

Marc Fleurbaey

Vier Konzeptionen von Chancengleichheit*

Die philosophische Literatur zum Thema eines verantwortlichkeitsempfindlichen Egalitarismus (*responsibility-sensitive egalitarianism*) enthält eine Fülle von Vorschlägen und steckt voller Kontroversen. Ihre Hauptthemen lauten: 1) Sollten Individuen für ihre Präferenzen oder ihre genuinen Entscheidungen verantwortlich gemacht werden?¹ 2) Sollten wir uns auf Chancen für subjektives Wohlergehen konzentrieren, oder auf eine objektivistischere Metrik?² 3) Ignoriert ein verantwortlichkeitsempfindlicher Egalitarismus den wahren Wert sozialer Gleichheit und verfehlt somit das Wesentliche am Projekt des Egalitarismus?³ 4) Sollten wir einen verantwortlichkeitsempfindlichen Egalitarismus nicht so ergänzen, dass garantiert ist, dass die Wahrnehmung individueller Verantwortlichkeit nicht zu übermäßigen Ungleichheiten oder zu extremer Armut führt?⁴

In diesem Aufsatz möchte ich die Aufmerksamkeit aber auf zwei andere Fragestellungen richten, die in der wirtschaftswissenschaftlichen Literatur über Chancengleichheit eine wesentliche Rolle spielten und auch einige philosophische Relevanz besitzen. Sie könnten sogar dazu beitragen, unser Verständnis des vielgestaltigen Begriffs der Verantwortlichkeit selber zu erweitern. Philosophen reagieren oft verächtlich angesichts der

* Danksagung: Der Aufsatz wurde in Columbia und Oxford präsentiert, und profitierte von den Kommentaren von Brian Barry, Akeel Bilgrami, John Broome und Jon Elster, sowie von einer Diskussion mit G.A. Cohen. Geschrieben wurde er während eines Forschungsaufenthaltes am Nuffield College, für dessen Gastfreundschaft ich zu Dank verpflichtet bin. Danken möchte ich auch Martin Rechenauer, der die deutsche Übersetzung besorgte. Die englischsprachige Originalversion erscheint in Carl Knight & Zofia Stemplowska (eds.), *Responsibility and Distributive Justice*, Oxford 2010.

1 Cf. Gerald A. Cohen, »On the currency of egalitarian justice«, *Ethics* 99 (1989), 906-944, und Ronald Dworkin, *Sovereign Virtue. The Theory and Practice of Equality*, Cambridge, Mass. 2000.

2 Cf. Richard Arneson, »Equality and equal opportunity for welfare«, *Philosophical Studies* 56 (1989), 77-93; ders., »Liberalism, distributive subjectivism, and equal opportunity for welfare«, *Philosophy & Public Affairs* 19 (1990), 159-194; Gerald A. Cohen, »On the currency of egalitarian justice« a.a.O. (Fn. 1); ders., »Equality of what? On welfare, goods and capabilities«, *Recherches Economiques de Louvain* 56 (1990), 357-382; Amartya Sen, »Capability and well-being«, in: Martha Nussbaum und Amartya K. Sen (Eds.), *The Quality of Life*, Oxford, 1993.

3 Cf. Elizabeth Anderson, »What is the point of equality?«, *Ethics* 109 (1999), 287-337, und Samuel Scheffler, »Choice, circumstance, and the value of equality«, *Politics, Philosophy and Economics* 4 (2005): 5-28.

4 Cf. Richard Arneson, »Luck egalitarianism and prioritarianism«, *Ethics* 110 (2000), 339-349, und Marc Fleurbaey, »Egalitarian opportunities«, *Law and Philosophy* 20 (2001), 499-530.

Einsichten, die sich aus formalen ökonomischen Analysen ergeben. Daher möchte ich versuchen, diese Dinge in einer vollständig informellen Weise zu erläutern.⁵

Um diese beiden Fragestellungen kurz zusammenzufassen: Die erste betrifft zwei mögliche Interpretationen der Implikationen von persönlicher Verantwortlichkeit im Hinblick auf Verteilungsfragen. Gemäß der einen ist keine Umverteilung zwischen Individuen erforderlich, sofern die Individuen für ihre Errungenschaften verantwortlich sind. Nach der anderen Deutung läuft eine solche Verantwortlichkeit darauf hinaus, dass die sozialen Vorgaben durch eine umfassende Aversion gegenüber Ungleichheit gekennzeichnet sind. Das ist eine deutlich andere Auffassung, denn die sozialen Vorgaben könnten trotzdem eine Umverteilung befürworten, etwa zur Verbesserung des Gesamtergebnisses – was hingegen nach der ersten Interpretation untersagt ist. Dieser Unterschied wird in der Literatur – selbst der ökonomischen – oft verwischt. Doch wie im Folgenden erläutert wird, führen die beiden Interpretationen zu höchst unterschiedlichen Kriterien und politischen Strategien.

Die zweite Fragestellung betrifft das soziale Verteilungskriterium. Dies kann sich entweder konzentrieren auf den Ausgleich von Ungleichheiten, die eine Folge von Merkmalen sind, für die die Individuen nicht selbst verantwortlich sind, oder aber auf die Beziehung zwischen individueller Verantwortlichkeit und den letzten Errungenschaften der Individuen. Diese Beziehung bestimmt die Chancen oder Aussichten, mit denen Individuen ex ante konfrontiert sind. Auch diese Unterscheidung ist keineswegs trivial und ihre Implikationen alles andere als zu vernachlässigen.

Angesichts beider Fragestellungen gilt es eine ethische Entscheidung zwischen jeweils zwei Optionen zu treffen. Insofern diese Entscheidungen unabhängig voneinander sind, ergeben sich vier mögliche Kombinationen von Optionen, wie es der Titel des Aufsatzes schon andeutet. Ich werde zeigen, dass es für jede dieser vier möglichen Konzeptionen wohldefinierte Mengen von Kriterien gibt, die sie realisieren und die im Hinblick auf politische Umsetzungen spezifische Strategien zur Umverteilung nach sich ziehen. Dieser Aufsatz ist ein Aufruf zur vergleichenden Bewertung dieser Konzeptionen in künftigen philosophischen Debatten. Ich werde eine klare Präferenz für eine der verfügbaren Optionen zum Ausdruck bringen, aber der Aufsatz dient hauptsächlich dem Zweck, das Feld künftiger Diskussionen zu erweitern, nicht es einzuschränken.

Eine natürliche Vorgehensweise

Zur Vereinfachung der Erklärungen sollten einige Begriffe zu Beginn festgelegt werden. Die Errungenschaften von Individuen werden als »Resultate« (*outcomes*) bezeichnet; dabei kann es sich um ein beliebiges subjektives oder objektives Verständnis von »Resultat« handeln, wie es gerade für relevant angesehen wird. Welches individuelle Niveau von Resultaten erreicht wird (wie auch immer »Resultat« zu verstehen ist), lässt sich in möglichst allgemeiner Weise so beschreiben, dass es durch die je persönlichen Eigen-

5 Eine viel umfassendere Analyse der in diesem Aufsatz angesprochenen Themen kann man in Fleurbaey, *Fairness, Responsibility, and Welfare*, Oxford (2008) finden.

schaften und die jeweiligen sozialen Umstände (insbesondere durch die politischen und gesellschaftlichen Institutionen) bestimmt wird. Die persönlichen Eigenschaften, für die Individuen als verantwortlich angesehen werden, bezeichnen wir im Folgenden einfach als Verantwortlichkeits-Charakteristika, die anderen, für die Individuen nicht verantwortlich sind, als Umstands-Charakteristika oder kurz als ihre Umstände. Wir werden die Ausdrücke »Verantwortlichkeits-Klasse« und »Umstands-Klasse« für Untergruppen von Individuen verwenden, die dieselben Verantwortlichkeits-Charakteristika bzw. dieselben Umstands-Charakteristika aufweisen.

Das grundsätzliche Problem des verantwortlichkeitsempfindlichen Egalitarismus besteht nun darin, Ungleichheiten infolge unterschiedlicher Umstände zu eliminieren, und zugleich Individuen Verantwortlichkeit für ihre Verantwortlichkeits-Charakteristika zuzugestehen. Aber was heißt es für eine Umverteilungsstrategie, dass sie Individuen für irgendwelche Eigenschaften Verantwortlichkeit zugesteht?

Es gibt einen Fall, wo die Antwort nahezuliegen scheint. Angenommen, Ungleichheiten infolge von Umständen lassen sich unmittelbar durch einen Transfer von Ressourcen ausgleichen, derart dass es für alle Individuen (egal mit welchen Verantwortlichkeits-Charakteristika versehen) gleichbedeutend ist, ob sie in guten Umständen leben, oder anstelle dessen mit einem geeigneten Transfer kompensiert werden. Diese Situation liegt z.B. vor, wenn die Umstände in einem Erbe an Ressourcen (z.B. von den Eltern) bestehen, und Ressourcentransfers dann als Ersatz für ein fehlendes Erbe dienen können. Wir bezeichnen diesen Fall als den von »transferierbaren Umständen«. Dieser einfache Fall muss von komplexeren Fällen unterschieden werden, in denen Transfers keinen vollständigen Ausgleich für Defizite in Umständen bewirken können, insbesondere wenn ihre Tauglichkeit zur Kompensierung von Unterschieden in den Umständen auch von Verantwortlichkeits-Charakteristika abhängt. Diese komplexen Fälle werden später für die Diskussion des zweiten Themas dieses Aufsatzes relevant werden; für den Moment können wir sie beiseite lassen.

Im vorliegenden einfachen Fall sieht eine offensichtlich plausible Umverteilungsstrategie so aus: Man setze, sofern möglich, die »erweiterten« Umstände bestehend aus Umständen und Transfers gleich – z.B. indem man Vererbtes so umverteilt, dass die verfügbaren Erbanteile nach dem Transfer für alle Individuen gleich sind. Wir bezeichnen dies als die »natürliche« Vorgehensweise, da sie im vorliegenden Fall unmittelbar naheliegt. Offensichtlich ist dieses Verfahren in der Praxis nicht immer umsetzbar, zumal wenn Anreizstrukturen und Informationsbeschränkungen eine Regierung daran hindern. Aber lassen wir solche praktischen Fragen für den Moment außer Acht. Es ist wichtig, sich klar zu machen, warum dieses Verfahren so intuitiv so naheliegend ist. Ein offensichtlicher Grund liegt darin, dass es gleichsetzt, wofür Individuen nicht verantwortlich sind, nämlich ihre erweiterten Umstände, die von persönlichen Umständen und der Umverteilungsstrategie abhängen. Alle anderen Quellen von Ungleichheit entstammen der Sphäre persönlicher Verantwortlichkeit. In dem speziellen Fall, in dem die Umstände zufälligerweise die gleichen sind und es demzufolge keinen Anlass gibt, sich um unzulässige Ungleichheiten zu sorgen, läuft die natürliche Vorgehensweise auf *Laissez-faire*, also den Verzicht auf Umverteilung, hinaus.

