Mehrwert Glück
Plädoyer für menschengerechtes Wirtschaften

Einleitung

Stellen Sie sich vor, Sie hätten die Wahl, sich für eine zweier möglicher Welten zu entscheiden, vorausgesetzt, Preise und Kaufkraft seien jeweils gleich. „In der ersten Welt verdienen Sie 50.000 Euro im Jahr, der Durchschnitt der Gesellschaft 25.000 Euro; in der zweiten Welt 100.000 Euro im Jahr bei einem Durchschnittseinkommen von 200.000 Euro." Vor diese Alternative wurden Studierende und Mitarbeiter der Harvard-Universität im Rahmen einer berühmten Studie[1] von 1998 gestellt. Interessanterweise entschied sich fast die Hälfte der Befragten für die erste Variante. Es ist ihnen offensichtlich wichtiger, mehr als der Bevölkerungsdurchschnitt zu verdienen, auch wenn das absolute Einkommen verglichen mit der zweiten Welt deutlich niedriger ist. Unabhängig davon wurden die Versuchspersonen auch vor eine weitere Alternative gestellt. „Ihr Jahresurlaub beträgt zwei Wochen, bei einem durchschnittlichen Jahresurlaub der Gesellschaft von einer Woche. In einer zweiten Welt haben Sie vier Wochen Jahresurlaub, alle anderen im Schnitt aber acht Wochen." Die große Mehrheit der Befragten entschied sich nun für die zweite Option, d.h. beim Wunsch nach Freizeit zählt die absolute Höhe, der relative Vergleich mit anderen ist hier weniger wichtig.

Dies sind zugegebenermaßen rein hypothetische Fragen, dennoch verweisen die Antworten darauf, dass Menschen offensichtlich differenzierter urteilen, als dies das gängige wirtschaftliche Weltbild des „Immer-Mehr" nahelegt. Zum gleichen Ergebnis kommt eine stärker empirisch fundierte Wirtschaftstheorie, welche in den letzten Jahrzehnten gezielt die verschiedenen Antriebe menschlichen Verhaltens und so z.B. das komplexe Zusammenspiel von strategischen Interaktionen, sozialen Präferenzen und sozialen Normen auch für ökonomische Tauschbeziehungen analysiert. Verbunden damit ist das Bemühen, Ökonomie und Sozialpsychologie wieder stärker anzunähern und Methoden wie Einsichten der Sozialpsychologie zu nutzen, um ökonomische Zusammenhänge besser erklären zu können. Methodisch setzt die neuere empirische Ökonomie auf Experimente, die möglichst reale Verhältnisse simulieren, Befragungen und Beobachtungen.

Besonderes Aufsehen erregen die Forschungen zu „Happiness and Economics", im Deutschen häufig übersetzt als ökonomische Glücksforschung, mit der sich einige Wirtschaftswissen-

[1] Solnick, S./ Hemenway, D.: "Is More Always Better? A Survey on Positional Concerns," in: Journal of Economic Behavior and Organization, 37 (1998), 373-383.

schaftler in den letzten Jahren intensiv beschäftigen[2]. Im Gegensatz zur ökonomischen Standardtheorie gehen diese Ökonomen davon aus, dass es möglich und lohnenswert sei, sich mit Glück[3] und seiner Verbindung zu ökonomischen Faktoren zu beschäftigen. Sie versprechen sich davon ein besseres Verständnis von individuellem Wohlergehen und gesellschaftlichem Wohlstand.

Welche theoretischen und praktischen Folgen die Glücksforschung für Wirtschaftstheorie und die Wirtschaftsethik hat, ist allerdings noch nicht abzusehen, auch weil sie unter den Fachvertretern kontrovers beurteilt wird. Im Folgenden soll aufgezeigt werden, dass die empirische Glücksforschung Wirtschaftstheorie wie Wirtschaftethik bereichern können.[4] Dazu ist es allerdings notwendig, sich auf einen Begriffsrahmen zu verständigen, der es ermöglicht, jenseits von individuell je unterschiedlichen Glücksvorstellungen angemessen über Glück und die dafür notwendigen Voraussetzungen zu sprechen.

Grundannahmen und Vorgehen der Glücksforschung

Die Glücksforschung geht davon aus, dass sich empirisch etwas über das Glück sagen lässt, und zwar in der Weise, dass man eine repräsentative Auswahl von Personen einfach danach fragt, wie glücklich sie sich selbst einschätzen. Man belässt es den Befragten bewusst selbst, was er oder sie unter Glück verstehen, ohne dabei ein spezifisch inhaltliches Verständnis von Glück zugrunde zu legen. Wichtig ist nur, dass es nicht um eine glückhafte Situation oder eine Episode des Lebens geht, sondern um eine übergreifende Beurteilung des gesamten Lebens als selbst bewerteter Lebenszufriedenheit ("self-reported well-being"). Der Vergleich verschiedener Studien zeigt, dass es keinen signifikanten Unterschied macht, ob die Selbsteinschätzung von „Glück", „Lebenszufriedenheit" oder „Wohlergehen" erfragt wird. Es ist also legitim, wenn diese Begriffe in der Glücksforschung weitgehend synonym verwendet werden.

