

Impulse der ökonomischen Glücksforschung für die Wirtschaftsethik

Wirtschaftliches Handeln,

Die Frage nach dem Glück als einer relevanten Perspektive für die Wirtschaftsethik mag auf den ersten Blick verwundern. Persönliche Vorstellungen von Glück, Sinnerfüllung oder vom gelingenden Leben werden in unseren hochgradig arbeitsteiligen und anonymen Gesellschaften meist dem Privatbereich zugeordnet. Darüber hinaus wird Glück bestenfalls als ‚weicher Faktor‘ angesehen, da der wirtschaftliche Alltag von ökonomischen Sachzwängen und Kosten-Nutzen-Kalkülen bestimmt zu sein scheint. Konsequenterweise meidet die gängige Wirtschaftstheorie den Begriff des Glücks und spricht von Nutzen oder Präferenzen, die eher in einem formalen Sinn verstanden werden. Dabei wird meist stillschweigend vorausgesetzt, dass höheres Vermögen oder Einkommen den Nutzen und damit auch das individuelle Wohlergehen (well-being) mehrt. In der Ethik ist Glück dagegen immer ein zentraler Begriff gewesen. Warum sollte Glück dann nicht auch relevant sein für die Wirtschaftsethik, fragt Johannes Wallacher.

Dr. rer. pol. Dr. phil. Johannes Wallacher ist seit 2006 Professor für Sozialwissenschaften und Wirtschaftsethik an der Philosophischen Fakultät der Hochschule für Philosophie in München. Die Hochschule für Philosophie ist eine kirchlich errichtete Philosophische Fakultät kanonischen Rechts und als solche staatlich anerkannt. Rechtlicher und finanzieller Träger der Hochschule ist die Deutsche Provinz der Jesuiten.



Für Aristoteles, den Namensgeber der Ökonomie, war Glück einer der Grundbegriffe seiner Ethik des guten Lebens. Auch in der zeitgenössischen Ethik wird seit einigen Jahren wieder stärker die Vereinbarkeit von Moral und Glück betont, indem tugendhaftes Handeln als Bestandteil eines glücklichen Lebens angesehen wird (vgl. Höffe 2007). Auch einige Wirtschaftswissenschaftler haben sich in letzter Zeit intensiv mit dem Glück und seiner Verbindung zu ökonomischen Faktoren wie Einkommen oder Arbeitslosigkeit beschäftigt, da sie sich davon ein besseres Verständnis von individuellem Wohlergehen und gesellschaftlicher Wohlfahrt versprechen (vgl. Frey / Stutzer 2002; Layard 2005). Diese ökonomische Glücksforschung ist ein Teil der empirischen Ökonomie, die 2002 durch die Verleihung des Nobelpreises für Ökonomie an den Ökonomen Vernon Smith und den Psychologen Daniel Kahneman auch wissenschaftlich ‚geadelt‘ wurde. Glück erlebt derzeit also auch in der Ökonomie eine gewisse Renaissance, bisher bleibt freilich weitgehend unklar, welche theoretischen und praktischen Folgen dies hat, insbesondere auch für die Wirtschaftspolitik.

Well-being und Glück

Lässt sich daraus zum Beispiel die Forderung ableiten, sich vom gewohnten Bruttoinlandsprodukt zu verabschieden und alternativ dazu ein Bruttosozialglück einzuführen? Genau dies verfolgt das kleine buddhistische Königreich Bhutan unter der Führung seines Königs Jigme Wangchuck seit 1974 als alternative Entwicklungsstrategie (Brauer 2006). Ziel des Königs ist es, seine Bewohner durch eine behutsame, in Einklang mit der traditionellen buddhistischen Kultur stehende Entwicklung glücklicher zu machen. Mehr als 30 Jahre danach gehört Bhutan noch immer zu den weltweit ärmeren Ländern, was freilich noch nicht gegen dieses alternative Konzept spricht, weil viele andere arme Länder mit der gängigen Strategie, die Entwicklung mit wirtschaftlichem Wachstum gleichsetzt, in der Bekämpfung der Armut auch nicht erfolgreicher waren. Darüber hinaus stellt sich eine Reihe von grundsätzlichen Fragen, vor allem gegen die Vorstellung eines ‚Glückspaternalismus‘, mit dem ein König, auch wenn er es noch so gut mit seinem Volk meint, Vorgaben für das Glück seiner Untergebenen macht. Zumindest aus unserer westlichen Perspektive ist Glück doch hochgradig individuell bestimmt. Die ökonomische Standardtheorie hat daraus bisher den Schluss gezogen, dass es nicht möglich oder nicht lohnenswert sei, inhaltliche Aussagen über Glück zu machen.

Wenn nun aber die empirische Ökonomie Belege dafür liefert, dass sich empirisch etwas zum Zusammenhang von Glück und Wirtschaft sagen lässt, muss sich auch die Wirtschaftsethik mit der Frage beschäftigen, ob und inwiefern Glück eine relevante Perspektive für sie ist. Bevor nachfolgend einige Ergebnisse und Schlussfolgerungen der ökonomischen Glücksforschung dargestellt und mögliche Konsequenzen für die Wirtschaftsethik erörtert werden, sei zunächst das gängige ökonomische Verhaltensmodell in Grundzügen vorgestellt.

Das ökonomische Verhaltensmodell

Der Ökonomie geht es wie anderen sozialwissenschaftlichen Disziplinen, allen voran der Psychologie, um die Beschreibung und Erklärung menschlichen Verhaltens. Ungeachtet des gemeinsamen Forschungsgegenstandes ist die Beziehung von Ökonomie und Psychologie in den letzten Jahrzehnten weniger durch interdisziplinäre Zusammenarbeit als durch ein span-

nungsreiches Nebeneinander geprägt gewesen. Die Sozialpsychologie betont die Bedeutung von Emotionen und inneren Antrieben für das menschliche Verhalten, auch im wirtschaftlichen Bereich. Dies ist durchaus plausibel, man denke nur an das Marketing, die Welt der Werbung oder das Geschehen auf den Finanzmärkten, wo Emotionen und Stimmungen mit Händen zu greifen sind. Auch das gängige Vokabular ist hier bereits vielsagend, wenn von Herdenverhalten, Ansteckungsgefahr oder irrationalen Übertreibungen die Rede ist.

