

## **Neid, Status und Markt**

**Ernst Fehr**

**Universität Zürich**

Neid- und Statusgefühle sind machtvolle Emotionen. Viele Menschen sind von diesen Gefühlen manchmal ergriffen, manche Menschen sogar sehr häufig. Neid ist das Leiden am „Erfolg“ der Anderen beziehungsweise am eigenen „Misserfolg“ *relativ* zur „Leistung“ der Anderen. Die Definition von „Erfolg“ bzw. „Misserfolg“ ist in diesem Zusammenhang sehr allgemein. Der „Erfolg“ des anderen, der Referenzperson mit der man sich vergleicht, kann einfach darin bestehen, ein grosses Vermögen geerbt zu haben. Der „Erfolg“ kann darauf zurückzuführen sein, dass der Andere zum richtigen Zeitpunkt zufällig am richtigen Ort war. Der relative „Erfolg“ der Vergleichsperson kann auch durch den besonderen Einsatz dieser Person oder durch eigenes Versagen im Wettbewerb verursacht sein. Unabhängig davon wie „Erfolg“ definiert wird, Neid impliziert stets eine Aversion gegen Ungleichheit, gegen ungleichen „Erfolg“.

Neid- und Statusgefühle sind eng miteinander verwandt. Wenn jemand gegenüber einer anderen Person einen niedrigeren Status besitzt und unter diesem Statusnachteil leidet, dann liegt in der Regel auch ein Neidgefühl vor. Es gibt aber auch die Kehrseite des Leidens an einem niedrigen Status – die Freude an einem überlegenen Status. Menschen, denen Status wichtig ist, zeichnen sich manchmal durch beides aus: Sie leiden an einem unterlegenen Status und geniessen das aus einem besseren Status resultierende Überlegenheitsgefühl. Es ist interessant, dass diese Freude am überlegenen Status gerade das Gegenteil von Ungleichheitsaversion, nämlich Freude an der Ungleichheit impliziert. Statusorientierte Menschen leiden daher an der Ungleichheit, wenn sie in der

relativ schlechteren Position sind, und empfinden Freude an der Ungleichheit, wenn sie in der relativ besseren Position sind.

Der Statusvorteil einer Person kann sehr unterschiedliche Ursachen haben. Er kann, beispielsweise, auf einer besseren beruflichen Position, auf einem höheren Einkommen oder Vermögen, auf einer höheren Wertschätzung durch gemeinsame Freunde und Bekannte oder auf einem höheren „demonstativen“ Konsum beruhen. Wer an einem Statusnachteil leidet, der neidet in der Regel der Vergleichsperson jenes Attribut, das den Statusnachteil erzeugt. Neid und Statusgefühle zeichnen sich durch zwei interessante Eigenschaften aus. Es sind sozial geächtete Gefühle und deshalb wird selten explizit zugegeben, dass man diese Gefühle hat oder dass man durch diese Gefühle zu bestimmten Handlungen motiviert ist. Ausserdem haben sie oft einen „lokalen“ Charakter. Die meisten Menschen empfinden keinen Neid gegenüber einem Spitzenpolitiker oder einem Verwaltungsratsvorsitzenden eines grossen Unternehmens, da für sie diese Positionen völlig ausserhalb ihrer Reichweite liegen. Viel mehr Personen empfinden jedoch Neidgefühle gegenüber einer erfolgreichen Person in ihrer näheren Umgebung – gegenüber einem früheren Schulkollegen, einem Nachbarn oder einer Arbeitskollegin, die befördert wurde. Neid scheint dort am intensivsten zu sein, wo jemand glaubt, dass der Erfolg in Reichweite lag, aber trotzdem nicht eintrat.

