

Glücksforschung

Prof. Dr. Karlheinz Ruckriegel, Nürnberg

Die Glücksforschung ist ein Gebiet, das mittlerweile nicht mehr nur unter Philosophen, Psychologen, Neurobiologen, Soziologen und – seit Mitte der 90er Jahre des letzten Jahrhunderts mit zunehmender Intensität (auch wieder) – unter Volkswirten diskutiert wird, sondern auch „mit Wucht“ in die öffentliche Meinung in Deutschland drängt und nun auch Organisationen wie die OECD und die EU-Kommission beschäftigt. Unter dem Leitmotto „Beyond GDP – Measuring progress, true wealth, and the well-being of nations“ findet im November 2007 hierzu auch eine Internationale Tagung in Brüssel statt (nähere Informationen zu dieser sowie interessante Links rund um diese Tagung unter: www.beyond-gdp.eu). In den letzten Jahren kam es auch zu einem starken Answellen der Veröffentlichungen zu dieser Thematik in internationalen Zeitschriften. Die ökonomische Glücksforschung, die stark empirisch und interdisziplinär ausgerichtet ist, begreift Glück (Lebenszufriedenheit) als das letztendliche Ziel des menschlichen Daseins. Sie beschäftigt sich mit der Frage, welche Faktoren die Lebenszufriedenheit beeinflussen und welche Schlüsse daraus für den Einzelnen, für die Unternehmen und für die Politik zu ziehen sind.

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

„After having been ignored for a long time by economists, happiness is becoming an object of serious research in 21st century economics“

van Praag, 2007

1. Womit beschäftigt sich die Glücksforschung?

Im Englischen unterscheidet man zwischen „lucky“ und „happy“, also zwischen Glück haben (z. B. im Lotto) und glücklich sein (weil man sich so fühlt). Im Deutschen existiert für beides nur ein Wort, das sowohl den glücklichen Zufall als auch das Glücksgefühl beschreibt: Glück. Happiness Research oder **Glücksforschung** beschäftigt sich folglich mit Glück im Sinne des **Glücksgefühls** (Lebenszufriedenheit). Ziel der Glücksforschung ist es, herauszufinden, was Glück fördert oder hemmt, um daraus **Handlungsempfehlungen** für die **Wirtschaftspolitik** (z. B. *Layard's* Vorschläge für eine „aktivierende Arbeitsmarktpolitik“), für die **Unternehmen** (z. B. Schaffung von Rahmenbedingungen, die die Zufriedenheit der Mitarbeiter am Arbeitsplatz erhöhen) sowie für den **Einzelnen** (z. B. die Er-

kenntnis, dass in den westlichen Industrieländern weniger ein „Mehr“ an materiellen Gütern, sondern vielmehr ein „Mehr“ an sozialen Kontakten und Mitmenschlichkeit, also ein Mehr an den sog. **Beziehungsgütern** – relational goods – das Glück/ die Lebenszufriedenheit erhöht) abzuleiten.

In der Wirtschaftspolitik in Deutschland hingegen spielen die Erkenntnisse der Glücksforschung 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*, der Präsident des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung, Berlin: „Wir wissen aus der Glücksforschung, dass reiche Nationen, wenn sie reicher werden, nicht unbedingt glücklicher werden. Wir gewöhnen uns an das, was wir erreicht haben.“ (*Aust et al.*, 2007, S. 93)

Ganz anders sind die Verhältnisse in den *OECD*-Ländern, die auf der Glücksskala deutlich vor Deutschland rangieren. Diese Länder (Australien, Dänemark, Großbritannien, Kanada Irland, Neuseeland, USA) erfüllen 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. Diese Länder beschäftigen sich intensiv mit der Frage, was für das Wohlergehen ihrer Bürger wichtig ist (im Einzelnen hierzu *Bergheim*, S. 16–18). So etwa hat *Richard Layard*, Direktor des Center for Economic Performance an der *London School of Economics*, Regierungsberater und Architekt der „aktivierenden Arbeitsmarktpolitik“ im United Kingdom (UK), dem ehemaligen Premierminister *Tony Blair* einen „*Happiness-Index*“ vorgeschlagen. Beschlossen soll nur werden, was glücklicher macht. Nach *Layard* (2006a, S. 32) sollte die Hauptaufgabe der Sozialwissenschaften darin bestehen, herauszufinden, was Glück fördert oder hemmt. 2005 rief *Tony Blair* eine Arbeitsgruppe „*Whitehall Well-Being Working Group*“ mit dem Auftrag, die Nutzbarmachung von Wohlfühl-Konzepten für die Politik zu untersuchen, ins Leben. Mittlerweile hat diese Arbeitsgruppe auch die ersten Papiere veröffentlicht.

Auch hat die „**Abstimmung mit den Füßen**“ bereits begonnen. So gaben Ende 2004 48 Prozent der Amerikaner

an, „dass sie in den zurückliegenden fünf Jahren freiwillig ihre Arbeitszeit verringert, eine Beförderung abgelehnt oder ihre Ansprüche und Berufsziele heruntergefahren hätten. In England änderten laut einer Umfrage bereits zweieinhalb Millionen Briten ihr Leben radikal. Dieses Jahr will sich schätzungsweise eine weitere Million aus dem Überstundentrott befreien.“ (Schießl, 2007, S. 100). Der Trend heißt **Downshifting** oder „Raus aus dem Hamster-rad“ und kommt aus den USA.

„Ich kenne niemanden,
der sich auf dem Totenbett gewünscht hätte,
mehr Zeit im Büro verbracht zu haben.“

Stefan Einhorn, 2007

2. Was ist Glück, wie wird Glück gemessen?

Ausgangspunkt für die Glücksforschung ist die Erkenntnis, dass Menschen nach Glück streben und dass das oberste Ziel des Menschen Glück (oder Zufriedenheit, also weit mehr als bloße Einkommenserzielung) ist. „Glück ist, wenn wir uns gut fühlen, und Elend bedeutet, dass wir uns schlecht fühlen.“, so *Richard Layard*. Als unveräußerliches Recht ist das menschliche Streben nach Glück in der *US-Verfassung* verankert.