Ungeachtet dessen blendet das ökonomische Verhaltensmodell mit seiner berühmten Figur des Homo oeconomicus alle psychologischen Faktoren und auch den sozialen Kontext des Menschen systematisch aus, und zwar aus methodischen Gründen (vgl. Kirchgässner 2000). Ziel ist es, ein formales Modell nach dem Vorbild der Naturwissenschaften zu entwickeln, das theoretische Hypothesen und klare Prognosen über ökonomische Vorgänge ermöglicht. Ausgangspunkt dafür ist die Annahme, dass der Homo oeconomicus rein zweckrational handelt, das heißt seine Handlungsalternativen nach den erwarteten Kosten und Nutzen bewertet und stets diejenige präferiert, die ihm das beste Kosten-Nutzen-Verhältnis garantiert. Dazu müssen freilich weitere gewichtige Anforderungen an sein Verhalten gestellt werden. Er entscheidet rein rational, was die Möglichkeit von kognitiven Grenzen und emotionalen Einflüssen ausschließt. Außerdem handelt er strikt eigennützig, das heißt, er ist nicht ausschließlich auf seinen eigenen Nutzen bedacht, sondern er beurteilt seinen eigenen Nutzen auch nicht relativ zu anderen.

Auf dieser Basis lässt sich ökonomisches Verhalten folgendermaßen modellieren: Der Homo oeconomicus han-

delt nicht zufällig, sondern reagiert in systematischer und vorhersehbarer Weise auf externe Anreize, die durch beobachtbare Änderungen der Menge seiner ihm möglichen Handlungsalternativen hervorgerufen werden. Steigt der relative Preis (bzw. steigen die Kosten) eines Gutes oder einer Handlung im Vergleich zu den Alternativen, wird von dem betreffenden Gut weniger nachgefragt oder die betreffende Aktivität vermindert. Umgekehrt wird bei relativer Kostensenkung dieses Gut attraktiver.

Dieses Vorgehen bietet einige Vorzüge, gerade wenn ökonomische Zusammenhänge nicht nur erklärt, sondern auch Handlungsempfehlungen für soziale Veränderungen gegeben werden sollen. Gemäß der ökonomischen Methode zielen diese nämlich nicht auf eine Änderung der Präferenzen von Akteuren, sondern einzig darauf, unerwünschte Handlungsalternativen ‚relativ teurer‘ und damit im Vergleich zu sozial gewollten ‚unattraktiver‘ zu machen. In den letzten Jahrzehnten wurde dieser Ansatz auch weit über wirtschaftliche Fragen hinaus auf nahezu alle Bereiche sozialer Interaktion übertragen, wie zum Beispiel Politik und Recht, was von seinen Vertretern selbst als „ökonomischer Imperialismus“ bezeichnet wird (Becker 1993). Das Anliegen, Verhaltensänderungen über veränderte Anreizstrukturen zu erreichen, kann auch hier hilfreich sein, wenn man etwa die Handlungsalternative ‚Familiengründung‘ durch steuerliche Vorteile attraktiver macht. Allerdings stellt sich gerade hier die Frage, ob diese Phänomene wirklich allein auf der Basis von Kosten-Nutzen-Kalkülen angemessen erklärt werden können oder ob für solche Wahlentscheidungen nicht auch Vorstellungen von Glück oder gutem Leben relevant sind.

Ergebnisse der ökonomischen Glücksforschung

Mit der stetigen Ausweitung des Gegenstandsreichs ist nicht nur das Unbehagen am Alleinvertragsanspruch des ökonomischen Ansatzes zur Erklärung aller Formen menschlicher Interaktionen gestiegen, sondern dieses Modell und seine Verhaltensannahmen selbst wurden immer stärker kritisiert, auch von einflussreichen Ökonomen (vgl. Sen 1984). All dies hat zu einem wachsenden Interesse an einer stärker empirisch fundierten Wirtschaftstheorie geführt, aus dem auch die ökonomische Glücksforschung hervorgegangen ist. Verbunden damit ist das Bemühen einiger Ökonomen, die Kluft zu anderen Sozialwissenschaften, besonders der Sozialpsychologie, zu überwinden und deren Metho-

den und Einsichten zu nutzen, um ökonomische Zusammenhänge besser erklären zu können.

Grundannahme der Glücksforschung ist, dass sich empirisch etwas über das Glück sagen lässt, und zwar in der Weise, dass man Personen einfach danach fragt, wie glücklich sie sich selbst einschätzen. Dabei stellt sich freilich die Frage nach dem zugrunde liegenden Begriff von Glück. Die Glücksforscher interessieren sich nicht für das derzeitige Glücksempfinden, es geht also nicht um eine glückhafte Situation oder eine Episode des Lebens, sondern um Glück im Sinne einer übergreifenden Beurteilung des gesamten Lebens als selbst geschätzter Lebenszufriedenheit („selfreported well-being“). Diese Selbsteinschätzung steht immer auch im Horizont bestimmter Erwartungen oder Ansprüche.

Diese empirischen Forschungen haben nun einige, auch für die Ökonomie durchaus interessante Einsichten geliefert. Die Glücksforschung hilft zunächst einmal, die äußeren Bestimmungsgründe zu ermitteln, die neben genetischen Anlagen und Charaktereigenschaften das individuelle Glück mitbestimmen. Hier lassen sich drei Gruppen von relevanten äußeren Einflussfaktoren ausmachen (Layard 2005, 77 ff.; Frey / Stutzer 2002, 49–168). Dies sind erstens soziodemografische Faktoren wie Familienstand, Gesundheit oder Bildung, zweitens institutionelle Bestimmungsgründe, vor allem das Ausmaß von Beteiligungsmöglichkeiten am politischen Willensbildungs- und Entscheidungsprozess, sowie schließlich originär ökonomische Faktoren, allen voran die Höhe des Einkommens sowie der Zugang zur Erwerbsarbeit.

Indem die ökonomische Glücksforschung den Nutzen nicht mehr nur rein formal bestimmt, sondern das individuelle Wohlergehen mit der selbst geschätzten Lebenszufriedenheit gleichsetzt, eröffnen sich neue Möglichkeiten, die Prognosen des ökonomischen Verhaltensmodells empirisch zu überprüfen. Dies soll am Beispiel des Einkommens und der Frage, inwiefern Geld in Form eines höheren Einkommens wirklich glücklicher macht, veranschaulicht werden.

