
Zentrale Ergebnisse der Forschung über Lebenszufriedenheit

Gunther Tichy

Die sogenannte ‚Glücksforschung‘ gehört seit einiger Zeit zu den Modethemen. Das ist grundsätzlich richtig, weil dieser Ansatz zur Bestimmung der Ziele der Wirtschaftspolitik den üblichen Nutzenfunktionen aber auch dem *revealed preferences*-Ansatz¹ überlegen ist: Die Diskussion konzentriert sich allerdings zumeist auf das am wenigsten relevante Teilproblem: „*Does money buy happiness?*“, mit einem offenbar unvermeidbaren Zitat von George Bernard Shaw als Antwort: „Es stimmt, dass Geld nicht glücklich macht. Allerdings meint man damit das Geld der anderen.“ Nun sind zwar Reiche im Allgemeinen tatsächlich glücklicher als Arme. Bedeutet das aber, dass steigendes Einkommen das oder wenigstens ein zentrales Ziel der Wirtschaftspolitik sein sollte? Diese zentrale Frage wird selten diskutiert, ebenso selten wie auch andere, wichtige Erkenntnisse der ‚Glücksforschung‘. Auf sie will sich der folgende Überblick konzentrieren.

Zunächst scheint es zweckmäßig darauf hinzuweisen, dass die Bezeichnung ‚Glücksforschung‘ zwar gut klingt, jedoch falsche Vorstellungen weckt. ‚Glück‘ ist kein klarer Begriff: Zwar verstehen die Dichter darunter zumeist etwas Dauerhaftes: Handkes „Wunschloses (Un)glück“ ist ebenso ein Dauerzustand wie Grillparzers „Eines nur heißt Glück hienieden, eins’ des Inneren stiller Frieden und die schuldbefreite Brust“. Für den Volksmund ist Glück aber eher ‚a Vogerl‘, das mal her-, bald wieder wegfiegt: das Glücksgefühl nach einem Lottogewinn, nach einer Gehaltserhöhung, nach einer Steuerprüfung oder nach einem unverletzt überstandenen Autounfall – so a Mazel!² ‚Lebenszufriedenheit‘ hingegen impliziert etwas Dauerhaftes.³ Gefragt wird üblicherweise: „Sind Sie insgesamt mit dem Leben, das sie führen: sehr zufrieden – ziemlich zufrieden – nicht sehr zufrieden – überhaupt nicht zufrieden, und die Umfrageergebnisse entwickeln sich im Zeitverlauf auch relativ ruhig,⁴ zeigen also eher die grundlegende Einstellung der Menschen. Selbst ‚sehr zufrieden‘ scheint überdies noch immer eine Stufe bescheidener als das hochgestimmte ‚glücklich‘: Auf Zufriedenheit darf man hoffen, eine zufriedenstellende (Wirtschafts-) Politik darf man einfordern, Glück scheint eher im persönlichen Bereich zu liegen.

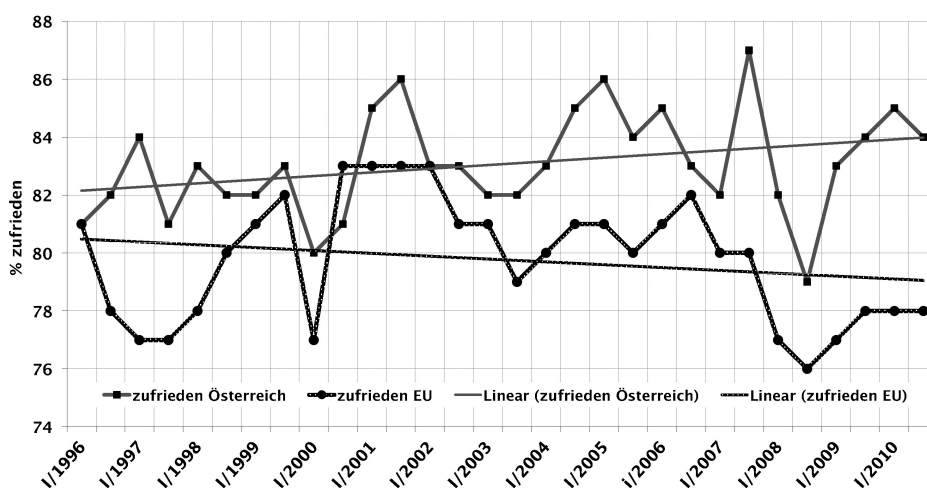
Die Arbeit wird zunächst einige zentrale Fakten über die österreichische

Lebenszufriedenheit zusammentragen und mit denen der EU vergleichen. Danach werden die wichtigsten Bestimmungsgründe der Lebenszufriedenheit anhand der internationalen Literatur vorgestellt. Abschließend wird versucht, einige zentrale Ergebnisse zu verallgemeinern: Es werden ein Relativitätseffekt, ein Gewöhnungseffekt, ein Vertrauens- und Individualoptimismuseffekt, ein Sozialbindungseffekt und ein Aspirationseffekt herausgearbeitet.

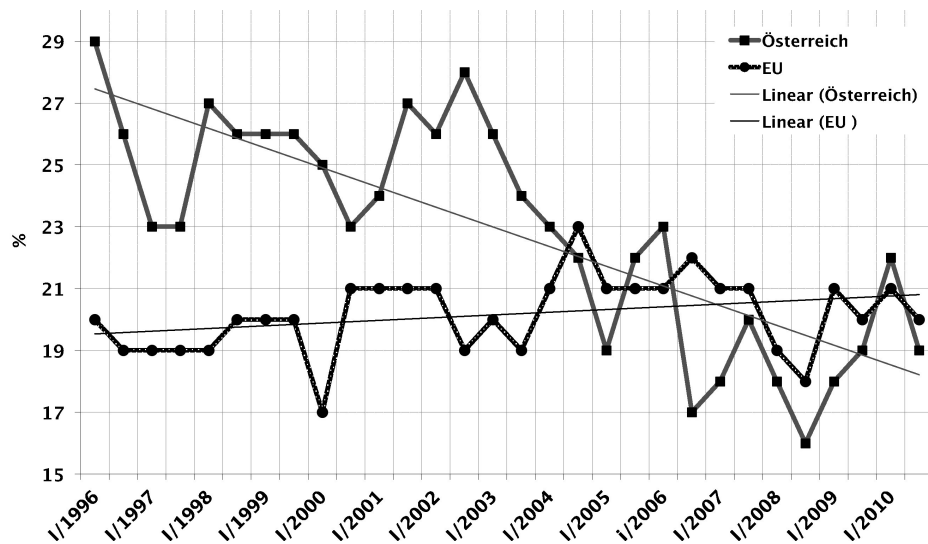
1. Die österreichische Lebenszufriedenheit im EU-Vergleich

Abbildung 1 zeigt, dass die Österreicher mit dem Leben, das sie führen, im Allgemeinen zufriedener sind als die durchschnittlichen EU-Europäer. Mehr noch: Sie tendieren im Zeitverlauf trotz aller Krisen sogar zufriedener zu werden: 84% der Österreicher waren zuletzt grundsätzlich zufrieden, gegen rund 82% in den späten Achtzigerjahren; der Einbruch der Finanzkrise wurde weitgehend überwunden. Das vielfach kolportierte Bild vom miesel-süchtigen Österreicher stimmt offenbar nicht. Differenziert man allerdings zwischen Graden der Zufriedenheit (Abbildung 2) zeigt sich in den letzten Jahren – anders als im übrigen Europa – eine markante Umschichtung von „sehr zufrieden“ zu bloß „ziemlich zufrieden“. Nur noch der Anteil der ziemlich Zufriedenen ist höher als in Europa, nicht mehr der der sehr Zufriedenen.

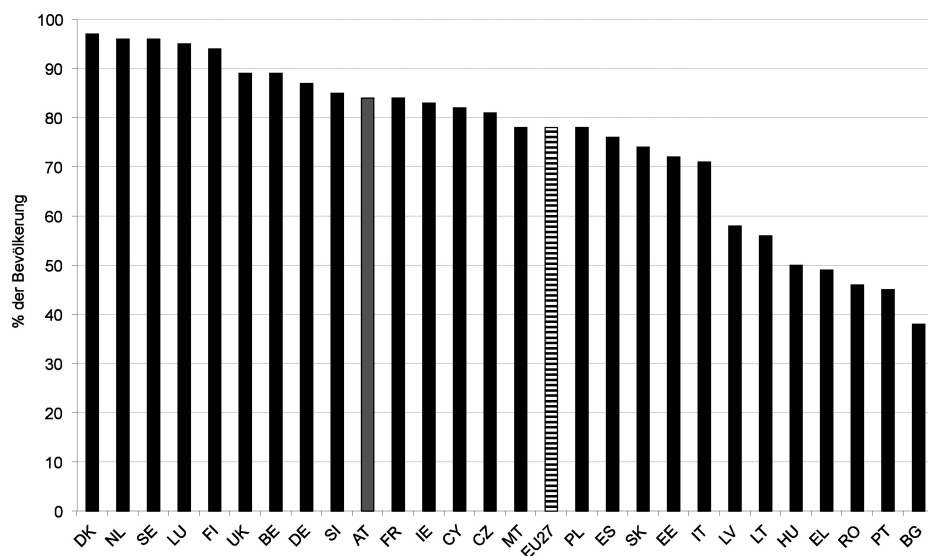
Abbildung 1: Bevölkerungsanteil mit positiver Lebenszufriedenheit



Quelle: Eurobarometer, Österreich I, Diagramm 17.

