

In: Beate Hemischel & Gisela Straupe (eds.),
Glück – welches Glück
München: Carl Hanser Verlag 2008: 89-102.

DAS GLÜCK AUS ÖKONOMISCHER SICHT

Bruno S. Frey und Alois Stutzer

Dieser Beitrag will zeigen, wo die ökonomische Forschung zum Thema Glück steht und in welche interessantesten Richtungen sie sich entwickeln könnte. Wir wollen dabei einen breiten Überblick geben, stützen uns gleichzeitig aber auch stark auf eigene Arbeiten.

Zunächst wollen wir die Grundzüge dieses neuen Ansatzes skizzieren. Dieser erste Teil ist bewusst knapp gehalten, denn wir haben dieses Thema in zahlreichen Aufsätzen und einem Buch ausführlich dargestellt (Frey/Stutzer 2002a, 2002b, 2005, Frey 2008). Es soll hier ein allgemeiner Eindruck von diesem neuen Ansatz in den Wirtschaftswissenschaften vermittelt werden. Der zweite Teil nimmt die Grundidee eines relativen Nutzenkonzepts auf und illustriert sie an einem spezifischen Fall, nämlich dem Verhältnis zwischen Einkommen und Glück. Der dritte Teil zeigt, dass die Glücksforschung ein neues Instrument darstellt, um die individuelle Wohlfahrt im Kontext der Kosten-Nutzen-Analyse zu untersuchen. Die Glücksforschung ermöglicht es uns, die Auswirkungen öffentlicher Güter und öffentlicher Übel auf den Nutzen (bzw. Disnutzen), den der Einzelne dadurch erfährt, konkreter zu erfassen. Das wird am Beispiel eines zentralen öffentlichen Übels illustriert, nämlich des Terrorismus.

1. ÖKONOMISCHE GLÜCKSFORSCHUNG

Die Glücksforschung ist eine der anregendsten wirtschaftswissenschaftlichen Entwicklungen der letzten Jahre. Das Streben nach Glück ist ein zentraler Aspekt menschlichen Handelns. Daraus ergibt sich, dass die Ökonomie sich mit dem Glück des Einzelnen befasst oder zumindest befassen sollte. Insbesondere geht es dabei um die Frage, inwiefern Wirtschaftswachstum, Arbeitslosigkeit und Inflation, aber auch institutionelle Faktoren wie eine gute Regierungsführung das individuelle Wohlbefinden beeinflussen. Wirtschaftliche Aktivität ist mit Sicherheit kein Selbstzweck, sondern nur insoweit von Wert, als sie zum Glück des Menschen beiträgt. Die Ökonomen waren bislang jedoch recht zurückhaltend, wenn es darum ging, sich unmittelbar mit dem individuellen Glück zu befassen. Es wird behauptet, man brauche kein kardinales und interpersonell vergleichbares Maß des Nutzens, um zu analysieren, wie Individuen auf Veränderungen bei den relativen Preisen reagieren. Der axiomatische Ansatz der offenbaren

Präferenzen (*revealed preferences*) geht davon aus, dass die getroffenen Entscheidungen *sämtliche* Informationen liefern, die benötigt werden, um auf den Nutzen von Ergebnissen zu schließen. Das Wohlbefinden lasse sich beurteilen, indem man sich des Pareto-Kriteriums bediene und schaut, ob zumindest jemand besser und niemand schlechter gestellt wird. Das Wohlfahrtsniveau einzelner Menschen müsse somit nicht miteinander verglichen werden. Diese Sichtweise herrscht in den Wirtschaftswissenschaften noch immer vor. Doch zahlreiche Forscher haben die gängige ökonomische Theorie von verschiedenen Richtungen her in Frage gestellt. Es gibt unzählige Beispiele für nichtobjektivistische theoretische Analysen in der Ökonomie. Sie berücksichtigen Emotionen, Selbstbild (*self-signaling*), Zielerfüllung, Kontrolle, Sinngebung und Status. Überdies wird die Ergebnisorientierung der Standardökonomie ergänzt durch die Überlegungen und Bewertungen des Einzelnen im Hinblick auf die Prozesse, die zu den Ergebnissen führen.* In der umfangreichen Literatur zu Entscheidungsanomalien wird bezaehrt, ob sich der Nutzen generell aus den beobachteten Entscheidungen ableiten lässt. Die gleiche Zurückhaltung betrifft intertemporale Entscheidungen, wenn Individuen Probleme mit der Selbstkontrolle haben.** Das ausschließliche Vertrauen der ökonomischen Standardtheorie in einen objektivistischen Ansatz lässt sich somit sowohl theoretisch als auch empirisch anzweifeln. Auf jeden Fall schränkt es die Möglichkeit ein, menschliches Wohlbefinden zu verstehen und zu beeinflussen.

a) Der subjektive Ansatz zur Nutzenbestimmung

Der subjektive Nutzen-Ansatz stellt einen fruchtbaren komplementären Weg der Weltbetrachtung dar. Er ermöglicht es, Wohlbefinden unmittelbar einzuschätzen, und folgt dabei einer allgemeinen, hedonistischen Interpretation des Nutzens. Dies kommt insbesondere im Begriff des »erfahrenen Nutzens« (*experienced utility*) zum Ausdruck, den Kahneman u.a. (1997) vorgeschlagen haben. Es gibt zahlreiche Fragestellungen, für die man am besten den Erfahrungsnutzen, wie er mittels des geäußerten subjektiven Wohlbefindens gemessen wird, anstelle des traditionellen Entscheidungsnutzens verwendet. Er bietet eine Grundlage, um fundamentale Annahmen und Lehrsätze der Wirtschaftstheorie explizit zu überprüfen und neue, allgemeinere Theorien menschlichen Verhaltens zu entwickeln und zu überprüfen. Konzentriert man sich jedoch auf die ökonomischen Folgen eines falsch prognostizierten

* Eine Einführung in das Konzept des prozeduralen Nutzens bzw. Prozessnutzens findet sich in Frey/Benz/Stutzer 2004.