### **Empirische Belege für Neid und Statusorientierung**

Es gibt viele empirische Belege für die Wichtigkeit von Neid- und Statusorientierung. Wer hat nicht schon Kleinkinder beobachtet, die einen ausgeprägten Neid auf ein Neugeborenes Geschwister haben, da das Neugeborene zwangsläufig mehr Pflege und Aufmerksamkeit der Eltern bekommt. Wer hat nicht schon neidige Arbeitskollegen oder Nachbarn erlebt,

die anderen den Erfolg misgönnen. Und haben nicht viele von uns schon Personen erlebt, denen es nicht darauf ankommt, eine Sache gut zu erledigen, sondern die Sache *besser als die anderen* zu erledigen. Besser sein zu wollen als die anderen ist ein Beleg für Statuskonkurrenz. Die Bedeutung von Neid und Statusorientierung ist aber nicht immer nur auf die nähere lokale Umgebung beschränkt. Sie spielt auch im politischen Leben eine wichtige Rolle – wenn es beispielsweise um die Festlegung von Steuertarifen geht. Oder wenn es um die Zuteilung von Rechten an bestimmte Personengruppen geht. Die Opposition von älteren Frauen gegen die Mutterschaftsversicherung mag nicht ganz frei von Neidgefühlen gewesen sein: „Wir hatten auch keine Mutterschaftsversicherung“, mag das Motto für das Abstimmungsverhalten mancher älterer Frauen gewesen sein.

Neben Alltagserfahrungen gibt es auch überzeugende wissenschaftliche Evidenz für die Bedeutung von Neid- und Statusorientierung. Die beiden britischen Ökonomen Andrew Clark und Andrew Oswald haben gezeigt, dass die Zufriedenheit von Arbeitnehmern mit ihrem Arbeitsplatz signifikant *sinkt*, wenn das Einkommen von *anderen* Arbeitnehmern, mit denen sie sich vergleichen, steigt. Es ist also nicht nur das eigene Einkommen, das die Zufriedenheit mit dem Arbeitsplatz beeinflusst, sondern die Höhe des Einkommens von relevanten Vergleichspersonen beeinflusst die eigene Arbeitszufriedenheit negativ. Die Psychologen Loewenstein, Bazerman und Thompson haben nachgewiesen, dass Menschen im allgemeinen eine stark ausgeprägte Aversion dagegen haben, weniger Einkommen als relevante Referenzpersonen zu erhalten. Diese Aversion ist besonders einfach und überzeugend in Experimenten nachzuweisen, in denen nur 2 Personen involviert sind, da die relevante Referenzperson hier immer der jeweils andere Experimentteilnehmer ist. Die Teilnehmer an den Experimenten von Loewenstein et al. mussten angeben, welche Verteilungen der Erträge aus einem gemeinsam durchgeführten Projekt sie präferieren und gegen welche

Verteilungen Sie eine besondere Ablehnung empfinden. Auch hier zeigt sich wieder, dass eine relative Besserstellung der Vergleichsperson eine starke Ablehnung der Verteilung von seiten der Versuchsperson hervorruft.

Die Gesetzmässigkeiten subjektiv empfundenen Glücks in verschiedenen Gesellschaften können gleichfalls als ein Beleg für die Bedeutung von Status- und Neidgefühlen interpretiert werden. Die Erforschung der Determinanten des Glücks von Easterlin, Oswald und anderen zeigt einige bemerkenswerte Regelmässigkeiten. Obwohl in vielen westlichen Demokratien das absolute Pro-Kopf-Einkommen in den letzten Jahrzehnten dramatisch zugenommen hat, beobachtet man in regelmässig stattfindenden Umfragen fast keinen Anstieg des durchschnittlich empfundenen Zufriedenheits- und Glücksgefühls. 1970, beispielsweise, waren die Menschen im Durchschnitt gleich glücklich wie 1999. Auf den ersten Blick gibt diese Beobachtung zur Vermutung Anlass, dass das Einkommen eben für das empfundene Glück nicht wichtig ist. Gleichzeitig beobachtet man aber, dass das subjektive Glück zu jedem fixierten Zeitpunkt sehr wohl stark mit dem Einkommen zunimmt. *Zu jedem Zeitpunkt* sind Personen mit höherem Einkommen glücklicher als Personen mit niedrigem Einkommen. Ist also das subjektiv empfundene Glück doch einkommensabhängig? Das Rätsel kann gelöst werden, wenn man annimmt, dass es eine positive Beziehung zwischen der Einkommens*position* innerhalb einer Gesellschaft (Status) und dem subjektiv erlebten Glück gibt, dass aber Einkommenserhöhungen, die allen zugute kommen und somit keine Statusveränderungen hervorrufen, keine oder nur geringe Wirkungen auf das Glück haben.