Zur Datenerhebung 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. „Finally, life satisfaction is a global judgment of well-being based on information the person believes is relevant.“ (*Diener/Seligman*, 2004, S. 4).

Die Befragten haben die Möglichkeit, ihre Lebenszufriedenheit unter verschiedenen Aspekten auf einer Skala, die verbal von sehr unzufrieden bis sehr zufrieden oder numerisch von 0 bis 10 reicht, zu bewerten. 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.“ (*van Praag*, 2007, S. 50 und S. 54). Da die Sprache ein öffentliches Gut ist, das sich in einem evolutionären 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 (vgl. *van Praag*, 2007, S. 60), 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 (vgl. *van Praag*, 2007, S. 61). „... if we accept the assumption of interpersonal ordinal comparability, there are a lot of relevant socio-economic applications ... However, if we also accept the assumption of cardinality, there opens up a new world.“ (*van Praag*, 2007, S. 62 f.). So ließe sich auch ein

„Gross National Happiness Index“ ermitteln (vgl. *Kahneman et al.*, 2004).

Einer der am häufigsten verwendeten Datensätze ist das *German Socio Economic Panel (GSOEP)*. Die 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?“

Lebenszufriedenheit wird approximativ mit Nutzen gleichgesetzt (vgl. *Rätzl*, 2007, S. 5 f.). Gegenüber der Theorie der offenbarten Präferenzen hat dies den Vorteil, dass nicht erst aus dem Verhalten auf eine Rangfolge in den Präferenzen (ordinales Nutzenkonzept) geschlossen werden muss.

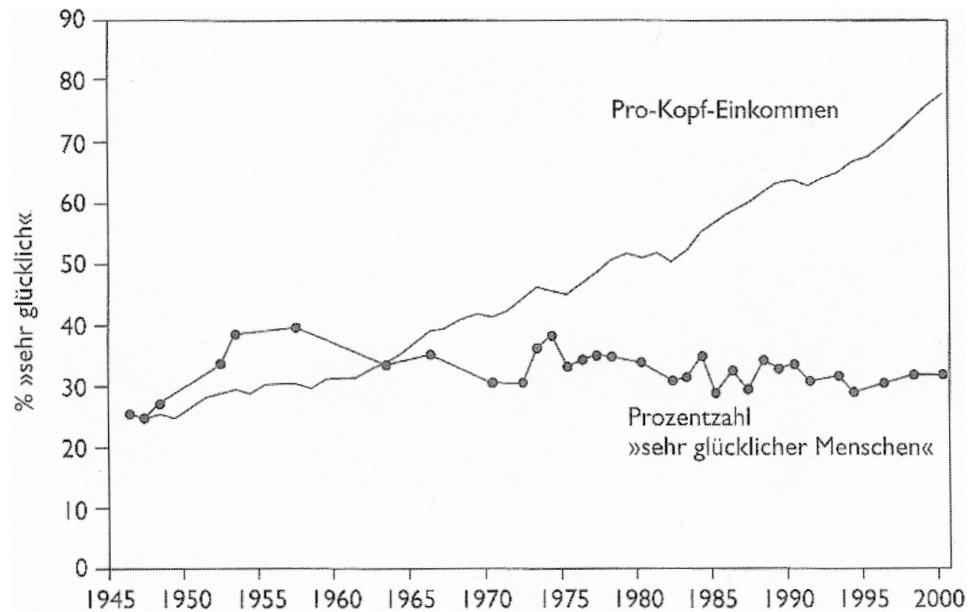
„At the moment we see in the circles of some economists still a certain reluctance to recognize the significance of the happiness economics methodology and especially to admit for a cardinal significance of satisfaction questions. This is no doubt the result of half a century of cursing cardinalism. It is our prediction that in the next decade the measuring of cardinal utility or satisfaction by means of satisfaction questions will become a matter of routine.“ (*van Praag*, 2007, S. 65).

3. Warum uns mehr Einkommen/Geld letztlich nicht glücklich(er) macht

„... 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.“

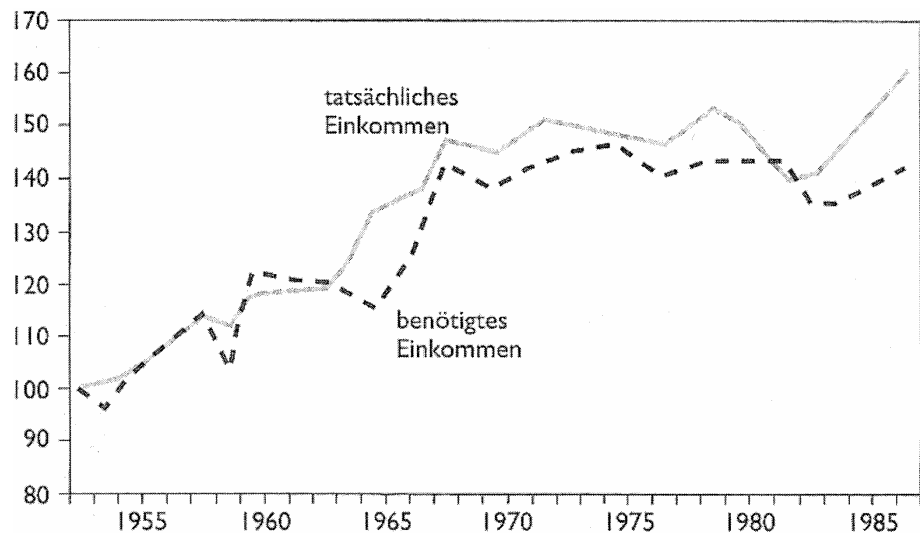
Moses Abramovitz, 1959 (zitiert nach *Easterlin*, 1974)

Obwohl in den letzten 50 Jahren die westlichen Länder ein in der Geschichte einzigartiges **Wirtschaftswachstum** zu verzeichnen hatten, zeigen diese Befragungen, dass über diese Zeit keine Zunahme der **Lebenszufriedenheit** (des Glücksempfindens) zu verzeichnen war. So lag in den USA der Prozentsatz der Menschen, die sich als sehr glücklich bezeichneten, immer bei etwa 30%, obwohl sich das reale Pro-Kopf-Einkommen in dieser Zeit verdreifacht hat (*Schaubild 1, Layard*, 2005, S. 43 – 45). Ähnliche Befunde liegen nach *Layard* – für einen kürzeren Untersuchungszeitraum – auch für die meisten europäischen Länder und Japan vor. In der Literatur spricht man hier auch vom sog. **Easterlin-Paradoxon**. Diese Erkenntnis ist nämlich ein Problem für die gängige ökonomische („Mainstream-“) Theorie, die Ansprüche/Erwartungen („habit formation“) und interdependente Präferenzen ausklammert. „Mainstream economic theory ... focuses chiefly on pecuniary conditions and assumes that an increase in the material goods at one’s disposal increases well-being.“ (*Easterlin*, 2005, S. 55). So ist „mehr ist besser als weni-



Quelle: Layard, R., 2005, S. 44.