Eine Alternative

Diese Rechtfertigung der natürlichen Vorgehensweise erfolgt etwas schnell. Tatsächlich geht ein prominenter Vorschlag aus der Literatur, Roemers Definition einer Strategie für Chancengleichheit, in eine etwas andere Richtung.⁶ Roemers Kriterium besteht darin, erst einmal den kleinsten Wert der Resultate in jeder Verantwortlichkeits-Klasse zu ermitteln, dann den Durchschnitt all dieser Werte über alle Verantwortlichkeits-Klassen hinweg zu berechnen, und dann schließlich das Ergebnis dieser Berechnung durch die Wahl einer geeigneten Strategie zu maximieren. Im Folgenden bezeichnen wir dieses Verfahren als das »Kriterium des Mittelwerts der Minima« oder »Mean-of-Mins-Kriterium« (weil es den Mittelwert der minimalen Resultate über Verantwortlichkeits-Klassen hinweg berechnet); es sieht egalitär (oder prioritär) innerhalb von und einigermaßen utilitaristisch über Verantwortlichkeits-Klassen hinweg aus.

Für den einfachen Fall von transferierbaren Umständen können wir Individuen in Verantwortlichkeits-Klassen einteilen und ermitteln, welches das niedrigste Niveau der Resultate in jeder Klasse ist. Das ist einfach, da das niedrigste Niveau notwendigerweise von denjenigen Individuen erreicht werden wird, die über die schlechtesten »erweiterten« Umstände verfügen. Eine gute Strategie für das Mean-of-Mins-Kriterium besteht demnach darin, das durchschnittliche Niveau der Resultate der Individuen, die die schlechtesten erweiterten Umstände aufweisen, zu maximieren. Aber erweiterte Umstände sind teilweise durch Transfers bestimmt. Und im Allgemeinen haben Transfers auf die Resultate für manche Verantwortlichkeitsklassen größere Auswirkungen als auf die anderer solcher Klassen. So werden Individuen, die sich individuell anstrengen, mehr von den Transfers profitieren. Bezeichnen wir dies im Weiteren als den »Selbsthilfe«-Kontext, so genannt infolge der Synergien zwischen Transfers und individuellen Anstrengungen. Der entgegengesetzte Fall ist der der »Talentverschwendung«, in welchem Verantwortlichkeits-Charakteristika wichtig werden, wenn die Umstände ungünstig ausfallen, aber nicht so sehr, wenn sie günstig sind (wenn also die Talentierten nicht arbeiten brauchen, wohingegen Anstrengung für die Untalentierten unverzichtbar ist). Der »Selbsthilfe«-Fall ist typisch für Kontexte mit Produktion, wo die Resultate von der Kombination von bestimmten Ausstattungen mit bestimmten Anstrengungen abhängen: Wenn Transfers hier die Ausstattungen verbessern, hängen die Auswirkungen auf die Resultate letztthin von dem Verstärkungseffekt durch die individuellen Anstrengungen ab. Der Fall der »Talentverschwendung« lässt sich hingegen oft in künstlerischen Kontexten antreffen, wo die mit Talent und/oder Verbindungen Ausgestatteten unabhängig von ihren Anstrengungen Erfolg haben, während die weniger Begabten ungemein hart arbeiten müssen, um ähnliche Resultate erzielen zu können. In einem solchen Kontext reduzieren Transfers die Bedeutung von Anstrengungen für die Talentierten.

Im »Selbsthilfe«-Fall verbessert ein Transfer von einem Individuum, das ein geringes Ausmaß an Anstrengung an den Tag legt, zu einem, das sich erheblich anstrengt, das

6 Cf. John Roemer, »A pragmatic theory of responsibility for the egalitarian planner«, *Philosophy & Public Affairs* 22 (1993), 146-166, und ders., *Equality of Opportunity*, Cambridge, Mass, 1998.

Gesamtresultat, weil der Zugewinn bei letzterem dank seiner Anstrengungen größer ausfällt als die Verschlechterung, der das erste Individuum ausgesetzt ist. In einem solchen Fall fordert das Mean-of-Mins-Kriterium positive Transfers zugunsten der Individuen aus solchen Verantwortlichkeits-Klassen, die durch größere Anstrengungen gekennzeichnet sind. Denn so erweisen sich Transfers als besonders effektiv zum Zweck der Verbesserung des durchschnittlichen Resultats für diejenigen mit den schlechtesten erweiterten Umständen. Im Fall der »Talentverschwendung« sollten hingegen, ganz symmetrisch, Ressourcen möglichst Individuen aus einer Verantwortlichkeits-Klasse mit geringer Anstrengung zugewiesen werden, da dies hier am effektivsten ist (Substitute für Talent den Faulsten zukommen zu lassen ist am effizientesten, da in diesem Fall Talent ein guter Ersatz für Anstrengung ist). Derartige Vorgehensweisen, die Ressourcen auf bestimmte Verantwortlichkeits-Klassen konzentrieren, unterscheiden sich offensichtlich grundsätzlich von der natürlichen Vorgehensweise, die sich strikt darauf beschränkt, Ungleichheiten in Umständen auszugleichen und alle Mitglieder einer gegebenen Klasse von Umständen den gleichen Transfers unterwirft, egal, welche Verantwortlichkeits-Charakteristika sie aufweisen.

Das Vorliegen dieser Alternative zwingt uns dazu, ein tieferes Verständnis der intuitiven Anziehungskraft der natürlichen Vorgehensweise anzustreben. Der spezielle hypothetische Fall, in welchem alle Umstände gleich sind, kann gut dazu dienen, die Unterschiede zwischen den beiden Ansätzen zu beleuchten. In diesem Fall sind die Individuen vollständig für die Ungleichheiten hinsichtlich der Resultate verantwortlich, und die natürliche Vorgehensweise verzichtet darauf, in die sich ergebende Verteilung einzugreifen. Im Gegensatz dazu fordert das Mean-of-Mins-Kriterium jeden Eingriff, der das Durchschnittsresultat maximiert. Wie oben schon erläutert, kann der komplexere Fall, in dem die Umstände nicht gleich sind, auf dieselbe Weise analysiert werden. Die natürliche Vorgehensweise verteilt nicht zwischen Individuen mit gleichen Umständen um, wohingegen das Mean-of-Mins-Kriterium fordert, von denen, für die Transfers weniger produktiv sind, umzuverteilen zu denen, für die Transfers sich produktiver auswirken.

Man beachte, dass beide Ansätze so aussehen, als setzten sie »Chancen« gleich, in dem Sinne, dass beide Ungleichheiten infolge von unterschiedlichen Umständen zu eliminieren trachten, mit dem Effekt, dass die Beziehung zwischen Verantwortlichkeits-Charakteristika und Resultaten nach dem Transfer für alle Individuen dieselbe ist. Auf unterschiedliche Weise bewirken beide Ansätze also einen Zustand, in dem alle Individuen mit den gleichen Optionen konfrontiert sind, eben den gleichen Möglichkeiten in Gestalt von Verantwortlichkeits-Charakteristika und Resultaten. Das zeigt, dass die Forderung nach Schaffung von »Chancengleichheit« oder nach Neutralisierung von unterschiedlichen Umständen bei Weitem nicht hinreicht, die optimale Strategie in einer präzisen

Weise festzulegen.⁷ Über die Neutralisierung von Umständen hinaus muss man entscheiden, wie man die Ausübung von Verantwortlichkeit durch die Individuen belohnen, also wie man die Resultate gemäß der Verantwortlichkeits-Charakteristika verteilen möchte. Im Hinblick auf dieses Muster von »Belohnungen« (*rewards*) unterscheiden sich die natürliche Vorgehensweise und die Mean of Mins-Strategie drastisch.

Zwei Interpretationen von Verantwortlichkeit

Der Kontrast zwischen den beiden Vorgehensweisen kann als ein Unterschied zwischen zwei Interpretationen der Auswirkungen von persönlicher Verantwortlichkeit auf Verteilungsgerechtigkeit aufgefasst werden. Eine lautet, dass das Vorliegen persönlicher Verantwortlichkeiten manche Gründe für Eingriffe in die Verteilung null und nichtig macht, so dass ein verantwortlichkeitsempfindlicher Egalitarismus als *ein Mittelweg zwischen Egalitarismus und Libertarismus* verstanden wird. Die Alternative dazu versteht persönliche Verantwortlichkeit so, dass damit Gründe für ein Ungleichheits-averses Kriterium für soziale Verteilungen zurückgewiesen werden, womit verantwortlichkeitsempfindlicher Egalitarismus als *ein Mittelweg zwischen Egalitarismus und Utilitarismus* aufgefasst wird.

Die beiden Deutungen erscheinen prima facie kohärent und vernünftig, aber sind offensichtlich miteinander inkompatibel. Hier scheint eine wichtige philosophische Trennlinie vorzuliegen, die gleichwohl weder in der philosophischen noch der ökonomischen Literatur große Aufmerksamkeit auf sich gezogen hat.

Sehen wir uns einige der Argumente an, die für jeweils eine der beiden Interpretationen vorgebracht werden können. Die libertäre Deutung von Verantwortlichkeit liegt näher am üblichen Verständnis des Begriffs. Wenn ein Individuum Verantwortung für sein Geschick übernimmt, bedeutet das üblicherweise, dass andere von jeglicher Pflicht entbunden sind, zwecks Verbesserung der Situation dieses Individuums einzugreifen. Wenn zwei Individuen für die Unterschiede verantwortlich sind, die unterschiedliche Errungenschaften für die beiden nach sich ziehen, dann bedeutet das normalerweise, dass keine Umverteilung zwischen den beiden erforderlich ist. Eine solche Umverteilung müsste auf Unterschieden hinsichtlich der Verantwortlichkeits-Charakteristika beruhen, und das scheint in direktem Widerspruch zu der Idee zu stehen, wonach Umverteilung ausschließlich auf Unterschieden in Umständen bezogen sein kann.

Umverteilung auf der Grundlage von Verantwortlichkeits-Charakteristika scheint auch einen Mangel an Neutralität hinsichtlich solcher Charakteristika zu beinhalten. Wenn man Individuen mit bestimmten Verantwortlichkeits-Charakteristika Ressourcen zuweist, bedeutet das, diese Individuen zu belohnen und andere zu bestrafen, was eine

7 Diese Unbestimmtheit hebt Brian Barry, *Liberty and Justice: Essays in Political Theory*, vol. 2, Oxford, 1991, hervor. Er argumentiert dafür, dass eine präzisere Festlegung optimaler Umverteilung »auf anderen Grundlagen, vermutlich solchen von Sicherheit und Effektivität... einerseits, individueller Freiheit... andererseits« zu erfolgen habe (p. 148). Die im vorliegenden Aufsatz diskutierten Ansätze legen aber einige Möglichkeiten nahe, aus dem Begriff der Verantwortlichkeit doch präzisere Verteilungsprinzipien herauszuholen.

offene Präferenz für diese bestimmten Charakteristika und gegen die jeweils anderen zum Ausdruck bringt. Nun mag eine solche Präferenz von anderen allgemeinen Zielen hergeleitet sein, und als solche keine spezifischen komparativen Urteile über Verantwortlichkeits-Charakteristika enthalten. Ein Beispiel dafür ist die utilitaristische Position, die Transfers von Individuen mit niedrigem Grenznutzen zu solchen mit hohem Grenznutzen fordert, ohne damit notwendigerweise zu behaupten, dass ein hoher Grenznutzen moralisch gut und ein niedriger moralisch »schlecht« sei. Aber eben weil der Utilitarismus Transfers in dieser systematischen Weise vornimmt, gibt es einen Sinn, in dem er nicht neutral ist.