Es gibt auch direkte Evidenz, dass viele Menschen bereit sind, ungleiche Einkommensverteilungen zu verhindern, selbst wenn sie dafür eigene Ressourcen aufwenden müssen. Das in der Wissenschaft wohl bekannteste Beispiel für diese Bereitschaft ist das gut dokumentierte Verhalten von Versuchspersonen in sogenannten Ultimatumspielen. Das Ultimatumspiel wurde

von Güth et al. erfunden und funktioniert nach folgenden Regeln: Zwei anonym miteinander verkehrende Personen, Person A und Person B, müssen einen fixen Geldbetrag (z. B. 100 Franken) nach folgenden Regeln untereinander aufteilen: Person A kann *genau einen* Vorschlag zur Aufteilung der 100 Franken machen. Person B muss dann sagen, ob die vorgeschlagene Aufteilung akzeptiert wird oder nicht. Falls B akzeptiert wird der Vorschlag von A realisiert, falls B ablehnt, erhalten beide, A und B, nichts. Wenn Person B *nur* an der *eigenen* Geldauszahlung interessiert ist, wird sie keinen Aufteilungsvorschlag, der ihr mehr als Null Franken zugesteht, ablehnen. Wenn Person B aber eine Aversion gegen ungleiche Verteilungen hat, d.h. wenn sie ungleiche Verteilungen in dieser Situation als ungerecht empfindet, dann ist sie bereit, auf positive Geldauszahlungen zu verzichten, wenn diese nur durch das Akzeptieren von ungleichen Aufteilungen erreichbar wären. B wird dann vielleicht einen Vorschlag „80 für A und 20 für B“ ablehnen, obwohl dies den Verlust von 20 Franken mit sich bringt. Der „Ertrag“ von B besteht in diesem Falle darin, eine ungleiche Auszahlung verhindert zu haben. In Hunderten von derartigen Experimenten wurde tatsächlich nachgewiesen, dass Vorschläge, die den B's weniger als 20 Prozent des Gesamtbetrages geben, mit sehr hoher Wahrscheinlichkeit abgelehnt werden. Offensichtlich scheint es den B's nicht gleichgültig zu sein, wieviel sie relativ zu A erhalten.

Abschliessend möchte ich hier noch einen besonders überzeugenden empirischen Beleg für die Bedeutung von Statusorientierungen vorlegen. Soziophysiologische Experimente von Long et al. zeigen, dass Interaktionen von Individuen mit Personen, die höheren Status besitzen, im autonomen Nervensystem unangenehme Erregungszustände hervorrufen. Sowohl der Blutdruck als auch die Geschwindigkeit des Herzschlags ist signifikant höher, wenn man mit Personen, die über einen Statusvorteil verfügen, verkehrt. Neurophysiologische Experimente von McGuire et al. mit Affen und mit Menschen zeigen, dass Statusvorteile mit höheren Blutkonzentrationen des

Neurotransmitters Serotonin einhergehen. Serotonin erfüllt im menschlichen und tierischen Organismus wichtige Funktionen und ein Mangel an Serotonin erzeugt bei Menschen Gefühlsstörungen, Schlafstörungen, leichte Irritierbarkeit und erhöhte Aggressivität. In den Experimenten mit Affen konnte sogar nachgewiesen werden, dass die höheren Serotoninwerte *eine Folge* von Statusvorteilen sind. Wenn man die Tiere mit überlegenem Status von der Gruppe entfernt, sinken ihre Serotoninwerte ab, während jene Tiere die anschliessend die dominante Position in der Gruppe einnehmen, höhere Serotoninwerte als vorher erzielen. Wenn man schliesslich die zunächst von der Gruppe entfernten Tiere wieder in die Gruppe zurück bringt, und wenn sie wieder ihre alte Statusposition einnehmen, dann steigen die Serotoninwerte auf das alte Niveau.

