Die Unzufriedenheit der Bürger mit den Zielen der Wirtschaftspolitik

Zu den Erkenntnissen der Glücksforschung

Gunther Tichy

Dass die Zufriedenheit der Bürger letztes Ziel jeder (Wirtschafts-)Politik sein sollte, steht wohl außer Zweifel; „pursuit of happiness" versprach die amerikanische Unabhängigkeitserklärung bereits 1776. Schwierigkeiten gibt es allerdings bei der Umsetzung dieses Versprechens: denn selbst wenn der Nutzen jedes Einzelnen messbar und erfassbar sein sollte, weiß man doch spätestens seit Arrow (1963), dass es unmöglich ist, die Einzelnutzen der Bürger zu einem Gesamtnutzen zu aggregieren. Die Wirtschaftspolitik der zweiten Hälfte des vorigen Jahrhunderts wählte daher die möglichst weitgehende Realisierung der Ziele des Magischen Fünfecks als Hilfskonstruktion: Man ging davon aus, dass ein möglichst hoher Grad an Vollbeschäftigung, Preisstabilität, Wirtschaftswachstum, gleichmäßiger Einkommensverteilung bei ausgeglichener Zahlungsbilanz den Wünschen der Bürger am ehesten entspricht. Ungelöst und demgemäß wild umstritten blieb dabei jedoch die relative Bedeutung dieser zugleich nicht voll verwirklichbaren Ziele: Vor allem Preisstabilität versus Vollbeschäftigung stellte sich als *der* Zielkonflikt heraus.

Je mehr sich dass vorige Jahrhundert seinem Ende näherte, desto mehr verdrängten neokonservative Ansätze die traditionelle Zielkombination und stellten Eigeninteressen der Wirtschaft als solche und Einkommensmaximierung als zentrale Ziele in den Vordergrund: Alle anderen Teilziele wären dem Florieren der Wirtschaft unterzuordnen, da allein eine florierende Wirtschaft deren Realisierung sichern könnte; Effizienz wurde zu dem dominierenden Teilziel, dem sich alle anderen unterzuordnen hätten. Das Ausmaß der Ungleichheit der Einkommensverteilung etwa oder die Relation von Arbeitszeit und Freizeit könnten sich demzufolge nicht an den Präferenzen der Bürger ausrichten, sondern müssten nach den Erfordernissen der Wirtschaft bestimmt werden, nach deren Systemdynamik und Systemrationalität, die ihrerseits auf Maximierung der Wachstumsrate der Einkommen und der Wettbewerbsfähigkeit des Standorts auszurichten sei. In der so genannten Lissabon-Strategie der EU kommt das deut-

lich zum Ausdruck: Ziel ist es, Europa in dieser Dekade zur wettbewerbsfähigsten und dynamischsten Wissensgesellschaft der Welt zu machen. Nicht bloß aus der Sicht der Zieldiskussion des vorigen Jahrhunderts ist das schwer nachzuvollziehen, da die Konkurrenzfähigkeit Europas angesichts seiner laufenden Leistungsbilanzüberschüsse (und der extrem hohen Leistungsbilanzdefizite der USA) offenbar kein besonderes Problem darstellt, sehr wohl aber die hohe Arbeitslosigkeit. Zugleich überschätzt die neue Zielsetzung die Bedeutung der Einkommenshöhe für die Zufriedenheit der Bürger ganz erheblich, zulasten von Vollbeschäftigung und Einkommensverteilung.

1. Lebenszufriedenheit als Ziel der Wirtschaftspolitik

In der neueren wissenschaftlichen Literatur begann sich in den siebziger Jahren eine Gegenbewegung gegen die Zielsetzungen neokonservativer Provenienz immer deutlicher herauszubilden: Forschungen über die *„happiness"* der Bürger, über die *„subjective appreciation of life"*. Diese Forschungsrichtung geht implizit davon aus, dass nicht irgendwelche Makroindikatoren, sondern die Lebenszufriedenheit der Bürger das unmittelbare Ziel der (Wirtschafts-)Politik sein sollte. Die Glücksforschung basiert auf Umfragen, die in den USA seit 1972 (World Values Survey), in der EU seit 1973 (Eurobarometer) durchgeführt werden. In ihnen wird eine repräsentative Stichprobe von Bürgern regelmäßig nach ihrer Lebenszufriedenheit gefragt. Dreistufig in den USA: „Taken all together, how would you say things are these days – would you say that you are happy, pretty happy, or not too happy?" bzw. vierstufig in der EU: „On the whole, are you very satisfied, fairly satisfied, not very satisfied or not at all satisfied with the life you lead?".[1] Auf den ersten Blick erscheinen die Ergebnisse der EU-Umfrage, jedenfalls in der primär veröffentlichten Form, wenig interessant: Wie Abbildung 1 zeigt, scheinen die EU Bürger durchaus zufrieden zu sein – zu rund 80 Prozent –, und auch die Schwankungen im Zeitverlauf halten sich in engen Grenzen.

Die geringe Aussagekraft der Standard-Eurobarometer-Graphik ergibt sich einerseits daraus, dass die EU-Publikationen die Einschätzungen „sehr zufrieden" und „ziemlich zufrieden" zusammenfassen, andererseits daraus, dass ein Durchschnitt über sehr unterschiedliche Länderergebnisse gebildet wird. Der Anteil der „sehr zufriedenen" Bürger hingegen zeigt markante Länderunterschiede und ist auch im Zeitverlauf keineswegs konstant. Im Norden sind – wie Abbildung 2 zeigt – mehr als doppelt so viele Bürger mit dem Leben sehr zufrieden[2] wie in den großen Flächenstaaten Deutschland, Frankreich und Italien, in Griechenland wie in Portugal ist der Anteil der sehr Zufriedenen besonders gering; rund zwei Fünftel sind dort überhaupt nicht zufrieden, gegen rund einem Fünftel in den Flächenstaaten und weniger als einem Zehntel im Norden.

Abbildung 1: Lebenszufriedenheit, EU-Durchschnitt

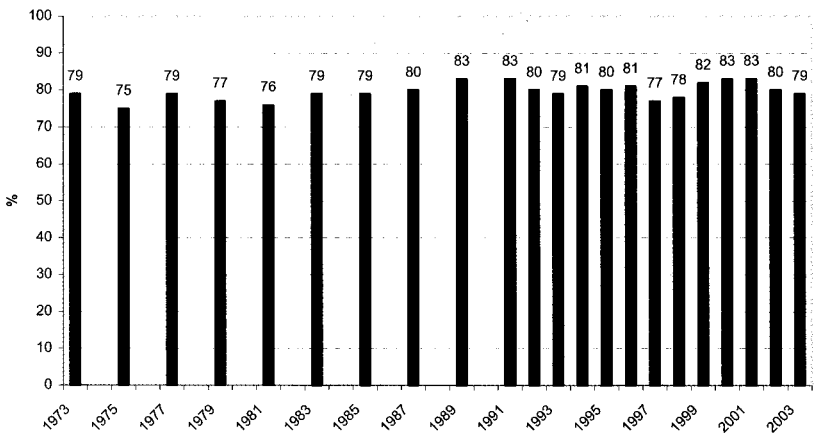


Abbildung 2: Hohe Lebenszufriedenheit im Ländervergleich

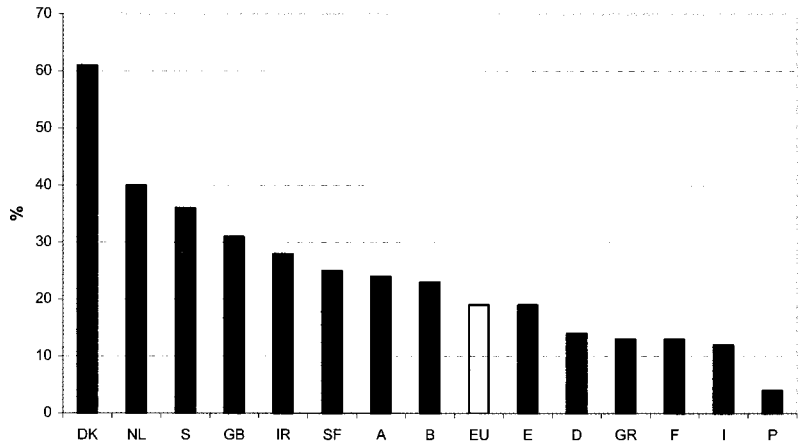
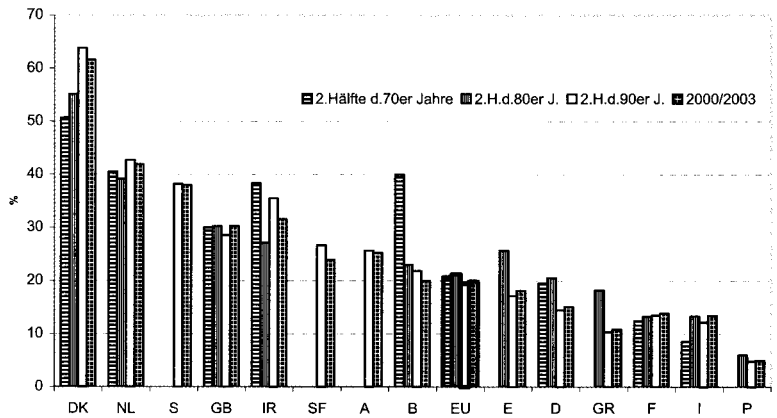


Abbildung 3: Hohe Lebenszufriedenheit im Zeitvergleich



In den letzten sechs Jahren blieb die Lebenszufriedenheit im EU-Durchschnitt – wie Abbildung 3 zeigt – etwa unverändert, nicht jedoch in den einzelnen Ländern; vor allem in Belgien, Spanien, Deutschland und Griechenland verschlechterte sie sich, wogegen sie in Dänemark deutlich, in den Niederlanden und Frankreich leicht zunahm. Die Verringerung in Deutschland ist nur zum geringsten Teil der Wiedervereinigung zuzurechnen.[3]

Die Unterschiede zwischen den einzelnen Ländern sind so dramatisch, dass man zunächst an Mentalitätsunterschiede denkt: 25% sehr Zufriedene in Österreich gegen 60% in Dänemark! Man weiß ja, dass die Österreicher ‚Raunzer' sind,[4] und ist demgemäß wenig erstaunt, dass sie um ein Drittel weniger zufrieden sind als die Schweden und weniger als halb so zufrieden wie die Dänen; aber dass die Deutschen, Belgier, Italiener und Franzosen doppelt so viele ‚Raunzer' haben wie die Österreicher, dass bloß halb so viele von ihnen mit ihrem Leben „sehr zufrieden" sind, das ist so nicht zu erklären. Ein nicht unerheblicher Teil des Rätsels löst sich auf ganz traditionelle Art: Beschäftigung und die Stellung in der Einkommenshierarchie sind zentrale Beweggründe der Menschen – zumindest im wirtschaftlichen Bereich –, und sie bestimmen weitgehend den Grad der Zufriedenheit. Abbildung 4 zeigt einen klaren Zusammenhang des Anteils der sehr Zufriedenen mit der Arbeitslosenquote; sie allein kann die Länderunterschiede in der Lebenszufriedenheit bereits zu einem Drittel erklären. Die Österreicher erweisen sich insofern doch als Raunzer, als ihre relativ geringe Arbeitslosenquote durchaus 10 bis 15% mehr Hochzufriedene rechtfertigen würde.[5] Gleichermaßen sind die Portugiesen viel weniger zufrieden, als ihre Arbeitslosenquote rechtfertigen würde, wogegen die Dänen, in geringerem Ausmaß auch die Spanier, sich nach diesem Erklärungsansatz als hoch zufriedene Lebenskünstler erweisen.

