz zu deuten.¹² Die genaue Modellierung dieser Präferenz ist umstritten, aber offensichtlich sind, wie neben solchen Experimenten auch die Alltagserfahrung oder Introspektion lehren, Menschen nicht ausschließlich an der Maximierung ihres eigenen Geldbestandes interessiert. Selbst wenn die Ablehnung einer ungleichen Verteilung allein aus Rache erfolgen sollte, weil B sich einen größeren Anteil erhoffte, ist er zur Opferung des ihm Zugeteilten zugunsten dieser Rache bereit.

Je ungleicher die vorgeschlagene Verteilung ist, desto billiger kommt im Übrigen B die Bestrafung dieser Ungleichheit, während A umso höhere Kosten zu tragen hat. Bei Gleichverteilung lehnt B quasi nie ab, was für eine Gleichheits- bzw. Fairnessnorm zu sprechen scheint. Allerdings lehnen Personen in der Rolle des B den Vorschlag auch (fast) nie ab, wenn der eher seltene Fall auftritt, dass A ihnen mehr als die Hälfte von der zu verteilenden Summe zuspricht. Geht es also gar nicht um Gleichheit und Fairness, sondern allein um Rache und Gegenwehr, wenn man sich selbst zurückgesetzt fühlt?¹³ Eine andere Interpretation wäre, dass ein freiwilliger Verzicht von A auf einen Teil der ihr zugedachten Hälfte des Kuchens zulässig erscheint, ein für B erzwungener Verzicht hingegen nicht.

¹⁰ Siehe z. B. Camerer (2003).

¹¹ Anders stellt sich die Sache dar, wenn das Spiel wiederholt gespielt wird. Dies ist ein bei Experimenten häufiges Vorgehen, um z. B. mehr Befunde zu erhalten oder auch die Spieler das Spiel lernen zu lassen. Mehrfach wiederholte Spiele sind jedoch genau genommen ein ganz anderes Megaspiel. In diesem speziellen Fall bleibt zwar ständiges Akzeptieren durch B die einzige teilspielperfekte Lösung, die aber nun weitaus komplexer zu durchschauen und insgesamt nicht unumstritten ist. Wie viele der Befunde in der Literatur auf einmaligen Spielen und wie viele auf Wiederholungen beruhen, lässt sich leider nicht eindeutig feststellen.

¹² Siehe z. B. Rabin (1993), Fehr/Gächter (1998), Fehr/Schmidt (1999), Ockenfels (1999), Bolton/Ockenfels (2000), Fehr/Gächter (2000) und Dufwenberg/Kirchsteiger (2004), für Kritik an dieser Interpretation siehe Berg/Gigerenzer (2010) oder Binmore/Shaked (2010).

¹³ Interessant ist in diesem Zusammenhang der Befund von Güth/van Damme (1998) sowie Güth/Schmidt/Sutter (2003), dass B nur in den seltensten Fällen die vorgeschlagene Verteilung ablehnt, wenn bei Einbezug einer dritten, passiven Person C dieser (fast) nichts zugeteilt wurde.

Diese Ausführungen zum Ultimatum-Spiel mögen genügen, um zu zeigen, dass Menschen nicht nur materiell eigennützig handeln, sondern zusätzliche Motive ins Spiel kommen. Diese lassen sich als Gerechtigkeits- bzw. Fairnessnormen charakterisieren, ohne dass es hier auf den genauen Gehalt der entsprechenden Vorstellungen ankäme. Denn die empirischen Ergebnisse zu dem Spiel zeigen auch eindeutig, was das eigentliche Thema dieses Beitrags ist, nämlich dass das von solchen Vorstellungen geleitete Handeln zu Ineffizienzen führt. Jedes Mal, wenn B den Vorschlag von A ablehnt, geht der zu verteilende Betrag beiden Beteiligten verloren. Bei einer umfassenden, den Experimentator einbeziehenden Sichtweise könnte man behaupten, dass der Betrag nicht wirklich verloren geht, sondern stets nur eine Form von Umverteilung stattfindet. Allerdings ist der Experimentator eigentlich nicht Teil des Spiels und eher mit Ausprägungen der Natur zu vergleichen. Wenn also die Beteiligten sich auch im realen Leben so verhalten wie in der Spielsituation, dann lassen sie sich reale Allokationsgewinne entgehen, weil sie sich über deren Distribution nicht einigen können. Im betrieblichen Kontext kann man z. B. an Konflikte zwischen Eigentümern und Managern, Vorgesetzten und Untergebenen oder auch zwischen gleichrangigen Kollegen oder verschiedenen Firmen denken. Jeweils stehen beide schlechter dar, wenn sie Ressourcen verbrauchen oder Chancen nicht nutzen, nur weil die von der einen Seite vorgeschlagene Verteilung der anderen nicht gefällt und diese lieber für beide gar nichts hat als einen als zu klein empfundenen Anteil.

Im bislang betrachteten Ultimatum-Spiel lässt sich die Ineffizienz natürlich einfach dadurch vermeiden, dass A einen solchen Vorschlag unterbreitet, der für B akzeptabel ist. Wenn z. B. beiden dieselben Gerechtigkeitsvorstellungen haben oder zumindest A die von B kennt, lässt sich ein solcher Vorschlag leicht unterbreiten, der annahmegemäß zu einer effizienten Lösung führt, weil jede beliebige Verteilung effizient ist, solange sie nur akzeptiert wird. Eine geringfügige, keinesfalls unrealistische Abänderung des Spiels zeigt jedoch, dass der Konflikt zwischen Gerechtigkeitsvorstellungen und ökonomischer Effizienz tieferer Natur ist. Nehmen wir z. B. an, dass die zu verteilende Summe mit dem Anteil von A wächst. A wählt etwa ein x zwischen 0 und 100, woraus sich eine Verteilung von € $2x$ für sie und € $100-x$ für B ergibt. Effizient nach dem Kaldor-Hicks-Kriterium¹⁴ wäre nun die Wahl von $x = 100$. Gemäß den bisherigen Ausführungen dürfte B dies jedoch ablehnen. Wird das Pareto-Kriterium hingegen im strengen Sinne verstanden, wäre auch in diesem Beispiel jede Verteilung noch effizient,

¹⁴ Effizienz nach dem Kaldor-Hicks bzw. Kompensationskriterium besagt, dass kein Beteiligter mehr derart besser gestellt werden kann, dass sein monetär bewerteter Zusatznutzen die entsprechenden Nutzeneinbußen anderer überkompensiert. Vgl. Kaldor (1939), Hicks (1940) bzw. Chipman (1987).

solange B sie akzeptiert. Doch für welche Verteilung träfe das zu? Ist $x = 50$ fair und gleich verteilt oder doch eher € 66,66 für jeden?

Es lässt sich auch leicht ein Widerspruch zwischen Pareto-Effizienz im strengen Sinne und einer Reihe von Gerechtigkeitsvorstellungen konstruieren. Man stelle sich vor, dass A gar nicht zwischen verschiedenen Verteilungen wählen kann, sondern z. B. € 99 für sie und € 1 für B vorgegeben sind, B dann aber wie im Ultimatum-Spiel entscheiden darf, ob diese Verteilung oder € 0 für jeden wirksam wird. Es ist nicht ausgemacht, dass alle Menschen in dieser Situation ebenso entscheiden wie im Ultimatum-Spiel. Weil A nichts tut, erscheint es sinnlos, sie bestrafen zu wollen. Eine durch die Natur bzw. exogen hervorgebrachte Ungleichverteilung ist zumindest nach bestimmten Gerechtigkeitskonzeptionen anders zu beurteilen bzw. leichter zu ertragen als eine von einer beteiligten Person erzeugte. Wenn jedoch zumindest für einige die Ungleichverteilung selbst das Problem ist, dann werden sie auch in diesem Fall die Verteilung von 99 zu 1 ablehnen und die gleichen € 0 für beide präferieren, was eindeutig ineffizient ist.