Der Zusammenhang von nationalem Pro-Kopf-Einkommen (PKE) und durchschnittlicher Glückseinschätzung im Ländervergleich (vgl. Abb. 1) zeigt eine positive Korrelation zwischen Glück und Einkommen. Dies stützt zunächst die übliche ökonomische Sicht, nach der höheres Einkommen den Nutzen und damit auch das Wohlergehen steigert. Im Durchschnitt sind die Menschen in den Industrieländern deutlich glücklicher als in den armen Ländern mit niedrigem PKE. Damit ist allerdings noch nichts über

eine eindeutige Richtung der Verursachung ausgesagt. Es könnte ja auch sein, dass die Kausalität umgekehrt verläuft und glückliche Menschen durchschnittlich ein höheres Einkommen erzielen. Mithilfe weiterer empirischer Untersuchungen lassen sich jedoch klare Belege dafür angeben, dass in armen Ländern mehr Einkommen die Lebenszufriedenheit erhöht, denn auch andere armutsrelevante Indikatoren, die durch Geldeinkommen beeinflussbar sind, wie Zugang zu Wasser, Bildung oder Gesundheit, weisen in die gleiche Richtung. Damit erweist sich die immer noch verbreitete Romantisierung der Armut, nach der Menschen in armen Gesellschaften glücklicher seien, weil sie weniger angespannt leben und vielleicht noch besser in soziale Beziehungen eingebunden sind als bei uns, als Mythos.

Daraus kann freilich kein generell positiver Zusammenhang zwischen Einkommen und Glück abgeleitet werden, denn dieser ist nur bis zu einer Grenze des PKE von gut 10 000 US-Dollar klar positiv korreliert. Es zeigt sich also ein abnehmender Grenznutzen des Geldes. In sehr armen Ländern steigert ein höheres Einkommen deutlich das Glück, was eine relativ einfache Erklärung hat. Mit dem zusätzlichen Einkommen können die Grundbedürfnisse befriedigt werden, die für das Überleben notwendig sind. Wenn aber eine bestimmte Einkommensschwelle überschritten wird, steigert zusätzliches Einkommen tendenziell immer weniger das individuelle Wohlergehen.

Dieser abnehmende Grenznutzen des Einkommens zeigt sich auch, wenn wir verschiedene Menschen innerhalb eines Landes vergleichen. Eine Reihe von neueren Studien (vgl. Di Tella et al. 2001) kommt zu dem Ergebnis, dass Menschen in wohlhabenden Industrieländern mit höherem Einkommen im Durchschnitt mit ihrem Leben glücklicher sind als solche mit geringerem Einkommen. Der Einfluss des Einkommens auf die Lebenszufriedenheit ist jedoch vergleichsweise gering, andere Faktoren wie Gesundheit, soziale Beziehungen und besonders der Umstand, eine Arbeitsstelle zu haben, spielen für die subjektive Glückseinschätzung eine ungleich größere Rolle. Dies liegt vor allem daran, dass der Wert des Einkommens nicht absolut bewertet wird, sondern für die Selbstzuschreibung von Glück die relative Einkommensposition, das heißt der Vergleich mit dem Einkommen anderer Personen, entscheidend ist.

Dann wird auch verständlich, warum eine gleichmäßige Erhöhung des Einkommens aller Personen die Selbsteinschätzung von Glück nicht wesentlich erhöht. Ganz im Gegenteil kann eine Einkommens-

steigerung sogar die Zufriedenheit verringern, wenn das Einkommen relevanter Bezugspersonen sehr viel stärker steigt und sich damit die eigene relative Einkommensposition verschlechtert. Dies zeigt, wie wichtig es etwa bei der Gestaltung der Lohnstruktur ist, relative Einkommenspositionen und die Wahl der Bezugspersonen angemessen zu berücksichtigen. Diese relativen Vergleichskategorien werden vom ökonomischen Verhaltensmodell vollständig ignoriert, was sehr weitreichende Folgen haben kann.

Einer engen ökonomischen Betrachtung widerspricht auch das Ergebnis, das der Vergleich von PKE und durchschnittlicher Lebenszufriedenheit im Zeitverlauf erbringt. In vielen Industrieländern ist das durchschnittliche PKE in den letzten Jahrzehnten zwar wesentlich gestiegen, die durchschnittliche Lebenszufriedenheit ist dagegen konstant geblieben oder sogar leicht gefallen. Dies zeigt sich etwa in den USA (vgl. Abb. 2), wo das um die Inflation bereinigte durchschnittliche PKE von 11 000 Dollar im Zeitraum von 1946 bis 1991 auf 27 000 Dollar gestiegen ist. Die durchschnittliche Lebenszufriedenheit ist dagegen leicht gefallen, auf einer dreistufigen Skala von 2,4 auf 2,2. Dafür gibt es unterschiedliche Erklärungen, etwa die, dass sich die Vorstellungen von Glück in diesen knapp 50 Jahren erheblich verändert haben. Eine wichtige Rolle spielt auch der Effekt der Gewöhnung, den das ökonomische Verhaltensmodell nicht erklären kann. Psychologischen Anpassungstheorien zufolge entsteht das Glücksempfinden aus der Differenz zwischen dem Anspruchsniveau und dem Erreichten, was ja keine ganz neue Erkenntnis ist, denn bereits bei dem antiken Philosophen Epikur findet sich der Hinweis darauf, dass Glück ein Quotient sei, bei dem im Zähler die Güter und im Nenner die Ansprüche stehen. Offensichtlich passen sich Menschen also im Zeitverlauf an ein höheres Einkommen an und erhöhen dementsprechend auch ihre Ansprüche. Manche Psycho-

logen sprechen in diesem Zusammenhang auch von der ‚hedonischen Treitmühle‘, die eine Erklärung dafür liefert, warum die Lebenszufriedenheit auch bei stark steigendem Einkommen im Zeitablauf nur sehr bedingt oder gar nicht zunimmt.