Dänemarks Lebenszufriedenheit kann – wie Abbildung 5 zeigt – wenigstens zum Teil durch den überdurchschnittlichen Grad an Einkommensgleichheit erklärt werden. Umgekehrt ist die geringe Lebenszufriedenheit in Portugal überwiegend durch die dort besonders ungleiche Verteilung bedingt. Insgesamt erklärt die Ungleichheit der Einkommensverteilung rund zwei Fünftel der Länderunterschiede: Neben den Dänen sind auch Griechen, Spanier und Engländer etwas glücklicher als der Ungleichheit ihrer Einkommensverteilung entsprechen würde, Deutsche, Franzosen, Finnen und Österreicher etwas unglücklicher. Die große Bedeutung selbst mäßiger Unterschiede in der Einkommensverteilung für die Lebenszufriedenheit überrascht vor allem deswegen, weil das gängige Klischee des egoistischen *homo oeconomicus* impliziert, dass größere Gleichheit zwar zur Lebenszufriedenheit der Armen beiträgt, jene der Wohlhabenderen, die die Umverteilung finanzieren müssen, jedoch beeinträchtigt; insofern müssten die Effekte – trotz der bekannten Schiefe der

Abbildung 4: Lebenszufriedenheit und Arbeitslosigkeit

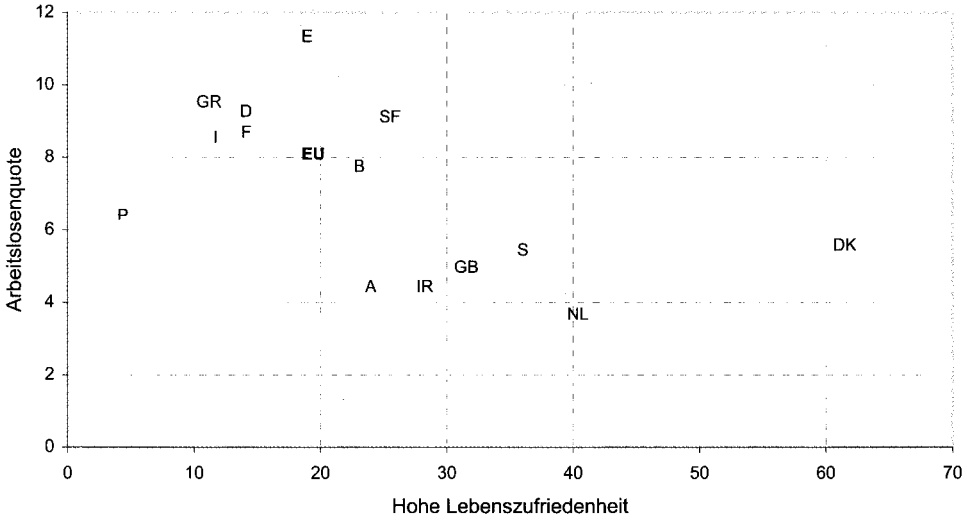
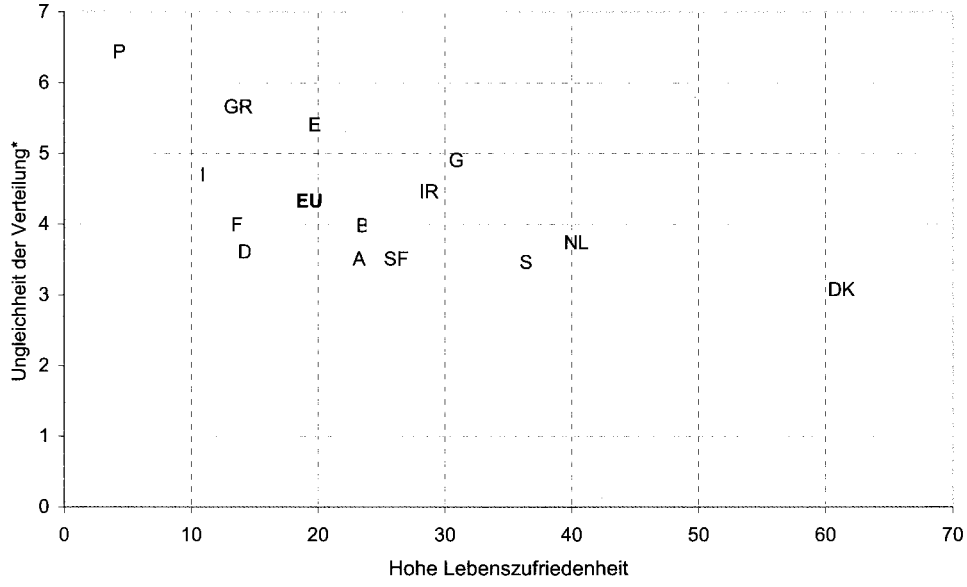


Abbildung 5: Lebenszufriedenheit und Einkommensverteilung



* Verhältnis des obersten zum untersten Quintil des Äquivalenzeinkommens (Eurostat)

Einkommensverteilung, also einer größeren Zahl von Menschen mit unterdurchschnittlichen Einkommen – einander wenigstens teilweise aufheben und demgemäß im Aggregat bestenfalls schwach erkennbar sein. Wenn die Lebenszufriedenheit der gesamten Bevölkerung durch ungleiche Einkommensverteilung so deutlich beeinträchtigt wird, wie das Abbildung

5 zeigt, muss das bedeuten, dass die Vermeidung allzu großer Einkommensdifferenzen ein Anliegen der Gesamtgesellschaft, also auch der Wohlhabenden ist.

2. Sind Umfragedaten über Lebenszufriedenheit verlässlich?

Zielsetzung der Wirtschaftspolitik sollte gemäß der ökonomischen Theorie die Maximierung des Nutzens der Wirtschaftssubjekte sein. Easterlin hatte schon 1974 darauf hingewiesen, dass der Nutzen keineswegs mit dem Brutto-Nationalprodukt bzw. seinem Zuwachs gleichgesetzt werden könnte, und *„happiness"* als *„experienced utility"*,[6] ‚erlebten Nutzen' als Maßstab vorgeschlagen. Traditionelle Autoren stehen der Ansicht jedoch höchst skeptisch gegenüber, dass Antworten in Umfragen über die Einschätzung der Lebensqualität tatsächlich Auskunft über deren Höhe geben können. Nutzen wie Lebensqualität sind bekanntlich weder messbar noch intersubjektiv vergleichbar, und die Antworten mögen von der jeweiligen, rasch wechselnden Stimmung der Befragten abhängen.[7] Auch die Details der Fragestellung und -formulierung wie die unterschiedliche Bedeutung der Begriffe in den einzelnen Sprachen könnten manche Länderunterschiede erklären.[8] Im Vergleich stört das jedoch wenig, wenn die Fragestellung jeweils gleich bleibt, und überdies konnten psychologische Studien die grundsätzlichen Bedenken weitestgehend entkräften: Die Ergebnisse auf der Basis verschiedener Konzepte und Maßzahlen der Lebenszufriedenheit sind miteinander hoch korreliert[9] und auch insoweit verlässlich, als dieselben Personen im Zeitverlauf konsistent und entsprechend den jeweiligen Umständen antworten.[10] Die Umfragen werden auch durch psychologische Studien bestätigt: So etwa lachen Personen, die sich als zufrieden bezeichnen,[11] öfter sind weniger Selbstmordanfällig,[12] und ihre Einschätzung spiegelt sich (negativ) in physischen Indikatoren wie Hirnaktivität und Pulsschlag.[13] Überdies entspricht ihre Selbsteinschätzung der Einschätzung von Freunden und Familienmitgliedern.[14]

Auch erwiesen sich die Bestimmungsgründe der Lebenszufriedenheit (‚*Happiness*-Gleichungen') in den einzelnen Ländern als nahezu identisch,[15] und die Analyse der Antworten zeigt ein hohes Maß an Konsistenz: Personen etwa, die sich selbst als eher links einschätzen, halten Vollbeschäftigung für ein besonders wichtiges Element der Zufriedenheit, diejenigen, die sich als eher rechts einschätzen, hingegen Preisstabilität; man ist glücklicher, wenn die jeweils eigene Partei an der Macht ist.[16] Religiöse Menschen halten sich im Allgemeinen für glücklicher,[17] und dasselbe gilt für jene, die anderen vertrauen.[18] Innengeleitete erweisen sich als glücklicher als außengeleitete Personen, da sie nicht gezwungen sind, ihre Handlungen laufend an der Umwelt auszurichten.[19] Interessant – und offenbar noch nicht genügend analysiert – ist allerdings, dass die jeweils eigene Lage vielfach erheblich günstiger eingeschätzt wird als die allge-

meine, die jeweils lokale Einrichtung günstiger als dieselbe Einrichtung generell, etc. Für die Vergleichbarkeit der Daten, im Zeitablauf wie zwischen den Ländern, spielt das allerdings keine Rolle (solange die Differenz konstant bleibt).

