

Der Fortschritt und die ausbleibende Vermehrung des Glücks. Ein Essay

von Björn Frank

Zum ersten Mal so richtig verliebt war Töchterchen mit neun. Und zwar in Vladimir Malakhov. Töchterchen geht nicht nur fleißig in die Staatsoper, wo der Ballettstar zu bewundern ist, nein, sie lässt sich eine Autogrammkarte schicken, darf beim Training zugucken, schneidet Zeitungsartikel und Fotos aus und klebt sie in ihr Malakhov-Album. Da der Verehrte nicht gepieret ist und überhaupt ganz sympathisch, möchte der Vater auch was zum Album beitragen und guckt mal schnell im Internet nach einem möglichst neuen Foto des fliegenden Malakhov - ach nee, was steht denn da, hör mal, Töchterchen: "Der schwule Balletttänzer Vladimir Malakhov..." Töchterchen geht in Berlin zur Schule und weiß daher, was 'schwul' bedeutet. "Naja", sagt sie, "dann kriegt ihn wenigstens keine andere."

Damit ist ein zentrales Thema der "happiness economics", eines wichtigen neueren Forschungszweiges der Ökonomik, angerissen. Was zählt, ist die relative Position. Der Mangel und der Misserfolg sind leichter zu ertragen, wenn sie mit anderen geteilt werden.

Von anekdotischer Evidenz abgesehen besteht die empirische Evidenz hinter dieser Einsicht weitgehend aus zwei stilisierten Fakten, die erst in ihrer Kombination zu einer eindeutigen Interpretation führen.

Erstens: Im Querschnittsvergleich steigt mit dem Einkommen die von den Befragten selbst angegebene Lebenszufriedenheit. Auch wenn es depressive Multimillionäre und fröhliche Vagabunden gibt: Im Durchschnitt sind die reicheren Menschen eines Landes die glücklicheren.

Dies kann aber nicht so interpretiert werden, dass es ursächlich nur der materielle Besitz ist, der glücklicher macht. Denn hinzu kommt Folgendes:

Zweitens: Wächst in einem Land der materielle Wohlstand, erhöht dies die durchschnittliche Lebenszufriedenheit der Bürger nicht. Steigender materieller Wohlstand eines einzelnen wird von diesem nur dann als glückstiftend empfunden, wenn er seine relative Position verbessert. Dies ist *nicht* der Fall, wenn gleichzeitig der materielle Wohlstand aller anderen im selben Ausmaß steigt. Allerdings gilt dies - wenig überraschend - erst von einem gewissen

Lebensstandard an, wie er etwa in Argentinien oder Südkorea erreicht ist. In Japan ist schon seit 1958 kein Anstieg der Lebenszufriedenheit festzustellen, obwohl das reale BIP pro Kopf von 1958 bis 1991 auf das Fünffache gestiegen ist (Frey und Stutzer, 2002, S.413).

Nun beruhen diese Erkenntnisse, wie gesagt, auf Umfragen, in denen unter anderem die Selbsteinschätzung der Lebenszufriedenheit angefragt wurde. Ist diese Selbsteinschätzung etwa auf einer Skala von 0 bis 10 ein verlässliches Maß für das "tatsächlich" empfundene Glück? Dies ist ein kritischer und vieldiskutierter Punkt; glücklicherweise gibt es alternative empirische Evidenz, die zwar nicht belegen kann, dass die Lebenszufriedenheit stagniert, die aber zeigt, dass neben der absoluten auch die relative Position als nutzenstiftend empfunden wird. Zunächst einmal wurde bei nichtmenschlichen Primaten ein Zusammenhang zwischen relativer Position und der Konzentration des Neurotransmitters Serotonin im Gehirn gefunden. Die Ursache-Wirkung-Beziehungen sind komplex (Zizzo 2002), aber die Korrelation ist zumindest teilweise so zu erklären: Eine Verbesserung der relativen Position hat einen günstigen Einfluss auf die biologischen Voraussetzungen für das Empfinden von Glück. Ein ganz anderes Stück Evidenz wurde in ökonomischen Experimenten gewonnen, also einer Form der "Selbstauskunft", bei der Entscheidungen mit monetären Konsequenzen getroffen werden, so dass der Anreiz, eine Antwort zu geben, die den eigenen Gefühlen zuwider läuft, gemindert ist. Hier zeigte sich, dass viele Teilnehmer bereit sind, Geld zu opfern, wenn dadurch ein besseres Ergebnis *relativ zum Verhandlungspartner* erreicht wird. Beispielsweise ziehen typische "Responder" im Ultimatumspiel die Auszahlung {0 für mich, 0 für den Vorschlagenden} der Auszahlung {20 % des Betrages für mich, 80% für den Vorschlagenden} vor. Solche Verhaltensweisen sind selbst dann zu beobachten, wenn die Beträge, über die verhandelt wird, erheblich sind, etwa in der Größenordnung von Monatseinkommen (Cameron, 1999).