Bei diesen subjektiven Selbsteinschätzungen spielen Gefühle und Stimmungen wie auch kognitive Bewertungen eine Rolle. Insofern hängen die jeweiligen Urteile immer auch von persönlichen Charaktereigenschaften und individuell verschiedenen Bewertungsmaßstäben und Ansprüchen ab. Dass Letztere sozial beeinflusst sind und sich im Laufe der Zeit verän-

2 Vgl. Z.B. Frey, B.S./Stutzer, A., Happiness and Ecocomics, Princeton 2002.

[3] Aufgrund der besseren Lesbarkeit verwende ich als Übersetzung von „happiness" den deutschen Ausdruck „Glück", obwohl dieser Begriff, wie im Weiteren zu sehen sein wird, einige Missverständnisse mit sich bringt.

[4] Vgl. ausführlich dazu Wallacher, Johannes, Mehrwert Glück. Plädoyer für menschengerechtes Wirtschaften, München 2011.

dern können, liegt ebenfalls auf der Hand. Der Glücksforschung geht ihr nicht nur darum, Aussagen über die selbst geschätzte Lebenszufriedenheit und die dafür relevanten Bestimmungsfaktoren zu machen, sondern auch die psychologischen Mechanismen zu analysieren, die der jeweiligen Selbsteinschätzung der Lebenszufriedenheit zugrunde liegen.

Wie jede empirische Sozialforschung steht auch die Zufriedenheitsforschung vor erheblichen methodischen Herausforderungen, wie etwa die Frage einer möglichst repräsentativen Auswahl von Versuchspersonen oder die interkulturelle Vergleichbarkeit solcher Befragungen. Solche methodischen Schwierigkeiten sind Ernst zu nehmen und bei der Interpretation der Ergebnisse zu berücksichtigen. Dennoch gibt es Anhaltspunkte dafür, dass die empirischen Untersuchungen einige, auch für die Ökonomie interessante Einsichten liefern können. So hilft die Glücksforschung zunächst einmal, die äußeren Bestimmungsgründe zu ermitteln, die neben genetischen Anlagen und Charaktereigenschaften die Selbsteinschätzung der Lebenszufriedenheit mitbestimmen. In der Regel werden dabei drei relevante Gruppen äußerer Einflussfaktoren unterschieden: Erstens soziodemografische Faktoren wie Lebensalter, stabile Partnerschaften, Gesundheit oder Bildung, zweitens institutionelle Bestimmungsgründe, vor allem das Ausmaß von Beteiligungsmöglichkeiten am politischen Willensbildungs- und Entscheidungsprozess, sowie schließlich originär ökonomische Faktoren, allen voran Einkommenshöhe und (Un-)Gleichheit der Vermögensverteilung, Arbeitsplatzsicherheit und Arbeitszufriedenheit.

Arbeitsplatzsicherheit und Arbeitszufriedenheit als zentrale Glücksfaktoren

Mit der Glücksforschung eröffnen sich neue Möglichkeiten, die Prognosen des ökonomischen Verhaltensmodells empirisch zu überprüfen. Bis zu einem bestimmten Schwellenwert nimmt – wie sowohl der Vergleich von Ländern wie der zwischen verschiedenen Menschen innerhalb eines Landes zeigt – die selbst bewertete Lebenszufriedenheit mit zusätzlichen Einkommen zu. Jenseits bestimmter Einkommensschwellen steigert zusätzliches Einkommen jedoch tendenziell immer weniger das persönliche Wohlergehen, andere Faktoren wie die Gewährleistung politischer und sozialer Rechte, demokratische Verhältnisse oder eine gute Gesundheitsversorgung wiegen dann oft mehr.

Einer engen ökonomischen Betrachtung widerspricht besonders das Ergebnis, das der Vergleich von verfügbarem Einkommen und durchschnittlicher Lebenszufriedenheit im Zeitverlauf in einzelnen Ländern erbringt. So ist in vielen Industrieländern das durchschnittli-

che Pro-Kopf-Einkommen in den letzten Jahrzehnten zwar erheblich gestiegen, die durchschnittliche Lebenszufriedenheit dagegen konstant geblieben oder wie in den USA oder Japan sogar leicht gefallen. Dafür gibt es unterschiedliche Erklärungen, etwa die, dass sich die Vorstellungen von Glück über längere Zeiträume erheblich verändert haben. Eine wichtige Rolle dürften aber auch Gewöhnung und Anpassung spielen – psychologische Effekte, die das ökonomische Verhaltensmodell nicht erklären kann. Psychologischen Anpassungstheorien zufolge wird die Lebenszufriedenheit als Differenz zwischen Anspruchsniveau und dem Erreichten bewertet. Offensichtlich passen sich Menschen also im Zeitverlauf an ein höheres Einkommen an und erhöhen dementsprechend auch ihre Ansprüche. Diese ‚hedonische Tretmühle', von der manche Psychologen sprechen, liefert eine Erklärung dafür, warum die Lebenszufriedenheit auch bei stark steigendem Einkommen im Zeitablauf nur sehr bedingt oder gar nicht zunimmt.