** Kritik an zahlreichen Aspekten der traditionellen Ökonomie findet sich in der sogenannten »Verhaltensökonomik« oder »Ökonomie und Psychologie« (vgl. etwa Carnerer u.a. 2003, Frey/Stutzer 2001, 2007, Rabin 1998).

Nutzens in der Zukunft (Stutzer/Frey 2007), so resultieren die Erkenntnisse aus den systematischen Divergenzen der beiden Konzepte.

Eine subjektive Betrachtung des Nutzens erkennt an, dass jeder eigene Vorstellungen vom Glück und von einem guten Leben hat und dass das beobachtbare Verhalten nur unvollständig auf das individuelle Wohlbefinden schließen lässt. Akzeptiert man diese Sichtweise, lässt sich das individuelle Glück trotzdem erfassen und analysieren: Man kann die Menschen fragen, wie zufrieden sie mit ihrem Leben sind. Es ist eine vernünftige Tradition in der Wirtschaftswissenschaft, auf die Einschätzung der unmittelbar beteiligten Personen zu vertrauen. Man geht davon aus, dass die Menschen die Gesamtqualität ihres Lebens am besten beurteilen können, und die geradlinigste Strategie besteht darin, sie nach ihrem Wohlbefinden zu fragen.

b) Wie misst man das individuelle subjektive Wohlbefinden?

Dank der jahrzehntelangen umfassenden Arbeit zahlreicher Psychologen hat die Messung des Erfahrungsnutzens große Fortschritte gemacht (vgl. die Überblicksarbeit bei Diener u.a. 1999, Kahneman u.a. 1999 sowie die jüngsten Ausführungen bei Kahneman/Krueger 2006). Man hat mehrere Indikatoren subjektiven Wohlbefindens entwickelt, die auf verschiedenen Messtechniken beruhen: umfassende Selbsteinschätzungen der individuellen Lebenszufriedenheit, die auf repräsentativen Umfragen beruhen; die Erlebnis-Stichprobenmethode (Experience Sampling Method, ESM), die Informationen zu sämtlichen Erfahrungen von Individuen in Echtzeit in ihrer natürlichen Umgebung sammelt; die Methode der Tagesrekonstruktion (Day Reconstruction Method), bei der Menschen gebeten werden, sich bewusst zu machen, wie zufrieden sie sich in verschiedenen Situationen im Laufe eines Tages fühlen; und das Brain Imaging, welches das Verfahren der funktionellen Magnetresonanztomografie (fMRT) verwendet, um die Gehirnaktivitäten von Menschen auf die Abbildung positiver oder negativer Affekte zu überprüfen.

Ein Großteil der bisherigen empirischen Glücksforschung basierte auf repräsentativen, umfassenden Erhebungen darüber, wie Individuen insgesamt gesehen ihre Lebenszufriedenheit einschätzen. Ein prominentes Beispiel dafür ist die Fragestellung des Sozioökonomischen Panels (SOEP) in Deutschland: »Wie zufrieden sind Sie gegenwärtig, alles in allem, mit Ihrem Leben?« Die Antwortmöglichkeiten reichen auf einer Skala von 0 (ganz und gar unzufrieden) bis 10 (ganz und gar zufrieden). Der große Vorteil dieses Erhebungsansatzes liegt in seinem günstigen Verhältnis von Aufwand und Ertrag. Entsprechend stehen Umfragedaten zur Lebenszufriedenheit für eine Vielzahl von Ländern und Zeiträumen zur Verfügung. Für viele Zwecke haben sich Befragungen zur Lebenszufriedenheit als zufriedenstellende Methode erwiesen, insbesondere für Fragen, an denen Ökonomen am stärksten interessiert sind. Bislang handelt es sich um die beste empirische Annäherung an den Begriff der individuellen Wohlfahrt der Ökonomie. Die Zukunft wird

zeigen, in welchem Maße und für welche spezifischen Themenbereiche die Glücksforscher sich der verschiedenen Erhebungsansätze bedienen werden. Heute besteht in der Wissenschaft ein breiter Konsens darüber, dass sich Erfahrungsnutzen und Wohlbefinden mit einiger Genauigkeit messen lassen (vgl. etwa Kahneman u.a. 1999, Diener 2005, Kahneman/Krueger 2006). Ein Indikator dafür, dass solche Messungen wichtige Aspekte des Wohlbefindens glaubwürdig erfassen, ist die Tatsache, dass sie mit Verhaltensweisen und Merkmalen korrelieren, die im Allgemeinen mit Glück und Zufriedenheit assoziiert werden. Untersuchungen zur Reliabilität haben herausgefunden, dass das geäußerte subjektive Wohlbefinden mäßig stabil und sensibel gegenüber sich verändernden Lebensumständen ist. Konsistenzüberprüfungen zeigen, dass glückliche Menschen während sozialer Interaktionen häufiger lächeln, von Freunden, Familienangehörigen und Ehepartnern als glücklich eingestuft werden, häufiger positive Gefühle zum Ausdruck bringen, optimistischer, geselliger und extrovertierter sind sowie besser schlafen (vgl. dazu Frey/Stutzer 2002b).

