

Relative Entlohnung beeinflusst die Leistungsbereitschaft

Lohnvergleiche können sich auf das Arbeitsangebot und die individuelle Leistungsbereitschaft im Job auswirken

Schlagworte: relativer Lohn, Anstrengung, Arbeitsangebot, Laborexperimente, Feldversuche

RELEVANZ DES THEMAS

Aktuelle Studien zeigen, dass sich Informationen über die eigene Lohnhöhe im Vergleich zu anderen Arbeitnehmern oder zu früheren Beschäftigungen auf die individuelle Arbeits- und Leistungsbereitschaft auswirken. Der Effekt ergibt sich primär aus nachteiligen Vergleichen: Wer schlechter verdient als Kollegen oder in einem früheren Job, arbeitet weniger und strengt sich weniger an. Ein positives Abschneiden im Lohnvergleich hat dagegen keinen eindeutigen Effekt: In der Regel ändert sich die Leistungsbereitschaft nicht, aber das Arbeitsangebot nimmt tendenziell leicht zu. Ein besseres Verständnis der Effekte relativer Bezahlung kann Unternehmen dabei helfen, ihre Vergütungsstrukturen zu optimieren.

WICHTIGE RESULTATE

Pro

- ⊕ Die Kenntnis der relativen Lohnhöhe sollte sich aus theoretischer Sicht nicht auf Umfang und Produktivität der geleisteten Arbeit auswirken; in der Praxis ist dies jedoch der Fall.
- ⊕ Aktuelle Studien zufolge haben relative Löhne fast ausschließlich negative Effekte, weil Arbeitnehmer, die im Lohnvergleich schlecht abschneiden, ihre Arbeits- und Leistungsbereitschaft reduzieren.
- ⊕ Je plausibler die Lohnunterschiede begründet werden, desto geringer sind die nachteiligen Auswirkungen.

Contra

- ⊖ Studien zeigen nur vereinzelt positive Effekte auf das Arbeitsangebot derjenigen, die im Lohnvergleich gut abschneiden.
- ⊖ Die wissenschaftlichen Erkenntnisse zu relativer Entlohnung sind empirisch fundiert, lassen sich jedoch nur in begrenztem Maße verallgemeinern.
- ⊖ Ein Großteil der Studien basiert auf Laborexperimenten, wo mit klar definierten und vereinfachten Referenzlöhnen gearbeitet wird, die in der realen Arbeitswelt deutlich komplexer und weniger transparent sind.

KERNBOTSCHAFT DES AUTORS

Informationen über die relative Lohnhöhe können zu einer Verringerung von Arbeitsangebot und Produktivität führen. Die Nachteile lassen sich jedoch minimieren, wenn auch die individuellen Produktivitätsunterschiede transparent gemacht werden und die Unterschiede bei der Vergütung plausibel erklärt werden können. Denn solange sie als gerechtfertigt wahrgenommen werden, sind große Lohnunterschiede aus wirtschaftlicher Sicht eher vorteilhaft. Das spezifische Arbeitsumfeld spielt jedoch bei der Gestaltung von optimalen Anreiz- und Vergütungssystemen in Unternehmen eine entscheidende Rolle.