Nun gibt es eine geläufige Unterscheidung zweier Sinne von »Neutralität«: Zweck-Neutralität (oder Urteils-Neutralität) liegt vor, wenn es keine Absicht gibt, das Vorliegen eines bestimmten Merkmals zu bestrafen oder zu belohnen. Dem entgegengesetzt ist der Sinn von Neutralität hinsichtlich Auswirkungen, was die Abwesenheit von irgendwelchen Auswirkungen auf den Erfolg derjenigen mit einem bestimmten Merkmal verlangt. Es sieht so aus, als gebe es Raum für einen dritten Sinn, der dazwischen liegt. »Eingriffs-Neutralität« kann definiert werden als das Ausbleiben einer Reaktion für den Fall, dass ein bestimmtes Merkmal in einer bestimmten Weise verändert wird. Das ist der übliche diplomatische Sinn von Neutralität, der auch auf andere soziale Interaktionen, insbesondere auf Maßnahmen der Umverteilung, anwendbar scheint. Vermutlich impliziert er in den meisten Kontexten Zweck-Neutralität, da das Ausbleiben von Eingriffen es ermöglicht, von allen Urteilen über die in Betracht stehenden Merkmale abzusehen. Der Sinn ist aber stärker als Zweck-Neutralität, da letztere, wie das Beispiel des Utilitarismus zeigt, mit Belohnungen und Bestrafungen verträglich ist, die sich infolge anderer Überlegungen ergeben (z.B. dem sozialen Gesamtwohl im Falle des Utilitarismus). Er stellt jedoch eine ziemlich unmittelbare Erweiterung von Zweck-Neutralität dar, denn es wäre paradox, würde eine soziale Verteilungsstrategie Neutralität im Bezug auf bestimmte Charakteristika verkünden und dann exakt diejenigen bestrafen, die solche Charakteristika besitzen. Soweit eine soziale Zielvorgabe ein klares Schema von Belohnungen und Sanktionen enthält, liefert sie ein Werturteil über die relevanten Charakteristika gleich mit. So klingt ein Utilitarist, der behauptet, neutral gegenüber dem Wert des individuellen Grenznutzens zu sein, durchaus scheinheilig; kohärent wäre es, würde er zugeben, dass seine Sichtweise des sozialen Wohlergehens eine positive Bewertung hohen Grenznutzens und eine negative niedrigen Grenznutzen beinhaltet.⁸

Insofern Eingriffs-Neutralität als eine verstärkte Variante von Zweck-Neutralität angesehen werden kann, lässt sie sich dem Liberalismus wie auch dem Libertarismus zuordnen. Ich werde im Folgenden die nicht-interventionistische Deutung von Verantwortlichkeit die »liberale« nennen, denn sie kann offenbar übernommen werden, ohne dass man sich die einseitige libertäre Fokussierung auf negative Freiheit zu eigen macht.

8 Diese Aussage bezieht sich auf hohen oder niedrigen Grenznutzen nicht als Folge von Umverteilung, sondern als ein feststehendes Merkmal individueller Nutzenfunktionen (manche weisen eine größere Ableitung an jedem Niveau von Einkommen auf, und gemäß dem utilitaristischen Kriterium verdienen Leute mit derartigen Nutzenfunktionen größeres Einkommen).

Die natürliche Vorgehensweise weist das besondere Merkmal auf, dass zwei Individuen in denselben Umständen denselben Transfer erhalten, unabhängig von ihren Verantwortlichkeits-Charakteristika. Zwischen Nicht-Intervention und Gleichbehandlung existiert eine direkte logische Verbindung, die so aussieht: Gibt es keinen Unterschied hinsichtlich der Verantwortlichkeits- und Umstands-Charakteristika von zwei Individuen, dann verlangt ein grundlegendes Unparteilichkeitsprinzip, dass die beiden auf gleiche Weise behandelt werden sollten. Wenn eins der Individuen nun seine Verantwortlichkeits-Charakteristika ändert, gibt es gemäß dem Prinzip der Nicht-Intervention keinen Anlass, die Behandlung zu ändern, so dass Gleichbehandlung für alle Individuen mit denselben Umstands-Charakteristika gilt, unabhängig davon, ob sie dieselben Verantwortlichkeits-Charakteristika aufweisen oder nicht.

Wie allgemein bekannt, lässt Nicht-Intervention gelegentlich Ineffizienz zu. Nehmen wir an, dass Neutralität hinsichtlich der Präferenzen von Konsumenten gilt. Das kann umgesetzt werden, indem man allen Individuen exakt das gleiche Güterbündel zukommen lässt,⁹ was typischerweise erhebliche Ineffizienz verursacht. Aber Neutralität lässt sich offenbar auch dadurch gut erreichen, dass man Individuen mit einem Einkommen versieht, das nicht von ihren Präferenzen abhängt, und ihnen dann ermöglicht, ihr Güterbündel in einem Markt zu wählen. So scheinen Neutralität und Effizienz kompatibel gemacht werden zu können. Der Markt muss aber nicht das einzige Mittel zur Erzielung dieses Resultats sein. Worauf es grundsätzlich ankommt, ist, dass keiner irgendwen beneidet (in dem Sinne, dass er das Güterbündel des anderen vorzieht), oder dass alle dieselbe Optionenmenge zur Verfügung haben. Kurz, die neutrale Version des verantwortlichkeitsempfindlichen Egalitarismus fordert, dass Individuen, die sich nur hinsichtlich ihrer Verantwortlichkeits-Charakteristika unterscheiden, auf dieselbe Weise behandelt werden entweder im Hinblick auf Ressourcen (oder Optionenmengen) oder im Hinblick auf Neidfreiheit.¹⁰

Wenden wir uns nun der utilitaristischen Interpretation von Verantwortlichkeit zu. Sie kann mit dem Hinweis verteidigt werden, dass persönliche Verantwortlichkeit die Berücksichtigung von Ungleichheit aufhebt. Wenn Ungleichheiten aber keine Rolle spielen, erscheint die Maximierung der Summe von Resultaten oder des durchschnittlichen Resultates als eine vernünftige Zielvorgabe. Mit dieser Überlegung gibt es aber ein Problem. Der Umstand, dass Ungleichheiten nicht relevant sind, impliziert nicht, dass zwei Verteilungen mit derselben Gesamtsumme äquivalent sind, denn sie könnten sich

9 Hier geht es um Neutralität hinsichtlich Eingriffen, nicht hinsichtlich Auswirkungen. Natürlich begünstigt die Verteilung des gleichen Bündels an alle diejenigen, die diese besondere Kombination von Gütern besonders mögen. Aber das ist verträglich mit Neutralität hinsichtlich Eingriffen.

10 Peter Vallentyne, »Brute luck equality and desert«, in Serena Olsaretti (Ed.) *Desert and Justice*, Oxford 2003, erwähnt ein Prinzip, das seiner Meinung nach die Interpretation auf der Basis von Nicht-Intervention beinhaltet, aber sich ansonsten anstelle auf Neutralität auf die Idee stützt, wonach die »vernünftigen Erwartungen« von Individuen respektiert werden sollten. Doch wenn man annimmt, dass die Erwartungen in einem neutralen Schema von Belohnungen vernünftiger sind als die Erwartungen einer utilitaristischen Umverteilung zugunsten der Produktiveren, erscheint dies als eine unzulässige Vorentscheidung.

durchaus in anderen relevanten Hinsichten unterscheiden. An genau dieser Stelle greifen Überlegungen hinsichtlich Neutralität. Gut möglich, dass man die eine Verteilung auf eine neutrale Weise erhält, eine andere hingegen mag Umverteilungen enthalten, die in offenkundig nicht-neutraler Weise vorgenommen werden. Selbst wenn wir uns nicht um Ungleichheiten sorgen, müssen diese Verteilungen nicht als äquivalent angesehen werden.

Die liberale Deutung von Verantwortlichkeit beinhaltet die Abwesenheit von Interventionen, wohingegen die utilitaristische Deutung Interventionen zum Zwecke der Verbesserung des Durchschnittsresultats geradezu fordert. Der Gegensatz zwischen den beiden Sichtweisen mag in folgendem Beispiel besonders klar zum Vorschein kommen. Angenommen, Individuen sind verantwortlich für ihre Nutzenfunktionen, die das Ausmaß repräsentieren, in dem sie Einkommen in Nutzen transformieren. Dann wird die liberale Position in Richtung gleichen Einkommens gehen und unterschiedliche Nutzen-»Produktion« unter Individuen als deren Privatsache ansehen. Im Gegensatz dazu wird der Utilitarist Einkommen von denen mit niedrigem Grenznutzen auf die »Nutzenmaschinen« umverteilen wollen. Diese utilitaristische Philosophie wurde von Sen einer berühmten gewordenen Kritik dafür unterzogen, dass sie solche Transfers auch in Fällen erbter Handicaps, die zur Reduzierung von marginalem Nutzen führen, angewandt wissen will.¹¹ Was sollten wir angesichts der Fälle sagen, in denen die Individuen für ihren niedrigen marginalen Nutzen selbst verantwortlich sind? Hier erscheint die Umverteilung weniger anstößig, aber es bleibt immer noch merkwürdig, dass man zu einem Individuum sagen könnte: »Da Du für deine Nutzenfunktion selbst verantwortlich bist, solltest Du besser eine mit hohem Grenznutzen wählen, denn andernfalls wirst Du benachteiligt werden.«

Informationsanforderungen

Es gibt aber einen Rahmen, in denen diese Einwände nicht wirklich ziehen. Denn es könnte sein, dass es keine Information gibt außer solcher über die Verteilung der Resultate. Wie sie zustande kommen, insbesondere infolge von mehr oder weniger Intervention, mag aus irgendwelchen praktischen Gründen im Verborgenen liegen. In einem solchen kargen Informationskontext könnte es keine Möglichkeit geben, liberale Anliegen zu formulieren, und der Utilitarismus mag dann naheliegen. Eine solche pragmatische Rechtfertigung ist aber nicht besonders stark, denn sie untergräbt nicht die Idee, dass der liberale Ansatz attraktiver als der utilitaristische wäre, stünde nur die erforderliche Information zur Verfügung.