Der Glücksforschung zufolge sind vor allem Arbeitsplatzsicherheit und Arbeitszufriedenheit für die Lebenszufriedenheit zentral. Folgt man dem ökonomischen Ansatz ist Arbeit zuallererst Mühsal und die Vergütung eine Art Entschädigung, die der zweckrationale Akteur verlangt, um die Plage der Arbeit auf sich zu nehmen. Erst wenn diese „Entschädigung" hoch genug ausfällt und damit die Vorteile dieser Erwerbsarbeit gegenüber möglichen Alternativen – anderer Arbeitgeber, andere Einkommensquellen, sozialstaatliche Transfers – überwiegen, ist er bereit, diese Arbeit zu tun und die damit verbundenen Mühen in Kauf zu nehmen. Solche Abwägungen mögen eine Rolle spielen; dennoch vernachlässigen eine solche Denkweise die psychische und soziale Dimension menschlicher Arbeit. Die ökonomische Glücksforschung bestätigt, dass die Bedeutung der Arbeit weit über den Einkommenserwerb hinausreicht. Denn der Mehrzahl der Befragten ist es nicht egal, wie sie ihr Auskommen verdienen. Sie schätzen es, einer ihrer Meinung nach sinnvolle Tätigkeit zu verrichten und dabei auch Freiräume für möglichst eigenverantwortliches Handeln zu haben.

Demzufolge lässt sich ein Unternehmen schwerlich allein auf der Basis von Lohn, Bonuszahlungen und anderen extrinsischen Anreizen zusammenhalten. Der innere Antrieb, die persönliche Wertschätzung der Arbeit und angemessene Freiräume, um kreativ und eigenverantwortlich gestalten zu können, sind für die Leistungsbereitschaft und Innovationsfähigkeit der Mitarbeiter viel wichtiger als erfolgsabhängige Prämien.

Voreilige Schlussfolgerungen aus der Glücksforschung

Wenn man nach dem Mehrwert der Glücksforschung fragt, ist es wichtig, einige der problematischen Schlussfolgerungen in den Blick zu nehmen. „Gleichheit ist Glück. Warum gerechte Gesellschaften für alle besser sind“ – so der deutsche Titel des jüngsten Werkes der beiden Gesundheitsökonomen Richard Wilkinson und Kate Pickett[5]. Übersetzt man den Originaltitel wortgetreu, kommt man dem Anliegen der beiden Autoren wohl um einiges näher. „Wasserwaage. Warum gleichere Gesellschaften fast immer besser dran sind.“ Überzeugend begründen Wilkinson und Pickett in ihren Ausführungen, wie fortschreitende soziale Ungleichheiten den sozialen Zusammenhalt einer Gesellschaft untergraben und damit auch die Lebensqualität der einzelnen Bürgerinnen und Bürger mindern können. Es gibt also gute Gründe für weniger Ungleichheit. Jedes Plädoyer für mehr Gleichheit sollte allerdings die Fallstricke beachten, die mit Gleichheitsforderungen verbunden sein können.

Ein wichtiger Einwand gegen einen solchen Egalitarismus ist die Gefahr der *Herunternivellierung*. Denn wäre Gleichheit ein Wert an sich und primäres Ziel gesellschaftlicher Verteilung, so hätte dies eine paradoxe Konsequenz: Jedes Niveau an persönlichem Wohlergehen wäre vorteilhaft, solange es allen gleich gut oder eben auch gleich schlecht ginge. Entscheidend wäre folglich nur die Gleichverteilung des Wohlergehens und nicht, welches absolute Niveau an Wohlergehen man mit einer bestimmten Güterausstattung erreichen könnte. Angenommen also, in einer gedachten Welt würden alle unter extremer Armut leiden, so wäre dies nach diesem Maßstab gerechtfertigt. Das wäre sogar besser, als wenn einige in der Gesellschaft extrem arm wären, aber viele der Bürger in der Lage, ihre Grundbedürfnisse zu befriedigen. Um die Forderung nach strikter Gleichheit zu erfüllen, müssen sich somit alle auf das Niveau des Schlechtestgestellten begeben, ungeachtet der Tatsache, dass letztlich keiner einen wirklichen Gewinn aus diesem Herunternivellieren zieht.