Natürlich kann es auch ohne Gerechtigkeitsvorstellungen zu Ineffizienzen kommen. Die „unsichtbare Hand“ von Adam Smith führt nicht immer dazu, dass aus privaten Lastern öffentliche Tugenden werden, also aus egoistischem Verhalten das Beste für alle Beteiligten resultiert. Ein häufig zitiertes Beispiel dafür, dass bei individuellem Rationalverhalten jeder schlechter gestellt sein kann, ist das Gefangenendilemma.¹⁵ Zwei Spieler können in diesem Spiel entweder kooperieren oder defektieren. Wenn beide kooperieren, erhalten sie jeweils z. B. € 40. Wenn nur eine kooperiert, der andere defektiert, erhält die Kooperative € 0, der Defektierende hingegen € 50. Defektieren schließlich beide, bekommen beide € 20. In diesem Spiel ist stets zu defektieren die dominante Strategie, also individuell ertragbringender, unabhängig vom Verhalten des Mitspielers. Dann geht es jedoch beiden deutlich schlechter, als wenn beide kooperiert hätten. Bei rationalen Spielern, die nur am eigenen Einkommen interessiert sind, gibt es keinen Ausweg aus diesem Dilemma. Dabei sind entsprechende Situationen gar nicht so selten, insbesondere weil in der Praxis häufig anzutreffende Kollektivgutprobleme eine Ausweitung des Dilemmas auf mehr als zwei Personen darstellen. Wenn z. B. alle Beschäftigten hart arbeiten würden, stiege die Arbeitsplatzsicherheit und könnten höhere Löhne gezahlt werden. Diese werden nur wenig geschmälert, wenn ein Einzelner sich bei der Arbeit zurückhält und die anderen sich anstrengen lässt. Umgekehrt nutzt die Anstrengung eines Einzelnen ihm selbst wenig, wenn die anderen nicht mitziehen. Im Gleichgewicht

¹⁵ Siehe z. B. Güth (1999).

strengt sich keiner besonders an, obwohl das für alle zusammen von Nachteil ist. Klassisch sind auch Kollektivgutprobleme beim Umweltschutz oder im politischen Prozess.

Solche Probleme rein egoistischen Verhaltens sind ein wichtiger Grund dafür, warum Gerechtigkeitsvorstellungen solch eine große Bedeutung zugemessen wird. Wie dieser Beitrag jedoch zeigt, sind diese selbst nicht frei von Effizienz- und anderen Problemen ganz eigener Art. Deshalb ist es wichtig, auf eine andere Lösungsmöglichkeit hinzuweisen, wie eigennützige Akteure sich aus Gefangenendilemmata und ähnlichen Situationen befreien können. Dazu ist es nur nötig, dass sie bindende Versprechen abgeben bzw. einklagbare Verträge schließen können. Selbstbindung, die Möglichkeit zum Beschränken zukünftiger Handlungsoptionen, erhöht den eigenen Nutzen und erlaubt effiziente Lösungen. Gerechtigkeitsstandards sind eine Form von Selbstbindung, wenn man sich ihnen gemäß verhält. Allerdings sind sie ihrem Wesen nach inflexibel, können also Ineffizienzen nicht nur abbauen, sondern auch erzeugen. Durchsetzbare Verträge sind ein weitaus flexibleres Instrument. Im Gefangenendilemma mit der Möglichkeit von Verträgen verpflichten sich die Beteiligten auf wechselseitiges Kooperieren, bei Kollektivgutproblemen auch. Ganz allgemein wird immer ein effizientes Ergebnis angestrebt und der Effizienzgewinn zwischen den Beteiligten aufgeteilt.

Es ist allgemein bekannt, dass der Abschluss durchsetzbarer Verträge an Voraussetzungen gebunden bzw. in der Regel mit Kosten verbunden ist.¹⁶ Es muss kompetente, nicht korrupte Gerichte geben, eine Exekutivgewalt zur Durchsetzung von Gerichtsurteilen, vor allem aber auch die Zeit und Intelligenz, alle Eventualitäten im Vertrag zu spezifizieren, wobei die Messung und Verifizierung relevanter Ereignisse ein besonderes Problem darstellt. Wie Ronald Coase im Rahmen des nach ihm benannten Coase-Theorems feststellt,¹⁷ ließe sich ganz ohne sogenannte Transaktionskosten eine effiziente Lösung stets verwirklichen. Das Theorem besagt nicht, dass es keine Transaktionskosten gibt. Coase wollte ganz im Gegenteil auf deren praktische Bedeutung hinweisen, z. B. bei der Beantwortung der Frage, warum es überhaupt Unternehmen gibt und nicht alle wirtschaftlichen Aktivitäten auf Märkten koordiniert werden.¹⁸ Allerdings zeigt das Coase-Theorem, woran Effizienzprobleme liegen, namentlich an den Transaktionskosten, und wie hoch die Effizienzverluste bei Vertragsfreiheit höchstens sein können, nämlich so hoch wie die Summe dieser Kosten.

¹⁶ Vgl. Richter/Furubotn (1999).

¹⁷ Siehe Coase (1960).

¹⁸ Vgl. Coase (1937).

In seiner ursprünglichen Formulierung geht das Coase-Theorem jedoch davon aus, dass jeder Beteiligte nur an seiner eigenen materiellen Position interessiert ist und diese zu verbessern strebt. Gerechtigkeitsvorstellungen, aber z. B. auch Altruismus oder Neid sind eigentlich nicht vorgesehen. Wenn jemand einer anderen deren Anteil missgönnt, vielleicht sogar aus ihrem Disnutzen eigenen Nutzen zieht, dann führt auch Vertragsfreiheit ohne jegliche Transaktionskosten nicht zu einer effizienten Lösung bzw. ist das klassische Konzept der Pareto-Effizienz gar nicht anwendbar. Ähnliches gilt, wenn jemandes Gerechtigkeitskonzept ihm bestimmte Arten von Geschäften, z. B. das Nehmen oder Zahlen von Zinsen, oder von Geschäftsergebnissen, etwa ungleich verteilte, verbietet (siehe dazu Abschnitt 4). Dann gibt es entweder auch in einer transaktionskostenfreien Welt Ineffizienzen, oder diese Gerechtigkeitsvorstellungen sind als prohibitiv hohe Transaktionskosten aufzufassen.¹⁹

3. Einander widersprechende Gerechtigkeitsvorstellungen

Gerechtigkeit bzw. eine bestimmte Vorstellung davon und Effizienz können sich widersprechen, weil sie nicht dasselbe sind. Das gilt jedoch auch für verschiedene Gerechtigkeitsvorstellungen untereinander. Wenn jemand für Gleichverteilung ist, während ein anderer dem Leistungsgedanken anhängt, dann werden sie in der Mehrzahl der Fälle zu unterschiedlichen Schlüssen kommen, unterschiedliche Verteilungen präferieren und sich schlimmstenfalls im Namen der (jeweiligen) Gerechtigkeit bekämpfen. Dass dies zu Ineffizienzen führen muss, ist evident. Doch vermutlich werden auch die Ziele beider Gerechtigkeitsvorstellungen verfehlt.