Interessante Ergebnisse liefert die Glücksforschung auch im Hinblick auf den Stellenwert der Arbeit für die Lebenszufriedenheit. Eine durchaus konsequente Anwendung des ökonomischen Ansatzes geht davon aus, dass Arbeit zuallererst Mühsal ist und Menschen nur dann arbeiten, wenn sie ihren Lebensunterhalt nicht auf eine bequemere Weise sichern können. In einem klassischen Lehrbuch der Arbeitsökonomie ist dies folgendermaßen zusammengefasst: „For most people, work is, in the main, a source of disutility and they therefore require payment to compensate them for the time they devote to it.“ (Elliot 1991, 3 f.) Nach dieser Sicht ist Arbeitslosigkeit kein Unglück, sondern eine freiwillige Entscheidung, solange die freie Zeit bei gegebener staatlicher Unterstützung im Vergleich zur Belastung der Arbeit und dem dadurch erzielbaren Lohn als vorteilhafter eingeschätzt wird. Die damit angesprochene Frage nach geeigneten Anreizen zur Aufnahme von Erwerbsarbeit ist durchaus bedeutsam, allerdings sind Zweifel angebracht, ob eine solch einseitige Sichtweise dem Stellenwert der Arbeit für das menschliche Leben wirklich gerecht wird.

Die Glücksforschung kommt hier zu ganz anderen Ergebnissen. Alle verfügbaren Studien zeigen durchgehend einen negativen Einfluss der Arbeitslosigkeit auf die Selbsteinschätzung von Glück (Layard 2005, 79; Di Tella et al. 2001). In allen untersuchten europäischen Ländern senkt Arbeitslosigkeit die Lebenszufriedenheit deutlich stärker als ein sinkendes Einkommen. Auch die Arbeitsplatzsicherheit ist von Bedeutung, denn bereits ein allgemeiner Anstieg der Arbeitslosigkeit beeinträchtigt nachweislich die eigene Einschätzung von Glück, auch wenn die befragten Personen selbst noch einen Arbeitsplatz haben. Die Glücksforschung belegt schließlich, dass auch die Arbeitszufriedenheit einen beträchtlichen Einfluss auf die Selbsteinschätzung von Glück hat. Eine groß angelegte Studie kommt für Großbritannien zu dem Ergebnis, dass sich die Arbeitszufriedenheit zwischen 1990 und 2000 deutlich verschlechtert hat, was den Befragten zufolge vor allem auf die deutlich gestiegene Arbeitsbelastung und damit verbundenen Stress zurückzuführen ist (Gardner / Oswald 2001).

Schlussfolgerungen der Glücksforscher

Die empirische Glücksforschung kommt bei den ökonomischen Bestimmungsgründen der Lebenszufriedenheit also zu Ergebnissen, die teilweise die Prognosen des ökonomischen Verhaltensmodells bestätigen, in einiger Hinsicht aber auch deutlich davon abweichen, vor allem, weil der ökonomische Ansatz Phänomene wie die Anpassung an höhere Ansprüche oder den relativen Vergleich von Einkommen mit relevanten Bezugspersonen nicht berücksichtigt. Manche leiten daraus die Forderung ab, sich ganz vom ökonomischen Verhaltensmodell zu verabschieden. Das ist jedoch etwas voreilig, denn für bestimmte ökonomische Fragestellungen kann es durchaus ein wertvolles Analyseinstrument sein. Zudem gibt es gute Gründe dafür, die Debatte um die Eignung dieses Modells zunächst auf einer grundsätzlichen, vor allem auf einer wissenschaftstheoretischen Ebene zu führen. Dabei geht es primär darum, den methodischen Status dieses Ansatzes zu klären und seine impliziten normativen Prämissen aufzudecken (vgl. dazu Ulrich 1997, 127–163). Dies soll hier nicht weiter vertieft werden, vielmehr interessiert zunächst, was die Protagonisten der ökonomischen Glücksforschung selbst daraus folgern.

Sie knüpfen dabei meist am Grenznutzen des Einkommens an, der – wie Abbildung 1 zeigt – ab einer Schwelle von einem Pro-Kopf-Einkommen von etwa 10 000 US-Dollar abnimmt. Richard Layard (2005, 249 f.) sieht daher die Industrieländer in der Pflicht, deutlich mehr Mittel für die Armutsbekämpfung in den armen Ländern aufzubringen, weil das die Menschen dort viel glücklicher macht, ohne dass die Menschen in den wohlhabenden Ländern viel unglücklicher würden. Hintergrund dafür ist eine utilitaristische Begründung, und zwar in ihrer klassischen Variante nach Jeremy Bentham (1748–1832) und dessen Moralprinzip des „größten Glücks der größten Zahl“. Wenn der Zuwachs an Glück mit wachsendem Einkommen abnimmt, so die Argumentation, so wird durch eine Umverteilung von Einkommen an die Armen das allgemeine Glück gesteigert, was übrigens auch eine Forderung der frühen Wohlfahrtsökonomie von Arthur Cecil Pigou (1877–1959) war.

Auch wenn es für das Anliegen von Layard, der weltweiten extremen Armut viel mehr Aufmerksamkeit zu schenken, ohne Zweifel viele gute Gründe gibt, ist seine Argumentation aus wirtschaftsethischer Sicht doch in verschiedenen Hinsichten pro-

blematisch und daher korrekturbedürftig. Ein Grundproblem jeder utilitaristischen Denkweise ist die Vernachlässigung der Verteilungsfrage. Der länderbezogene Vergleich des Zusammenhangs von Einkommen und Lebenszufriedenheit beruht jeweils auf Durchschnittsangaben. Damit wird die jeweilige Verteilung von Einkommen wie von Lebenszufriedenheit in den einzelnen Ländern nicht berücksichtigt, und die Erfahrung zeigt, dass die Ungleichverteilung in den ärmeren Ländern erheblich größer ist als in den wohlhabenden. Außerdem stellt sich die Frage nach den Ebenen der Verantwortung und den geeigneten Strategien zur weltweiten Bekämpfung der Armut. Die Verantwortung der reichen Länder erschöpft sich nicht in Finanztransfers, sondern es geht in erster Linie um entwicklungsgerechte weltwirtschaftliche Strukturen, die eine stabile Entwicklung der armen Länder durch interne politische Reformen und eine selbsttragende soziale und wirtschaftliche Entwicklung fördern, von dessen Wachstumseffekten auch die Armen profitieren können (vgl. Müller / Wallacher 2005).