Abbildung 2: Bevölkerungsanteil mit sehr hoher Lebenszufriedenheit

Quelle: Eurobarometer, Österreich I, Diagramm 5.

Abbildung 3: Positive Lebenszufriedenheit (Herbst 2010)

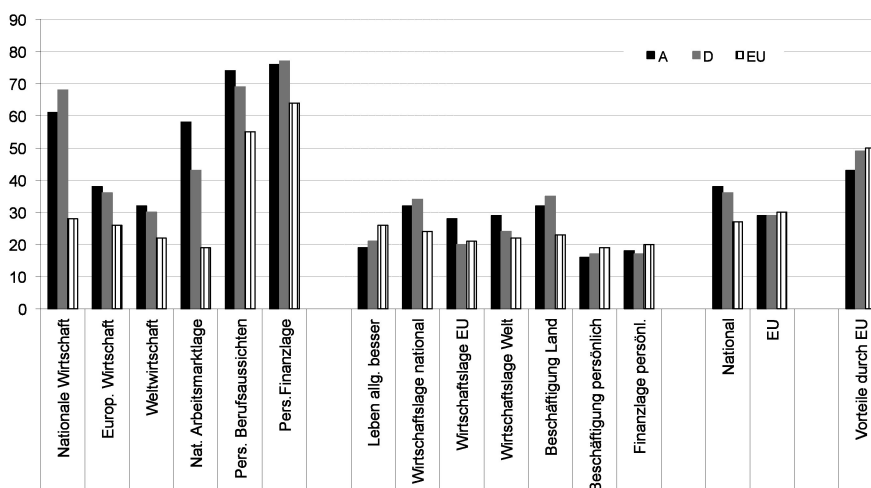
Quelle: Eurobarometer 64, Lebenszufriedenheit, AK Diag. 5.

Im Ländervergleich zeigt sich, dass die Bürger wohlhabender Länder im Allgemeinen zufriedener sind als die weniger wohlhabender: Die skandinavischen Länder führen, die südlichen und östlichen EU-Staaten folgen mit deutlichem Abstand. Wie anhand internationaler Studien noch gezeigt wer-

den wird, hat das weniger die Einkommenshöhe als vielmehr die weniger günstige Problemlage der meisten dieser Länder zur Ursache, von Arbeitslosigkeit über Budgetprobleme bis zu Strukturproblemen.

Die Details der Eurobarometer-Umfrage zeigen, dass die Gründe für die überdurchschnittliche Lebenszufriedenheit der Österreicher primär in der besseren Wirtschaftslage und den darauf basierenden günstigeren Erwartungen zu suchen sind (Abbildung 4). Vor allem die nationale Beschäftigungslage und die persönlichen Berufsaussichten werden in Österreich erheblich günstiger eingeschätzt als im Ausland, ebenso die wirtschaftliche Lage der EU wie der Welt. Interessant ist, dass die Befragten ihre persönliche Lage, und zwar nicht bloß in Österreich, stets sehr viel günstiger einschätzen als die allgemeine (siehe dazu Abschnitt 3.3). Der internationale Vergleich lässt ferner vermuten, dass einer der Gründe für die relativ hohe Zufriedenheit der Österreicher ihr Realismus ist: Sie erwarten nicht, dass es in den nächsten zwölf Monaten erheblich besser wird, und sind dann eben auch nicht enttäuscht, wenn es tatsächlich nicht besser kommt. Trotz aller Probleme glaubten 38% der Österreicher, dass „die nationale Richtung stimmt“, gegen bloß 36% der EU-Europäer. Bezüglich der „Richtung der EU“ bleiben die Österreicher allerdings leicht unter dem Durchschnitt, bei der Frage ob die EU Vorteile gebracht hätte, sogar deutlich.⁵ 32% der befragten Österreicher sehen die Finanzhilfen an andere Mitglieder als Problem (EU 21%, Deutschland jedoch 43%!), jeweils 56% Geldverschwendung und höhere Kriminalität. Als Vorteile der EU sehen die Österreicher den Euro und die Reisefreiheit.

Abbildung 4: Einschätzungen und Erwartungen (Herbst 2010)



Quelle: Lebenszufriedenheit, AK Diagramm 2.

Eine der wichtigsten Ursachen der relativ hohen Lebenszufriedenheit der Österreicher dürfte die größere Vertrauenswürdigkeit sein, die sie den meisten Institutionen zubilligen. Jede einzelne der abgefragten Institutionen genießt in Österreich mehr Vertrauen als in Deutschland und auch mehr als im EU-Durchschnitt (Tabelle 1). Vor allem Polizei, Armee, Rechtssystem und Kleinunternehmen vertrauen sie, aber auch den Medien. Der UNO, der Gewerkschaft und dem Parlament glauben die Österreicher eher als Regierung und Kirche, wogegen die politischen Parteien noch nach den Konzernen weit abgeschlagen am Ende der Liste liegen. Dem generell hohen Vertrauen der Österreicher – selbst das Vertrauen in die politischen Parteien ist fast doppelt so hoch wie in Deutschland oder im EU-Schnitt – entspricht ein eher bescheidenes politisches Interesse: Zwar diskutieren wenigstens 23% die lokale Politik (EU 22%, Deutschland 30%), doch bloß 12% (19%, 22%) die nationale und gar nur 9% (9%, 11%) die europäische Politik.

Tabelle 1: Vertrauen in Institutionen (%)

	A	EU	D
Polizei	78	64	77
Kleine Unternehmen	74	66	80
Armee	72	70	70
Rechtssystem	71	47	60
Rundfunk	68	57	66
Fernsehen	67	50	58
Presse	59	42	49
UN	54	50	46
Gewerkschaft	52	38	45
Parlament	49	31	40
Regierung	47	28	32
Religiöse Institutionen	42	40	36
Internet	40	35	30
EU	39	43	36
Große Unternehmen	32	30	21
Politische Parteien	27	15	15

Quelle: Eurobarometer 74 (Herbst 2010).

Die größten Probleme – und damit eine Minderung ihrer Zufriedenheit – sehen die Österreicher in der wirtschaftlichen Lage (38%, EU allerdings 46%) und in den Finanzen der Mitgliedsstaaten (32%, EU 21%). Probleme, die die Österreicher im Herbst 2010 überdurchschnittlich bewegten, waren Immigration (18% gegen 14% im EU-Durchschnitt), Inflation (17% gegen 12%), Unsicherheit (14% gegen 8%) und Erziehungssystem (5% gegen 2%). Wie schon die Probleme mit Immigration und Kriminalität vermuten lassen, sind die wahrgenommenen Spannungen zwischen den Volksgruppen in Österreich überdurchschnittlich groß (50% der Befragten gegen 42% im EU-Schnitt) und nahmen jüngst weiter zu.⁶ Allerdings handelt es sich dabei um europäische Probleme, die in Österreich – z. T. wohl wegen des überdurchschnittlichen Anteils der Bevölkerung mit Migrationshintergrund⁷ – überdurchschnittlich stark ausgeprägt sind: Nicht bloß in Ungarn, Tsche-

chien und der Slowakei werden Spannungen zwischen den Volkgruppen – sogar noch erheblich stärker – wahrgenommen, auch die Niederlande, Dänemark, Italien, Frankreich und Belgien liegen diesbezüglich noch vor Österreich.⁸ Anders als in den östlichen Ländern fühlen sich die Bürger dieser letztgenannten Staaten wie auch die Österreicher von Kriminalität besonders bedroht, was offenbar impliziert, dass die ‚gefühlte‘ Sicherheitslage von der tatsächlichen erheblich abweicht.

2. Bestimmungsgründe der Lebenszufriedenheit⁹

Die Skizze von Niveau und Entwicklung der österreichischen Lebenszufriedenheit stützte sich auf die aggregierten und publizierten Makrodaten der Eurobarometer-Umfrage der EU, die zwar einen Vergleich der Länder ermöglichen, jedoch wenig über die einzelnen Bestimmungsgründe der Lebenszufriedenheit aussagen. Art und Umfang der Erhebung des Eurobarometer, des amerikanischen World Values Survey oder des deutschen sozioökonomischen Panels ermöglichen jedoch Vergleiche auf individueller Ebene, da sie auch die Persönlichkeitsmerkmale der Befragten erheben. Gemeinsam mit der großen Datenmenge befähigt das zahlreiche Studien, die Größenordnung der einzelnen Einflüsse abzuschätzen. Zwangsläufig kann es dabei allerdings bloß um Größenordnungen gehen, und zwar aus drei Gründen: Erstens sind bloß dichotome Faktoren wie Scheidung oder Verlust des Arbeitsplatzes klar zu definieren, keineswegs jedoch qualitative wie Gesundheit, Einkommensverteilung, Vertrauen oder Partizipation. Zweitens sind die Daten meist hoch korreliert, sodass Koeffizienten und Kausalitäten nicht unbedingt verlässlich sind. Und drittens müssen die Bestimmungsgründe zwecks Vergleichbarkeit im Allgemeinen in Einkommensäquivalente umgerechnet werden, was schon generell unscharf ist, erst recht jedoch, wenn das Einkommen keineswegs zu den wichtigsten Bestimmungsgründen der Lebenszufriedenheit zählt. Dennoch zeigt sich genügend deutlich, dass ökonomische Determinanten der Lebenszufriedenheit weit hinter die persönlichen zurücktreten – ein Phänomen, das die Ökonomen bei ihrer Beschäftigung mit Zufriedenheitsforschung zumeist vernachlässigen.