Da nun unter Ökonomen über die Bedeutung der relativen Position weitgehende Einigkeit besteht, stellen sich - wie stets, wenn die Ökonomik neue Ideen grundsätzlich akzeptiert hat - die folgenden drei Fragen:

- I. Kann das bewährte Theoriegebäude behutsam erweitert werden, so dass es dem "neuen" Phänomen gerecht wird?
- II. Kann zusätzliche empirische Evidenz gefunden werden, die zu weiterer Absicherung oder Differenzierung führt?
- III. Was folgt für die Politikberatung? (Oder auch für die Haushaltsberatung?)

Die erste Frage kann mit "Ja" beantwortet werden (vgl. die effektiven Formulierungen möglicher Nutzenfunktionen des *homo comparationis*¹ bei Bolton und Ockenfels, 2000, oder Fehr und Schmidt, 1999).

Die zweite Frage kann ebenfalls bejaht werden, verwiesen sei hier lediglich auf zwei von vielen Beispielen: Clark und Oswald (1996) zeigen, dass die Zufriedenheit von Arbeitnehmern mit ihrem Arbeitsplatz nicht nur von ihrem absoluten Einkommen abhängt, sondern auch von ihrem relativen Einkommen - von ihrer Position im Verhältnis zu Arbeitnehmern, mit denen sie sich vergleichen. Borck, Frank und Robledo (2006) haben Anhaltspunkte dafür gefunden, dass bei der Entscheidung über eine freiwillige Zahlung für einen speziellen elektronischen Newsletter das vermuteten Verhalten der anderen Abonnenten eine wichtige Rolle spielt.

Die Frage III ist nun so gestellt, dass sie sich nicht mit Ja oder Nein beantworten lässt; nichtsdestoweniger liegt sie nahe. Die Verbesserung der relativen materiellen Position des einen impliziert, dass mindestens ein anderes Mitglied der Gesellschaft relativ schlechter gestellt wird. Soweit das für das Glücksempfinden von Belang ist, handelt es sich um einen externen Effekt, also einen klassischen Fall von Marktversagen. Damit stellt sich die Frage nach Abhilfe, und auf diese Frage konzentrieren sich die folgenden Überlegungen.

Interessanterweise propagiert allerdings gerade in dem Augenblick, da einige Ökonomen (wieder)² einen kritischen Blick auf die Früchte des Konsums werfen, ein prominenter Soziologe die Vorzüge des "Konsumismus" und des Statuswettbewerbs. Nach Auffassung von Norbert Bolz (2002, S.15) ist "der moderne Konsum eine liberale, unblutige Form, sich Anerkennung zu verschaffen". Denn das Streben nach Konsum ist jenseits der Deckung des Bedarfs für die physische Selbsterhaltung typischerweise auch das Streben nach immer Neuem und damit dem Fundamentalismus entgegengesetzt. Und auf gesellschaftlicher Ebene bietet Demokratie bessere Voraussetzungen für gedeihliches Wirtschaften und den erstrebten Konsum als ideologisch motivierte Diktaturen. Auch Bolz meint zwar nicht, dass sich das Glück im selben Maße vermehrt wie der Konsum, aber wenn man den Fundamentalismus als die einzige Alternative konstruiert, dann sorgt man für eine milde Beurteilung des Statuswettbewerbs mit Konsum. Aber wer sich fragt, wie man aus Konsum mehr als bloß ein Instrument im Statuswettbewerb machen kann, wie also mit demselben materiellen Wohlstand mehr Glück erreicht werden kann, oder wie ebenso viel Glück mit weniger privaten und

¹ Dieser Begriff ist von Matthiesen (2003) entliehen, der sich damit allerdings eher auf den vergleichenden Sozialwissenschaftler bezieht als auf den vergleichenden Konsumenten.