Schaubild 1 zeigt die Entwicklung des Pro-Kopf-Einkommens und des Glücksempfindens in den USA



Quelle: Layard, R., 2005, S. 54.

Schaubild 2 zeigt die Entwicklung des tatsächlichen Einkommens und des benötigten (für notwendig gehaltenen) Einkommens in den USA

ger“ eine der grundlegenden „Annahmen“ der mikroökonomischen Konsumententheorie (siehe hierzu etwa *Pindyck/Rubinfeld*, 2005, S. 105 f.). Gewöhnung und Vergleich kommen „annahmegemäß“ nicht vor.

Vergleich und Gewöhnung sind aber gerade die Ursachen des *Easterlin-Paradoxons*, das nach *Richard Easterlin* benannt wurde, der diesen Sachverhalt bereits **1974** problematisierte.

Zum einen ist – sofern die materielle Existenz gesichert ist –, weniger das absolute Einkommen, sondern vielmehr das relative Einkommen für den Einzelnen entscheidend. Die Summe der Rangplätze in einer Volkswirtschaft ist aber fix: steigt einer auf, muss ein anderer absteigen – ein **Nullsummenspiel**. „Wenn du zu sehr in Wettbewerbskategorien denkst, wirst du dich natürlich nur dann belohnt fühlen, wenn du als der Beste, Machtvollste, Reichste usw. abschneidest. Wenn du nichts ge-

winnst, wirst du dich als Verlierer fühlen. Im Allgemeinen ist es so, dass immer nur einer gewinnt, die vielen anderen, die bei einer Lotterie mitgespielt haben, verlieren – es ist daher ganz und gar ineffizient, auf gesellschaftlicher Ebene so zu denken. Aber auch auf individueller Ebene ist es nicht fruchtbar: Auch als Persönlichkeit kannst du nicht immer erfolgreich sein ... warum aber sollte man sich dann elend fühlen? Wenn man lernt – egal, was man gerade tut –, in der Tätigkeit selbst die Belohnung zu entdecken, dann muss man nicht gewinnen, um sich gut zu fühlen.“ (*Csikszentmihalyi*, 2006, S. 86 f.).

Zum anderen passen sich die Ansprüche und Ziele an die tatsächliche Entwicklung an, d.h. mit steigendem Einkommen steigen auch die Ansprüche, so dass daraus keine größere Zufriedenheit erwächst (sog. **hedonistische Treitmühle**, siehe hierzu etwa *Ernst*, 2007, S. 23; *van Praag*, 2007, S. 58).

„Across nations, there are diminishing returns for increasing wealth above U.S. \$ 10.000 per capita income; above that level, there are virtually no increase or only small increases in well-being. ... mental illness, particularly depression, has increased substantially over the same period that economic statistics have risen substantially.“ (*Diener/Seligman*, 2004, S. 5 und 18).

4. Was uns wirklich glücklich macht

„Die Fähigkeit, Freundschaft zu erwerben, ist unter allem, was Weisheit zum Glück beitragen kann, bei weitem das Wichtigste.“

Epikur

Die Glückforschung hat **sieben Glücksfaktoren** identifiziert: familiäre Beziehungen, befriedigende Arbeit, soziales Umfeld, Gesundheit, persönliche Freiheit, Lebensphilosophie (Religion) und die finanzielle Lage (Einkommen). Nach einer Studie von *Bergheim* (2007, S. 8 f., 15 f.) stellen im OECD-Ländervergleich das Ausmaß des Vertrauens in die Mitmenschen sowie das der Korruption gute Indikatoren für die Stabilität der sozialen Verhältnisse und das Funktionieren sozialer und politischer Institutionen, damit für das Zusammenleben in einem Land dar. Arbeitslosigkeit ist enorm schädlich für die Lebenszufriedenheit der davon direkt Betroffenen, aber auch der gesamten Gemeinschaft. Hohe Geburtenraten deuten in der Studie von *Bergheim* auf gute gesellschaftliche Institutionen und hohen sozialen Zusammenhalt hin. Dem Einkommen kommt – zumindest in den westlichen Industrieländern – nicht einmal mehr eine herausgehobene Bedeutung zu.

„Unser menschliches Jahrhundert herbeizuführen haben sich – ohne es zu wissen oder zu erzielen – alle vorhergehenden Zeitalter angestrengt.“

Friedrich Schiller, 1789

„... 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 Verfasser) (*Layard*, 2005, S. 19 und 62).

„Auch die Unabhängigkeit von äußeren Dingen halten wir für ein großes Gut, ... um ... mit dem Wenigen auszukommen, weil wir davon überzeugt sind, ... dass alles Natürliche leicht, das Sinnlose aber schwer zu bekommen ist und dass eine einfache Brühe die gleiche Lust bereitet wie ein üppiges Mahl, wenn jede Schmerzempfindung, die durch Mangel hervorgerufen wird, beseitigt ist“ (*Epikur*, Brief an *Menoikeus*, 2005, S. 119 f.).