2.1 Dominanz individueller Bestimmungsgründe

Als wichtigster Bestimmungsgrund der Lebenszufriedenheit erwies sich in allen Studien der Stand der Befragten: Eine aufrechte (erste) Ehe erhöht die Lebenszufriedenheit stärker als alles andere: Blanchflower und Oswald (2004a, S. 12) schätzen den Wert einer Ehe (auf der Basis amerikanischer Daten) mit dem Einkommensäquivalent von \$ 100.000. Eine Scheidung macht die Betroffenen um 40% unglücklicher als der Verlust des Arbeits-

platzes (\$ 60.000),¹⁰ doch sind die negativen Folgen nach etwa zwei Jahren weitgehend überwunden.¹¹ Weitere Ehen erhöhen die Lebenszufriedenheit sehr viel weniger als die erste, Verwitwung senkt die Zufriedenheit weniger als Scheidung, Trennung ohne Scheidung stärker. Geschlechtsverkehr trägt – zumindest in den USA – erheblich zur Lebenszufriedenheit bei, und zwar in positiver Abhängigkeit von der (bekundeten) Frequenz.¹² Konservative Lebenseinstellungen werden insofern bestätigt, als die zufriedenheitsfördernde Wirkung des Geschlechtsverkehrs innerhalb der Ehe und bei Beschränkung auf einen Partner stärker ist. Interessanterweise fördert Sex mit gut gebildeten Partnern die Lebenszufriedenheit mehr.

Den Einfluss der Gesundheit auf die Lebenszufriedenheit schätzen die Befragten vielfach sogar noch höher ein als den der Ehe.¹³ Er wird hier dennoch an zweite Stelle gesetzt, weil die Relevanz weniger verlässlich ist; handelt es sich doch um die Selbsteinschätzung der Gesundheit, die an den gemessenen Gesundheitszustand bloß schwach gekoppelt ist.¹⁴ Insofern dürfte die Einschätzung der eigenen Gesundheit weitgehend identisch mit der Einschätzung der Lebenszufriedenheit als solcher sein: Eine um 1% bessere Einschätzung der eigenen Gesundheit ist denn auch mit einem Zuwachs von 1% Lebenszufriedenheit verbunden.¹⁵ Allerdings dürften selbst ernste Krankheiten, wie etwa Krebs, die Lebenszufriedenheit bloß vorübergehend stark beeinträchtigen.¹⁶ Nach Oswald und Powdthavee (2005) sind Behinderte mit ihrem Leben nur etwas weniger zufrieden als vergleichbare Nicht-Behinderte (- ½ %-pkt. auf einer siebenteiligen Skala), die Differenz nimmt jedoch um 1/10 %-punkt pro Jahr ab. Bei Schwerbehinderten ist die Differenz etwa doppelt so groß und verringert sich gleichfalls, jedoch nie unter die Hälfte ihres ursprünglichen Werts.

Von erheblicher Bedeutung für die Lebenszufriedenheit sind weiters Beziehungsgüter (relationals goods), „*the affective/expressive, non instrumental, side of interpersonal relationships*“.¹⁷ Ein aus „*attend social gatherings*“, „*attend cultural events*“, „*participate in sports*“, „*perform volunteer work*“ und „*attend church or religious events*“ gebildeter „*Relational Time Index*“ ist mit der Lebenszufriedenheit signifikant korreliert. Isoliert sind allerdings bloß die „*social gatherings*“ signifikant. Für Frauen, Ältere und weniger Gebildete sind Beziehungsgüter überdurchschnittlich wichtige Bestimmungsgründe der Lebenszufriedenheit.¹⁸ Tkach und Lyubomirsky (2006, S. 183) fanden bei ihrer Befragung von 500 *undergraduates* folgende Strategien, um die Lebenszufriedenheit zu steigern:

„Affiliation, Partying, Mental Control, Goal Pursuit, Passive Leisure, Active Leisure, Religion, and Direct Attempts at happiness. According to multiple regression analyses, these strategies accounted for 52% of the variance in self-reported happiness and 16% over and above the variance accounted for by the Big Five personality traits. The strongest unique predictors of current happiness were Mental Control (inversely related), Direct Attempts, Affiliation,

Religion, Partying, and Active Leisure. Gender differences suggest that men prefer to engage in Active Leisure and Mental Control, whereas women favor Affiliation, Goal Pursuit, Passive Leisure, and Religion. Relative to Asian and Chicano(a) students, White students preferred using high arousal strategies."

Religiosität, sowohl der Glaube an Gott als auch regelmäßiger Kirchenbesuch, wirken positiv auf die Lebenszufriedenheit,¹⁹ vor allem in Krisenphasen. Für religiöse Personen ist Einkommen weniger wichtig als für Ungläubige, Katholiken leider mehr unter Eheproblemen, Protestanten mehr unter Arbeitslosigkeit.²⁰ Personen, die anderen vertrauen sind generell zufriedener,²¹ innengeleitete erweisen sich als glücklicher als außengeleitete Personen, da sie nicht gezwungen sind, ihre Handlungen laufend an der Umwelt auszurichten.²²

Interessant sind die Ergebnisse bezüglich des Alters: Blanchflower und Oswald (2004a, S. 9) fanden eine U-förmige Beziehung: Jüngere und Ältere sind eher zufrieden, um die Lebensmitte stellen die meisten Studien einen Tiefpunkt fest: zwischen 45 und 55 Jahren (Donovan und Halpern 2002, S. 14) bzw. etwas früher (35 bis 45 Jahren) in der internationalen Untersuchung von Helliwell (2002, S. 12). Die berühmte Midlife crisis kommt somit in den Daten deutlich zum Ausdruck. Alte sind im Allgemeinen glücklicher als Junge, d. h. der rechte Ast der U-förmigen Zufriedenheitskurve steigt stärker an;²³ nach Deaton (2008, S. 63) gilt das allerdings bloß für Hocheinkommensländer. Männer sind in den USA wie in Großbritannien unzufriedener als Frauen,²⁴ nicht jedoch in der Schweiz.²⁵ Interessanterweise hat sich die Lebenszufriedenheit der amerikanischen Frauen im Zeitverlauf trotz der Emanzipation verschlechtert.²⁶ Möglicherweise resultiert das aus der Differenz zwischen Erwartungen und Realität.

Auch Schönheitsideale sind für die Lebenszufriedenheit relevant: Attraktivität trägt zur Lebenszufriedenheit vor allem junger Frauen bei, Körpergröße zu derjenigen der Männer.²⁷ Der Einfluss der Bildung auf die Lebenszufriedenheit scheint hingegen klein zu sein. Diener et al. (1999) wie auch Helliwell (2002, S. 11) finden keinen über die Einkommensdifferenzen hinausgehenden Effekt, Blanchflower und Oswald (2004a, S. 11) einen kleinen positiven Effekt für die USA.

2.2 Zentrale Rolle der Arbeitslosigkeit

Arbeitslosigkeit ist der ökonomische Faktor mit der größten negativen Wirkung auf die Lebenszufriedenheit: 40½% der europäischen Arbeitslosen sind unzufrieden (gegen 19½% der Gesamtbevölkerung),²⁸ bloß 15% (gegen 26½%) sind sehr zufrieden.²⁹ Der durchschnittliche amerikanische Arbeitslose erreicht bloß 54% der üblichen Lebenszufriedenheit.³⁰ 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 Studien untersuchen, um wie viel eine arbeitslose Person mit dem Einkommen $x \in$ unzufriedener ist als eine beschäftigte Person mit denselben persönlichen Charakteristika (Geschlecht, Alter, Stand, etc.) und demselben Einkommen. Der ‚pure‘, auf diese Weise isolierte Arbeitslosigkeitseffekt ist somit die psychologische Wirkung der Arbeitslosigkeit auf den Arbeitslosen.³¹ Quantitativ ist er einem Sturz vom obersten in das unterste Einkommensquartil äquivalent.³² Blanchflower und Oswald (2004a, S. 13) schätzen den puren Arbeitslosigkeitseffekt mit \$ 60.000/Jahr,³³ Di Tella et al. (2001) mit -0,33 Einheiten auf einer vierstufigen Skala, also mit etwa 8% Verlust an Lebenszufriedenheit. Nach Winkelmann und Winkelmann (1998) wäre zur Kompensation ein siebenfaches Ersatzeinkommen erforderlich. Dazu kommt (in allen drei Fällen) noch der Einkommenseffekt, der natürlich länderspezifisch ist und von der Einkommensersatzrate abhängt.³⁴ Er ist jedoch deutlich kleiner als der ‚pure‘ Arbeitslosigkeitseffekt.³⁵ Nach Helliwell (2002, S. 10) entspricht der ‚pure‘ Arbeitslosigkeitseffekt, der Verlust an Lebensqualität durch Arbeitslosigkeit, der Reduzierung der Einschätzung der Gesundheit um ein Fünftel. Der zunächst die Lebenszufriedenheit sehr stark schmälern Effekt der Arbeitslosigkeit flaut jedoch nach Clark und Oswald (1994) allmählich ab. Selbst bei nachträglicher Wiederbeschäftigung wird allerdings das alte Zufriedenheitsniveau nicht wieder erreicht.³⁶ Winkelmann und Winkelmann (1998) finden für Deutschland keinen U-förmigen Verlauf, wohl aber einen kleineren Negativeffekt bei Arbeitslosigkeit über 50-Jähriger.