Um diese Überlegung zu verdeutlichen, soll wieder auf eine Variante des Ultimatum-Spiels zurückgegriffen werden.²⁰ Dabei kommt diesem Spiel selbst keine tiefere Bedeutung zu, es eignet sich einfach zur Veranschaulichung des Prinzips, welches auch in den meisten anderen Spielen und sehr vielen realen Situationen wie inner- und zwischenbetrieblichen Konflikten gilt. Es soll angenommen werden, dass zumindest einige Menschen Gleichverteilung als Gerechtigkeitsprinzip vertreten, was durchaus realistisch ist. Andere Menschen mögen der Auffassung sein, dass jeder seines Glückes Schmied ist und folglich das Verfolgen der eigenen Interessen, zumindest innerhalb gewisser Grenzen, moralisch erlaubt, wenn nicht sogar gebo-

¹⁹ Zu (endlichen) moralischen Transaktionskosten und sich ergebenden endogenen Präferenzen siehe Kubon-Gilke (1995).

²⁰ Für ein anderes Beispiel mit einem Konflikt zwischen Reziprozität und Gleichheit siehe Abeler/Altmann/Kube/Wibral (2006).

ten ist. Mehr Glück zu haben als andere, ist nach dieser Auffassung jedenfalls keine ausgleichende Ungerechtigkeit.

Was passiert nun, wenn Vertreter dieser beiden Auffassungen in dem Ultimatum-Spiel aufeinandertreffen? Das hängt offensichtlich von der jeweiligen Spielposition ab. Wenn ein Anhänger der Gleichverteilung als Spieler A eine Verteilung vorschlagen darf, so wird er gemäß seinem moralischen Prinzip wahrscheinlich eine Gleichverteilung vorschlagen. Es ist auch möglich, insbesondere wenn der zu verteilende Betrag groß ist, dass in seine Entscheidung neben seiner moralischen Auffassung auch egoistische Motive einfließen, was mit Gewissensbissen verbunden sein könnte. Trotzdem sollte er seiner Mitspielerin einen nennenswerten Anteil zuerkennen, falls es sich tatsächlich um eine moralische Überzeugung und nicht nur ein Lippenbekenntnis handelt. Jedenfalls wird eine Vertreterin des individuellen Glücksstrebens den Vorschlag akzeptieren. Sie ist höchstens freudig überrascht, von € 100 die Hälfte oder zumindest 30 % angeboten zu bekommen, da für sie auch weitaus weniger akzeptabel gewesen wäre. Was auch immer sie als Spielerin B bekommt, sie findet es besser als nichts und kann durchaus verstehen, wenn Spieler A die glückliche Position des Vorschlagenden zum eigenen Vorteil nutzt.

Denn ist umgekehrt eine Anhängerin dieser Auffassung in der Position der Spielerin A, hat sie kein moralisches Problem damit, sich selbst € 99,99 zuzuteilen und Spieler B nur einen Cent. Die Vorschlagende ist in diesem Spiel nun einmal in einer glücklichen Lage, warum soll sie das nicht ausnutzen dürfen? Ist jedoch Spieler B ein Anhänger der Gleichverteilung, dann hat dieser durchaus ein Problem mit einer allzu ungleichen Verteilung und wird diese ablehnen, selbst wenn ihn dies etwas kostet und Spielerin A noch mehr. Er findet die ungleiche Verteilung ungerecht, während seine Mitspielerin die Ablehnung des Vorschlags als ungerecht oder regelrecht unsinnig empfinden dürfte. So stehen am Ende beide nicht nur mit leeren Händen da, sondern sie fühlen sich beide ungerecht behandelt. Sowohl ökonomischer Effizienz als auch der Gerechtigkeit, egal nach welcher Auffassung, wurde nicht gedient.

Am ehesten könnte noch der Befürworter einer Gleichverteilung dem Endergebnis etwas abgewinnen, weil dieses für beide gleich ist. Aber € 50 für jeden statt gleiche € 0 wären bestimmt mehr in seinem Sinne gewesen. Außerdem ist die Ablehnung des ungleichen Verteilungsvorschlags wahrscheinlich nicht allein dadurch motiviert, dass das Ablehnungsergebnis gleicher ausfällt. Vermutlich gibt es ein zusätzliches Element des Strafens für den als unmoralisch empfundenen Vorschlag. Dies ließe sich bei einer Abwandlung des Spiels empirisch testen, wenn nämlich Spielerin A bei Ablehnung ihres Vorschlags nicht nichts erhielte, son-

dem € 100 zahlen müsste. € -100 und € 0 wären dann ungleicher als die vorgeschlagenen € 99,99 und € 0,01, trotzdem dürften etliche Anhänger von Gleichverteilung letzteren Vorschlag ablehnen.

Was passiert, wenn die Akteure um ihre gegenseitigen Gerechtigkeitsvorstellungen wissen? Wenn der Gleichheitsvertreter in der Position des Spielers A ist, ergibt sich kein Unterschied, vorausgesetzt die Moralvorstellungen beziehen sich tatsächlich nur auf die Verteilungsergebnisse und nicht zusätzlich auf die Auffassungen der Beteiligten. Andernfalls wäre es denkbar, dass der Gleichheitsbefürworter z. B. nur Gleichheit zwischen Gleichheitsbefürwortern befürwortet und folglich meint, der Anhängerin des Glückprinzips entweder nicht das Gleiche zu teilen zu müssen oder es sogar aus moralischen Gründen nicht zu dürfen, um sie für ihre abweichende, aus seiner Sicht unmoralische Auffassung zu bestrafen.

Wenn die Befürworterin eigenen Glücksstrebens als Spielerin A einen Vorschlag unterbreiten darf, zugleich aber weiß, dass Spieler B auf Gleichheit besteht und eine (zu) ungleiche Verteilung ablehnen würde, dann ist es sowohl in ihrem materiellen Interesse als auch mit ihrer Moral vereinbar, dass sie eine nicht zu ungleiche, für B jedenfalls gerade noch akzeptable Verteilung wählt. Sie hat eben einfach Pech, dass sie mit einem Gleichheitsbefürworter interagieren muss. Das wird sie nicht moralisch verurteilen, sondern hinnehmen wie ihre eigene Position in dem Spiel. Allerdings eröffnet dies nicht nur Spielräume, sich gegenüber solch einer Spielerin A als Gleichheitsbefürworter oder gar Beansprucher von 90 % auszugeben, selbst wenn man es gar nicht ist, sondern hängt sehr von ihrer konkreten moralischen Position ab, die extra dem ökonomischen Ideal der Eigennutzmaximierung angenähert wurde.

