

„Beyond GDP“ – vom Bruttoinlandsprodukt zu subjektiven Wohlfühlindikatoren

Prof. Dr. Karlheinz Ruckriegel, Nürnberg

Unter dem Leitmotto „Beyond GDP – Measuring progress, true wealth, and the well-being of nations“ beschäftigen sich gegenwärtig die *OECD*, die *Europäische Kommission*, das *Europäische Parlament*, der *Club of Rome* und der *WWF* mit Alternativen zum Bruttoinlandsprodukt (BIP), um die Wohlfahrt in den einzelnen Ländern zu messen. Hierzu fand im November 2007 eine Internationale Tagung dieser Institutionen in Brüssel statt (nähere Informationen unter: www.beyond-gdp.eu). Diese Diskussion knüpft an die Forderungen, die die *World Commission on Environment and Development (Brundtland Commission)* der Vereinten Nationen bereits 1987 formulierte: neue Wege zu beschreiten, um den nachhaltigen Fortschritt von Ländern zu messen und zu bewerten, an. Anfang Januar 2008 beauftragte der französische Präsident *Nicolas Sarkozy* die Nobelpreisträger *Amartya Sen* und *Joseph Stiglitz*, einen Indikator zu entwickeln, der das „Glücksempfinden“ und den Lebensstandard in der Bevölkerung messen soll. Um Indikatoren für die Wohlfahrt zu finden, muss man aber jenseits der Kategorien der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung suchen.

Dr. Karlheinz Ruckriegel ist Professor für Volkswirtschaftslehre an der Georg-Simon-Ohm Hochschule Nürnberg. Seine bevorzugten Forschungsgebiete sind Makroökonomie, insbesondere Geldpolitik sowie die Glücksforschung.

„... we must be highly skeptical of the view that long term changes in the rate of growth of welfare can be gauged even roughly from changes in the rate of growth of output.“

Moses Abramovitz, 1959 (zitiert nach Richard A. Easterlin, 1974, S. 89).

1. Was ist „Subjektives Wohlbefinden“?

Das **Bruttoinlandsprodukt**, kurz auch **BIP** genannt (Englisch „Gross Domestic Product“ oder kurz **GDP**), misst zwar die wirtschaftliche Leistung, nicht aber die Wohlfahrt („welfare“): „neither gross nor net domestic product is a measure of welfare“, so das von der UN erstellte „**System of National Accounts**“ in der Revision aus dem Jahre 1993, das weltweit die Grundlage für die Erstellung der **Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen (VGR)**, also u. a. der Berechnung des BIP, ist.

Im Gegensatz zu den sog. „objektiven“ Zahlen der VGR (siehe hierzu etwa *Görgens/Ruckriegel, 2007, Kapitel II*) steht im Rahmen der Glücksforschung das **subjektive**

Wohlbefinden (subjective well-being) der Menschen, also das, worauf es im Leben letztendlich wohl wirklich ankommt, im Mittelpunkt.

„The **OECD** has organised over the past two years a range of activities on how to measure well-being ... What has been driving the OECD interest in this area? In a nutshell, it is the realisation of a large and **growing gap** between what **official statistics** tell us about “progress” and the **feeling of ordinary people**. ... The OECD global Project on “Measuring the Progress of Society” is one step in filling that gap.“ (*Marco Mira d’Ercole (OECD), 2007, S. 1; Hervorhebungen durch den Verf.*).

Prinzipiell lassen sich hier zwei Arten des subjektiven Wohlbefindens unterscheiden: das „**emotionale**“ **Wohlbefinden** (Glücklichsein, d. h. positive/negative Gefühle im Moment) und das „**kognitive**“ **Wohlbefinden** (generelle „Zufriedenheit“ mit dem Leben, „life satisfaction“) (*Frey/Luechinger, 2007, S. 223; Wagner, 2007, S. 43*). Die **ökonomische Glücksforschung** stellt primär auf das kognitive Wohlbefinden, also die Lebenszufriedenheit (life satisfaction) ab.

„Economists are usually interested in **individual utility**, a concept of **overall individual welfare**. Therefore, the notion of utility resembles more closely the stable inner states and **explicit reflective appraisals** implied. ... To the extent that researchers are interested in explaining long-run overall individual welfare, momentary feelings of joy and pleasure (called positive and negative affect in psychology) add noise to the data on reported subjective well-being.“ (*Frey/Luechinger, 2007, S. 221; Hervorhebungen durch den Verf.*).

Andere Disziplinen der Sozialwissenschaften wie etwa die Psychologie beschäftigen sich aber auch mit dem emotionalen Wohlbefinden im Sinne von Glücklichsein im Moment.

Ziel der ökonomischen Glücksforschung ist es, herauszufinden, was die **Zufriedenheit** mit dem Leben fördert oder hemmt, um daraus Handlungsempfehlungen für die Wirtschaftspolitik, für die Unternehmen sowie für den Einzelnen abzuleiten.

Nach den Erkenntnissen der Glücksforschung kommt dabei einem Mehr an materiellen Gütern – nachdem die materiellen Grundbedürfnisse gedeckt sind – eine immer geringere Rolle zu. Vielmehr gewinnen soziale Kontakte und Mitmenschlichkeit, die sog. **Beziehungsgüter** (relational goods), zunehmend an Bedeutung (vgl. hierzu etwa *Ruckriegel, 2007b*). *Kahneman/Krueger (2006, S. 22)* ziehen daraus den Schluss: „... currently available results suggest

that those interested in **maximizing society's welfare** should **shift** their attention **from an emphasis on increasing consumption opportunities to an emphasis on increasing social contacts**“ (Hervorhebungen durch den Verf.).