Ein grundsätzlicher Einwand ist freilich an dieser Stelle noch wichtiger. Die empirischen Forscher betonen stets, dass sie bei ihren Untersuchungen von keinem inhaltlich bestimmten Glückskonzept ausgehen, sondern lediglich nach der Selbsteinschätzung von Glück im Sinne einer übergreifenden Bewertung des eigenen Lebens fragen. Indem Layard diese empirischen Ergebnisse in seiner eigenen Schlussfolgerung jedoch mit einer utilitaristischen Argumentation verbindet, führt er sozusagen durch die Hintertür ein bestimmtes inhaltliches Glückskonzept ein, nämlich das von Bentham. Für den ist Glück die Mehrung von Lust und die Minderung von Unlust, was er anhand von 14 Komponenten konkretisiert. Dazu gehören materielle Aspekte wie die Freuden des Reichtums und der Macht, aber auch immaterielle wie die Freuden der Freundschaft, der Frömmigkeit oder der Einbildungskraft. Der schwedische Publizist Johan Norberg (2006) wirft Layard daher nicht ganz zu Unrecht einen „Glückspateralismus“ vor.

Konsequenzen für die Wirtschaftsethik

Aus der Tatsache, dass Ökonomen wie Layard offensichtlich problematische Schlüsse aus der empirischen Glücksforschung ziehen, lässt sich allerdings nicht einfach folgern, dass sich „Ökonomen mit der Glücksforschung auf gefährliche Abwege“ (Mussler 2007, 28) begeben. Abschließend soll gezeigt werden, dass Glück sehr wohl eine relevante Pers-

pektive für die Wirtschaftsethik sein kann, indem die Glücksforschung das Bewusstsein dafür schärft, wie wichtig es ist, darüber nachzudenken, wie wir menschliches Wohlergehen messen und auf welcher Basis wir (wirtschafts-)ethische Urteile fällen. Die fundamentale Bedeutung dieser Frage sei an einem Beispiel des indischstämmigen Ökonomen und Philosophen Amartya Sen, Nobelpreisträger für Wirtschaftswissenschaften im Jahr 1998, skizziert (Sen 2000, 71–109). Eine Gutsherrin (man könnte auch an eine Unternehmerin oder Personalchefin denken) sucht einen Mitarbeiter, der den Garten ihres Betriebs in Ordnung bringt. Es bewerben sich drei Arbeitslose auf ihre Anzeige, die der Einfachheit halber A, B und C heißen sollen. Alle drei bieten die gleiche Arbeitsleistung zum selben Lohn an, die Personalchefin kann jedoch nur einen der drei einstellen, weil sich die Arbeit nicht aufteilen lässt. Zudem weiß sie, dass alle drei arm sind und sich ihre Lage durch die Arbeitsstelle erheblich verbessern würde.

Als Unternehmerin, die sich ihrer sozialen Verantwortung bewusst ist, steht sie also vor einer schwierigen ethischen Entscheidung. Der Bewerber A ist offensichtlich der ärmste, und eigentlich, so überlegt die Unternehmerin, müsste es doch ethisch zuallererst geboten sein, dem ärmsten ein Einkommen zu verschaffen. Nun ist ihr aber auch bekannt, dass B im Gegensatz zu den beiden anderen erst vor Kurzem verarmt ist und daher am stärksten unter der Armut leidet, er also der Unglücklichste von den dreien ist. „Nichts“, sagt sich die Unternehmerin, „kann wichtiger sein, als Unglück aus der Welt zu schaffen.“ Sie weiß allerdings auch, dass C unter einer chronischen Krankheit leidet und stoisch damit umgeht. Er bräuchte dringend das Geld, um diese Krankheit behandeln zu lassen. Sie überlegt daher, „ob es nicht deshalb geboten wäre, C einzustellen. Schließlich würde es den größten Unterschied für die Lebensqualität ausmachen, von seiner Krankheit befreit zu sein.“

Dieses Beispiel verweist darauf, wie wichtig es für ethische Urteile ist, wel-

che Wertmaßstäbe herangezogen werden und welche Informationen dabei berücksichtigt werden und welche ausgeschlossen bleiben. Maßstäbe mit entsprechend verschiedener Informationsbasis können zu ganz unterschiedlichen ethischen Entscheidungen führen. In dem geschilderten Fall stehen drei verschiedene Bewertungsmaßstäbe zur Wahl: Nach dem ersten Kriterium der Einkommensungleichheit würde Bewerber A eingestellt. Der zweite Maßstab, nach dem B die Stelle bekommen würde, richtet sich nach dem Glückskonzept in der Variante des klassischen Utilitarismus von Bentham. Die dritte ethische Entscheidungsregel orientiert sich an der Art des Lebens, das geführt werden kann, und wird von Amartya Sen als Lebensqualität bezeichnet. Danach würde C den Zuschlag erhalten.

Entscheidend ist nun, dass allen drei Maßstäben, und nicht nur dem zweiten, implizit bestimmte Vorstellungen von Glück zugrunde liegen, über die sich zumindest in formaler Hinsicht etwas sagen lässt. Solche Aussagen über die „Form des Glücks“, wie es der Philosoph Martin Seel (1999) nennt, fragen nicht primär nach dem Was des Glücks, sondern in aller erster Linie nach dem Wie des Strebens nach Glück. Diese an der Form des Glücks ansetzende Analyse ist für die ethische Urteilsbildung äußerst relevant, was wiederum im Anschluss an obiges Beispiel verdeutlicht werden kann.

Das zweite Glückskonzept definiert Glück in der Variante des klassischen Utilitarismus als Mehrung von Lust, also hedonistisch. Ein großes Problem dabei ist, dass der Begriff der Lust üblicherweise verschiedene Bedeutungen hat und nicht nur für das Erleben bestimmter Lustgefühle steht. Durch die einseitige Konzentration auf die Mehrung von Lust werden Informationen ausgeschlossen, die für ein ethisches Urteil durchaus relevant wären. Wenn zum Beispiel ein Unternehmer nach Innovationen strebt und dieses Ziel auch erreicht, so kann dies durchaus mit starken Lustgefühlen verbunden sein. Allerdings strebt er zunächst einmal die Innovation an und nicht die Lust – so als wäre es ihm gleichgültig, woraus er seine Lustgefühle bezieht.