Gegen eine unterschiedslose Forderung nach Gleichheit spricht auch, dass Glücksegalitaristen die jeweiligen persönlichen Glückseinschätzungen auch inhaltlich für vergleichbar halten. „Gleiches Glück für alle“ wird auf dieser Basis das gesamtgesellschaftliche Ideal. Aber auch das hat seine Tücken, die ethische Debatte kennt dies als „Problem des teuren Geschmacks“. Man stelle sich nur vor, eine Gesellschaft bestehe je zur Hälfte aus Asketen mit geringen materiellen Ansprüchen und aus Hedonisten, deren Glück vom

[5] Wilkinson, Richard/Pickett, Kate, Gleichheit ist Glück. Warum gerechte Gesellschaften für alle besser sind, Berlin 2009.

Konsum diverser Luxusgüter abhängt. Um für jeden gleiches Glück, also das „als gleichstark empfundene Glücksniveau“ zu erreichen – Knäckebrot für die einen, Kaviar und Hummer für die anderen – müssten die Asketen den Luxuskonsum der Genießer mitfinanzieren, obgleich sie selbst nur einen Bruchteil des Aufwands für sich beanspruchen würden. Die meisten Menschen werden dies wohl kaum als gerecht ansehen.

Ein weiterer, nicht unproblematischer Schluss besteht in der Folgerung, die einige Glücksforscher aus dem Phänomen des abnehmenden Grenznutzens des Einkommens ableiten. Wenn der Zuwachs an Zufriedenheit mit weiter steigendem Einkommen sinkt, so das Argument, ließe sich das allgemeine Glück steigern, indem man Einkommen innerstaatlich wie auch weltweit umverteilt. Hintergrund dafür ist die utilitaristische Begründung 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 weniger Begüterte das allgemeine Glück gesteigert – eine Argumentation, die auch Arthur Cecil Pigou (1877-1959) und andere Vertreter der frühen Wohlfahrtsökonomie vertraten.

Benthams utilitaristisches Prinzip empfiehlt beispielsweise der Glücksforscher Richard Layard als zentrale Richtschnur „für eine glücklichere Welt von morgen“.[6] So sieht er u.a. 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.

Für das Anliegen von Layard, die weltweite extreme Armut entschiedener als bisher zu bekämpfen, gibt es viele gute Gründe, menschenrechtliche wie gerechtigkeitstheoretische. Die Argumentation von Layard selbst ist aus wirtschaftsethischer Sicht jedoch in verschiedenen Hinsichten problematisch und 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

[6] Layard, Richard: Die glückliche Gesellschaft. Kurswechsel für Politik und Gesellschaft, Frankfurt/ M. 2005, besonders 239-252.

Länder erschöpft sich nicht in Finanztransfers, sondern es geht in erster Linie um entwicklungsgerechte weltwirtschaftliche Strukturen, welche eine stabile Entwicklung der armen Länder durch interne politische Reformen und eine selbst tragende nachhaltige Entwicklung fördern, von dessen Wachstumseffekten auch die Armen profitieren können.[7] Die utilitaristische Betrachtung vernachlässigt jedoch nicht nur Verteilungsfragen, auch das ihr zugrunde liegende Glückskonzept ist nicht unproblematisch, wie wir gleich sehen werden.

Glückskonzepte spielen immer eine Rolle

Auch wenn manch problematische Schlussfolgerungen aus der Glücks-Forschung gezogen werden, begibt sich die Ökonomie damit nicht notwendigerweise „auf gefährliche Abwege", wie einige Wirtschaftswissenschaftler fürchten.[8] Im Gegenteil, die Glücks-Forschung kann unser Bewusstsein dafür schärfen, dass Glückskonzepte in der Wirtschaftstheorie wie in der Wirtschaftsethik immer schon eine Rolle spielen. Dazu ist es hilfreich, sich eine für die „Philosophie des Glücks" zentrale Unterscheidung in Erinnerung zu rufen[9], die von den Glücksskeptikern meist übersehen wird, für die Wirtschaftsethik aber elementar ist. Auch wenn der Inhalt des Glücks für jeden und jede höchst unterschiedlich sein mag, können wir doch gemeinsam überlegen, was der Ausdruck „Glück" überhaupt sinnvollerweise bedeuten kann. Der Inhalt des Glücks, d.h. die Frage, was Glück für die einzelnen Menschen konkret bedeutet, ist zu unterscheiden von der „Form des Glücks", wie es der Philosoph Martin Seel nennt.[10] Solche formale Aussagen schaffen einen Rahmen, der es erlaubt, uns begrifflich darüber zu verständigen, was wir überhaupt meinen, wenn wir über Glück sprechen. Solch formale Aussagen sind nicht ganz inhaltsleer, denn um uns über Glückskonzepte, die dem Glück eine Form verleihen sollen, auszutauschen und ein Urteil zu bilden, brauchen wir immer auch inhaltliche Argumente. Eine an der Form des Glücks ansetzende Analyse ist für die ethische Urteilsbildung äußerst relevant, was im Folgenden an einem berühmten Beispiel von Amartya Sen verdeutlich werden soll.[11]