² Auf einige Vorläufer verweist Reisch (2003), Abschnitt 2.

sozialen Kosten zu haben wäre - wer diese Fragen stellt, der muss nicht notwendigerweise eine "fundamentalistische" Antwort geben.

Was gewiss nicht angestrebt werden soll, ist ein *utopisch-antimaterialistischer Gesellschaftsentwurf*. Es hat wenig Sinn, sich vorzustellen, wie eine Gesellschaft aussehen könnte, wenn die Individuen auf persönlichen materiellen Wohlstand per se überhaupt keine Wert mehr legen. Auch bei anderen Externalitäten wie Umweltschäden ist es keine praktikable Abhilfe, die Präferenzen der beteiligten Akteure fundamental umzubiegen.

Der Staat könnte jedoch auf weniger direkte Weise eingreifen. Eine erste Möglichkeit bestünde darin, die *materiellen Anreize im Statuswettbewerb* zu ändern. Die einfachste und naheliegendste Möglichkeit ist die Progression der Einkommenssteuer, bzw. eine noch stärkere Progression als bisher. Unter den Standardannahmen der Ökonomik würde dies eine "Verzerrung" bewirken: Im Vergleich zu einer Situation ohne progressive Besteuerung sinken die Anreize zu arbeiten, und es steigen die Anreize, sich stattdessen für mehr Freizeit zu entscheiden. Dieses Argument berücksichtigt allerdings nicht, dass damit gleichzeitig die negativen Konsumexternalitäten sinken würden, so dass insgesamt die Progression wohlfahrtssteigernd wirken könnte. In der Tat finden Alesina, Di Tella und MacCulloch (2001), dass eine Verringerung von Einkommensunterschieden in Europa (aber nicht in den USA) zu einem höheren Glücksniveau führt. Insofern muss die Effizienz der progressiven Einkommenssteuer dank der Ökonomik des Glücks in einem neuen Licht gesehen werden.³

Eine originelle Variante der einfachen Einkommenssteuerprogression wurde von Robert H. Frank (1997) vorgeschlagen: Nicht das Einkommen, sondern der Konsum solle progressiv besteuert werden. Denn häufig ist ja der sichtbare Konsum und nicht das meist unsichtbare Einkommen für die negativen Externalitäten verantwortlich! Zudem würden die Anreize zu sparen steigen, was speziell der US-amerikanischen Volkswirtschaft mit ihrer notorisch niedrigen Sparquote zugute kommen würde.

Auf den ersten Blick scheint der Vorschlag von Robert H. Frank nicht sehr praktikabel zu sein: Wie will man denn die "letzten", marginalen Konsumausgaben eines Jahres stärker besteuern als die "ersten"? Dieses Problem lässt sich mit einem Trick lösen: Robert H. Frank schlägt vor, dass die Ersparnisse von der Einkommenssteuer absetzbar werden. Ist dies mit einem progressiven Einkommenssteuertarif verbunden, dann senkt der erste gesparte Euro die Steuerlast mehr als das der Fall ist, wenn die Ersparnis eines Jahres von 29.999 auf 30.000

³ Auch makroökonomisch kann eine Verringerung der Ungleichheit positive Folgen haben, vgl. Persson und Tabellini (1994).

Euro steigt. Da das Einkommen für nichts anderes als für Konsum oder Ersparnis verwendet werden kann, heißt das gleichzeitig, dass die Opportunitätskosten des Konsums steigen, je mehr ausgegeben wird, d.h. je weniger gespart wird.