Qualität und Verständnis der Glücksmessungen lassen sich noch weiter verbessern. Eine Frage in diesem Zusammenhang ist, ob sich das momentane Zufriedenheitsniveau von Menschen durch Eigenberichtsmessungen erfassen lässt oder ob zwischen den hedonistischen Erfahrungen der Menschen und ihren expliziten reflektierenden Beurteilungen dieser Erfahrungen im geäußerten subjektiven Wohlbefinden ein Unterschied besteht (vgl. etwa Schooler u.a. 2003). Mitunter sind Menschen vollauf mit herausfordernden Aktivitäten beschäftigt und erfahren dabei große Freude (oder gar ein »Flow«-Erlebnis, einen Tätigkeitsrausch). Allein schon aufgrund der Art dieser Situation werden Menschen in einem solchen Zustand ihr Wohlbefinden niemals bewerten und äußern, was der Messung des momentanen Nutzens Grenzen setzt. Neue Erkenntnisse wird es geben, sobald wir mehr über die Korrelationen zwischen geäußertem subjektivem Wohlbefinden und physiologischen Messungen des Wohlbefindens wissen (vgl. etwa Blanchflower/Oswald 2007). Eine weitere Frage ist, inwiefern die traditionellen Messungen subjektiven Wohlbefindens die unterschiedlichen Begriffe des Glücks und des individuellen Wohlbefindens, wie sie in der Literatur zum guten Leben vorgeschlagen werden (Ryan/Deci 2001), exakt erfassen. Die Bedenken gehen vor allem dahin, dass in Interviewfragen zum individuellen Wohlbefinden momentane positive Affekte im Vordergrund stehen. Hedonistisches Wohlbefinden aber ist nicht zwangsläufig das Gleiche wie Glück. Gemäß der eudämonistischen Glücksauffassung sollten die Menschen entsprechend ihrem wahren Ich (*daimon*) leben. Als zugrunde liegende Faktoren, die für Wohlbefinden sorgen, können Selbstbestimmung, Autonomie, Kompetenz und Verbundenheit gelten.

Angesichts der möglichen Defizite heutiger Glücksmessungen sollte man zugleich bedenken, dass die erforderliche Qualität der Glücksdaten davon

abhängt, was man mit ihnen zu tun beabsichtigt. Zudem sollte man die Qualität der Glücksdaten mit alternativen Konzepten vergleichen, mit denen sich das Niveau des Wohlbefindens messen lässt.

c) Die Korrelate des Glücks

Vorausgesetzt, das geäußerte subjektive Wohlbefinden ist eine valide und empirisch adäquate Messgröße für das menschliche Wohlbefinden, lässt sie sich in einer mikroökonomischen Glücksfunktion $W_t = \alpha + \beta X_t + \Omega_t$ darstellen. Dabei ist das wahre Wohlbefinden die latente Variable. $X = X_1, X_2, \dots, X_n$ sind die bekannten Variablen, wie etwa soziodemografische und sozioökonomische Merkmale oder umweltspezifische, soziale, institutionelle und ökonomische Bedingungen für ein Individuum i zum Zeitpunkt t . Das Modell ermöglicht die Analyse der einzelnen Faktoren, die mit dem geäußerten subjektiven Wohlbefinden korreliert sind. Dieser Ansatz kam in zahlreichen Untersuchungen zu den Korrelaten des Glücks erfolgreich zur Anwendung. Technisch gesehen, werden multiple Regressionsanalysen durchgeführt. Da die abhängige Variable auf einer Rangreihenskala gemessen wird, kommen üblicherweise Ordered Logit- oder Probit-Schätzverfahren zur Anwendung.

Ergebnis ist eine beträchtliche Zahl neuer und aufschlussreicher empirischer Erkenntnisse. Die gegenwärtige Forschung liefert einige vorläufige Einsichten zu Fragen, die sich beispielsweise mit dem Verhältnis zwischen Glück und Einkommen, Arbeitslosigkeit, Inflation, Ungleichheit und demokratischen Institutionen befassen (vgl. die Überblicke bei Di Tella/MacCulloch 2006, Easterlin 2002, Frey/Stutzer 2002a, 2002b, Layard 2005, Oswald 1997, van Praag/Ferrer-i-Carbonell 2004).

2. EINKOMMEN UND GLÜCK: DIE ROLLE DER EINKOMMENSANSPRÜCHE

Menschen mit höherem Einkommen haben größere Chancen, das zu bekommen, was sie sich wünschen: Insbesondere können sie mehr materielle Güter und Dienstleistungen kaufen. Es gilt deshalb häufig als selbstverständlich, dass ein höheres Einkommens- und Konsumniveau größeren Erfahrungsnutzen und größeres Glück mit sich bringt. Diese Schlussfolgerung ergibt sich auch aus dem Nutzenbegriff in den Wirtschaftswissenschaften, der auf einer recht simplen psychologischen Vorstellung beruht. Die Ökonomie geht davon aus, dass die Menschen stets wissen, was am besten für sie ist, und entsprechende Entscheidungen treffen. Zudem nimmt man an, die Zufriedenheit der Menschen hänge von dem ab, was sie, absolut gesehen, haben. Die Glücksforschung ermöglicht es, diese Vorstellungen empirisch zu überprüfen.

a) Sind Menschen mit einem höheren Einkommen glücklicher? Paradoxe empirische Befunde

Das Verhältnis zwischen Einkommen und Zufriedenheit zu einem bestimmten Zeitpunkt und an einem bestimmten Ort (Land) ist empirisch umfassend untersucht worden. Man kam dabei zu dem robusten und allgemeinen Ergebnis, dass reichere Menschen im Durchschnitt eine größere subjektive Zufriedenheit äußern (vgl. für einen Überblick Clark u.a. 2006). Das Verhältnis zwischen Einkommen und Zufriedenheit – sowohl in einfachen Regressionen als auch, wenn eine Vielzahl anderer Faktoren berücksichtigt wird – erweist sich als statistisch (üblicherweise hoch) signifikant. Im Hinblick auf diesen spezifischen Beleg wird die gängige ökonomische Sichtweise durch die Glücksforschung bestätigt.