In gewissem Sinn ist die Lebenszufriedenheit sogar das bessere Konzept zur Bestimmung (wirtschafts-)politischer Ziele. Die Einschätzung des Nutzens erweist sich vielfach als eher kurzfristig: Er scheint im Augenblick etwa einer Kaufentscheidung hoch, nimmt dann jedoch rasch ab. Die Lebenszufriedenheit hingegen orientiert sich, wie die Stabilität der Umfrageergebnisse zeigt, offensichtlich an einem längerfristigen Horizont. Dafür spricht auch, dass ein Lotteriegewinn die Lebenszufriedenheit zwar zunächst deutlich erhöht, der Effekt jedoch bloß etwa ein halbes Jahr anhält.[20]

3. Persönliche Bestimmungsgründe der Lebenszufriedenheit

Entgegen früheren Auffassungen ist Lebenszufriedenheit keineswegs ausschließlich oder auch nur primär ein individuelles Persönlichkeitsmerkmal, das von den Genen abhängt; wäre es ein solches, dann wären die erheblichen Unterschiede zwischen den Ländern und – mehr noch – innerhalb der Länder und die Varianz im Zeitverlauf nicht verständlich. Dementsprechend versucht die Glücksforschung seit den neunziger Jahren diese Unterschiede zu erklären. Daten über die Lebenszufriedenheit werden in den USA für jeweils etwa 1.500 Personen und deren Charakteristika seit 1972 und in der EU seit 1973 für rund 1.000 Personen pro Land erhoben.[21] Diese enorme Datenmenge ermöglicht detaillierte und relativ verlässliche Untersuchungen über die Bestimmungsgründe der Lebenszufriedenheit. Erfreulicherweise zeigten sich dabei kaum länderspezifische Unterschiede in der Bedeutung der einzelnen Bestimmungsgründe, sodass die Ergebnisse verallgemeinert werden können. Im Allgemeinen gelingt es, ein Drittel bis zur Hälfte der Unterschiede der in den Umfragen angegebenen Lebenszufriedenheit der Befragten mit Hilfe individueller, wirtschaftspolitischer oder gesellschaftlicher Faktoren zu erklären.[22]

3.1 Einkommen

Wie bereits ausgeführt, betrachtet die Wirtschaftspolitik – derzeit auch in Europa – das Einkommen als das Ziel aller menschlichen Aktivität und setzt es mit Lebenszufriedenheit de facto gleich.[23] Man hält sich dabei an den anonymen amerikanischen Sinnspruch: „Those who say that money can't buy happiness don't know where to shop". Tatsächlich schätzen sich Personen mit höherem Einkommen als glücklicher ein: In der EU geben 87% der Personen im obersten Einkommensquartil an, „sehr" oder „ziemlich zufrieden" zu sein, gegen bloß 73% im untersten.[24] Jedoch: „Whilst money might buy a little happiness, it does not buy very much."[25] Der

Grenznutzen einer Einkommenssteigerung nimmt rasch ab: Der Sprung vom 4. in das 5. Dezil der Einkommensskala erhöht die Lebenszufriedenheit um 0,11 Prozentpunkte auf einer zehnstufigen Skala, der vom 9. in das 10. bloß noch um 0,02 Prozentpunkte.[26] Demgemäß zeigen die statistischen Daten auch, dass die jeweils Reichen in ärmeren Ländern relativ zufriedener sind als in reicheren,[27] sowie dass die Lebenszufriedenheit trotz der sehr kräftigen Einkommenssteigerung im letzten Viertel des vorigen Jahrhunderts in den Industriestaaten mehr oder weniger konstant geblieben ist.

Was aber erklärt das so genannte Easterlin-Paradoxon, den scheinbaren Widerspruch, dass die Bezieher höherer Einkommen zwar glücklicher sind als die niedrigerer, das kräftige Wachstum der Einkommen in der Vergangenheit aber nicht zu größerer Lebenszufriedenheit geführt hat? Vier Elemente spielen dabei eine besondere Rolle: Die Anpassung der Anspruchserwartungen, die unterschiedliche Wirkung individueller und gesamtwirtschaftlicher Einkommenszuwächse, die bloß vorübergehende Befriedigung durch neue Güter und Dienstleistungen sowie die Folgen des Konsumverhaltens der Wohlhabenderen auf den der Übrigen.

Die Anpassung der Anspruchserwartungen[28] ist durch psychologische Forschung gut belegt.[29] Lebenszufriedenheit ist eine Funktion der Differenz zwischen dem Anspruchsniveau und seiner Realisierung.[30] Mit steigendem Einkommen passt sich aber das Anspruchsniveau laufend an: Gallup-Umfragen nach dem niedrigsten Einkommen, das es einer vierköpfigen Familie ermögliche, über die Runden zu kommen, zeigten, dass dieses ‚lebensnotwendige Einkommen' im Ausmaß der tatsächlichen Einkommen stieg.[31] Anspruchsniveau und Erwartungen werden entsprechend dem jeweiligen Umfeld adaptiert. Indirekt spiegelt sich das in den Umfragedaten: Was zur Lebenszufriedenheit erforderlich ist, wird stets als Relation der jeweils eigenen Situation relativ zur einer ‚normalen' eingeschätzt, die am Realisationsstand der anderen Menschen in der jeweiligen Bezugsgruppe gemessen wird: Relevant ist also nicht das absolute Einkommen, sondern das relative, die eigene Beschäftigung bzw. Arbeitslosigkeit relativ zur Arbeitslosenquote etc.

Aus dieser ‚Relativitätstheorie' resultiert die unterschiedliche Wirkung individueller und gesamtwirtschaftlicher Einkommenszuwächse: Individuelle Einkommenszuwächse erhöhen das relative Einkommen, nicht aber gesamtwirtschaftliche; nur individuelle Einkommensvorsprünge ermöglichen es, sich mehr zu leisten als die Bezugsgruppe. Auf die Bedeutung des relativen – anstelle des absoluten – Einkommens für den Konsum hat Veblen (1922) bereits 1899 hingewiesen.

Der dritte Grund für das Easterlin-Paradoxon ist die Tatsache, dass neue Güter und Dienstleistungen bloß vorübergehende Befriedigung schaffen. Das kann jeder durch Selbstbeobachtung leicht verifizieren: Das neue

Kleid, der neue Photoapparat, erst recht das neue Auto machen (die meisten) zufrieden und glücklich; doch bald lässt das Interesse nach, bald erscheint die Errungenschaft als alt, und die Sehnsucht nach dem jeweils neuen Modell steigt. Die Befriedigung sinkt allmählich und schlägt irgendwann in Unzufriedenheit mit dem ‚altmodischen' Stück um.

Schließlich ist viertens auf die Folgen des Konsumverhaltens der Wohlhabenderen auf das der Übrigen zu verweisen: Veblen ([1899] 1922) betonte schon vor mehr als einem Jahrhundert die Bedeutung von *Conspicuous Consumption*, des Demonstrativkonsums, Hirsch (1977) vor einem Vierteljahrhundert die der Positionsgüter, Güter deren Wert primär darin liegt, dass andere sie nicht haben (können);[32] Das Streben nach solchen Gütern schaffe zwangsläufig Enttäuschungen und „soziale Grenzen des Wachstums", da Positionsgüter dann, wenn sie für den Durchschnittskonsumenten erreichbar werden, nicht mehr Positionsgüter sind, somit auch nicht mehr erstrebenswert. Der Demonstrativkonsum der Reicheren hat insofern einen negativen Effekt auf die gesamtgesellschaftliche Lebenszufriedenheit: Dem Zuwachs an Lebenszufriedenheit um 1 Einheit des einen steht ein Verlust an Lebenszufriedenheit aller anderen um 1/3 Einheit gegenüber;[33] die positive Wirkung auf wenige Reiche impliziert eine negative auf alle weniger Reichen, denen klar vor Augen geführt wird, was sie sich nicht leisten können.

Trotz dieser Überlegungen stellt sich die Frage, ob Bürger wohlhabenderer Staaten glücklicher sind. Sie ist mit einem qualifizierten Ja zu beantworten. Je ärmer ein Land ist, desto eher führt eine gesamtwirtschaftliche Einkommenssteigerung zu höherer Zufriedenheit;[34] der Zufriedenheitszuwachs nimmt aber rasch ab und hört bei einer Grenze von etwa € 10.000/Kopf auf.[35] Für die Erklärung der unterschiedlichen Zufriedenheit in der EU, selbst der niedrigen von Portugal und Griechenland, sind Einkommensunterschiede daher kaum noch relevant. „Money does buy happiness", allerdings bloß in Entwicklungsländern.

3.2 Arbeitslosigkeit

Arbeitslosigkeit ist unter allen untersuchten Faktoren derjenige mit der größten negativen Wirkung auf die Lebenszufriedenheit: 40½% der europäischen Arbeitslosen sind unzufrieden gegen 19½% im Durchschnitt der Gesamtbevölkerung,[36] bloß 15% (gegen 26½%) sind sehr zufrieden.[37] Der durchschnittliche amerikanische Arbeitslose erreicht bloß 54% der des Durchschnitts.[38] Die Folgen der Arbeitslosigkeit als solcher auf die Lebenszufriedenheit werden in den jeweiligen Untersuchungen streng von den mit ihr verbundenen Einkommenseffekten getrennt. Mit anderen Worten: Die Glücksstudien untersuchen, um wie viel eine arbeitslose Person mit dem Einkommen X € unzufriedener ist als eine beschäftigte Person mit denselben persönlichen Charakteristika (etwa Geschlecht, Alter,

Stand, etc.) und demselben Einkommen; der ‚pure', auf diese Weise isolierte Arbeitslosigkeitseffekt ist somit die psychologische Wirkung der Arbeitslosigkeit auf den Arbeitslosen. Quantitativ ist er einem Sturz von dem obersten in das unterste Einkommensquartil äquivalent.[39] Blanchflower and Oswald (2004a, 13) schätzen den puren Arbeitslosigkeitseffekt mit $ 60.000/Jahr,[40] Di Tella et al. (2001) mit -0,33 Einheiten auf einer vierstufigen Skala, also mit etwa 8% Verlust an Lebenszufriedenheit; dazu kommt (in beiden Fällen) noch der Einkommenseffekt, der natürlich länderspezifisch ist und von der Einkommensersatzrate abhängt.[41] Er ist jedoch deutlich kleiner als der ‚pure' Arbeitslosigkeitseffekt.[42] Nach Helliwell (2002, 10) entspricht der ‚pure' Arbeitslosigkeitseffekt, der Verlust an Lebensqualität durch Arbeitslosigkeit, der Reduzierung der Einschätzung der Gesundheit um ein Fünftel. Männer leiden unter den so geschätzten psychologischen Folgen der Arbeitslosigkeit jedenfalls in Großbritannien mehr,[43] Jüngere und Ältere weniger, Frauen über 50 am wenigsten.[44] Wie nach der oben erwähnten ‚Relativitätstheorie' zu erwarten, ist der Effekt auch geringer, wenn Ehepartner oder Freunde gleichfalls arbeitslos sind oder die lokale Arbeitslosenquote hoch ist, der Arbeitslose seine Position also eher als normal bzw. ‚unverschuldet' ansehen kann.[45] Auch die sozialen Normen – die Einschätzung der Arbeitslosen als ‚Opfer' oder ‚Sozialschmarotzer', die ihrerseits wieder von der Arbeitslosenquote beeinflusst wird – sind von erheblicher Relevanz.[46]

Die Stärke des psychologischen Arbeitslosigkeitseffekts hängt signifikant von der politischen Einstellung ab: Für Personen, die sich selbst als ‚links' einschätzen, bedeutet eine Erhöhung der Arbeitslosenquote um 10 Prozentpunkte eine Abnahme der wenigstens halbwegs Zufriedenen von 75% auf 61½%, bei denen, die sich eher ‚rechts' einschätzen, ist sie weniger als halb so stark (von 86½% auf 81%).[47]

3.3 Inflation

Die Wirkung der Inflation auf die Lebenszufriedenheit ist insofern besonders interessant, als der Streit Inflations- versus Arbeitslosigkeitsbekämpfung die Streitfrage der Wirtschaftspolitik war (und ist). Alesina et al. (2001a) schätzten, dass eine Erhöhung der Inflation um 1 Standardabweichung, d. s. 5¾ Prozentpunkte, etwa von 8% (Durchschnitt der Zeitperiode 1975/92) auf 13½%, den Anteil der sehr Zufriedenen um etwa 3 Prozentpunkte sinken lassen würde; nach Di Tella et al. (2001) lässt eine Erhöhung der Inflationsrate von 9% auf 10% mehr als 2% der Bevölkerung auf die nächstniedrigere Stufe einer vierstufigen Skala sinken. Relativ zu den Folgen der Arbeitslosigkeit für die Lebenszufriedenheit sind diese Folgen einer Inflation eher bescheiden: 1 Prozentpunkt zusätzliche Arbeitslosigkeit senkt die Lebenszufriedenheit etwa in gleichem Ausmaß wie 1¾ Prozentpunkte zusätzliche Inflation, wogegen

die üblichen Vorstellungen – wie etwa der bekannte *misery index* – von zumindest gleicher Wirkung ausgehen. Überdies fanden Di Tella und MacCulloch (2004, 14) dass der Koeffizient des Inflationsterms – anders als der des Arbeitslosigkeitsterms – wenig signifikant ist.