Neben steuerlichen Instrumenten wäre die *Änderung des Entscheidungsumfeldes* ein weiterer, etwas spekulativerer Ansatz. Er beruht darauf, dass die relative Position eines Individuums sich immer auch daraus ergibt, *mit wem genau* es sich vergleicht. Dies lässt sich an den oben schon genannten Beispielen illustrieren: Im Ultimatumspiel vergleicht man sich mit dem einen Verhandlungspartner, mit dem man gerade interagiert. Dass das Verhandlungsergebnis auch Einfluss auf die relative Position im Verhältnis zu anderen, nicht beteiligten Individuen hätte, bleibt außer Betracht, sonst müsste jedes Angebot angenommen werden. Torgler, Schmidt und Frey (2006) finden, dass eine stärkere Differenzierung der Entlohnung in Fußballteams die Leistungen der Spieler mindert; hier ist die relevante Vergleichsgruppe das eigene Team und nicht etwa die ganze Liga.

Hat die Politik einen Einfluss darauf, mit wem die Individuen sich vergleichen, um ihre relative Position zu bestimmen? Zunächst ein gravierendes politisches Ereignis: Man kann vermuten, dass die Wiedervereinigung für die Ostdeutschen einen Einfluss auf die relevante Vergleichsgruppe hatte. Zwar nahm ihr materieller Wohlstand nach 1989 deutlich zu. Aber zur Gruppe der anderen Staatsangehörigen, mit denen man sich verglich, gehörten nun auch die Westdeutschen. Insofern hat sich die *relative* Position der meisten Bürger der neuen Länder verschlechtert. Dies wäre zumindest eine plausible Erklärung dafür, dass die Lebenszufriedenheit in Ostdeutschland nicht ebenso anstieg wie der materielle Wohlstand (Kuchinke und Walterscheid, 2005).

Nun sind dies Transformationsprobleme, die wohl unvermeidbar waren; der mutmaßlich veränderte Fokus der Ostdeutschen bei der Bildung ihrer Erwartungen und Vergleiche war in diesem Fall nicht zu beeinflussen. Ist so ein gezielter Einfluss überhaupt vorstellbar? Ein kleiner Einfluss könnte von einer Politik ausgehen, die regionale Gemeinschaften fördert, so dass diejenigen, die denselben Dialekt beherrschen oder mit denselben Traditionen und kulturellen Gepflogenheiten aufgewachsen sind, primäre Vergleichsgruppe sind - und nicht etwa Einwohner gut verdienender weit entfernter Dienstleistungsmetropolen.

Konkretere Ansatzpunkte bieten die Massenmedien. Ich meine mich zu erinnern, dass im DDR-Fernsehen früher auffallend oft Filme liefen, die ein schauerlich-realistisches Bild des Mittelalters zeichnen. Vor diesem Hintergrund musste der "real existierende Sozialismus" natürlich gut abschneiden. Das moderne Fernsehen dagegen lenkt das Augenmerk der

Zuschauer auf ganz andere Vergleichsgruppen, insbesondere auf die *upper class*, deren Mitglieder vermögend genug sind, um Zeit für bildschirmtaugliche Verwicklungen zu haben. Es sind jedoch nicht nur reichere Bevölkerungsgruppen überrepräsentiert, sondern auch reichere Länder. Wolfgang Schäuble stellte unlängst fest: "In Nordafrika gibt es Regionen, wo bis zu 60 Prozent der Bevölkerung nicht älter als 30 Jahre sind. Diese jungen Menschen wissen ja vielfach, wie man in Europa und Amerika lebt, weil sie moderne Medien haben. (...) Manchmal wissen wir Deutsche ja gar nicht mehr, wie gut es uns geht."⁴

Hier werden zwei bemerkenswerte Punkte gemacht. Erstens erweitern die modernen Medien den Kreis der Menschen, mit denen man sich vergleicht und die für die Bestimmung der relativen Position relevant sind. Zweitens besteht hierin eine Asymmetrie: Die Medien lenken die Aufmerksamkeit der Schlechtergestellten auf die Bessergestellten in viel stärkerem Maße, als das umgekehrt der Fall ist. Dies kann an Medieninhalten wie auch am Rezeptionsverhalten liegen, vermutlich an beidem.