Diese Erkenntnisse stellen eine Fixierung auf das Wirtschaftswachstum in den westlichen Industrieländern grundsätzlich infrage. So „[...] zeigen Analysen der SOEP-Daten (des Sozio-ökonomischen Panels, Anmerkung des Verfassers), dass der von den Wirtschaftswissenschaften ins Zentrum nahezu aller Theorien gestellte (Grenz-)Nutzen des Einkommens im Vergleich zu anderen positiven Determinanten der Zufriedenheit (z. B. Erwerbstätigkeit und Familienleben) bescheiden ist“, so *Gert Wagner* (2007, S. 55), der beim *DIW* in Berlin für das SOEP verantwortlich ist. Die Gründe, weshalb uns mehr Geld/Einkommen nicht/kaum glücklicher macht, liegen in Vergleich und Gewöhnung. Vergleich und Gewöhnung sind die Ursachen des **Easterlin-Paradoxons**, das nach *Richard Easterlin* benannt wurde, der diesen Sachverhalt bereits 1974 problematisierte. Vergleich und Gewöhnung kommen aber „annahmegemäß“ in der ökonomischen Mainstream-Theorie nicht vor. Die gängige ökonomische Theorie hat somit ein grundlegendes „Erklärungsdefizit“ (vgl. hierzu etwa *Ruckriegel*, 2007c).

Die Glücksforschung hat **sieben Glücksfaktoren** identifiziert: **familiäre Beziehungen, befriedigende Arbeit, soziales Umfeld, Gesundheit, persönliche Freiheit, Lebensphilosophie** (Religion) und die **finanzielle Lage** (Einkommen) (im Einzelnen siehe hierzu etwa *Layard*, 2005; *Ben-Shahar*, 2007; *Lynbomirsky*, 2008). Dem Einkommen kommt – zumindest in den westlichen Industrieländern – nicht einmal mehr eine herausgehobene Bedeutung zu.

„[...] unser Glück hängt vor allem davon ab, wie unsere Beziehungen zu anderen Menschen aussehen. Wir brauchen daher eine Politik, in der die Zwischenmenschlichkeit eine große Rolle spielt. [...] Wenn wir nicht erkennen, wie schnell uns unsere **materiellen Besitztümer langweilen**, dann geben wir zu viel Geld für ihre Anschaffung aus, und zwar auf Kosten unserer Freizeit. Wir unterschätzen gern, wie schnell wir uns an neue Gegenstände gewöhnen; die Folge ist, dass wir viel **zu viel Zeit** darauf verwenden, **zu arbeiten und Geld zu verdienen**, und andere Aktivitäten vernachlässigen. (Hervorhebungen durch den Verf.)“, so *Richard Layard* (2005, S. 19 und S. 62) von der *London School of Economics*. Beim Anblick von zum Verkauf ausgelegter Luxusartikel soll *Sokrates* gesagt haben: „Wie vieles gibt es doch, was ich nicht nötig habe“ (zitiert nach *Arthur Schopenhauer*, Aphorismen zur Lebensweisheit, Frankfurt/Main et al. 2003, S. 16. Eine ähnliche Haltung findet sich auch bei *Epikur*, vgl. *Vivenza*, 2007, S. 13).

Gestützt und erklärt wird diese Aussage auch durch Erkenntnisse aus der **Neurobiologie**. Danach ist der Mensch darauf gepolt, vertrauensvoll zu agieren und gute Beziehungen zu anderen zu gestalten, so dass Menschen kooperatives Verhalten einzelkämpferischen Strategien vorziehen. „Das vorrangige „Triebzentrum“ des menschlichen Gehirns sind die [...] **Motivationssysteme**, deren „Verlan-

gen“ bei gesunden, nicht traumatisierten Menschen primär auf **zwischenmenschliche Bindung** und **soziale Gemeinschaft** gerichtet ist, was den Begriff „**social brain**“ entstehen ließ (Hervorhebungen durch den Verf.)“ (*Bauer*, 2007, S. 30; siehe hierzu insbesondere auch *Bauer*, 2006). Ähnlich aus Sicht der **Neuroeconomics** *Paul Zak* (2007, S. 31) „The evidence [...] strongly suggests that nature has designed us to be conditional cooperators because it literally feels good.“ Diese Überlegungen finden sich im Prinzip bereits bei *Antonio Genovesi* (1713–1769), der seit 1754 in Neapel den (weltweit) ersten Lehrstuhl für Volkswirtschaftslehre inne hatte. „For Genovesi, it seems, the chief advantage of society is not to be found in its production of material goods, but in the **enjoyment of social relationships** (Hervorhebungen durch den Verf.)“ (*Bruni*, 2007, S. 31) und bei *Adam Smith* (1790, S. 1): „Mag man den Menschen für noch so egoistisch halten, es liegen doch offenbar gewisse Prinzipien in seiner Natur, die ihn dazu bestimmen, an dem Schicksal anderer Anteil zu nehmen, und die ihm selbst die Glückseligkeit dieser anderen zum Bedürfnis machen, obgleich er keinen anderen Vorteil daraus zieht, als das Vergnügen, Zeuge davon zu sein.“ (Zu einer Systematisierung der Motive altruistischen Verhaltens siehe *Kolm*, 2006, S. 54–71.)