Auf der anderen Seite sollte man darauf hinweisen, dass der utilitaristische Ansatz tatsächlich verstärkte Informationsanforderungen anderer Art benötigt, insofern er die produktiven Akteure zu bevorzugen sucht. Dafür braucht er ein kardinales Maß für die Resultate, und ist zudem abhängig von dem spezifischen Maß, das er in Anspruch nimmt. Wenn z.B. wie in obigem Beispiel die Resultate via subjektiven Nutzen definiert werden,

11 Cf. Amartya Sen, *On Economic Inequality*, Oxford, 1973.

hängt die optimale Mean-of-Mins-Strategie von der spezifischen Gestalt der individuellen Nutzenfunktionen ab. Im Gegensatz dazu verteilt die natürliche Vorgehensweise im selben Beispiel die Ressourcen unabhängig von den Nutzenwerten gleich, denn dass die Individuen als verantwortlich für ihre Nutzenfunktionen angesehen werden, macht es legitim, diese als Verantwortlichkeits-Charakteristika zu vernachlässigen (und im vorliegenden Beispiel führt dies auch zu keinen Ineffizienzen).

Darum legen die beiden Ansätze Strategien nahe, die von unterschiedlichen Typen von Information abhängen. Der liberale Ansatz benötigt Information darüber, wie die Allokation zustande kam, wohingegen der utilitaristische Information über die kardinale Meßbarkeit der Resultate braucht.

Das Mean-of-Mins-Kriterium weist ein größeres Ausmaß an Welfarismus auf als die natürliche Vorgehensweise, aber es ist nicht rein welfaristisch.¹² Ein rein welfaristisches Kriterium würde nur die Verteilung der Resultate ins Auge fassen, ohne die Beziehung zwischen Resultaten und Verantwortlichkeits-Charakteristika zu berücksichtigen. Im Gegensatz dazu zieht das Mean-of-Mins-Kriterium diese Beziehung in Betracht, insbesondere im Hinblick auf die bedingten Verteilungen von Resultaten für jeden möglichen Wert der Verantwortlichkeits-Parameter. Damit kann die komparative Bewertung von zwei Verteilungen davon abhängen, wie die Verantwortlichkeits-Charakteristika über die Individuen mit unterschiedlichen Niveaus der Resultate verteilt sind.

Der liberale Ansatz an einem Scheideweg

Die bisherige Diskussion des utilitaristischen und des liberalen Zugangs zu Verantwortlichkeit offenbart einige Asymmetrien. Der utilitaristische Ansatz wurde durch ein präzises Kriterium, das Mean-of-Mins-Kriterium, beleuchtet. Im Gegensatz dazu haben wir den liberalen Ansatz nur in dem speziellen Kontext »transferierbarer Umstände« mittels eines konkreten Kriteriums exemplifiziert, wo sich die »natürliche« Vorgehensweise als offenkundige Option präsentiert. Der Ansatz wäre glaubwürdiger, könnte man ihn mit einem umfassenden Kriterium versehen, das in allen Kontexten anwendbar ist.

Die natürliche Vorgehensweise steht offenbar nicht in allen Kontexten zur Verfügung. Betrachten wir dazu den Fall, wo individuelle Eigenschaften das Niveau der Resultate vor einem Transfer festlegen, so dass Transfers zwischen den Individuen erst ex post wirksam werden und alle Resultate unmittelbar mit demselben marginalen Effekt beeinflussen, unabhängig von dem Niveau vor dem Transfer. Für das Weitere bezeichnen wir diesen Fall als den von »transferierbaren Resultaten«. Ein einfaches Beispiel dafür ergibt sich, wenn man Resultate als verfügbares Einkommen deutet, wobei das Einkommen vor Steuern durch Talent und Anstrengung bestimmt wird und das verfügbare Einkommen gleich dem Einkommen vor Steuern plus oder minus Einkommenstransfers gesetzt wird. Diese Situation ist komplexer als die im Falle transferierbarer Umstände,

12 Wie John Roemer in »Equality of opportunity: A progress report«, *Social Choice and Welfare* 19 (2002), 455–471 feststellt.

denn nunmehr können Transfers ungleiche Umstände nicht mehr unabhängig davon ausgleichen, wie Umstände mit Verantwortlichkeits-Charakteristika interagieren.

In dem Beispiel mit Einkommen, Talent und Anstrengung verschlimmern sich die Auswirkungen von Ungleichheiten hinsichtlich Talent in der Klasse der Individuen, die hohe Anstrengung aufwenden, im Vergleich zu anderen Klassen, so dass weitere Transfers in dieser Klasse nötig wären, um die Auswirkungen der gegebenen Ungleichheit von Talent zu neutralisieren. Aber wenn größere Transfers zugunsten der Klassen mit hoher Anstrengung statt zugunsten der Klassen mit niedriger Anstrengung erfolgen, ist Neutralität verletzt, denn die Transfers für ein gegebenes Individuum hängen damit von seinem Niveau an Anstrengung ab.

Alternativ dazu könnte man auf Neutralität bestehen, aber damit würde man sich das Risiko einhandeln, Ungleichheiten infolge von Umständen nicht mehr ausgleichen zu können. Wenn derselbe Transfer zugunsten aller Individuen in derselben Umstands-Klasse erfolgt, so ist es sehr wahrscheinlich, dass Ungleichheiten infolge von Umständen in der Klasse derer mit hoher Anstrengung nicht ausgeglichen werden. Hingegen wird in der Klasse derer mit niedriger Anstrengung überkompensiert, was wiederum Ungleichheit in der entgegengesetzten Richtung produziert.

Wie diese Analyse eines einfachen Beispiels zeigt, gibt es keine Möglichkeit, die beiden Anforderungen (Kompensation und Neutralität) miteinander zu vereinbaren, was ein ethisches Dilemma heraufbeschwört. Das bedeutet insbesondere, dass mit dem liberalen Ansatz nicht ein, sondern vielmehr zwei Kriterien assoziiert sind. Ein gutes Kriterium, das den Aspekt der Kompensation heraushebt, ist dasjenige der »Egalitär-Äquivalenz« (*egalitarian equivalence*), dem in der ökonomischen Literatur erhebliche Aufmerksamkeit zuteil wurde. Um eine allgemeine Beschreibung dieser Art von Kriterium zu geben: Für jedes Individuum versuche man herauszufinden, welches Ausmaß an externer Behandlung (z.B. Transfers) sein aktuelles Niveau an Resultaten aufrechterhalten würde, wenn es denn die Umstands-Charakteristika von einem festgelegten Referenztyp (z.B. etwa den Durchschnitt) aufweisen würde. Dann erhalten diejenigen Individuen Priorität im Sinne des Maximin-Kriteriums, die das niedrigste Niveau dieser externen Behandlung im Rahmen der kontrafaktischen Berechnung erlangen.

Das ist eine recht intuitive, aber keineswegs triviale Bewertungsmethode. Wenn Gleichheit über alle individuellen Bewertungen hinweg erreicht ist, bedeutet das, dass die vorliegende Verteilung von Resultaten auch erhalten werden würde, wenn jeder das Referenzniveau der Umstands-Charakteristika aufwiese, und wenn gleiche Behandlung implementiert wäre (wie es die natürliche Vorgehensweise für den Fall von gleichen Umstands-Charakteristika fordert). Natürlich ist es normalerweise nicht möglich, tatsächlich die individuellen Umstands-Charakteristika zu verändern, aber es ist ermutigend zu sehen, dass die Verteilung von Resultaten dasjenige Ergebnis nachzeichnet, das erreicht werden würde, könnte man diese Änderungen bewirken. Darauf läuft der egalitär-äquivalente Ansatz hinaus, der seinen Namen von dem Ziel erhält, eine Situation zu schaffen, die in Hinblick auf ihre Resultate äquivalent zu einer hypothetischen, perfekt egalitären Situation ist.

Die hypothetische perfekt egalitäre Situation erweist sich auch als nützlich, wenn es darum geht, ein intuitives Verständnis des eben beschriebenen individuellen Maßes zu gewinnen. Anstelle zu fragen, welches Ausmaß an externer Behandlung das individuelle Niveau der Resultate in den Zustand versetzen würde, der erreicht würde, wenn das Individuum die Charakteristika des Referenz-Umstandes hätte, kann man genauso gut fragen, welche Art einer perfekt egalitären Gesellschaft, in der die Umstände aller Individuen vom Referenz-Typus wären und vollständige Gleichbehandlung sichergestellt wäre, das Resultat dieses Individuums mit seinem gegenwärtigen Niveau gleichstellen würde. Je reicher diese hypothetische perfekt egalitäre Gesellschaft an Ressourcen ist, desto besser steht das Individuum in der gegenwärtigen Verteilung da.

Dieser Ansatz deckt die Kompensations-Seite des Dilemmas ab. Zwei Individuen mit denselben Verantwortlichkeits-Charakteristika werden immer in derselben Richtung im Hinblick auf das Niveau ihrer Resultate bewertet werden. Beide werden mit Blick auf eine kontrafaktische Situation verglichen, in der sie die gleichen Verantwortlichkeits-Charakteristika und die Umstands-Charakteristika des Referenz-Typs aufweisen, so dass bessere Resultate nur durch eine günstigere externe Behandlung erreicht werden können, was eine höhere Bewertung unterstellt. Anders gesagt: Die hinsichtlich der Resultate am schlechtesten Gestellten innerhalb jeder Klasse von Verantwortlichkeits-Charakteristika erhalten stets den Vorrang.

Wie angesichts der obigen Beschreibung des Dilemmas von Kompensation und Neutralität zu erwarten ist, impliziert dies natürlich, dass dieses Kriterium vollständige Neutralität hinsichtlich der Verantwortlichkeits-Charakteristika nicht erfüllen kann. Aber ein gewisses Ausmaß an Neutralität bleibt erhalten, und Egalitär-Äquivalenz weicht von Neutralität niemals in derart starker Weise ab wie etwa das Mean-of-Mins-Kriterium. Insbesondere für die Klasse der Individuen, deren Umstands-Charakteristika dem Referenz-Niveau entsprechen, erfüllt das Kriterium Neutralität, denn diese Individuen werden ausschließlich über die externe Behandlung bewertet. Die beste Strategie wird sie dann typischerweise gleich behandeln, ohne dabei auf ihre Verantwortlichkeits-Charakteristika einzugehen.

Ich möchte nun ein Kriterium einführen, das die Neutralitäts-Seite des Dilemmas berücksichtigt. In der ökonomischen Literatur heißt es »Bedingte Gleichheit« (*Conditional Equality*). Es ist etwas einfacher als Egalitär-Äquivalenz und läuft darauf hinaus, die Situation eines Individuums dadurch zu bewerten, dass man das Niveau der Resultate berechnet, das es erreichen würde, wiese es ein Referenz-Niveau (z.B. den Durchschnitt) für die Verantwortlichkeits-Charakteristika auf. Obwohl es einfacher ausfällt, erscheint das Kriterium weniger attraktiv, da es die Auswirkungen der Umstands-Charakteristika nicht vollständig ausgleicht, was aber wichtiger erscheinen mag als die Erfüllung von vollständiger Neutralität. Dass es hinsichtlich Kompensation schlechter abschneidet, liegt daran, dass es die Folgen von ungünstigen Umstands-Charakteristika auf der Grundlage dessen bewertet, was geschieht, wenn man sie mit dem Referenz-Niveau der Verantwortlichkeits-Charakteristika kombiniert, anstelle sich dabei auf die wirklichen individuellen Verantwortlichkeits-Charakteristika zu beziehen.

