

Kurt Rothschild und die Theorie der Arbeitslosigkeit

Herbert Walther

Rothschilds Kritik an der neoklassischen Gleichgewichtstheorie

Über kaum ein anderes Thema hat Kurt Rothschild länger und intensiver geforscht, publiziert und gelehrt als über die Ursachen und die Folgen unfreiwilliger Arbeitslosigkeit, sowie über die daraus zu ziehenden Lehren für die Wirtschaftspolitik. Man geht wohl nicht fehl in der Vermutung, dass das Trauma der Massenarbeitslosigkeit in den dreißiger Jahren und deren ökonomische wie politische Folgen Kurt Rothschilds lebenslanges Interesse an Fragen des Arbeitsmarktes geweckt haben.

Die Erfahrung der Massenarbeitslosigkeit und das Unvermögen der mikroökonomisch orientierten orthodoxen Ökonomik konstruktive Antworten zur Lösung der auftretenden Probleme zu liefern, hatten in ihm eine sensible Wachsamkeit gegenüber allen ideologischen Verschleierungs- und Verharmlosungsstrategien in Bezug auf Arbeitslosigkeit geweckt. Seine Kritik an der in den siebziger Jahren wieder in Mode gekommenen, mikroökonomisch fundierten Gleichgewichtstheorie der Arbeitslosigkeit war allerdings keineswegs eine platte »Ideologiekritik«. Rothschild setzt sich vielmehr in verschiedenen Aufsätzen mit den neoklassischen Ansätzen zur Erklärung von Arbeitslosigkeit in jener sachlichen Tiefe auseinander, die sie verdienen. Er anerkannte zum Beispiel durchaus die Leistungen dieser Theorie als fruchtbare »Ausgangs- und Koordinationsbasis« für wirtschaftswissenschaftliche Überlegungen« (Rothschild, 1978, S.26). Rothschild weist jedoch immer wieder auf die Gefahr hin, dass diese Theorie als dogmatisches Prokrustes-Bett missbraucht wird, um mittels realitätsfremder Annahmen ideologisch passende, aber empirisch widerlegbare oder äußerst zweifelhafte Implikationen und Vorhersagen abzuleiten. So schreibt er zum Beispiel in seinem zu recht berühmt gewordenen Aufsatz »Arbeitslose, gibt's die?« (Rothschild, 1978, S. 26):

»Der große Vorsprung, den die Nationalökonomie gegenüber allen anderen Sozialwissenschaften besitzt, ist die Existenz eines ausgefeilten und weithin akzeptierten Theoriegebäudes. Diese Theorie, die auf vereinfachenden Abstraktionen des Gleichgewichts und des rational-maximierenden Verhaltens der Wirtschaftssubjekte aufbaut, und die in der allgemeinen Gleichgewichtstheorie eine hohe formale Vollkommenheit erreichte, hat sich – trotz ihrer offensichtlichen Schwächen (unzulässige Abstraktionen, zu starke Ausrichtung auf unrealistische Konkurrenzmodelle, Anlehnung an die Mechanik und Vernachlässigung von Soziologie und Psychologie) – immer wieder als fruchtbare Ausgangs- und Koordinationsbasis für wirtschaftswissenschaftliche Überlegungen erwiesen. Gefährlich und erkenntnisthemmend wird ein solches Theoriegebäude, wenn das Denken in seinen Kategorien den Zugang zur Wirklichkeit verstellt und alle Anstrengungen darauf gerichtet werden, diese in das Schema der Theorie hineinzuzwängen. Gerade dies scheint mir für die »neue« mikroökonomische Theorie der Arbeitslosigkeit charakteristisch zu sein.«

Bemerkenswert ist, dass sich Kurt Rothschild auch noch in anderer Hinsicht gegen den modischen Zeitgeist wendet. Seine Arbeiten sind im allgemeinen verbal ausgeführt, mit wenigen grafischen Darstellungen; fast nie stellt er eigene mathematische Modelle zur Diskussion, und dann auch nur mit dem Ziel, Grenzen der Anwendbarkeit einer im Mainstream des Denkens angekommenen Theorie aufzuzeigen. Es gibt daher auch kein Theorem, kein Lemma, das seinen Namen tragen würde, das mit seinem Namen verbunden bleibt.

Rothschild beleuchtet mit subtiler Kritik die vielen Schwachpunkte der im Mainstream angekommenen Theorien, zeigt die Grenzen von deren Anwendbarkeit in konstruktiver Weise auf und liefert sogar modellendogene Anregungen für Verbesserungspotenziale der von ihm kritisierten Theorien. Einige dieser Anregungen wurden in der Folge auch tatsächlich aufgegriffen, obgleich nicht immer in jener Weise, wie es sich Rothschild vielleicht erhofft hätte.

So ist die von Rothschild im Jahr 1978 so überzeugend kritisierte Suchtheorie natürlich schon lange nicht mehr mit der heutigen, von der Spieltheorie und der Einbeziehung von Unsicherheit und Transaktionskosten geprägten neoklassischen Theorie der Arbeitslosigkeit gleichzusetzen. Die moderne Arbeitsmarkttheorie ist auch keine simple Gleichgewichtstheorie eines perfekten Wettbewerbsmarktes mehr, sondern berücksichtigt in den verschiedenen Effizienzlohntheorien, wie von Rothschild seinerzeit gefordert, auch verschiedene Marktunvollkommenheiten, die durch Unteilbarkeiten, unvollkommene Information und Mobilitätsbarrieren entstehen. Diese Theorien berücksichtigen Arbeitgebermacht in der Lohnsetzung, Mobilitätsbarrieren, unterschiedliche Formen vertraglicher Risikoteilung und vieles mehr. In dieser »modernerer« neoklassischen Arbeitsmarkttheorie existieren auch viele »schlechte« Gleichgewichte, voller Ineffizienzen, die zumindest teilweise durch staatliche Arbeitsmarktregulierungen bekämpft werden können und sollen (Lang, K., Majumdar, S., 2004). Dennoch bleibt diese Theorie eine Gefangene der auferlegten Methodik und blendet – wie ich im Folgenden zeigen möchte – wichtige Aspekte weiterhin aus.