Neuere Versionen des Utilitarismus definieren Glück beziehungsweise Nutzen als Wunscherfüllung. Dies liegt implizit dem ersten Kriterium der Einkommensungleichheit und auch dem ökonomischen Verhaltensmodell zugrunde. Es ist jedoch relativ einsichtig, dass die Erfüllung von Wünschen keine notwendige Bedingung von Glück sein kann. Wünsche können unrealistisch, unvernünftig oder irregeleitet sein, etwa durch die Werbung. Außerdem vernachlässigt die Wunscherfüllungstheorie psychologische Me-

chanismen der Anpassung und Gewöhnung, die ja auch durch die Glücksforschung belegt sind. Der Lottogewinner passt seine Wünsche nach oben an und wird dadurch meist nur zeitweise glücklicher. Umgekehrt sind die Armen aus purem Selbsterhaltungstrieb oft dazu gezwungen, ihre Wünsche den jeweiligen Umständen und dem, was sie für machbar halten, nach unten anzupassen.

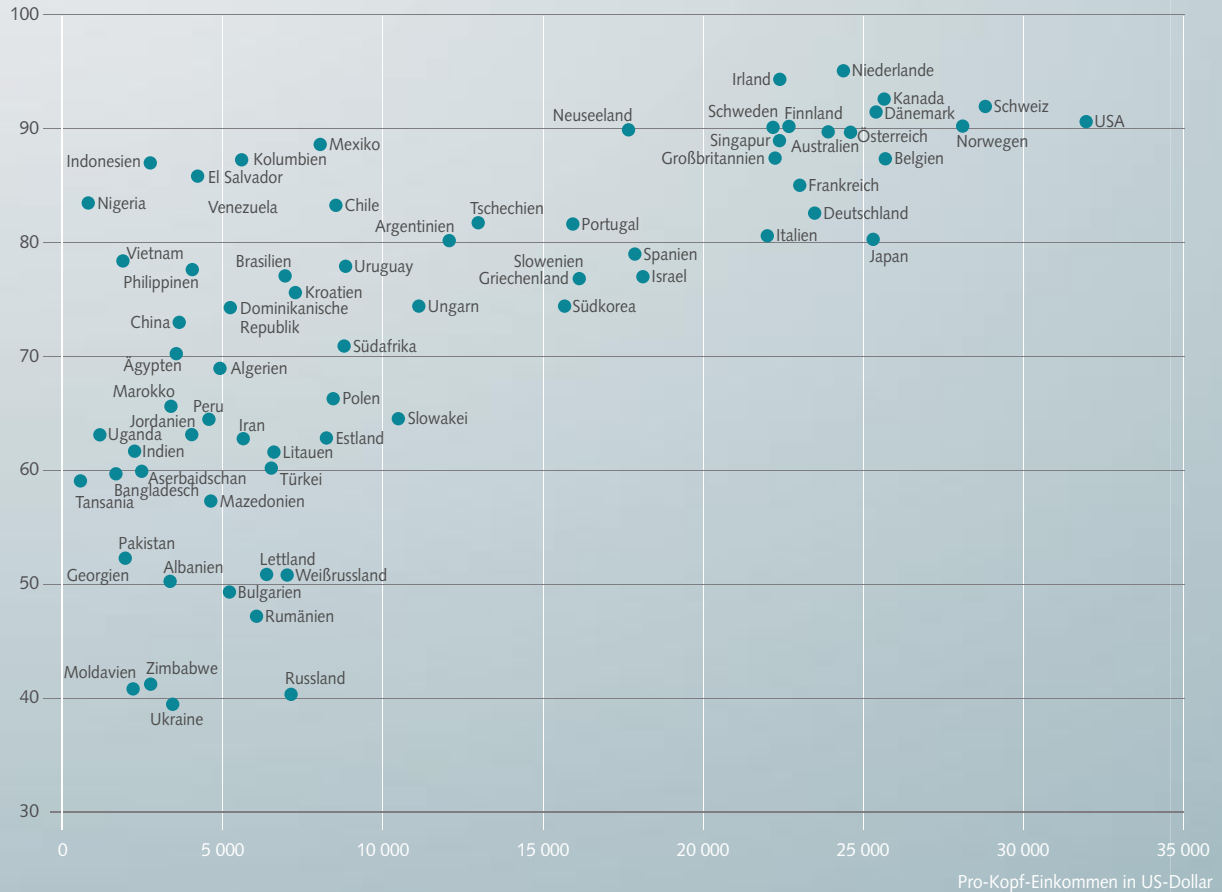
Manche ethische Theorien versuchen diesen Problemen zu begegnen, indem sie Wünsche als aufgeklärte oder reflektierte Wünsche auffassen. Glück wird nicht einfach als Wunscherfüllung verstanden, sondern als Prozess, der die Wunscherfüllung zum Ziel hat. Wenn der Prozess freilich nur vom Ziel der Wunscherfüllung seinen Wert erhält, ergibt sich folgendes „Glücksparadoxon“ (Seel 1999, 97–101): Es ist alles zu tun, um das Ziel zu erreichen, denn darin besteht das Glück. Zugleich darf es aber gar nicht erreicht werden, denn dann ist der Prozess beendet.

Dieses Paradoxon lässt sich vermeiden, wenn Glück nicht mehr nur eindimensional und die Vorstellung von Wunscherfüllung nicht mehr nur statisch gedacht werden. Die dafür notwendige Korrektur der bisher geschilderten Glückskonzepte bieten in formaler Hinsicht zwei Merkmale des Glücksbegriffs von Aristoteles, die der Ethiker Friedo Ricken (1998, 167 ff.) prägnant herausgearbeitet hat. Glück ist nach Aristoteles zum einen integrativ, das heißt, es besteht nicht in der Erfüllung eines einzigen Zieles, sondern es ist ein Ganzes aus einer Vielzahl von Zielen, und alle diese Teilziele sind um ihrer selbst willen wählenswert. Zum anderen ist Glück sowohl präsentisch als auch aktiv, denn Aristoteles versteht Glück als Weise des Lebensvollzugs. Glück ist also auch hier ein Prozess, der seinen Wert freilich nicht vom Erreichen des Ziels her erhält, sondern der Lebensvollzug trägt seinen Sinn in sich selbst. Aktiv ist dieses Glückskonzept in dem Sinn, dass Glück nicht ein glücklicher Zufall ist und damit vom Gang der Welt abhängt, sondern ganz wesentlich von uns selbst beeinflusst werden kann, durch die Entfaltung unserer persönlichen Anlagen und Fähigkeiten, durch unsere Einstellung zum Leben und nicht zuletzt durch tugendhaftes Handeln. ‚Tugend‘ mag für viele vielleicht etwas altmodisch anmuten, bei genauerem Hinsehen erschließen sich dadurch jedoch interessante Perspektiven, etwa im Hinblick auf den auch in der Wirtschaft viel beschworenen Begriff der Exzellenz. Aristoteles versteht Tugend nämlich als „Bestheit“, die für ihn der Schlüssel zu einem glücklichen Leben darstellt.