Sowohl das Kriterium der Egalitär-Äquivalenz als auch das der Bedingten Gleichheit implizieren für den Fall transferierbarer Umstände, in welchem das Dilemma zwischen Kompensation und Neutralität nicht auftritt, die natürliche Vorgehensweise.

Kompensation vs. Neutralität

Kompensation einen Vorrang gegenüber Neutralität zu geben ist nicht in allen Kontexten die offenkundig beste Wahl. Für transferierbare Resultate kann man Kompensation verteidigen, indem man darauf hinweist, dass Ungleichheiten der Umstände Ungleichheiten bei den Chancen auf Resultate hervorrufen. So führt im obigen Beispiel mit Einkommen, Talent und Anstrengung größeres Talent dazu, dass nicht nur das Niveau von Einkommen für jedes Niveau von Anstrengung wächst, sondern auch der marginale Ertrag von Anstrengung. Eine Transferstrategie, die gemäß Neutralität nur unterschiedliche Niveaus und nicht die unterschiedlichen Erträge der Individuen in Betracht zieht, würde das Wechselspiel zwischen Talent und Anstrengung vernachlässigen.¹³ Im Gegensatz dazu neutralisiert eine Strategie vollständiger Kompensation, die größere Transfers zwischen Individuen mit hoher Anstrengung vorsieht, beide illegitime Ungleichheiten. Sie zeichnet gewissermaßen nach, was geschehen würde, wenn man Transfers von Talenten direkt vollziehen könnte, wie eben im Falle transferierbarer Umstände. In der Tat führt in diesem Fall ein Transfer zugunsten eines Individuums in schlechten Umständen nicht nur dazu, dass sich dessen aktuelles Resultat verbessert, sondern auch die Resultate, die es mit besseren Verantwortlichkeits-Charakteristika erzielen könnte. Insgesamt erscheint sowohl im Falle transferierbarer Umstände wie in dem transferierbarer Resultate Kompensation als unmittelbar geboten und verdient Vorrang gegenüber Neutralität.

Betrachten wir nun eine dritte Klasse von Fällen, in denen die Resultate hauptsächlich auf Transfers und Verantwortlichkeits-Charakteristika beruhen, während Umstände sich nur positiv auf das Niveau der Resultate auswirken, ohne Transfers und Verantwortlichkeiten zu beeinflussen. Eine solche Situation liegt z.B. vor, wenn die Regierung Ausbildungsgutscheine an Studenten verteilt, die dann mehr oder weniger Anstrengung in ihre Ausbildung investieren können. Hingegen fungieren Umstände hier wie eine Art ererbtes Kapital, das als Startgrundlage für die weiteren Aktivitäten dient, ohne Auswirkungen auf den Ausbildungsprozess zu haben. Umstände beeinflussen das Niveau der Resultate, bleiben aber ohne Auswirkung auf den marginalen Ertrag der Anstrengungen, der nur von den Transfers (im Beispiel: den Gutscheinen) abhängt. Somit erscheint es recht natürlich, dass Individuen, die dasselbe Erbe erhalten, auch denselben Anteil an

- 13 Dieser Punkt wurde insbesondere in den detaillierten Untersuchungen zu dem Beispiel mit Einkommen, Talent und Anstrengung von Alexander Cappelen und Bertil Tungodden, »Responsibility and reward«, *FinanzArchiv* 59 (2002), 120-140; »Reward and responsibility: How should we be affected when others change their effort?«, *Politics, Philosophy & Economics* 2 (2003) 191-211; »A liberal egalitarian paradox«, *Economics and Philosophy* 22 (2006) 393-408; »Rewarding effort«, *Economic Theory* 39 (2009), 425-441, sowie Bertil Tungodden, »Responsibility and redistribution: The case of first best taxation«, *Social Choice and Welfare* 24 (2005) 33-44, hervorgehoben.

Ausbildungsgutscheinen erhalten sollten, unabhängig von der Anstrengung, die sie in ihre Ausbildung stecken. Exakt dies fordert Neutralität. Im Gegensatz dazu würde vollständige Kompensation verlangen, dass Individuen, die dasselbe Niveau von Anstrengung an den Tag legen, mit denselben Resultaten enden sollten. Unter der Annahme, dass die Gutscheine bei Individuen mit hoher Anstrengung sich als produktiver erweisen, würde das implizieren, dass man unter diesen Individuen geringere Transfers vornehmen sollte, was wiederum Neutralität verletzt. Unter denen mit einem kleinen Erbe würden Individuen mit hoher Anstrengungsrate eine geringere Anzahl an Gutscheinen erhalten, da ihre größeren Anstrengungen selber schon für die Kompensation des geringeren Erbes sorgen. Eine solche Verletzung von Neutralität ist kaum zu rechtfertigen. Sie läuft darauf hinaus, den Studenten mit kleinem Erbe und großer Fähigkeit zu Anstrengungen zu sagen: »Ihr bekommt später ein kleineres Erbe, weshalb ihr erst mal mehr Gutscheine bekommt. Aber wir behalten eine spezielle Steuer ein, die dafür erhoben wird, dass eure Anstrengungen teilweise euer kleineres Erbe kompensieren.«

So gibt es also Kontexte, in denen Neutralität besser verteidigbar ist. Es gibt sogar solche, wo Neutralität unverzichtbar ist: Wenn die Umverteilung vor der Festlegung der Verantwortlichkeits-Charakteristika erfolgt, besteht keine Möglichkeit, Individuen mit identischen Umständen zu unterscheiden, was bedeutet, dass man sie den selben Transfers unterwerfen muss.

Ein anderer Kontext, in dem Neutralität attraktiver ist als vollständige Kompensation, ist der Fall, wo Verantwortlichkeits-Charakteristika Eigenschaften von Präferenzen sind, während die Umstands-Charakteristika nicht-transferierbare Ressourcen darstellen, die schlecht auf objektive Weise bewertet werden können. Dann verlangt vollständige Kompensation, dass die Allokation der Transfers auf individuelle spezifische Präferenzen hinsichtlich interner Ressourcen zugeschnitten wird, und das möchte man gern vermeiden. Man betrachte etwa zwei Individuen, die die idiosynkratische Ansicht teilen, dass das Fehlen eines absoluten Gehörs ein so gravierendes Handicap darstellt, dass dafür ein massiver Transfer zur Kompensation geboten ist. Wenn einer der beiden ein absolutes Gehör hat, und der andere nicht, dann würde eine strikte Anwendung des Prinzips vollständiger Kompensation verlangen, dass von jenem ein erheblicher Transfer zugunsten des anderen erfolgen muss – eine ziemlich merkwürdige Auffassung. Neutralität erweist sich in einem derartigen Kontext als wesentlich brauchbarer, denn das Prinzip wird durch Transfers erfüllt, die auf der Grundlage von konsistenten und normalen Bewertungen von internen Ressourcen erfolgt (wie es etwa beim Kriterium der bedingten Gleichheit geschieht.)

Insgesamt besteht die angemessene Reaktion auf das Dilemma zwischen Kompensation und Neutralität wahrscheinlich nicht in einer dogmatischen Zurückweisung von einem oder beiden der Prinzipien, sondern in einer fallweisen Untersuchung der verschiedenen Anwendungskontexte mit Blick auf die komparative ethische Relevanz dieser beiden Prinzipien.

Ein ähnliches Dilemma im utilitaristischen Rahmen

Obwohl Neutralität im utilitaristischen Ansatz durch eine Konzentration auf die Summe der Resultate (bei einer Ungleichheits-Aversion vom Grade Null) ersetzt wird, durchzieht diesen Ansatz eine ähnliche Trennlinie. Dazu erinnere man sich, wie das Mean-of-Mins-Kriterium berechnet wird. Es ist der Durchschnitt der minimalen Resultate, die in den verschiedenen Verantwortlichkeitsklassen erreicht werden. Es gibt dazu eine Alternative, nämlich das Maximin-Kriterium über alle Umstands-Charakteristika hinweg mit der utilitaristischen Durchschnittsbildung über Verantwortlichkeits-Charakteristika hinweg zu kombinieren, was tatsächlich einfacher ausfällt. Für jede Umstandsklasse berechnet man dazu das durchschnittliche Resultat in dieser Klasse und konzentriert sich dann auf die Klasse mit dem niedrigsten Durchschnitt. Das ist ein recht simples Kriterium; es kann auch so beschrieben werden, dass man den »Wert« der Chancen, die sich jedem Individuum darbieten, berechnet, und dann auf diese Zahlen das Maximin-Prinzip anwendet. Dieser Wert der Chancen wird plausiblerweise berechnet als das Durchschnittsresultat der Individuen mit denselben Umstands-Charakteristika wie das gerade betrachtete Individuum. Dieses alternative Kriterium kann man als das »Min-of-Means«-Kriterium bezeichnen.¹⁴

Der Unterschied zwischen Mean-of-Mins und Min-of-Means lässt sich in einem Zusammenhang mit dem Konflikt zwischen Kompensation und Belohnung bringen, wobei »Belohnung« utilitaristisch zu verstehen ist. Das Mean-of-Mins-Kriterium sieht es stets als akzeptabel an, Ungleichheiten in den Resultaten innerhalb einer gegebenen Verantwortlichkeitsklasse zu reduzieren, da dies zu einer Anhebung des niedrigsten Niveaus in einer solchen Klasse führt, was wiederum den durchschnittlichen Wert der niedrigsten Resultate über alle Verantwortlichkeitsklassen hinweg anhebt. Im Gegensatz dazu respektiert das Mean-of-Mins-Kriterium nicht immer dieses grundlegende Kompensationsprinzip, denn die Reduzierung von Ungleichheit innerhalb einer Verantwortlichkeitsklasse kann dazu führen, dass das durchschnittliche Resultat für die am schlechtesten gestellte Umstandsklasse niedriger ausfällt – dann nämlich, wenn die Mitglieder dieser Klasse nicht zugleich auch die am schlechtesten Gestellten in der Verantwortlichkeitsklasse sind, in der die Umverteilung erfolgt. Aber Min-of-Means hält es stets für angemessen, das durchschnittliche Niveau in einer jeden Umstandsklasse zu verbessern – was ein ziemlich klarer Ausdruck der Idee von Ungleichheitsabneigung im Grade Null ist und der utilitaristischen Konzeption von Belohnung entspricht –, da es sich an solchen Durchschnittswerten für alle Umstandsklassen orientiert. Hingegen kann es sein, dass unter Mean-of-Mins eine solche Verbesserung des Durchschnittsniveaus in einer Umstandsklasse abgelehnt wird, weil dies zu einer Absenkung des niedrigsten Niveaus in einer Verantwortlichkeitsklasse führen kann, und damit zu einer Absenkung des Durchschnittswerts der niedrigsten Niveaus über Verantwortlichkeitsklassen hinweg.

