

Rätzel, Steffen

Article — Published Version

## Ökonomie und Glück: Zurück zu den Wurzeln?

Wirtschaftsdienst

*Suggested Citation:* Rätzel, Steffen (2007) : Ökonomie und Glück: Zurück zu den Wurzeln?, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Springer, Heidelberg, Vol. 87, Iss. 5, pp. 335-344, <https://doi.org/10.1007/s10273-007-0656-7>

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/42866>

### Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

### Terms of use:

*Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.*

*You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.*

*If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.*

Steffen Rätzel

# Ökonomie und Glück – zurück zu den Wurzeln?

*Die wirtschaftswissenschaftliche Forschung wendet sich nach langen Jahren der Beschäftigung mit dem Wachstum als Ziel des Wirtschaftens wieder dem Thema Nutzen oder Glück zu. Mit welchen Methoden arbeitet die Lebenszufriedenheitsforschung? Welche Implikationen sind aus ihren Ergebnissen für die ökonomische Theorie und ihre Annahmen zu ziehen? Welche Konsequenzen haben sie für die Wirtschaftspolitik?*

Die Ökonomie hat das Thema Glück wiederentdeckt. Über zweihundert Jahre nach Bentham und den Anfängen des hedonistischen Utilitarismus<sup>1</sup> kehrt sie damit wieder zurück zu den Wurzeln der klassischen Ökonomie. Die ökonomische Analyse von subjektiven Glücks- und Zufriedenheitsdaten fordert den axiomatischen Ansatz der beobachtbaren Präferenzen der traditionellen Ökonomie heraus und entwickelt sich zu einem ernst zu nehmenden komplementären Ansatz, der ein hohes Potenzial an Erkenntnisgewinnen verspricht.

## Die Philosophie des Glücks

Die Philosophie des Glücks beschäftigt die Menschheit seit Jahrtausenden und die Ökonomen mit zunehmender Dynamik in den letzten Jahren. Die ersten umfassenden Betrachtungen zu den Zielen und Werten des Menschen und dem damit verbundenen Glücksbegriff stammen aus der Ära des antiken Griechenlands. Die Philosophen dieser Zeit sprachen von der Eudaimonia – dem Glücksgefühl. Nach der Ethik des Eudämonismus wird das Glück des Individuums als Ziel und Motiv allen Strebens und menschlichen Handelns betrachtet. Sie ist daher eng verwandt mit dem hedonistischen Utilitarismus. Die umfassendste Betrachtung stammt von Aristoteles, der sich in seinem bedeutendsten Werk „Nikomachische Ethik“ intensiv damit auseinandersetzt. Auch er sieht Glück als das übergeordnete Ziel menschlichen Strebens. Aber warum sollte gerade Glück das primäre Ziel des Individuums sein?

Eine naheliegende Antwort ist darin zu finden, dass das individuelle Wohlergehen die Antriebskraft menschlichen Verhaltens darstellt. Alles was der Mensch tut, dient letztlich dazu, die Lebenszufrieden-

heit, das Glück und das Wohlbefinden zu steigern.<sup>2</sup> Dies trifft zu für einen Konzertbesuch, die Durchführung einer medizinischen Operation, das Spenden von Geld, den Kauf eines neuen Autos bis hin zur Heirat des Menschen, den man liebt. Jedoch besitzen diese Güter und Aktivitäten keinen Wert an sich. Sie dienen vielmehr als „Hilfsmittel“ zur Erhöhung des individuellen Glücks und erhalten dadurch ihren Wert für den Menschen. Die Steigerung des Glücksempfindens ist aber selten das originäre Ziel. Vielmehr ist es das Ergebnis des Konsums der verschiedenen Hilfsmittel. Der Besuch eines Konzertes steigert für die Dauer der Veranstaltung das Glücksniveau des Besuchers. Eine medizinische Operation wird durchgeführt, um den Gesundheitszustand des Patienten zu verbessern und seine Schmerzen zu lindern, um das subjektive Wohlbefinden zu steigern. Samstagabend einer Arbeit nachzugehen, führt möglicherweise zu einer Reduktion des Glücksempfindens während der Dauer der Tätigkeit. Das verdiente Einkommen ermöglicht dagegen den Konsum von Gütern oder Aktivitäten, die das Glückslevel in der Zukunft erhöhen. Es ist daher nahe liegend, anzunehmen, dass der Mensch sein individuelles Glück über die Zeit maximiert und sein Entscheidungsverhalten, bewusst oder unbewusst, danach ausrichtet.

Die Maximierung der Wohlfahrt und das individuelle Entscheidungsverhalten gehören zu den Kernelementen der Ökonomie und daher sollte Glück ein zentrales Element der ökonomischen Analyse darstellen. Die traditionelle Ökonomie betrachtet den Begriff Glück jedoch sachlicher und emotionsloser als die Philosophie und Psychologie. Statt der Bezeichnung Glück gebraucht sie den Ausdruck „Nutzen“.

<sup>1</sup> Unter hedonistischem Utilitarismus, vertreten z.B. durch Jeremy Bentham, wird allgemein eine philosophische Strömung verstanden, die davon ausgeht, dass ein positiver Wert nur durch die Befriedigung der menschlichen Interessen und Bedürfnisse entsteht. Bentham identifiziert dabei das Erleben von Lust mit Glück und dieses mit Nutzen.

<sup>2</sup> Lebenszufriedenheit, subjektives Wohlbefinden und Glück werden synonym gebraucht.

*Steffen Rätzel, 27, Dipl.-Volkswirt, ist wissenschaftlicher Mitarbeiter an der Fakultät für Wirtschaftswissenschaft der Otto-von-Guericke-Universität Magdeburg.*

Nutzen wurde in der klassischen Ökonomie als Indikator für das individuelle Wohlbefinden gesehen, als eine Möglichkeit, Glück numerisch zu erfassen. Die englischen Philosophen und Vertreter der klassischen Ökonomie Jeremy Bentham und John Stuart Mill gelten als Wegbereiter des Utilitarismus. Insbesondere Bentham vertrat die Auffassung, dass individuelles Verhalten getrieben ist vom Ziel, das eigene Glück zu maximieren und Leid zu minimieren. In seinem hedonistischen Kalkül unterstellte er dabei, dass Nutzen kardinal messbar und interpersonell vergleichbar ist und infolgedessen über Individuen aufsummiert werden kann. Die beste Politik ist seiner Meinung nach diejenige, die das höchstmögliche Glück für die größte Anzahl von Individuen erzeugt, oder in seinen Worten: „Das größte Glück der größten Zahl.“

Der Einfluss dieses kardinalen Nutzenkonzeptes war bemerkenswert, hatte aber eine entscheidende Schwachstelle – die Messung des Nutzens war nicht realisierbar. Es war Pareto, der Anfang des 20. Jahrhunderts Nutzen als ordinales Konzept zur Abbildung von Präferenzen betrachtete und zeigte, dass die Annahme der Kardinalität nicht notwendig ist, um das Entscheidungsverhalten darzustellen. Die ordinale „Revolution“ hatte begonnen und speziell Robbins, Hicks und Samuelson trugen entscheidend zur weiteren Entwicklung des Ordinalitätskonzeptes bei, das bis in die heutige Zeit entscheidende Bedeutung in der Ökonomie besitzt. In den letzten Jahren zeichnet sich jedoch eine Neuorientierung, zurück zu den Anfängen, ab. Der Titel des bekannten Artikels von Kahneman, Wakker und Sarin, „Back to Bentham?“, bringt die zu Grunde liegende Idee auf den Punkt.<sup>3</sup> Betrachtet man die Entwicklung des Nutzenkonzeptes, beginnend bei Bentham mit seiner Annahme von Glück als Proxy für den individuellen, kardinal messbaren Nutzen bis hin zur ordinalen Revolution und der Bedürfnisbefriedigung als Nutzenmaß, scheint sich der Kreis mit der stark an Bedeutung gewinnenden Glücks- und Lebenszufriedenheitsforschung wieder zu schließen.