Sehr genau kommen in diesen Untersuchungen die ideologischen Positionen heraus, die Präferenz der Rechten für Preisstabilität (und der Linken für Vollbeschäftigung): Nach Di Tella und MacCulloch (2004, 14) lässt eine Erhöhung der Inflationsrate um 10 Prozentpunkte den Anteil der wenigsten halbwegs zufriedenen Rechten um 7 Prozentpunkte sinken, mehr als doppelt so stark wie im Durchschnitt (3 Prozentpunkte).

3.4 Weitere persönliche Bestimmungsgründe der Lebenszufriedenheit

Neben den bisher besprochenen, für die Wirtschaftspolitik besonders relevanten Bestimmungsgründen – Einkommen, Beschäftigungsgrad und Preisstabilität – beeinflussen verschiedene individuelle Faktoren das Ausmaß der Zufriedenheit mit dem Leben. Als wichtigster stellte sich in allen Studien der Stand heraus: Eine aufrechte (erste) Ehe erhöht die Lebenszufriedenheit stärker als alles andere: Blanchflower and Oswald (2004a, 12) schätzen deren Wert auf der Basis amerikanischer Daten mit dem Einkommensäquivalent von $ 100.000; eine Scheidung macht somit um 40% unglücklicher als Arbeitslosigkeit ($ 60.000);[48] weitere Ehen erhöhen die Lebenszufriedenheit allerdings sehr viel weniger als die erste, Verwitwung senkt sie weniger als Scheidung, Trennung ohne Scheidung stärker. Geschlechtsverkehr trägt zumindest nach US-amerikanischen Daten erheblich zur Lebenszufriedenheit bei, und zwar in positiver Abhängigkeit von der Frequenz.[49] Konservative Einschätzungen werden insofern bestätigt, als die zufriedenheitsfördernde Wirkung innerhalb der Ehe und bei Beschränkung auf einen Partner stärker ist; auch bei Partnern mit guter Bildung fördert Sex die Lebenszufriedenheit mehr.

Der Einfluss der Gesundheit auf die Lebenszufriedenheit wird vielfach sogar noch höher eingeschätzt als der der Ehe.[50] Dabei handelt es sich allerdings um die jeweils eigene Einschätzung der Gesundheit; zwischen dieser Selbsteinschätzung und dem gemessenen Gesundheitszustand besteht jedoch bestenfalls ein sehr schwacher Zusammenhang.[51] Insofern dürfte die Einschätzung der eigenen Gesundheit weitgehend identisch mit der Einschätzung der Lebenszufriedenheit als solcher sein.[52] Merkwürdigerweise dürften selbst ernste Krankheiten, wie etwa Krebs, die Lebenszufriedenheit bloß vorübergehend nennenswert beinträchtigen.[53] Relevant für die Lebenszufriedenheit ist weiters der Einfluss von Schönheitsidealen: Attraktivität trägt zur Lebenszufriedenheit vor allem junger Frauen ebenso bei wie Körpergröße zu derjenigen der Männer.[54]

Bezüglich des Alters fanden Blanchflower and Oswald (2004a, 9) eine U-förmige Beziehung: Jüngere und Ältere sind eher zufrieden, um die Lebensmitte stellen die meisten Studien einen Tiefpunkt fest: zwischen 45 und 55[55] bzw. etwas früher (35 bis 45 Jahren) in der internationalen Untersuchung von Helliwell (2002, 12). Alte sind im Allgemeinen glücklicher als Junge, d. h. der rechte Ast des U steigt stärker an (a. a. O. 12).

Männer sind in den USA wie in Großbritannien unzufriedener als Frauen,[56] nicht jedoch in der Schweiz.[57] Interessanterweise hat sich die Lebenszufriedenheit der amerikanischen Frauen in Zeitverlauf trotz der Emanzipation verschlechtert;[58] möglicherweise resultiert das aus der Differenz zwischen Erwartungen und Realität.

Freizeit trägt sogar in den USA positiv zur Lebenszufriedenheit bei;[59] das ist nicht zuletzt deswegen bemerkenswert, weil die Wochen- wie die Jahresarbeitszeit in den USA merklich länger ist als in den meisten europäischen Staaten und das vielfach als bewusste Entscheidung des Einzelnen und zugleich als Ursache der günstigeren amerikanischen Wirtschaftsentwicklung betont wird; die Ergebnisse der Glücksforschung lassen jedoch vermuten, dass die längere Arbeitszeit in den USA keineswegs freiwillig gewählt, sondern marktmäßig (Erzielung des erforderlichen Einkommens, Sorge um den Arbeitsplatz) erzwungen ist.[60] Der ‚Druck des Marktes' auf die Arbeitskräfte, ihre wertvolle Freizeit noch weiter einzuschränken, scheint im Zeitverlauf sogar weiter zugenommen zu haben: 1955 gaben erst 49% der Amerikaner an, dass sie mehr Freizeit glücklicher gemacht hätte, 1991 waren es bereits 68%.[61] Für Europa sind keine entsprechenden Untersuchungen bekannt, doch ist zumindest die Lebenszufriedenheit derjenigen in Großbritannien merklich größer (rund 75% gegen rund 70%), die mindestens einmal wöchentlich Sport betreiben bzw. im Garten arbeiten.[62]

Der Einfluss der Bildung auf die Lebenszufriedenheit scheint klein zu sein. Diener et al. (1999) wie auch Helliwell (2002, 11) in seiner internationalen Untersuchung finden keinen über die Einkommensdifferenzen hinausgehenden Effekt, Blanchflower und Oswald (2004a, 11) für die USA einen kleinen positiven Effekt. Religiosität, sowohl der Glaube an Gott als auch regelmäßiger Kirchenbesuch, wirken hingegen positiv.[63]

Partizipation erhöht die Lebenszufriedenheit in jeder Weise: Freeman (1998, 9) betont unter Verweis auf Studien von Blinder (1990), Kruse und Blasi (1995) sowie der OECD (1995) die Bedeutung der Partizipation in der Firma: „Firms with employee participation, profit sharing, or employee ownership seem to do a bit better than other firms." Die Bedeutung der Partizipation am gesellschaftlichen Leben („Sozialkapital") für die Lebenszufriedenheit arbeiten Putnam (2001) für die USA und Donovan und Halpern (2002, 26) für Großbritannien sowie Helliwell (2002, 13) für eine große Gruppe recht unterschiedlicher Staaten heraus; Helliwell differen-

ziert nach Mitgliedschaft in Vereinen, Steuerehrlichkeit und Vertrauen und erhält für alle eine markant positive Wirkung auf die Lebenszufriedenheit. Nach Putnam (2001) hat das Sozialkapital in den USA in den letzten Jahrzehnten dramatisch abgenommen, die Lebensqualität gedrückt und zum Verlust an Vertrauen beigetragen.

4. Gesellschaftliche Bestimmungsgründe der Lebenszufriedenheit

Schon die Analyse der persönlichen Determinanten der Lebenszufriedenheit zeigt die relativ geringe Bedeutung der Faktoren, die die naive Übertragung des (für die Theorie höchst relevanten) Modells des *homo oeconomicus* auf die (neokonservative) Wirtschaftspolitik für relevant hält: Eine funktionierende Ehe und ein sicherer Arbeitsplatz tragen am meisten zur Lebenszufriedenheit bei, Partizipation und Freizeit sind gleichfalls wichtig; das Einkommen erweist sich hingegen als wenig relevant, und das bloß auf kurze Sicht; es kommt nicht so sehr darauf an, dass man sich mehr leisten kann, sondern dass man sich mehr leisten kann als andere! Noch mehr überrascht allerdings, dass gesellschaftliche Faktoren wie ungleichmäßige Einkommensverteilung oder Arbeitslosigkeit – und zwar auch solche, von der man persönlich nicht betroffen ist – die Lebenszufriedenheit beeinträchtigen.

Eine erste grobe Evidenz für eine Beeinträchtigung der Lebenszufriedenheit der (gesamten) Bevölkerung durch ungleiche Einkommensverteilung – jedenfalls in Europa – hat bereits Abbildung 5 geboten. Dieser erste Eindruck wird durch die Untersuchungen von Alesina et al. (2001a) sowie Corneo und Grüner (2000) bestätigt. Alesina et al. (2001a) finden an Hand der *happiness-* bzw. Lebenszufriedenheitsfragen im U.S. General Social Survey 1981-96 bzw. im Eurobarometer 1975-92, dass die Individuen desto weniger zufrieden sind, je ungleicher die Einkommensverteilung ist; in Europa ist der Effekt stärker ausgeprägt, doch erweist er sich auch in den USA als signifikant. In Europa führt ungleichere Einkommensverteilung im Ausmaß einer Erhöhung des Gini-Koeffizienten um 10 Prozentpunkte – das entspricht dem Übergang von der österreichischen zur italienischen Einkommensverteilung oder von der dänischen zur englischen – zu einer Abnahme des Anteils der sehr Zufriedenen von 26½% auf 21% und einer Zunahme der Unzufriedenen von 19½% auf 25%. Verständlicherweise leidet in Europa vor allem die Lebenszufriedenheit der Armen sowie derjenigen unter einer schiefen Einkommensverteilung, die sich selbst als ‚links' einschätzen,[64] doch ist der Effekt auch bei den anderen durchaus vorhanden. In den USA senkt eine ungleichere Einkommensverteilung merkwürdigerweise vor allem die Lebenszufriedenheit der Reichen.[65] Das mag mit einer anderen Einschätzung sowohl der Mobilitätspotenziale zusammenhängen als auch mit der vermuteten individuellen Möglichkeit, diese zu nutzen: 71% der