Uhde (2010, S. 425) zeigt, dass selbst die Sorge um den Arbeitsplatz die Lebenszufriedenheit deutlich reduziert. Männer leiden unter den psychologischen Folgen der Arbeitslosigkeit mehr,³⁷ Jüngere und Ältere weniger, Frauen über 50 am wenigsten.³⁸ Wie im Rahmen des ‚Relativitätseffekts‘ in Abschnitt 3.1 noch genauer ausgeführt wird, ist der Verlust an Lebenszufriedenheit 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.³⁹ Auch die sozialen Normen – die Einschätzung der Arbeitslosen als ‚Opfer‘ oder ‚Sozialschmarotzer‘, die ihrerseits wieder von der Arbeitslosenquote beeinflusst wird – sind von erheblicher Relevanz.⁴⁰ Interessanterweise reduziert Arbeitslosigkeit auch die Lebenszufriedenheit der davon nicht Betroffenen.⁴¹ Die Abschnitte 2.6 und 3.4 werden auf dieses Phänomen noch zurückkommen.

2.3 Einkommensverteilung wichtiger als Einkommenshöhe

Für die traditionelle Wirtschaftspolitik wie auch für die Medien ist das Ein-

kommen das Ziel aller menschlichen Aktivität und wird mit Lebenszufriedenheit weitgehend gleichgesetzt.⁴² 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.⁴³ Stevenson und Wolfers (2008) fanden eine robuste logarithmische Beziehung zwischen Einkommenshöhe und Zufriedenheit mit einer Semielastizität zwischen 0,2 und 0,4. Jedoch – jedenfalls nach den traditionellen Ergebnissen der Zufriedenheitsforschung: „*Whilst money might buy a little happiness, it does not buy very much.*“⁴⁴ Der Grenznutzen einer Einkommenssteigerung nimmt rasch ab: Ein zusätzlicher Euro für einen Wohlhabenden bringt bloß ein Zehntel der zusätzlichen Zufriedenheit, die sie einem Armen (mit einem Einkommen von einem Zehntel) bringen würde.⁴⁵ 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 0,02.⁴⁶ Demgemäß zeigen die Umfragen auch, dass die jeweils Reichen in ärmeren Ländern relativ zufriedener sind als in reicheren,⁴⁷ sowie dass die Lebenszufriedenheit trotz der sehr kräftigen Einkommenssteigerung im letzten Viertel des vorigen Jahrhunderts in den Industriestaaten mehr oder weniger konstant geblieben ist.

Dass die Reichen dennoch glücklicher sind (Easterlin-Paradoxon), erklärt der herrschende Ansatz mit drei Argumenten: erstens damit, dass die Ärmern mangels Vermögen und infolge größerer Einkommensunsicherheit zwangsläufig größere Sorgen um ihre finanzielle Situation haben und solche Sorgen signifikant negativ auf die Lebenszufriedenheit wirken.⁴⁸ Zweitens spielen ein Gewöhnungs- und drittens ein Relativitätseffekt eine wichtige Rolle: einerseits die Anpassung der Anspruchserwartungen und die bloß vorübergehende Befriedigung durch neue Güter und Dienstleistungen, andererseits die unterschiedliche Wirkung individueller und gesamtwirtschaftlicher Einkommenszuwächse sowie die Folgen des Konsumverhaltens der Wohlhabenden auf den der übrigen (siehe Abschnitt 3).

Dennoch stellte sich die Frage, ob Bürger wohlhabender Staaten glücklicher sind. Sie wurde bisher mit einem qualifizierten „Ja“ beantwortet. Je ärmer ein Land, desto eher führt eine gesamtwirtschaftliche Einkommenssteigerung zu höherer Zufriedenheit.⁴⁹ Der Zufriedenheitszuwachs nimmt aber rasch ab und hört bei einer Grenze von etwa € 10.000/Kopf auf.⁵⁰ Für die Erklärung der unterschiedlichen Zufriedenheit in der EU, selbst der niedrigen von Portugal und Griechenland, sind Einkommensunterschiede daher kaum relevant. „*Money does buy happiness*“, allerdings bloß in Entwicklungsländern. In letzter Zeit stellten Deaton (2008, S. 57) und Sacks et al. (2010) die traditionelle Ansicht allerdings in Frage und belegten einen

Zufriedenheits-steigernden Einfluss von Einkommenszuwächsen auch für wohlhabende Länder und Personen. Das widerspricht nicht bloß den Ergebnissen von Di Tella et al. (2007), denen zufolge der Zufriedenheitsgewinn einer Einkommenssteigerung binnen vier Jahren verloren geht, es ist auch intuitiv wenig plausibel: Da die Zufriedenheit üblicherweise auf einer Lickert-Skala gemessen wird und der Anteil mit der höchsten Zufriedenheit zwangsläufig nicht über 100% steigen kann, kann das Zufriedenheitsmaß – der Anteil! – nicht laufend steigen. Möglicherweise spiegeln die Erkenntnisse von Deaton (2008) und Sacks et al. (2010) temporäre Phänomene aus der euphorischen Periode der Great Moderation.

Wichtiger als die Einkommenshöhe ist die Einkommensverteilung für die Lebenszufriedenheit. Alesina et al. (2001a) finden anhand der 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 – 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,⁵¹ doch ist der Effekt auch bei den anderen durchaus vorhanden. In den USA senkt eine ungleichere Einkommensverteilung merkwürdigerweise vor allem die Lebenszufriedenheit der Reichen.⁵² 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,⁵³ und 60% der Europäer, aber bloß 29% der Amerikaner glauben, dass man sich aus einer Armutsfalle nicht mit eigener Kraft befreien kann.⁵⁴

Angesichts der Bedeutung der Einkommensverteilung überrascht es nicht, dass die Sozialversicherung zumindest leicht positiv auf die Lebenszufriedenheit wirkt, wobei der Einfluss bei den Transferempfängern zwangsläufig stärker ist.⁵⁵

2.4 Geringer Einfluss der 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) schätz-

ten, dass eine Erhöhung der Inflation um eine Standardabweichung, d. s. $5\frac{3}{4}$ Prozentpunkte, etwa von 8% (Durchschnitt der Zeitperiode 1975/92) auf $13\frac{1}{2}\%$, den Anteil der sehr Zufriedenen um 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 nächst niedrige Stufe einer vierstufigen Zufriedenheitsskala sinken. Relativ zu den Folgen der Arbeitslosigkeit für die Lebenszufriedenheit ist das eher bescheiden: 1 Prozentpunkt zusätzliche Arbeitslosigkeit senkt die Lebenszufriedenheit etwa in gleichem Ausmaß wie $1\frac{3}{4}\%$ zusätzliche Inflation, wogegen die üblichen Vorstellungen – wie etwa der bekannte *miserie index* – von zumindest gleicher Wirkung ausgehen. Überdies fanden Di Tella und MacCulloch (2004, S. 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, S. 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).

Es wird allerdings zu untersuchen sein, wie weit die geringe Einschätzung der Inflation generell gilt bzw. wieweit sie zu qualifizieren ist. Gemäß dem jüngsten Eurobarometer vom Herbst 2010 hielten 17% der Österreicher die damals niedrige Inflation (damals $1\frac{3}{4}\%$) für ein wichtiges Problem, etwa gleich viele (19%) wie die Arbeitslosigkeit (damals 6%). Es könnte sein, dass die ‚gefühlte‘ Inflation infolge der überdurchschnittlichen Steigerung der Saisonprodukt-, Energie- und Dienstleistungspreise (bei stagnierenden Netto-Realeinkommen) höher war und daher als bedrohlicher empfunden wurde. Es ist allerdings auch nicht auszuschließen, dass der generell zu beobachtende ‚Rechtsruck‘ die Prioritätenliste verändert hat. Personen, die sich selbst als eher rechts einschätzen, hielten Preisstabilität immer schon für ein besonders wichtiges Element der Zufriedenheit, diejenigen, die sich als eher links einschätzen, hingegen Vollbeschäftigung.⁵⁶

2.5 Selbstbestimmung und Position in der Gesellschaft

Zahlreiche Ergebnisse der Lebenszufriedenheitsforschung zeigen einen deutlich positiven Einfluss der Selbstbestimmung – der Möglichkeit, sein Leben wenigstens zu einem gewissen Teil selbst zu gestalten. Dazu gehören persönliche Freiheit, Mitbestimmung am Arbeitsplatz wie in der Gesellschaft und ein entsprechendes Ausmaß an Freizeit.