### Ökonomie und Glück

Die Glücksforschung hat sich in den letzten Jahren zu einem der dynamischsten Forschungszweige der Ökonomie entwickelt. Ein Beleg für die außerordentliche Entfaltung der Literatur auf diesem Gebiet findet sich in der Auswahl der existierenden Artikel. Eine Suche nach Zeitschriftenartikeln bei EconLit im Februar 2007 unter Verwendung der Begriffe „Happiness“, „Well-Being“ und „Life Satisfaction“ erbrachte 57 publizierte Artikel in den Jahren 1960-1989. Insgesamt

112 Artikel wurden in den neunziger Jahren veröffentlicht und allein 148 von 2000-2003. Betrachtet man nur die letzten drei Jahre kommt man bereits auf eine Anzahl von über 150 publizierter Artikel. Legt man den Zeitraum ab dem Jahr 2000 zugrunde, ist das Interesse der Ökonomen an diesem Gebiet ungefähr halb so groß wie für das Thema „Löhne“ und nur knapp hinter dem Thema „Diskriminierung“.<sup>4</sup> Die Zahlen sind beachtlich, doch was hat es mit der ökonomischen Glücksforschung auf sich?

Der Begriff Glück ist mehrdeutig. „Glück empfinden“ kann ein Individuum während einer kurzen Zeitdauer (das Erlebnis eines Glücksmomentes, pleasure) oder es kann sich um ein dauerhaftes Gefühl handeln (glücklich Leben, happiness). Mit der Erforschung des erstgenannten beschäftigt sich unter anderem die Forschergruppe um den Psychologen und Ökonomenobelpreisträger Daniel Kahneman. Mit verschiedenen Methoden wird beispielsweise der erfahrene Nutzen (experienced utility) während bzw. kurz nach einer Aktivität oder eines Ereignisses gemessen und das individuelle Entscheidungsverhalten untersucht.

Dieser Artikel bezieht sich dagegen auf das dauerhaft subjektive Wohlbefinden, da Grundlage der Mehrzahl der ökonomischen Arbeiten die subjektive Bewertung des allgemeinen Wohlbefindens bzw. des eigenen Lebens ist. Die Basis der Glücks- und Lebenszufriedenheitsforschung ist die Idee, das individuelle Glück und Wohlbefinden anhand von Befragungen zu ermitteln. Das German Socio Economic Panel (GSOEP), eines der am häufigsten verwendeten Datensätze, ermittelt die Lebenszufriedenheit mit folgender Frage:

„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?“

Empirische Analysen der gewonnenen Daten erlauben es dann, den Einfluss von Veränderungen der unabhängigen Variablen (zum Beispiel Arbeitslosigkeit, Heirat oder Einkommen) auf die abhängige Variable (Lebenszufriedenheit oder Glück) zu bestimmen. Die Antworten werden üblicherweise als Approximation zum ökonomischen Nutzen betrachtet. Genau hier liegt der große Vorteil gegenüber der ökonomischen Tradition, das individuelle Entscheidungsverhalten aus den offenbarten Präferenzen abzuleiten. Die Glücksforschung verkehrt die Vorgehensweise und nimmt das

<sup>3</sup> D. Kahneman, P. P. Wakker, R. Sarin: Back to Bentham? Explorations of Experienced Utility, in: The Quarterly Journal of Economics, 112(2), 1997, S. 375-405.

<sup>4</sup> Quelle: Online-Suche EconLit, www.epnet.com, Februar 2007. Vgl. auch A. E. Clark, P. Frijters, M. A. Shields: Income and Happiness: Evidence, Explanations and Economic Implications, in: Paris-Jourdan Science Economiques (PSE) Working Papers, 24, 2006.

direkt gemessene Nutzenniveau als Ausgangspunkt und bietet damit einen interessanten und viel versprechenden Gegenpol zum traditionellen Vorgehen. Nicht mehr die Beobachtung der tatsächlichen individuellen Entscheidungen ist die Basis der Studien, sondern die vom Individuum selbst geäußerten Angaben bezüglich des eigenen Wohlbefindens, der persönlichen Präferenzen und Abneigungen. Hierfür bedienen sich die Ökonomen in den letzten Jahren zunehmend der Methodik der subjektiven Befragungen, wie sie in der Psychologie üblich ist, in den Wirtschaftswissenschaften jedoch lange Zeit auf Ablehnung stieß. Die Kritikpunkte der Ökonomen richteten sich insbesondere gegen die interpersonelle Vergleichbarkeit und die Aussagekraft, Validität sowie Reliabilität der subjektiv ermittelten Lebenszufriedenheitsdaten.

Da Psychologen sich bereits seit Jahrzehnten mit der Analyse subjektiver Daten beschäftigen, existieren eine Reihe von Studien, die sich mit den Kritiken auseinandersetzen. Die Zweifel scheinen zum größten Teil unbegründet zu sein. Glücklichere Menschen werden von dritten Personen als glücklicher beurteilt. Es wurde eine hohe Kovarianz zwischen der geäußerten Zufriedenheit der Befragten mit den Einschätzungen von Freunden, Verwandten und Interviewern nachgewiesen.<sup>5</sup> Individuen sind zudem in der Lage, die Zufriedenheit anderer Individuen ziemlich exakt einzuschätzen. Die Resultate deuten darauf hin, dass in der Bevölkerung ein homogenes Verständnis hinsichtlich der Begriffe Glück und Zufriedenheit existiert und das sie daher bis zu einem gewissen Grad beobachtbar und vergleichbar sind.

Eine Möglichkeit zur Überprüfung der Validität der Daten ist die Analyse des Zusammenhangs zwischen den geäußerten Lebenszufriedenheitsdaten und objektiven, medizinischen, physiologischen und neurologischen Ergebnisse. In den Untersuchungen konnte eine signifikante Korrelation zwischen den objektiven Daten und der subjektiv angegebenen Lebenszufriedenheit nachgewiesen werden.<sup>6</sup> Beispielsweise besteht ein starker Zusammenhang zwischen der geäußerten Zufriedenheit und der Anzahl positiver sowie negativer Erinnerungen, dem Gesichtsausdruck und Eigenschaften wie Optimismus, Selbstbewusstsein und Depressionen.<sup>7</sup>

<sup>5</sup> Vgl. E. Sandvik, E. Diener, L. Seidlitz: Subjective well-being: The convergence and stability of self-report and non-self-report measures, in: Journal of Personality, 61, 1993, S. 317-342.

<sup>6</sup> Vgl. J. D. Cohen et al.: The neural basis of economic decision making in the ultimatum game, in: Science, 300, 2003, S. 1755-1757.

<sup>7</sup> Vgl. E. Sandvik et al.: Subjective Well-Being: The Convergence and Stability of Self-Report and Non-Self-Report Measures, in: Journal of Personality, 61(3), 1993, S. 317-42; und G. Oettingen, M. E. P. Seligman: Pessimism and behavioral signs of depression in East versus West Berlin, in: European Journal of Social Psychology, 20, 1990, S. 207-220.