### **Evolutionäre Ursachen**

Es ist ein Grundprinzip evolutionärer Prozesse, Präferenzen und Verhaltensorientierungen zu selektieren, die eine hohe materielle Auszahlung zur Folge haben. Man kann davon ausgehen, dass Verhaltensorientierungen die eine hohe materielle Auszahlung erzeugen, eher imitiert werden und sich stärker vermehren. Dies wirft die Frage auf, warum neid- und statusorientiertes Verhalten im evolutionären Prozess überhaupt überlebt. Diese Verhaltensweisen zeichnen sich ja gerade dadurch aus, dass sie *nicht* die materielle Auszahlung des Individuums maximieren. Neidige Personen sind bereit, materielle Ressourcen aufzuwenden, um den beneideten Personen zu schaden. Statusorientierte Personen sind auch bereit materielle Ressourcen aufzuwenden, um anderen zu schaden, wenn sie dadurch einen Statusvorteil erlangen. Sollte man daher nicht erwarten, dass Neid- und Statusorientierung langfristig aussterben, da sie Verhaltensweisen erzeugen, die individuell kostspielig sind

und daher nicht die eigene materielle Auszahlung maximieren. Sollten im langfristigen Evolutionsprozess nicht jene Verhaltensorientierungen obsiegen, die auf eine Maximierung des *absoluten* Niveaus der *eigenen* materiellen Auszahlung ausgerichtet sind.

Die Antwort auf diese Fragen ist ein ziemlich eindeutiges Nein. Es gibt nämlich viele wichtige soziale Situationen, in denen es unter Aufwendung geringer Kosten möglich ist, anderen stark zu schaden. Beispiele für solche soziale Situationen findet man in vielen ethnographischen Beschreibungen von einfachen menschlichen Gesellschaften. Personen, die es in diesen Gesellschaften zu relativem Reichtum gebracht haben, sehen sich häufig dem – unausgesprochenen – Verdacht ausgesetzt, dass ihr Reichtum illegitim erworben wurde. Deshalb wird den Wohlhabenden oft der Vorwurf der Hexerei und Magie gemacht – mit fatalen Folgen für ihren materiellen Vorteil oder gar ihr physisches Überleben. In diesen Gesellschaften ist es sehr leicht und wenig kostspielig das latente Missbehagen der weniger Reichen durch Gerüchte und Klatsch zu schüren. Der Schaden für jene, die das Objekt der Gerüchte sind, ist hingegen beträchtlich.

Die Evolution begünstigt jene Verhaltensorientierungen, die – relativ zu allen vorhandenen (und potentiell durch Mutation möglichen) Verhaltensorientierungen – die grösste materielle Auszahlung erzielen. Wenn neidige und statusbewusste Personen daher Aktivitäten entfalten, deren Kosten geringer sind als der Schaden, den sie bei den anderen anrichten, können sie einen evolutionären Vorteil erzielen. Neuere spieltheoretische Forschungsergebnisse belegen, dass es eine grosse Klasse von sozialen Situationen gibt, in denen neidige und statusorientierte Individuen eine höhere materielle Auszahlung erzielen als Individuen, die nur ihre eigene materielle Auszahlung maximieren wollen. Aus evolutionstheoretischer Sicht bedeutet dies, dass man nicht mit einem Aussterben von Neid und Status rechnen kann.

## **Wirtschaftliche Folgen**

Manche Autoren, die über Neid und Status nachgedacht haben, sind der Ansicht, dass diese Verhaltensorientierungen in einer Marktwirtschaft unschuldig sind, ja dass sie im Regelfall sogar positive Folgen zeitigen. In einer Marktwirtschaft resultierten Neid und Status lediglich in einer grösseren Anstrengung derjenigen, die durch solche Motive bewegt werden. Und das sei doch schliesslich positiv. Im folgenden werde ich jedoch zeigen, dass dieses Argument im allgemeinen falsch ist. Neid- und Statusorientierung erzeugen eine gravierende Beeinträchtigung der Effizienz von Märkten, die es nahelegt, den Marktmechanismus durch institutionelle Regelungen zu beschränken. Genauer gesagt, lässt sich zeigen, dass in jenen Bereichen, in denen Wettbewerbsmärkte effizient funktionieren würden, wenn es keine Neid- und Statuspräferenzen gäbe, diese Präferenzen die Effizienz von Wettbewerbsmärkten beeinträchtigen. Ironischerweise lässt sich aber auch zeigen, dass in jenen Bereichen, in denen der Markt im allgemeinen nur eingeschränkt oder gar nicht funktioniert, Neid und Statuspräferenzen die Effizienz verbessern. Im folgenden sollen diese Aussagen detaillierter belegt werden.