Die Bedeutung der persönlichen Freiheit für die Lebenszufriedenheit konnte Veenhofen (2000) für eine breite Länderstichprobe nachweisen. Gemäß Inglehart und Klingemann (2000, S. 171f) ist die Beziehung S-förmig: In den wenig freien Nachfolgestaaten der ehemaligen Sowjetunion bedeu-

tet zusätzliche Freiheit zunächst wenig zusätzliche Lebensqualität, in den bereits freieren Oststaaten und in Lateinamerika sehr viel,⁵⁷ in den ohnedies relativ freien westlichen Industriestaaten wiederum eher wenig. Wie beim Einkommen zeigt sich somit eine bloß schwache Wirkung zusätzlicher Freiheit ab einem gewissen (Sättigungs-)Niveau.

Eine zweite Komponente der Selbstbestimmung, über persönliche Freiheit hinaus, ist die Möglichkeit der Mitbestimmung. Die Forschungsergebnisse zeigen, dass Partizipation die Lebenszufriedenheit in jeder Weise erhöht. Die positiven Folgen der Mitbestimmung in der direkten Demokratie demonstrieren Frey und Stutzer (2000) anhand der unterschiedlichen Regelungen in den Schweizer Kantonen. Freeman (1998, S. 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 wurde schon in Abschnitt 2.1 erwähnt. Putnam (2001) arbeitet das für die USA heraus, Donovan und Halpern (2002, S. 26) für Großbritannien und Helliwell (2002, S. 13) für eine große Gruppe recht unterschiedlicher Staaten. Helliwell differenziert nach Mitgliedschaft in Vereinen, Steuerehrlichkeit und Vertrauen und erhält für alle eine markant positive Wirkung auf die Lebenszufriedenheit.⁵⁸

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 Lebenszufriedenheitsforschung 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 obwohl die Freizeit bis in die Neunzigerjahre auch in den USA zu- und erst danach abgenommen hat.⁶² 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.⁶³

2.6 Gesellschaftliche Bestimmungsgründe

Die Erkenntnis, dass die Menschen nicht bloß von egoistisch-wirtschaftli-

chen Motiven getrieben werden, sondern auch von sozialen und Fairness-Motiven, hat die in den letzten Jahren boomende experimentelle Ökonomie gezeigt.⁶⁴ Die Lebenszufriedenheitsforschung bestätigt diese Ergebnisse anhand von Einkommensverteilung und Arbeitslosigkeit.

Alesina et al. (2001a) etwa fanden – wie bereits erwähnt –, dass die Individuen desto weniger zufrieden sind, je ungleicher die Einkommensverteilung ist. Der Effekt ist zwar bei den Armen und bei denjenigen, die sich als ‚links‘ einschätzen, stärker, betrifft aber doch die gesamte Bevölkerung. Warum? 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).⁶⁵ Corneo und Grüner (2000) versuchen die Erklärungsvarianten anhand 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. 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.

Auch die Studien über den Einfluss der Arbeitslosigkeit auf die Lebenszufriedenheit fanden eine signifikante gesellschaftliche Komponente. Neben dem bekannten Einkommenseffekt, der sich aus der Differenz von Arbeitseinkommen und Arbeitslosenunterstützung ergibt, und dem reinen Arbeitslosigkeitseffekt, den im Wesentlichen psychologischen Folgen der Arbeitslosenquote auf die Beschäftigten, also der von der Arbeitslosigkeit nicht Betroffenen: Di Tella et al. (2001) schätzten anhand der Daten von zwölf europäischen Ländern für die Periode 1975-91, dass eine Erhöhung der Arbeitslosenquote um einen 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 mehr als 2% der Bevölkerung auf die nächst niedrige Zufriedenheitsstufe. Di Tella et al. (2003, S. 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. Clark et al. (2008) zeigten, dass die Lebenszufriedenheit von Arbeitnehmern mit sicherem Arbeitsplatz von gesamtwirtschaftlicher Arbeitslosigkeit negativ beeinflusst wird, von solchen mit unsicherem weniger oder sogar positiv. Letzteres kann wohl am ehesten mit dem Sozialbindungs- bzw. dem Gewöhnungseffekt erklärt werden (siehe die Abschnitte 3.4 und 3.2).

Es ist noch nicht ausdiskutiert, wie der gesamtgesellschaftliche Arbeitslosigkeitseffekt zu interpretieren ist. Die Zufriedenheitsliteratur spricht vielfach von einem Unsicherheitseffekt („*fear effect*“: Di Tella et al. (2003) 809): Eine hohe Arbeitslosenquote signalisiere den (noch) Beschäftigten, dass auch sie arbeitslos werden könnten, dass auch ihre Arbeitsplätze unsicher wären. Luechinger et al. (2010) führen den Zufriedenheits-mindernden Effekt der Arbeitslosigkeit überwiegend auf Angst und Stress zurück, da Staatsangestellte davon weniger betroffen sind. Das ist allerdings nicht konsistent mit Umfragen, die in Perioden normaler Konjunktur und selbst in mäßigen Rezessionen wenig Evidenz für verbreitete Angst der Beschäftigten vor einem Verlust ihres Arbeitsplatzes erkennen lassen.⁶⁶ Überdies wird Abschnitt 3.3 noch genauer zeigen, dass die Befragten die Gefahr von Arbeitslosigkeit für sich persönlich bloß etwa halb so hoch einschätzen wie für ihr Land. Nicht zuletzt in Verbindung mit der Zufriedenheits-senkenden Wirkungen ungleicher Einkommensverteilung dürften auch hier Gerechtigkeits- und Fairness-Vorstellungen maßgebend sein: Man kann das eigene Glück nicht recht genießen, wenn man weiß, dass viele davon ausgeschlossen sind.

3. Sechs unterschätzte Bestimmungsgründe der Lebenszufriedenheit

Die Befragungen über Lebenszufriedenheit zeigen, dass die üblichen Zielbündel der Wirtschaftspolitik den Prioritäten der Bürger in Zusammensetzung und Reihung nicht unbedingt entsprechen. Einkommen und Wachstum werden erheblich überschätzt, Verteilung, Partizipation und Freizeit hingegen unterschätzt.⁶⁷ Die Studien deuten eine Reihe von Gesetzmäßigkeiten an, die im Folgenden als Relativitätseffekt, Gewöhnungseffekt, Vertrauenseffekt, Sozialbindung, Persönlicher Optimismuseffekt und Aspirationseffekt bezeichnet und kurz skizziert werden sollen.

3.1 Macht Geld glücklich? – Der Relativitätseffekt

Die wichtigste Erkenntnis der Lebenszufriedenheitsforschung ist wohl, dass es viel weniger auf die absoluten Größen ankommt als auf die relativen. Besonders klar zeigt das die unterschiedliche Wirkung individueller und gesamtwirtschaftlicher Einkommenszuwächse: Individuelle Einkom-

menszuwächse 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 ([1899] 1922) bereits vor eineinhalb Jahrhunderten hingewiesen. Er betonte die Bedeutung der *Conspicuous Consumption*, des Demonstrativkonsums, Hirsch (1977) vor einem Vierteljahrhundert die der Positionsgüter – Güter deren Wert primär darin liegt, dass andere sie nicht haben (können).⁶⁸ 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 Reichen hat insofern einen negativen Effekt auf die gesamtgesellschaftliche Lebenszufriedenheit: Dem Zuwachs an Lebenszufriedenheit um eine Einheit des Reichen steht ein Verlust an Lebenszufriedenheit aller anderen um $\frac{1}{3}$ Einheit gegenüber.⁶⁹ Die positive Wirkung auf wenige Reiche impliziert eine negative auf alle weniger Wohlhabenden, denen klar vor Augen geführt wird, was sie sich nicht leisten können.

Derselbe Relativitätseffekt zeigt sich auch im Bereich der Arbeitslosigkeit: Der Verlust des Arbeitsplatzes senkt die Lebenszufriedenheit weniger, wenn Ehepartner oder Freunde gleichfalls arbeitslos sind, die lokale Arbeitslosenquote hoch ist, der Arbeitslose seine Position also eher als normal bzw. ‚unverschuldet‘ ansehen kann,⁷⁰ oder wenn er das fünfzigste Lebensjahr überschritten hat.⁷¹ Auch die sozialen Normen – die Einschätzung der Arbeitslosen als ‚Opfer‘ oder ‚Sozialschmarotzer‘, die ihrerseits wieder von der Arbeitslosenquote beeinflusst wird – sind von erheblicher Relevanz.⁷²

3.2 Dauerhaftes Glück durch Lottogewinn? – Der Gewöhnungseffekt

Eine weitere wichtige Erkenntnis der Studien über Lebenszufriedenheit ist die relativ rasche Gewöhnung an positive wie negative Änderungen. 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. Innerhalb von vier Jahren geht – jedenfalls in Deutschland – der Zufriedenheitsgewinn einer Einkommenssteigerung gänzlich verloren.⁷³ Demgemäß ist der Gewöhnungseffekt eine der wichtigsten Ursachen der Sucht nach Einkommens- und Konsumwachstum. Er geht aber über die Konsumeuphorie weit hinaus. Selbst erns-

te Krankheiten, wie etwa Krebs, beeinträchtigen die Lebenszufriedenheit bloß vorübergehend nennenswert.⁷⁴ An schlechte hygienische Zustände gewöhnt man sich, sehr wohl aber beeinflusst deren Änderung die Zufriedenheit: nicht die Lebenserwartung als solche, wohl aber deren Änderung. Ob auch die Tatsache, dass weitere Ehen weniger Zufriedenheit schaffen als die erste,⁷⁵ auf den Gewöhnungseffekt zurückzuführen ist, muss hier offen bleiben.