Ergebnisse neurophysiologischer Studien kommen zu ähnlichen Erkenntnissen. Mit Hilfe bildgebender Verfahren kann überprüft werden, ob die subjektiv geäußerten Gefühle und das Wohlbefinden mit dem Aktivitätsniveau der relevanten Regionen im menschlichen Gehirn übereinstimmen.<sup>8</sup> Die Resultate zeigen, dass eine direkte Verbindung zwischen den Gehirnaktivitäten und der Stimmung und Zufriedenheit des Individuums besteht. Es konnten signifikante Korrelationen zwischen den Zufriedenheitsantworten und der Aktivität der linken Gehirnhälfte bzw. der Asymmetrie der linken und rechten Gehirnhälfte nachgewiesen werden.<sup>9</sup> Einige Studien geben sogar Hinweise darauf, dass in Zukunft die Veränderungen des Glücksniveaus und selbst die Stärke der Variationen, zum Beispiel ausgelöst durch „Belohnungen“, anhand der Gehirnaktivitäten objektiv gemessen werden können. Die Neurophysiologie bestätigt damit den objektiven Charakter von Glück und Wohlbefinden und ebenso den Zusammenhang zwischen den subjektiv geäußerten Empfindungen und den objektiv gemessenen Gehirnaktivitäten.<sup>10</sup>

Ist die Aussagekraft und Validität der subjektiven Zufriedenheitsdaten gegeben, was im weiteren Verlauf angenommen wird, bietet der Forschungszweig ein substanzielles Potenzial an Erkenntnisgewinnen. Der große Vorteil liegt in dem breiten Anwendungsbereich. Prinzipiell kann jeder Einflussfaktor als unabhängige Variable klassifiziert werden, vorausgesetzt, er ist eine Teilmenge der gesammelten Datenbasis. Somit ist es möglich, jedes marktfähige, nicht-marktfähige und öffentliche Gut, jede Aktivität oder jedes Ereignis sowie jeden externen Effekt hinsichtlich des Einflusses auf das individuelle Nutzenniveau zu untersuchen.

## Methodologie

Den Ausgangspunkt der stark empirisch ausgerichteten Glücksforschung bilden subjektive Lebenszufriedenheitsdaten, gewonnen durch die Selbsteinschätzung von Individuen in groß angelegten Umfragen. Die empirischen Analysen unter Verwendung dieser Daten werden üblicherweise durch eine ökonometrische Le-

<sup>8</sup> Vgl. R. J. Davidson: Emotion and affective style: hemispheric substrates, in: Psychological Science, 3, 1990, S. 39-43; und R. J. Davidson et al.: Emotion, plasticity, context and regulation: Perspectives from affective neuroscience, in: Psychological Bulletin, 126, 2000, S. 890-906.

<sup>9</sup> H. L. Urry et al.: Making a life worth living: Neural correlates of well-being, in: Psychological Science, Vol. 15, 2004, S. 367-372; und R. J. Davidson: Well-being and affective style: neural substrates and biobehavioural correlates, in: Philosophical Transactions of the Royal Society, 359, 2004, S. 1395-411.

<sup>10</sup> Vgl. B. Shizgal: Neural basis of utility estimation, in: Curr. Opinion Neurobiology, 7 (2), 1997, S. 198-208; W. Schultz et al.: Adaptive coding of reward value by dopamine neurons, in: Science, 307, 2005, S. 1642-1645; und C. Camerer et al.: Neuroeconomics: How Neuroscience can Inform Economics, in: Journal of Economic Literature, 43 (1), 2005, S. 9-64.

benszufriedenheitsfunktion von folgender oder ähnlicher Form abgebildet:

$$LZ_{it} = \alpha + \beta'X_{it} + \varepsilon_{it}$$

$LZ$  kennzeichnet die wahre, aber latente Lebenszufriedenheit.  $X$  repräsentiert einen Vektor erklärender Variablen, zum Beispiel persönliche Charakteristika (Einkommen, Alter, Beschäftigungsstatus usw.) von Individuum  $i$  zum Zeitpunkt  $t$ . Die nicht systematischen Einflüsse werden durch den Fehlerterm  $\varepsilon$  erfasst.

Akzeptiert man die Annahme, dass die Lebenszufriedenheit eine Approximation des individuellen Nutzens ist, ermöglicht das Modell die Bestimmung des individuellen Nutzenniveaus in Abhängigkeit verschiedener Faktoren und erlaubt es, die Stärke der einzelnen Einflüsse zu bestimmen. Genau gesagt, misst man mit diesem Ansatz den erinnerten Erfahrungsnutzen („Remembered Experienced Utility“) der Individuen. Er ist definiert als die zurückblickende Bewertung des tatsächlich realisierten und erlebten Nutzens des Individuums in einer Zeitperiode.<sup>11</sup> Gewöhnlicherweise wird angenommen, dass alle Individuen, die ein identisches Zufriedenheitslevel angeben, das gleiche Nutzenniveau besitzen und sich demzufolge auf einer Indifferenzkurve befinden. Infolge der ordinalen Zufriedenheitsdaten wird das Modell üblicherweise mit Hilfe von Ordered Probit- oder Ordered Logit-Verfahren geschätzt. Wie Ferrer-i-Carbonell und Frijters zeigten, kann auch eine OLS-Schätzung äquivalente Resultate erbringen, die den Vorteil hat, die Ergebnisse besser interpretieren zu können.<sup>12</sup> Die Autoren weisen zudem darauf hin, dass das individuelle Glück stark von personenspezifischen Effekten abhängig ist. Deshalb sollten Paneldatensätze verwendet werden, um die individualspezifischen Effekte mit Hilfe eines „Fixed Effects Modells“ herauszurechnen.<sup>13</sup> Ein weiterer Vorteil dieser Modelle liegt in der Berücksichtigung der Kausalitäten. Es ist durchaus möglich, das verheiratete Menschen nicht glücklicher sind, weil sie verheiratet sind, sondern glücklichere Individuen leichter einen Partner finden und eher heiraten. Durch die Verwendung von Paneldaten und Fixed Effects-Modellen kann dies berücksichtigt werden.

Die Stärke des Einflusses der jeweiligen Faktoren auf den individuellen Nutzen ergibt sich aus den zu schätzenden  $\beta$ -Parametern. Setzt man die verschiedenen  $\beta$ -Werte ins Verhältnis, lässt sich in einem nächsten

Schritt der Trade-off zwischen den unterschiedlichen erklärenden Variablen ermitteln. Bildet man das Verhältnis zum  $\beta$ -Wert des Einkommens, können demzufolge monetäre Kompensationen berechnet werden, was den Ansatz für Kosten-Nutzen Analysen interessant macht, insbesondere hinsichtlich der Wohlfahrts-effekte nicht-marktfähiger Güter.

### Das Easterlin-Paradoxon

Macht mehr Geld glücklicher? Ein Großteil der Bevölkerung und insbesondere die Ökonomen würden diese Frage mit einem „Ja“ beantworten. Eine bessere Antwort nach den Erkenntnissen der Glücksforschung wäre „Ja, aber...“. Easterlin untersuchte bereits vor über 30 Jahren die Korrelation zwischen Einkommen und subjektiv gemessener Lebenszufriedenheit.<sup>14</sup> Er zeigt, dass das Einkommensniveau verschiedener Länder keinen signifikanten Effekt auf das Wohlbefinden ausübt. Auch die Einkommensentwicklung eines Landes über die Zeit besitzt keinen Einfluss auf die allgemeine Lebenszufriedenheit. Im Gegensatz dazu existiert jedoch eine positive Korrelation zwischen dem individuellen Einkommen innerhalb eines Landes und der individuellen Lebenszufriedenheit. Das nach ihm benannte Easterlin-Paradox zog in den letzten Jahren großes Interesse auf sich. Eine erste Erklärung für das widersprüchliche Ergebnis liegt in der Adaptionsfähigkeit des Menschen. Individuen passen sich im Zeitablauf an die veränderten Lebensumstände (erhöhtes Einkommen) an. Eine Erhöhung des Einkommens zieht eine Steigerung des individuellen Anspruchsniveaus nach sich. Die individuellen Erfahrungen und Erwartungen erhöhen sich, mit der Folge, dass das Zufriedenheitsniveau nach dieser Anpassung unverändert ist. Easterlin zeigt, dass die Adaption insbesondere pekuniäre Bereiche betrifft, jedoch bei nicht-pekuniären, wie Arbeitslosigkeit oder einer Heirat, nur unvollständig oder gar nicht stattfindet.<sup>15</sup>

Dies erklärt jedoch nur einen Teil des Paradoxons. Der beobachtete positive Zusammenhang zwischen individuellem Einkommen und Zufriedenheit bleibt damit ungeklärt. Die Begründung hierfür liegt speziell in dem relativen anstatt dem absoluten Einkommenseinfluss. Die Erhöhung des individuellen Einkommens führt nicht nur zu einer Steigerung des absoluten Einkommens, sondern auch zu einer Verbesserung der relativen Einkommensposition innerhalb der Bevölkerung

<sup>11</sup> D. Kahneman, P. P. Wakker, R. Sarin, a.a.O.