2. Messung des emotionalen Wohlbefindens

Beim „emotionalen“ Wohlbefinden wird im Idealfall der erfahrene Nutzen im Moment des „Glücklichseins“ (oder am Tag danach) erfragt. Zu denken ist hier an die „**Experience Sampling Method**“ – die Versuchspersonen werden im Verlaufe eines Tages öfters zufallsgeneriert „angepiepst“ und geben dann über ihre Gefühle im Moment des Geschehens Auskunft – oder an die „**Day Reconstruction Method**“ – die Versuchspersonen führen ein Tagebuch über alles, was sie während eines Tages tun. Am nächsten Tag müssen die Versuchsteilnehmer anhand einer zwölfstufigen Skala darüber entscheiden, wie sie sich bei den jeweiligen Tätigkeiten gefühlt haben: verärgert, zufrieden, freundlich, glücklich. Ein solches Vorgehen käme den Vorstellungen von *Benthams* „momentary positiv or negative feelings“ am nächsten (vgl. hierzu *Kahneman* et al., 2004, S. 430, sowie *Kahneman/Krüger*, 2006, S. 7–14). Ein Durchbruch ist hier in den letzten Jahren auch in der **Hirnforschung** gelungen. Je nachdem, in welchen Bereichen Hirnströme fließen, können mittlerweile damit positive oder negative Gefühle verbunden und mithilfe bildgebender Verfahren auch sichtbar gemacht werden (vgl. etwa *Layard*, 2005, S. 65–70, und *Spitzer*, 2007, S. 86–88). „**Bildgebende Verfahren**“ ist der Sammelbegriff für Methoden, mit denen die Aktivität verschiedener Gehirnbereiche in relativ hoher räumlicher Auflösung gemessen wird. Daraus werden (ohne chirurgische Eingriffe o. ä.) bildliche Querschnitte der Gehirnaktivität erzeugt. Wichtige bildgebende Verfahren sind die **funktionelle Magnetresonanztomografie** (fMRT) oder die Positronen-Emissions-Tomografie (PET) (eine Übersicht hierzu findet sich bei *Roth*, 2007, S. 65–70).

3. Messung des kognitiven Wohlbefindens

Beim kognitiven Wohlbefinden werden Einzelne in groß angelegten **Umfragen** über ihre **Lebenszufriedenheit** befragt. Alternative Befragungen von Freunden über die Lebenszufriedenheit der Befragten bzw. die Einschätzung von deren Lebenszufriedenheit durch unabhängige Beobachter kommen dabei i.d.R. zum gleichen Ergebnis. Vgl. hierzu etwa *Frey/Stutzer*, 2008, S. 92, sowie *Spitzer*, 2008, S. 47. „Finally, life satisfaction is a global judgment of well-being based on information the person believes is relevant.“ (*Diener/Seligman*, 2004, S. 4).

Das Konzept der „**offenbaren Präferenzen**“ („**Revealed Preference**“), das als erstes von *Samuelson* 1938 beschrieben wurde (vgl. *Varian*, 2006), ist im Gegensatz dazu allein deshalb schon ungeeignet, auf den Nutzen rückzuschließen, da zum einen „even adults make mistakes, engage in dysfunctional behavior, suffer from biases, ect. Given these problems, **true utility cannot be identified from revealed preference** (Hervorhebungen durch den Verf.“ (*Gul/Pesendorfer*, 2006, S. 471). Zu diesen – aus Sicht des Homo oeconomicus – systematischen Fehlern (**Biases**: Excessive Optimism, Overconfidence, Confirmation Bias, Illusion of Control; **Heuristics**: Representativeness, Availability, Anchoring and Adjustment, Affect Heuristic; **Framing Effects**: Loss Aversion, Aversion to Sure Loss) findet sich eine lehrbuchhafte Einführung etwa bei *Shefrin* (2007, S. 1–19). Zum anderen zeigen *Kahneman* und *Thaler* (2006), dass Menschen oftmals die Auswirkungen bestimmter objektiver Veränderungen auf das eigene Nutzenniveau ex ante falsch einschätzten. „**Entscheidungsnutzen**“ (erwartete Nutzenänderung im Zeitpunkt der Entscheidung) und „**Erfahrungsnutzen**“ (tatsächlich eintretende Nutzenänderung) fallen auseinander, wobei die Menschen generell ihre eigene Anpassungsfähigkeit an sich verändernde Bedingungen unterschätzen. Bekannt ist dieses Phänomen auch unter dem Begriff der „**systematischen emotionalen Entscheidungsirrtümer**“ (vgl. hierzu im Einzelnen *Gilbert*, 2006). Nach *Daniel Gilbert* weist die menschliche Vorstellungskraft drei gravierende Mängel auf: In unserer Vorstellung werden bestimmte Dinge eingefügt oder weggelassen, ohne dass wir davon etwas mitbekommen. Die zweite Unzulänglichkeit ist die Tendenz, die Gegenwart auf die Zukunft zu projizieren. Der dritte Mangel ist die ungenügende Kenntnis darüber, dass die Dinge anders aussehen, wenn sie erst einmal geschehen sind. Wir erkennen nicht, dass es dem psychischen Immunsystem leichter fällt, positive und glaubwürdige Sichtweisen von ausgeführten als von nicht ausgeführten Handlungen zu fabrizieren.

Das Konzept der „offenbaren Präferenzen“ unterstellt also ein logisches („rationales“) und berechenbares (zeitkonsistentes) Verhalten der Konsumenten à la **Homo oeconomicus**, was aber nichts anderes ist als eine unhaltbare Fiktion, auch wenn das Festhalten am Homo oeconomicus unter Ökonomen noch stark verbreitet ist (siehe hierzu insbesondere auch *Häring/Storbeck*, 2007, Kapitel 1: Der Mensch, ein ökonomisches Tier?, S. 7–21).

Signund/Fehr/Nowak (2006, S. 56) stellen fest: „Lange Zeit haben Wirtschaftstheoretiker ein Retortenwesen namens Homo oeconomicus zur Grundlage ihrer Überlegungen gemacht ... Diese Kreatur hat sich mittlerweile als eine unhaltbare Fiktion erwiesen.“

Die „Erfindung“ des „Homo oeconomicus“ geht auf das Werk *Leon Walras* (1834–1910) in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts zurück. Dieses Konstrukt (Annahme/Fiktion) war notwendig, um komplizierte mathematische Gesetzmäßigkeiten aus der Physik auf die Wirtschaft übertragen zu können. „Mit seiner Bereitschaft, zugunsten der mathematischen Prognostizierbarkeit Abstriche an der Wirklichkeitsnähe hinzunehmen, etablierte *Walras* eine Vorgehensweise, der im folgenden Jahrhundert viele Ökonomen folgen sollten“ (*Beinhocker*, 2007, S. 59).