Nun könnte jemand einwenden wollen, dass diese Auffassung gar keine moralische sei. Das spielt jedoch im hier diskutierten Kontext keine Rolle, weil es allein auf die subjektiven Auffassungen der Akteure ankommt. Allein diese Auffassungen werden handlungswirksam, egal ob außenstehende Beobachter sie teilen, tolerieren oder vehement ablehnen. Außerdem sollen im Folgenden Spielerin A andere Gerechtigkeitsvorstellungen unterstellt werden, um den Konflikt zwischen konkurrierenden Moralvorstellungen zu verschärfen und damit noch deutlicher werden zu lassen. Bislang hatte nur der Vertreter des Gleichheitsgrundsatzes Einwände gegen mögliche Verteilungsvorschläge, während sein Verhalten von der Vertreterin des individuellen Glücksprinzips klaglos hingenommen wurde. Nehmen wir im Folgenden an, dass sie stattdessen der Ansicht ist, dass ihr in jedem Fall mindestens € 90 zukommen. Dafür kann es eine Reihe von Gründen geben. Vielleicht hat sie eine sehr egoistische Weltsicht, so dass sie meint, eine so besondere Person zu sein, dass ihr einfach weitaus mehr zusteht als ihrem

Mitspieler. In dieser Reinform mag es zweifelhaft erscheinen, ob diese Auffassung selbst bei aller zugestandenen Subjektivität überhaupt noch als Gerechtigkeitsvorstellung bezeichnet werden kann. Um hier eindeutig verschiedene Gerechtigkeitskonzepte gegeneinander antreten zu lassen, ist jedoch nur die Ausschmückung des Spiels mit einer gängigen Begründung nötig. Sie könnte sich z. B. auf das Bedürftigkeitsprinzip berufen, wenn sie ärmer, kränker oder auf andere Weise schlechter gestellt ist als ihr Mitspieler. Eine überzeugte Feministin könnte einem männlichen Mitspieler gegenüber auf ihr Geschlecht verweisen. Eine Ausländerin mag Kompensation für erlittene Diskriminierung verlangen, während umgekehrt eine Rassistin sich für wertvoller halten könnte als den Angehörigen einer anderen Ethnie. Je nach Situation können weitere Prinzipien dafür sprechen, warum sie mindestens € 90 erhalten sollte. Wenn sie etwa für die zu verteilende Summe gearbeitet, den Kuchen überhaupt erst gebacken hat und der andere nicht, steht ihr nach dem Leistungsprinzip ein größerer Anteil oder sogar alles zu, selbst wenn der andere durch sein Verhalten das zu Verteilende zerstören könnte. Eventuell ist sie älter und verweist auf das Senioritätsprinzip. Möglicherweise gibt es Traditionen oder Gesetze, nach denen ihr der größere Anteil zukommt.

Schließlich ist sie vielleicht selbst eine Anhängerin des Gleichheitsprinzips, was dann aber bereits zum nächsten Abschnitt überleitet, in dem gezeigt wird, dass Gerechtigkeitsvorstellungen sogar dann zu Problemen führen können, wenn alle Beteiligten die gleichen haben. Vorher ist jedoch noch einmal das zentrale Ergebnis dieses Abschnitts herauszustellen: Wenn die Beteiligten an einer Interaktion voneinander abweichende Gerechtigkeitsvorstellungen besitzen, drohen Konflikte, bei denen die jeweiligen Gerechtigkeitsprinzipien verletzt werden, von materiellen Effizienzverlusten gar nicht zu reden. Im Ultimatum-Spiel beispielsweise werden in jedem der oben skizzierten Fälle beide am Ende mit leeren Händen und verletztem Gerechtigkeitsempfinden dastehen. Wenn der Gleichheitsbefürworter als Spieler A für jeden € 50 vorschlägt, wird Spielerin B stets einen Grund haben, dies abzulehnen. Ist umgekehrt sie in der Position der vorschlagenden Spielerin A, wird ihr Mitspieler das ungleiche Angebot von € 10 für sich und € 90 für sie ablehnen.

Es sei noch einmal betont, dass das Ultimatum-Spiel hier nur ein Beispiel ist. Konfligierende Gerechtigkeitsnormen prallen jeden Tag in den Betrieben und der Gesellschaft allgemein aufeinander. Die Forderung nach gleichem Lohn für gleiche Arbeit widerspricht dem Prinzip der Vertragsfreiheit, also dass der vereinbarte Lohn gerecht ist. Dies wird schon in der Bibel problematisiert²¹ und gefährdet so manche Firmenfusion, von den Belastungen des deutschen

²¹ Das Gleichnis von den Arbeitern im Weinberg, Matthäus 20, 1-16.

Vereinigungsprozesses nicht zu reden. Die Forderung nach Gleichheit, z. B. gleichem Lohn auch für ungleiche Arbeit, widerspricht dem Leistungsprinzip, ist aber auch mit Senioritätsentlohnung oder der Berücksichtigung von Bildungsdifferenzen nicht zu vereinbaren. Die Arbeitswertlehre, wonach allein Arbeit Werte schaffen kann, legt eine Abschaffung von Zinsen und Gewinnen als ungerecht nahe, was deren Bezieher sicherlich ungerecht fänden. Solche Konflikte führen mindestens zu Frustrationen einer Seite, wenn diese sich gar nicht durchsetzen kann. In der Regel verlieren aber alle Beteiligten, werden reale Werte zerstört, bei Eskalation solcher Konflikte in dramatischem Ausmaß, und produktive Chancen nicht ergriffen.

4. Probleme selbst bei gleichen Gerechtigkeitsvorstellungen

Verschiedene Gerechtigkeitsvorstellungen sind verschieden, dementsprechend ist es nicht verwunderlich, dass sie bzw. ihre Anhänger miteinander in Konflikt geraten können oder sogar müssen. In diesem Abschnitt soll gezeigt werden, dass aber selbst dann, wenn alle Beteiligten den gleichen Gerechtigkeitsprinzipien anhängen, Probleme zu erwarten sind. Denn erstens sind diese Prinzipien häufig sehr allgemein, ihre Anwendung in konkreten Situationen ist deswegen keine Trivialität. Wird jedoch dasselbe Prinzip unterschiedlich ausgelegt, führt dies zu einander widersprechenden moralischen Forderungen ebenso wie bei von vorneherein unterschiedlichen Prinzipien. Zweitens kann selbst bei gleicher Auslegung derselben Prinzipien sich ein materiell ineffizientes Ergebnis einstellen. Es könnte dann allen besser gehen, wenn sie andere Gerechtigkeitsvorstellungen hätten.

Um das Auslegungsproblem bei gleichen Gerechtigkeitsvorstellungen zu zeigen, wird das Beispiel aus dem letzten Abschnitt wieder aufgegriffen. Beide Spieler seien Anhänger des Gleichheitsprinzips. Der eine Spieler befürwortet deshalb eine Verteilung von jeweils € 50, während die andere Spielerin mit demselben Prinzip € 100 für sich reklamiert. Auf den ersten Blick scheint sie damit das Gleichheitsprinzip zu verletzen, da zweimal € 50 offensichtlich gleich sind, € 100 und € 0 hingegen nicht. Allerdings lässt sich Gleichheit nicht ohne Kontext definieren. Nur weil das Ultimatum-Spiel in der Regel ohne näheren Kontext vorgestellt wird, erscheint eine Verteilung von jeweils € 50 als die einzig plausible Gleichverteilung. Wenn die Spieler ansonsten identisch sind, würde jede andere Verteilung zu Ungleichheit führen. Sind jedoch die Spieler ansonsten nicht gleich, sondern ungleich, kann eine ungleiche Aufteilung der € 100 die allgemeine Ungleichheit zwischen ihnen reduzieren, also im Sinne des Gleich-

heitsprinzips sein. Hat etwa die € 100 verlangende Spielerin ein deutlich kleineres Vermögen als ihr Mitspieler, reduziert eine entsprechende Aufteilung diese Vermögensungleichheit. Statt des Vermögens kann natürlich auch das laufende Einkommen verglichen werden. Damit sind die Varianten des Gleichheitsprinzips aber noch längst nicht erschöpft, da alles Mögliche gleich oder ungleich sein kann, z. B. das Lebenseinkommen, das Glücksempfinden, die eigene Bedürftigkeit oder die Zahl zu versorgender Angehöriger. Je nach Kriterium kann mal der eine oder die andere die ganzen € 100 für sich beanspruchen im Namen des von beiden geteilten Gleichheitsprinzips. Sogar bei Einigung auf ein Kriterium, z. B. laufendes Einkommen, bleiben erhebliche Spielräume bei dessen Messung. Doch nur, wenn sich beide bis ins Detail einig sind, ist sichergestellt, dass B die von A vorgeschlagene Verteilung akzeptieren wird.