Diese zunächst formale Bestimmung des Glücks liegt auch dem dritten Kriterium unseres Beispiels

Glück und Einkommen im Ländervergleich

Prozentsatz der glücklichen und zufriedenen Menschen



Quelle: Layard 2005, 46

Abb. 1

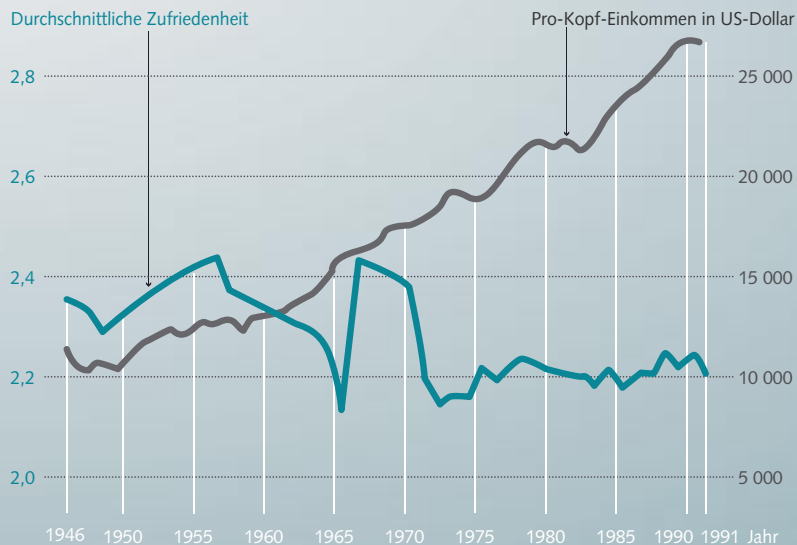
zugrunde, der Lebensqualität. Dies ist der Maßstab, den Sen offensichtlich gegenüber den ersten beiden bevorzugt. Sein Anliegen besteht vor allem darin, einen erweiterten Bewertungsrahmen für menschliches Wohlergehen zu schaffen, der über eine bloße Betrachtung von Einkommen und Gütern hinausgeht. Entscheidend für seinen „Capability Approach“, im Deutschen oft als Fähigkeitenansatz bezeichnet, ist nicht, über welches Einkommen oder welche Ressourcen eine Person verfügen kann, sondern ob und inwieweit eine Person tatsächlich fähig ist, ein mit guten Gründen

schätzenswertes und selbstbestimmtes Leben zu führen. Der normative Zielpunkt dieser Betrachtung liegt auf der Erweiterung von realen Freiheiten im Sinne von individuellen Gestaltungsspielräumen. Sen nennt dies die Menge von capabilities, im Deutschen meist als Fähigkeiten oder Verwirklichungschancen übersetzt. Sie sind für ihn Ausdrucksformen der Freiheit, unterschiedliche Lebensstile realisieren zu können.

An dieser Stelle soll der Argumentationsgang noch einmal mit Blick auf die Leitfrage zusammengefasst werden. Glück ist insofern eine relevante Pers-

pektive für die Wirtschaftsethik, als allen Bewertungsmaßstäben für menschliches Wohlergehen zumindest implizit bestimmte Vorstellungen über die Form des Glücks zugrunde liegen, die keineswegs inhaltslos sind. Dies gilt auch für das Einkommen, das in der Ökonomie üblicherweise als Bewertungskriterium für individuelles Wohlergehen und gesellschaftliche Wohlfahrt herangezogen wird. Bei der Wunscherfüllung beziehungsweise dem Einkommenskriterium bleiben einige für das menschliche Wohlergehen relevante Aspekte systematisch ausgeschlossen. Damit kann die Öko-

Pro-Kopf-Einkommen und durchschnittliche Lebenszufriedenheit in den USA 1946 – 1991



Quelle: Frey / Stutzer 2001, 77

Abb. 2

diskutiert, sondern auch unter der Fragestellung, wie wir im Sinne eines gegliückten Lebens wirtschaften oder arbeiten wollen.

Wenn Glück als mehrdimensionale Größe und als Weise des Lebensvollzugs verstanden wird, das an eine bestimmte Lebensform gebunden ist, könnte das den Blick des Unternehmers darauf wenden, sein Glück nicht ausschließlich vom ‚Streben nach‘, sondern auch vom ‚Wie des Strebens‘ her zu verstehen. Der Wert menschlicher Arbeit zum Beispiel wird nur unzureichend erfasst, wenn man sie nur auf einen bestimmten Zweck wie den Einkom-

nomie freilich ihren eigenen Anspruch, rein positiv zu sein und Empfehlungen liefern zu können, ohne Wertediskussionen führen zu müssen, nicht einlösen. Für die Wirtschaftsethik folgt daraus, dass eine intersubjektive Verständigung über Wertfragen und Werturteile notwendig ist, gerade wenn es um menschliches Wohlergehen und gesellschaftliche Wohlfahrt geht.

Diese Verständigung sollte der Tatsache Rechnung tragen, dass Menschen auch im wirtschaftlichen Alltag nicht einfach nur zweckrational handeln, sondern sich in gewissem Maße auch an ihren Vorstellungen von Glück und von gutem Leben orientieren. Der andere Zweig der empirischen Ökonomie, die experimentelle Ökonomie, liefert dafür einige weitere interessante Belege (vgl. Wallacher 2003). Die Tatsache, dass Glück in hohem Maße individuell bestimmt ist, schließt keineswegs aus, dass wir ausgehend von einer formalen Analyse über Fragen diskutieren können, was wir mit Glück meinen und was wir suchen, wenn wir auch im wirtschaftlichen Alltag Glück anstreben. Dies ermöglicht einen Zugang zu wirtschaftsethischen Fragen, bei dem Glücksstreben und moralische Orientierung nicht von vorneherein als Gegensatz, sondern als Ergänzung angesehen werden. Wirtschaftsethische Probleme werden damit nicht mehr allein auf der Basis von Rechten und Pflichten

menserwerb verkürzt. Es gibt zahlreiche empirische Belege dafür, dass die intrinsische Motivation der Arbeit, zum Beispiel die Identifikation mit der Arbeit und dem Arbeitgeber, eine wichtige Rolle spielt. Intrinsische Motivation ist nicht einfach ein zusätzlicher Faktor, sondern wirkt je nach Konstellation in unterschiedlicher Weise mit externen Anreizen zusammen, was an zahlreichen Untersuchungen zur Arbeitsmotivation belegt ist (z. B. Frey 1997).