Laut *Walras* ähnelte seine „reine Theorie der Ökonomik den physikalischen-mathematischen Wissenschaften in jeder Hinsicht“. *William Stanley Jevons* (1835–1882) war davon überzeugt, einen „Kalkül der sittlichen Wirkung“ geschaffen zu haben. Und *Vilfredo Pareto* (1848–1923) verkündete: „Die Theorie der ökonomischen Wissenschaften erhält so die Strenge der Mechanik.“ Für die Marginalisten war ihr Traum in Erfüllung gegangen, aus der Ökonomik eine echte mathematische Wissenschaft zu machen“ (*Beinhocker*, 2007, S. 63). Der Mensch wird nach dieser **Sichtweise** (Annahme/Fiktion) zu einem bloßen „**Maschinenmensch**“ à la *Mettrie* (siehe hierzu etwa *Ruckriegel*, 2007c, S. 519 f.) vereinfacht.

Der Nobelpreisträger für Wirtschaftswissenschaften von 2002, *Daniel Kahneman* (Princeton), verweist hier darauf, dass er seine erste Begegnung mit den „psychological assumptions of economics“ Anfang der 70er Jahre hatte, als *Bruno Frey* in einem Artikel schrieb, dass „the agent of economic theory is rational and selfish, and that his tastes do not change“, wobei er als Psychologe davon kein Wort glauben konnte („not to believe a word of it“ – *Kahneman*, 2003, S. 162).

Ein gutes Beispiel hierfür ist die Praxis der Organspende. So gibt es Länder wie Österreich, in denen gesetzlich geregelt ist, dass jeder ein potenzieller Spender ist, wenn er sich nicht explizit dagegen entscheidet. In anderen Ländern wie etwa Deutschland ist die gesetzliche Vorgabe, dass niemand Spender ist, es sei denn, man hat sich bewusst dafür entschieden. Ergebnis: 99,9 % der Österreicher, aber nur 12 % der Deutschen sind potenzielle Organspender. Sind Deutsche und Österreicher wirklich so unterschiedlich? Die große Mehrheit der Deutschen und der Österreicher scheinen schlicht der gesetzlichen Vorgabe zu folgen. Hätten die Menschen stabile Präferenzen, so würden sie sich augenblicklich über die Vorgaben hinwegsetzen, falls diese ihren Präferenzen zuwider liefen. „Die Untersuchungen lassen darauf schließen, dass für das Verhalten der Menschen die **Vorgaberegeln** („Wenn es eine Vorgabe gibt, weiche nicht davon ab“, Anmerkung und Hervorhebungen des Verf.) und nicht eine stabile Präferenz verantwortlich ist“, so *Gerd Gigerenzer* (2007, S. 196), Direktor am *Max-Planck-Institut für Bildungsforschung* in

Berlin. Auch zielt ja etwa – um ein weiteres Beispiel zu nennen – gerade die **Markenwerbung** im Wesentlichen darauf ab, die **Zahlungsbereitschaft der Konsumenten** über die Steigerung des **Wiedererkennungswertes** durch Nutzung der aus der **Gehirnforschung** bekannten „**Rekognitionsheuristik**“ zu erhöhen (im Einzelnen hierzu sehr kritisch: *Gigerenzer*, 2007, insbesondere S. 137 – 140), d. h. mikroökonomisch gesprochen besteht das Ziel der Werbung darin, die **Präferenzen** zu verändern (zu verschieben).

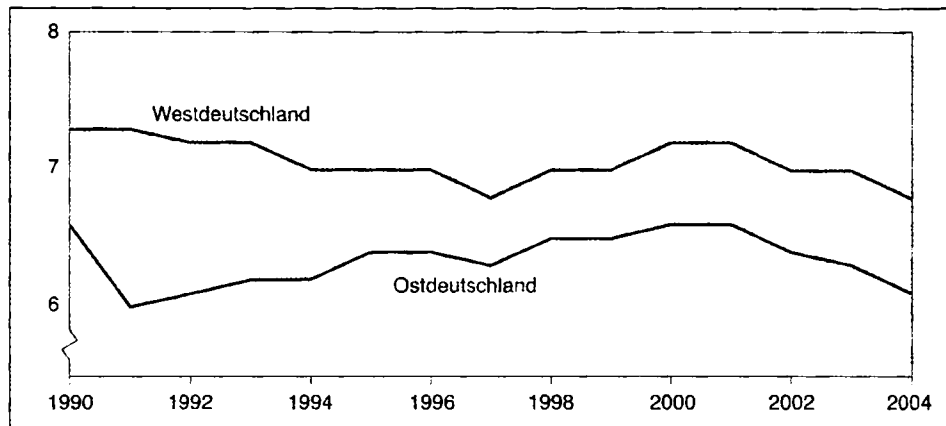
George A. Akerlof (Berkeley), Nobelpreisträger für Wirtschaftswissenschaften von 2001, kritisiert in seiner Presidential Address zur 119. Tagung der *American Economic Association* im Januar 2007 in Chicago unter dem Titel „The Missing Motivation in Macroeconomics“ die auf dem „Homo oeconomicus“ basierende Neoklassik. Vielmehr stellt er **soziale Normen** in den Mittelpunkt der ökonomischen Analyse. Die **Neoklassik** komme zu falschen Schlüssen, „since they fail to incorporate the norms of the decision makers. Those norms reflect how the respective decision makers think they and others should or should not behave, even in the absence of frictions“ (*Akerlof*, 2007, S. 6).