### **Effizienz und Regulierung**

Die Beeinträchtigung der Effizienz von Wettbewerbsmärkten lässt sich am besten an einem Beispiel illustrieren, bei dem zwei Nachbarn mittels ihrer Autokäufe um Prestige und Status wetteifern. Der Einfachheit wegen unterstellen wir, dass es zwei Autokategorien gibt: das Normalauto und das teurere Prestigeauto. Der Nettonutzen des Normalautos sei für beide Nachbarn 5. Das Prestigeauto sei kein reines Prestigeobjekt; es habe auch einen realen Zusatznutzen von 2 Einheiten aufgrund höheren Fahrkomforts. Allerdings ist

das Prestigeauto auch teurer und kostet zusätzlich 5 Nutzeinheiten. Jeder Nachbar reduziert somit seinen Nettonutzen um 3 Einheiten, wenn *beide* das Prestigeauto kaufen. Deshalb, so würde man meinen, wird doch keiner so dumm sein, und das Prestigeauto kaufen. Dem ist jedoch nicht so, da es neben den normalen Nutzen und Kosten aus dem Kauf des Prestigeautos ja auch noch Statusnutzen und –kosten gibt. Nehmen wir also an, dass jeder einen Nutzen aus dem Statusvorteil von 5 Einheiten hat und einen Schaden aus dem Statusnachteil von 4. Das heisst, beispielsweise, dass wenn Nachbar A das Prestigeauto, Nachbar B aber nur das Normalauto hat, Nachbar A einen Statusgewinn von 5 aus dem höheren Prestige hat, während Nachbar B einen Nutzenverlust von 4 aus dem Statusnachteil hat. Es ist nun leicht zu sehen, dass Nachbar A einen Anreiz hat, statt des Normalautos das Prestigeauto zu kaufen, denn dieses hat zwar Zusatzkosten von 5, bringt aber einen Nutzen aus dem höheren Fahrkomfort von 2 und einen Nutzen aus dem Statusgewinn von 5. Der Nettonutzen von Nachbar A steigt somit insgesamt um 2 Einheiten wenn *er allein* das Prestigeauto kauft. Nachbar B sieht sich jedoch genau denselben Anreizen ausgesetzt. *Unabhängig davon, welches Auto A kauft*, erzielt Nachbar B auch einen Nettonutzenzuwachs wenn er statt dem Normalauto das Prestigeauto kauft. Falls A, beispielsweise, das Prestigeauto bereits gekauft hat, beträgt für B dieser Zuwachs 1 Einheit (+2 aus dem höheren Fahrkomfort, +4 weil das Prestigeauto einen Statusnachteil verhindert, und –5 wegen der höheren Kosten des Prestigeautos). Da also beide Akteure einen individuellen Anreiz haben, das Prestigeauto zu kaufen, weil sie dadurch einen Statusvorteil erzielen bzw. einen Statusnachteil abwenden können, kommt für beide ein inferiores Ergebnis zustande. Das Prestigeauto des jeweils anderen neutralisiert den Statusgewinn und übrig bleibt nur noch der Nutzenzuwachs von 2 Einheiten aus dem höheren Fahrkomfort minus den Zusatzkosten des teureren Prestigeautos von 5 Einheiten. Statt einem Nutzen von 5, wenn beide das Normalauto kaufen, haben sie deshalb nur einen Nutzen von 2.

Es zeigt sich also, dass dezentrale Kaufentscheidungen von statusorientierten Konsumenten eine ineffiziente Konsumstruktur zeitigen. Hierbei ist zu beachten, dass der Markt nicht die Ursache der Ineffizienz ist, dass er aber die negativen Effizienzwirkungen von Neid und Status auch nicht verhindert. Die Logik dieses Argumentes ist nicht auf unser Beispiel beschränkt. Es lässt sich auf viele andere Bereiche anwenden: Auf völlig unregulierten Wettbewerbsarbeitsmärkten würden statusorientierte Arbeitnehmer zu lange arbeiten und sie würden ineffizient schlechte Arbeitsbedingungen akzeptieren. Da Ersparnisse für die Altersvorsorge in der Regel keine Statusvorteile zeitigen, demonstrativer Konsum in der Gegenwart aber schon, ist auch damit zu rechnen, dass statusorientierte Personen ineffizient wenig für Ihr Alter vorsorgen werden. Die Liste derartiger Beispiele lässt sich ohne weiteres verlängern und der interessierte Leser findet im Buch von Robert Frank noch weitere interessante Beispiele.