Amerikaner, aber bloß 40% der EU-Europäer glauben, dass die Armen reicher wären, wenn sie sich bloß genügend anstrengten,[66] und 60% der Europäer, aber bloß 29% der Amerikaner erkennen eine Armutsfalle, aus der man sich aus eigener Kraft nicht befreien kann.[67]

Warum aber beeinträchtigt Ungleichheit der Einkommensverteilung die Lebensqualität der Bevölkerung insgesamt und nicht bloß die der Armen? Corneo und Grüner (2000) unterscheiden einen „*homo oeconomicus*-Effekt", einen „*public values*-Effekt" und einen „*social rivalry*-Effekt". Gemäß Ersterem beeinträchtigt Ungleichheit die Lebenszufriedenheit derer, die davon betroffen sind, gemäß dem Zweiten die aller derjenigen, deren Wertesystem Ungleichheit ablehnt, wogegen der „*social rivalry*-Effekt" die jeweils eigene Gruppe im Blick hat: Die Lebensqualität sinkt, wenn eine Verringerung der Ungleichheit dazu führt, dass andere der jeweils eigenen Gruppe Positionsgüter streitig machen (können).[68] Corneo und Grüner (2000) versuchen die Erklärungsvarianten an Hand von Umfragedaten des International Social Survey Programme aus dem Jahr 1992 zu testen; die Untersuchung erstreckt sich auf USA, Kanada, Australien, Neuseeland, Norwegen, Ost- und Westdeutschland sowie fünf (in diesem Zusammenhang nicht weiter relevante) Oststaaten. Die Ergebnisse deuten darauf hin, dass zwar der egoistische „*homo oeconomicus*-Effekt" am stärksten ist, die beiden anderen, vor allem der „*public values*-Effekt", jedoch gleichfalls markant ausgeprägt sind und zusammen mindestens ebenso viel erklären. Im Ländervergleich zeigt sich, dass die Norweger gefolgt von den Westdeutschen der Umverteilung am deutlichsten positiv gegenüberstehen, die Amerikaner, gefolgt von den Australiern am wenigsten.

Die Erkenntnis, dass die Menschen nicht bloß von egoistisch-wirtschaftlichen Motiven getrieben werden, sondern auch von sozialen und Fairness-Motiven, wird durch die in den letzten Jahren boomende experimentelle Ökonomie bestätigt (siehe etwa Fehr 2000). Doch auch die Untersuchungen der Arbeitslosigkeit in den Glücksstudien enthüllten eine markante gesellschaftliche Komponente in ihrer Wirkung auf die Lebenszufriedenheit. Konnten sie doch drei unterschiedliche, kumulativ wirkende Folgen der Arbeitslosigkeit auf die Lebenszufriedenheit isolieren: Erstens einen Einkommenseffekt, der sich aus der Differenz von Arbeitseinkommen und Arbeitslosenunterstützung ergibt und von Land zu Land, je nach der Höhe der Ersatzquote, differiert. Zweitens den in Abschnitt 3.2 breit besprochenen puren Arbeitslosigkeitseffekt, im Wesentlichen die psychologischen Folgen der Arbeitslosigkeit. Beide Effekte waren bisher bekannt, wenn auch der psychologische gegenüber dem Einkommenseffekt erheblich unterschätzt wurde. Besonders interessant – weil noch kaum diskutiert – ist aber der dritte Effekt: ein negativer Einfluss der Arbeitslosenquote auf die Lebenszufriedenheit der Beschäftigten, also der von

der Arbeitslosigkeit nicht Betroffenen. Di Tella et al. (2001) schätzten an Hand der Daten von zwölf europäischen Ländern für die Periode 1975-91, dass eine Erhöhung der Arbeitslosenquote um 1 Prozentpunkt die Lebenszufriedenheit der Bürger (ob beschäftigt oder nicht) auf einer vierstufigen Skala um 0,028 Einheiten sinken lässt; das ist gleichbedeutend mit einem Übergang von über 2% der Bevölkerung auf die nächstniedrige Zufriedenheitsstufe. Di Tella et al. (2003, 821) betonen, dass der Koeffizient der Arbeitslosenunterstützung als Bestimmungsgrund der Lebenszufriedenheit für Beschäftigte und Arbeitslose in den EU-Ländern nicht signifikant verschieden ist, beide also gleichermaßen profitieren.

Es ist noch nicht ausdiskutiert, wie dieser gesamtgesellschaftliche Arbeitslosigkeitseffekt zu interpretieren ist. Die Glücksliteratur spricht vielfach von einem Unsicherheitseffekt:[69] Eine hohe Arbeitslosenquote signalisiere den (noch) Beschäftigten, dass auch sie arbeitslos werden könnten, dass auch ihre Arbeitsplätze unsicher wären. Das ist nicht unbedingt konsistent mit Umfragen, die in Perioden normaler Konjunktur und selbst in mäßigen Rezessionen wenig Evidenz für verbreitete Angst der Beschäftigten vor einem Verlust ihres Arbeitplatzes erkennen lassen.[70] Hingegen scheint vor allem die Parallelität mit den oben beschriebenen Zufriedenheits-senkenden Wirkungen ungleicher Einkommensverteilung dafür zu sprechen, dass auch hier Gerechtigkeits- und Fairness-Vorstellungen maßgebend sind: Man kann das eigene Glück nicht recht genießen, wenn man weiß, dass viele davon ausgeschlossen sind.

Unter den gesellschaftlichen Bestimmungsgründen der Lebensqualität ist weiters das Sozialkapital zu erwähnen, das im Sinne externer Effekte weit über die Wirkung auf den Einzelnen hinaus zur Lebenszufriedenheit der Gesellschaft beiträgt. Bjørnskov (2003, 13) schätzt, dass eine Erhöhung des Sozialkapitals um 10% der Wirkung einer Einkommenssteigerung um ein Viertel entspricht. Helliwell (2002) trennt das Sozialkapital nach den einzelnen Komponenten: Eine zehnprozentige Zunahme des Anteils der Personen mit Vertrauen in die Mitmenschen (weniger als ein Drittel der Differenz zwischen Norwegen und Portugal) würde die Lebenszufriedenheit um 3% steigern; Steuerehrlichkeit und Mitgliedschaft in Vereinen tragen gleichfalls über die individuelle Befriedigung hinaus zur Lebenszufriedenheit der Gesellschaft bei.

Die Bedeutung der persönlichen Freiheit für die Lebenszufriedenheit konnte Veenhofen (2000) für eine breite Länderstichprobe nachweisen; Inglehart and Klingemann (2000, 171f) leiteten eine S-förmige Beziehung zwischen Freiheit und Lebensqualität ab, derzufolge zusätzliche Freiheit in den sehr wenig freien Nachfolgestaaten der ehemaligen Sowjetunion sehr wenig zusätzliche Lebensqualität bedeutet, sehr viel jedoch in den bereits freieren übrigen Oststaaten und in Lateinamerika, recht wenig hingegen wieder in den ohnedies relativ freien westlichen Industriestaa-

ten. Die Folgen der Qualität der Regierung auf die Lebensqualität illustriert Helliwell (2002, 20). wenn er – mit einem gewissen Hang zur Originalität – betont, dass der Unterschied zwischen Weißrussland und Ungarn der Lebenszufriedenheits-steigernden Wirkung einer Ehe entspräche. Die positiven Folgen der direkten Demokratie auf die Lebenszufriedenheit demonstrieren Frey and Stutzer (2000) an Hand der unterschiedlichen Regelungen in den Schweizer Kantonen.

5. (Wirtschafts-)Politische Konsequenzen

Die inzwischen recht umfangreiche Glücksforschung zeigt mit großer Deutlichkeit, dass unter den verschiedenen Bestimmungsgründen der Lebenszufriedenheit der Bürger das Einkommen einer der unbedeutendsten ist: Neben rein individuellen Faktoren – Stand, Gesundheit, Alter, Geschlecht – und wirtschaftspolitisch determinierten persönlichen Bestimmungsgründen – Beschäftigungsgrad, Freizeit, Partizipation, Preisstabilität – spielen auch gesellschaftliche Elemente wie Gleichheit der Einkommensverteilung, Arbeitslosigkeit der anderen (Arbeitslosenquote), Partizipation und Freiheit eine sehr erhebliche Rolle. Daraus folgt, dass die (Wirtschafts-)Politik schon in den achtziger und neunziger Jahren – der Zeit der Verfolgung der Ziele des berühmten magischen Vielecks – den Interessen der Bürger nicht voll entsprochen hat, vor allem aber, dass ihre gegenwärtigen Zielsetzungen den Präferenzen der Bürger strikt zuwiderlaufen.

Bezüglich der *trade offs* zwischen den Zielen des magischen Fünfecks legt die Glücksforschung eine Überprüfung der traditionellen Vorstellungen über die Relation von Inflation zu Arbeitslosigkeit, von Einkommenssteigerung zu Arbeitslosigkeit sowie über die Bedeutung der Bekämpfung von Rezessionen nahe. Bezüglich der Relation von Inflation zu Arbeitslosigkeit zeigen die *happiness*-Studien, dass 1 Prozentpunkt zusätzliche Arbeitslosigkeit die Lebenszufriedenheit der Bürger in gleichem Ausmaß senkt wie 1 3/4% zusätzliche Inflation.[71] Selbst der Ausspruch eines bekannten Politikers, 5% Inflation wären ihm lieber als 5% Arbeitslosigkeit war also offenbar nicht radikal genug, der vielfach verwendete *misery index*, der Inflation und Arbeitslosigkeit gleich gewichtet, liegt genau so falsch. Zur gegenwärtigen Wirtschaftspolitik, die zu zwei Prozent Inflation aber zu zweistelligen Arbeitslosenquoten geführt hat, erübrigt sich jeder Kommentar. Es darf nicht verwundern, dass das Vertrauen in die Politik in den meisten Staaten massiv abgenommen hat, und zwar weitgehend konform mit den jeweiligen Zielverfehlungen.[72]

Gleichermaßen zwingt die Glücksforschung, die Relation der Ziele Vollbeschäftigung und Einkommenssteigerung zu überdenken: Der Verlust des Arbeitsplatzes als solcher wird – unabhängig von dem damit verbundenen Einkommensverlust – von dem jeweils Betroffenen in Bezug auf

seine Lebenszufriedenheit als viel ärger empfunden als ein Einkommensverlust, der dem Sturz vom höchsten in das niedrigste Einkommensquartil entspricht; Vollbeschäftigung muss nach den Wünschen der Bürger als Ziel der Wirtschaftspolitik somit weit vor Einkommenssteigerung – und damit Wachstum – gereiht werden.