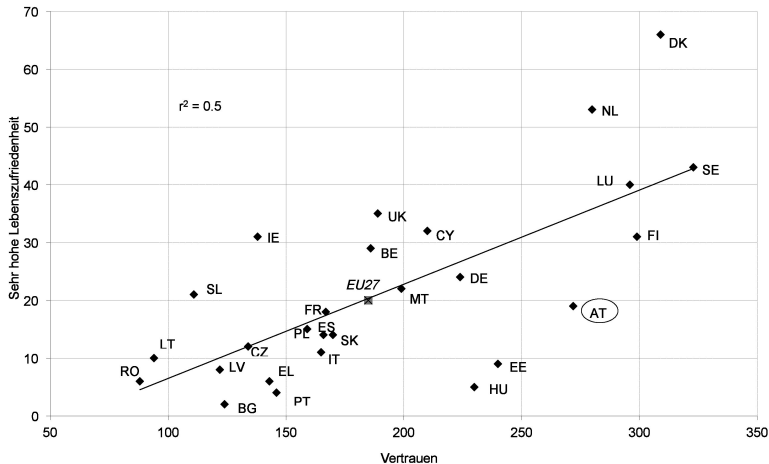
Der Gewöhnungseffekt bedeutet aber nicht nur – negativ –, dass die Freude am Neuen rasch verloren geht, er bedeutet auch – positiv –, dass die negativen Folgen früher oder später bezwungen werden. So sind die Zufriedenheits-mindernden Folgen einer Scheidung nach etwa zwei Jahren voll überwunden.⁷⁶ Auch die Folgen von Arbeitslosigkeit flauen allmählich ab, das alte Zufriedenheitsniveau wird in diesem Fall, jedenfalls in Deutschland, nicht wieder erreicht.⁷⁷ Sogar bei dauernder Behinderung nimmt der Zufriedenheits-mindernde Effekt um $\frac{1}{10}$ Prozentpunkt pro Jahr ab, verringert sich jedoch nie unter die Hälfte des ursprünglichen Werts.⁷⁸

3.3 Lebenszufriedenheit durch Naivität? – Vertrauens- und Individualoptimismuseffekt

In Abschnitt 1 wurde vermutet, dass die relativ hohe Lebenszufriedenheit der Österreicher auf ihr überdurchschnittliches Vertrauen in Institutionen zurückgehen könnte. Helliwell (2002, S. 13) fand für eine große Gruppe recht unterschiedlicher Staaten tatsächlich eine markant positive Wirkung des Vertrauens auf die Lebenszufriedenheit. Abbildung 5 zeigt im Ländervergleich eine hohe (Einfach-)Korrelation zwischen Vertrauensindex und Lebenszufriedenheit. Das Vertrauen in Parlament, Parteien, Rechtssystem, Polizei (r^2 jeweils 0,5) ist mit der Lebenszufriedenheit stärker korreliert als das in die Regierung ($r^2 = 0,2$). Dabei lässt sich erkennen, dass die Lebenszufriedenheit in den Niederlanden und in Dänemark noch sehr viel höher ist, als das ohnedies hohe Vertrauen vermuten ließe. Den neuen wie den südlichen EU-Mitgliedern mangelt es an Vertrauen wie an Lebenszufriedenheit. In Österreich ist das Vertrauen tatsächlich sehr viel größer, als der Lebenszufriedenheit entsprechen würde. Man kann das als naive Vertrauensseligkeit oder als Lustlosigkeits-Bias bezeichnen. Ganz generell ist zu vermuten, dass das Vertrauen nicht immer gerechtfertigt ist. So überrascht etwa, dass der Vertrauensindex in Ungarn gleich hoch ist wie in Deutschland, in Malta und Zypern höher als in Großbritannien und Belgien, in Frankreich gleich hoch wie in der Slowakei. Hier dürften nationale Besonderheiten und Idiosynkrasien durchschlagen, wie sie etwa auch in der vorne erwähnten Überschätzung der Kriminalität in Österreich zum Ausdruck kommt.

Für einen gewissen Naïvitäts-*Bias* spricht auch der Individualoptimismuseffekt. Er lässt sich daran erkennen, dass die Befragten generell, bei so gut wie allen Fragen, ihre persönliche Position besser einschätzen als die aller

Abbildung 5: Vertrauen und Lebenszufriedenheit im internationalen Vergleich



Vertrauen: Summe der Anteile von Personen die in Regierung, Parlament, Parteien, Rechtssystem und Polizei vertrauen.

Quelle: Eurobarometer 74.

anderen, sei es im eigenen Land, sei es in der EU. Abbildung 6 bezieht sich bewusst auf die gesamte EU, um den Optimismuseffekt von dem überdurchschnittlichen Vertrauen der Österreicher zu differenzieren. Luechinger et al. (2009) finden einen Individualoptimismuseffekt im positiven Einfluss vermuteter Arbeitsplatzsicherheit auf die Zufriedenheit (außer bei Beamten, die das wohl als selbstverständlich hinnehmen). Eine Erklärung könnte in einem Optimismus-*Bias* der Zufriedenen liegen: Lyubomirsky⁷⁹ fand:

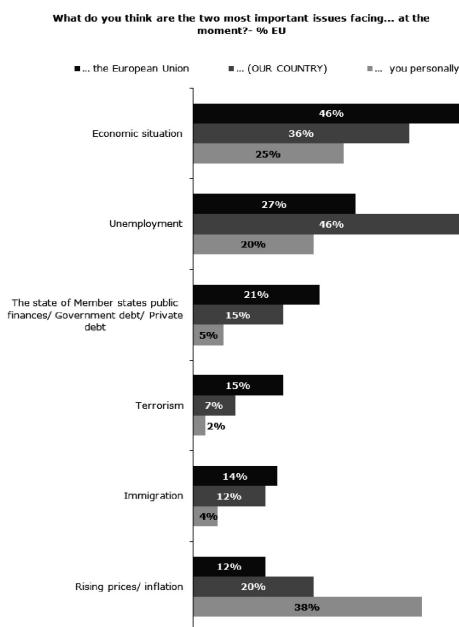
„that truly happy individuals construe life events and daily situations in ways that seem to maintain their happiness, while unhappy individuals construe experiences in ways that seem to reinforce unhappiness. In essence, our research shows that happy individuals experience and react to events and circumstances in relatively more positive and more adaptive ways. For example, we found that happy individuals are relatively more likely than their less happy peers to ‘endow’ positive memories (i.e., store them in their emotional ‘bank accounts’) but to ‘contrast’ negative memories (i.e. ‘life is so much better now’).”

3.4 Lebenszufriedenheit als Sozialphänomen – Der doppelte Sozialbindungseffekt

Es genügt den Sozialbindungseffekt hier bloß kurz zu erwähnen, weil er

in Abschnitt 2.6 ausführlich beschrieben wurde. Hier sollen bloß die beiden unterschiedlichen Dimensionen der Sozialbindung hervorgehoben werden. Die erste Dimension betrifft den Einfluss sozialer Probleme auf die Lebenszufriedenheit der davon nicht Betroffenen: Die Bürger, und zwar nicht bloß die armen, sind desto weniger zufrieden, je ungleicher die Einkommensverteilung ist,⁸⁰ und Arbeitslosigkeit senkt die Lebenszufriedenheit der gesamten Bevölkerung. Der Effekt ist für Beschäftigte und Arbeitslose nicht signifikant verschieden.⁸¹ Die zweite Dimension ist die Rückwirkung sozialer Probleme auf die davon Betroffenen: Arbeitslosigkeit etwa senkt die Lebenszufriedenheit weniger, wenn Ehepartner oder Freunde gleichfalls arbeitslos sind oder die lokale Arbeitslosenquote hoch ist, sodass der Arbeitslose seine Position als normal bzw. ‚unverschuldet‘ ansehen kann.⁸²

Abbildung 6: Einschätzung wichtiger Bestimmungsgründe der Lebenszufriedenheit (EU-27)



Quelle: Eurobarometer 74 (2010) 23.