Aber soll die Politik auf Medieninhalte und Rezeptionsverhalten Einfluss nehmen? Auf radikale Weise wurde dies im Königreich Bhutan versucht, wo Internet und Fernsehen bis 1999 verboten waren. Richard Layard schildert in seinem Buch *Die glückliche Gesellschaft* die negativen Folgen der Aufhebung des Verbotes: "Schon bald war ein starker Anstieg an Scheidungen, Kriminalität und Drogenkonsum zu verzeichnen. (...) Eine Studie einheimischer Wissenschaftler zeigte, dass ein Drittel der Eltern inzwischen lieber fernsieht, statt sich mit ihren Kindern zu beschäftigen." (Layard, 2005, S.91) Zumindest für diesen speziellen Fall scheint dies in den Augen von Lord Layard alles zu überwiegen, was man gegen staatlichen Paternalismus sagen kann.⁵ Paternalismus ist die Beschränkung der Entscheidungsfreiheit mindestens einer Person, die zwar ohne ausdrückliches Einverständnis der Person, aber dennoch um ihrer selbst willen erfolgt; hier um ihres Glückes willen, wogegen sich Verschiedenes einwenden lässt (vgl. Frank, 2000, Kap. 3.2.4.3., Frank, 2002). Hier sei nur auf das Experiment von Hammock and Brehm (1966) verwiesen: Einige Kinder konnten sich eines von zwei Spielzeugen aussuchen, andere bekamen ohne Wahlmöglichkeit eines von den Experimentatoren geschenkt. Diese hatten aber vorher schon festgestellt, wie jedes einzelne Kind die beiden Alternativen bewertet, so dass jedes das bevorzugte Spielzeug bekam. Trotzdem waren diejenigen, die die Wahl gehabt hatten, mit ihrem Spielzeug am Ende glücklicher.

⁴ Interview in DIE ZEIT 35/2006 v. 24.8., S.4.

⁵ In Interviews äußerte Layard deutlicher als in seinem Buch, dass die Aufhebung des Verbotes ein Fehler war (Radiointerview auf BBC world Service, 7. Mai 2006; Tim Madigan: Why aren't we happier?, Charlotte Observer 19.8.2006, <http://www.charlotte.com/mld/observer/living/religion/15313784.htm>, Zugriff 24.8.2006.

Aus ökonomischer Sicht ist dies so zu interpretieren: Nicht nur die Güterbündel sind für die Konsumenten von Bedeutung, sondern auch der Modus ihres Zustandekommens (Bossert, 1997, Lindbeck, 1988, Sen, 1993, S.523ff). Mit anderen Worten, wird der Konsum eines Güterbündels A im Extremfall sogar erzwungen, so könnte daraus weniger Glück resultieren als in einer Situation, in der dasselbe Güterbündel A in freier Entscheidung gewählt wird.

Beratung - z.B. Haushaltsberatung - ist allerdings in der Regel nicht paternalistisch, da die Entscheidungsfreiheit der Individuen nicht eingeschränkt wird. Kann man aber etwas raten, was dazu führt, dass die Individuen sich nicht mehr mit anderen vergleichen, sondern ihren Wohlstand als solchen zu genießen in der Lage sind? Was führt dazu, dass der Glücksgewinn, den ein steigendes Einkommen auslöst, nicht gleich wieder aufgezehrt wird durch steigende Einkommen der anderen (und durch ein steigendes Anspruchsniveau)?

Akzeptiert man den nutzenstiftenden oder nutzenmindernden Vergleich mit anderen als gegeben, so bleibt nur die Wahl einer geeigneten Vergleichsgruppe:

- In Frage kommt hier auch ein intertemporaler Vergleich: Die Psychologen Schwarz und Strack (1991) fanden, dass die Stimmung von Versuchspersonen stieg, wenn man sie aufforderte, an negative Ereignisse in der Vergangenheit zu denken.
- Dieser Essay wurde mit gerissener Achillessehne geschrieben. Das ist unschön, wenn man beim Beachvolleyball zuschaut, aber auf den Krankenhausfluren kommt man leicht auf die Idee, dass es noch schlimmer hätte kommen können, das macht die Lage wirklich erträglich.
- Diese Anpassung der Vergleichsgruppe an das eigene Niveau wird auch von Falk und Knell (2004) beobachtet, allerdings für den sehr speziellen Fall der Notenerwartung von Studenten.