Das Verhältnis zwischen Einkommen und Glück lässt sich jedoch auch noch auf eine andere Weise untersuchen. Dabei geht es um die Frage, ob ein Einkommenszuwachs die Zufriedenheit über die Zeit steigert. Hier ergibt sich ein auffallendes und kurioses Verhältnis. Es gibt systematische Belege dafür, dass die Menschen in den Industrieländern trotz Wirtschaftswachstum mit der Zeit nicht glücklicher werden (vgl. etwa Blanchflower/Oswald 2004, Easterlin 1995, 2001). Man schaue sich beispielsweise den Fall Japan an, wie er sich in Abbildung 1 darstellt.

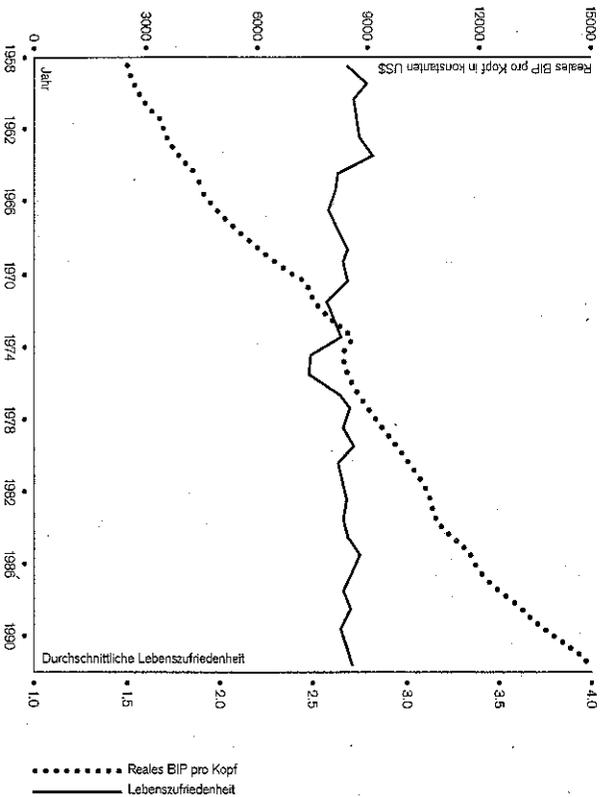


ABBILDUNG 1: Lebenszufriedenheit und Pro-Kopf-Einkommen in Japan 1958 bis 1991
 Quellen: Penn World Tables und World Database of Happiness.

Zwischen 1958 und 1991 stieg das Pro-Kopf-Einkommen in Japan um den Faktor 6 – der vermutlich spektakulärste Einkommenszuwachs seit dem Zweiten Weltkrieg. Dieser Anstieg schlug sich in so gut wie allen Haushalten nieder, die sich nun eine Innentoylette, eine Waschmaschine, Telefon, einen Farbfernseher und ein Auto zulegten. Die offene Schere der Abbildung zeigt jedoch auch, dass diese enorme Steigerung beim materiellen Wohlergehen *nicht* mit einem Anstieg der durchschnittlichen Lebenszufriedenheit einherging. Im Jahr 1958 lag die durchschnittliche Lebenszufriedenheit, gemessen auf einer 4-Punkte-Skala, bei 2,7. 1991, nach mehr als dreißig Jahren Wohlstandszuwachs, liegt dieser Wert noch immer bei 2,7.

Was lässt sich aus diesen und ähnlichen Beobachtungen in anderen Industrieländern ableiten? Man könnte natürlich die deskriptiven Befunde ignorieren, weil es (1) andere westliche Länder wie Dänemark, Deutschland und Italien gibt, in denen es in den 1970er und 1980er Jahren zu einem substanziellen BIP-Zuwachs pro Kopf und gleichzeitig zu einem (leichten) Anstieg der geäußerten Lebenszufriedenheit kam (Diener und Oishi 2000) und weil es (2) vom Beobachtungszeitraum abhängt, ob sich bei der subjektiven Zufriedenheit ein leichter Anstieg oder ein Rückgang feststellen lässt. Überdies werden die Wechselbeziehungen, die zwischen Einkommen und Glück präsentiert werden, nicht ceteris paribus analysiert. Für die USA jedoch lässt sich auch dann ein negativer zeitlicher Trend feststellen, wenn individuelle Merkmale berücksichtigt werden (Blanchflower/Oswald 2004).

Man kann aber auch akzeptieren, dass sich in reichen Ländern über Zeiträume von 20 oder 30 Jahren beim geäußerten subjektiven Wohlbefinden kein eindeutiger Trend, ob nun positiver oder negativer Art, ausmachen lässt. Die Ergebnisse legen freilich nahe, dass für die subjektive Zufriedenheit mehr als nur das Einkommensniveau eine Rolle spielt.

b) Die fehlende Variable: Einkommensansprüche
 Um das geschilderte Paradoxon zu überwinden, untersucht die ökonomische Glücksforschung verschiedene Aspekte eines psychologisch erweiterten Nutzenkonzepts. Dabei werden zwei Prozesse in den Vordergrund gerückt. Erstens ist einer der wichtigsten Prozesse, den Menschen durchlaufen, derjenige, dass man sich an Erfahrungen orientiert. Die Menschen sind nicht fähig und nicht willens, absolute Urteile zu fällen. Vielmehr stellen sie fortwährend Vergleiche mit der Vergangenheit oder ihren Zukunftserwartungen an. Dabei bemerken wir Abweichungen von Referenzpunkten und reagieren darauf. Zusätzliche materielle Güter und Dienstleistungen verschaffen anfangs ein Mehr an Freude, doch das ist üblicherweise nur vorübergehend der Fall. Größeres Glück aufgrund materieller Dinge nutzt sich ab. Zufriedenheit hängt vielmehr von Veränderung ab und schwirrt mit dauerhaftem Konsum. Dieser Prozess oder Mechanismus, der die hedonistischen Effekte eines dauerhaften oder wiederholten Reizes verringert, wird als Anpassung (*adaptation*)

bezeichnet. Und genau dieser Prozess hedonistischer Anpassung lässt die Menschen immer höhere Ansprüche stellen.