14 Es geht auf Dirk Van de gaer, *Equality of Opportunity and Investment in Human Capital*, Ph. D thesis, K. U. Leuven 1993, zurück.

So wie es unmöglich ist, die Anforderungen von Kompensation und liberaler Belohnung zugleich zu erfüllen, gilt dies auch gleichermaßen für utilitaristische Belohnung. Die beiden Kriterien, Mean-of-Mins und Min-of-Means, erscheinen als die natürlichen Optionen angesichts dieses Dilemmas. Interessanterweise verschwindet das Dilemma und die Optionen fallen zusammen, wenn die am schlechtesten gestellte Umstandsklasse (gemessen am durchschnittlichen Resultat) einheitlich von den anderen Klassen dominiert wird, in dem Sinne, dass ihre Mitglieder immer auch die am schlechtesten Gestellten in ihren jeweiligen Verantwortlichkeitsklassen sind.¹⁵

Vier Konzeptionen

Wenn man diese allgemeine Spannung von Kompensation und Belohnung mit dem Gegensatz zwischen der liberalen und der utilitaristischen Interpretation von Verantwortlichkeit kombiniert, ergeben sich die vier unterschiedlichen Konzeptionen, die in der folgenden Tabelle dargestellt werden:

	Liberal	Utilitaristisch
Kompensation	Egalitär-Äquivalenz	Mean-of-Mins
Belohnung	Bedingte Gleichheit	Min-of-Means

Hier nochmals die Definitionen zusammengefaßt für den allgemeinen Fall: Das Kriterium der *Egalitär-Äquivalenz* gesteht den am schlechtesten Gestellten Priorität zu. Die am schlechtesten Gestellten sind diejenigen, für die der aktuelle Wert ihrer Resultate durch eine ungünstige externe Behandlung zustande käme, befänden sich ihre Umstands-Charakteristika auf dem Referenz-Niveau (und blieben ihre Verantwortlichkeits-Charakteristika unverändert). Das Kriterium *Bedingter Gleichheit* unterscheidet sich in seiner Definition derer, die am schlechtesten gestellt sind. Hier sind das diejenigen, die ein niedriges Resultat erhalten, dieweil sie Verantwortlichkeits-Charakteristika vom Typ des Referenzwerts haben (und ihre Umstands-Charakteristika unverändert bleiben). Das *Mean-of-Mins*-Kriterium gewährt den am schlechtesten Gestellten ebenfalls Priorität, definiert diese Gruppe aber als diejenigen, die zu einer Umstandsklasse mit niedrigem Durchschnitts-Resultat gehören. Das Min-of-Means-Kriterium maximiert das Durchschnittsresultat der am schlechtesten Gestellten in jeder Verantwortlichkeitsklasse, wobei die am schlechtesten Gestellten diejenigen mit dem schlechtesten Resultat sind.

In der Literatur zum verantwortlichkeitsempfindlichen Egalitarismus hat man diesen Unterscheidungen keine besondere Aufmerksamkeit geschenkt, so dass es dringlich erscheint, die zugrundeliegenden ethischen Trennlinien herauszuarbeiten. Insofern recht

15 Matthias Hild und Alex Voorhoeve haben in »Equality of opportunity and opportunity dominance«, *Economics and Philosophy* 20 (2004), 117-146, ein partielles Kriterium vorgeschlagen, das auf einer Anwendung von Leximin auf die Verteilung von Resultaten in einer jeden Verantwortlichkeitsklasse beruht. Somit erfolgt keine Entscheidung über das Problem der Belohnung, und es wird nur das Kompensationsprinzip übernommen.

präzise Kriterien für die vier Konzeptionen vorliegen, kann sich die ethische Analyse auf die Untersuchung ähnlicher Konsequenzen verlassen und nicht bloß auf die abstrakte Bewertung von Grundprinzipien. Der nächste Abschnitt präsentiert ein Beispiel, anhand dessen die vier Kriterien verglichen und in Beziehung zueinander gesetzt werden.

Wenn man, wie es nach dem bisher Gesagten vernünftig erscheint, die liberale Position unterschreibt und das Gewicht eher auf Kompensation als auf Neutralität legt, erscheint das Kriterium der Egalitär-Äquivalenz als die beste verfügbare Option. Es hat aber einen Nachteil, der gerade mit seinen Vorzügen eng zusammenhängt. Da das Kriterium für die Art und Weise empfindlich ist, wie Resultate aufgrund von Umverteilungsstrategien und persönlichen Charakteristika zustande kommen, gibt es keinen einfachen und allgemeinen Weg, es zu definieren. Jeder Kontext weist besondere Formen von Egalitär-Äquivalenz auf. Darüber hinaus gibt es in vielen Zusammenhängen mehrere unterschiedliche egalitär-äquivalente Kriterien, insbesondere in Abhängigkeit davon, wie der Bezugswert für die Umstands-Charakteristika gewählt wird. Dieses Phänomen wird in dem folgenden Beispiel illustriert werden.

Löhne und Arbeit

Wir untersuchen nun ein Beispiel, das näher an tatsächlichen Instanzen von Umverteilung ist als die bisher betrachteten, wenngleich noch immer viele Vereinfachungen eingeführt werden.¹⁶ Betrachten wir also eine Population von reinen Lohnarbeitern, die nur eine Periode leben (diese Periode mag ihr Erwerbsleben umfassen und 40 Jahre dauern), und nehmen wir an, dass jedes Individuum nur zwei Charakteristika besitzt: Seinen Lohnsatz auf dem Arbeitsmarkt, für den es nicht verantwortlich ist, und seine Nutzenfunktion definiert über seinem Arbeitseinsatz und seinem Nettoeinkommen, für die es verantwortlich ist. Eine solche Zuweisung von Verantwortlichkeit ist zweifellos recht fragwürdig, aber als erste Annäherung brauchbar, um zu sehen, welche redistributiven Konsequenzen die verschiedenen Kriterien haben.

Der Ansatz der Egalitär-Äquivalenz kann auf folgende Weise illustriert werden: Man lege einen Referenzwert für den Lohnsatz fest und berechne für jedes Individuum den Einkommenstransfer, der gegeben seine Arbeit unter Bedingungen dieses Lohnsatzes erforderlich wäre, um dieselben Resultate wie in seiner tatsächlichen Situation zu erzielen. Dann gebe man den Individuen den Vorrang, für die dieser Einkommenstransfer am niedrigsten ausfällt (oder die größten negativen Werte aufweist). So können wir annehmen, dass der Referenz-Lohnsatz 7 Euro pro Stunde beträgt (aus Gründen, die später erklärt werden, sollte hier ein recht niedriger Wert angesetzt werden). Jetzt fragen wir jedes Individuum: »Angenommen, Du arbeitest für 7 Euro die Stunde und entscheidest frei über den Umfang deiner Arbeitszeit. Welche Summe an Transfer-Einkommen würdest du brauchen oder auf wieviel könntest du verzichten, um weiterhin dein tatsächliches jetziges Niveau von Resultaten zu erreichen?« Die Antwort darauf ist nicht einfach, ins-

16 Was folgt, baut eine kurze Darstellung aus Marc Fleurbaey, »Equality of resources revisited«, *Ethics* 113 (2002) 82-105, weiter aus.

besondere auch deshalb, weil die Wahl der Arbeitszeit in der hypothetischen Situation vermutlich durch die Größenordnung des in Betracht gezogenen Transfers beeinflusst werden wird. Eine typische Antwort könnte lauten: »Ich bräuchte 11400 Euro pro Jahr als Transfer und würde 34 Stunden in der Woche arbeiten (und damit zusätzliche 8160 Euro verdienen).« (Glücklicherweise muss man in praktischen Anwendungen niemals diese Art von Fragen stellen, weil man sich auf indirekte Methoden stützen kann, um die Verteilung der Antworten zu ermitteln.) Ein Individuum, das mit »11400 Euro« antwortet, ist dann als schlechter gestellt anzusehen als eines, das mit »17150 Euro« antwortet. Das Kriterium der Egalitär-Äquivalenz gewährt dann einen Vorrang für die Individuen, die mit kleineren Werten antworten.

Man beachte, dass Individuen mit identischen Nutzenfunktionen Antworten geben werden, die die Rangordnung ihrer Nutzenwerte abbilden. Denn mit einer gegebenen Nutzenfunktion kann ein höheres Nutzenniveau in dem hypothetischen Rahmen nur mit einem größeren Einkommenstransfer erzielt werden. Damit erfüllt dieses Kriterium, wie wir schon wissen, das Kompensationsprinzip.

Hingegen erfüllt es Neutralität nicht unbedingt. Das hängt mit der Frage nach der Wahl des Referenz-Lohnsatzes zusammen. Oben wurde gesagt, dass ein niedriger Wert vorzuziehen sei. Aber nehmen wir an, als Referenzwert sei ein hoher Lohnsatz festgesetzt worden. Dann werden unter den Akteuren, deren tatsächlicher Lohnsatz unter dem Referenzwert liegt, diejenigen mit einer höheren Abneigung gegen Arbeit höhere Werte für den Einkommenstransfer angeben als andere, was mit folgendem Phänomen zusammenhängt: Angesichts der Möglichkeit, zu einem höheren Lohnsatz zu arbeiten, wird ein Individuum erwägen, mehr Stunden zu arbeiten und damit einen niedrigeren Transfer (oder eine höhere Besteuerung) als in seiner aktuellen Situation akzeptieren. Aber diese Verringerung von Transfer (oder Erhöhung von Steuern) fällt für diejenigen größer aus, die bereit sind, mehr zu arbeiten. Auf der anderen Seite wird im Grenzfall ein Individuum, das gar nicht arbeitet – auch unter einem höheren Lohnsatz nicht – keinen Rückgang an Transfer erleiden.

Der Umstand, dass zu niedrigen Löhnen arbeitende und »müßigere« Individuen höhere Antworten geben werden, bedeutet, dass das Kriterium ungünstig eingestellt ist gegenüber Präferenzen für »Müßiggang« unter Individuen mit niedrigen Lohnsätzen. Das ist problematisch, denn selbst wenn Individuen (gemäß Annahme) verantwortlich für ihre Präferenzen sind, sollte man sehr vorsichtig damit sein, diejenigen zu bestrafen, die weniger arbeiten und verdienen. Mit einem hohen Referenzwert für den Lohnsatz kann sogar eine Art »Sklaverei für die Müßiggänger« resultieren, in der Individuen mit einer hochgradigen Abneigung gegen Arbeit schlechter dastehen als solche mit einem Subsistenz Einkommen und keiner Arbeit. Eine solche Voreinstellung gegen »müßige« Präferenzen lässt sich nur vermeiden, wenn der Referenz-Lohnsatz nicht größer als der geringste Lohnsatz in der Population ausfällt.

