

Widersprüche der Erwerbsarbeit. Eine immanente Kritik der Leistungsgerechtigkeit

Leistungsgerechtigkeit ist mit einem Rätsel behaftet: Einerseits wird sie häufig zur Legitimation von Ungleichheit ins Feld geführt – und für eine Politik, die behauptet, dass die kapitalistischen Institutionen Markt und Unternehmen im weitesten Sinne faire Verteilungsergebnisse produzieren, wenn der Staat sie nur ihre Wirkung entfalten lässt. Und gerade in Industriegesellschaften mit großer Ungleichheit glauben viele Menschen, dass Meritokratie sowohl wünschenswert als auch ein tatsächlich wirksames Prinzip ist, an dem sich die Entlohnung von Arbeit orientiert. Andererseits ist die Polarisierung von Einkommen gemessen an Kriterien wie Aufwand, Nutzen oder sozialer Wertschätzung für verschiedene Berufe zu zufällig, und je nach Ort und Zeit zu inkonsistent, als dass es plausibel scheint, dass diese Ergebnisse maßgeblich von Kriterien der Leistungsgerechtigkeit bestimmt sein könnten. Menschen in Berufen, deren Wert und Nutzen relativ unbestritten ist, die viel und hart arbeiten, bekommen oft wenig Lohn, während andererseits weder härtere Arbeit noch gesellschaftliche Nützlichkeit eine zwingende Voraussetzung für ein höheres Einkommen ist. Frauen verdienen für gleiche Tätigkeiten weniger als Männer, Ostdeutsche weniger als Westdeutsche.

Ich interpretiere dieses Rätsel als Hinweis auf die widersprüchliche Verfasstheit der Erwerbsarbeit im Hinblick auf Leistungsgerechtigkeit. So will ich Leistungsgerechtigkeit einer Kritik zugänglich machen, die die moralischen Ansprüche ihres Gegenstands weder als Unmöglichkeit negiert, noch deren bedingungslose Einlösung fordert. Stattdessen will ich den ideologischen Gehalt der politischen Diskurse und Alltagspraktiken der Leistungsgerechtigkeit sichtbar machen.

Als begriffliches Werkzeug dafür dienen mir Rahel Jaeggis Begriffe der *Lebensform* als Bündel von normgeleiteten Praktiken und des *Widerspruchs* als systematischen Konflikts von sich wechselseitig hervorbringenden Normen. Leistungsgerechtigkeit verstehe ich demgemäß als widersprüchliche immanente Norm der Lebensform Erwerbsarbeit. Methodisch orientiere ich mich dabei an Jaeggis „Aufweis praktischer Widersprüche“. Dieser beinhaltet den Nachweis, dass „zwei Sets von Normen und Praktiken in einem sozialen Handlungszusammenhang sowohl wirksam sind als auch einander widersprechen“ und, „dass die in Frage stehenden Praktiken innerhalb des Praxiszusammenhangs genuin aufeinander angewiesen sind“.¹

Zwei Widersprüche weise ich nach:

- Die normative Logik der Lebensform **Markt**, das Effizienzprinzip, widerspricht der Leistungsgerechtigkeit
- Die Praktiken der Leistungsbewertung in **Betrieben** sind in sich widersprüchlich, da sie vorgeben, wissenschaftlich und neutral zu sein, in Wirklichkeit aber subjektive Beobachtungen und Urteilen erforderlich machen

Der erste Widerspruch besteht zwischen Leistungsgerechtigkeit und Märkten. Erwerbsarbeit ist zu einem großen Teil über Märkte organisiert: Arbeitsmärkte bilden den Rahmen für Aushandlungsprozesse von Löhnen, Erfolg auf Güter- und Kapitalmärkten bestimmt den finanziellen Rahmen, innerhalb dessen Unternehmen Löhne zahlen können. Leistungspolitik und Anreizsysteme in Unternehmen orientieren sich immer stärker an marktlichen Prinzipien. Märkten wird die Eigenschaft zugeschrieben, leistungsgerechte Verteilungsergebnisse hervorzubringen. Doch die

¹ Jaeggi, Rahel (2014): Kritik von Lebensformen. S. 377 ff.