Friedman hatte in Zusammenhang mit der Phillipskurvendebatte in den späten sechziger Jahren die Frage der Lohnstarrheit zum zentralen Konfliktpunkt in der Diskussion mit den Keynesianern erklärt – seiner Ansicht nach gab es keine überzeugende Begründung für diese »ad hoc« Annahme von Seiten der keynesianischen Theorie. Heute gibt es eine Vielfalt von plausiblen »rationalen« Erklärungen von relativ rigiden Löhnen, auch im Rahmen der neoklassischen Theorie; man muss nur die Probleme der unvollkommenen Information und die daraus resultierenden Unvollständigkeit des Arbeitsvertrages ernstnehmen.

Bedauerlicherweise kommen diese vielschichtigen Aspekte in der wirtschaftspolitischen Debatte, die vom grobschlächtigen, ideologisch aufgeladenen Kampf um die »Flexibilisierung« a la OECD-Job-Studies geprägt wurde, viel zu kurz. In der Sichtweise der OECD scheint beispielsweise die »alte« neoklassische Theorie der Gleichgewichtsarbeitslosigkeit noch immer eine viel zu prominente Rolle einzunehmen: strukturelle Langzeitarbeitslosigkeit wird mehr oder weniger ausschließlich als durch »überzogene« Schutzinstitutionen des Arbeitsmarktes verursacht gesehen, eine Sichtweise, die den vielfältigen Funktionen dieser Institutionen in einer von unvollständiger Information geprägten Welt nicht einmal vor dem Hintergrund der modernen neoklassischen Arbeitsmarkttheorie gerecht wird.

Es kann allerdings kein Zweifel bestehen, dass auch die heutige neoklassische Theorie der Ursachen des Marktversagens am Arbeitsmarkt Kurt Rothschild nicht zufriedengestellt hätte, vernachlässigt sie doch weiterhin die sozialen Motivationen des Handelns, die den Homo Sapiens vom Homo Oeconomicus unterscheiden (beispielsweise das Streben nach Fairness und Gerechtigkeit, Statusdenken, Solidarität mit anderen etc.)

Es ist dieser, nicht durch axiomatische entscheidungstheoretische Dogmen verstellte, für alle Aspekte einer komplexen Realität offene Blick eines methodischen Eklektikers auf die Realität, der das Studium der Arbeiten von Kurt Rothschild auch noch viele Jahre nach ihrem erstmaligen Erscheinen zu einem intellektuellen Erlebnis der besonderen Art werden lässt. Rothschild umkreist gleichsam mit spitzer Nadel die aufgeblasenen Ballons der hohen Theorie, sticht mal da, mal dort elegant zu, solange, bis die heiße Luft für die Umgebung gefahrlos entweichen kann; als bescheidener Rest bleibt dann ein schlappes Etwas übrig, welches gnadenhalber als nützlicher Erkenntnisbeitrag gelten könnte ...

Die vernachlässigte soziale Dimension der Präferenzen

Ich möchte mich im Folgenden mit einem aus dem obigen Zitat ersichtlichen, zentralen Aspekt der Rothschild'schen wissenschaftlichen Arbeiten zum Thema Arbeitslosigkeit intensiver auseinandersetzen, das ist seine – in verschiedenen Büchern und Aufsätzen immer wieder geäußerte – Kritik an der neoklassischen Gleichgewichtstheorie des Arbeitsmarktes und seine wiederholte Betonung der Tatsache, dass ökonomische Theorien auch soziologische, psychologische und historisch-institutionelle Aspekte berücksichtigen müssen.

Der zentrale Unterschied zwischen Rothschilds methodischer Position und jener, welche die herrschende neoklassische Doktrin in den letzten vierzig Jahren der Theoriegeschichte vertreten hat, lässt sich in der direkten Gegenüberstellung zu Friedman's positivistischer Methodologie aus den fünfziger Jahren am klarsten erkennen. In seinem Aufsatz hat Milton Friedman (1953) eine Methode des radikalen »Anti-Realismus« definiert und verteidigt: *»In so far as a theory can be said to have ›assumptions‹ at all, and in so far as their ›realism‹ can be judged independently of the validity of predictions, the relation between the significance of a theory and the ›realism‹ of its ›assumptions‹ is almost the opposite of that suggested by the view under criticism. Truly important and significant hypotheses will be found to have ›assumptions‹ that are wildly inaccurate descriptive representations of reality, and, in general, the more significant a theory, the more unrealistic the assumptions (in this sense).«* (Friedman, 1953, S. 14)

Aus Friedmans Sicht sind Theorien nicht aufgrund der Realitätsnähe ihrer Annahmen zu beurteilen, sondern ob und inwieweit daraus ableitbare Vorhersagen zutreffen oder nicht. Friedman bringt das Beispiel eines Wissenschaftlers, der das Verhalten eines Billardspielers prognostizieren möchte. Benötigt dieser Wissenschaftler dazu wirklich ein volles Verständnis der komplexen biochemischen Prozesse des menschlichen Gehirns, eine umfassende Theorie mentaler Denkprozesse, welche die in Sekundenbruchteilen erfolgenden Entscheidungen zur Führung des Billardstocks aufgrund »realistischer« Annahmen nachvollziehbar macht? Friedman antwortet mit einem nachdrücklichen Nein: Eine Theorie, die z. B. die völlig

unrealistische Annahme trifft, jeder Billardspieler löse vor dem Vollzug eines Akts ein komplexes dynamisches Optimierungsproblem unter den Nebenbedingungen der klassischen Physik, sei völlig hinreichend, um das Ergebnis des Handelns zu prognostizieren.

Daher wäre es auch falsch, die zentralen Annahmen der ökonomischen Verhaltenstheorie – das Individuum weiß, was es will und maximiert seinen Nutzen unter Nebenbedingungen – hinsichtlich ihrer mangelnden Realitätsnähe zu kritisieren.

Die Folge dieses methodologischen »Freispruchs« für realitätsferne Annahmen war nicht das Prinzip des »anything goes« eines Paul Feyerabend (so war es wirklich nicht gedacht!), sondern ein axiomatischer Dogmatismus, nach der jegliches (!) ökonomisch relevante Verhalten ausschließlich unter dem Rationalitätsaspekt zu erklären sei – und andere Erklärungsmodelle (ob soziologischer oder psychologischer Art) als »ad hoc« und daher als unzulässig (weil »unwissenschaftlich«) einzustufen seien.