3.5 Aspirationseffekt: Ist Wirtschaftswachstum noch zeitgemäß?

Lebenszufriedenheit ist offensichtlich eine Funktion der Differenz zwischen dem Anspruchsniveau und seiner Realisierung. Allerdings ist das Anspruchsniveau keine Konstante, sondern verändert⁸³ sich laufend mit

steigendem Trend (Diener spricht vom „*rising aspiration problem*“). Die Anpassung der Anspruchserwartungen⁸⁴ ist durch psychologische Forschung gut belegt;⁸⁵ Anspruchsniveau und Erwartungen werden laufend adaptiert, dem jeweiligen Umfeld entsprechend. Was zur Lebenszufriedenheit erforderlich ist, wird stets als Relation der jeweils eigenen Situation zur einer ‚normalen‘ eingeschätzt, die am Realisationsstand der anderen Menschen der jeweiligen Bezugsgruppe gemessen wird. Relevant ist nicht das absolute Konsum- bzw. Einkommensniveau, sondern das relative, die eigene Beschäftigung bzw. Arbeitslosigkeit relativ zur Arbeitslosenquote der Bezugsgruppe etc. 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.⁸⁶ „Die Standards, unterhalb derer man sich ‚deprivilegiert‘ oder ‚depraviert‘ vorkommt, wachsen deshalb rasch an.“⁸⁷ Es ist der aus der „Fortsetzungsvermutung“⁸⁸ resultierende Aspirationseffekt, der das Wachstum zu einem zumindest derzeit schwer verzichtbaren Element der Lebenszufriedenheit macht.

Wovon das Aspirationsniveau abhängt, ist offenbar noch nicht ausreichend untersucht. Stutzer und Frey (2004) fanden, dass steigende Aspirationsniveaus die Lebenszufriedenheit verringern, und zwar etwa in demselben Ausmaß wie eine Einkommensreduktion.

Anmerkungen

¹ Der *revealed preferences*-Ansatz schließt aus den Ergebnissen der Entscheidungen der Wirtschaftssubjekte auf deren Präferenzen. Er ist bloß dann ein Indikator der Zufriedenheit, wenn die Wirtschaftssubjekte die Folgen ihrer Entscheidungen richtig vorhersahen.

² „Gott soll einen hüten vor allem, was noch ein Glück ist“ (F. Torberg).

³ Gemäß Brockhaus ist Glück eine „günstige Fügung des Schicksals ... Hans im Glück“, wogegen Zufriedenheit, in der Lutherzeit aus „zu“ und „Frieden“ entstanden ist (Luther: „da bistu sicher und kanst dein hertz zu frieden setzen“), als ein längerfristig anhaltender und durch eine Vielzahl von Bestimmungsgründen beeinflusster Zustand: „Befriedigt; glücklich mit dem Zustand in dem man sich befindet.“ Auch Deaton betont, dass „*‘life satisfaction’ and ‘happiness’ are not synonyms. Questions about life satisfaction ask respondents to make an overall evaluation of their lives. The results are often interpreted as measures of happiness, but happiness can also be thought of as relating to affect ...*“.

⁴ Becchetti et al. (2008) 351.

⁵ Im Hinblick auf die von den Medien so sehr kolportierte EU-Skepsis der Österreicher sei allerdings doch vermerkt, das immerhin 43% meinen, die EU hätte Vorteile gebracht (gegen 49% im EU-Durchschnitt).

⁶ Eurofund o.J., 6.

⁷ Österreich hat mit 15¼% im Ausland geborener Bevölkerung nach Luxemburg, Zypern und Estland den vierthöchsten Anteil unter den EU-27 Ländern.

⁸ Eurofund o.J., 6.

⁹ Die Ausführungen dieses Abschnitts beruhen z. T. auf Tichy (2004).

- ¹⁰ Wie bereits erwähnt, sind die absoluten Zahlen wenig verlässlich, da die Einkommenseffekte, auf denen sie beruhen, klein sind; relativ zueinander sind sie hingegen durchaus signifikant.
- ¹¹ Gardner und Oswald (2005).
- ¹² Blanchflower und Oswald (2004b) 9.
- ¹³ Oswald (1997) 1827; Clark und Oswald (2002); Helliwell (2002).
- ¹⁴ Diener et al. (1999); Deaton (2008) 66.
- ¹⁵ Helliwell (2002) 9.
- ¹⁶ Donovan und Halpern (2002) 24.
- ¹⁷ Becchetti et al. (2008) 343.
- ¹⁸ Becchetti et al. (2008) 354.
- ¹⁹ Diener et al. (1999); Helliwell (2002) 13.
- ²⁰ Clark und Lelkes (2004).
- ²¹ Helliwell (2002) 13.
- ²² Kasser und Ryan (2001).
- ²³ Helliwell (2002) 12.
- ²⁴ Blanchflower und Oswald (2004a) 5, 9.
- ²⁵ Frey und Stutzer (2000) 925.
- ²⁶ Blanchflower und Oswald (2004b) 6.
- ²⁷ Argyle (1987).
- ²⁸ Zum Vergleich: Im untersten Einkommensquartil sind bloß 28½% sehr unzufrieden.
- ²⁹ Alesina et al. (2001a) table 2.2.
- ³⁰ Di Tella et al. (2003) 811.
- ³¹ Sullivan und Wachter (2009) konnten sogar zeigen, dass die Sterblichkeitsraten nach dem Verlust des Arbeitsplatzes um 50-100% ansteigen.
- ³² Di Tella et al. (2003) 812.
- ³³ 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 kleinen Effekt erscheint alles andere natürlich relativ groß. Die Einkommensäquivalente sollten daher eher relativ zueinander als in ihrer absoluten Höhe interpretiert werden.
- ³⁴ Die Bürger von Ländern mit großzügigerer Arbeitslosenunterstützung sind glücklicher, und es zeigt sich auch kein negativer Anreizeffekt (Di Tella et al. (2003) 810).
- ³⁵ Oswald (1997) 1821.
- ³⁶ Lucas et al. (2004).
- ³⁷ Blanchflower und Oswald (2004a) 13.
- ³⁸ Gerlach und Stephan (1996) 326.
- ³⁹ Clark (2001).
- ⁴⁰ Stutzer und Lalive (2004).
- ⁴¹ Clark et al. (2008).
- ⁴² 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.
- ⁴³ Di Tella et al. (2003) 811.
- ⁴⁴ Dixon (1997) 1813.
- ⁴⁵ Layard et al. (2008).

- ⁴⁶ Helliwell (2002) 16.
- ⁴⁷ Donovan und Halpern (2002) 16f.
- ⁴⁸ Uhde (2010) 425.
- ⁴⁹ Di Tella (et al 2003) 817.
- ⁵⁰ Donovan und Halpern (2002) 10; Layard (2003) lecture 1; Frey und Stutzer (2002) 423
- ⁵¹ Für diejenigen, die sich ‚rechts‘ einschätzen, ist der Koeffizient klein und insignifikant.
- ⁵² 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 allerdings keineswegs in politisches – anders als privat-karitatives – Handeln umgesetzt wird.
- ⁵³ Alesina und Angletos (2003) 2.
- ⁵⁴ Alesina et al. (2001b).
- ⁵⁵ Uhde (2010).
- ⁵⁶ Di Tella und MacCulloch (2004) 19.
- ⁵⁷ Der Unterschied zwischen Weißrussland und Ungarn entspricht laut Helliwell (2002, S. 20) der Lebenszufriedenheits-steigernden Wirkung einer Ehe.
- ⁵⁸ Nach Putnam (2001) hat das Sozialkapital in den USA in den letzten Jahrzehnten dramatisch abgenommen, die Lebensqualität gedrückt und zum Verlust an Vertrauen beigetragen.
- ⁵⁹ Donovan und Halpern (2002) 25f.
- ⁶⁰ Zumindest für Rechtsanwälte bestätigt das die Studie von Landers et al. (1996).
- ⁶¹ Donovan und Halpern (2002) 25.
- ⁶² Aguiar und Hurst (2007). Diese Trends sind am deutlichsten bei der Mittelschicht zu erkennen, weniger bei den oberen und unteren.
- ⁶³ a.a.O. 25f.
- ⁶⁴ Siehe etwa Fehr und Gächter (2000).
- ⁶⁵ Etwa durch Mietsubventionen in ‚guten‘ Wohnbezirken eindringen, oder dass ‚gute‘ Schulen von Ausländern unterwandert werden.
- ⁶⁶ 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).
- ⁶⁷ Die vorliegende Studie konzentriert sich auf die zentralen Bestimmungsgründe der Lebenszufriedenheit. Die Forschung hat jedoch auch unzählige Spezialthemen aufgegriffen, wie etwa die Folgen von gesetzlichem Pensionsantrittsalter, Arbeitszeitbegrenzungen oder Tabaksteuern auf die Lebenszufriedenheit; siehe dazu etwa Diener et al. (2010).
- ⁶⁸ 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).
- ⁶⁹ Blanchflower und Oswald (2004a).
- ⁷⁰ Clark (2001).
- ⁷¹ Winkelmann und Winkelmann (1998).
- ⁷² Stutzer und Lalive (2004).
- ⁷³ Di Tella et al. (2007).
- ⁷⁴ Donovan und Halpern (2002) 24.
- ⁷⁵ Blanchflower und Oswald (2004a) 12.
- ⁷⁶ Gardner und Oswald (2005)
- ⁷⁷ Lucas et al. (2004).
- ⁷⁸ Oswald und Powdthavee (2005).
- ⁷⁹ <http://www.faculty.ucr.edu/~sonja/>
- ⁸⁰ Alesina et al. (2001a).
- ⁸¹ Di Tella et al. (2003) 821.
- ⁸² Clark (2001).