Glücklicherweise betrifft diese „hedonistische Tretmühle“ nicht alle Erlebnisse. „Das Zusammensein mit der Familie, mit Freunden, Sex, ja sogar die Qualität und Sicherheit unserer Arbeit stellen Erfahrungen dar, an deren positive Auswirkungen wir uns nicht gewöhnen. **Glück** rührt also von unseren Erfahrungen her, vor allem von unseren Erfahrungen mit anderen Menschen.“ (*Spitzer*, 2007, S. 105). *Kahneman* und *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 Verfasser)

Ähnlich *Diener* und *Seligman* (2004, S. 18) „The quality of people's social relationship is crucial to their well-being.“. Mit anderen Worten: Nicht die materiellen Güter (Waren und Dienstleistungen), sondern die **Beziehungsgüter** („**Relational Goods**“) sind entscheidend.

„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.“ (*Binswanger*, 2006, S. 13).

Die Beschäftigung mit dem, was Menschen glücklich macht, ist allerdings nicht neu. Schon *Aristoteles* hat sich in seiner *Nikomachischen Ethik* damit intensiv auseinandergesetzt: „In der Frage, wie man jene moralischen Fähigkeiten oder Tugenden erkennen könne, in denen wir uns üben sollen, um Glück zu erfahren, empfiehlt uns Aristoteles eine allgemeine und grundlegende Regel: ... **Suche die Mitte, suche das rechte Maß im Leben**.“ (Hervorhebung durch den Verfasser) (*Kolakowski*, 2006, S. 40). Relativ neu ist hingegen, dass es – zumindest im Westen – materiell keinen Kampf ums tägliche Überleben mehr gibt, so dass sich Aristoteles' Rat faktisch nicht mehr nur an eine verschwindend geringe Minderheit in der Bevölkerung richtet, sondern an alle. Der Trend- und Zukunftsforscher *Matthias Horx* (2007, S. 162 f.) macht auch immer mehr Menschen aus, die auf Einkommen verzichten, obwohl sie es erzielen könnten, um sich dem zuzuwenden, woran sie wirklich Interesse haben. In diesem Zusammenhang wird auch Einführung eines bedingungslosen Grundeinkommens für alle diskutiert (siehe hierzu etwa die Vorschläge von *Werner*, 2007 und *Hohenleitner/Straubhaar*, 2007).

5. Glücksforschung – eine Rückkehr zur klassischen Ökonomie

Ihre philosophische Verankerung findet die Glücksforschung in der empirischen Ethik des **Utilitarismus**, die auf *Jeremy Bentham* (1748–1832) zurückgeht. „Im Anschluss

an die Position von *Hume* und *Smith* lehnt der Utilitarismus den egoistischen Hedonismus (Optimierung des Lust-Unlust-Kalküls des Handelnden selbst, Anmerkung des Verfassers) ab. Im moralischen Kalkül geht es nicht bloß um das Glück des Handelnden selbst, sondern um das Glück aller von der Handlung Betroffenen, um das „größtmögliche Glück der größtmöglichen Zahl“ (*Bentham*) und letztlich um den sozialen Nutzen aller Menschen überhaupt.“ (*Anzenbacher*, 2003, S. 33). Bereits *Adam Smith* hat sich in seinem 1759 erschienenen philosophischen Hauptwerk „**Theorie der ethischen Gefühle**“ – die sechste und letzte Auflage erschien kurz vor seinem Tod im Jahre 1790 – entschieden gegen die gerade zu seiner Zeit in Mode gekommene „Egoismusal“ gewandt, deren Vertreter von *Hobbes* bis *Mandeville* immer wieder den Versuch unternommen haben, sie als Ideal zu propagieren. „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.“ (*Smith*, 1790, S. 1; zu einer Systematisierung der Motive altruistischen Verhaltens siehe *Kolm*, 2006, S. 54–71).

Grundlegend für die **Neoklassik** ist hingegen das Leitbild des „**Homo oeconomicus**“. „The starting point for neoclassical theory is the assumption that ... individual units (private) ... independently make rational decisions in their own self-interest. ... Such a method of inquiry that uses independent individuals as its starting point, is known as methodological individualism. It is currently the orthodox approach to microeconomic research and teaching. However, individuals do not behave as independent entities in the economy.“ (*Himmelweit et al.*, 2001, S. 2).

Erst dieses Konstrukt (*Homo oeconomicus*) erlaubt es, die Wirtschaftswissenschaften als „exakte Wissenschaft“ zu positionieren. Es ermöglicht Berechenbarkeit durch Übertragung von aus der Mathematik und Physik bekannten Methoden auf die Wirtschaftswissenschaften (vgl. *Matis*, 2007, S. 107). Doch worin liegt der „Nutzen“ einer solchen Vorgehensweise? „Wenn sich die neuere Neoklassik von dem Problem der Angemessenheit ihres Menschenbilds durch dessen Preisgabe und den Verweis auf die Logik der sozialen Situation entlastet, so gerät sie in grundsätzliche normative Probleme zu ihren eigenen Annahmen, denen zufolge bei der Analyse gesellschaftlicher Konstellationen von den individuellen Entscheidungen auszugehen ist. Wenn sie nun einen Individualismus ohne Individuen und eine Willensfreiheit ohne Willen propagiert, nähert sie sich, ohne es zu merken, den von ihr bekämpften kollektivistischen Denkrichtungen ... Wenn ... durch die neoklassische Methodologie im Namen der Eleganz der Einfachheit die soziale Situation grundsätzlich verfehlt wird, dann wird auch das Ergebnis der Analyse grundsätzlich fehlerhaft sein. Und das ist dann, ganz standardökonomisch gesprochen, ein zu hoher Preis für diese neoklassische Eleganz.“ (*Nutzinger*, 2007, S. 155f).

Himmelweit et al., 2001, kontrastieren den neoklassischen Ansatz des methodologischen Individualismus, der auf dem Konstrukt des „*Homo oeconomicus*“ basiert, mit einem institutionellen Ansatz, der soziale Normen explizit in die Analyse einbezieht und auf Erkenntnisse der Psychologie, der Soziologie und der Politikwissenschaft zurückgreift (*Himmelweit et al.*, 2001, S. 3). In dieselbe Richtung geht *Akerlof*, der in seiner *Presidential Address* zur 119. Tagung der *American Economic Association* im Januar 2007 in Chicago unter dem Titel „The Missing Motivation in Macroeconomics“ soziale Normen in den Mittelpunkt der ökonomischen Analyse stellte. Die auf dem „*Homo oeconomicus*“ basierende Neoklassik komme zu falschen Schlüssen, „since they fail to incorporate the social 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).