Die Radikalisierung dieser Rationalitätsdogmatik erreichte ihre Krönung in der Theorie rationaler Erwartungen, nach der die Wirtschaftssubjekte sogar ein allgemeines – notabene klassisch monetaristisches – Gleichgewichtsmodell einer Volkswirtschaft im Kopf haben, wenn sie jene Erwartungen bilden, auf deren Grundlage alle für Gegenwart und Zukunft relevanten Allokationsentscheidungen getroffen werden. Die Theorie effizienter Kapitalmärkte war eine der extremsten Kopfgeburten aus dieser Schule, deren geistiger Schöpfer, der Nobelpreisträger Fama übrigens sogar noch in einem im Nachklang zu Finanzkrise 2007 gegebenen Interview im »New Yorker« seinen ungebrochenen Glauben an diese Theorie bekannte.¹

Diese »Wir-tun-einfach-so-als-ob«-Methode hat einer ganzen Generation von Wirtschaftswissenschaftlern als Arbeitsprogramm gedient und die ökonomische Theorieentwicklung der letzten sechzig Jahre entscheidend geprägt; sie hat aber auch zu einer Art intellektueller Selbstzensur geführt, einer Selbstzensur, die offensichtlich blind gemacht hat gegenüber jenen Ausblendungen der Realität und den Gefahren eines naiven Gleichgewichtsglaubens, vor denen Rothschild immer wieder gewarnt hat. Die zentrale Hypothese des Homo Oeconomicus, der sich immer so entscheidet, »als ob« er sich optimierend verhalten würde, wurde nicht mehr als ein nützliches heuristisches Prinzip verstanden (als das man es bis zu einem gewissen Grad im einfachen, sich stetig wiederholenden und vorhersehbaren Handlungskontext auch verteidigen kann), sondern als einzig zulässiges Instrument der Analyse.

Um ein simples Beispiel zu geben, wie sehr die axiomatische Betrachtungsweise der älteren, Marktunvollkommenheiten nur unzureichend berücksichtigenden, neoklassischen Gleichgewichtstheorie unsere Sicht auch auf die Arbeitslosigkeit (aber auch auf andere Dysfunktionalitäten einer Wettbewerbswirtschaft) verzerren kann, sei eine nicht minder radikale soziologische Gegenhypothese betrachtet, nach der z. B. Arbeitsangebotsentscheidungen (oder Konsumententscheidungen) getroffen werden, um sozial vorgegebenen, normativen »Rollenbildern« möglichst gut zu entsprechen. Kann ein Individuum einer solchen Norm, aus welchen Gründen auch immer, nicht entsprechen, so entsteht Frustration. Erfüllt es diese Norm besser als andere, entsteht Zufriedenheit. Demnach wird zum Beispiel Arbeitslosigkeit, sofern keine gesellschaftlich akzeptierten Alternativrollen (Hausfrau, Studium, Pensionierung etc.) zur Verfügung stehen, als unfreiwilliger Ausschluss an sozialer Teilhabe und Anerkennung erlebt, als individuelles Versagen gegenüber den Normen der Leistungserfüllung in der Gesellschaft und als persönliches Unglück.

Eignet man sich diese Perspektive einer sozialen Rollentheorie in dogmatischer Weise an (was auch realitätsfern ist, aber vielleicht nicht ganz so extrem, wie die absolute Rationalitäts- und Optimierungsdogmatik!), so kann man Vorhersagen machen, die in scharfem Kontrast zu denen der neoklassischen Arbeitsmarkttheorie stehen, die in der von Rothschild kritisierten Suchtheorievariante überhaupt keine unfreiwillige Arbeitslosigkeit (jenseits der gewerkschaftlich induzierten Mindestlohnarbeitslosigkeit) gekannt hatte. Eine unmittelbare Vorhersage der sozialen Rollentheorie ist, dass Arbeitslose *ceteris paribus* (also auch bei gleichem Einkommen) unglücklicher sein werden als Beschäftigte, weil sie quasi in der falschen, weniger geachteten sozialen Rolle gelandet sind.

Weshalb sind Arbeitslose bei gleichem Einkommen unglücklicher als Beschäftigte?

Dass ein Arbeitsloser in der Tat unglücklicher ist als sein statistischer Zwilling, der in Beschäftigung steht, wurde durch zahllose empirische Untersuchungen bestätigt (jüngst zum Beispiel Pettau et al., 2010). Empirische Studien der gesundheitlichen Langzeitfolgen von Betriebsstillegungen zeigen ganz klar, dass Arbeitslosigkeit sogar die Lebenserwartung von Betroffenen insbesondere in der etwas älteren Gruppe der männlichen Kernbelegschaften signifikant reduziert und auch Krankheiten verursacht (Von Wachter, T. und Sullivan, 2009). Diese Effekte sind eindeutig kausaler Natur und können nicht der Tatsache zugeschrieben werden, dass das Arbeitslosigkeitsrisiko kränklicher Subjekte von vornherein höher anzusetzen ist (es handelt sich also um keinen »Selektionseffekt«). Darüber hinaus wurde auch gezeigt, dass mit Arbeitslosigkeit erhebliche Belastungen des Familiensystems (einschließlich der Kinder von Betroffenen) einhergehen.

Die neoklassische Theorie des Arbeitsangebots unter Bedingungen eines perfekten Wettbewerbsmarktes à la Friedman und Phelps würde hingegen vorhersagen, dass ein Arbeitsloser im Vergleich zu seinem statistischen Zwilling den Zustand der Arbeitslosigkeit bevorzugt (weil er ja bei gleichem Einkommen mehr Freizeit hat); daher müsste er eigentlich zufriedener sein.

Könnte man diese relative »Schlechterstellung« des Arbeitslosen aufgrund des erlittenen sozialen Ausschlusses auch in das Prokrustes-Bett der orthodoxen Theorie integrieren, also als Ergebnis eines nutzenmaximierenden Kalküls darstellen?

Ich möchte aus zwei Gründen zeigen, dass dies ohne weiteres möglich ist: Erstens, weil man damit demonstrieren kann, dass sich schon auf der Ebene der Präferenztheorie und ihrer scheinbar sehr allgemeinen Annahmen in der orthodoxen Arbeitsangebotstheorie ein ideologischer Bias einschleicht, wenn man den sozialen Aspekt aus den Motiven der Handelnden völlig ausschließt. Und zweitens, weil man zeigen kann, dass die Einbeziehung solcher Motive – für die liberale Marktdoktrin – zu politisch unangenehmen Implikationen führen.