Mittlerweile haben die Erkenntnisse der „Behavioral Economics“ auch Eingang in die wirtschaftspolitische Politikberatung bzw. bereits unmittelbar in die Wirtschaftspolitik gefunden. So etwa im Gutachten „Psychologie, Wachstum und Reformfähigkeit“, das unter Federführung des *ZEW* (Mannheim) für das *Bundesministerium der Finanzen* erstellt wurde. *Friedrich Heinemann* u. a. haben sich hier interdisziplinär in einem aus Ökonomen und Psychologen zusammengesetzten Wissenschaftlerteam damit beschäftigt, wieso Reformen beim Wähler oftmals schwer durchzusetzen sind. Sie sind dabei abgegangen von der Vorstellung des Homo oeconomicus und haben vielmehr auf die Überlegungen der **Behavioral Economics** abgestellt. „Im Mittelpunkt vieler relevanter psychologischer Phänomene steht dabei die so genannte „**Prospekttheorie**“ von *Kahneman* und *Tversky*. Dieser Ansatz zur Beschreibung tatsächlicher Verhaltensweisen fußt auf empirischen Beobachtungen und nicht auf Axiomen wie die **traditionelle mikroökonomische Entscheidungstheorie**. Trotz der Vorläufigkeit mancher Resultate ist aber bereits deutlich geworden, dass die Anwendung psychologischer und verhaltensökonomischer Einsichten auf wirtschaftspolitische Entscheidungsprozesse ein hohes Erklärungspotenzial aufweist (Hervorhebungen der Verf.).“ (*Heinemann et al.*, 2007, S. 7 und S. 17; in Kurzform finden sich die höchst aufschlussreichen Ergebnisse bei *Heinemann*, 2007). Auch die *US-Notenbank* („*Fed*“) ist gerade dabei, die Erkenntnisse der Behavioral Economics in ihre Überlegungen einzubeziehen, so *Frederic Mishkin*, Mitglied des *Board of Governor of the Federal Reserve System*, auf dem CFSSymposium „The Theory and Practice of Monetary Policy Today“ am 4. Oktober 2007 in Frankfurt, das anlässlich der Verleihung des „Deutsche Bank Prize in Financial Economics 2007“ an *Michael Woodford* veranstaltet wurde (*Mishkin*, 2007, S. 28).

Um es auf den Punkt zu bringen: „The theory behind public economics needs radical reform. It fails to explain the recent history of human welfare and it ignores some of the key findings of modern psychology. Indeed these two failings are intimately linked: it is because the theory ignores psychology that it is unable to explain the facts“, so *Richard Layard* (2006, S. 24, siehe hierzu etwa auch *Ruckriegel*, 2007a). Dies heißt aber konkret, dass die Volkswirtschaftslehre als Sozialwissenschaft sich nicht darauf beschränken kann, was Menschen tun, sondern auch darauf abstellen muss, was Menschen fühlen und sagen, etwas was auch die moderne Psychologie schon seit über einem halben Jahrhundert ausmacht (vgl. hierzu *Gilbert*, 2006, S. 437, sowie *Bergheim*, 2007, S. 5) und womit sich insbesondere auch die **Neurobiologie** beschäftigt (vertiefend etwa *Bauer*, 2006, und *Zak*, 2007). „A subjective view of utility recognizes that everybody has their own ideas about happiness and the good life and that **observed behavior is an incomplete indicator for individual well-being**. Nevertheless, individuals‘ happiness can be captured and analyzed: **people can be asked how satisfied they are with their lives**“ (Hervorhebungen durch den Verf.). (vgl. *Frey/Stutzer*, 2002, S. 405).

Weltweit gibt es eine Reihe von Befragungen zum **subjektiven Wohlbefinden** (z. B. World Values Surveys, Eurobarometer Surveys, Sozio-Ökonomisches Panel – SOEP). In diesen Befragungen werden die Teilnehmer gebeten, ihre **Lebenszufriedenheit** allgemein bzw. ihre Zufriedenheit in unterschiedlichen Lebensbereichen (Gesundheit, Arbeit, Haushaltseinkommen, Lebensstandard, Freizeit, Wohnung, Angebot von Waren und Dienstleistungen, Umweltzustand) zu bewerten, z. B. auf einer Skala von 0 bis 10, die verbal von ganz und gar unzufrieden bis ganz und gar zufrieden reicht. Die Annahme ist, dass Menschen, die denselben kulturellen und sprachlichen Hintergrund haben, auch ähnlich bewerten. „[...] the „common background“ assumption is a primitive assumption. However it is an assumption, which is tacitly accepted in nearly all empirical surveys“, so *Bernard M.S. van Praag* (2007, S. 50), ein niederländischer Ökonom, der sich bereits in den 60er Jahren des letzten Jahrhunderts mit den Fragen der ökonomischen Glücksforschung beschäftigte. Da die Sprache ein öffentliches Gut ist, das sich in einem evolutiven Prozess als Mittel der Kommunikation zwischen Menschen herausgebildet hat, folgt daraus, dass Wörter in etwa dieselbe Bedeutung für alle in einem gemeinsamen Sprach- und Kulturraum haben, wobei die Abstufungen zwischen den einzelnen Antwortalternativen gleich einer Treppe mit gleichen Stufenabständen sind. Damit aber kommen wir zurück von der ordinalen zur **kardinalen Nutzenmessung**, wobei Lebenszufriedenheit approximativ mit Nutzen gleichgesetzt wird. „Die auf diese Weise erfasste **subjektive Lebenszufriedenheit** gibt eine gute Annäherung an den Nutzen. (Hervorhebungen durch den Verf.)“ (vgl. *Frey*, 2006; siehe hierzu etwa auch *Frey/Stutzer*, 2008, S. 91).

Auf die Frage „Hat die Glücksforschung das Zeug, eine echte Wende im ökonomischen Denken herbeizuführen?“



Quelle: Statistisches Bundesamt, Datenreport 2006, Bonn 2006, S. 448.