Zweitens kommt es zu sozialen Vergleichen mit anderen Menschen. Nicht das absolute Einkommensniveau ist entscheidend, sondern vielmehr die eigene Position im Verhältnis zu anderen Individuen. Menschen mit höherem Einkommen haben vor allem auch ein höheres relatives Einkommen und damit einen höheren gesellschaftlichen Status. Zu den Prozessen hedonistischer Anpassung kommen somit noch sozial vergleichende oder gar konkurrierende Konsumprozesse hinzu.

In der Vergangenheit haben viele Ökonomen darauf hingewiesen, dass sich anderen im Hinblick auf Einkommen oder Konsum mit entsprechenden Personen vergleichen. Thorstein Veblen (1899) prägte den Begriff des »conspicuous consumption«, des »augenfälligen Konsums« oder »Geltungskonsums«, mit dem man andere beeindruckten will. James Duesenberry (1949), der eine asymmetrische Struktur externer Effekte postuliert, formulierte die »relative Einkommenshypothese« und überprüfte sie ökonomisch. Die Menschen schauen nach oben, wenn sie Vergleiche anstellen. Reiche Menschen stellen für ärmere eine negative Externalität dar, nicht aber umgekehrt. Infolgedessen hängen die Sparquoten von der Perzentilposition in der Einkommensverteilung ab und nicht nur vom Einkommensniveau, wie man dies in der traditionellen Sparfunktion annimmt.

Diese beiden Prozesse, so die Vermutung, sorgen dafür, dass die Menschen ihre Ansprüche stetig steigern. Zusammengekommen können sie auch erklären, warum Menschen mit einem hohen Einkommen zu einem bestimmten Zeitpunkt glücklicher sind als Menschen mit einem niedrigen Einkommen (sozialer Vergleichseffekt), während sich gleichzeitig in den Industrieländern über einen längeren Zeitraum gesehen kein klarer statistischer Zusammenhang zwischen dem Pro-Kopf-Einkommen und der durchschnittlichen Lebenszufriedenheit feststellen lässt (Gewöhnungseffekt).

Wir haben nunmehr aufgrund zweier empirischer Untersuchungen für Deutschland und die Schweiz auch einen unmittelbaren empirischen Beleg dafür, welche zentrale Rolle die Einkommensansprüche für das individuelle Wohlbefinden spielen (Stutzer 2004, Stutzer/Frey 2004). Dies ist dadurch möglich, dass man zwei Datensätze verwendet, die sowohl individuelle Daten zur geäußerten Lebenszufriedenheit als Maß für den Erfahrungsnutzen als auch Messungen zur Einkommenseinschätzung als Maß für das Anspruchsniveau der Menschen enthalten. ***

*** So werden die Menschen beispielsweise gefragt: »Geben Sie bitte an, was Ihrer Ansicht nach für jeden der folgenden Fälle einen angemessenen Betrag darstellt. Für meine/unsere Verhältnisse würde ich ein monatliches Haushaltsinkommen von _____ als sehr schlecht [...] von _____ als sehr gut bezeichnen. Bitte geben Sie jeweils einen Betrag an [...]« (van Praag 1993).

Dabei zeigt sich, dass höhere Einkommensaspirationen die Lebenszufriedenheit der Menschen verringern. In der Schweiz und in den neuen Bundesländern in Deutschland ist der negative Effekt eines gesteigerten Anspruchsniveaus auf das Wohlbefinden absolut gesehen ähnlich groß wie der positive Effekt eines gleich großen Einkommenszuwachses. *** Das legt nahe, dass die subjektive Zufriedenheit weitgehend von der Diskrepanz zwischen Einkommensanspruch und tatsächlichem Einkommen abhängt und weniger vom Einkommensniveau als solchem. Das heißt: Je höher der Quotient zwischen tatsächlichem und angestrebtem Einkommen, desto zufriedener – ceteris paribus – sind die Menschen mit ihrem Leben. Das untermauert die Vorstellung von einem relativen Nutzenbegriff.

Beide Studien fragen auch nach den Determinanten der Einkommensaspirationen. Die ökonomischen Ergebnisse zeigen, dass mit steigendem persönlichen Einkommen auch die Einkommensansprüche steigen. Doch werden die Auswirkungen, die ein höheres Einkommen zu einem bestimmten Zeitpunkt auf das individuelle Wohlbefinden hat, nicht vollständig durch die höheren Ansprüche aufgewogen. So ist für reiche Menschen die relative Kluft zwischen Einkommensaspirationen und tatsächlichem Einkommen geringer. Das erklärt die positive Korrelation zwischen Einkommen und subjektiver Zufriedenheit. Um die relativen Einkommenseinschätzungen im Datensatz für die Schweiz analysieren zu können, werden die individuellen Ansprüche mit Daten zu den Einkommensverhältnissen in der Gemeinde, in der die Menschen leben, kombiniert. Die Ergebnisse zeigen, dass ein höheres Durchschnittseinkommen in der Gemeinde auch das Anspruchsniveau der Menschen steigert. Dieser Effekt lässt sich nicht allein durch die höheren Lebenshaltungskosten erklären. Es zeigt sich, dass die Anspruchsniveaus derjenigen Gemeindeglieder, die innerhalb der Gemeinde interagieren, viel stärker auf Veränderungen beim Durchschnittseinkommen reagieren als diejenigen, die nicht interagieren.