Zur Vereinfachung könnte es nützlich sein, das Gleichheitsprinzip ausschließlich auf die in dem Spiel zu verteilenden € 100 anzuwenden. In den Experimenten verhalten sich reale Personen in der Regel so. Doch dies ist nicht nur eine sehr spezielle Auslegung des Gleichheitsprinzips, wenn auch bei sonst mangelnden Informationen vielleicht die naheliegendste, sondern hängt von bestimmten Bedingungen des Spiels und dessen Wahrnehmung ab. Im betrieblichen Kontext haben die Beteiligten in der Regel mehr Wissen voneinander, außerdem ist die Abgrenzung eines einzelnen Spiels nicht so leicht möglich. Wenn eine Arbeitgeberin mehrere Angestellte hat, so ist das vergleichbar einer Spielerin im Ultimatum-Spiel, die mit mehreren gleichzeitig spielt. Bedeutet Gleichverteilung dann, dass sie in jedem einzelnen Spiel die Hälfte bekommt, also insgesamt so viel wie alle anderen zusammen, oder sollte sie aus allen Spielen zusammen nicht mehr erhalten als jeder andere aus einem?

Entsprechende Auslegungsprobleme ergeben sich selbstverständlich auch bei anderen geteilten Gerechtigkeitsvorstellungen, nicht nur beim Gleichheitsprinzip. Wenn die Zuteilung z. B. nach der jeweiligen Leistung erfolgen soll, müssen sowohl der Leistungsbegriff als auch das Messkonzept genau spezifiziert und gleichermaßen angewandt werden. Dabei könnte es sich jedoch herausstellen, dass bestimmte Größen gar nicht exakt messbar und vergleichbar, also im wahrsten Sinne des Wortes inkommensurabel sind. Man denke an Bedürftigkeit oder auch Nutzen.

Selbst wenn die Beteiligten über genau dieselbe Gerechtigkeitsvorstellung verfügen, sich auf konkrete Messgrößen sowie über die Umstände verständigen können und damit zu abgestimmten Handlungen mit einer einvernehmlichen Verteilung kommen, muss diese nicht unbedingt in ihrem materiellen Interesse sein. Es sind große Effizienzverluste denkbar, die sogar so groß sein können, dass die Beteiligten lieber auf die Realisierung ihres gemeinsamen Ge-

rechtheitsideals verzichten! In dem einfachen Ultimatum-Spiel ist solch ein Dilemma zwar nicht zu befürchten, weil eine gemeinsam angestrebte Verteilung immer erreicht werden kann und zugleich effizient ist. Aber eine entsprechende Situation ist dann zu erwarten, wenn mindestens einer Seite eine moralisch erlaubte Handlungsalternative offensteht, die ihr mehr nutzt als die Interaktion mit gemeinsam als gerecht befundener Verteilung, während die Übrigen durch den Rückzug deutlich verlieren.

Einige Beispiele sollen diesen Punkt verdeutlichen. Wenn sich alle einig sind, dass das Nehmen von Zinsen unmoralisch ist, werden vermutlich nicht zinslose, sondern gar keine Kredite mehr vergeben. Wenn überall auf der Welt hohe Löhne zu zahlen und die Arbeitsstandards der am meisten entwickelten Länder einzuhalten sind, wird kaum noch jemand in weniger entwickelten Länder beschäftigt werden. Falls bei jedem Geschäft die Erträge gleich aufgeteilt werden nach der Zahl der Köpfe, selbst wenn die Beiträge zur Erzielung dieser Erträge oder die Beschäftigungsalternativen höchst ungleich sind, dann kommen viele ansonsten lohnende Geschäfte einfach nicht mehr zustande. Wird jedem dasselbe Einkommen garantiert, unabhängig von der erbrachten Leistung, werden die Leistungen vermutlich stark zurückgehen. Sehr hohe Steuern haben auch dann großen Einfluss auf die Arbeits-, Investitions- und Konsumententscheidungen, wenn alle Steuerzahler sie bejahen. Normen beeinflussen die ökonomische Entscheidungssituation. Dieser Einfluss kann, je nach Norm, sehr negative Konsequenzen haben, selbst wenn jeder die entsprechende Norm anerkennt. Die allgemeine Anerkennung einer Norm kann das Problem sogar verschärfen, falls sie von sonst denkbaren Umgehungsversuchen abhält.

Einige der Beispiele zeigen auch, dass hier nicht nur der im zweiten Abschnitt behandelte Konflikt zwischen Gerechtigkeitsvorstellungen und Effizienz wieder auftritt, sondern zusätzlich die entsprechenden Vorstellungen ihrer eigenen Realisierung im Wege stehen können. So dürfte die ständige Anwendung des Bedürftigkeitsprinzips zu größerer Bedürftigkeit führen. Wenn in jeder Interaktion das Gleichheitsprinzip anzuwenden ist, finden vielleicht weniger Interaktionen statt mit der Folge, dass die bestehende Ungleichheit größer ist.

5. Effiziente Gerechtigkeitsvorstellungen

Wenn Gerechtigkeitsvorstellungen mit dem ökonomischen Effizienzziel, mit anderen Gerechtigkeitsvorstellungen oder sogar mit sich selbst in Konflikt geraten können, stellt sich die Fra-

ge, ob dies für alle Arten von Gerechtigkeitsvorstellungen gilt oder nur für bestimmte. Da hier Gerechtigkeitsvorstellungen in einem sehr weiten Sinne gebraucht werden, nämlich als die subjektiven, jedoch handlungsrelevanten Auffassungen der Akteure von Gerechtigkeit bzw. Moral und Werten, ist ihrem Inhalt nahezu keine Grenze gesetzt. Die Angehörigen verschiedener Kulturen bzw. Subkulturen haben ganz unterschiedliche Gerechtigkeitsvorstellungen. Was dem einen als Tugend gilt, ist für andere das größte Übel. Ziel dieses Beitrags ist es weder, die „wahre Gerechtigkeit“ von allen übrigen, damit irrigen Auffassungen abzugrenzen, wenn das überhaupt möglich sein sollte, noch kann hier ein Katalog aller denkbaren Moralauffassungen erstellt werden. Es wird nur gezeigt, dass nicht alle Gerechtigkeitsvorstellungen gleichermaßen von den oben behandelten Problemen betroffen sind.