Im Gegensatz zum Leitbild des „*Homo oeconomicus*“ in der Neoklassik wird im Rahmen der „**Behavioral Economics**“, die sich mit dem **tatsächlichen Verhalten** von Menschen befasst, nur noch von einem **begrenzten Egoismus** gesprochen (zu der mit dem *Homo oeconomicus* verbundenen Problematik siehe im Einzelnen *Ruckriegel*, 2007a).

„*Kahneman* und ... *Tversky* ... haben die Wirtschaftswissenschaften durch ihre psychologische Forschung stark beeinflusst und die Grundlage für Behavioral Economics gelegt, ein Forschungsgebiet, welches das tatsächliche wirtschaftliche Verhalten von Menschen im Vergleich zu dem in der Ökonomie postulierten Verhalten des *homo oeconomicus* untersucht.“ (*Jungermann et al.*, 2005, S. 14 f.). *Daniel Kahneman* 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). Der Mensch ist eben kein „Maschinenmensch“ à la *Mettrie*. Sehr aufschlussreich ist in diesem Zusammenhang, dass neuerdings auch weltweit verwendete Standardlehrbücher zur neoklassischen Mikroökonomie die (eingedeutschte) „Verhaltensorientierte Ökonomie“ zusätzlich mit „ins Programm aufgenommen haben“, ohne freilich die Grundannahmen der Neoklassik (*Homo oeconomicus*) prinzipiell in Frage zu stellen (so hat etwa *Varian* in seiner 7. Auflage ein entsprechendes Kapitel hinzugefügt, 2007, S. 649–666). Man fragt sich allerdings, womit denn sonst als mit dem (tatsächlichen) Verhalten der Menschen sich die Volkswirtschaftslehre beschäftigen soll, wenn sie einen wirklichen Nutzen für die Wirtschaftspolitik haben soll. Gibt es eine andere als eine „Verhaltensorientierte Ökonomie“? Zwar mögen neoklassische Modelle „einfach und elegant“ sein (*Varian*, 2007, S. 649). Gerade darin liegt aber auch ihre entscheidende Schwäche, wenn es darum geht, konkreten wirtschaftspolitischen Fragestellungen gerecht zu werden. „All economics rests on some sort of implicit psychology.“

The only question is whether the implicit psychology in economics is good psychology or bad psychology. We think it is simply unwise, and inefficient, to do economics without paying some attention to good psychology." (*Camerer/Loewenstein*, 2004, S. 42). Oder *Pesendorfer* (2006, S. 720): „Behavioral economics has reached the status of an established discipline. The central issues and theories ... are familiar to most current PhD students in economics. ... With the success of behavioural economics, more radical departures are being considered. ...”.

Noch weitergehend als die Ansätze im Rahmen der „Behavioral Economics“ sind neuere Erkenntnisse aus der **Neurobiologie**, wonach der Mensch darauf gepolt ist, vertrauensvoll zu agieren und gute Beziehungen zu anderen zu gestalten, so dass Menschen **kooperatives Verhalten** einzelkämpferischen Strategien vorziehen (vgl. *Bauer*, 2006a, insbes. S. 175–197). Ähnlich *Paul Zak* (2007, S. 31): „The evidence ... strongly suggests that nature has designed us to be conditional cooperators because it literally feels good.“ *Andreas Schleicher*, Leiter der Abteilung Indikatoren und Analysen der *OECD*-Direktion Bildung und „Erfinder“ der *PISA-Studie*, weißt hier aber auch darauf hin, dass gerade vor dem Hintergrund der Globalisierung Menschen künftig in der Lage sein müssen, „gute und tragfähige Beziehungen aufzubauen, zu kooperieren und in Teams zu arbeiten, mit Konflikten umzugehen und sie zu lösen, sich in multikulturellen, pluralistischen Gesellschaften konstruktiv einzubringen.“ (*Aust et al.*, S. 256).

„Wenn Anerkennung, Zugewandtheit und Vertrauen der neurobiologische Treibstoff der Motivationssysteme sind: Woher kommt dieser Treibstoff? ... Er stammt aus nur einer Quelle: der zwischenmenschlichen Beziehung.“ (*Bauer*, 2006a, S. 190). Ähnlich der Neurobiologe *Antonio Damasio* (2006a, S. 203): „Eine Handlung, die persönliche Vorteile bringt, aber anderen schadet, ist nicht förderlich, weil die Schädigung anderer auf den Menschen, der dafür verantwortlich ist, zurückfällt und ihm letztlich selbst schadet. ... „... das Gute (erfolgt) ... aus der gegenseitigen Freundschaft und der gemeinsamen Vereinigung (Zitat im Zitat von *Spinoza*, Anmerkung des Verf.)“. So werden positive Emotionen wie Ehrfurcht/Stolz, Hochstimmung, Dankbarkeit und Stolz durch die Anerkennung (anderer oder der eigenen Person) für einen kooperativen Beitrag ausgelöst, Kooperation wird also belohnt, was zu einer Verstärkung kooperativer Tendenzen führt. Negative Emotionen wie Verlegenheit, Scham und Schuld werden u. a. aber durch Normverletzungen erzeugt (*Damasio*, 2006a, S. 185). An die Stelle von *Descartes* „Ich denke, also bin ich“ („Cogito ergo sum“) – *Descartes' Irrtum*, so *Damasio* – tritt nach *Damasio* der *Spinoza-Effekt* „**Ich fühle, also bin ich**“. Parallelen zu *Adam Smith* sind unverkennbar.