Ehrgeiziger wäre das Vorhaben, den Mechanismus des Vergleichens mit anderen gänzlich zu zerstören. Vielleicht kann dies schon dadurch geschehen, dass dieser Mechanismus bekannt gemacht wird, also dadurch, dass sein fatales Wirken von vielen durchschaut wird. Abschließend folgen ein paar Spekulationen, auf welche Weise genau davon etwas Gutes zu erwarten wäre.

Die Menschen haben so etwas wie ein mentales Modell ihrer selbst; dies Selbstbild konstituiert ihre Identität. Auch langfristig kann man sich über sich selbst betrügen, d.h. die verschiedenen Elemente des Selbstbildes müssen nicht wahr sein. Aber sie müssen auf die Dauer miteinander vereinbar sein (Erlei, 2006). Mindestens zwei Elemente des Selbstbildes

sind nun bei den hier beschriebenen negativen Externalitäten und ihrer möglichen Verringerung betroffen.

Erstens wollen die meisten Menschen sich zweifellos als selbstbestimmte Person sehen. Von anderen unabhängig wollen sie zum einen so weit wie möglich materiell sein, was sicher einer der Gründe dafür ist, dass Transfereinkommen ceteris paribus viel weniger Lebenszufriedenheit bringen als Arbeitseinkommen⁶. Zum anderen sieht sich der Mensch auch hinsichtlich der eigenen Präferenzen, Maßstäbe und Urteile als unabhängig an.

Zweitens gibt es ein Element des Selbstbildes, das man "Zusammenwirken von Selbstbewusstsein und Gerechtigkeitsempfinden" nennen könnte. Das Gerechtigkeitsempfinden reagiert auf (tatsächlich oder scheinbar) unangemessen ungleiche Verteilungen. Das Selbstbewusstsein sorgt dafür, dass auch und gerade die eigene Person in solche Vergleiche einbezogen wird und eine angemessene relative Position beansprucht.

Eine Inkonsistenz scheint sich daraus noch nicht zu ergeben. Nun aber wird ein Individuum, das unter anderem diese beiden Elemente in sich trägt, mit folgender Information konfrontiert: *Erhöht sich Dein materieller Wohlstand, so genießt Du dies - wie die Glücksforschung nahelegt - nicht unabhängig und selbstbestimmt. Was zusätzliche Güter bewirken, hängt vielmehr davon ab, wie sich Deine Nachbarn materiell verbessern. Diese Abhängigkeit kann so weit gehen, dass eine Verbesserung Deiner materiellen Ausstattung Dich überhaupt nicht glücklicher macht.*

Wer sein eigenes Empfinden in dieser Diagnose wiederfindet, der wird auch eine zumindest partielle Inkonsistenz empfinden zwischen der Selbstbestimmung einerseits und der Kombination von Gerechtigkeitsempfinden und Selbstbewusstsein andererseits. Eines dieser Elemente des Selbstbildes muss dann modifiziert werden. Für die meisten Menschen wird die Selbstbestimmung unantastbar sein. Was dann bleibt, ist der Versuch zu verhindern, dass das Gerechtigkeitsempfinden in glückszerstörenden Neid umschlägt. Es würde also nicht notwendig etwas an der Wahrnehmung von (tatsächlicher oder vermeintlicher) Ungerechtigkeit geändert, wohl aber ein gelassenerer Umgang damit erreicht. Wenn dazu die Ergebnisse der Glücksforschung und ihre Verbreitung einen Anstoß geben, dann könnte das ein Hintergrund für Bruno Freys etwas kryptische Bemerkung sein, Glücksforschung mache glücklich (Frey, 2001, S.22).

⁶ Ceteris paribus heißt insbesondere, dass dies selbst dann gelten würde, wenn die Transfereinkommen genauso hoch wären wie die Arbeitseinkommen. Der glückszerstörende Effekt der Arbeitslosigkeit an sich ist besonders stark im Vergleich zu anderen Determinanten des Glücks, vgl. etwa Frey und Stutzer (2002, S.419ff), Luttmer (2005, S.975), Layard (2004).