Eine Art von Gerechtigkeitsvorstellung, die sicher nicht mit dem Effizienzziel in Konflikt gerät, ist Pareto-Effizienz selbst als Ziel. Implizit wird das Effizienzziel von vielen Ökonomen zur Norm erhoben. Vordergründig wird angenommen, dass jeder Akteur nur seinen eigenen materiellen Nutzen maximiert, beim Vergleich von Situationen oder als Gestaltungsempfehlung wird dann jedoch auf die Effizienz abgestellt. Da auch die Adressaten dieser Empfehlungen und sogar die empfehlenden Wissenschaftler selbst eigentlich als rationale Egoisten modelliert werden, scheint es sich hier um eine übergeordnete Norm zu handeln.

Jedenfalls gerät diese Gerechtigkeitsvorstellung mit dem Effizienzziel nicht in Konflikt, da sie mit ihm identisch ist. Wenn alle Akteure diese Vorstellung haben und ihr folgen, dürfte Effizienz und damit Gerechtigkeit gemäß dieser Vorstellung verwirklicht werden. Im Konflikt mit anderen Vorstellungen, wenn also einige Akteure effiziente Lösungen anstreben und andere anderes verwirklichen wollen, ist nicht unbedingt ein effizientes Ergebnis sichergestellt, aber es wird durch das Streben nach ihm auch nicht gefährdet.²² Es sind eher schon die Vertreter dieses Ziels, die gefährdet sein könnten, so dass die entsprechende Vorstellung vermutlich evolutionär nicht stabil ist. Denn wenn andere alles für sich bzw. ihre Zwecke fordern und ansonsten mit ineffizientem Verhalten, z. B. der Zerstörung von Gütern drohen, wird eine Effizienzbefürworterin vermutlich einlenken. Es sei denn, sie erkennt, dass auch für sie wie für den im zweiten Abschnitt betrachteten Egoisten eine Selbstbindung des Verhaltens, nicht

²² Auf zwei Einschränkungen dieser Aussage ist hinzuweisen. Erstens können viele Zustände gleichzeitig effizient sein, so dass sich ein Auswahlproblem ergibt. Unkoordiniertes Vorgehen kann hier dazu führen, dass keiner der effizienten Zustände erreicht wird. Zweitens hängt die Verwirklichung von Gerechtigkeitsvorstellungen natürlich von einer Reihe weiterer Voraussetzungen ab als nur von diesen Vorstellungen selbst. Vielleicht erkennen die Akteure nicht, welche Handlungen zur Effizienz führen, sie führen diese Handlungen fehlerhaft aus oder ungünstige Umweltzustände ergeben sich.

immer das angestrebte Ziel zu verfolgen, den Zielerreichungsgrad vergrößern kann, indem etwa solchen Drohungen der Boden entzogen wird.

Das leitet über zu einer zweiten, weit größeren und konventionelleren Art von Gerechtigkeitsvorstellungen, die die bislang behandelten Probleme vermeidet. Was bisher im Wesentlichen betrachtet wurde, waren Vorstellungen von Ergebnisgerechtigkeit. Diese betreffen das Ergebnis von Verteilungsprozessen, welche z. B. gleich oder effizient sein sollen. Daneben gibt es jedoch auch Arten der Verfahrensgerechtigkeit. Nach diesen ist das Verteilungsergebnis eigentlich gleichgültig, solange es nur auf die richtige Art und Weise zustande gekommen ist. Ein typisches Beispiel für Verfahrensgerechtigkeit ist z. B. der Grundsatz, dass Verträge einzuhalten sind. Dabei kommt es nicht auf den Inhalt der Verträge an und damit nicht auf das sich am Ende einstellende Ergebnis, sondern allein darauf, dass jeder tatsächlich tut, wozu er sich vertraglich verpflichtet hat. Entsprechendes gilt für das Halten von Versprechen. Aber auch das Tötungsverbot oder das Respektieren fremden Eigentums gehören dazu.

Die genannten Vorstellungen von Verfahrensgerechtigkeit stellen nicht sicher, dass sich am Ende ein effizientes Ergebnis tatsächlich einstellt. Sie können auch miteinander oder zu sich selbst in Widerspruch geraten, z. B. wenn jemand ein Versprechen gibt, welches er nicht erfüllen kann oder zumindest nicht ohne Bruch eines anderen Versprechens. Allerdings spricht das nicht gegen die betreffende Norm, sondern gegen ihre konkrete Verwendung, also das Abgeben eines unhaltbaren Versprechens. Gerade bei einem starken Gerechtigkeitsempfinden in dieser Richtung wird man sich hüten, solche Normverstöße zu begehen. Ebenso ist der Anreiz groß, z. B. Verträge nur dann abzuschließen, wenn sie tatsächlich effizienzsteigernd sind. Aus eigenem Interesse heraus wird kein Vertragspartner unterschreiben, der sich dadurch schlechter gestellt sieht. Folglich führen Verträge zu Pareto-Verbesserungen, insbesondere wenn sie nicht zu Lasten Dritter abgeschlossen werden können, weil diese durch weitere Verfahrensregeln dagegen geschützt sind.

Daraus folgt natürlich nicht, dass jeder verfahrensrechtliche Grundsatz effizienzsteigernd wirkt. Auch hier sind nahezu beliebig viele Ausprägungen denkbar, darunter viele unsinnige bis schädliche. Das bereits angesprochene Zinsverbot ist z. B. eine Regelung der Verfahrens-, nicht der Ergebnisgerechtigkeit, aber sicherlich keine effiziente. Ambivalent zu beurteilen ist das Demokratieprinzip, wonach Mehrheitsbeschlüsse umzusetzen sind. Unter idealen Bedingungen führt dies zu Pareto-Effizienz,²³ in der Praxis wohl häufig zu Ineffizienzen. Dabei ist

²³ Vgl. Becker (1958).

allerdings nach den Alternativen zu fragen. Wenn jede andere Herrschaftsform zu schlechteren Ergebnissen führt, ist Demokratie definitionsgemäß effizient! Daraus folgt aber nicht, dass das Demokratieprinzip überall angewendet werden sollte. Kluge Gesetzgeber beschränken sich selbst bzw. haben dies bereits getan, z. B. in Form des Grundgesetzes. Dies zeigt einmal mehr die Bedeutung von Möglichkeiten zur Selbstbindung, die ihrerseits Ausprägungen von Verfahrensgerechtigkeit darstellen.

6. Fazit

In diesem Beitrag wurde gezeigt, dass Gerechtigkeitsvorstellungen zu Ineffizienzen führen können, dass Konflikte zwischen verschiedenen Vorstellungen möglich sind oder sogar ein und dieselbe Konzeption von Gerechtigkeit zu Widersprüchen führen kann. Das ist die im Titel angesprochene dunkle Seite der Gerechtigkeit. Was folgt daraus? Es folgt jedenfalls nicht, dass es keine helle Seite der Gerechtigkeit gäbe oder dass gar ganz auf Gerechtigkeitsvorstellungen verzichtet werden sollte. Dies ist erstens praktisch nicht möglich, weil Menschen solche Vorstellungen haben und nicht einfach darauf verzichten können. Zweitens bedürfte solch ein Sollen selbst einer normativen Grundlage. Ein wichtiges Ergebnis dieses Beitrags ist dementsprechend, dass die Forderung nach ökonomischer Effizienz ihrerseits als normativ zu betrachten und nicht völlig wertfrei ist.