Letztlich laufen die Empfehlungen der Glücksforschung darauf hinaus, die „**Mitte und das rechte Maß**“ bzw. das „**Nichts zu sehr!**“ (*Epikur*, 2005, S. 174) anzustreben. „Die Mitte liegt aber zwischen zwei Schlechtigkeiten, dem Übermaß und dem Mangel.“ (*Aristoteles*, 2005, S. 42). Für

die Ökonomen hat dies *Hermann Heinrich Gossen* Mitte des 19. Jahrhunderts in seinem *Zweiten Gossenschen Gesetz*, das vom Ausgleich der gewogenen Grenznutzen handelt, explizit herausgearbeitet. Dahinter steht der schlichte Gedanke, dass es nachteilig ist, wenn man nicht danach strebt, alles in ein inneres Gleichgewicht zu bringen. Der Begriff des Nutzens ist traditionell breit, und zwar im Sinne der Glücksforschung angelegt. „The economist of his day (der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts, Anmerkung des Verfassers) took their cue from *Jeremy Bentham* and his „utilitarian“ philosophy. They calculated happiness, or utility, as the sum of good feelings minus bad, and argued that the pursuit of pleasure and the avoidance of pain were the sole springs of human action.“ (*Economist* vom 23.12.2006, S. 33). *Ferdinando Galiani* definierte im Jahr 1750 Nutzen als „die einem Ding innewohnende Macht, uns glücklich zu machen“, 1789 sprach der Philosoph *Jeremy Bentham* vom Nutzen als „die Eigenschaft eines Objekts, mit der es dazu neigt, Wohlbefinden, Vergnügen oder Glück zu erzeugen.“ (zitiert nach *Gilbert*, 2006, S. 436). Es liegt also auf der Hand, dass Ökonomen sich mit der Glücksforschung und ihren wirtschaftspolitischen Implikationen insbesondere unter Einbeziehung aktueller Erkenntnisse aus der Psychologie und Neurobiologie beschäftigen, da es sich hierbei sozusagen um ihr ureigenstes Terrain handelt. Allerdings bleibt dies nicht ohne Konsequenzen für die ökonomische Theorie selbst: „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.“ (*Layard*, 2006a, S. 24, siehe hierzu 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 *Bauer*, 2006a und 2006b; *Damasio*, 2006a, 2006b und 2006c; *Gehirn & Geist*, 2007, *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.“ (*Frey/Stutzer*, 2002b, S. 405).

Ein Beispiel für die Umsetzung der Erkenntnisse der Glücksforschung in wirtschaftspolitische Empfehlungen sind etwa *Layard's* Vorschläge für eine **aktivierende Arbeitsmarktpolitik** (vgl. *Layard*, 2006b), die insbesondere auch auf psychologischen Arbeiten zu **systematischen emotionalen Erwartungsirrtümern** (vgl. hierzu *Gilbert*, 2006) fußen. Ein Beispiel für eine aktivierende Arbeitsmarktpolitik in Deutschland ist etwa das Modell der „**Bürgerarbeit**“ in Bad Schmiedeberg. *Maike Rademaker*

(2007) führt das „Wunder von Bad Schmiedeberg“ auf das wichtigste Element der *Hartz IV-Reform*, eine „aufdringliche Betreuung“ der Arbeitslosen, die in dieser Gemeinde wirklich umgesetzt wurde, zurück (zu den Folgerungen der Glücksforschung für Politik und Unternehmen siehe Ruckriegel, 2007b).

„In seinem Leben beschränkt er
(John Stuart Mill, Anmerkung des Verfassers)
den Weg vom scharfen Rationalisten
hin zum verständigen Sozialwissenschaftler –
einen Weg, den die Wirtschaftswissenschaft
im Allgemeinen noch nicht zu Ende gegangen ist.“