Abb. 1: Entwicklung der allgemeinen Lebenszufriedenheit in Ost- und Westdeutschland, 1990–2004

antwortete Bruno S. Frey in einem Interview mit „Der Zeit“ vom 5. Juli 2007: „Ja, der Effekt ist schon einigermaßen revolutionär. Heute messen wir Zufriedenheit empirisch, Nutzen ist also kein abstraktes Konzept mehr wie zuvor seit den dreißiger Jahren. Unsere Maße sind zwar nicht ideal, aber gute Annäherungen sind sie schon. Das Bruttosozialprodukt als vorrangige Zielgröße wird ja auch ungenau gemessen. Aber an das Sozialprodukt haben wir uns gewöhnt, und es wird überall akzeptiert, gerade von traditionellen Ökonomen. Die Schätzung der Zufriedenheit fügt dem etwas hinzu, und das ist ein großer Schritt vorwärts“ (S. 22).

3. Sozio-ökonomisches Panel (SOEP)

Einer der am häufigsten verwendeten Datensätze ist die beim Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) in Berlin durchgeführte repräsentative Längsschnittstudie „Sozio-ökonomisches Panel“ (SOEP), in der Haushalte über ihre Lebensverhältnisse befragt werden. Im SOEP wird seit Mitte der 80er Jahre ein für die Gesamtbevölkerung repräsentativer Querschnitt an Haushalten (präziser: die einzelnen Mitglieder dieser Haushalte) jährlich u. a. zu ihrer Lebenszufriedenheit befragt. Die allgemeine Lebenszufriedenheit wird hier mit folgender Frage ermittelt: „Zum Schluss möchten wir Sie noch nach Ihrer Zufriedenheit mit Ihrem Leben insgesamt fragen. Antworten Sie bitte wieder anhand der folgenden Skala, bei der „0“ ganz und gar unzufrieden und „10“ ganz und gar zufrieden bedeutet. Wie zufrieden sind Sie gegenwärtig, alles in allem mit Ihrem Leben?“ Bis 2006 wurde mit dieser Frage nur das kognitive Wohlbefinden erfragt. Ab 2007 wurde eine zusätzliche Frage nach dem emotionalen Wohlbefinden aufgenommen: „Ich lese Ihnen eine Reihe von Gefühlen vor. Geben Sie bitte jeweils an, wie häufig oder selten Sie dieses Gefühl im letzten Monat erlebt haben (Antwort auf einer 5er Skala von sehr selten bis sehr oft): 1. Wie oft haben Sie sich ärgerlich gefühlt? 2. Wie oft haben Sie sich ängstlich gefühlt? 3. Wie oft haben Sie sich glücklich gefühlt? 4. Wie oft haben Sie sich traurig gefühlt?“ (Wagner, 2007, S. 48).

Das SOEP liefert eine gute Basis, um mittels ökonomischer Verfahren die Einflüsse von unabhängigen Variab-

len wie das Eintreten von Arbeitslosigkeit, Krankheit, Trennungen usw. auf die abhängige Variable **Lebenszufriedenheit** abzuschätzen. So verringert etwa Arbeitslosigkeit die Lebenszufriedenheit eines durchschnittlichen Individuums in Deutschland um 0,626 Skaleneinheiten auf der 11er Skala. Eine feste Beziehung hat hingegen einen positiven Einfluss (+ 0,294 Skaleneinheiten) (vgl. Rätzl, 2007, S. 341–343). Die allgemeine Lebenszufriedenheit in Westdeutschland ist von 1990 bis 2004 von 7,3 auf 6,8 Skaleneinheiten abgesunken. In Ostdeutschland lagen die Werte während dieser Zeit immer unter den westdeutschen. 2004 betrug die Differenz 0,7 Skaleneinheiten (vgl. Statistisches Bundesamt, 2006, S. 448–451; siehe auch Abb. 1).

Glück wirkt sich positiv auf die gesamte Lebensführung aus. Es ist daher für Nationen notwendig, das subjektive Wohlbefinden ihrer Bürger zu messen und zu beobachten. Daher muss auch bei uns in Deutschland Glück (Lebenszufriedenheit), also die Wohlfahrt der Menschen, explizit in den Zielen der Politik vorkommen. Denn: „Glück selbst will man nicht wegen irgendetwas anderem. Glück ist das ultimative Ziel.“ (Spitzer, 2008, S. 45).

4. Erweiterung des SOEP und des Mikrozensus

Da die Glücksforschung speziell die Beziehungsgüter als die entscheidenden Faktoren für das persönliche „Glück“ identifiziert hat, könnte man sich allerdings eine Ergänzung des standardmäßigen Fragenkatalogs des SOEP vorstellen (z. B. wie zufrieden/glücklich sind Sie mit Ihrer Partnerschaft, mit Ihrer Beziehung zu Ihren Kindern, mit Ihren Beziehungen zu Ihren Nachbarn/Arbeitskollegen). Entsprechende Fragen nach dem subjektiven Wohlbefinden sollten aber auch in den jährlich von den statistischen Ämtern in Deutschland durchgeführten Mikrozensus, dessen Stichprobenumfang ca. 1% der deutschen Bevölkerung umfasst, aufgenommen, also Bestandteil der amtlichen Statistik werden. Letztlich sind subjektive Indikatoren entscheidend, wenn es um die Frage der gesellschaftlichen Wohlfahrt geht.

„[...] economic indicators were extremely important in the early stages of economic development, when the fulfilment of basic needs was the main issue. As societies grow wealthy, however, differences in well-being are less frequently due to income, and are more frequently due to factors such as social relationships and enjoyment at work“, so *Diener/Seligman* (2004, S. 1).