Auch die Kosten einer Rezession sind – gemessen an der Zufriedenheit der Bürger – viel höher, als die volkswirtschaftliche Literatur behauptet und als der traditionellen Wirtschaftspolitik zugrunde liegt. Lucas (1987) hatte auf der Basis eines neoklassischen Modells ökonometrisch geschätzt, dass der Verlust einer durchschnittlichen Rezession im Ausmaß von 0,1% des Konsums liege; Di Tella et al. (2003, 818) hingegen errechnen auf der Basis der Lebenszufriedenheit, dass ein Jahr durchschnittliche Rezession $ 330 pro Person und Jahr kostet, was äquivalent einer Einkommenssteigerung um etwa 3% ist. Der negative Einfluss einer Rezession geht weit über den unmittelbaren Einkommensverlust hinaus. Rezessionsbekämpfung müsste daher einen viel höheren Stellenwert erhalten.

Wurden in der Zeit der Dominanz des magischen Vielecks wenigstens die richtigen Ziele verfolgt, wenn auch nicht in einer entsprechenden Gewichtung, stehen die gegenwärtigen Zielsetzungen der Wirtschaftspolitik in scharfem Kontrast zu den Präferenzen der Bürger. Die Wirtschaftspolitik ist in Europa derzeit ausschließlich auf Angebotsziele ausgerichtet: Europa in der nächsten Dekade zur (einkommens-)wachstums- und wettbewerbsstärksten Region zu machen (Lissabon),[73] die ‚Standortqualität' durch Steigerung der Effizienz, durch Verlängerung der Arbeitszeit und Erhöhung der Erwerbsquote zu verbessern, die Mobilität zu erhöhen, und Arbeits- und vor allem Sozialkosten zu senken. Soziale Sicherheit wird nicht wie zuvor als Absicherung der Menschen vor Risken gesehen, sondern primär als Sicherstellung der Flexibilität und Mobilität des Produktionsfaktors Arbeit.[74] Im Übrigen steht die Wirtschaftspolitik der sozialen Absicherung generell skeptisch gegenüber, da sie davon ausgeht, dass sie Arbeitslosigkeit verursache;[75] für diese allgegenwärtige Behauptung konnte allerdings nie ein schlüssiger Beweis erbracht werden.[76]

Die neuen angebotsorientierten Zielsetzungen der Wirtschaftspolitik wurden von der OECD propagiert und von der EU-Kommission wie von den meisten europäischen Regierungen auf Grund des Drucks der Industrielobbys übernommen. Der Gegensatz dieser Zielsetzungen zu den in den Lebenszufriedenheits-Umfragen geäußerten Interessen der Bürger musste zu massiver Verunsicherung der Bürger und zu einem erheblichen Verlust an Vertrauen in die Regierungen führen.[77] Als Begründung der Maßnahmen verweisen neokonservative Politiker auf die neoklassische Wirtschaftstheorie, die auf dem Modell des rational entscheidenden, allein auf seine eigenen unmittelbaren Bedürfnisse konzentrierten *homo oeconomicus* beruht. Dieser Ansatz ist zwar für modelltheoretische Unter-

suchungen unverzichtbar, die zentrale Funktionsmechanismen aufdecken sollen, und hat sich vor allem bei der Analyse von Wettbewerbsmärkten für standardisierte Güter als außerordentlich fruchtbar erwiesen. Große Teile der wirtschaftlichen Aktivität spielen sich jedoch auf oligopolistischen Märkten spezifizierter Güter unter beschränkter Information ab;[78] gerade diese Märkte sind für die Wirtschaftspolitik besonders relevant – auf vollkommenen Märkten ist Wirtschaftspolitik bekanntlich weder erforderlich noch wirksam. Insofern ist das strikte mikroökonomische Rationalmodell für diesen Zweck schon aus theoretischen Überlegungen wenig brauchbar,[79] und dem entspricht auch die empirische Evidenz: Nicht bloß die oben besprochenen Untersuchungen über die Bestimmungsgründe der Lebenszufriedenheit zeigten, dass die Menschen über das ‚rationale', individuell egoistische Verhalten hinaus auch gesellschaftliche Ziele verfolgen; auch die experimentelle Ökonomie konnte nachweisen, dass zwar dem Handeln mancher Personen primär materieller Egoismus zugrunde liegt, dass der größere Teil der Menschen aber – zumindest auch – durch Fairness und Reziprozitätsüberlegungen motiviert wird. Das Ausmaß, in dem Fairness und Reziprozität das Verhalten bestimmen, hängt allerdings nicht zuletzt von den Institutionen ab: Faires Verhalten dominiert, wenn sich auch die Anderen fair verhalten oder wenn es Möglichkeiten zur ‚Bestrafung' der Unfairen gibt.[80]

Die Zielsetzungen der gegenwärtigen Wirtschaftspolitik gehen somit nicht bloß an den wirklichen Interessen der Bürger vorbei, sie ermangeln auch der theoretischen Basis. Vor allem überschätzt die neokonservative Politik die Bedeutung der Einkommen und ihres Wachstums, sowie der Preisstabilität zu Lasten der Beschäftigung: Beschäftigt zu sein ist nach einer aufrechten Ehe das oberste Ziel der Bürger, und der Verlust des Arbeitsplatzes wiegt schwerer als ein Einkommensverlust um ein Drittel.[81] Die gängigen Forderungen nach Flexibilität und Mobilität übersehen, dass für die Standortqualität europäischer Hochlohnländer firmenspezifisches Wissen wichtiger ist als die Arbeitskosten und die Bereitschaft zum Erwerb firmenspezifischen Wissens an die Sicherheit des Arbeitsplatzes gebunden ist.[82] Die gegenwärtige Flexibilisierungs-Offensive, die Dauerarbeitsplätze als Relikt der Vergangenheit darzustellen versucht, ist ein typisches Beispiel für die von den großen Beratungsfirmen aus Profilierungs-, Marketing- und Akquisitionsmotiven forcierten Pseudoanalysen;[83] sie entbehrt nicht bloß jeder statistischen Grundlage, es scheint vielmehr genau das Gegenteil richtig zu sein:[84] In den westlichen Industrieländern ist die Betriebszugehörigkeit mit durchschnittlich 10½ Jahren nicht bloß relativ lang, sondern zeigt auch leicht steigende Tendenz. Selbst in den USA – dem großen Vorbild der Berater – bleibt ein Viertel der Arbeitnehmer mehr als zehn Jahre bei einer Firma.[85] Insofern erscheint die Flexibilisierungsdebatte primär ein Instrument zur Aufweichung des

Kündigungsschutzes zu sein. Auch die derzeit laufende Diskussion um die Verlängerung der Arbeitszeit ist insofern kurzsichtig, als die Glücksstudien eine deutliche Präferenz der Arbeitnehmer für mehr Freizeit gezeigt haben, weniger Freizeit die Motivation der Arbeitskräfte daher sicherlich eher senkt und insofern kontraproduktiv wirkt. Im internationalen Vergleich ist kein Zusammenhang zwischen der Länge der Arbeitszeit und der Produktivität erkennbar.

Der zweite große Bereich, in dem die gegenwärtige Wirtschaftspolitik den Interessen der Bürger diametral entgegenläuft, ist der Komplex gerechte Einkommensverteilung und soziale Absicherung. Die gegenwärtige Wirtschaftspolitik glaubt auf die Anreizwirkungen markanter Einkommensdifferenzen und bloß minimaler Absicherung vertrauen zu können. Was an empirischer Evidenz vorliegt, kann diese Erwartungen allerdings nicht bestätigen – ganz im Gegenteil: Geringere Ungleichheit führt nicht bloß zu rascherem Wachstum,[86] der Bedarf nach sozialer Absicherung steigt auch mit dem Einkommen.[87] Es gibt gute Evidenz dafür, dass die Bürger eine hohe Präferenz für bloß mäßige Einkommensdifferenzen und soziale Absicherung haben. Das zeigen nicht bloß die Ergebnisse der Glücksforschung: In einer Spezial-Eurobarometer-Umfrage aus dem Jahr 1992[88] bekannte sich eine überwiegende Mehrheit für die Beibehaltung des Sozialstaats etwa in seiner gegenwärtigen Form, auch um den Preis höherer Beiträge oder Steuern; die Zufriedenheit mit der gegenwärtigen Form der sozialen Absicherung erwies sich in den nordischen Staaten größer als im Süden, wo – zu Recht – eher Reformbedarf gesehen wird.[89] Die EU-weite Evidenz des Spezial-Eurobarometer wird durch eine neuere Umfrage (März 2000) von je 1.000 Personen in Frankreich, Italien, Spanien sowie (getrennt) in Ost- und Westdeutschland[90] voll bestätigt: Abermals wünscht die überwiegende Mehrzahl der Befragten keine Reduktion des Sozialstaats[91] und wäre sogar bereit, für eine höhere Arbeitslosenunterstützung mehr zu bezahlen als versicherungstechnisch erforderlich wäre.[92] Nur ein kleiner Teil der Befragten möchte aus der Pensionsversicherung aussteigen,[93] obwohl die Mehrzahl eine Krise des Pensionssystems erwartet.[94] Das ist keineswegs irrational: Schon vor zwei Jahrzehnten hat Katzenstein (1985, 47) darauf hingewiesen, dass höhere Risiken einen Bedarf an staatlichen Absicherungsstrategien auslösen, und Rodrik (1998) wie Agell (1999) haben das jüngst bestätigt.[95] Rodrik konnte auch nachweisen, dass diese Absicherungsstrategien in 119 der 147 von ihm untersuchten Ländern auch signifikant stabilisierend wirkten. Soziale Absicherung hilft somit nicht bloß dem Einzelnen, sie ist auch gesamtwirtschaftlich produktiv – nicht kontraproduktiv wie die herrschende Wirtschaftspolitik behauptet! –, von ihren positiven gesundheitlichen Folgen ganz abgesehen.[96]

Der Nachweis dieser Arbeit, dass die gegenwärtige Wirtschaftspolitik, die ihre Ziele primär angebotsorientiert auswählt, und Beschäftigungsgrad, Umverteilung und soziale Absicherung vernachlässigt, den Interessen der Bürger strikt entgegenläuft, bedeutet natürlich keineswegs, dass etwa das Sozialsystem nicht reformbedürftig wäre. Es gilt jedoch, bei den Reformen die Ziele der Bürger zu verfolgen, anstelle von Zielen, die von bestimmten Ideologien gefordert werden; es gilt die Absicherung umzugestalten, nicht sie auszudünnen. Die Reformen in den nordischen Ländern entsprechen diesen Forderungen sehr viel mehr als die Versuche in den übrigen – vor allem den großen – EU-Staaten.[97]