Was folgt aus diesen Untersuchungen zum relativen Einkommen? Die empirische Basis ist noch immer recht schmal, um daraus schon viele Schlüsse für Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik zu ziehen. Vorsicht ist geboten, denn die Implikationen könnten weitreichend sein. Es könnte sich jedoch lohnen, in die Haushaltstheorie die Überlegung mit einzubeziehen, der zufolge die Wünsche der Menschen mit dem, was sie bekommen, steigen. In diesem Kontext wäre der Grenznutzen des Einkommens nicht mehr definiert, da sich die Nutzenfunktion mit dem Einkommensniveau verändert. Es wäre interessant, eingehender zu untersuchen, welche Implikationen Einkommenserwartungen beispielsweise für eine

.....
*** In den alten Bundesländern fällt der negative Effekt eines Anspruchszuwachses absolut gesehen vergleichsweise geringer aus.

umverteilende Steuerpolitik oder für die staatliche Politik ganz allgemein haben.

3. EIN NEUER ANSATZ FÜR DIE KOSTEN-NUTZEN-ANALYSE

a) Der Lebenszufriedenheitsansatz

Die Vorteile, die man aus Gütern bezieht, von denen niemand ausgeschlossen ist und deren Konsum nicht rivalisierend ist, lassen sich naturgemäß nur schwer messen. Es entsteht kein Markt, auf dem sich die Zahlungsbereitschaft der Konsumenten spiegelt. Um Präferenzen für öffentliche Güter dennoch messen zu können, wurde eine Vielzahl ganz verschiedener Ansätze entwickelt (vgl. etwa Freeman 2003). Mit dem geäußerten subjektiven Wohlbefinden als Messgröße für die individuelle Zufriedenheit lassen sich nunmehr aber auch öffentliche Güter unmittelbar im Hinblick auf den Erfahrungsnutzen bewerten. Mehr noch: Indem man den Grenznutzen eines öffentlichen Guts oder den negativen Grenznutzen eines öffentlichen Übels ebenso wie den Grenznutzen des Einkommens misst, lässt sich eine Abwägung (*trade-off*) zwischen Einkommen und dem öffentlichen Gut anstellen. Wir sprechen in diesem Zusammenhang vom Lebenszufriedenheitsansatz (*life satisfaction approach, LSA*). Mit Hilfe des LSA lassen sich eine Vielzahl verschiedener öffentlicher Güter und Übel, negativer und positiver Externalitäten bewerten. Bisherig wurde dieser Ansatz nur dazu verwendet, um Externalitäten im Umweltbereich zu bewerten. Van Praag und Baarsma (2004) untersuchen, welche Auswirkung die Lärmbelastung im Bereich des Amsterdamer Flughafens hat. Welsch (2002) sowie Rehdanz und Maddison (2003) kommen zu dem Ergebnis, dass sich Umweltschmutzung negativ auf die durchschnittliche Lebenszufriedenheit auswirkt.

Der Lebenszufriedenheitsansatz hat mehrere Vorteile gegenüber den Standardmethoden, die man gegenwärtig verwendet, also z.B. gegenüber dem hedonischen Preisansatz oder kontingenten Bewertungsmethoden (vgl. dazu Frey u.a. 2004).

b) Das Beispiel des Terrorismus

Man kann davon ausgehen, dass das Wohlbefinden der Bürger durch Terrorismus negativ beeinflusst wird. Menschen, die in einem vom Terrorismus gebeutelten Land leben, sind weniger glücklich als diejenigen, die in geordneten politischen Verhältnissen leben. Ein gutes Beispiel dafür ist die Dominikanische Republik im Jahr 1962, als die politische Situation dort nach dem Mord an Präsident Trujillo aufgewühlt und das politische Chaos eine echte Bedrohung war. Das in diesem Land gemessene Niveau der Lebenszufriedenheit lag (auf der üblichen Skala von 0 bis 10) bei 1,6 – der niedrigste je verzeichnete Wert. In politisch stabilen Demokratien hingegen wie etwa in der Schweiz, in Norwegen oder in Dänemark gibt die Bevölkerung eine hohe Lebenszufriedenheit an. So lagen die entsprechenden Werte in

den 1990er Jahren bei 8,16 (Dänemark), 8,02 (Schweiz) und 7,66 (Norwegen). Glück und politische Stabilität scheinen somit eng zusammenzuhängen.

Die Kausalität verläuft jedoch möglicherweise in beide Richtungen: Zwar scheint offensichtlich zu sein, dass politische Unruhe die Menschen unzufrieden macht, doch gleichzeitig ist davon auszugehen, dass unzufriedene Menschen demonstrieren, streiken oder gar Terroranschläge verüben, was zu politischer Instabilität führt. Es wäre freilich eine recht romantische Vorstellung, wonach Revolutionen normalerweise dadurch ausgelöst werden, dass die Menschen mit der herrschenden politischen Situation unzufrieden sind. Die meisten Staatsstreich und sogar Revolutionen werden von konkurrierenden politischen Clans, Parteien oder dem Militär angezettelt.

Mit Hilfe des LSA lassen sich die Kosten des Terrorismus systematisch bewerten. Auf der Grundlage von Paneldaten ist es möglich, die Lebenszufriedenheit der Bevölkerung in bestimmten vom Terror betroffenen Regionen und Städten über die Zeit mit den übrigen Teilen des Landes zu vergleichen. Dieser Ansatz wird hier am Fall Frankreich exemplifiziert, wurde jedoch auch noch auf andere Länder angewendet (Frey u.a. 2004).