<sup>12</sup> A. Ferrer-i-Carbonell, P. Frijters: How Important is Methodology for the estimates of the determinants of Happiness?, in: Economic Journal, Vol. 114 (497), 2004, S. 641-659.

<sup>13</sup> Personenspezifische Effekte und Gene sind verantwortlich für 50-80% der Variation der subjektiven Zufriedenheitsdaten, daher führt eine Vernachlässigung dieser Effekte zu verzerrten Resultaten. (D. Lykken, A. Tellegen: Happiness is a stochastic phenomenon, in: Psychological Science, Vol. 7, 1996, S. 186-189).

<sup>14</sup> R. A. Easterlin: Does economic growth improve the human lot? Some empirical evidence, in: P.A. David, W.R. Melvin (Hrsg.): Nations and households in economic growth, Palo Alto 1974, S. 90-125.

<sup>15</sup> Vgl. R. Easterlin: A Puzzle for Adaptive Theory, in: Journal of Economic Behavior and Organization, 56, 4, 2005, S. 513-521; R. Easterlin: Income and Happiness: Towards a Unified Theory, in: The Economic Journal, 111, 473, 2001, S. 465-484; und F. Fujita, E. Diener: Life Satisfaction Set Point: Stability and Change, in: Journal of Personality and Social Psychology, Vol. 88, 1, 2005, S. 158-164.



bzw. der Referenzgruppe. Es zeigt sich, dass die verbesserte relative Position ausschlaggebend für die positive Zufriedenheitswirkung ist. Der soziale Vergleich mit anderen Individuen scheint die treibende Kraft dabei zu sein. Erfährt jeder in der Gesellschaft eine Steigerung seines Einkommens, ist die Zufriedenheitswirkung vernachlässigbar. Führt die Einkommenserhöhung jedoch zu einer Verbesserung der relativen Position und des individuellen Status, ergeben sich signifikant positive Zufriedenheitswirkungen.<sup>16</sup> Dieses Ergebnis ist jedoch gar nicht so erstaunlich, wie es zuerst scheint. Betrachtet man die Arterhaltung als primäres Ziel eines Lebewesens, besitzt das relativ stärkste Lebewesen einen komparativen Vorteil hinsichtlich der Gunst des anderen Geschlechts. Nicht der absolute Vorteil ist entscheidend, sondern der relative Vorteil im Vergleich zu den anderen Bewerbern. Sport ist ein weiteres Beispiel zur Verdeutlichung der Relevanz der relativen Stärke. Betrachtet man z.B. die Boomsportart Biathlon, ist es vollkommen unerheblich, in welcher absoluten Zeit Michael Greis das Ziel erreicht. Entscheidend ist es, relativ besser zu sein als die relevanten Gegner – das führt zum Sieg und das macht „glücklich“. Aus diesem Betrachtungswinkel erscheint das Easterlin-Paradoxon weit weniger paradox als auf den ersten Blick.

#### Konsequenzen für die Wirtschafts- und Sozialpolitik

Es lässt sich festhalten, dass Einkommen einen positiven Einfluss auf die Lebenszufriedenheit ausübt, der aber nur zu einem Teil (wenn überhaupt) dem absoluten Einkommensniveau zuzuschreiben ist. Eine bedeutende Rolle scheinen dagegen die menschliche Adaption und die relative Einkommensposition zu besitzen. Damit ergeben sich weit reichende Konsequenzen für die Wirtschafts- und Sozialpolitik.

Erstens wäre das BIP ein schwaches Maß zur Messung von Wohlfahrt, und eines der großen Ziele der Wirtschaftspolitik, das BIP-Wachstum, würde in Frage gestellt. In der Tat zeigt Easterlin, dass nur ein sehr geringer bis kein statistischer Zusammenhang zwischen BIP pro Kopf und der Zufriedenheit besteht.<sup>17</sup> Führt

<sup>16</sup> E. F. P. Luttmer: Neighbors as Negatives: Relative Earnings and Well-Being, in: The Quarterly Journal of Economics, Vol. 120(3), 2005, S. 963-1002; und M. McBride: Relative-income effects on subjective well-being in the cross-section, in: Journal of Economic Behavior & Organization, Vol. 45(3), 2001, S. 251-278.

<sup>17</sup> R. Easterlin: Feeding the Illusion of Growth and Happiness: A Reply to Hagerty and Veenhoven, in: Social Indicators Research, 74:3, 2005, S. 429-443. Das Ergebnis gilt ab einem BIP von 15 000 US-\$ pro Kopf. Wie Inglehart und Klingemann zeigen, existiert sehr wohl ein positiver Zusammenhang bis zu dieser Grenze (der Schwellenwert wird von nahezu allen OECD-Ländern überschritten und deshalb an dieser Stelle nicht weiter betrachtet). Über dieser Grenze besitzt eine Steigerung des BIP keinen Einfluss mehr auf die Zufriedenheit. R. Inglehart, H.-D. Klingemann: Genes, culture, democracy and happiness, in: E. Diener, E. M. Suh: Subjective Well-Being Across Cultures, Cambridge, MA, 2000, S. 165-183.

das Wirtschaftswachstum nicht zu einer Steigerung der gesellschaftlichen Wohlfahrt, wäre ein Überdenken des Zieles notwendig. Jedoch ist hier Vorsicht geboten. Zum einen geht Wirtschaftswachstum einher mit verbesserter gesundheitlicher Versorgung, erhöhter Lebenserwartung, höherem Bildungsniveau usw. Das Einkommensniveau beeinflusst indirekt über diese Variablen die Lebenszufriedenheit.<sup>18</sup> Zum anderen ist nicht abschließend erforscht, wie genau der soziale Vergleich stattfindet. Es ist durchaus vorstellbar, dass sich Personen aus Deutschland mit Menschen aus Frankreich vergleichen. Trifft dies zu, erhöht ein starkes Wirtschaftswachstum in Deutschland die gesellschaftliche Wohlfahrt, jedoch zu Lasten der Franzosen, die in ihrer relativen Einkommensposition schlechter gestellt würden. Hier zeigt sich das offensichtliche Dilemma. Eine Einkommensposition oberhalb des Medians stellt eine knappe Ressource dar. Nur die Hälfte der Gesellschaft kann von dieser Position profitieren. Die Jagd nach Status ist ein Nullsummenspiel. Eine Verbesserung im Sinne Paretos ist ausgeschlossen, da die Verbesserung der relativen Einkommensposition eines Individuums immer mit einer Verschlechterung mindestens eines anderen Individuums einhergeht.

Zweitens führt die relative Bedeutung des Einkommens dazu, dass Individuen mit hohem Einkommen negative externe Effekte bei Ihren Gesellschaftsmitgliedern verursachen. Eine progressive Einkommensteuer würde dann nicht nur zu einer Zusatzlast der Besteuerung führen, sondern gleichzeitig die negativen Effekte internalisieren, mit möglicherweise wohlfahrtserhöhenden Gesamteffekten. Andererseits verursacht die relative „Armut“ von Individuen positive externe Effekte bei den anderen Personen. Der wohlwollende Planer müsste dann an einer Einkommensverteilung interessiert sein, bei der der Grenznutzen einer Veränderung der Einkommensverteilung gleich null ist. Dies ist wohlgemerkt aufgrund der positiven externen Effekte nicht notwendigerweise bei Einkommensgleichheit erreicht.