Man kann sich nun die Frage stellen, durch welche Mechanismen diese Ineffizienzen beseitigt werden könnten. Ein Lösungsvorschlag besteht darin, dass die beiden Nachbarn vereinbaren, kein Prestigeauto zu kaufen. Diese Lösung ist aber deshalb völlig unpraktikabel, weil Neid- und Statusmotive sozial geächtete Motive sind. Man redet nicht über diese Motive und schon gar nicht gibt man zu, dass man von ihnen bewegt wird. Eine Vereinbarung über den wechselseitigen Verzicht auf den Kauf des Prestigeautos setzt aber Kommunikation voraus. Eine bessere Lösung ist die Existenz von sozialen Normen, die demonstrativen Konsum von Prestigegütern sozial ächtet. Solche Normen findet man häufig in kleinen Dorfgemeinschaften und auf dem Lande. In der Stadt sind sie hingegen ziemlich selten. Das Problem dieser Lösung ist deshalb, dass man nicht automatisch mit der Existenz von vorteilhaften sozialen Normen rechnen kann. Wann und warum soziale Normen entstehen ist ein weitgehend unverstandenes Problem in den Sozialwissenschaften und zu

glauben, dass derartige Normen gerade dort entstehen, wo sie besonders nützlich sind, ist eine falsche Hoffnung.

Doch nehmen wir einmal an, es gebe eine soziale Norm, die demonstrativen Prestigekonsum sozial ächtet und die deshalb unsere beiden Nachbarn davon abhält, ein Prestigeauto zu kaufen. In diesem Fall würde der Marktmechanismus durch eine soziale Norm ergänzt, die in die individuellen Handlungen privater Akteure eingreift. Die soziale Ächtung des Prestigekonsums würde die Handlungsweisen privater Akteure derart beschränken, dass für alle eine bessere Lösung herauskommt.

Für die oben beschriebenen Fälle von ineffizient langen Arbeitszeiten, ineffizient schlechten Arbeitsbedingungen und zu niedriger privater Altersvorsorge gibt es aber auch andere Lösungen. Es ist meines Erachtens kein Zufall, dass in fast allen modernen Industriestaaten inklusive der USA, gesetzliche oder andere kollektive Arbeitszeitregelungen existieren, dass die Arbeitsbedingungen in einem gewissen Masse reguliert sind, und dass die private Altersvorsorge subventioniert oder schlicht durch gewisse Zwangsmechanismen ersetzt wird. Diese Regulierungen haben auch den Zweck, die negativen Wirkungen von Statuskonkurrenz zu unterbinden. *In dem Masse wie sie dies tun, sind sie nicht ein Hindernis für die effiziente Allokation von Ressourcen, sondern sie erhöhen die Effizienz.* Das bedeutet jedoch keineswegs, dass man alle Details dieser Regulierungen gutheissen muss, und dass es keinen Deregulierungsspielraum gibt. Es bedeutet aber auch, dass nicht jede Deregulierung nur schon deshalb wünschenswert ist, weil sie Eingriffe in das Marktgeschehen beseitigt.

## Positive Wirkungen der Statuskonkurrenz

Es gibt einen ganz wichtigen Bereich in Marktwirtschaften, der nicht direkt durch den Preismechanismus gesteuert wird: die internen Vorgänge und Arbeitsabläufe in Unternehmen. Wenn ein Arbeitnehmer einen Akt von Abteilung A in Abteilung B bringt, dann geschieht dies nicht deshalb, weil die relativen Preise ihn dazu veranlassen haben, sondern weil es ihm, beispielsweise, angeordnet wurde. Die Integration von Aktivitäten in ein Unternehmen bedeutet, dass der Preismechanismus durch hierarchische Organisation und Planung ersetzt wurde. Dies hat viele Vorteile, sonst würden dies die Unternehmen nicht freiwillig machen – es hat aber auch den Nachteil, dass damit die positiven Anreizwirkungen des Preismechanismus stark abgeschwächt oder ganz ausser Kraft gesetzt werden. Ein grundlegendes Problem jeder Unternehmung besteht deshalb darin, wie sie ihre Mitarbeiter dazu veranlasst, sich zum Wohle des ganzen Unternehmens anzustrengen.