Im Jahr 2008 wird die Bundesregierung ihren **zweiten Fortschrittsbericht zur Nationalen Nachhaltigkeitsstrategie** aus dem Jahre 2002 vorlegen. Zwar ist mit dem ersten Fortschrittsbericht von 2004 schon ein zaghafter Einstieg in subjektive Indikatoren (Zufriedenheit mit der Gesundheit) erfolgt (vgl. *Statistisches Bundesamt*, 2007, S. 44). Mit dem zweiten Fortschrittsbericht sollte dieser Weg mutig in Richtung eines differenzierteren Wohlfahrtsindikators weitergegangen werden, um der Politik zusätzliche Anhaltspunkte zu liefern, wo aus Sicht des Souveräns politischer Handlungsbedarf besteht. Dies würde vielleicht auch helfen, dass die Politik Vertrauen zurückgewinne. Die Regierungen im Vereinigten Königreich, in Australien (National Well Being Index) und in Neuseeland (Economic Living Standard) etwa haben die Herausforderung angenommen und sich verpflichtet, nationale Indikatoren für das subjektive Wohlbefinden zu erstellen bzw. haben einen solchen bereits erstellt. *Nicolas Sarkozy*, der französische Präsident, macht ernst: Er lässt das Glück vermessen – so die Schlagzeile in der *Financial Times* Deutschland. Die Frage, die sich stellt ist daher: Wann machen wir (auch) in Deutschland ernst?

Wiederum *Diener/Seligman* (2004, S. 21): „The most important contribution of a national system of well-being indicators would be that they could focus the attention of policymakers and the public specifically on well-being, and not simply on the production of goods and services.“

Abgesehen von Bundespräsident *Horst Köhler*, in dessen Berliner Rede mit dem Titel „**Das Streben der Menschen nach Glück verändert die Welt**“ vom 1. Oktober 2007 die Erkenntnisse der Glücksforschung ihren deutlichen Niederschlag gefunden haben, spielen in Deutschland wirtschaftspolitisch diese Erkenntnisse bisher noch keine Rolle.

Wirtschaftspolitisch dominiert vielmehr die Fixierung auf das Wirtschaftswachstum, das durch die Wachstumsrate des realen Bruttoinlandsprodukts (BIP) gemessen wird (siehe hierzu etwa die „**Bremer Erklärungen**“ der SPD und der CDU jeweils vom Januar 2007). Wirtschaftswachstum ist zwar nicht Selbstzweck, sondern Mittel zur Erhöhung des materiellen Lebensstandards der Bevölkerung. Es stellt sich aber die grundsätzliche Frage, warum Wirtschaftswachstum als wirtschaftspolitisches Ziel verfolgt werden soll, legen doch Erkenntnisse der Glücksforschung nahe: „Wachstum allein ist nicht unbedingt der Schlüssel zu mehr Glück.“ (*Blanchard/illing*, 2006, S. 304). Ähnlich *Klaus Zimmermann* (in *Aust et al.*, 2007, S. 93), der Präsident des *DIW Berlin*: „Wir wissen aus der Glücksforschung, dass reiche Nationen, wenn sie noch reicher werden, nicht unbedingt glücklicher werden. Wir ge-

wöhnen uns an das, was wir erreicht haben.“ *Richard Layards* Buch „Die glückliche Gesellschaft“ aus dem Jahre 2005 trägt den Untertitel „Kurswechsel für Politik und Wirtschaft“. Wann kommt es bei uns zum Kurswechsel?

Hierzu stellt *Binswanger* (2007, S. 13) fest: „Wir sollten uns wieder auf den eigentlichen Daseinszweck der Wirtschaft besinnen, den *George Bernhard Shaw* folgendermaßen beschrieben hat: „Ökonomie ist die Kunst, das Beste aus unserem Leben zu machen.“ Mit anderen Worten: Es geht nicht um Einkommensmaximierung, sondern um die Maximierung des menschlichen Glücks, der Zufriedenheit, der Lebensqualität oder noch wissenschaftlicher ausgedrückt, des **subjektiven Wohlbefindens** (Hervorhebungen durch den Verf.).“

Zur Vorbereitung des **zweiten Fortschrittsberichts** der Bundesregierung **zur Nationalen Nachhaltigkeitsstrategie** aus dem Jahr 2002 fanden im Jahr 2007 **Fachdialoge** u.a. zur Frage der „**Wohlfahrtsmessung**“ statt. Im **Ergebnisbericht des Umweltbundesamtes** zu diesen Fachdialogen vom 25. Februar 2008 steht als Resümee (S. 61): „Politik, Gesellschaft und die mediale Berichterstattung (in Deutschland, Anmerkungen der Verf.) sind bisher in erster Linie auf quantitatives Wachstum orientiert. Die Meinung ist verbreitet, dass es uns besser geht, „wenn etwas wächst“. Die Tatsache, dass Wachstum nicht gleichzusetzen ist mit gesellschaftlicher Wohlfahrt, ist kein allgemeiner Konsens. Eine **bessere Vermittlung der Zusatzaspekte der Wohlfahrt gegenüber Wachstum** (Hervorhebung im Ergebnisbericht, Anmerkung des Verf.) ist erforderlich.“ Das Umdenken hat auch in Deutschland begonnen!