Die Unternehmerin Frau Bright sucht einen Hausmeister für ihren Kleinbetrieb. Auf die Stellenanzeige bewerben sich drei Arbeitssuchende: Herr Albert, Herr Bruns und Herr

[7] Vgl. Müller, Johannes/Wallacher, Johannes, Entwicklungsgerechte Weltwirtschaft, Stuttgart 2005.
[8] Vgl. dazu Mussler, Werner: Ökonomen auf Abwegen. Die Erkenntnisse der Glücksforschung sind bisweilen trivial, bisweilen gefährlich, in: Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung vom 14. Januar 2007.
[9] Vgl. dazu Birnbacher, Dieter: Philosophie des Glücks, in: Information Philosophie 2006, Nr. 1, 7-22, 17.
[10] Seel, Martin: Versuch über die Form des Glücks. Studien zur Ethik, Frankfurt/ M. 1999.
[11] Vgl. Sen, Amartya: Ökonomie für den Menschen. Wege zu Gerechtigkeit und Solidarität in der Marktwirtschaft, München 2000, 71-73.

Caesar. Alle drei sind gleich gut qualifiziert und die Unterlagen versprechen, dass alle drei Bewerber die gleiche Arbeitsleistung zum selben Lohn anbieten. Frau Bright kann nur einen der drei einstellen, weil sich die Arbeit nicht aufteilen lässt. Sie weiß, dass alle drei dringend Arbeit suchen und sich die Lage von jedem erheblich verbessern würde, wenn er den Zuschlag bekäme. Als Unternehmerin, die sich ihrer sozialen Verantwortung bewusst ist, steht sie also vor einer schwierigen Entscheidung. Da sie ihrem Namen alle Ehren machen und eine ethisch gut begründete Auswahl treffen will, zieht sie für ihre Entscheidung weitere Informationen in Betracht. Die materielle Situation von Herrn Albert ist besonders prekär und so überlegt die Unternehmerin, müsste es doch moralisch zuallererst geboten sein, dem Ärmsten ein Einkommen zu verschaffen. Nun ist ihr aber auch bekannt, dass Herr Bruns erst vor Kurzem seine Arbeit verloren hat und dadurch in finanzielle Schwierigkeiten geraten ist. Er leidet offensichtlich am stärksten unter seiner Misere. „Nichts“, sagt sich Frau Bright, „kann wichtiger sein, als Leid zu mindern und Menschen glücklicher zu machen.“ Aus dem Bewerbungsgespräch weiß sie aber auch, dass Herr Caesar schon länger eine chronische Krankheit hat und diese stoisch erduldet. Er bräuchte dringend ein Einkommen, um diese Krankheit endlich behandeln zu lassen. Frau Bright kommt ins Grübeln und überlegt, ob es deshalb nicht geboten sei, die Stelle Herrn Caesar zu geben. Denn dann könnte er sich therapieren lassen, und dies wäre vermutlich der größte Beitrag, um die Lebensperspektive einer der drei Bewerber zu verbessern.

Dieses Beispiel verdeutlicht, dass es für ethisch begründete Urteile also einen Unterschied macht, welche Informationen bei der Bewertung berücksichtigt werden und welche ausgeschlossen bleiben. Die Entscheidung der Unternehmerin hängt davon ab, welche der Informationen sie für relevant hält. In dem geschilderten Fall stehen drei verschiedene Bewertungsmaßstäbe zur Wahl, nämlich Einkommensungleichheit, Lustgewinn und Lebenschancen. Offenkundig basieren alle drei Maßstäbe, die Frau Bright für ihre Personalentscheidung anlegen kann, auf einem bestimmten Glückskonzept.

Beim zweiten Bewertungsmaßstab, *Lustgewinn*, handelt es sich um ein hedonistisches Glückskonzept, wie es der klassische Utilitarist Bentham vertritt. Nach dem Prinzip des „größtes Glück für die größtmögliche Zahl“ würde Herrn Bruns den Zuschlag erhalten, da er am stärksten unter seiner Situation leidet. Gegen eine lustgewinnorientierte Entscheidung gibt es zwei grundsätzliche Einwände. Erstens ist es problematisch, Glück einfach mit Lust gleichsetzen, da nicht nur Gefühlszustände, sondern auch kognitive Aspekte bei der eigenen