Statuskonkurrenz kann hier eine wichtige Anreizfunktion übernehmen, um die oftmals zu schwachen Anreize innerhalb von Unternehmen zu ergänzen. Die Statuskonkurrenz wirkt in diesem Zusammenhang dann *nicht* effizienzmindernd, wenn es ohne Statusanreize ein ineffizient niedriges Leistungsniveau gäbe. Statuskonkurrenz hat dann zur Folge, dass man näher an das effiziente Leistungsniveau heran kommt. Es ist deshalb nicht verwunderlich, dass Unternehmen in der Regel versuchen, die Statuskonkurrenz unter den Arbeitnehmern zu fördern, indem sie explizite Beförderungsanreize schaffen.

Beförderungsanreize funktionieren nach dem Muster von sportlichen Wettkämpfen. Es kommt beim Wettbewerb um höhere Positionen nicht bloss darauf an, eine sehr gute Leistung zu erbringen, es kommt darauf an, eine *bessere Leistung als die anderen* zu erzielen, um den Wettkampf zu gewinnen. Es kann letztlich nur einen Sieger oder eine Siegerin geben. Es gibt in der Regel

nicht zwei, sondern nur einen Abteilungsleiter und es gibt auch nur einen und nicht zwei Vorstandsvorsitzende. Das bedeutet, dass Beförderungsanreize selbst dann eine Art Rangkonkurrenz etablieren, wenn die Arbeitnehmer keine intrinsischen Neid- und Statusmotive haben. Beförderungsanreize in Form von impliziten Wettkämpfen um übergeordnete Positionen erzeugen somit eine *objektive* Rang- bzw. Statuskonkurrenz. Der Gewinner des Wettbewerbs erhält in der Regel einen Gehaltszuwachs der die Produktivitätsunterschiede zwischen den Gewinnern und den Verlierern weit übersteigt. Es ist so ähnlich wie bei einem Tennisturnier bei dem die Gewinnerin das Doppelte oder Dreifache Preisgeld der Verliererin erhält, unabhängig davon ob sie nun alle Sätze mit 6:0 gewonnen hat oder der Sieg sich durch einen Netzroller im letzten Satz eingestellt hat.

### **Der Markt für Status**

Wo es ein Bedürfnis nach Status gibt, da existiert auch eine Zahlungsbereitschaft zum Erwerb von Status. Damit stellt sich die Frage ob das Gut „Status“ in Marktwirtschaften nicht gehandelt werden kann. Damit ist nicht gemeint, dass man in ein Geschäft geht, um sich eine Portion Status zu beschaffen – *explizit* gekaufter Status ist ein Widerspruch in sich. Robert Frank hatte aber die geniale Idee, dass durch die privaten Mobilitätsentscheidungen von Arbeitnehmern indirekt ein Markt für Status entsteht. Wenn ein Arbeitnehmer mit einer bestimmten Produktivität X sich zur Arbeit in einem bestimmten Unternehmen entscheidet, dann ist das immer auch eine Entscheidung über die Statusposition in dieser Unternehmung. Wenn die meisten anderen Arbeitnehmer im Unternehmen eine geringere Produktivität als X haben, dann wird der betreffende Arbeitnehmer eine relativ hohe Statusposition einnehmen. Falls hingegen die meisten anderen Arbeitnehmer eine höhere Produktivität haben, wird unser Arbeitnehmer eine relativ niedrige Statusposition einnehmen. Ein sehr statusorientierter Arbeitnehmer wird

sicherlich das Unternehmen vorziehen, das ihm einen hohen Status ermöglicht. Doch was veranlasst die anderen Arbeitnehmer in dieser Unternehmung die Nutzenverluste aus einer niedrigen Statusposition zu akzeptieren. Auf einem Wettbewerbsmarkt müssen sie für diese Nutzenverluste durch Löhne, die ihre Produktivität übersteigen, kompensiert werden. Die höheren Löhne können auch tatsächlich finanziert werden, da diejenigen, die einen besseren Status einnehmen ja eine Zahlungsbereitschaft für Status haben. Sie bekommen daher – relativ zu ihrer Produktivität – niedrigere Löhne ausbezahlt. Dieser Mechanismus bewirkt dass die Einkommensverteilung innerhalb der Unternehmen relativ zur Produktivitätsverteilung komprimiert wird. Die höheren Positionen verdienen zwar mehr als die niedrigen Positionen aber durch den impliziten Markt für Status werden die Einkommensunterschiede – relativ zu den Produktivitätsunterschieden - abgeschwächt.