Die Daten zur Lebenszufriedenheit stammen aus der Euro-Barometer-Umfrage (1970-1999); die Variable ist die kategorische Antwort auf folgende Frage: »Sind Sie insgesamt gesehen mit dem Leben, das Sie führen, sehr zufrieden [4], ziemlich zufrieden [3], nicht besonders zufrieden [2] oder überhaupt nicht zufrieden [1]?«. Als Indikator für Häufigkeit und Intensität terroristischer Aktivitäten dient die Zahl der terroristischen Zwischenfälle. Die beiden Regionen Île-de-France (einschließlich Paris) und Provence-Alpes-Côte-d'Azur (zu der in der Euro-Barometer-Umfrage auch Korsika gehört) werden für die Jahre 1973-1998 mit dem Rest Frankreichs verglichen.

Basierend auf diesen Datensätzen, wird die Lebenszufriedenheit eines Menschen, der zu einer bestimmten Zeit in einer bestimmten Region lebt, erklärt durch das je nach Region und über die Zeit unterschiedliche Terrorniveau, das Haushaltseinkommen der Person, andere persönliche und soziodemografische Merkmale sowie summarische regionalen- und zeitspezifische Effekte.

Die Schätzergebnisse legen nahe, dass die Zahl der Terroranschläge einen statistisch signifikanten negativen Effekt auf die geäußerte Lebenszufriedenheit hat. Bei 15 Terroranschlägen (also in etwa die durchschnittliche Zahl der Attacken in Paris während des Untersuchungszeitraums) kommt es schätzungsweise zu einer durchschnittlichen Verringerung der Lebenszufriedenheit um 0,04 auf der Vier-Punkte-Skala. Das ist rund ein Fünftel des Werts, mit dem sich Arbeitslosigkeit im Vergleich zu einer festen Beschäftigung auswirkt. Somit korreliert ein häufig verwendeter Indikator für

.....
**** Wir sind uns natürlich bewusst, dass auch andere Faktoren für den festgestellten Unterschied verantwortlich sind, möglicherweise sogar ausschließl.

Terrorismus in beträchtlichem Maße mit dem subjektiven Wohlbefinden der Menschen.

Mit Hilfe der geschätzten Koeffizienten lässt sich die hypothetische Bereitschaft messen, für eine diskrete Veränderung des Terrorausmaßes zu bezahlen. Zu Vergleichszwecken wird der Unterschied im Ausmaß an Terrorismus zwischen der Region Île-de-France (Paris) und im Rest Frankreichs (außer Provence-Alpes-Côte-d'Azur) herangezogen. Entsprechend wäre ein Bewohner von Paris (mit durchschnittlichem Haushaltseinkommen) bereit, rund 14 Prozent seines Einkommens zu bezahlen, damit der Terror auf ein Niveau reduziert wird, wie es in den friedlicheren Teilen des Landes herrscht. Diese Ausgleichszahlungen lassen sich mit den Größenordnungen vergleichen, die Blomquist u.a. (1988) auf dem Arbeits- und Immobilienmarkt bei denjenigen eruiert haben, die im US-Bezirk mit der höchsten Quote an Gewaltverbrechen leben. Diese exploratorische Anwendung zeigt, dass die Daten zur Lebenszufriedenheit durchaus geeignet sind, um den Nutzenverlust einzuschätzen, den die Bevölkerung durch Terrorismus erleidet.

4. SCHLUSSEMERKUNGEN

Dieser Beitrag präsentierte nur eine Auswahl möglicher Anwendungsbeispiele der ökonomischen Glücksforschung. Es ging uns nicht um eine umfassende Darstellung, sondern wir wollten dem Leser vor Augen führen, dass die Glücksforschung neue Wege eröffnet, alte Fragen anzugehen, und neue Möglichkeiten bietet, sich mit Themenbereichen zu beschäftigen, die bislang nur mit Schwierigkeiten oder gar nicht empirisch zu erfassen waren.

LITERATUR

- Blanchflower, David G./Oswald, Andrew J. (2004), Well-Being Over Time in Britain and the USA, in: *Journal of Public Economics* 88, S. 1359-1386.
- Blanchflower, David G./Oswald, Andrew J. (2007), Hypertension and Happiness across Nations, IZA Discussion Paper Nr. 2633, Bonn.
- Blomquist, Glenn C./Berger, Mark C./Hoehn, John P. (1988), New Estimates of Quality of Life in Urban Areas, in: *American Economic Review* 78/1, S. 89-107.
- Carnerer, Colin/Loewenstein, George/Rabin, Matthew (Hg.) (2003), *Advances in Behavioral Economics*. New York/Princeton: Russell Sage Foundation Press und Princeton University Press.
- Clark, Andrew E./Frijters, Paul/Shields, Michael A. (2006), Income and Happiness: Evidence, Explanations and Economic Implications, Mimeo, PSE, Paris.
- Di Tella, Rafael/MacCulloch, Robert (2006), Some Uses of Happiness Data in Economics, in: *Journal of Economic Perspectives* 20/1, S. 25-46.
- Diener, Ed (2005), Guidelines for National Indicators of Subjective Well-Being and Ill-Being, Mimeo, University of Illinois, Urbana Champaign.