- ⁸³ Inglehart (1990) chpt 7.
⁸⁴ Easterlin (1974, 2001).
⁸⁵ Frederick und Loewenstein (1999).
⁸⁶ Layard (2003) lecture 2.
⁸⁷ Prisching (2009) 147.
⁸⁸ Schulze (2004) 18.

Literatur

- 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.
 Aguiar, M.; Hurst, E., Measuring Trends in Leisure: The Allocation of Time Over Five Decades, in: *Quarterly Journal of Economics* 122/3 (2007) 969-1006.
 Argyle, M., *The psychology of happiness* (London 1987).
 Becchetti, L.; et al., Relational goods, sociability, and happiness, in: *Kyklos* 61 (2008) 343-363.
 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).
 Blinder, A.S. (Hrsg.), *Paying for Productivity: A Look at the Evidence* (The Brookings Institution, Washington, D.C., 1990).
 Clark, A.E., Unemployment as a social norm: Psychological evidence from panel data, in: *Journal of Labour Economics* 21/2 (2001) 323-51.
 Clark, A.; et al., Boon or Bane? Others' unemployment, well-being and job insecurity (=CESifo WP2501, München 2008).
 Clark, A.E.; Oswald, A.J., Unhappiness and unemployment, in: *Economic Journal* 104/424 (1994) 648-59.
 Clark, A.E.; Oswald, A.J., *Well-Being in Panels* (=mimeo, University of Warwick 2002).
 Corneo, G.; Grüner, H.P., Social limits to redistribution, in: *American Economic Review* 90/5 (2000) 1491-1507.
 Deaton, A., Income, health, and well-being around the world: Evidence from the Gallup poll, in: *Journal of Economic Perspectives* 22/2 (2008) 53-72.
 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.
 Di Tella, R.; et al., Happiness adaptation to income and to status in an individual panel (=NBER WP 13159, Washington, D.C., 2007).
 Diener, E.; et al., Subjective well being; Three decades of progress, in: *Psych Bull.* 125/2 (1999) 276-303.
 Diener, E.; et al., *Well-being for public policy* (Oxford 2010).
 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.
- Eurobarometer 74, Herbst 2010 (EU-Kommission, Brüssel 2010).
- Eurofound, Lebensqualität in der EU: Trends 2003-2009 (Europäische Stiftung zur Verbesserung der Lebens- und Arbeitsbedingungen, Dublin o.J.).
- Fehr, E.; Gächter, S., Fairness and Retaliation: The Economics of Reciprocity, in: *Journal of Economic Perspectives* 14/3 (2000) 159-181.
- Fehr, E.; Schmidt, K.M., Theories of fairness and reciprocity – Evidence and economic applications (=Institute for Empirical Research in Economics, Universität Zürich, Working Paper 75, Zürich 2001).
- Frederik, S.; Loewenstein, G., Hedonic adaptation, in: Kahneman, D.; et al. (Hrsg.), *Well-being: The foundation of hedonic psychology* (New York 1999).
- 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* 40 (2002) 402-35.
- Gardner J.; Oswald, A.J., Do Divorcing Couples Become Happier By Breaking Up? (=IZA Discussion Papers 1788, Mannheim 2005).
- Gerlach, K.; Stephan, G., A paper on unhappiness and unemployment in Germany, in: *Economic Letters* 52/3 (1996) 325-30.
- Glaeser, E.; et al., Measuring Trust, in: *Quarterly Journal of Economics* 115/3 (2000) 811-846.
- Helliwell, J.F., 2002, 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/Henley 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) 165-183.
- 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 striving* (Kirkland, WA, 2001).
- Kruse, D.; Blasi, J., *Employee Ownership, Employee Attitudes, and Firm Performance* (=National Bureau of Economic Research Working Paper 5277, Washington, D.C., 1995).
- 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>.
- Layard, R.; et al., The marginal utility of income, in: *Journal of Public Economics* 92/8-9 (2008).
- Lucas, R.E., *Models of business cycles* (New York 1987).
- Lucas, R. E.; et al., Unemployment alters the set-point for life satisfaction, in: *Psychological Science* 15 (2004) 8-13.
- Luechinger, S.; et al., Why does unemployment hurt the employed? Evidence from the life-satisfaction gap between private and public sector, in: *Journal of Human Resources* 45/4 (2010) 998-1045.
- OECD, *Employment Outlook* (Paris 1995).
- Oswald, A.J., Happiness and economic performance, in: *Economic Journal* 10 (1997) 1815-31.
- Oswald, A.J.; Powdthavee, N., Does happiness adapt? A longitudinal study of disability with implications for economists and judges (Department of Economics, University of Warwick 2005).
- Pittau, M.G.; et al., Economic disparities and life satisfaction in European regions, in: *Humanities Research and Law* 96/29 (2010) 339-61.

- Prisching, M., Fetisch Wachstum. Die politische Ausweglosigkeit der Steigerungsprogrammatik, in: *Wissenschaft und Umwelt interdisziplinär* 13 (2009) 136-49.
- Putnam, R.D., *Bowling alone: The collapse and revival of American community* (New York 2001).
- Sacks, D.W.; et al., Subjective well-being. Income, economic development and growth (=NBER WP 16441, Washington, D.C., 2010).
- Schulze, G., *Die beste aller Welten. Wohin bewegt sich die Gesellschaft im 21. Jahrhundert* (Frankfurt am Main 2004).
- Stevenson, B.; Wolfers, J., Economic growth and subjective well-being: Reassessing the Easterlin Paradox, in: *Brooking Papers on Economic Activity* 1 (2008) 1-87.
- Stutzer, A.; Frey, B.S., Reported subjective well-being: A challenge for economic theory and economic policy, in: *Schmollers Jahrbuch: Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften* 124/2 (2004) 191-231.
- 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.
- Sullivan, D.; von Wachter, T., Job displacement and mortality: An analysis using administrative data, in: *Quarterly Journal of Economics* (2009) 1265ff.
- Tkach, C.; Lyubomirsky, S., How do people pursue happiness? Relating personality, happiness increasing strategies and well-being, in: *Journal of Happiness Studies* 7 (2006) 183-225.
- Tichy, G., Die Unzufriedenheit der Bürger mit den Zielen der Wirtschaftspolitik, in: *Wirtschaft und Gesellschaft* 30/4 (2004) 505-30.
- Tichy, G., Die Neue Unsicherheit, in: *Internationales Institut für Liberale Politik, Sozialwissenschaftliche Schriftenreihe* 18 (2006) 36-44.
- Uhde, N., Soziale Sicherheit und Lebenszufriedenheit: Empirische Ergebnisse, in: *Perspektiven der Wirtschaftspolitik* 11/4 (2010) 407-39.
- Veblen, Th., *The theory of the leisure class – An economic study of institutions* (London 1922, Original 1899).
- 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.
- Winkelmann R.; Winkelmann, L., Why are the unemployed so unhappy? Evidence from panel data, in: *Economica* 65/257 (1998) 1-15.

Zusammenfassung

Umfragen zeigen, dass die Österreicher mit ihrem Leben relativ wenig zufrieden sind: Nur Portugiesen, Italiener, Griechen, Spanier und Franzosen fühlten sich in der letzten europäischen (jetzt veröffentlichten) Umfrage im Frühsommer unzufriedener. Besonders hoch – und zwar weit mehr als doppelt so hoch – ist der Anteil der mit ihrem Leben Zufriedenen in den nordischen Staaten und in den Niederlanden. Die Unzufriedenheit der Österreicher überrascht insofern, als die Lebenszufriedenheit nach umfangreichen internationalen Untersuchungen, außer von persönlichen Faktoren (Familienstand, Gesundheit, etc), vor allem von der Beschäftigung und einer fairen Einkommensverteilung abhängt, Kriterien, bei denen Österreich über dem europäischen Durchschnitt liegt. Überraschenderweise sind die Österreicher gerade in den letzten zweieinhalb Jahren unzufriedener geworden, entgegen dem europäischen Trend. Die Ursachen dafür bedürfen noch intensiver Forschung. Eine wichtige Ursache könnte im Stil der wirtschafts- und gesellschaftspolitischen Auseinandersetzung liegen: In Österreich – wie übrigens auch in Deutschland – glaubt man unvermeidliche Reformen leichter durchsetzen zu können, wenn eine Krise oder ein nicht näher definierter ‚Untergang‘ angedroht wird. Im Norden hingegen wird das System als solches nicht in Frage gestellt, weder der Markt in seinen allokativen Funktionen noch das soziale Netz, und Reformen konsensual erarbeitet. Dadurch schafft die Politik gute Voraussetzungen dafür, das Systemvertrauen der Bevölkerung zu erhalten und dadurch eine wichtige Basis für Lebenszufriedenheit zu schaffen.