Ein weiterer Punkt betrifft die Folgen der Adaption. Der Konsum bestimmter Güter erbringt kurzzeitig eine Nutzensteigerung, langfristig infolge der Gewöhnung jedoch nicht. Sehen die Individuen diesen Adaptionsprozess nicht vollständig voraus, führt das Informationsdefizit zu irrationalen Entscheidungen. Dieser As-

<sup>18</sup> Ein weiterer Aspekt scheint bislang ungeklärt und erfordert weitergehende Analysen. Stellt man ein Individuum vor die Wahl zwischen einer Situation mit höherem absoluten Einkommen und einer Situation mit geringerem absoluten Einkommen bei konstanter relativer Einkommensposition, wird es die erstgenannte vorziehen. Das würde darauf hindeuten, dass das absolute Einkommen auch bei Konstanz der relativen Position einen positiven Wohlfahrtseffekt generiert, der sich jedoch in den Lebenszufriedenheitsstudien nur bedingt zeigt.

pekt ist insbesondere problematisch, wenn man die bereits erwähnte Erkenntnis berücksichtigt, dass der Adaptionsprozess speziell pekuniäre Bereiche betrifft. Ist dies der Fall, kommt es zu einem Marktversagen durch ineffizienten Überkonsum pekuniärer Güter und einem Unterkonsum nicht-pekuniärer Güter.

### Statt BIP-Wachstum Zufriedenheitsindex

An dieser Stelle soll kurz auf mögliche Alternativen zum BIP als Wohlfahrtsmaß eingegangen werden. Wenn das BIP als Maß des individuellen Wohlergehens ungeeignet bzw. unzureichend ist, stellt sich die Frage nach einem komplementären Index. Stellt das Glück und die Zufriedenheit das primäre Ziel des Individuums dar, und ist das menschliche Handeln darauf ausgerichtet, das Wohlbefinden zu maximieren, ist es nur konsequent, einen Wohlfahrtsindex auf Basis der Lebenszufriedenheit zu verwenden. Wie müsste jedoch ein Zufriedenheitsindex konstruiert sein? Ein interessanter Vorschlag kommt von Kahneman et al.<sup>19</sup>, die in ihrem Artikel einen „Well-Being Account“ entwickeln, einen Index, der den Erfahrungsnutzen (der tatsächliche realisierte und erlebte Nutzen) des Individuums als Indikator für das individuelle Wohlbefinden betrachtet. Ausgangspunkt sind folgende Annahmen:

- Nutzen ist das Integral eines Stromes aus positiven und negativen Empfindungen in Verbindung mit Ereignissen und Aktivitäten über die Zeit.
- Nutzen ist zeitlich separierbar.
- Nutzen ist interpersonell vergleichbar und kardinal messbar.
- Emotionale Erfahrungen sind eine Approximation zum Nutzen.

Die Annahmen scheinen aus ökonomischer Sichtweise sehr streng, insbesondere die interpersonelle Vergleichbarkeit und die Kardinalität werden oftmals kritisch gesehen. Wie bereits angesprochen, zeigen eine Vielzahl von Studien jedoch, dass die getroffenen Annahmen ein kleineres Problem darstellen, als oftmals angenommen.

Akzeptiert man die Annahmen, ergibt sich die individuelle Zufriedenheit über die Zeit mit:

$$Z_i = \sum_j h_{ij} \mu_{ij}$$

Die Variable  $h_{ij}$  steht für die Zeit, die Individuum  $i$  mit Situation/Aktivität  $j$  beschäftigt ist, beispielsweise „arbeiten“ oder „Fußball spielen“, und  $\mu_{ij}$  repräsentiert den Nettowert des Erfahrungsnutzens abgeleitet

aus den emotionalen Erfahrungen, die das Individuum während der Situation  $j$  erlebt. Der Nettowert errechnet sich aus der Differenz des Durchschnitts positiver und negativer Erfahrungen gemessen unter Einsatz vordefinierter Skalen.<sup>20</sup> Damit erhält man ein Maß für die Zufriedenheit mit:

$$Z = \sum_i \sum_j h_{ij} \mu_{ij} / N,$$

wobei  $N$  die Anzahl der Individuen darstellt. Der vorgeschlagene Index basiert auf dem anfangs angesprochenen Erfahrungsnutzen des Individuums, der im Artikel von Kahneman et al. jedoch nicht näher behandelt wurde. Ein ähnlicher Index ließe sich auch auf Basis des Erfahrungsnutzens unter Verwendung allgemeiner Lebenszufriedenheitsdaten (beispielsweise aus dem GSOEP) konzipieren. Die temporären Aktivitäten/Ereignisse würden dann durch allgemeine Lebensumstände (Beschäftigungsstatus, Einkommen, Familienstand usw.), mit denen das Individuum über eine bestimmte Zeitperiode konfrontiert ist, ersetzt.

Der Zufriedenheitsindex ist in der Lage, die individuelle sowie auch die gesellschaftliche Zufriedenheit zu messen und die Einflussfaktoren zu analysieren. Er eröffnet daher den Weg zu einem alternativen Index auf Grundlage des individuellen Wohlbefindens und könnte als ein komplementärer Ansatz dienen, die gesellschaftliche Wohlfahrt zu analysieren.

### Arbeitslosigkeit und Glück

Ein weiterer wichtiger Einflussfaktor für die Lebenszufriedenheit ist der individuelle Beschäftigungsstatus. Arbeit ist ein wichtiger Bestandteil der Lebensqualität und Zufriedenheit. Clark und Oswald zeigten 1994 in ihrem wegweisenden Artikel, dass Arbeitslosigkeit mit einer starken Reduktion des Wohlbefindens einhergeht.<sup>21</sup> Es folgten eine Vielzahl von Studien, die in ihrer Essenz alle dieses Ergebnis unterstützen.

Ein Teil der Differenz kann durch den Einkommensunterschied zwischen Beschäftigten und Arbeitslosen erklärt werden und wird als pekuniärer Effekt der Arbeitslosigkeit bezeichnet. Empirische Analysen zeigen jedoch, dass sich die Lebenszufriedenheit des Individuums selbst dann reduziert, wenn man den Einkommensunterschied vollständig kompensiert. Das heißt, ein Vergleich von zwei identischen Individuen, die ein äquivalentes Einkommen erhalten, aber einer von beiden arbeitslos ist, führt zu dem Ergebnis, dass

<sup>20</sup> Die Messung des Erfahrungsnutzens erfolgt üblicherweise zeitnah zu den erlebten Aktivitäten. Er kann mit der Experienced Sampling-Methode oder mit der Day Reconstruction-Methode gemessen werden.

<sup>21</sup> A. E. Clark, A. J. Oswald: Unhappiness and Unemployment, in: The Economic Journal, Vol. 104, 424, 1994, S. 648-659.