Tatsächlich ist ein Wert Null für den Referenz-Lohnsatz alles andere als unvernünftig. Damit wird die zu stellende Frage einfacher: »Welche Summe an Einkommen wäre erforderlich, um Dein gegenwärtiges Niveau aufrechtzuerhalten, wenn Du nicht mehr darauf angewiesen wärest, es durch Arbeit zu verdienen?« Man kann Frühruhestand als

ein konkretes Beispiel für eine solche hypothetische Situation ansehen. Das vorgeschlagene Maß ist attraktiv, weil es eine sehr intuitive Interpretation besitzt. Aktuelles Einkommen ist kein gutes Maß für die Resultate, weil Individuen mit demselben Einkommen, aber unterschiedlicher Arbeitslast oder unterschiedlichen Formen von Arbeit nicht auf einer Stufe stehen müssen. Indem man die Summe, auf die Individuen verzichten würden, wenn man ihnen ein fixes Einkommen garantieren würde, vom aktuellen Einkommen abzieht, erhält man ein direktes Maß für die Arbeitskosten, wie sie gemäß der jeweiligen individuellen Präferenzen bewertet werden. Dieses »Freizeit-äquivalente« Einkommen, das man auf diese Weise berechnet, ist deshalb ein gutes Maß für den individuellen Lebensstandard.

Zugegeben, aus der vorangegangenen Analyse folgt, dass das Freizeit-äquivalente Einkommen ein Maß ist, das eine Vorentscheidung zugunsten »müßiger« Präferenzen enthält. Für eine gegebene Position mit einem positiven Ausmaß an Arbeit und einem bestimmten Konsumniveau gilt: Je »müßiger« die Präferenzen, desto niedriger das Freizeit-äquivalente Einkommen. Dieses Kriterium gewährt daher denjenigen Armen, deren Präferenzen durch eine erhebliche Abneigung gegen Arbeit gekennzeichnet sind, einen Vorrang. Das ist aber nicht unvernünftig, wenn man vorsichtig sein möchte im Hinblick auf die Implikationen persönlicher Verantwortlichkeit für Präferenzen.

Jobqualität und Abneigung gegen Arbeit

Ein Grund dafür, warum Individuen besondere Abneigung gegen das Arbeiten hegen, mag darin liegen, dass sie nur Zugang zu unattraktiven Jobs haben. Dieses Phänomen kann genauer behandelt werden, wenn man den Analyserahmen erweitert. Nehmen wir dazu an, dass Individuen Präferenzen bezüglich Konsum, Arbeit, und Arbeitsqualität haben, und dass sie für ihre Präferenzen verantwortlich sind, aber offensichtlich nicht für die Auflagen, die ihre Zugangsmöglichkeiten zu diversen Jobs regeln. Jobqualität kann ein multi-dimensionaler Begriff sein, bestimmt durch z.B. das Verhältnis von manuellen und intellektuellen Anforderungen, Gesundheitsgefährdung, Verantwortung und Autonomie, Arbeitsatmosphäre, Kundenkontakt etc. Eine Anwendung der Idee der Egalitär-Äquivalenz in einem solchen umfassenderen Rahmen liefere darauf hinaus, dass die Individuen folgende Art von Frage beantworten müßten: »Angenommen, Du würdest für 7 Euro pro Stunde arbeiten, frei über Deine Arbeitszeit und die Jobqualität im vorliegenden Rahmen [was entsprechend präzisiert werden müßte] entscheiden können. Welche Summe von Einkommens-Transfer würdest Du benötigen, oder auf wie viel Einkommen könntest Du verzichten, um Dein aktuelles Niveau an Zufriedenheit zu halten?« Das ist aber nur eine Möglichkeit unter vielen. Man könnte sich auch vorstellen, dass eine komplexere Menge von Paketen aus Lohn und Arbeitsqualität vorgelegt wird und das Individuum gefordert ist, unter diesen zusätzlich zur Wahl der Arbeitszeit zu entscheiden.

Die Antwort von jemandem, der eine Abneigung gegen bestimmte Jobs, aber nicht gegen andere hat, hängt von der möglichen Kluft zwischen seiner aktuellen und seiner

idealen Beschäftigung ab. Auf diese Weise lässt sich vermeiden, dass scheinbare Faulheit infolge von Auflagen betreffend Arbeitsqualität als Ausübung individueller Verantwortlichkeit ausgelegt wird. Das reduziert den Druck, den Referenz-Lohnsatz möglichst tief anzusetzen.

Allerdings ist nicht klar, ob diese Methode ausreicht, alle Auflagen zu berücksichtigen, die die Abneigung eines Individuums gegen Arbeit bestimmen. Unterschiede in Kompetenzen und Fertigkeiten, für die Individuen nicht verantwortlich sind, haben sicher einen direkten Einfluss auf ihre Präferenzen bezüglich Jobqualität. Wer intellektuell anspruchsvolle Jobs nicht mag, könnte auch nur die Haltung an den Tag legen, dass ihm die Trauben zu sauer sind; Expertise hinsichtlich einer Aktivität macht selbige offenkundig attraktiver. Deshalb erscheint es einigermaßen schwierig, Präferenzen und Fertigkeiten so auseinanderzuziehen, dass man Verantwortlichkeit nur für die Präferenzen allein zuschreiben kann.

Insgesamt aber, vor aller weiteren Verfeinerung der Theorie, scheint die Methode des Freizeit-äquivalenten Einkommens eine brauchbare Option. Sie vermeidet eine harsche Zuschreibung von Verantwortlichkeit für scheinbaren »Müßiggang« an jene, deren Expertise auf weniger gute Jobs beschränkt ist.

Andere Kriterien

Das Kriterium Bedingter Gleichheit funktioniert deutlich anders. Man erinnere sich daran, dass sein grundlegendes Prinzip lautet, dasjenige Resultat zu berechnen, das erzielt würde, wenn das Individuum den Referenzwert für die Verantwortlichkeits-Charakteristika aufweisen würde. Eine einfache Methode seiner Anwendung im vorliegenden Kontext besteht darin zu fragen, welches Nutzenniveau jedes Individuum erreichen würde, wenn es die Referenz-Nutzenfunktion hätte. Es gibt aber verschiedene Möglichkeiten, diesen hypothetischen Nutzen zu berechnen. Aus Gründen der Einfachheit gehen wir zurück zu dem einfachen Rahmen, in dem die Qualität der Jobs nicht als eigenständige Dimension identifiziert wird.

Eine erste Möglichkeit, Bedingte Gleichheit anzuwenden, besteht darin, die Referenz-Nutzenfunktion auf das aktuelle Güterbündel eines Individuums anzuwenden. Das ist freilich naiv, da das Individuum mit einer anderen Nutzenfunktion auch andere Entscheidungen treffen würde. Eine sinnvollere Alternative besteht darin, den Nutzen zu berechnen, den das Individuum nach Anpassung seiner Arbeitszeit für seine aktuelle Budgetmenge hätte. Wenn ein Individuum sehr abgeneigt gegen Arbeit ist, wird diese Art der Berechnung berücksichtigen, dass es mit Standard-Präferenzen mehr arbeiten und verdienen würde; entsprechend umgekehrt sieht es im Falle eines Workaholics aus.

Beide Berechnungsmethoden weisen jedoch eine gemeinsame Schwäche auf. Sie erfüllen das Pareto-Prinzip nicht. Eine Verbesserung der Situation der Individuen gemäß dem Kriterium kann manchmal dazu führen, dass ihre Situation gemäß ihren eigenen Standards sich verschlechtert. Nun ist das nicht wirklich notwendigerweise eine Schwäche. Soweit die Individuen für ihre Präferenzen verantwortlich sind, muss die Bewertung

ihrer Situationen nicht unbedingt alle idiosynkratischen Aspekte ihrer Präferenzen respektieren. Andererseits sollte man aber auch die Möglichkeiten untersuchen, die Idee bedingter Gleichheit in einer Weise anzuwenden, in der individuelle Präferenzen berücksichtigt werden.

Das kann wie folgt geschehen: Für jedes Individuum stelle man dieselben Berechnungen wie im Falle der Egalitär-Äquivalenz an, allerdings mit einem Referenz-Lohnsatz, der gleich dem Markt-Lohnsatz des Individuums ist. »Angenommen, Du arbeitest für deinen Markt-Lohnsatz und wählst frei Deine Arbeitszeit. Welches Ausmaß an Einkommenstransfer würdest Du brauchen, oder auf wieviel könntest Du verzichten, um Dein gegenwärtiges Niveau zu erreichen?« Damit wird eine hypothetische Budgetmenge festgelegt, die einen fixen Transfer und frei gewählte Arbeit zum marktgängigen Lohnsatz des Individuums umfasst. Dieses hypothetische Budget bezieht sich auf den Lohnsatz des Individuums, wird aber wahrscheinlich von seinem tatsächlichen Budget abweichen infolge der verschiedenen Steuern und Transfers, denen das Individuum in seiner aktuellen Situation ausgesetzt ist, und infolge verschiedener Einschränkungen bei der Wahl der Arbeitszeit. Das hypothetische Budget stellt eine getreue Repräsentation der individuellen Präferenzen dar, weil eine bessere aktuelle Situation des Individuums zu einem größeren Budget führen würde.

Jetzt kann man den Nutzen berechnen, der für ein beliebiges Budget auf der Grundlage der Referenz-Nutzenfunktion erreicht würde. Wenn das mit Bezug auf die eben definierten hypothetischen Budgetmengen erfolgt, haben wir eine Anwendung der Idee Bedingter Gleichheit, die das Pareto-Prinzip erfüllt. Denn eine bessere Situation für ein Individuum, gemessen an seinen Präferenzen, bedeutet eine größere Budgetmenge, die wiederum einen größeren Nutzenwert für die Referenz-Nutzenfunktion liefert.

Dieser Ansatz erfüllt Neutralität besser als Egalitär-Äquivalenz, da er keinerlei systematische Neigung für oder gegen Präferenzen eines bestimmten Typs an den Tag legt. Auf der anderen Seite schneidet er hinsichtlich Kompensation schlechter ab, da zwei Individuen mit den gleichen Präferenzen in unterschiedlich zufriedenstellenden Situationen durch das Kriterium in entgegengesetzter Weise eingeordnet werden können. Das kann passieren, wenn sie unterschiedliche Lohnsätze aufweisen und die hypothetischen Budgetmengen nicht in Teilmengen-Relationen zueinander stehen (die Budgetlinien sich also kreuzen). Welches Budget als besser aufgefasst wird, hängt dann von der Referenz-Nutzenfunktion ab. Wenn diese Präferenzen repräsentiert, die hinreichend unterschiedlich zu den Präferenzen der Individuen ausfallen, kann die vergleichende Bewertung der beiden Budgetmengen in Widerspruch zu den Rangordnungen der beiden Individuen selber geraten.