Bewertung von Glück eine Rolle spielen. Stimmungen oder Empfindungen beeinflussen die persönliche Zufriedenheit je nach Ansprüchen, Erwartungen und Wertvorstellungen verschieden stark. Herr Bruns leidet möglicherweise besonders unter seiner Arbeitslosigkeit, weil ihn die Situation völlig unerwartet getroffen hat, oder weil er negative Erfahrungen besonders schlecht bewältigen kann oder einfach ein pessimistischer Mensch ist. Andere können solche persönlichen Rückschläge vielleicht besser verarbeiten, sodass der Verlust der Arbeit sie weniger unglücklich machen würde. Es ist daher fragwürdig, ob der Maßstab des je größeren Lustgewinns verlässliche Aussagen über das Wohlergehen einer Person machen und eine objektive Entscheidungsgrundlage sein kann.

Zweitens gehen wichtige Informationen verloren, wenn man sich einseitig auf die Mehrung von Lust oder Minderung von Leid konzentriert. Solche Informationen, wie z.B. die Absicht bestimmter Handlungen, sind jedoch notwendig, um zu verstehen, was das jeweilige Glück wirklich ausmacht. So strebt etwa der eine Unternehmer nach Innovationen und erreicht dieses Ziel, indem er ein augenscheinlich neues Produkt auf den Markt bringt, was vielen Menschen zusätzlichen Nutzen stiftet. Seinem Wettbewerber hingegen geht es allein darum, Marktführer zu werden. Das Erreichen beider Ziele, Innovation und Marktführerschaft, kann durchaus mit Lustgefühlen einhergehen, so verschieden diese Ziele auch sind. Es ist allerdings die Frage, ob es den meisten wirklich gleichgültig ist, was ihnen einen Lustgewinn verschafft.

Der neuere Utilitarismus definiert *Glück bzw. Nutzen als Wunscherfüllung*. Auch das gängige ökonomische Verhaltensmodell und der erste Bewertungsmaßstab des Beispiels, die Einkommensungleichheit, beruhen auf diesem Glückskonzept. Denn Aussagen über Präferenzen lassen sich allein von beobachtbarem Verhalten ableiten. „Präferiert“ ist in diesem Sinne nicht anderes als „gewählt“. Die Auswahlentscheidung ist per definitionem das, was die Wünsche bestmöglich erfüllt. Doch auch das ist nicht unproblematisch. Denn Wahlentscheidungen sind kaum immer identisch mit Wünschen. Auch ist die Erfüllung von Wünschen kein wirklich verlässlicher Gradmesser für Glück oder Zufriedenheit. Denn vielleicht stellt sich eine bestimmte Entscheidung, Tätigkeit, Erfahrung oder Situation im Nachhinein als sehr beglückend heraus, ohne dass wir diese je angestrebt hätten. Möglicherweise haben wir uns sogar dagegen gesträubt.

Wunscherfüllung ist nicht nur keine notwendige, sondern auch keine hinreichende Bedingung von Glück. Denn Wünsche können unvernünftig oder inkonsistent sein. Der sportlich

Unbegabte, der unbedingt Extrembergsteiger werden will, wird vermutlich ebenso wenig glücklich wie der habgierige König Midas, der sich wünscht, dass alles, was er berührt, zu Gold werde. Wünsche können verzerrt sein, wenn wir uns der Illusion hingeben, dass unser Lebensglück von Streben nach immer höherem Einkommen oder materiellem Konsum abhängt. Die Ergebnisse der Glücksforschung bestätigen uns auch, dass Mitarbeiter eines Unternehmens auf Dauer meist nicht wirklich zufriedener werden, wenn sie allein nach immer ambitionierteren Absatzzahlen oder Renditezielen jagen. Selbst wenn das Erreichen bestimmter Ziele Bestandteil eines sinnvollen Wirtschaftens sein mag, ist fragwürdig, ob gelingendes Wirtschaften sich allein darin erschöpft.

Beide utilitaristischen Glückskonzepte, die Theorie der Wunscherfüllung und die der Steigerung von Lust, lassen zudem die psychologischen Mechanismen der Anpassung und Gewöhnung außer Acht. Der Lottospieler wünscht sich möglichst großen Spielerfolg und passt seine Ansprüche nach oben an, sobald er den erhofften Gewinn macht. Er wird dadurch nur bedingt und meistens auch nur zeitweise glücklicher als vorher. Umgekehrt passen Kranke, Arme und Benachteiligte ihre Wünsche an die jeweiligen Umstände an, und es sei nur aus purem Selbsterhaltungstrieb. Die Erfahrung lehrt sie, weniger zu erwarten, um nicht allzu sehr enttäuscht zu werden. Dies mag erklären, warum der dritte Bewerber, Herr Caesar, seine Erkrankung stoisch erträgt und sich selbst als weniger unglücklich bezeichnet als Herr Bruns.