Gerold Blümle/Nils Goldschmidt, 2007

Literatur

- Akerlof, G. A., The Missing Motivation in Macroeconomics, *The American Economic Review*, Vol. 97 (2007), Nr. 1, S. 5–36.
- Anzenbacher, A., Einführung in die Ethik, 3. Auflage, Düsseldorf 2003.
- Aristoteles, Die Nikomachische Ethik, übersetzt von Olof Gigon, neu herausgegeben von Rainer Nickel, Düsseldorf u. a., 2005.
- Aust, S., Richter, C., Ziemann, M., Wettlauf um die Welt – Die Globalisierung und wir, München 2007.
- Bauer, J., Warum ich fühle, was du fühlst – Intuitive Kommunikation und das Geheimnis der Spiegelneurone, 10. Auflage, Hamburg 2006a.
- Bauer, J., Prinzip Menschlichkeit – Warum wir von Natur aus kooperieren, Hamburg 2006b.
- Bergheim, S., Die glückliche Variante des Kapitalismus. Deutsche Bank Research, 2. April 2007.
- Berns, G., Satisfaction – Warum nur Neues uns glücklich macht, Frankfurt/New York 2006.
- Binswanger, M., Die Tretmühlen des Glücks – Wir haben immer mehr und werden nicht glücklicher. Was können wir tun?, Freiburg 2006.
- Blanchard, O., Illing, G., Makroökonomie, 4. Auflage, München 2006.
- Blümle, G., Goldschmidt, N., John Stuart Mill, in: Goldschmidt, N., Schmidt-Klau, D. (Hrsg.), Gerold Blümle: Wirtschaftsgeschichte und ökonomisches Denken – Ausgewählte Aufsätze, Marburg 2007, S. 346–352.
- Bruni, L., Porta, P.L., (Hrsg.), Economics and Happiness – Framing the Analyses, Oxford 2005.
- Bruni, L., Porta, P.L. (Hrsg.), Handbook of the Economics of Happiness, Cheltenham (UK) 2007.
- Camerer, C., Loewenstein, G., Behavioral Economics: Past, Present, Future, in: Camerer, C., Loewenstein, G., Rabin, M., Advances in Behavioral Economics, Princeton et al. 2004.
- Csikszentmihalyi, M., Flow – Das Geheimnis des Glücks, 12. Auflage, Stuttgart 2005.
- Csikszentmihalyi, M., Flow – der Weg zum Glück. Der Entdecker des Flow-Prinzips erklärt seine Lebensphilosophie, Freiburg 2006.
- Damasio, A., Der Spinoza-Effekt – Wie Gefühle unser Leben bestimmen, 3. Auflage, Berlin 2006a.
- Damasio, A., Descartes' Irrtum – Fühlen, Denken und das menschliche Gehirn, 4. Auflage, Berlin 2006b.
- Damasio, A., Ich fühle, also bin ich – Die Entschlüsselung des Bewusstseins, 6. Auflage, Berlin 2006c.
- Diener, E., Seligman, M., 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: David, P.A., Reder, M.W. (Hrsg.), Nations and Households in Economic Growth: Essays in Honor of Moses Abramovitz, New York 1974, S. 89–125.
- Easterlin, R.A., Building a Better Theory of Well-Being, in: Bruni, L., Porta, P.L., (Hrsg.), Economics and Happiness – Framing the Analyses, Oxford 2005, S. 29–64.
- Einhorn, S., Die Kunst ein freundlicher Mensch zu sein, Hamburg 2007.
- Epikur, Wege zum Glück, hrsg. und übersetzt von Rainer Nickel, Düsseldorf u. a., 2005.
- Ernst, H., Unser kompliziertes Glück, in: Psychologie heute, 34. Jg. (2007, Heft 5, S. 20–24.
- Frey, B.S., Stutzer, A., Happiness and Economics – How the Economy and Institutions affect Well-Being, Princeton u. a. 2002a.
- Frey, B.S., Stutzer, A., What Can Economists Learn from Happiness Research, in: Journal of Economic Literature, Vol. 40 (2002b), S. 402–435.
- Gehirn & Geist, Bitte mit Gefühl! Wie Emotionen entstehen und uns prägen – Forscher auf den Spuren von Glück und Wohlbefinden, Dossier Nr 1/2007.
- Gilbert, D., Ins Glück stolpern – Über die Unvorhersehbarkeit dessen, was wir uns am meisten wünschen, München 2006.
- Görgens, E., Ruckriegel, K., Makroökonomik, 10. Auflage, Stuttgart 2007.
- Häring, N., Storbeck, O., Ökonomie 2.0 – 99 überraschende Erkenntnisse, Stuttgart 2007.
- Himmelweit, S., Simonetti, R., Trigg, A., Microeconomics – Neoclassical and Institutional Perspectives on Economic Behaviour, London 2001.
- Hohenleitner, I., Straubhaar, T., Bedingungsloses Grundeinkommen und Solidarisches Bürgergeld – mehr als sozialutopische Konzepte, HWWI, 26.3.2007 (www.hwwi.org).
- Horx, M., Anleitung zum Zukunftsoptimismus – Warum die Welt nicht schlechter wird, Frankfurt et al. 2007.
- Jungermann, H., Pfister, H.-R., Fischer, K., Die Psychologie der Entscheidung – Eine Einführung, 2. Auflage, Heidelberg 2005.
- Kahneman, D., A Psychological Perspective on Economics, in: The American Economic Review, Vol. 93 (2003), Nr. 2, S. 162–168.
- Kahneman, D., Krueger, A., Schkade, D., Schwarz, N., Stone, A., Toward National Well-Being Accounts, in: The American Economic Review, Vol. 94 (2004), Nr. 2, S. 429–434.
- Kahneman, D., Krueger, B., Developments in the Measurement of Subjective Well-Being, in: Journal of Economic Perspectives, Volume 20, Winter 2006 S. 3–24.
- Kolm, S.-C., Introduction to the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity, in: Kolm, S.C., Ythier, J. M. (Hrsg.), Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity, Volume 1 – Foundations, Amsterdam et al. 2006, S. 1–122.
- Kolakowski, L., Was fragen uns die großen Philosophen?, Leipzig 2006.
- 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 (2006a), S. 24–33.
- Layard, R., Full Employment for Europe, in: Snower, D., Winkelmann, R., Zimmermann K. (Hrsg.), The Effects of Globalization on National Labor Markets: Diagnosis and Therapy, Supplement Applied Economic Quarterly 57, Berlin 2006b, S. 9–22.
- Matis, H., Das Menschenbild der klassischen Nationalökonomie, in: Andrea Grisold/Luise Gubitzer/Reinhard Pirker (Hrsg.), Das Menschenbild in der Ökonomie – Eine verschwiegene Voraussetzung, Wien 2007, S. 105–140.
- Nutzinger, H., Die Eleganz der Einfachheit? Reflexionen zum Menschenbild der Neoklassik, in: Andrea Grisold / Luise Gubitzer / Reinhard Pirker (Hrsg.), Das Menschenbild in der Ökonomie – Eine verschwiegene Voraussetzung, Wien 2007, S. 141–159.
- Peisendorf, W., Behavioral Economics Comes of Age: A Review Essay on Advances in Behavioral Economics, in: Journal of Economic Literature, Vol. 44, Nr. 3, September 2006, S. 712–721.

Fortsetzung des Artikels auf Seite 530

nusscheinfonds emittierten Titel ermöglicht, sich günstig Genussrechtskapital indirekt über den Kapitalmarkt zu beschaffen. Genussscheinprogramme bieten die von „reinen“ Genussscheinen schon lange geforderte Standardisierung, wodurch die **Markttransparenz** und damit die Attraktivität für den Anleger erhöht werden. Die Programme sind daher eine sinnvolle Alternative bzw. Ergänzung zur traditionellen Bankkreditfinanzierung, auch weil damit eine Partizipation an der wachsenden Nachfrage nach Genussscheinen am Kapitalmarkt, die in den letzten Jahren das Angebot überstieg, möglich ist. Einschränkend ist jedoch zu beachten, dass die hohe Nachfrage nach Genussscheinen zum Teil aus der Niedrigzinsphase resultierte, in der insbesondere institutionelle Anleger wie etwa Versicherungen in hohem Umfang nach Anlagen suchten, die eine **höhere Rendite** als festverzinsliche Wertpapiere aufweisen. Zudem drohen wegen der nur eingeschränkten rechtlichen Fundierung von Genussrechten **Nachfragerückgänge**, wenn – wie im Fall *Klöckner* oder aktuell bei *AHBR Allgemeine Hypothekenbank Rheinboden* – wiederholt Benachteiligungen der Genussrechtsgläubiger gegenüber den Eigenkapitalgebern bei Sanierungsfällen auftreten sollten. Es bleibt daher abzuwarten, inwieweit sich die Genussscheinprogramme etablieren werden. Die **bonitäts-erhöhende Wirkung** wird aktuell noch nicht von allen Rating-Agenturen anerkannt. Jedoch ist eine individuelle Ausgestaltung nach den Ansprüchen der jeweiligen Bilanzierungsvorschrift bei einigen Programmen bereits möglich. Die Ausgestaltung kann somit individuell auf die Bedürfnisse des Unternehmens zugeschnitten werden. Kritisch anzumerken ist jedoch, dass Genussscheinprogramme für kleinere Unternehmen bisher die Ausnahme sind.