<sup>19</sup> Vgl. D. Kahneman et al.: Toward National Well-Being Accounts, in: The American Economic Review, Vol. 94, Nr. 2 (2004), S. 429-434.

der Arbeitslose ein geringeres Nutzenniveau besitzt als der Beschäftigte. Dieser zusätzliche negative Effekt, der sehr hohe Werte annimmt, entspricht dem nicht-pekuniären Effekt der Arbeitslosigkeit. Um eine monetäre Größenordnung zu erhalten, quantifizierten einige Autoren diese Kosten. Winkelmann und Winkelmann schätzen unter Verwendung deutscher Daten für den Zeitraum 1984-1989, dass die Kompensation, die einen Mann (Frau) für die nicht-pekuniären Kosten des Arbeitsplatzverlusts entschädigen würde, bei ca. 277% (80%) seines Einkommens liegt. Blanchflower und Oswald berechnen dagegen auf Basis amerikanischer Querschnittsdaten eine notwendige Kompensation von 60 000 US-\$, um eine männliche Person für die nicht-pekuniären Kosten der Arbeitslosigkeit zu entschädigen. Knabe und Rätzl kommen unter Einbeziehung intertemporaler Einkommenseffekte zu vorsichtigeren, aber dennoch substanziellen Ergebnissen und schätzen die nicht-pekuniären Kosten für Männer (Frauen) auf 93% (59%) des Einkommens.<sup>22</sup>

Zusätzlich existieren weitere negative Wohlfahrts-effekte, die mit der Arbeitslosigkeit verbunden sind. So findet Clark einen stark negativen Einfluss vergangener Arbeitslosigkeit auf das heutige Nutzenniveau, den er als „Scarring“ bezeichnet. Dieser tritt speziell bei Individuen auf, die wieder erwerbstätig sind.<sup>23</sup> In einer weiteren Studie zeigt Clark, dass nicht nur persönliche Arbeitslosigkeit Zufriedenheitseffekte erzeugt, sondern auch die allgemeine Arbeitslosenquote einen Einfluss besitzt. Je höher die Arbeitslosenquote in einer Region, desto höher die Zufriedenheit der Arbeitslosen, aber umso geringer die Zufriedenheit der Beschäftigten.<sup>24</sup>

Die Empfehlungen an die Wirtschaftspolitik sind evident. Werden die nicht-pekuniären Kosten der Arbeitslosigkeit in Kosten-Nutzen-Analysen der Arbeitsmarktpolitik nicht berücksichtigt, unterschätzt man den Nutzen Beschäftigung schaffender Maßnahmen. Da die Kosten der Arbeitslosigkeit größtenteils nicht-pekuniär sind, reicht es nicht, im Rahmen der passiven Arbeitsmarktpolitik Einkommensverluste auszugleichen. Stattdessen sollte stärker auf eine Ar-

<sup>22</sup> L. Winkelmann, R. Winkelmann: Happiness and Unemployment: A Panel Data Analysis for Germany, in: Konjunkturpolitik, 41 (4), 1995, S. 293-307; und D. G. Blanchflower, A. J. Oswald: Well-being over time in Britain and the USA, in: Journal of Public Economics, 88 (7-8), 2004, S. 1359-1386; und A. Knabe, S. Rätzl: Quantifying the non-pecuniary costs of unemployment: the role of permanent income, in FEMM Working Paper, Otto-von-Guericke-University Magdeburg, 2007.

<sup>23</sup> A. E. Clark, Y. Georgellis, P. Sanfey: Scarring: The Psychological Impact of Past Unemployment, in: Economica, 68, 2001, S. 221-241.

<sup>24</sup> A. E. Clark: Unemployment as a Social Norm: Psychological Evidence from Panel Data, in: Journal of Labor Economics, 21 (2003), H. 2, S. 323-351.

**Tabelle 1**  
**Relative Verteilung der Lebenszufriedenheit in**  
**Deutschland 1992-2005**

Lebenszufriedenheit	Angaben in %	Anzahl Individuen
0 - ganz und gar unzufrieden	0,5	821
1	0,4	702
2	1,3	2 219
3	2,8	4 849
4	3,8	6 719
5	12,9	22 727
6	11,9	20 886
7	22,7	39 744
8	29,5	51 720
9	9,9	17 332
10 - ganz und gar zufrieden	4,3	7 478
Beobachtungen		175 197
Durchschnittliche Lebenszufriedenheit		6,90

Quelle: GSOEP, eigene Berechnungen.

beitsmarktpolitik gesetzt werden, die die Menschen wieder in Beschäftigung bringt. Die Ergebnisse haben ebenfalls Konsequenzen für Gewerkschaftsmodelle und Verhandlungslösungen. Werden die nicht-pekuniären Kosten der Arbeitslosigkeit in das Verhandlungskalkül der Vertragsparteien einbezogen, hat dies bedeutenden Einfluss auf das Ergebnis und sollte in Abhängigkeit des unterstellten Modells zu weniger aggressiven Lohnforderungen und moderateren Lohnabschlüssen führen.

### Empirische Analyse

Die folgende empirische Analyse basiert auf den umfangreichen Daten des GSOEP.<sup>25</sup> Wir greifen auf die langjährige Panelstruktur des Datensatzes zurück und verwenden die Wellen der Jahre 1992 bis 2005, um auch ostdeutsche Haushalte vollständig zu erfassen. Damit ergibt sich eine Stichprobe mit 175 197 individuellen Beobachtungen. Der große Vorteil des GSOEP liegt in der Panelstruktur, die es erlaubt, ein Individuum über mehrere Jahre zu beobachten und Veränderungen der Lebenszufriedenheit über die Zeit zu analysieren. Zudem bietet es eine hohe Datenqualität insbesondere hinsichtlich des Einkommens und des Beschäftigungsstatus.

Tabelle 1 zeigt die relative Häufigkeitsverteilung der Lebenszufriedenheit für den untersuchten Zeitraum. Die durchschnittliche Lebenszufriedenheit liegt in Deutschland mit 6,9 Punkten im oberen Bereich der

<sup>25</sup> Die in diesem Artikel verwendeten Daten des deutschen Sozio-ökonomischen Panels (GSOEP) wurden vom Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung (DIW), Berlin, bereitgestellt.



**Tabelle 2**  
**Bestimmungsfaktoren der Lebenszufriedenheit<sup>1</sup>**  
**1992-2005**

	Gesamt	Männer	Frauen
<b>Einkommen</b>			
In (Einkommen)	0,387** (0,014)	0,399** (0,020)	0,388** (0,019)
<b>Beschäftigungsstatus</b> (Referenzgruppe: in Vollzeit)			
Arbeitslos	-0,626** (0,019)	-0,702** (0,026)	-0,530** (0,028)
+ Langzeitarbeitslos	0,009 (0,024)	-0,008 (0,034)	0,021 (0,034)
Teilzeit	-0,116** (0,017)	-0,095** (0,037)	0,084** (0,021)
Selbständig	-0,062* (0,026)	-0,078* (0,033)	0,024 (0,040)
Öffentliche Beschäftigung	-0,233** (0,045)	-0,284** (0,064)	-0,166** (0,063)
Sonstige Beschäftigung	-0,110** (0,023)	-0,089** (0,033)	-0,101** (0,034)
Out-of-Labor-Koeffizient	-0,086** (0,016)	-0,119** (0,024)	0,035 (0,022)
<b>Familienstand</b> (Referenzgruppe: Single)			
Feste Partnerschaft	0,294** (0,022)	0,266** (0,029)	0,329** (0,034)
Verheiratet	0,315** (0,028)	0,322** (0,038)	0,310** (0,041)
Verheiratet, getrennt lebend	-0,374** (0,045)	-0,579** (0,066)	-0,222** (0,062)
Geschieden	-0,081* (0,039)	-0,156** (0,056)	-0,010 (0,054)
Verwitwet	-0,293** (0,045)	-0,369** (0,081)	-0,259** (0,059)
<b>Sonstiges</b>			
Alter	-0,035** (0,041)	-0,033** (0,006)	-0,036** (0,006)
Alter (als quadratischer Wert)	0,0001** (0,000)	0,0001* (0,000)	0,0001* (0,000)
Zahl der Kinder	0,093** (0,008)	0,105** (0,012)	0,073** (0,012)
Bildungszeit	-0,002 (0,005)	-0,018* (0,007)	0,017* (0,008)
Wohneigentum	0,066** (0,014)	0,057** (0,020)	0,077** (0,021)
Pflegebedürftige Angehörige	-0,414** (0,026)	-0,367** (0,037)	-0,453** (0,036)
Persönliche Gesundheit	0,466** (0,005)	0,475** (0,008)	0,458** (0,008)
Konstante	4,160** (0,135)	4,143** (0,193)	4,054** (0,192)
Zeitdummys	Ja	Ja	Ja
R <sup>2</sup>	0,14	0,16	0,13
Beobachtungen	164 817	79 862	84 955

<sup>1</sup> Fixed Effects OLS-Schätzung mit Jahres-Fixed Effects.