Um zu erörtern, welches Glückskonzept dem dritten Maßstab, den *Lebenschancen*, zugrunde liegt ist es sinnvoll, im Weiteren den Begriff des gelungenen bzw. gelingenden Lebens in den Vordergrund zu stellen, da dieser einigen Missverständnisse vorbeugt, die mit dem Ausdruck „Glück“ verbunden sind. Denn wenn wir von „Glück“ sprechen, so meinen wir damit oft besonders ausgeprägte positive Gefühlszustände. Deren Zeitdauer ist jedoch begrenzt, meist halten sie nur kurz an. Glücksepisoden können eine wichtige Rolle für ein gelungenes Leben spielen, es ist jedoch irreführend, letzteres von möglichst vielen solcher positiver Gefühlszustände abhängig zu machen. Hinzu kommt ein weiterer Aspekt, der ebenfalls mit einem gängigen – sprachlichen – Irrtum zu tun hat. „Glücklich sein“ ist etwas anderes als „Glück haben“, auch wenn es dabei manche Zusammenhänge geben mag. Folglich ist es fragwürdig, ein gelingendes Lebens davon abhängig zu machen, dass es das Schicksal möglichst gut mit einem meint. Der Begriff des „gelungenen bzw. gelingenden Lebens“ hat im Vergleich zum „Glück“ eine wesentlich stärkere aktive Bedeutung. Er richtet das Augenmerk auf die Tätigkeiten des eigenen Lebens und die Einstellungen, die wir dazu haben.

Den genannten Merkmalen des Konzept eines gelungenen bzw. gelingenden Lebens trägt der dritte Bewertungsmaßstab der Unternehmerin Bright Rechnung: die Lebenschancen, für die Sen den Begriff der „Funktionen“ wählt. Die aristotelischen Wurzeln sind unverkennbar, gleichwohl vermeidet Sen es im Gegensatz etwa zu Martha Nussbaum diesen Begriff mit bestimmten Inhalten zu füllen. Sen‘s Anliegen mit dem Glückskonzept der Lebenschancen besteht darin, einen erweiterten Bewertungsrahmen für menschliches Wohlergehen zu schaffen, der über eine bloße Betrachtung von Einkommen und Gütern hinausgeht. Entscheidend für seinen „Capability-Approach“ [12], 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 (capable of), ein mit guten Gründen schätzenswertes und selbst bestimmtes 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 „capabilitites“, im Deutschen meist als Verwirklichungschancen übersetzt. Sie sind für ihn Ausdrucksformen von „Möglichkeiten, ein mit guten Gründen schätzenswertes Leben zu führen“.[13]

Wie wir uns über menschengerechtes Wirtschaften verständigen können

Das Beispiel der Unternehmerin Bright zeigt nicht nur, dass allen Bewertungsmaßstäben für menschliches Wohlergehen immer bestimmte Vorstellungen über die Form des Glücks zugrunde liegen. Das Nachdenken über die „Form des Glücks“ hilft zudem mit einem weitverbreiteten Vorurteil aufzuräumen: Moral muss nicht notwendigerweise auf Kosten des Glücks gehen. Auch wenn der Inhalt des Glücks für jeden und jede höchst unterschiedlich sein mag, können wir doch gemeinsam überlegen, was der Ausdruck „Glück“ überhaupt sinnvollerweise bedeuten kann. Wenn Glück einfach für die Maximierung von Lustgefühlen oder die Erfüllung möglichst vieler Wünsche steht, bleibt es in der Tat eine persönliche Geschmackssache. Wenn wir es jedoch als Chance auf ein gelingendes Leben begreifen, so können wir uns darüber verständigen, welche grundlegenden Voraussetzungen dafür gegeben sein sollen. Glücksstreben und moralische Umsicht lassen sich somit verbinden. Alle Menschen streben danach, ein gutes, gelingendes Leben zu führen, und respektieren gleichzeitig, dass auch alle anderen Menschen wollen, dass ihr Leben gelingt. Dazu müssen

[12] Einen guten Überblick über Anliegen, Ziel und Vorgehen dieses Ansatzes gibt Robeyns, Ingrid, The Capability Approach: A theoretical survey. In: Journal of Human Development 6 (2005), No., 1, 93-113.
[13] Sen, Amartya 2000, a.a.O., 94.

sie allerdings auch die dafür notwendigen Bedingungen vorfinden, und zwar unabhängig davon, wo und wann sie existieren.