Anmerkungen

[1] Aus Gründen der Vergleichbarkeit wurde auch hier die englische Formulierung gewählt.
[2] Dieses Ergebnis bleibt erhalten, wenn die – im Folgenden besprochenen – unterschiedlichen persönlichen, gesellschaftlichen und länderspezifischen Bestimmungsgründe berücksichtigt werden: Helliwell (2002).
[3] Zwar ist die Lebenszufriedenheit in den neuen Bundesländern deutlich niedriger, doch ist die Zufriedenheit allein im Westen gesunken (1990 24%, 1999 19%), in den neuen Ländern hat sie sogar leicht zugenommen (von 9 auf 10%). Die Abnahme ist in Deutschland wie in Belgien (Sprachenstreit, Übergang zum Föderalismus) in den achtziger Jahren auf die politische Unruhe zurückzuführen. In Russland sank die Lebenszufriedenheit zwischen 1981 und 1995 auf die Hälfte; Inglehart und Klingemann (2000) 176f.
[4] Auf die Frage „How are you" antworten Amerikaner bekanntlich gewohnheitsmäßig „Thanks fine", Österreicher hingegen „Ma lebt" oder bestenfalls „No ja, nicht schlecht".
[5] D. h., dass sie in Abbildung 4 weiter nach rechts rücken müssten, um dem typischen Muster der EU-Staaten zu entsprechen.
[6] Kahnemann et al. (1997).
[7] Tatsächlich zeigt etwa die halbjährliche Befragung der EU im Herbst üblicherweise größeren Pessimismus als im Frühjahr.
[8] Tests von Ouweneel and Veenhofen (1991) an Hand der Umfragen in mehrsprachigen Ländern sprechen allerdings nicht dafür.
[9] Fordyce (1988); Donovan und Halpern (2002); Di Tella und McCulloch (2004).
[10] Ehrhardt et al. (2000).
[11] Fernandéz-Dols und Ruiz-Belda (1990).
[12] Oswald (1997) 1823ff; Koivumaa et al. (2001).
[13] Shedler et al. (1993).
[14] Sandvik et al. (1993).
[15] Di Tella et al. (2003) 812.
[16] Di Tella und MacCulloch (2004) 19.
[17] Diener et al. (1999).
[18] Helliwell (2002) 13.
[19] Kasser und Ryan (2001).
[20] Brickman et al. (1978).
[21] In Deutschland je 1.000 für die alten und die neuen Bundesländer, in Nordirland 300 und in Luxemburg 600.
[22] Donovan und Halpern (2002) 9.

[23] In den USA war die Einkommenshöhe schon immer zentrales Ziel: „Wenn kleine Kinder nicht mehr hoffen können, einmal so viel Geld zu verdienen wie ich", rechtfertigte Chrysler-Chef Lee Iacocca einmal sein zweistelliges Millionen-Dollar-Jahreseinkommen, „wozu soll dieses Land noch gut sein?" Inzwischen haben die Managereinkommen dreistellige Millionen-Dollar-Beträge erreicht; doch trotz der immer stärker ausgeprägten Einkommensunterschiede und 31 Mio. Menschen mit Einkommen unter der offiziellen Armutsgrenze gibt es in den USA keinen expliziten Verteilungskonflikt; drei Viertel der Bürger rechnen sich der Mittelschicht zu. Sozialleistungen und Regulierungen werden – trotz ihres niedrigen Niveaus – tendenziell eher abgebaut.

[24] Di Tella et al. (2003) 811.

[25] Dixon (1997) 1813.

[26] Helliwell (2002) 16.

[27] Donovan und Halpern (2002) 16f.

[28] Easterlin (1974), (2001).

[29] Frederick und Loewenstein (1999).

[30] Inglehart (1990), chpt 7.

[31] Layard (2003), lecture 2.

[32] Positionsgüter können entweder nicht massenhaft angeboten werden (das einsame Haus im Wald oder am Strand) oder verlieren ihre kennzeichnende Eigenschaft, wenn sie viele besitzen (PKW).

[33] Blanchflower und Oswald (2004a).

[34] Di Tella et al. (2003) 817.

[35] Donovan und Halpern (2002) 10; Layard (2003), lecture 1; Frey und Stutzer (2002) 423.

[36] Zum Vergleich: Im untersten Einkommensquartil sind bloß 28½% sehr unzufrieden.

[37] Alesina et al. (2001a), table 2.2.

[38] Di Tella et al. (2003) 811.

[39] Di Tella und MacCulloch (2003) 812.

[40] Die absolute Höhe dieser Zahlen ist wenig verlässlich, da – wie in Abschnitt 3.1 gezeigt wurde – der Effekt des Einkommens auf die Lebenszufriedenheit nicht sehr groß ist; verglichen mit einem sehr kleinen Effekt erscheint alles andere natürlich relativ groß. Die Einkommensäquivalente sollten daher eher relativ zueinander als in ihrer absoluten Höhe interpretiert werden.

[41] Die Bürger von Ländern mit großzügigerer Arbeitslosenunterstützung sind glücklicher, und es zeigt sich auch kein negativer Anreizeffekt: Di Tella (2003) 810).

[42] Oswald (1997) 1821. Das relativiert die verschiedenen Vorschläge, die eine Senkung der Einkommensersatzrate als Voraussetzung für eine intensive Suche nach Arbeit sehen.

[43] Blanchflower und Oswald (2004a) 13.

[44] Gerlach und Stephan (1996) 326.

[45] Clark (2001).

[46] Stutzer und Lalive (2004).

[47] Di Tella und MacCulloch (2004) 14.

[48] Wie bereits vorne erwähnt, sind die absoluten Zahlen wenig verlässlich, da die Einkommenseffekte, auf denen sie beruhen, klein sind; relativ zueinander sind sie hingegen durchaus signifikant.

[49] Blanchflower und Oswald (2004b) 9.

[50] Oswald (1997) 1827; Clark und Oswald (2002); Helliwell (2002).

[51] Diener et al. (1999).

[52] Dafür spricht auch die Schätzung von Helliwell (2002, 9), dass eine um 1% bessere Einschätzung der eigenen Gesundheit mit einem Zuwachs von 1% Lebenszufriedenheit verbunden ist.

[53] Donovan und Halpern (2002) 24.
[54] Argyle (1987).
[55] Donovan und Halpern (2002) 14.
[56] Blanchflower und Oswald (2004a) 5, 9.
[57] Frey und Stutzer (2000) 925.
[58] Blanchflower und Oswald (2004b) 6.
[59] Donovan und Halpern (2002) 25f.
[60] Zumindest für Rechtanwälte bestätigt das die Studie von Landers et al. (1996).
[61] Donovan und Halpern (2002) 25.
[62] Ebendort 25f.
[63] Helliwell (2002) 13.
[64] Für diejenigen, die sich „rechts" einschätzen, ist der Koeffizient klein und insignifikant.
[65] Das überrascht vor allem deswegen, weil die Einkommensverteilung in den USA sehr viel ungleicher ist; möglicherweise kommt darin ein gewisses ‚Schuldgefühl' der Reichen zum Ausdruck, das jedoch keineswegs in politisches Handeln umgesetzt wird.
[66] Alesina und Angletos (2003) 2.
[67] Alesina et al. (2001b).
[68] Etwa durch Mietsubventionen in ‚gute' Wohnbezirke eindringen oder dass ‚gute' Schulen von Ausländern unterwandert werden.
[69] *„Fear effect":* Di Tella et al. (2003) 809.
[70] In der Schweiz sprachen sich in einer Volksabstimmung 1997 – bei einer Arbeitslosenquote von 5¼% – 50,8% der Bevölkerung gegen eine Senkung der Ersatzquote aus; Stutzer und Lalive (2004) 701).
[71] Di Tella et al. (2001).
[72] Tichy (2003c).
[73] Zwar muss der Fairness halber angeführt werden, dass die Lissabon-Strategie als Ziele auch die Nachhaltigkeit des Wachstum, mehr und bessere Arbeitsplätze und stärkere soziale Kohäsion anführt, doch sind diese Zielsetzungen in der Umsetzung nicht einmal ansatzweise auszumachen.
[74] Hauser (2004); Zängle (2004) 12.
[75] OECD (1997).
[76] Schettkatt (2003). Auch in den USA hat die neokonservative Bush-Strategie – einschließlich des dazu keineswegs passenden, aber expansiv wirkenden, enormen Budgetdefizits – weniger Arbeitsplätze geschaffen, als erwartet worden war; für den Abbau der Arbeitslosigkeit ist jetzt mehr als ein bloß 2-%iges Wirtschaftswachstum erforderlich; Fischermann (2004).
[77] Tichy (2003c).
[78] In besonderem Maße gilt das natürlich für den Arbeitsmarkt.
[79] Sen bezeichnet den *homo oeconomicus* in diesem Zusammenhang daher auch als rational fool.
[80] Siehe z. B. Fehr (2000).
[81] Layard (2003), lecture 3, table 1.
[82] Tichy (2003a), (2003b).
[83] Siehe etwa Roland Berger in profil: „Der Arbeitnehmer von morgen ist kein Vollzeitbeschäftigter mehr im herkömmlichen Sinn, sondern ein Unternehmer seiner Fähigkeiten. ... Die Arbeitswelt von morgen wird also ganz anders aussehen als die von heute." Gleichermaßen Stybel, Peabody and Associates: „Jobs are understood to be little more than temporary assignments." (http://www.stybelpeabody.com)
[84] Nach Bertram (DIE ZEIT 22.2.2001) wechselten die 1919-37 geborenen Deutschen ihren Job fünf Mal, die 1950-90 geborenen jedoch bloß drei Mal.
[85] Auer und Cazes (2000).

[86] Alesina und Rodrik (1991); Persson und Tabellini (1994); Keefer und Knack (2000).
[87] „Here the results are clear: richer countries have more extensive social security protection in all areas, including old age, disability and death, sickness, and unemployment." (Botero et al. (2003) 18).
[88] Ferrera (1993).
[89] Ebendort 37.
[90] Boeri et al. (2001).
[91] Ebendort 10. „Whether we like it or not, public opinion in continental Europe seems to be strongly averse to the social model advocated by Mrs Thatcher in the UK or by President Reagan in the US. By and large, continental Europeans do not want to get rid of government intervention in social affairs." (Botero et al. (2003) 44).
[92] Boeri et al. (2001) 17f.
[93] „*Opting out*", ebendort 31f.
[94] Ebd. 43.
[95] Die Ausgaben für Sozialtransfers (in den Industriestaaten) und für Staatskonsum (in den weniger entwickelten Ländern) sind nach Rodrik desto höher, je größer das Risiko im Außenhandel ist.
[96] In den USA hat die unzureichende und laufend weiter reduzierte soziale Absicherung zu weit überdurchschnittlicher Kindersterblichkeit, stagnierender Lebenserwartung (im Gegensatz zur steigenden in den anderen Industriestaaten) und die sogar schrumpfender Körpergröße geführt; Komlos und Baur (o. J.).
[97] Tichy (2004).