Verbindung von Markt und Leistungsgerechtigkeit ist widersprüchlich. Dies lässt sich nachweisen, indem man ihre normativen Logiken rekonstruiert und aufeinander bezieht. Märkte funktionieren nach dem Effizienzprinzip: Sie fordern und belohnen ein Verhalten, das mit minimalem Aufwand maximale Ergebnisse erzielt. In der normativen Struktur von Märkten ist also ein Verhalten begründet, das Möglichkeiten zur Kostenminimierung stets nutzt. Sie sind daher blind für eine angemessene Wertschätzung von Aufwand. Leistungsgerechtigkeit – wie ich zeige, ein in der Erwerbsarbeit ebenfalls omnipräsentes Prinzip – fordert hingegen ein angemessenes Verhältnis von Aufwand und Entlohnung ein. Das Marktprinzip ermächtigt die (zahlungskräftige) Nachfrageseite zu den für den Nutzenbegriff unabdinglichen Wertentscheidungen. Mehr noch: Das Effizienzprinzip des Marktes ermöglicht und legitimiert das Wirksamwerden von Marktmacht – ein entscheidender Erklärungsfaktor für die Lohnlücke zwischen Männern und Frauen, West- und Ostdeutschen.

Die Widersprüchlichkeit der Leistungsgerechtigkeit hat noch eine zweite Dimension. Auf betrieblicher Ebene gibt es die Praxis der Leistungsbewertung durch Vorgesetzte. Sie hat die Funktion, Beschäftigte zu höheren Leistungen anzuspornen und Vorgesetzten ein Argument zur Rechtfertigung von Lohn- und Personalentscheidungen an die Hand zu geben. Diese Wirkung kann sie erreichen, indem sie sich als unvoreingenommene Anwendung wissenschaftlicher Methoden präsentiert. Tatsächlich aber ermächtigt, ja nötigt sie Vorgesetzte zu subjektiven, nicht aus dieser Methodik deduzierbaren Urteilen über Mitarbeiter*innen. Mitarbeiter*innenbewertungen scheitern also systematisch an ihren eigenen Ansprüchen an Objektivität. Dies lässt sich anhand von Befunden in Arbeitspsychologie und Managementforschung nachweisen, insbesondere der Kontroverse zwischen betriebswirtschaftlicher Theorie und Praxis. Während die akademische Theorie und Forschung auf die begrenzte Anwendbarkeit der von ihnen produzierten Methoden der Leistungsbeurteilung in Betrieben beharrt, gibt es in der betriebswirtschaftlichen Praxis einen immensen Bedarf an Methoden der Leistungsbeurteilung, die betrieblichen Entscheidungen einen Anstrich von universeller Objektivität geben sollen.

Beide Widerspruchsdimensionen zeigen auch: Leistungsgerechtigkeit wirkt als Ideologie, die Diskriminierung und sekundäre Ausbeutung von vulnerablen Gruppen in Betrieb und Arbeitsmarkt legitimiert und verstärkt; und das gerade durch den Bezug auf „objektive“ Leistungsbewertungen und „neutrale“ Marktprozesse. Beide sind nämlich in Wirklichkeit Instrumente zur Ermächtigung von subjektiven Entscheidungen. Erstere vermitteln die Illusion einer wissenschaftlich-objektiven Messbarkeit von Leistungen, während sie subjektive Entscheidungen erforderlich machen. Letztere entbinden wirtschaftliche Macht vom Zwang zu moralischer Rechtfertigung und legen wirtschaftlichen Akteur*innen die Superexploitation von wirtschaftlich verletzbaren Gruppen nahe.