Literatur

- Brockmann, M., U. Hommel*, Jenseits des Kredits – Alternative Finanzierungsformen werden auch für Mittelständler attraktiv, in: *Bankinformation*, 32. Jg. (2005), Nr. 12, S. 14–17.
- Dross, C.*, Genussrechte, München 1996.
- Dentz, M.*, Der „Neue Markt“ für Genussscheine – in guten wie in schlechten Zeiten?, in: *Finance*, o. Jg. (2005), Nr. 7/8, S. 58–62.
- Frantzen, C.*, Genussscheine, Köln 1992.
- Häger, M., M. Elkmann-Reusch*, Mezzanine-Finanzierungsinstrumente, Berlin 2004.
- Harrer, H., U. Janssen, U. Halbig*, Genussscheine – Eine interessante Form der Mezzanine Mittelstandsfinanzierung, in: *FinanzBetrieb*, 7. Jg. (2005), S. 1–7.
- Kanders, G.*, Bewertung von Genussscheinen, Berlin 1991.
- Moody's Investor Service*, Moody's RiskCalc™ für nicht börsennotierte Unternehmen: Das deutsche Modell, November 2001, <http://riskcalc.moody's.com/us/research/crm/720441.pdf>, 3. September 2007, 14.30 Uhr.
- Plankensteiner, D., T. Rehbock*, Die Bedeutung von Mezzanine-Finanzierungen in Deutschland, in: *ZfgK*, 58. Jg. (2005), S. 790–794.
- Rudolph, B.*, Analyse hybrider Finanzinstrumente: Mezzanine-Kapital, in: *ZfgK*, 57. Jg. (2004), S. 14–18.
- Schöning, S.*, Kreditangebot, Kreditpreise und das Phantom „Basel II“ – eine kritische Reflexion, in: *ZfgK*, 57. Jg. (2004), S. 130–136.
- Schöning, S., R.-D. Nolting, B. Nolte*, Direktverkauf von Fremdkapitaltiteln als Finanzierungsalternative für KMU, in: *FinanzBetrieb*, 6. Jg. (2004), S. 748–761.
- Steinbach, M.*, Der standardisierte börsennotierte Genussschein – Ein Finanzierungsinstrument für mittelständische Unternehmen, Wiesbaden 1999.
- Thielemann, A.*, Das Genußrecht als Mittel der Kapitalbeschaffung und der Anlegerschutz, Pfaffenweiler 1988.
- Thomas, G.*, Mittelstandsfinanzierung mit Genussrechten, in: *FinanzBetrieb Newsletter*, 10/2005, S. 12–13.

Fortsetzung von Seite 521

- Pindyck, R.S., Rubinfeld, D.L.*, Mikroökonomie, 6. Auflage, München 2005.
- Rademaker, M.*, Aufdringlich erfolgreich, *Financial Times Deutschland*, 15.3.2007.
- Rätzl, S.*, Ökonomie und Glück – zurück zu den Wurzeln?, in: *Wirtschaftsdienst*, 87. Jg. (2007), S. 335–344.
- Ruckriegel, K.*, Quo vadis, Homo oeconomicus?, in: *WISU*, 36. Jg. (2007a), S. 198 – 201 (www.ruckriegel.org).
- Ruckriegel, K.*, Glücksforschung für Politiker, in: *Financial Times Deutschland – WirtschaftsWunder* (online), 11.4.2007 (www.ruckriegel.org).
- Ruckriegel, K.*, Happiness Research (Glücksforschung) – eine Abkehr vom Materialismus (2007b), Sonderdruck Nr. 38 der Schriftenreihe der Georg-Simon-Ohm-Fachhochschule Nürnberg, Mai 2007 (www.ruckriegel.org).
- Ruckriegel, K.*, Glücksforschung – zur Notwendigkeit eines grundlegenden Kurswechsels, Sonderdruck Nr. 40 der Schriftenreihe des Georg-Simon-Ohm-Fachhochschule Nürnberg, Oktober 2007 (www.ruckriegel.org).
- Ruckriegel, K.*, „Beyond GDP“: Vom Bruttoinlandsprodukt zu subjektiven Wohlfahrtsindikatoren, erscheint in: *WISU*

- Schießl, M.*, Raus aus dem Hamsterrad, in: *Der Spiegel*, Nr. 14 vom 2.4.2007, S. 100–102.
- Seligman, M.*, Der Glücks-Faktor – Warum Optimisten länger leben, Bergisch-Gladbach 2005.
- Smith, A.*, Theorie der ethischen Gefühle, Hamburg 2004 (Nachdruck der Übersetzung der 6. Auflage von 1790 durch *Walther Eckstein* aus dem Jahre 1925).
- Spitzer, M.*, Kann, darf, soll oder muss man Glück wissenschaftliche untersuchen?, in: *Spitzer, M., Bertram, W.* (Hrsg.), *Brain-entertainment – Expeditionen in die Welt von Geist und Gehirn*, Stuttgart u. a. 2007.
- Varian, H. R.*, Grundzüge der Mikroökonomik, 7. Auflage, München u. a. 2007.
- Van Praag, B.M.S.*, Perspectives from the Happiness Literature and the Role of New Instruments for Policy Analysis, in: *CESifo Economic Studies*, Vol. 53, 1/2007, S. 42–68.
- Werner, G. W.*, *Einkommen für alle*, Köln 2007.
- Zak, P.J.*, The neuroeconomics of trust, in: *Frantz, R.* (Hrsg.), *Renaissance in Behavioral Economics – Essays in honor of Harvey Leibenstein*, London et al. 2007, S. 18–33.