Literatur

Agell, J., On the benefits of rigid labour markets: Norms, market failures, and social insurance, in: Economic Journal 109 (1999) F143-164.
Alesina, A.; Rodrik, D., Redistributive politics and economic growth (=Mimeo, Harvard University 1991).
Alesina, A.; Angeletos, G. M., Fairness and redistribution (=Mimeo 2003).
Alesina, A.; et al., Inequality and happiness: Are Europeans and Americans different?, (=NBER WP No. 8198, Cambridge, MA, 2001a).
Alesina, A.; et al., Why doesn't the United States have a European style welfare state?, in: Brooking Papers on Economic Activity (Fall 2001b) 187-277.
Argyle, M., The psychology of happiness (London 1987).
Arrow, K., Social choice and individual values (New Haven 1963).
Auer, P.; Cazes, S., The resilience of the long-term employment relationship: Evidence from the industrialized countries, in: International Labour Review 139/4 (2000) 379-408.
Bjørnskov, Ch., The happy few: Cross-country evidence on social capital and life satisfaction, in: Kyklos 56/1 (2003) 3-16.
Blanchflower, D.G.; Oswald, A.J., Well-being over time in Britain and the USA, in: Journal of Public Economics 88/7-8 (2004a) 1359-86.
Blanchflower, D.G.; Oswald, A.J., Money, sex and happiness: An empirical study (=NBER WP No.10499, Cambridge, MA, 2004b).
Boeri, T.; et al., Would you like to shrink the welfare state? A survey of European citizens, in: Economic Policy 32 (2001) 7-50.
Botero, J.; et al., The regulation of labor (= NBER WP No.9756, Cambridge, MA, 2003).
Brickman, Ph.; et al., Lottery winners and accident victims: Is happiness relative?, in: Journal of Personality and Social Psychology 36/8 (1978) 917-27.

Clark, A., Unemployment as a social norm: Psychological evidence from panel data, in: Journal of Labour Economics 21/2 (2001) 323-51.
Corneo, G.; Grüner, H.P., Social limits to redistribution, in: American Economic Review 90/5 (2000) 1491-1507.
Di Tella, R.; MacCulloch, R., Partisan social happiness (=Mimeo 2004).
Di Tella, R.; et al., Preferences over inflation and unemployment, in: American Economic Review 91/1 (2001) 335-41.
Di Tella, R.; et al., The macroeconomics of happiness, in: Review of Economics and Statistics 85/4 (2003) 809-27.
Diener, E.; et al., Subjective well being; Three decades of progress, in: Psych Bull. 125/2 (1999) 276-303.
Dixon, H.D., Controversy: Economics and happiness, in: Economic Journal 107 (1997) 1812-14.
Donovan, N.; Halpern, D., Life satisfaction: the state of knowledge and implications for government (Strategy Unit, 2002).
Easterlin, R.A., Does economic growth improve the human lot? Some empirical evidence, in: David, P.A.; Reder, M.W. (Hrsg.), Nations and households and economic growth. Essays in honor of Moses Abramovitz (New York 1974) 89-125.
Easterlin, R.A., Income and happiness: Towards a unified theory, in: Economic Journal 111 (2001) 465-84.
Ehrhardt, J.J.; et al., Stability of life-satisfaction over time, in: Journal of Happiness Studies 1 /2 (2000) 177-205.
Fehr, E.; Schmidt, K.M., Theories of fairness and reciprocity – Evidence and economic applications (=Institute for Empirical Research in Economics, University of Zurich, Working Paper 75, Zürich 2001).
Ferrara, M., EC citizens and social protection. Main results from am Eurobarometer survey (European Commission, Brüssel 1993).
Fernandéz-Dols, J.-M.; Ruiz-Belda, M.-A., Are smiles signs of happiness?, in: Journal of Personality and Social Psychology 69/6 (1990) 1113-19.
Fischermann, T.H., Ein Präsident auf Jobsuche, in: DIE ZEIT 29 (8. 7. 2004).
Fordyce, M.A., A review of research on happiness measures: A sixty second index of happiness and mental health, in: Social Indicators Research 20 (1988) 355-81.
Frederik, S.; Loewenstein, G., Hedonic adaptation, in: Kahneman, D.; et al. (Hrsg.), Well-being: The foundation of hedonic psychology (New york 1997).
Freeman, R.B., War of models; Which labour market institutions for the 21st century?, in: Labour Economics 5 (1998) 1-24.
Frey, B.S.; Stutzer, A., Happiness, economy and institutions, in: Economic Journal 110 (2000) 918-38.
Frey, B.S.; Stutzer, A., What can economists learn from happiness research?, in: Journal of Economic Literature XL (2002) 402-35.
Gerlach, K.; Stephan, G., A paper on unhappiness and unemployment in Germany, in: Economic Letters 52/3 (1996) 325-30.
Hauser, R., Die sozialpolitische Entwicklung von der Mitte der sechziger bis Ende der achtziger Jahre – Austausch zwischen Wissenschaft und Politik oder Dialogverweigerung?, erscheint in: Acham, K.; Nörr, K.W.; Schefold, B. (Hrsg.), Vom Aufbruch zur Ernüchterung. Der Gestaltungsanspruch der Wissenschaft. Annäherungen an die Zeit zwischen 1965 und 1985.
Helliwell, J F., How's life? Combining individual and national variables to explain subjective well-being (=NBER WP Nr. 9065, Cambridge, MA, 2002).
Hirsch, F., Social limits to growth (London 1977).
Inglehart, R., Culture shift in advanced industrial society (Princeton 1990).

Inglehart, R.; Klingemann, H.-D., Genes, culture, democracy, and happiness, in: Diener, E.; Suh, E.M. (Hrsg.), Culture and subjective well-being (Cambridge, MA, 2000) 165-83.

Kahneman, D.; et al., Back to Bentham? Exploration of expected utility, in: Quarterly Journal of Economics 112/2 (1997) 375-405.

Kasser, T.; Ryan, R.M., Be careful what you wish for: Optimal functioning and the relative attainment of intrinsic and extrinsic goals, in: Schmuck, P.; Sheldon, K.M. (Hrsg.), Life goals and well-being. Towards a positive psychology of human strifing (Kirkland, WA, 2001).

Katzenstein, P., Small states in world markets: Industrial policy in Europe (Ithaca, NY, 1985).

Keefer, Ph.; Knack, St., Polarization, politics, and property rights. Links between inequality and growth (=World Bank Policy Research Working Paper 2418, Washington, DC, 2000).

Koivumaa, H.H.; et al., Life satisfaction and suicide: A 20-year follow-up study, in: American Journal of Psychiatry 158/3 (2001) 433-39.

Komlos, J.; Baur, M.-L., From the tallest in the world to (one of) the fattest. The enigmatic fate of the size of the American population in the twentieth century (=Mimeo, o. J.).

Landers, R.M.; et al., Rat race redux: adverse selection in the determination of work hours in law firms, in: American Economic Review 86/3 (1996) 329-48.

Layard, R., Happiness: Has social science a clue? (=Lionel Robbins Memorial Lecture 2002, http://cep.lse.ac.uk/events/lectures/layard/RL050303.pdf).

Lucas, R.E., Models of business cycles (New York 1987).

OECD, Employment Outlook (OECD, Paris 1995).

OECD, Implementing the OECD Jobs Study (OECD, Paris 1997).

Oswald, A.J., Happiness and economic performance, in: Economic Journal 107 (1997) 1815-31.

Ouweneel, P.; Veenhofen, R., Cross-national differences in happiness: Cultural bias or societal quality?, in: Bleichrodt, N.; Drenth, P.J.D. (Hrsg.), Contemporary issues in cross-cultural psychology (Amsterdam 1991) 168-84.

Persson, T.; Tabellini, G., Is inequality harmful for growth?, in: American Economic Review 84/3 (1994) 600-21.

Putnam, R.D., Bowling alone: The collapse and revival of American community (New York 2001).

Rodrik, D., Why do more open economies have bigger governments?, in: Journal of Political Economy 106/5 (1998) 997-1032.

Schettkatt, R., Institutions in the economic fitness landscape: What impact do welfare state institutions have on economic welfare (=Forschungsinstitut für die Zukunft der Arbeit, IZA DP No. 696, 2003).

Shedler, J.; et al., The illusion of mental health, in: American Psychologist 48/11 (1993) 117-31.

Stutzer, A.; Lalive, R., The role of social work norms in job searching and subjective well-being, in: Journal of the European Economic Association 2/4 (2004) 696-719.

Tichy, G., Erfordert die Informationsgesellschaft flexiblere Arbeitsmärkte?, in: Perspektiven der Wirtschaftspolitik 4/1 (2003a) 29-41.

Tichy, G., Dynamik oder Komplexität? Wirtschaft der Unsicherheit, in: Ederer, O.; Prisching, M. (Hrsg.), Die unsichere Gesellschaft – Risken, Trends, Zukünfte (Arbeitsgemeinschaft für Wirtschafts- und Sozialgeschichte, Graz 2003b) 153-75.

Tichy, G., Die Risikogesellschaft – Ein vernachlässigtes Konzept in der europäischen Stagnationsdiskussion (=ITA manu:script, ITA-03-02, Wien, November 2003c).

Tichy, G., Die ‚Neue Unsicherheit' als Ursache der europäischen Stagnation (erscheint in Perspektiven der Wirtschaftspolitik 2004).

Veblen, Th., The theory of the leisure class – An economic study of institutions (London (1899) 1922).
Veenhofen. R., Freedom and happiness in forty-four nations, in: Diener, E.; Suh, E.M. (Hrsg.), Culture and subjective well-being (Cambridge, MA, 2000) 257-88.
Zängle, M., The European Union benchmarking experience. From euphoria to fatigue?, in: European Integration Online Papers 8/5 (2004), http://eiop.or.at/eiop/texte/2004-005a.htm

Zusammenfassung

Seit den frühen siebziger Jahren werden die Bürger in den USA wie in der EU nach dem Grad ihrer Lebenszufriedenheit gefragt. Dabei zeigen sich nicht bloß Änderungen im Zeitablauf – leider vielfach in Richtung sinkender Zufriedenheit –, sondern auch enorme Unterschiede zwischen Personen und Ländern. Detaillierte Auswertungen zeigen, dass unter den personellen Faktoren eine aufrechte Ehe, Gesundheit und ein sicherer Arbeitsplatz von zentraler Bedeutung sind. Weniger Bedeutung kommt dem Einkommen zu: Zwar sind wohlhabende Bürger zufriedener als arme, doch führt steigendes Einkommen in wohlhabenden Ländern im Allgemeinen nicht zu mehr Zufriedenheit, weil sich die Bedürfnisse rasch anpassen. Auch beim Verlust des Arbeitsplatzes wiegen die psychologischen Folgen – der Verlust als solcher – viel schwerer als die damit verbundenen Einkommenseinbußen. Unter den gesellschaftlichen Bestimmungsgründen der Lebenszufriedenheit fallen vor allem eine halbwegs ausgeglichene Einkommensverteilung, ein hoher Beschäftigungsgrad und Partizipation ins Gewicht; mit ihrer Hilfe kann auch ein erheblicher Teil der Länderunterschiede erklärt werden.