Nehmen wir beispielsweise an, die Arbeitsanbieterin hätte eine Nutzenfunktion

$$U_i = we_i + \beta_i w(e_i - \omega) - \theta_i \frac{1}{2} e_i^2$$

$$\omega = \sum_{j=1}^N \frac{e_{j \neq i}^*}{N}$$

wobei e_i die Arbeitsintensität des Subjekts i wäre und w der standardisierte Lohn

pro Leistungseinheit. N ist die Anzahl der Beschäftigten. Der positive Koeffizient β zeigt an, dass es dem Subjekt wichtig ist, die gesellschaftliche Rollenerwartung einer für andere nützliche Tätigkeit gemäß einer im Gleichgewicht endogenen, durch die anderen Individuen bestimmten Vergleichsnorm ω zu verrichten. Kann das Individuum – aus welchen Gründen auch immer – weniger Leistung erbringen (und entsprechend weniger Lohn erzielen), als von ihm erwartet wird, reduziert dies Selbstwertgefühl und Nutzenniveau (und vice versa – im Falle einer Übererfüllung der Norm). Das letzte Glied der Nutzenfunktion zeigt an, dass daneben auch noch jenes individualistische Arbeitsleid existiert, das die alte neoklassische Theorie als einzig relevant betrachtet.

Wir nehmen ferner an, dass alle Individuen identische Präferenzen haben und ihren Nutzen durch freie Wahl des Leistungsangebots (des »Efforts«) auf einem perfekten Wettbewerbsmarkt maximieren.

Unter diesen Umständen stellt sich ein Nash-Gleichgewicht ein, in dem das optimale Leistungsniveau gleich

$$e_i^* = \frac{w(1 + \beta_i)}{\theta_i}$$

ist. Die Individuen bieten umso mehr Leistung an, je höher der Lohn ist und je höher β ist, also je stärker die soziale Interdependenz der Leistungs- und/oder Konsumnorm ist. Das bedeutet jedoch nicht, dass die Individuen bei stärkerer sozialer Interdependenz besser dran wären – ganz im Gegenteil, wie gleich gezeigt werden wird.

Auch auf dem Gütermarkt soll perfekter Wettbewerb herrschen. N sei die Zahl der beschäftigten Arbeitskräfte; die Grenzproduktivität einer zusätzlichen Leistungseinheit gehorcht dem Ertragsgesetz und sei der Einfachheit halber gleich

$$GP = A - eN$$

Der »Effort« und die Anzahl der Beschäftigten sind daher aus Sicht der Firmen perfekt substituierbare Inputs.

Wenn das gesamte Arbeitskräfteangebot gleich L ist und die Unternehmen sich gewinnmaximierend verhalten, können wir mit Hilfe der Gleichgewichtsbedingung am Arbeitsmarkt

$$A - \frac{w(1 + \beta_i)}{\theta_i} L = w$$

den Gleichgewichtslohn pro Leistungseinheit bestimmen.

$$w^* = \frac{A\theta_i}{\theta_i + L(1 + \beta_i)}$$

Substituieren wir das optimale Leistungsangebot und den Gleichgewichtslohn in die Nutzenfunktion, so erhalten wir das Wohlfahrtsniveau des repräsentativen Arbeiters im Arbeitsmarktgleichgewicht

$$U_i^* = \frac{1}{2} \frac{A^2 \theta_i (1 - \beta_i^2)}{(\theta_i + L(1 + \beta_i))^2}$$

Dieses ist umso niedriger, je stärker die soziale Interdependenz ausgeprägt ist!

Angenommen, wir würden einer Arbeitskraft einen vollen Lohnausgleich dafür

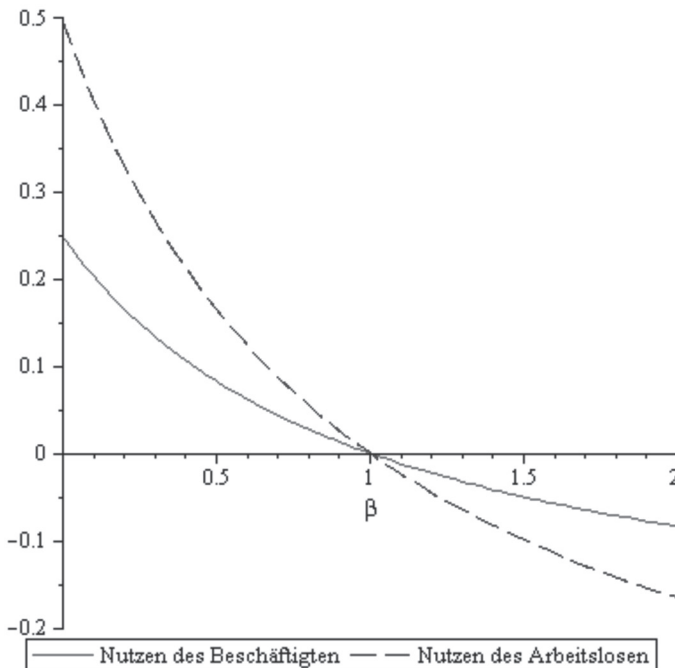
anbieten, dass sie nicht mehr arbeitet. Dann könnte diese Arbeitskraft ein Nutzenniveau von

$$U_i = w_{j \neq i}^* e_{j \neq i}^* - \beta_i w_{j \neq i}^* e_{j \neq i}^*$$

erreichen.²

Würde dieses Subjekt dieses Angebot annehmen? Abbildung 1 zeigt die Ergebnisse eines solchen Nutzenvergleichs zwischen einem Beschäftigten im Arbeitsmarktgleichgewicht (bei Vollbeschäftigung) und einem Subjekt mit einem bedingungslosen Grundeinkommen in der gleichen Höhe für ein konkretes Beispiel ($L=100$, $A=100$, $\theta=0.5$)

Abbildung 1



Wie man sieht, reduziert die soziale Interdependenz der Präferenzen das Wohlfahrtsniveau aller Individuen (der beschäftigten und der arbeitslosen). Wenn die soziale Interdependenz eine kritische Schwelle ($\beta = 1$) überschreitet, wird ein Subjekt sogar das großzügige Angebot eines vollen Einkommensersatzes ablehnen und lieber arbeiten. Ist die soziale Interdependenz schwach ausgeprägt, wird das Individuum lieber freiwillig arbeitslos sein.

Die empirische Tatsache, dass Arbeitslose systematisch unglücklicher sind als Beschäftigte, weist darauf hin, dass die Erfüllung sozialer Rollenerwartungen den meisten Individuen sehr wichtig ist. Dies bedeutet natürlich auch, dass man eine Arbeitslosenunterstützung auf normaler Höhe (also weit unter dem vollen Einkommensersatz) nicht mehr als überzeugenden Erklärungsgrund für die Existenz freiwilliger Arbeitslosigkeit heranziehen kann.