Bemerkung: Die Standardabweichungen der Schätzer wurden in Klammern angegeben. Mit \* gekennzeichnete Werte sind signifikant auf dem 10%-Niveau, \*\* auf dem 1%-Niveau.

Skala. Lediglich 8,8% der Befragten bezeichnen sich als eher unzufrieden mit ihrem Leben (strikt weniger als 5), wobei 78,3% eher zufrieden (6 und mehr) sind. Die deskriptiven Analysen geben nur einen ersten Überblick. Für eine detaillierte Analyse der differenzierten Effekte müssen multiple Regressionsanalysen eingesetzt werden, die relevante Einflussfaktoren berücksichtigen.

Die Hauptergebnisse der empirischen Analyse finden sich in Tabelle 2. Eine intuitive Interpretation der Koeffizienten einer Ordered Probit- oder Ordered Logit-Schätzung ist aufgrund der dahinter liegenden ökonometrischen Modelle nur sehr schwer möglich. Aus diesem Grund folgen wir der Empfehlung von Ferrer-i-Carbonell und Frijters<sup>26</sup> und führen eine OLS-Schätzung mit Fixed Effects durch und berücksichtigen zudem jahrespezifische Effekte.<sup>27</sup> Die verwendete Schätzgleichung besitzt folgende Form:

$$LZ_{it} = \alpha + \beta_1 \ln Y_{it} + \gamma X_{it} + v_i + \mu_t + \varepsilon_{it}.$$

Der Index  $i$  bezeichnet ein bestimmtes Individuum und der Index  $t$  den Befragungszeitpunkt.  $Y_{it}$  ist das Nettohaushaltseinkommen pro Kopf und der Vektor  $X_{it}$  enthält Angaben über sonstige, die Lebenszufriedenheit erklärende Faktoren.<sup>28</sup>  $v_i$  ist ein individualspezifischer Effekt, der über die Zeit konstante Differenzen zwischen den Individuen auffängt,  $\mu_t$  ist ein zeitvariiert Effekt, der alle Individuen gleichmäßig betreffende Einflüsse zu den verschiedenen Befragungszeitpunkten aufnimmt, und  $\varepsilon_{it}$  ist ein zufälliger Störterm. Die verwendeten Referenzkategorien für die Schätzung sind Vollzeiterwerbstätigkeit und Single, d.h. die folgenden Interpretationen beziehen sich immer auf einen Vergleich mit einem Individuum, dass Vollzeit erwerbstätig und allein stehend ist.

### Einkommen

Die Einkommenskoeffizienten haben das erwartete positive Vorzeichen. Eine Erhöhung des Einkommens steigert die individuelle Lebenszufriedenheit. Durch die Verwendung des logarithmierten Einkommens ändert sich die Interpretation der Koeffizienten. Der Einkommenskoeffizient sagt aus, dass eine Verdopplung des Einkommens die Lebenszufriedenheit (gemessen von 0-10) um 0,387 Punkte erhöht. Einkommen besitzt demnach einen signifikant positiven Einfluss auf die individuelle Zufriedenheit. Da in dieser Analyse jedoch nicht das relative Einkommen herausgerechnet wurde,

<sup>26</sup> A. Ferrer-i-Carbonell, P. Frijters, a.a.O.

<sup>27</sup> Die Ergebnisse der Ordered Probit- und Ordered Logit-Schätzung liegen ebenfalls vor und können auf Wunsch nachgeliefert werden.

<sup>28</sup> Es wurden logarithmierte Einkommensgrößen verwendet, um den nicht-linearen Einfluss des Einkommens auf die individuelle Lebenszufriedenheit zu berücksichtigen.

lässt sich keine Aussage darüber treffen, ob der Effekt auf die absolute oder relative Einkommenserhöhung zurückzuführen ist.

### Beschäftigungsstatus

Der Arbeitslosigkeitskoeffizient ist stark negativ und signifikant mit einem Wert von -0,626. Die genaue Interpretation ist folgende – Arbeitslosigkeit verringert die Lebenszufriedenheit eines durchschnittlichen Individuums um 0,626 Punkte bei Konstanz aller anderen Variablen. Dieser negative Effekt ist der stärkste aller erklärenden Variablen, wobei für Männer signifikant höhere Nutzenverluste als für Frauen festzustellen sind.

Die Langzeitarbeitslosigkeit hat dagegen keinen Einfluss auf die Zufriedenheit. Individuen, die länger als ein Jahr arbeitslos sind, haben keinen signifikanten Unterschied in ihrer Zufriedenheit im Vergleich zu Kurzzeitarbeitslosen. Dies ist erstaunlich, jedoch wirken hier zwei gegensätzliche Mechanismen. Zum einen würde man erwarten, dass sich eine längere Arbeitslosigkeitsdauer negativ auswirkt beispielsweise infolge von Frust, Hoffnungslosigkeit und Verzweiflung. Dem steht die Adaptionfähigkeit des Menschen an die veränderten Lebensumstände gegenüber. Beide Einflüsse scheinen sich aufzuheben, so dass der negative Einfluss der Arbeitslosigkeit unabhängig von der Dauer gleich stark ist.

Ein sehr interessantes Resultat liefert der Koeffizient der öffentlichen Beschäftigungsmaßnahmen. Dieser ist stark negativ, jedoch deutlich schwächer als der Arbeitslosigkeitskoeffizient. Individuen, die faktisch arbeitslos sind, aber in einer öffentlichen Beschäftigungsmaßnahme stecken, sind deutlich zufriedener als Arbeitslose, die überhaupt nicht arbeiten. Das bestätigt die Vermutung, dass Arbeit glücklich macht. Es ist nicht nur der Besitz eines Arbeitsplatzes, sondern auch die Arbeit an sich, die die Lebenszufriedenheit erhöht (der soziale Kontakt mit Kollegen, die Erfüllung eines konkreten Arbeitsziels usw.).

Dieses Ergebnis hat Konsequenzen für die Arbeitsmarktpolitik. Die Begründung für beschäftigungspolitische Maßnahmen wird mit diesem Ergebnis gestützt, da es indirekte Evidenz dafür gibt, dass die Maßnahmen den Langzeitarbeitslosen den Wert der Arbeit wieder bewusst machen und die Arbeitslosen so wieder an reguläre Arbeit herangeführt werden können. Ein weiteres interessantes Resultat betrifft den Out-of-Labor-Force-Koeffizienten (OLF), der negativ für Männer und insignifikant für Frauen ist. Im Vergleich zur Arbeitslosigkeit erhöht sich die Lebenszufriedenheit jedoch signifikant. Der entscheidende Unterschied zwischen beiden Gruppen liegt darin, dass sich die

Personen freiwillig entscheiden aus dem Arbeitsleben auszuschcheiden. Das Ergebnis deutet darauf hin, dass Arbeitslosigkeit – im Unterschied zum freiwilligen Ausscheiden aus dem Arbeitsleben – größtenteils unfreiwillig ist, was zu dem starken Absinken der Lebenszufriedenheit führt.

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass Arbeitslosigkeit einen starken negativen Einfluss auf die Lebenszufriedenheit der Individuen hat, der bei Männern stärker ausgeprägt ist als bei Frauen.

### Familienstand

Eine feste Partnerschaft hat ebenso wie die Ehe einen stark positiven Einfluss. Bisherige Studien haben diesen Effekt immer der Ehe zugeschrieben.<sup>29</sup> Die Resultate deuten jedoch darauf hin, dass es vielmehr eine feste Beziehung ist, die glücklich macht. Die Stärke der Koeffizienten ist bei Männern und Frauen ähnlich, jedoch zeigt sich eine signifikante Differenz in den anderen drei Variablen des Familienstatus. Trennung, Scheidung und der Tod des Ehepartners haben das erwartete negative Vorzeichen, wobei Männern deutlich stärker unter dem Verlust leiden als Frauen.