- Diener, Ed/Oishi, Shigehiro (2000), Money and Happiness: Income and Subjective Well-Being Across Nations, in: Ed Diener/Eunkook M. Suh (Hg.), *Culture and Subjective Well-Being*. Cambridge, MA: MIT Press, S. 185-218.
- Diener, Ed/Suh, Eunkook M./Lucas, Richard E./Smith, Heidi L. (1999), Subjective Well-Being: Three Decades of Progress, in: *Psychological Bulletin* 125/2, S. 276-302.
- Duesenberry, James (1949), *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

- Easterlin, Richard A. (1995), Will Raising the Incomes of All Increase the Happiness of All?, in: *Journal of Economic Behavior and Organization* 27/1, S. 35-48.
- Easterlin, Richard A. (2001), Income and Happiness: Towards a Unified Theory, in: *Economic Journal* 111/473, S. 465-484.
- Easterlin, Richard A. (Hg.) (2002), *Happiness in Economics*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Freeman, A. Myrick, III (2003), *The Measurement of Environmental and Resource Values: Theory and Methods*, Washington, D.C.: Resources for the Future.
- Frey, Bruno S. (2008), *Happiness: A Revolution in Economics*. Cambridge, Mass.: MIT Press (im Erscheinen).
- Frey, Bruno S./Benz, Matthias/Stutzer, Alois (2004), Procedural Utility: Not Only What, but also How Matters, in: *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 160/3, S. 377-401.
- Frey, Bruno S./Luechinger, Simon/Stutzer, Alois (2004), Valuing Public Goods: The Life Satisfaction Approach, IEW Working Paper No. 184, Universität Zürich.
- Frey, Bruno S./Stutzer, Alois (2001/02), Economics and Psychology: From Imperialistic to Inspired Economics, in: *Revue de philosophie économique* 4, S. 5-22.
- Frey, Bruno S./Stutzer, Alois (2002a), *Happiness and Economics: How the Economy and Institutions Affect Well-Being*. Princeton/Oxford: Princeton University Press.
- Frey, Bruno S./Stutzer, Alois (2002b), What Can Economists Learn from Happiness Research?, in: *Journal of Economic Literature* 40/2, S. 402-435.
- Frey, Bruno S./Stutzer, Alois (2005), Testing Theories of Happiness, in: Luigi Brunl/Pier Luigi Porta (Hg.), *Economics and Happiness: Framing the Analysis*, Oxford: Oxford University Press, S. 116-146.
- Frey, Bruno S./Stutzer, Alois (Hg.) (2007), *Economics and Psychology: A Promising New Cross-Disciplinary Field*. Cambridge, Mass./London: MIT Press.
- Kahneman, Daniel/Diener, Ed/Schwarz, Norbert (Hg.) (1999), *Well-Being: The Foundations of Hedonic Psychology*. New York: Russell Sage Foundation.
- Kahneman, Daniel/Krueger, Alan B. (2006), Developments in the Measurement of Subjective Well-Being, in: *Journal of Economic Perspectives* 20/1, S. 3-24.
- Kahneman, Daniel/Wakker, Peter F./Sarin, Rakesh (1997), Back to Bentham? Explorations of Experienced Utility, in: *Quarterly Journal of Economics* 112/2, S. 375-405.
- Layard, Richard (2005), *Die glückliche Gesellschaft. Kurswechsel für Politik und Wirtschaft*. Frankfurt/New York: Campus.
- Oswald, Andrew J. (1997), Happiness and Economic Performance, in: *Economic Journal* 107/445, S. 1815-1831.
- Rabin, Matthew (1998), Psychology and Economics, in: *Journal of Economic Literature* 36/1, S. 11-46.

- Rehdanz, Katrin/Maddison, David (2003), Climate and Happiness. Research Unit Sustainability and Global Change Working Paper No. FNU-20, Zentrum für Meeres- und Klimaforschung, Universität Hamburg.
- Ryan, Richard M./Deci, Edward L. (2001), On Happiness and Human Potentials: A Review of Research on Hedonic and Eudaimonic Well-Being. In: *Annual Review of Psychology* 52, S. 141-166.
- Schooler, Jonathan W./Ariely, Dan/Loewenstein, George (2003), The Pursuit and Assessment of Happiness Can Be Self-Defeating. In: Isabella Brocas/Juan D. Carrillo (Hg.), *The Psychology of Economic Decisions*. Bd. 1: Rationality and Well-Being. Oxford: Oxford University Press, S. 41-70.
- Stutzer, Alois (2004), The Role of Income Aspirations in Individual Happiness. In: *Journal of Economic Behavior and Organization* 54/1, S. 89-109.
- Stutzer, Alois/Frey, Bruno S. (2004), Reported Subjective Well-Being: A Challenge for Economic Theory and Economic Policy. In: *Schmollers Jahrbuch* 124, S. 191-231.
- Stutzer, Alois/Frey, Bruno S. (2007), What Happiness Research Can Tell Us About Self-Control Problems and Utility Misprediction. In: Bruno S. Frey/Alois Stutzer (Hg.), *Economics and Psychology. A Promising New Cross-Disciplinary Field*. Cambridge: MIT Press, S. 169-195.
- van Praag, Bernard M.S./Ferreri-Carbonell, Ada (2004), *Happiness Quantified - A Satisfaction Calculus Approach*. Oxford: Oxford University Press.
- van Praag, Bernard M.S./Baarsma, Barbara E. (2004), Using Happiness Surveys to Value Intangibles: The Case of Airport Noise. In: *Economic Journal* 115/500, S. 224-246.
- van Praag, Bernard M. S. (1993), The Relativity of the Welfare Concept. In: Martha Nussbaum/Amartya K. Sen (Hg.), *The Quality of Life*. Oxford: Clarendon, S. 362-416.
- Veblen, Thorstein (1899), *Theorie der feinen Leute. Eine ökonomische Untersuchung der Institutionen*. Frankfurt/M.: Fischer Taschenbuchverlag 2007.
- Welsch, Heinz (2002), Preferences over Prosperity and Pollution: Environmental Valuation Based on Happiness Surveys. In: *Kyklos* 55/4, S. 473-494.