Für die Praxis, aber auch das weitere wissenschaftliche Vorgehen ergibt sich die Gestaltungsempfehlung, mit Gerechtigkeitsvorstellungen nüchtern umzugehen. Sie sind weder das Allheilmittel, welches alle Interessens- und sonstigen Konflikte löst, noch taugen sie als Schreckgespenst. Im Grunde sind sie eine Mischung aus Überzeugungen, man hält sie für wahr oder falsch bzw. richtig oder unrichtig, und Präferenzen, weil sie handlungsleitend sind. Entsprechend sollte mit ihnen verfahren werden. Es haben auch in anderen Fragen nicht alle Menschen die gleichen Überzeugungen. Viele Meinungsverschiedenheiten sind harmlos oder fallen den Beteiligten nicht einmal auf. In gravierenden Fällen ist es jedoch nötig, sich entweder um Klärung zu bemühen oder die Konfliktparteien zu trennen. Das gilt beim Streit über das Funktionieren von Maschinen ebenso wie bei einem über die profitabelste Geschäftspolitik oder eben über die anzuwendenden Gerechtigkeitsnormen.

Entsprechend verhält es sich hinsichtlich Präferenzen. Wenn der eine lieber Schokoladeneis mag und die andere Vanilleeis, führt das in der Regel nicht zu Mord und Totschlag. Zieht

jemand Menschenfleisch vor, werden andere jedoch Konsequenzen ziehen wollen, indem sie entweder seine Präferenzen zu verändern oder deren Ausleben einzuschränken versuchen, auch wenn Ökonomen Präferenzen gerne als gegeben ansehen und normalerweise ihre Befriedigung anstreben. Ebenso wird man bei gemeingefährlichen Gerechtigkeitsvorstellungen auf ihre Veränderung oder zumindest das Verhindern ihrer Verwirklichung hinwirken wollen.

Des Weiteren ist es sinnvoll, sich um eine Mäßigung der Gerechtigkeitsvorstellungen zu bemühen. Dasselbe gilt aber auch für normale Überzeugungen und Präferenzen. Wer andere unbedingt von seiner Meinung überzeugen oder ohne Rücksicht auf Verluste seinen nächsten Wunsch sofort erfüllt haben will, kann großen Schaden anrichten, was auch immer die Meinung oder der Wunsch sein mögen. Gerechtigkeitsfragen können starke Emotionen wecken und zu gravierenden Taten führen, gerade deshalb ist es wichtig, sie nüchtern zu betrachten und ins Verhältnis zu anderen Dingen zu setzen. Wer absolute Gerechtigkeit will, könnte bereit sein, dafür jeden Preis zu bezahlen. Aber ist sie jeden Preis wert? Neben Gerechtigkeitsvorstellungen gibt es andere Präferenzen, mit denen sie um knappe Mittel konkurrieren. Es ist in der Regel ökonomisch sinnvoller, alle Ziele teilweise zu befriedigen als einige vollständig und andere dafür überhaupt nicht.

Kompromissbereitschaft ist also nicht nur selbst eine Fairnessnorm, sondern gleich doppelt hilfreich im Umgang mit Gerechtigkeitsnormen. Zum einen ist sie intraindividuell angemessen, um die eigenen Gerechtigkeitsvorstellungen mit den übrigen Zielen, die man außerdem hat, in Einklang zu bringen. Zum anderen ist sie interindividuell geboten, also beim Aufeinandertreffen von eigenen mit fremden Gerechtigkeitsvorstellungen.²⁴ Dabei sind Normen der Verfahrensgerechtigkeit besonders hilfreich. Einerseits können sie Kompetenzbereiche zuteilen, z. B. dass der Arbeitgeber dieses entscheidet, der Vorgesetzte jenes, während die normalen Beschäftigten in noch anderen Fragen selbst bestimmen dürfen. Andererseits erlauben sie den institutionalisierten Ausgleich von divergierenden Interessen und Gerechtigkeitsvorstellungen, etwa durch Vertragsverhandlungen, Mitarbeitergespräche, Betriebsvereinbarungen oder Tarifverhandlungen. Schließlich senken zumindest einige von ihnen die Transaktionskosten, so dass mehr und besser verteilt werden kann, nach welchen Ergebnisnormen auch immer.

²⁴ Roemer (2004) plädiert dafür, mit Normen eklektisch zu verfahren, also Kompromisse schon bei den eigenen Überzeugungen zu schließen, statt eine, die eigene Überzeugung als stets „richtig“ auszuzeichnen.

Literatur

- Abeler, J./Altmann, S./Kube, S./Wibral, M. (2006): Reciprocity and Payment Schemes: When Equality Is Unfair. IZA Discussion Paper 2500, Bonn.
- Albert, H./Topitsch, E. (1990): Werturteilsstreit. Darmstadt.
- Aristoteles (2000): Die Nikomachische Ethik. Übersetzt und herausgegeben von Gigon, O. 4. Aufl., München.
- Aristoteles (1998): Politik. Übersetzt und herausgegeben von Gigon, O. 8. Aufl., München.
- Becker, G. S. (1958): Competition and Democracy. In: Journal of Law and Economics 1, S. 105-109.
- Berg, N./Gigerenzer, G. (2010): As-If Behavioral Economics: Neoclassical Economics in Disguise? In: History of Economic Ideas 18, S. 133-166.
- Binmore, K./Shaked, A. (2010): Experimental Economics: Where Next? In: Journal of Economic Behavior and Organization 73, S. 87-100.
- Bolton, G. E./Ockenfels, A. (2000): ERC: A Theory of Equity, Reciprocity, and Competition. In: American Economic Review 90, S. 166-193.
- Camerer, C. (2003): Behavioral Game Theory: Experiments in Strategic Interaction. Princeton, NJ.
- Cameron, L. (1999): Raising the Stakes in the Ultimatum Game: Experimental Evidence from Indonesia. In: Economic Inquiry 37, S. 47-59.
- Chipman, J. S. (1987): Compensation Principle. In: Eatwell, J./Milgate, M./Newman, P. (Hrsg.): The New Palgrave: A Dictionary of Economics. London, Band 1, S. 524-531.
- Chmielewicz, K. (1994): Forschungskonzeptionen der Wirtschaftswissenschaft. 3. Aufl., Stuttgart.
- Coase, R. H. (1937): The Nature of the Firm. In: *Economica* 4, S. 386-405.
- Coase, R. H. (1960): The Problem of Social Cost. In: Journal of Law and Economics 3, S. 1-44.
- Dilger, A. (2008): Economics with Ethical Preferences. In: Scherer, A. G./Patzner, M. (Hrsg.): Betriebswirtschaftslehre und Unternehmensethik. Wiesbaden.
- Dufwenberg, M./Kirchsteiger, G. (2004): A Theory of Sequential Reciprocity. In: Games and Economic Behavior 47, S. 268-298.
- Fehr, E./Gächter, S. (1998): Reciprocity and Economics: The Economic Implications of Homo Reciprocans. In: European Economic Review 42, S. 845-859.
- Fehr, E./Gächter, S. (2000): Fairness and Retaliation: The Economics of Reciprocity. In: Journal of Economic Perspectives 14, S. 159-181.