Dies verändert die Perspektive, unter der man Moral- und Wertefragen in Wirtschaft und Gesellschaft diskutiert, erheblich. Im Vordergrund stehen dann nicht mehr der erhobene Zeigefinger, moralische Appelle und die Rhetorik von Pflichten und Verzicht. Entscheidend ist die gemeinsame Überlegung, wie wir leben und wirtschaften wollen, ohne die Lebenschancen der anderen Menschen, zukünftige Generationen eingeschlossen, aufs Spiel zu setzen. Für die Art und Weise, wie wir unser Wirtschaften, innerbetrieblich wie gesamtgesellschaftlich, organisieren, welche Regeln wir einer nationalen und internationalen Wirtschaftsordnung geben, ergeben sich zwei Konsequenzen: Erstens ist Wirtschaften dann kein Selbstzweck, sondern steht im Dienst eines gelingenden Lebens. Seine Aufgabe besteht darin, die materiellen Grundlagen dafür zu schaffen, damit das Leben aller Menschen gelingen kann. Da wir einen großen Teil unserer Lebenszeit wirtschaftlichen Aktivitäten widmen, ist die Wirtschaft zweitens aber auch daran zu messen, ob die wirtschaftlichen Tätigkeiten selbst einem gelingendem Leben zuträglich sind oder nicht.

Die Glücksforschung liefert mit ihren empirischen Befragungen Indizien dafür, dass diese Maßstäbe keineswegs so wirklichkeitsfremd sind, wie manche Skeptiker behaupten. Wenn berufliche Anforderungen und Arbeitsbelastung so hoch sind, dass sie sich negativ auf die Gesundheit auswirken, so mindert dies das persönliche Wohlergehen. Das gleiche gilt für prekäre Beschäftigungsverhältnisse, die keine Existenzsicherung ermöglichen oder gar menschenunwürdig sind, weil am Arbeitsplatz kein ausreichender Gesundheitsschutz besteht oder die Mitarbeiter sich nicht gewerkschaftlich organisieren dürfen. Angesichts des steigenden Wettbewerbs und häufig unsicherer Beschäftigungsverhältnisse wächst die Bedeutung sozialer Sicherungssysteme, um Risiken abfedern und persönliche wie gesellschaftliche Handlungsspielräume erweitern zu können.

Damit Menschen grundlegende Chancen auf ein gelingendes Leben haben, sind bestimmte Voraussetzungen wirtschaftlicher, sozialer und politischer Art zu schaffen. Amartya Sen zufolge lassen sich fünf Grundfreiheiten identifizieren, die voneinander abhängen und sich wechselseitig ergänzen. Dies sind: 1) Marktchancen, 2) Zugang zu sozialen Chancen (v.a. Bildung, Gesundheitsversorgung), 3) soziale Sicherung, 4) politische Beteiligungsrechte und 5) Transparenz in Wirtschaft, Politik und Gesellschaft.

Bei all diesen Grundfreiheiten handelt es sich ökonomisch gesprochen um öffentliche Güter. Sie sind eigentlich im Interesse aller, der Markt kann sie aber nicht ausreichend zur

Verfügung stellen. Deswegen braucht es verlässliche Vereinbarungen und die Bereitschaft zur Zusammenarbeit, also Sozialkapital. Denn für eigennützige Akteure winkt ein zusätzlicher Vorteil, wenn sie einfach die mit diesen Gütern verbundenen Vorteile nutzen, die Finanzierung aber den anderen überlassen. Wenn allerdings alle „schwarzfahren“, wird es keine solchen öffentlichen Güter geben. Insofern bleibt eigentlich nur eine Option: in Sozialkapital zu investieren, d.h. Vertrauen aufzubauen und die Fähigkeit zur Kooperation zu stärken, in Unternehmen wie zwischen einzelnen Menschen und gesellschaftlichen Kräften (Unternehmen, Gewerkschaften, Politik und Zivilgesellschaft). Die gemeinsam von Politik, Unternehmen und Gewerkschaften getragene Verlängerung des Kurzarbeitergeldes war eine starke gesellschaftliche Leistung, die mit dazu beigetragen hat, dass Deutschland vergleichsweise gut die erste Phase der aktuellen Finanzkrise meistern konnte. Dieses Beispiel verdeutlich ganz klar: Sozialkapital wird zur entscheidenden Ressource, um Wandel und Zukunft gemeinsam gestalten zu können.

Leider erkennen wir ihren Wert oft erst dann, wenn das Sozialkapital schwindet oder schon gar nicht mehr vorhanden ist. Umso mehr sollten wir uns daher bewusst machen, dass diese Ressource im Unterschied zu Sach- oder Finanzkapital durch ihren Gebrauch nicht aufgezehrt, sondern durch ständige Pflege und Aktivierung sogar weiter vermehrt wird. Für diese Aufgabe gibt es freilich weder „Derivate“, noch lässt sie sich an Zulieferer „outsourcen“ – das müssen wir schon selber in die Hand nehmen.

Zur Person des Verfassers: Prof. Dr. rer. pol. Dr. phil. Johannes Wallacher, Präsident der Hochschule für Philosophie München und dort Professor für Sozialwissenschaften und Wirtschaftsethik.