Das Modell liefert aber bereits für $\beta > 0$ eine wohlfahrtstheoretische Begründung für rechtliche Limits der sich am vollkommenen Wettbewerbsmarkt (!) einstellenden Leistungsintensität – gesetzliche Arbeitszeitverkürzungen oder Begrenzungen der Arbeitsintensität wirken wohlfahrtssteigernd, weil sie die Individuen aus einer »Tretmühlenfalle« befreien können.

Gleichzeitig erzwingt dieses Modell aber auch einen skeptischen Blick auf die Möglichkeiten, Menschen durch ein bedingungsloses Grundeinkommen zufriedenzustellen. Wenn Arbeit zur *conditio humana* gehört, als eine wichtige Quelle des Selbstwertgefühls (was Rothschild immer wieder betont hat – s. u.), so kann sich die Gesellschaft und die Politik nicht vor ihrer Verpflichtung drücken, alles zu tun, um sinnvolle Beschäftigung zu schaffen – statt Arbeitslosigkeit (und die damit verbundenen Erfahrungen des sozialen Ausschlusses) zu finanzieren.

Man kann also in der neoklassischen Sprache der Optimierung unter Nebenbedingungen und des Gleichgewichts auch Zusammenhänge ausdrücken, die durchaus »ketzerisch« sind, in dem Sinne, dass sie zentrale Kritikpunkte an der traditionellen Theorie des Arbeitsangebots aufgreifen und partiell integrieren.

Kurt Rothschild hat dies immer wieder getan, so auch in seinem interessanten Aufsatz über die Insider-Outsider-Theorie (Rothschild, 1991). In diesem Aufsatz zeigt Rothschild auf, dass die Behauptung der Insider-Outsider Theoretiker falsch ist, die Berücksichtigung der Insider-Interessen sei zwangsläufig gegen die Interessen der Arbeiterklasse als Ganzes. Kurt Rothschild zeigt, dass im Modellrahmen der Insider-Outsider Theorie eine Lohnpolitik denkbar ist, bei der sogar die Arbeitslosen gegen eine Rückkehr zur Vollbeschäftigung wären, weil ihr Einkommen dadurch zu stark sinken würde. Diese Gleichgewichtslösung (mit einem impliziten Grundeinkommen) geht natürlich zu Lasten der Profite. Kurt Rothschild beeilt sich aber, sogleich hinzuzufügen (Rothschild, 1991, S. 238-239):

»Where is the flaw in the above story? After all, even if we accept the idea that the union (or insiders) has (have) the power to set wages unilaterally and that it is politically feasible to raise unemployment benefits to a ›basic wage‹ (that is, what it amounts to!), it is difficult to imagine that a Two-Thirds-Society with ›optimal‹ unemployment would be applauded by the total working population. The reasons for this are not difficult to find. They lie in the differences between labor and goods markets: labor services are not just commodities, and wages are not just prices. By concentrating on wages, wage income, and individual preferences for income maximization we have left out some very decisive factors. Firstly, we live (or should we say: still live?) in a ›work society‹ where participation in paid work confers social status and social contacts. Secondly, preferences, too have a social dimension. It is not only absolute income that counts, but also relative income. This is partly also a status question, but it follows additionally from ›demonstration‹ effects. An income of 60 gives more satisfaction if it enables me to share the consumption habits of my ›equals‹ than if some of them constantly ›demonstrate‹ a higher living standard. When these factors are taken into account it can be seen that the insider-outsider question takes on a different perspective. Unemployment must be seen as a problem in itself and cannot just be regarded as an income problem. The Two-Thirds Society is questionable quite apart from the poverty problem.«

Die sozialen Faktoren, die Kurt Rothschild hier erwähnt (und die – *cum grano salis* –

zu der oben präsentierten rein neoklassischen Geschichte passen), werden noch wichtiger, wenn wir verschiedene in der Realität der Arbeitsmärkte gegebene Marktunvollkommenheiten berücksichtigen.

Makroökonomik als eigenständige Disziplin

Vor einigen Jahren (ironischer Weise knapp vor der Finanzkrise 2007) war ich auf einer Tagung, auf der ich mit einer jungen, methodisch ambitionierten und sehr talentierten Ökonomin ins Gespräch kam. Ich erwähnte nebenbei, dass an unserer Universität eine Professur aus Makroökonomik ausgeschrieben werde. Meine Gesprächspartnerin lächelte und fragte erstaunt: »Gibt es denn die Makroökonomik überhaupt noch?« Die Finanzkrise und die Eurokrise haben wohl allen klar gemacht, wie unsinnig der Glaube war, dank der rein formalen »Fortschritte« in den Methoden der Mikroökonomik werde die Makroökonomik allmählich durch eine immer konsequentere »Mikrofundierung« zu einem Zweig der angewandten allgemeinen Gleichgewichtstheorie degenerieren.

Ich erinnere mich an ein Gespräch mit Kurt Rothschild, in dem ich ihm, etwas verunsichert von der Flut an neoklassischen Arbeitsmarktmodellen, in denen plötzlich auch unfreiwillige Gleichgewichtsarbeitslosigkeit erklärt werden konnte, die Frage stellte, ob nicht viele frühere Kritikpunkte an der neoklassischen Theorie durch die Fortschritte in den methodischen Ausdrucksmitteln (Spieltheorie, Entscheidung und Unsicherheit, Transaktionskostenökonomik etc.), welche ein neues Licht auf vielfältige Formen des Marktversagens werfen, obsolet geworden seien.

Rothschild hat dies bestritten.

Aus seiner Sicht hat die neoklassische Methode des methodologischen Individualismus und der Gleichgewichtsanalyse relativ eng gezogene Grenzen und Schwächen. Rothschild war nicht nur ein Feind des Ökonomismus (also des ökonomischen Methodenimperialismus, der sich immer neue Felder erobert – von der »Ökonomie der Familie« über die »Personalökonomik« bis zur Politik- und Rechtswissenschaft); Rothschild stand insbesondere auch der »Mikrofundierung der Makroökonomik« sehr kritisch gegenüber. Aus seiner Sicht, waren die Grenzen der neoklassischen Gleichgewichtsmethodik aber in der Makroökonomik noch wesentlich enger gezogen als in langfristigen Fragen der Allokation, oder des allokativen Marktversagens, wo er durchaus einige Meriten dieser Theorien anerkannte.