- Fehr, E./Schmidt, K. M. (1999): A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation. In: Quarterly Journal of Economics 114, S. 817-868.
- Freudenthaler, H. H. (2000): Gerechtigkeitspsychologische Aspekte der Arbeitsaufteilung im Haushalt: Zum (Un-)Gerechtigkeitsempfinden von berufstätigen Frauen. Frankfurt a. M.
- Gächter, S./Fehr, E. (2002): Fairness in the Labour Market: A Survey of Experimental Results. In: Bolle, F./Lehmann-Waffenschmidt, M. (Hrsg.): Surveys in Experimental Economics: Bargaining, Cooperation and Election Stock Markets. Heidelberg und New York, S. 95-132.
- Güth, W. (1995): On Ultimatum Bargaining: A Personal Review. In: Journal of Economic Behavior and Organization 27, S. 329-344.
- Güth, W. (1999): Spieltheorie und ökonomische (Bei)Spiele. 2. Auflage, Berlin.
- Güth, W./Schmidt, C./Sutter, M. (2003): Fairness in the Mail and Opportunism in the Internet: A Newspaper Experiment on Ultimatum Bargaining. German Economic Review 4, S. 243-265.
- Güth, W./Schmittberger, R./Schwarze, B. (1982): An Experimental Analysis of Ultimatum Bargaining. In: Journal of Economic Behavior and Organizations 3, S. 367-388.
- Güth, W./Tietz, R. (1990): Ultimatum Bargaining Behavior: A Survey and Comparison of Experimental Results. In: Journal of Economic Psychology 11, S. 417-449.
- Güth, W./van Damme, E. (1998): Information, Strategic Behavior and Fairness in Ultimatum Bargaining: An Experimental Study. In: Journal of Mathematical Psychology 42, S. 227-247.
- Heinrich, J. (2000): Does Culture Matter in Economic Behavior? Ultimatum Game Bargaining Among the Machiguenga of the Peruvian Amazon. In: American Economic Review 90, S. 973-979.
- Hicks, J. R. (1940): The Valuation of Social Income. In: *Economica* 7, S. 105-124.
- Hoerster, N. (1992): Norm. In: Seiffert, H./Radnitzky, G. (Hrsg.): Handlexikon der Wissenschaftstheorie. München, S. 231-234.
- Hume, D. (1973): Ein Traktat über die menschliche Natur: Buch I-III. Übersetzt von Lipps, Th., neu herausgegeben von Brandt, R. Hamburg.
- Jacobs, G. (2000): Kulturelle Unterschiede der Gerechtigkeitswahrnehmung europäischer Manager: Eine vergleichende Studie von Personalentscheidungen im Banksektor. Münster.
- Kaldor, N. (1939): Welfare Propositions of Economics and Interpersonal Comparisons of Utility. In: *Economic Journal* 49, S. 549-552.
- Kubon-Gilke, G. (1995): Moralische Kosten und die Endogenisierung von Präferenzen in der Neuen Institutionenökonomik. In: Seiffert, E. K./Priddat, B. P. (Hrsg.): Neuorientierungen in der ökonomischen Theorie: Zur moralischen, institutionellen und evolutorischen Dimension des Wirtschaftens. Marburg, S. 107-122.

- Lengfeld, H./Liebig, S. (2000): Industrielle Beziehungen und soziale Gerechtigkeitseinstellungen: Eine gerechtigkeitstheoretische Erklärung der betrieblichen Mitbestimmung. In: Industrielle Beziehungen 7, S. 10-42.
- Liebig, S. (1995): Gerechtigkeitsvorstellungen und Unternehmenskultur: Befunde zu den Bedingungen von Gerechtigkeitsbeurteilungen in Unternehmen. In: Industrielle Beziehungen 2, S. 345-366.
- Liebig, S. (1999): Der Nutzen moralischer Gefühle: Gerechtigkeitsforschung in Organisationen. In: Industrielle Beziehungen 6, S. 214-227.
- Lockwood, B. (1987): Pareto Efficiency. In: Eatwell, J./Milgate, M./Newman, P. (Hrsg.): The New Palgrave: A Dictionary of Economics. London, Band 3, S. 811-813.
- Mau, S. (1997): Ungleichheits- und Gerechtigkeitsorientierungen in modernen Wohlfahrtsstaaten: Ein Vergleich der Länder Schweden, Großbritannien und der Bundesrepublik Deutschland. Berlin.
- Nau, H. H. (Hrsg.) (1996): Der Werturteilsstreit: Die Äußerungen zur Werturteilsdiskussion im Ausschuß des Vereins für Socialpolitik (1913). Marburg.
- Nicklisch, H. (1932): Die Betriebswirtschaft. 7. Aufl., Stuttgart.
- Ockenfels, A. (1999): Fairneß, Reziprozität und Eigennutz: Ökonomische Theorie und experimentelle Evidenz. Tübingen.
- Prim, R./Tilman, H. (2000): Grundlagen einer kritisch-rationalen Sozialwissenschaft. 8. Auflage, Wiebelsheim.
- Rabin, M. (1993): Incorporating Fairness into Game Theory and Economics. In: American Economic Review 83, S. 1281-1302.
- Radnitzky, G. (1992): Wert. In: Seiffert, H./Radnitzky, G. (Hrsg.): Handlexikon der Wissenschaftstheorie. München, S. 381-387.
- Richter, R./Furubotn, E. G. (1999): Neue Institutionenökonomik: Eine Einführung und kritische Würdigung. 2. Aufl., Tübingen.
- Roemer, J. E. (2004): Eclectic Distributional Ethics. In: Politics, Philosophy and Economics 3, S. 267-281.
- Rohmann, E. (2000): Gerechtigkeitserleben und Erwartungserfüllung in Partnerschaften. Frankfurt a. M.
- Schmitt, M. (Hrsg.) (1999): Gerechtigkeitserleben im wiedervereinigten Deutschland. Opladen.
- Schmoller, G. (1998): Historisch-ethische Nationalökonomie als Kulturwissenschaft. Marburg.
- Smith, A. (1993): Der Wohlstand der Nationen. Übersetzt und herausgegeben von Recktenwald, H. C. 6. Auflage, München.

- Smith, A. (1994): Theorie der ethischen Gefühle. Übersetzt und herausgegeben von Eckstein, W. Hamburg.
- Solnick, S. J. (2001): Gender Differences in the Ultimatum Game. In: Economic Inquiry 39, S. 189-200.
- Thaler, R. H. (1988): Anomalies: The Ultimatum Game. In: Journal of Economic Perspectives 2, S. 195-206.
- Weber, M. (1988): Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre. Herausgegeben von Winkelmann, J. 7. Auflage, Tübingen.

Bisher erschienen:

Diskussionspapiere des Instituts für Organisationsökonomik

- DP-IO 1/2011:** Die dunkle Seite der Gerechtigkeit
Alexander Dilger
Januar 2011
- DP-IO 3/2010:** On the Overconfidence-Effect in Teams
Hanke Wickhorst
Dezember 2010
- DP-IO 2/2010:** Leistung, Identifikation oder die Unsicherheit über den Spielausgang – was zählt wirklich? Relevante Einflussfaktoren auf die Zuschauerzahlen in der Basketball-Bundesliga
Hannah Geyer
November 2010
- DP-IO 1/2010:** A Citation Based Ranking of German-speaking Researchers in Business Administration with Data of Google Scholar
Alexander Dilger/Harry Müller
Oktober 2010



Herausgeber:
Prof. Dr. Alexander Dilger
Westfälische Wilhelms-Universität Münster
Institut für Organisationsökonomik
Scharnhorststr. 100
D-48151 Münster

Tel: +49-251/83-24303
Fax: +49-251/83-28429

www.wiwi.uni-muenster.de/io