### Sonstige Faktoren

Das Alter wirkt sich nicht-monoton auf die Lebenszufriedenheit aus. Ungefähr bis Mitte vierzig reduziert sich die Lebenszufriedenheit, bevor es dann im Anschluss zu einem Anstieg kommt, der mit siebzig seinen Höhepunkt erreicht und es anschließend zu einer erneuten Abnahme der Zufriedenheit kommt. Die Anzahl der Kinder erhöht die Zufriedenheit. Nach Herausrechnen des Einkommens und des Beschäftigungsstatus hat die Bildungszeit keinen eindeutigen Einfluss. Der Besitz von Wohneigentum, der oft mit einer stärkeren Verwurzelung im sozialen Umfeld einhergeht, wirkt sich positiv aus. Die Pflege von Haushaltsangehörigen hat dagegen das erwartete negative Vorzeichen. Der eigene Gesundheitszustand, gemessen auf einer Skala von 1 (sehr schlecht) bis 4 (sehr gut), besitzt nach der Arbeitslosigkeit den stärksten Einfluss auf die individuelle Lebenszufriedenheit.

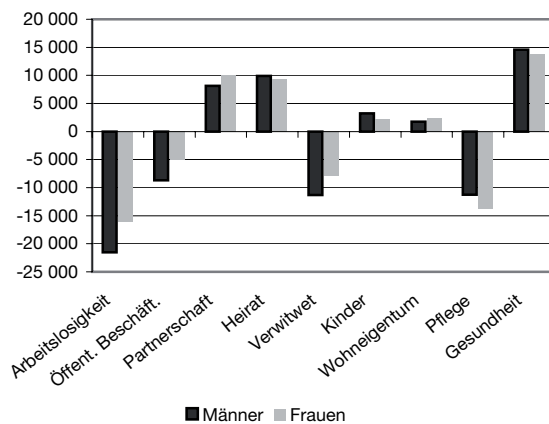
### Monetäre Quantifizierung der Einflussfaktoren

Nachdem die Stärke der einzelnen Einflussfaktoren ermittelt ist, soll zum Abschluss kurz auf die Möglichkeit der monetären Quantifizierung der Faktoren eingegangen werden. Wie bereits erwähnt, ermöglicht die Methode, jedes Gut und jede Aktivität monetär zu bewerten. Sie ist daher besonders interessant für die Bewertung von öffentlichen Gütern und externen Effekten.

<sup>29</sup> Vgl. E. Diener et al.: Subjective Well-Being: Three Decades of Progress, in: Psychological Bulletin, Vol. 125, 2, 1999, S. 276-302.

### Monetäre Bewertung der Einflussfaktoren

(in Euro pro Jahr)



Anmerkung: Monetäre Quantifizierung der einzelnen Einflussfaktoren auf die Lebenszufriedenheit unter der Annahme, dass das Individuum ein Jahr mit den einzelnen Faktoren konfrontiert ist. Das durchschnittliche jährliche Haushaltsnettoeinkommen pro Kopf liegt bei Männern bei 12 400 Euro und bei Frauen bei 11 700 Euro.

Quelle: GSOEP.

Zur Quantifizierung wird der Einfluss des nicht-marktfähigen Gutes auf die Lebenszufriedenheit mit dem Einfluss des individuellen Einkommens verglichen. Dann kann durch eine „kompensierende Variation“ der Einkommensbetrag ermittelt werden, der ein Individuum genau für den Besitz bzw. den Verlust des nicht-marktfähigen Gutes kompensieren würde. Ein einfaches Beispiel soll dies demonstrieren. Der monetäre Wert jedes Einflussfaktors (Annahme: das Individuum ist ein Jahr damit konfrontiert) kann nach folgender Formel ermittelt werden

$\text{Monetärer Wert} = (\beta_j / \beta_i) \cdot \text{jährliches Durchschnittseinkommen}$ ,

wobei  $\beta_j$  die Stärke der einzelnen Einflussfaktoren repräsentiert und  $\beta_i$  den Koeffizienten des Einkommens darstellt. Das Schaubild zeigt die Ergebnisse der monetären Quantifizierung der geschätzten Einflussfaktoren aus der Regressionsanalyse für Männer und Frauen.

Die starken negativen Effekte der Arbeitslosigkeit drücken sich auch in den monetären Werten aus. Ein Mann müsste für ein Jahr Arbeitslosigkeit mit über 21 500 Euro entschädigt werden, um ihn auf seine alte Indifferenzkurve zurückzubringen, wohingegen eine Frau knapp über 15 000 Euro benötigt. Eine arbeitslose Person, die sich in einer öffentlichen Beschäftigungsmaßnahme befindet, benötigt lediglich eine Einkommenskompensation von 8700 bzw. 5000 Euro, um sich nicht schlechter zu stellen als vor der Arbeitslosigkeit. Die monetären Werte einer Partnerschaft und einer Ehe bewegen sich zwischen 7500 und 10 000

Euro und liegen bei beiden Geschlechtern dicht beieinander. Interessant ist, dass bei Männern der Einfluss der Kinder stärker positiv ist und der Effekt der Pflege Angehöriger weniger negativ. Eine Ursache könnte darin liegen, dass Männer in beiden Fällen nicht so stark in die Betreuung involviert sind und dadurch die damit verbundenen negativen Seiten weniger stark wahrnehmen.

Die aufgeführten Ergebnisse dieses Beispiels ermöglichen eine anschauliche Betrachtung der Bedeutung der einzelnen Einflussfaktoren auf die individuelle Lebenszufriedenheit. Bislang war eine Bewertung dieser Faktoren aufgrund fehlender Märkte und Preise nicht möglich. Mit dem Lebenszufriedenheitsansatz existiert nun eine Methode, die eine Evaluation realisierbar macht. Jedoch sollten die Ergebnisse vorsichtig behandelt werden. Es wird noch einige Zeit benötigen, bevor die methodischen Standards dieses neuen Ansatzes ausgereift sind.

### Fazit

Die ökonomische Glücks- und Lebenszufriedenheitsforschung hat seit Mitte der neunziger Jahre eine dynamische Entwicklung vollzogen und ist auf dem Weg, sich zu einem ernstzunehmenden Teilgebiet der ökonomischen Forschung zu entwickeln. Die gewonnenen Erkenntnisse werfen viele neue Fragen auf und erfordern weitergehende Analysen. Ist das BIP ein geeignetes Wohlfahrtsmaß und erhöht das Wirtschaftswachstum die gesellschaftliche Wohlfahrt? Wäre ein nationaler Zufriedenheitsindex ein sinnvolles Komplement zum BIP? Sind progressive Einkommensteuern verzerrend oder internalisieren sie die negativen externen Effekte des Einkommens? Können Individuen überhaupt rationale Konsumentenentscheidungen treffen, wenn sie mit einem Informationsdefizit konfrontiert sind und den Nutzenverlust durch Adaption nicht berücksichtigen? Ist die Ausweitung öffentlicher Beschäftigungsmaßnahmen nicht zwingend notwendig, um die Wohlfahrt der Betroffenen zu erhöhen? Sollte die Familienpolitik verstärkt in den Mittelpunkt rücken, wenn man sich den positiven Einfluss der Familie betrachtet?

Die Liste der offenen Fragen ist lang und stellt die Wirtschafts- und Sozialpolitik vor neue Herausforderungen. Die Verbindung der empirischen Ergebnisse der Glücksforschung mit den ökonomischen Theorien ist der nächste Schritt, der in naher Zukunft vollzogen werden muss und wird.