Die Notwendigkeit einer eigenständigen Makroökonomik, die sich nicht in Mikroökonomik auflösen lässt, ergibt sich aus verschiedenen Gründen: Ein ganz zentraler Grund ist die Existenz fundamentaler Unsicherheit in Bezug auf die Zukunft, die sich nicht auf versicherungsmathematische Kalküle reduzieren lässt. Aus diesem Grund ist auch die sogenannte »New Keynesian Macroeconomics« die zumindest Lohn- und Preisrigiditäten etwas ernster nimmt, nichts anderes als ein Aufguss der monetaristischen Theorie Milton Friedmans, und hat mit keynesianischer Theorie eigentlich wenig zu tun. Aber auch viele andere Aspekte, auf die Rothschild schon immer hingewiesen hat, und die zum Teil in der experimentellen Verhaltensökonomik der letzten Jahrzehnte genauer unter die Lupe genommen wurden, sind im Systemzusammenhang der Makroökonomik von besonderer Relevanz, wie zum Beispiel Fairness und Verteilungsgerechtigkeit, die Rolle des Vertrauens und die soziale Interdependenz von Erwartungsbildung, der Einfluss von systematischen

Entscheidungsanomalien und »irrationalen«, destruktiven Verhaltensweisen. Ohne Berücksichtigung der konkreten, lokalen geschichtlichen und institutionellen Voraussetzungen unter denen Politik gemacht wird, ohne Berücksichtigung auch der Machtfrage, kommt man da nicht weiter. Keynesianische Unsicherheit lässt sich ja deshalb nicht auf ein objektives Wahrscheinlichkeitskalkül reduzieren, weil die Geschichte (auch jene der Wirtschaft) kein ergodischer, sondern ein evolutorischer Prozess ist, dessen ungeheure Komplexität unendliche viele Zukunftspfade offen lässt.

Eine brillante Darstellung des Wesens dieser keynesianischen Unsicherheit gibt übrigens Kurt Rothschild in seinem Buch über Ungleichgewichtstheorie in jenem Abschnitt, wo er sich der Rolle des Geldes widmet: Es ist die mathematisch nicht auflösbare Unsicherheit der Zukunft, die in Verbindung mit der einzigartigen Rolle des Geldes als liquideste, endogen entstehende Vermögensform und als temporärer Kaufkraftspeicher eine chronische Diskrepanz zwischen den Spar- und Investitionswünschen in einer extrem arbeitsteiligen Volkswirtschaft ermöglicht. Diese Diskrepanz kann in einer Volkswirtschaft nicht nur kurzfristige, vorübergehende, vergleichsweise harmlose Schwankungen rund um einen langfristigen Gleichgewichtspfad verursachen, sondern auch ein chronisches Stagnationsproblem – wie das Beispiel der japanischen Volkswirtschaft in den letzten zwanzig Jahren erneut in Erinnerung gerufen hat.

Weshalb die Makroökonomik nicht in der Mikroökonomik aufgehen kann

Die moderne neoklassisch orientierte Arbeitsmarkttheorie – von der ich oben ein winziges Puzzlestück der Arbeitsangebots- und Arbeitsnachfrages- und Lohntheorie herausgegriffen habe – ist eine Gefangene der mikroökonomischen Gleichgewichtsmethodik und kann daher ihrem Wesen nach Arbeitslosigkeit grundsätzlich nur als eine Folge von Fehlanreizen, monopolistischen Preis- und Lohnrigiditäten, verzerrten Lohn- und Preiserwartungen, Entwertung von Humankapital aufgrund technologischen Wandels etc. analysieren. Die makroökonomische Seite wird dabei nicht nur stiefmütterlich behandelt, sondern willentlich ausgeblendet. Das führt dann im Extremfall zu jener Betriebsblindheit von Arbeitsmarktökonomern, die tatsächlich meinen, die zentralen Ursachen der Arbeitslosigkeit wären am Arbeitsmarkt – und nicht etwa auf anderen Märkten zu finden. Phelps hat einmal dazu gesagt, das wäre ungefähr so, als würde man das Loch im Reifen immer nur dort suchen, wo der Reifen platt am Boden steht ...

Das Niveau der »Gleichgewichtsarbeitslosigkeit« oder »natürlichen Arbeitslosigkeit« wird im Standardmodell der OECD von unvermeidbaren Friktionen und Arbeitsmarktinstitutionen bestimmt, deren Zusammenspiel in den Theorien der Sucharbeitslosigkeit, der qualifikationsmäßigen Fehlanpassung, des technologischen Wandels, in den verschiedenen Theorien der Effizienzlöhne, der Insider-Outsider-Theorie, aber auch der Theorie statistischer Diskriminierung analysiert wird. Diese Theorien liefern zwar eine ganze Palette von mehr oder weniger überzeugenden Erklärungsgründen für ein bestimmtes Niveau einer »natürlichen« Gleichgewichtsarbeitslosigkeit. Ausgeblendet wird dabei, dass das Niveau der langfristigen Sockelarbeitslosigkeit über Mechanismen der Hysterese entscheidend von den Nachwirkungen aggregierter Nachfrageschocks, also auf der makroökonomischen Ebene determiniert wird. In der Arbeitsmarktliteratur wird dieser Mechanismus des Ent-

stehens von Sockel- und Dauerarbeitslosigkeit sehr oberflächlich mit dem Verlust an Humankapital erklärt, der mit länger dauernder Arbeitslosigkeit verbunden ist. Sehr rasch folgen daraus Empfehlungen, die Arbeitslosenunterstützung zu kürzen, um den Druck auf Arbeitslose zu erhöhen, möglichst schnell einen neuen Job anzunehmen.

Wesentlich plausibler ist, dass die Arbeitgeber bei ihren Einstellungsentscheidungen Personen, die aus dem Zustand der Arbeitslosigkeit heraus suchen, systematisch gegenüber anderen Bewerbern diskriminieren, weil sie eine geringere Produktivität dieser Personen befürchten. Diese Erwartung hat eine rationale (aber vermutlich systematisch überschätzte³) statistische Basis, weil in einer normalen Rezession, wie empirisch nachgewiesen werden kann (Leoni, T., 2010), die Betriebe jene Personen zuerst kündigen, auf die man am ehesten zu verzichten können glaubt (also z. B. jene, die bereits vorher gesundheitliche oder andere Schwächen hatten). Dieser »Sortierprozess« bedeutet, wie vielfach empirisch dokumentiert, dass Arbeitslose, die wieder in Beschäftigung kommen wollen, im Normalfall kräftige Lohninbußen hinnehmen müssen. Dies wird von den Betroffenen jedoch in den allermeisten Fällen – durchaus zu Recht – als eine ungerechte Diskriminierung empfunden.