Literatur

- Akerlof, G.A.*, The Missing Motivation in Macroeconomics, *The American Economic Review*, Vol. 97 (2007), Nr. 1, S.5–36.
- Aust, S., C. Richter, M. Ziemann*, Wettlauf um die Welt – die Globalisierung und wir, München 2007.
- Bauer, J.*, Prinzip Menschlichkeit. Warum wir von Natur aus kooperieren, Hamburg 2006.
- Bauer, J.*, Lob der Schule, Hamburg 2007.
- Beinhocker, E.D.*, Die Entstehung des Wohlstands. Wie Evolution die Wirtschaft antreibt, Landsberg/Lech 2007.
- Ben-Shahar, T.*, Glücklicher, München 2007.
- Bergheim, S.*, Die glückliche Variante des Kapitalismus, Deutsche Bank Research, 2. April 2007.
- Binswanger, M.*, Die Tretmühlen des Glücks. Wir haben immer mehr und werden nicht glücklicher. Was können wir tun?, Freiburg 2006.
- Blanchard, O., G. Illing*, Makroökonomie, 4. Aufl., München 2006.
- Bruni, L.*, The „technology of happiness“ and the tradition of economic sciences, in: *Bruni, L., P.L. Porta*, Handbook on the Economics of Happiness, Cheltenham (UK)/Northampton (MA, USA) 2007, S. 24–52.
- Diener, E., M. Seligman*, Beyond Money. Toward an Economy of Well-Being, in: *Psychological Science in the Public Interest*, Vol. 5 (2004), Nr. 1, S. 1–31.
- Easterlin, R.*, Does Economic Growth Improve the Human Lot? Some Empirical Evidence, in: *P.A. David, M.W. Reder*, Nations and Households in Economic Growth. Essays in Honor of Moses Abramovitz, New York et al. 1974, S. 89–125.
- Frey, B.S.*, Der Wert des Geldes, in: *Financial Times Deutschland* vom 3.1.2006.

- Frey, B.S., S. Luechinger*, Concepts of Happiness and their Measurement, in: Jahrbuch Ökologische Ökonomik, Band 5 (2007): Soziale Nachhaltigkeit, S. 220–237.
- Frey, B.S., A. Stutzer*, What Can Economists Learn from Happiness Research?, in: Journal of Economic Literature, Vol. 40 (2002), S. 402–435.
- Frey, B.S., A. Stutzer*, Das Glück aus ökonomischer Sicht, in: *B. Hentschel, G. Staube* (Hrsg.), Glück – Welches Glück, München 2008, S. 89–102.
- Gigerenzer, G.*, Bauchentscheidungen. Die Intelligenz des Unbewussten und die Macht der Intuition, München 2007.
- Gilbert, D.*, Ins Glück stolpern. Unbeschiedenheit (de) – 312(W)11issmensca-fDosswie, 06, März 2006, atwi(.)-242((.)-2515i2(35)-5(i2(6)-5(226(.))TJ/T1_01Tf-0.0014Tc-0.968-1.132Td[Smith(,)32A
- Görgens, E., K. Ruckriegel*, Makroökonomik, 10. Aufl., Stuttgart 2007.
- Gul, F., W. Pesendorfer*, Welfare without Happiness, in: The American Economic Review – Papers and Proceedings, Vol. 97 (2007), Nr. 2, S. 471–476.
- Häring, N., O. Storbeck*, Ökonomie 2.0 – 99 überraschende Erkenntnisse, Stuttgart 2007.
- Heinemann, F.*, Irrationale Reformwiderstände, in: Wirtschaftsdienst, 87. Jg. (2007), Heft September, S. 563–567.
- Heinemann, F., M. Förg, D. Frey, E. Jonas, W. Roffuß, E. Traut-Mattausch, P. Westerheide*, Psychologie, Wachstum und Reformfähigkeit, Forschungsauftrag 15/05 des Bundesministeriums der Finanzen, Mannheim/München/Duisburg/Salzburg März 2007.
- Kahneman, D.*, A Psychological Perspective on Economics, in: The American Economic Review, Vol 93 (2003), Nr. 2, S. 162–168.
- Kahneman, D., A. Krueger, D. Schkade, N. Schwarz, A. Stone*, Toward National Well-Being Accounts, in: The American Economic Review, Vol. 94 (2004), Nr 2, S. 429 – 434.
- Kahneman, D., A. Krueger*, Developments in the Measurement of Subjective Well-Being, in: Journal of Economic Perspectives, Vol. 20 (2006), Nr. 1, S. 3–24.
- Kahneman, D., R. Thaler*, Anomalies, Utility Maximization and Experienced Utility, in: Journal of Economic Perspectives, Vol. 20 (2006), Nr. 1, S. 221–234.
- Kolm, S.-C.*, Introduction to the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity, in: *S.C. Kolm, J.M. Ythier* (Hrsg.), Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity, Volume 1 – Foundations, Amsterdam et al. 2006, S. 1–122.
- Layard, R.*, Die glückliche Gesellschaft. Kurswechsel für Politik und Wirtschaft, Frankfurt/ New York 2005.
- Layard, R.*, Happiness and Public Policy: A Challenge to the Profession, in: The Economic Journal, Vol. 116 (2006), S. 24–33.
- Lynbomirsky, S.*, Glücklich Sein – Warum Sie es in der Hand haben, zufrieden zu leben, Frankfurt et al. 2008.
- Mira d’Ercole, M.*, Thesenpapier zum OECD „Workshop on Beyond GDP“, Brüssel, 19./20.11.2007 (www.beyond-gdp.eu).
- Mishkin, F.S.*, Will Monetary Policy Become More of a Science? Dieses Papier trug Mishkin auch auf der Bundesbankkonferenz „Monetary Policy Over Fifty Years“ am 21.9.2007 in Frankfurt vor. Es steht auf der Homepage der Fed.
- Rätzl, S.*, Ökonomie und Glück – zurück zu den Wurzeln?, in: Wirtschaftsdienst, 87. Jg. (2007), S. 335–344.
- Roth, G.*, Persönlichkeit, Entscheidung und Verhalten – Warum es so schwierig ist, sich und andere zu ändern, Stuttgart 2007.
- Ruckriegel, K.*, Quo vadis, Homo oeconomicus?, in: WISU, 36. Jg. (2007a), S. 198 – 201.
- Ruckriegel, K.*, Erforschung von Glück und Mitmenschlichkeit, in: Ludwig-Erhard-Stiftung (rtsc(ftd-)822[(und)8230(G)-1((seltsc(Y))TJ0.0002Tc12 u-5(iB)2(2755iHofTs)4p1154230-5(2)2(7)-5(.))TJ/T1_01Tf0.0028Tc-4.348-1.132Td[Sm