Natürlich gibt es noch weitere Elemente eines Selbstbildes, die - Konsistenz des mentalen Modells vorausgesetzt - gegen Statuswettbewerb und seine Folgen immunisieren. Dies gilt etwa für bestimmte Religionen:

"[I]n Chinese cultural tradition, those who have succeeded in career are advised to and normally do believe in Confucianism which emphasizes the importance of social status and achievement very much; and those who have not achieved in career are advised to and normally do believe in Taoism or Buddhism which ignores the importance of social status, wealth, and achievement." (Ng und Wang, 2001, S.28; zum Zusammenhang von Religion und Selbstbild allgemein vgl. Erlei 2006)

Nun scheint es reichlich gewagt zu sein, aus Ergebnissen eines ökonomischen Forschungszweiges eine Empfehlung für eine bestimmte Religion abzuleiten, aber wiederum ist es Richard Layard, der zu so weitgehenden Schlüssen bereit ist, den Buddhismus allerdings eher als Psychologie denn als Religion bezeichnet (Layard, 2005, S.207-210).

Die Ergebnisse der Glücksforschung sind vielfältig, ebenso wie die Politikempfehlungen, die sich daraus ableiten lassen.⁷ Hier wurden nur solche diskutiert, die in direkter Beziehung zum Phänomen der negativen Externalitäten durch Statuswettbewerb stehen. Wo der Staat versuchen würde, mit gesetzlichen Mitteln unmittelbar die "Glücksvernichter" anzugreifen, etwa im Bereich der Massenkommunikation, da würde er andere grundlegende Werte einer freien Gesellschaft massiv gefährden. Ein milderer Einfluss auf die Lebensphilosophie und das Glücksempfinden der Bürger ist durch Ordnungspolitik nicht möglich. Institutionen wie die Haushaltsberatung allerdings könnten sich in glückstiftender Weise auf die Ergebnisse der Glücksforschung beziehen.

⁷ So belegt die Glücksforschung die negativen Folgen räumlicher Mobilität in Gestalt von weiten Wegen zur Arbeit (Stutzer und Frey, 2004) oder von Umzügen (Layard, 2005, S.156f und 198f) und legt eine Steuer- und Arbeitsmarktpolitik nahe, die so weit wie möglich dazu führt, dass die Menschen im vertrauten sozialen Umfeld bleiben können. Auch die positiven Effekte von Bürgerbeteiligung durch Föderalismus und direkte Demokratie spiegeln sich in gemessenen Glücksniveaus wider (Frey, 2001).