Weshalb kann ein Arbeitsloser bei gleicher potenzieller Produktivität nicht einfach seinen Zwillingbruder durch Lohnkonzessionen von dessen Arbeitsplatz verdrängen? Da der Arbeitgeber dadurch seinen Profit erhöhen könnte, sollte eine solche, für beide Seiten vorteilhafte Tauschmöglichkeit – sagt uns die Gleichgewichtstheorie – genutzt werden. Da es auf diese Frage, nach Ansicht einiger Gleichgewichtstheoretiker keine vernünftige Antwort gibt, haben sie beschlossen, so zu tun »als ob« alle Tauschmöglichkeiten auf perfekten Märkten immer voll ausgeschöpft wären. Dies wurde zum Ausgangspunkt einer der seltsamsten, abwegigsten Makrotheorien, die jemals entwickelt wurden – der »Real Business Cycle« Theorie, nach der sich Arbeitslose nur temporär und völlig freiwillig aufgrund verzerrter Preis- und Lohnerwartungen vom Arbeitsmarkt zurückgezogen haben.

Weshalb werden nicht alle vorteilhaften Tauschmöglichkeiten unverzüglich genutzt? Gibt es auf diese Frage wirklich keine vernünftige Antwort?

In einer Fernsehdiskussion im ZDF zum Thema Arbeitslosigkeit, an der auch Hans Georg Sinn teilnahm, hat eine echte Unternehmerin aus Fleisch und Blut eine überzeugende Antwort gegeben. Zuerst dozierte Hans Georg Sinn in professoraler Art, dass aufgrund seiner ökonometrischen Schätzungen eine Lohnsenkung um ein Prozent mit absoluter Sicherheit (!) auch eine Beschäftigungssteigerung um ein Prozent nach sich ziehe. Dann stellte die Moderatorin einer anwesenden Unternehmerin (einer erfolgreichen Textilkauffrau) die Schlüsselfrage, ob sie bereit wäre, einen ebenfalls in der Sendung anwesenden Arbeitslosen einzustellen, wenn jener bereit wäre, um zehn Prozent billiger zu arbeiten, als ihre derzeitigen Mitarbeiter. Die Antwort der Unternehmerin kam prompt: »Bin ich verrückt? Ich werde doch nicht einen erfahrenen, loyalen Mitarbeiter auf die Straße, setzen, wegen so eines lächerlichen Angebots!« Dieses Verhalten einer – sicher nicht verrückten – Unternehmerin ist durchaus nachvollziehbar: Einen unbekanntem Arbeitslosen einzustellen, der, unter Bedingungen unvollkommener Information über seine wahre Produktivität, um eine Einstellung bettelt, erscheint viel zu riskant. Von den negativen Folgen für die Moral aller anderen Mitarbeiter ganz zu schweigen, wenn diese erkennen, dass langjährige Loyalität nicht belohnt wird. Das impliziert aber natürlich, dass die Löhne

auch ohne Gewerkschaften starr sind und die effektive Nachfrage als zentrales Problem ins Spiel kommt.

Ein Arbeitsloser kann sich nicht einfach durch Lohnkonzessionen in die Beschäftigung »hinein preisen«, als wäre er ein Gemüsehändler, der am Abend noch rasch die letzten Bananen verschleudert. Am klarsten erkennt man dies an sogenannten »überqualifizierten« Arbeitskräften, die aus Verzweiflung bereit wären, auch schlechter bezahlte Arbeit anzunehmen. Arbeitgeber weigern sich oft solche Leute einzustellen, weil sie befürchten, dass diese frustriert und unzufrieden bei der erst besten Gelegenheit wieder das Weite suchen ... Löhne sind daher auch ganz ohne Gewerkschaften und Mindestlöhnen aus relativ trivialen Gründen der unvollkommenen Information und der Unsicherheit, die in allen neuen Vertragsbeziehungen begraben sind, starr. Verwunderlich ist allenfalls, dass jemand – wie Friedman – überhaupt auf die Idee kommen konnte, dies sei besonders rätselhaft und eine unzulässige »ad hoc« –Annahme.

Arbeitslosigkeit und die Machtfrage in der Gesellschaft

Kurt Rothschild hat sich immer wieder kritisch mit der Rolle der Macht in Wirtschaft und Politik befasst. Ihm war bewusst, dass die Stärkung des Freihandels, der Übergang zu flexiblen Wechselkursen, die fortschreitende Kapitalmarktliberalisierung und nicht zuletzt das fragwürdige Experiment der europäischen Währungsunion nicht nur Vorteile haben, sondern auch erhebliche Gefahren für die arbeitenden Menschen mit sich bringen. Zum einen, wegen der damit verbundenen Stabilitätsprobleme. Zum anderen, weil diese fundamentalen Änderungen der Spielregeln des Systems der Nachkriegswirtschaftsordnung in Verbindung mit dem langfristigen Anstieg der Arbeitslosigkeit eine drastische Verschiebung der Machtbalance zugunsten der Finanzmarktinteressen bewirkt haben, welche die Fesseln des Wohlfahrtsstaates immer schon sprengen wollten.

Am klarsten hat den dahinter stehenden politischen Machtkampf Michael Kalecki (1943) vorhergesehen, der in seinem berühmten Aufsatz: »Political Aspects of Full Employment« lakonisch feststellt:

»The maintenance of full employment would cause social and political changes which would give a new impetus to the opposition of the business leaders. Indeed, under a regime of permanent full employment, the ›sack‹ would cease to play its role as a ›disciplinary measure‹ ... But ›discipline in the factories‹ and ›political stability‹ are more appreciated than profits by business leaders. Their class instinct tells them that lasting full employment is unsound from their point of view, and that unemployment is an integral part of the ›normal‹ capitalist system.«

Es lohnt sich einen kurzen Blick darauf zu werfen, in welcher karikaturistischen Weise die neoklassische Theorie diese Disziplinierungsfunktion der Arbeitslosigkeit analysiert. Im Modell von Shapiro und Stiglitz (1982) funktioniert Arbeitslosigkeit als Instrument der Disziplinierung von potenziell »faulen« Arbeitskräften.⁴ Weil die Firmen ihre Arbeitskräfte nicht perfekt in Bezug auf deren Leistungserbringung kontrollieren können und absolute Vollbeschäftigung (als Folge eines Wettbewerbsmarktgleichgewichts) zum »Shirken« am Arbeitsplatz verleitet, setzen die Firmen leistungsmotivierende »Effizienzlöhne«, die etwas höher liegen als der reine Wettbe-

werbslohn. Weil alle Firmen diese Politik verfolgen, entsteht unfreiwillige Arbeitslosigkeit. Wegen des dadurch drohenden Schadens aufgrund einer Entlassung verzichten die Arbeitnehmer auf das »Shirken«.