Eine wichtige gemeinsame Eigenschaft der Kriterien der Egalitär-Äquivalenz und der Bedingten Gleichheit besteht darin, dass sie im vorliegenden Beispiel beide am Ende individuelle Nutzenfunktionen vernachlässigen und nur ordinal nicht-vergleichbare Präferenzen berücksichtigen. Das passt gut zu der liberalen Deutung von Verantwortlichkeit. Wenn ein Individuum seine Präferenzen beibehält, aber seine Nutzenfunktion verändert, wird das schlicht ignoriert und hat keinen Einfluss auf die Allokation von Res-

sources. Präferenzen werden hingegen berücksichtigt, um Kompensation zu gestalten und um Effizienz zu gewährleisten (Berücksichtigung des Pareto-Prinzips).

Die Mean-of-Mins- und Min-of-Means-Kriterien, denen wir uns nun wieder zuwenden, unterscheiden sich in dieser Hinsicht erheblich, da sie sehr sensibel für die individuellen Nutzenfunktionen sind. Das Min-of-Means-Kriterium konzentriert sich auf Klassen von Individuen mit identischen Lohnsätzen und berechnet für jede solche Klasse den Durchschnittsnutzen, der innerhalb der Klasse erzielt wird. Dann gewährt es Vorrang für die Verbesserung des niedrigsten dieser Werte über alle Klassen von Lohnsätzen hinweg. In normalen Besteuerungskontexten verfügen Individuen mit niedrigeren Lohnsätzen typischerweise über eine kleinere Budgetmenge, was unter der Annahme, dass die Verteilung von Nutzenfunktionen unabhängig von Lohnsätzen ist (das ist, wie oben angesprochen, zweifelhaft, aber wir vernachlässigen hier sich ergebende Schwierigkeiten), niedrigeren Durchschnittsnutzen impliziert. Damit wird die Zielvorgabe die Maximierung des Durchschnittsnutzens von Individuen mit geringen Fertigkeiten.

Zu demselben Ergebnis wird man im vorliegenden Beispiel mit dem Mean-of-Mins-Kriterium gelangen, wenn man ebenfalls die Annahme einer statistischen Unabhängigkeit von Nutzenfunktionen und Lohnsätzen macht. Für eine jede Klasse von Nutzenfunktionen werden die am schlechtesten Gestellten diejenigen mit der kleinsten Budgetmenge, und damit mit den niedrigsten Lohnsätzen sein. Die beiden utilitaristischen Kriterien fallen zusammen, wenn die am schlechtesten Gestellten in jeder Klasse von Verantwortlichkeits-Charakteristika alle die gleichen Umstands-Charakteristika aufweisen. Das geschieht im vorliegenden Kontext.

Konsequenzen für Verteilungspolitik

Zum Abschluss der Diskussion des Beispiels wollen wir kurz noch die mutmaßlichen Folgen der vier Kriterien für Verteilungsfragen im vertrauten Rahmen der Einkommensbesteuerung betrachten. In diesem Kontext erfolgt Umverteilung auf der Basis von Erwerbseinkommen, wobei kein Unterschied gemacht wird zwischen individuellem Einkommen auf Grundlage unterschiedlicher Lohnsätze und unterschiedlichem Ausmaß an Arbeitszeit.

Bezüglich der utilitaristischen Kriterien ist es schwierig, präzise zu werden. Ökonomische Analysen haben gezeigt, dass die Maximierung von Durchschnittsnutzen in der Regel zugunsten derer mit einem hohen Grenznutzen für Konsum und zuungunsten derer mit einem niedrigen Grenznutzen für Arbeit ausfällt. Das mag für unsere momentanen Zwecke als Hinweis schon ausreichen. Eine präzisere Bestimmung der optimalen Strategie dürfte ziemlich komplex werden, je nachdem wie vielgestaltig die Menge der in der Population anzutreffenden Nutzenfunktionen ausfällt. Verfügbare Untersuchungen behandeln nur einfache Fälle, wo die Unterschiede zwischen den Individuen auf eine Dimension beschränkt sind (Lohnsätze, oder ein einzelner Parameter bei Präferenzen);

hier haben wir es aber mit mindestens zwei Dimensionen zu tun (Lohnsätze und Nutzenfunktionen).¹⁷

Die Kriterien der Egalitär-Äquivalenz und der Bedingten Gleichheit weisen eine interessante Konvergenz auf. Wenn der minimale Lohnsatz in einer Population als Referenzwert für das Kriterium der Egalitär-Äquivalenz angesetzt wird, dann besteht die beste Form der Einkommensbesteuerung darin, das minimale Einkommen (das denen mit null Erwerbseinkommen zugeteilt wird) zu maximieren, unter der Auflage, dass der marginale Steuersatz für Erwerbseinkommen zwischen Null und dem Mindestlohn ebenfalls Null ist. Diese Auflage bedeutet, dass jeder zusätzlich unterhalb des Mindestlohns verdiente Euro weder besteuert noch subventioniert wird. Es gibt noch eine weitere Auflage, die höhere Einkommen unter dem Kriterium Bedingter Gleichheit betrifft. Sie reduziert das Ausmaß der Umverteilung in Richtung niedriger Einkommen, aber ändert nicht wesentlich den generellen Rahmen.

Wenn der Mindestlohn in der Population Null ist (einige Individuen haben keinerlei Produktivität), dann vertreten beide Kriterien einfach das Prinzip der Maximierung des Mindesteinkommens, was einen recht bekannten Slogan zum Ausdruck bringt.¹⁸ Zu dieser Schlussfolgerung gelangt man auch mit dem auf der Grundlage von Freizeit-äquivalentem Einkommen formulierten Kriterium der Egalitär-Äquivalenz, unabhängig davon, wie die Lohnsätze in der Population verteilt sind.

Schluss

Es ist zu hoffen, dass die in diesem Aufsatz verwendeten Beispiele dem Leser geholfen haben, eine Idee von der Bedeutung und den Implikationen der beiden ethischen Trennlinien zu erhalten, die diskutiert wurden. Die erste Trennlinie scheidet eine liberale von einer utilitaristischen Interpretation von Verantwortlichkeit, während die zweite eine Konzentration auf Kompensation und eine auf Belohnung einander gegenüberstellt.

Die erste Unterscheidung ist wichtiger, denn sie reicht tiefer an die Bedeutung von Begriffen und Grundprinzipien heran, zudem hat sie weiterreichende Implikationen. Die Beispiele, insbesondere dasjenige des Arbeitsmarkts, zeigen eine relative Ähnlichkeit der praktischen Implikationen von kompensationsorientierten und belohnungsorientierten Kriterien, aber eine viel größere Kluft zwischen den Folgen der liberalen und der utilitaristischen Ansätze. Daher erscheint es ziemlich dringlich zu untersuchen, ob einer der

17 Der spezielle Fall linearer Besteuerung ist jedoch einfacher. Cf. Erik Schokkaert, Dirk Van de gaer, Frank Vandenbroucke & Roland Luttens, »Responsibility-sensitive egalitarianism and optimal linear income taxation«, *Mathematical Social Sciences* 48 (2004) 151-182, für eine Untersuchung der beiden Kriterien in einem solchen Kontext, und Walter Bossert, Marc Fleurbaey & Dirk Van de gaer, »Responsibility, talent, and compensation. A second-best analysis«, *Review of Economic Design* 4 (1999), 35-56 für einen Vergleich der liberalen und utilitaristischen Kriterien.

18 Die Position wird insbesondere von Philippe Van Parijs, *Real Freedom for All*, Oxford 1995 verteidigt.

Ansätze dem anderen überlegen ist, oder ob sie in unterschiedlichen Kontexten gültig und anwendbar sind.

Zusammenfassung

Libérale egalitäre Gerechtigkeitstheorien werden oft mit Bezug auf Chancengleichheit formuliert, wobei die Idee leitend ist, daß Individuen keine Nachteile für etwas erleiden sollen, wofür sie nicht verantwortlich sind, und darum mit den selben Chancen auf Erfolg konfrontiert werden. Analysen dieses Ansatzes in der Ökonomik haben zwei wesentliche Unterscheidungen betont, die für die präzise Formulierung des Kriteriums der Chancengleichheit im Rahmen sozialer Bewertungen und Umverteilungsstrategien wichtig sind. Deren begriffliche Aspekte machen aber auch philosophische Reflexion erforderlich. Die erste Unterscheidung betrifft die Art und Weise, wie individuelle Errungenschaften zu individueller Verantwortlichkeit in Beziehung gesetzt werden sollen (das Problem der »Belohnung«) Liberale Egalitarier haben erklärt, daß Ungleichheiten, die auf individuelle Verantwortlichkeiten zurückgeführt werden können, nicht ausgeglichen werden sollen. Dagegen hat Roemer die Auffassung vertreten, daß für Individuen mit identischen Umständen (die entsprechend für ihre individuellen Eigenschaften verantwortlich sind) schlicht die Summe ihrer Resultate maximiert werden sollte. Die zweite Unterscheidung hat damit zu tun, daß beide dieser »Belohnungs«-Konzeptionen mit dem Schlüsselprinzip der Kompensation in Konflikt geraten, wonach alle Ungleichheiten, die auf Unterschiede in den Umständen zurückgehen, und für die die Individuen nicht verantwortlich sind, ausgeglichen werden sollen. Dieser Konflikt führt dazu, daß man entweder das Kompensationsprinzip oder das Belohnungsprinzip in der Definition eines präzisen Bewertungskriteriums bevorzugen muß. Die beiden Unterscheidungen implizieren daher, daß es nicht ein einziges, sondern vier Typen von Kriterien für Chancengleichheit gibt.

Summary

Liberal egalitarian theories of justice have recently been formulated in terms of equality of opportunities, with the idea that individuals should not suffer disadvantages for which they are not responsible and should therefore be offered the same opportunities for achievement. Economic analysis of this approach has highlighted two key distinctions that are essential in the formulation of precise »equality of opportunity« criteria for the evaluation of social situations and redistribution policies. Such distinctions involve conceptual issues on which philosophical reflection could bring new light. The first distinction concerns the way in which individual achievements should be related to the exercise of individual responsibility (the reward problem). A first approach to this issue, promoted by liberal egalitarian philosophers, says that inequalities that can be traced to individual responsibility should not be redressed. Another approach, advocated by Roemer, says that among individuals with identical circumstances (who are therefore responsible

for their unequal achievements) one should simply seek to maximize the sum of their outcomes. The second distinction has to do with the fact that each of these two »reward« approaches conflict with the core principle of compensation that warrants redressing all inequalities due to circumstances for which individuals are not responsible. Such a compensation-reward clash forces one to choose to give priority either to the compensation principle or to the reward principle in the definition of a precise evaluation criterion. These two distinctions therefore imply that there is not one, but four types of criteria of equality of opportunity.

Marc Fleurbaey, *Four approaches to equal opportunity*.