Literatur

- Alesina, Alberto, Rafael Di Tella und Robert MacCulloch (2001), Inequality and Happiness: Are Europeans and American Different?, NBER working paper 8198.
- Bolton, Gary E., and Axel Ockenfels (2000), ERC - A Theory of Equity, Reciprocity, and Competition, *American Economic Review* 90, 166-193.
- Bolz, Norbert (2002), *Das konsumistische Manifest*, München: Wilhelm Fink Verlag.
- Borck, Rainald, Björn Frank und Julio R. Robledo (2006), An empirical analysis of voluntary payments for information goods on the Internet, *Information Economics and Policy* 18, 229-239.
- Bossert, Walter (1997), Opportunity sets and individual well-being, *Social Choice and Welfare* 14, 97-112
- Cameron, Lisa A. (1999), Raising the Stakes in the Ultimatum Game: Experimental Evidence from Indonesia, *Economic Inquiry* 37, 47-59.
- Clark, Andrew und Andrew Oswald (1996), Satisfaction and Comparison Income, *Journal of Public Economics* 61, 359-381.
- Erlei, Mathias (2006), Sinnbildung, Religion und Präferenzen - Vom homogenen Homo oeconomicus zu heterogenen Homines culturales, in: #####
- Falk, Armin und Markus Knell (2004), Choosing the Joneses: Endogenous Goals and Reference Standards, *Scandinavian Journal of Economics* 106, 417-435
- Fehr, Ernst (2000), Neid, Status und Markt, in: Gerhard Schwarz und Robert Nef (Hrsg.), *Neidökonomie*, Zürich: Verlag Neue Zürcher Zeitung, 63-76.
- Fehr, Ernst, and Klaus M. Schmidt (1999), A Theory of Fairness, Competition and Cooperation, *Quarterly Journal of Economics*, 114, 817-868.
- Frank, Björn (2000), Individuelle (Ir-)Rationalität: Theorie, empirische Evidenz und ordnungspolitische Relevanz am Beispiel der Drogenprohibition, unveröffentlichte Habilitationsschrift, Universität Hohenheim 2000
- Frank, Björn (2002), The irrelevance of the choice-value thesis in economics, *International Advances in Economic Research* 8, S.97-106
- Frank, Robert H. (1997), The Frame of Reference as a Public Good, *Economic Journal* 107, 1832-1847.
- Frey, Bruno S. (2001), Glück und Nationalökonomie. Walter-Adolf-Jöhr-Vorlesung 2001, [http://www.fgn.unisg.ch/org/fgn/web.nsf/SysWebRessources/Joehr_2001_Frey/\\$FILE/Frey-01.pdf](http://www.fgn.unisg.ch/org/fgn/web.nsf/SysWebRessources/Joehr_2001_Frey/$FILE/Frey-01.pdf)
- Frey, Bruno S. und Alois Stutzer (2002), What Can Economists Learn from Happiness Research?, *Journal of Economic Literature* 40, 402-435.
- Hammock, Thomas und Jack W. Brehm (1966), The attractiveness of choice alternatives when freedom to choose is eliminated by a social agent, *Journal of Personality* 34, 546-554.
- Kuchinke, Björn A. und Heike Walterscheid (2005), Wo steht der Osten? Eine ökonomische Analyse anhand von Wohlfahrts- und Happinessindikatoren, mimeo: TU Ilmenau, Diskussionspapier Nr. 46
- Layard, Richard (2004), Good Jobs and Bad Jobs, CEP Occasional Paper No. 19, <http://cep.lse.ac.uk/pubs/download/occasional/OP019.pdf>
- Layard, Richard (2005), *Die glückliche Gesellschaft*, Frankfurt und New York: Campus 2005.

- Lindbeck, Assar (1988), Individual Freedom and Welfare State Policy, *European Economic Review* 32, 295-318
- Luttmer, Erzo F. P. (2005), Neighbors as Negatives: Relative Earnings and Well-Being, *Quarterly Journal of Economics* 120, 963-1002
- Matthiesen, Ulf (2003), Homo comparationis? Anmerkungen zu Geschichte und gegenwärtigen Problemlagen der Vergleichsforschung, in: Nicole Hoffmann, Karl-Dieter Keim und Ulf Matthiesen (Hrsg.), *Menschenbilder*, Erkner: IRS, S.151-163.
- Ng, Yew-Kwang und Jianguo Wang (2001), Attitude choice, economic change, and welfare, *Journal of Economic Behavior & Organization* 45, 279-291.
- Persson, Torsten und Guido Tabellini (1994), Is Inequality Harmful for Growth?, *American Economic Review* 84, 600-621.
- Reisch, Lucia A. (2003), Statusspiele - Soziale Vergleichsprozesse und wirtschaftliches Verhalten, in: Martin Held, Gisela Kubon-Gilke und Richard Sturn (Hrsg.), *Normative und institutionelle Grundfragen der Ökonomik. Jahrbuch 2: Experimente in der Ökonomik*, Marburg: Metropolis, S.217-240.
- Schwarz, Norbert und Fritz Strack (1991), Evaluating one's life: A judgment model of subjective well-being, in: Fritz Strack, Michael Argyle und Norbert Schwarz (Hrsg.), *Subjective well-being*, Oxford: Pergamon, S.27-47.
- Sen, Amartya (1993), Markets and Freedoms: Achievements and Limitations of the Market Mechanism in Promoting Individual Freedoms, *Oxford Economic Papers* 45, 519-541
- Stutzer, Alois und Bruno S. Frey (2004), Stress That Doesn't Pay: The Commuting Paradox, mimeo: <http://www.iew.unizh.ch/wp/iewwp151.pdf>
- Torgler, Benno, Sascha L. Schmidt und Bruno S. Frey (2006), Relative Income Position And Performance: An Empirical Panel Analysis, mimeo
- Zizzo, Daniel John (2002), Between utility and cognition: the neurobiology of relative position, *Journal of Economic Behavior and Organization* 48, 71-91.