Diese Theorie hat einige Schönheitsfehler. Weil es ja immer Sektoren gibt, in denen die Leistung sehr genau beobachtet werden kann, könnten jene Arbeitnehmer, die gerne zu den höheren Effizienzlöhnen arbeiten wollen, ohne weiteres im kompetitiven Sektor arbeiten. Sie warten aber, unvernünftiger Weise, lieber im Zustand der Arbeitslosigkeit auf ihre Chance, im Hochlohnsektor einen Job zu bekommen.⁵ Interessant ist, dass Shapiro und Stiglitz in ihrer Arbeit weder Karl Marx und seine Idee der »Reservearmee« noch Michael Kalecki zitieren – vermutlich zu recht, denn die beiden würden sich im Grabe umdrehen, wenn ihre polit-ökonomische Theorie der »Disziplinierungsfunktion von Arbeitslosigkeit« mit der individualistisch-kontrakttheoretischen Variante von Shapiro und Stiglitz verbunden wird. Zur Ehrenrettung von Stiglitz muss man allerdings sagen, dass der Stiglitz des Jahres 1982 nicht jener des Jahres 2010 ist. Dem des Jahres 2010 ist der Zusammenhang zwischen der Entwicklung der Verteilung und den Machtverhältnissen in Wirtschaft und Gesellschaft wohl bewusst.⁶

Kurt Rothschild hat immer wieder auf die Bedeutung der Macht in Bezug auf die Verteilungsfrage hingewiesen. Ihm war nach den bitteren Erfahrungen des zwanzigsten Jahrhunderts klar, dass eine zivilisierte Gesellschaft sich der Frage der Verteilungsgerechtigkeit stellen muss, andernfalls wird sie über kurz oder lang auch ökonomisch scheitern.

Literatur

- Friedman, M. (1953) *The Methodology of Positive Economics*. In: Friedman, Milton (ed.), *Essays in Positive Economics*, Chicago/London, 3-43.
- Kalecki, M. (1943) *Political Aspects of Full Employment*. In: *Collected Works of Michal Kalecki*, Volume 1, edited by Jerzy Osiatynski – Oxford: Clarendon Press (1990), 350-351.
- Lang, K., Majumdar, S. (2004) »The Pricing of Job Characteristics when Markets do not clear: Theory and Implications.« In: *International Economic Review*, Vol. 45 (4), S. 1111-1128.
- Leoni, T. (2010) »Essays on Health and the Labour Market. With a focus on sick leave in employment and unemployment.« Dissertation, Institut für Arbeitsmarkttheorie und –politik, Vienna University of Economics and Business.
- Pittau, M. G./ Zelli, R./ Gelman, G. (2010) »Economic Disparities and Life Satisfaction in European Regions.« In: *Social Indicator Research*, 96, S. 339-361.
- Rothschild, K. (ed.) (1971) *Power in Economics*. Harmondsworth: Penguin.
- Rothschild, K. (1978) *Arbeitslose, gibt's die?* In: *Kyklos*, Vol. 31, Fasc. 1, 21-35.
- Rothschild, K. (1981) *Einführung in die Ungleichgewichtstheorie*. Berlin: Springer.
- Rothschild, K. (1991) *A note on Insiders, Outsiders and the Two-Thirds-Society*. In: *Kyklos*, Vol. 44, Fasc. 2, 233-239.
- Rothschild, K. (1993) *Employment, Wages and Income Distribution. Critical Essays in Economics*, London/New York: Routledge
- Rothschild, K. (1994) *Theorien der Arbeitslosigkeit*. Oldenburg.
- Von Wachter, T./ Sullivan (2009) *Job Displacement and Mortality. An Analysis using Administrative Data*. In: *The Quarterly Journal of Economics*, Aug. 2009, 1265-1305.

Anmerkungen

- 1 Fama sagt in diesem Interview, er habe sogar den »Economist« für sein Institut abbestellt, aus Ärger darüber, dass in jeder zweiten Ausgabe dieser Zeitschrift von irgendwelchen

»Blasen« auf den Finanzmärkten die Rede sei ... Es gäbe keinerlei empirische Beweise für die Existenz solcher »Blasen«. ...

- 2 Wir nehmen der Einfachheit halber an, dass die Verringerung des Arbeitskräfteangebots um eine – arbeitslose – Person den ursprünglichen Vollbeschäftigungslohn und das individuelle Leistungsangebot der verbleibenden Beschäftigten nicht merklich verändert. Wenn N sehr groß ist, ist diese Annahme legitim.
- 3 Tversky und Kahnemann haben in einem berühmten Aufsatz (»Heuristics and Biases in Decision Making under Uncertainty«) gezeigt, dass statistische Laien die Signifikanz kleiner Stichproben gewaltig überschätzen.
- 4 Dieses Modell ist quasi eine mathematische Übersetzung des alten russischen Sprichworts: »Niemand kann mich so schlecht bezahlen, wie ich arbeiten kann«.
- 5 Gleichwohl würde Kurt Rothschild vielleicht sagen, dass auch an dieser Theorie »etwas dran« ist, wenn man sie darauf reduziert, relative Lohnunterschiede aufgrund unterschiedlicher Verantwortung zu erklären. Sicherlich verdient die Sekretärin eines Nato-Generalsekretärs oder eines EZB-Präsidenten nicht deshalb das Zehnfache einer normalen Sekretärin, weil sie zehnmal so viel arbeitet, sondern weil man sie als Geheimnisträgerin vor Versuchen schützen will und eine Entlassung schmerzhaft sein soll ...
- 6 Man lese den Artikel von Stiglitz, J.: Of the 1%, by the 1%, for the 1%, in: Vanity Fair, May 2010; eine glasklare Darstellung der polit-ökonomischen Zusammenhänge, welche zur wachsenden Ungleichheit in den USA geführt haben und weshalb eine ideologisch missbrauchte neoklassische Theorie kräftig zu dieser Entwicklung beigetragen hat.