Der implizite Markt für Status bewirkt daher, dass es zu einer *freiwilligen* Umverteilung von Einkommen von den produktiveren Arbeitnehmern zu den weniger produktiven Arbeitnehmern in einer Unternehmung kommt. Eine entscheidende Voraussetzung für diesen Markt ist die freie und relativ kostenlose Mobilität der Arbeitskräfte zwischen den Unternehmen und die Konkurrenz von Unternehmen um Arbeitskräfte in einem Wettbewerbsmarkt. Falls die Mobilität von Arbeitskräften zwischen Unternehmen sehr kostspielig ist und falls es keinen Wettbewerb um Arbeitskräfte gibt, wird der Mechanismus der freiwilligen Umverteilung unterbunden.

Aus diesem Gedankengang entwickelte Robert Frank die folgende Rechtfertigung für Steuern mit Umverteilungswirkungen. Wenn es eine freie Mobilität von Bürgern zwischen verschiedenen politischen Gemeinwesen (Gemeinden, Staaten, etc.) gäbe und wenn die politischen Gemeinwesen um die Mitgliedschaft der Bürger konkurrieren würden, dann würde der implizite Markt für Status eine – relativ zur Produktivitätsverteilung zwischen den Bürgern – flachere Einkommensverteilung hervorrufen. Da in der Realität dieser Markt für

Status aber durch vielfältige Regulierungen unterbunden ist und dies – vor allem was den Wechsel zwischen Staaten angeht – noch lange so bleiben wird, kann die mit dem Markt für Status verbundene freiwillige Umverteilung nicht stattfinden. Steuern, die eine umverteilende Wirkung haben, die der freiwilligen Umverteilungsbereitschaft im Markt für Status entspricht, können diesen Mangel beheben. Somit liefert die Einsicht in die Funktionsweise des Statusmarktes eine marktbasierende, libertäre, ethische Rechtfertigung von Steuern mit Umverteilungswirkungen.

Neid und Statusmotive haben also vielfältige wirtschaftliche Auswirkungen. Sie erzeugen eine gravierende Beeinträchtigung der Effizienz von Wettbewerbsmärkten und liefern damit eine liberale Rechtfertigung von Eingriffen in das Marktgeschehen. Sie können aber auch positive Auswirkungen zeitigen, indem sie die Anreize innerhalb von Unternehmen verbessern. Ausserdem haben Neid- und Statusmotive starke Effekte auf die Einkommensverteilung. Schliesslich ist bei ethischen Argumenten auch die Existenz von Neid- und Statusmotiven in Rechnung zu stellen.

### Literaturhinweise

Andrew Clark and Andrew Oswald, „Unhappiness and Unemployment“, *Economic Journal* 104, 1994, 648-659.

Andrew Clark and Andrew Oswald, „Satisfaction and Comparison Income“, *Journal of Public Economics* 61, 1996, 359-381.

Richard Easterlin, „Will Raising the Incomes of All Increase the Happiness of All?“, *Journal of Economic Behavior and Organization* 27, 35-47.

Robert Frank, „Choosing the Right Pond – Human Behavior and the Quest for Status“, Oxford University Press 1985.

Werner Güth, Rolf Schmittberger, and Bernd Schwarze, "An Experimental Analyses of Ultimatum Bargaining", *Journal of Economic Behavior and Organization* 3, 1982, 367-88.

George Loewenstein, L. Thompson, and M. Bazerman ; "Social Utility and Decison Making in Interpersonal Contexts", *Journal of Personality and Social Psychology* 57, 1989, 426-441.

Jack Long, James Lynch, N. Machiran, Sue Thomas and Kenneth Malinow, „The Effect of Status on Blood Pressure during Verbal Communication“, *Journal of Behavioral Medicine* 22, 1982, 165-171.

Michael McGuire, M. Raleigh and G. Brammer, „Sociopharmacology“, *Annual Review of Pharmacological Toxiocology* 1982, 643-661.