Das Zusammenspiel von intrinsischer Motivation und externen Anreizen ist gerade auch für die unternehmerische Wertschöpfung relevant, weil die Vertragsbeziehungen zwischen Arbeitgebern und Angestellten nicht nur unvollständig, sondern in hohem Maße auch unspezifisch durch externe Anreize geregelt werden können. Unter bestimmten Voraussetzungen verstärken externe Anreize die intrinsische Arbeitsmotivation und Leistungsbereitschaft, wenn etwa die Vergabe von Leistungsprämien in einer Abteilung oder Firma von allen als transparent und fair angesehen wird. Zusätzliche Geldzahlungen oder Arbeitsvorschriften können jedoch auch intrinsische Motivation und damit auch die Leistungsbereitschaft vermindern, was Sozialpsychologen auf die verborgenen Kosten der Belohnung zurückführen. Sie erklären dies damit, dass zusätzliche Geldzahlungen oder Arbeitsvorschriften die indivi-

duelle Selbstbestimmung einschränken können, wenn aus einer weitgehend selbstbestimmten eine fremdbestimmte Arbeit wird.

Das Wie des Strebens nach Glück kann schließlich auch eine oft vernachlässigte Sicht auf unternehmerisches Handeln freigeben. Das Glück des Unternehmers hängt dann nicht ausschließlich vom Erreichen eines einzigen Benchmarks ab, etwa einer bestimmten Umsatzrendite, so unentbehrlich und grundlegend das Gewinnziel ist, um im wirtschaftlichen Wettbewerb bestehen zu können. Unternehmerisches Handeln hat unabhängig davon auch einen Wert an sich, was auch dem Unternehmerbild des großen Ökonomen Joseph Schumpeter (1883–1950) entspricht, für den der Unternehmer wesentlich von der Freude am Werk, an der Innovation und der Neuschöpfung als solcher angetrieben wird. Insofern ist Glück eigentlich immer eine relevante Perspektive für wirtschaftliches Handeln gewesen.

Summary

Economic Action, Well-being and Luck
Luck as a relevant perspective for business ethics may be surprising at first blush. Personal ideas of luck, eudemonism or successful life are usually allocated to the private area in our highly labor-divided and anonymous societies. In addition luck is at best considered a "soft factor" because the economic weekday seems to be determined by economic practical necessities and cost-benefit calculations. Consequently current economic theory avoids the term „luck“ and talks of benefit or preferences generally in a formal sense. In this context it is widely assumed that greater assets or higher income increases the benefit and thus also the individual well-being. On the other hand, luck has always been a central term in ethics. Why then should luck not also be relevant for business ethics, asks the author.

Literatur

- Becker, G. S. (1993): Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens, 2. Aufl., Tübingen
- Brauer, D. (2006): Jigme Singye Wangchuck. Bruttosozialglück als Ziel der Entwicklung, in: *Entwicklungspolitik*, 17 (September), 80–82
- Clark, A. / Oswald, A. (1994): Unhappiness and employment, in: *Economic Journal*, 104 (424), 648–659
- Clark, A. (2003): Unemployment as a social norm: Psychological evidence from panel data, in: *Journal of Labor Economics*, 21 (4), 323–351
- Darity, W. / Goldsmith, A. (1996): Social psychology, unemployment and macroeconomics, in: *Journal of Economic Perspectives*, 10 (1), 121–140
- Di Tella, R. et al. (2001): Preferences over inflations and unemployment: Evidence from surveys of happiness, in: *American Economic Review*, 91 (1), 335–341
- Elliot, R. F. (1991): *Labor economics: A comparative text*, London
- Frey, B. S. (1997): *Markt und Motivation. Wie ökonomische Anreize die (Arbeits-)Moral verdrängen*, München
- Frey, B. S. / Stutzer, A. (2002): *Happiness and economics*, Princeton
- Gardner, J. / Oswald, A. (2001): What has been happening to the quality of workers' lives in Britain?, *The Warwick Economics Research Paper Series (TWERPS) 617*, University of Warwick, Department of Economics, www2.warwick.ac.uk/fac/soc/economics/research/papers/twerp617.pdf (15.5.2007)
- Höffe, O. (2007): *Lebenskunst und Moral. Oder macht Tugend glücklich?*, München
- Kirchgässner, G. (2000): *Homo oeconomicus. Das ökonomische Modell individuellen Verhaltens und seine Anwendung in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften*, 2. Aufl., Tübingen
- Layard, R. (2005): *Die glückliche Gesellschaft: Kurswechsel für Politik und Gesellschaft*, Frankfurt (orig: *Happiness: Lessons from a New Science*, New York, 2005)
- Müller, J. / Wallacher, J. (2005): *Entwicklungsgerechte Weltwirtschaft*, Stuttgart
- Mussler, W. (2007): Ökonomen auf Abwegen. Die Erkenntnisse der Glücksforschung sind bisweilen trivial, bisweilen gefährlich, in: *Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung*, 14.1.2007, 28
- Norberg, J. (2006): Happiness paternalism: Blunders from a new science, www.cne.org/pub_pdf/2002_09_norberg_happiness.pdf (17.5.2007)
- Ricken, F. (1998): *Allgemeine Ethik*, 3. Aufl., Stuttgart
- Seel, M. (1999): *Versuch über die Form des Glücks*, Frankfurt/M.
- Sen, A. (1984): Rationalclowns: eine Kritik der behavioristischen Grundlagen der Wirtschaftstheorie, in: K. P. Markl (Hg.): *Analytische Politikphilosophie und ökonomische Rationalität*, Bd. 2, Opladen, 200–229
- Sen, A. (2000): *Ökonomie für den Menschen*, München
- Ulrich, P. (1997): *Integrative Wirtschaftsethik*, Bern u. a.
- Wallacher, J. (2003): Abschied vom Homo Oeconomicus? Über die Rationalität unseres wirtschaftlichen Handelns, in: *Stimmen der Zeit*, Bd. 221, Heft 11, 762–772