

Akademie der  
Toblacher Gespräche

Accademia dei  
Colloqui di Dobbiaco



# Stefano Bartolini

Manifest des Glücks.  
Vom Wohl-haben zum Wohl-sein

# Manifest des Glücks. Vom Wohl-haben zum Wohl-sein

## ABSTRACT

Wirtschaftswachstum hat sein Versprechen, Wohlstand zu fördern, nicht gehalten, wie auch das Easterlin-Paradox eindeutig zeigt. Die Trends der Wohlstandsmessungen waren in den letzten Jahrzehnten insgesamt enttäuschend, weisen aber international beträchtliche Unterschiede auf. Während das subjektive Wohlbefinden in einigen Ländern gestiegen ist, war es in anderen rückläufig. Für hoch entwickelte Länder z. B. wissen wir, dass das subjektive Wohlbefinden in vielen westeuropäischen Staaten leicht zugenommen hat, während es in den USA zurückgegangen ist. Die zeitlichen Entwicklungen des Sozialkapitals erlauben eine Vorhersage dieser internationalen Unterschiede. Vor allem jener Teil des Sozialkapitals, der die Qualität und Quantität enger Beziehungen und sozialer Verbindungen zwischen Individuen berücksichtigt und auch als „Beziehungsgüter“ bezeichnet wird, stellt einen verlässlichen prognostischen Faktor des subjektiven Wohlbefindens dar.

Ein weiterer bekannter Unterschied zwischen Europa und den USA betrifft die Trends der geleisteten Arbeitsstunden in den letzten Jahrzehnten: Während sie in den Vereinigten Staaten durchschnittlich anstiegen, sind sie in Europa zurückgegangen. Dadurch wird das Easterlin-Paradox noch rätselhafter: Wieso streben Amerikaner so sehr nach Geld, wenn es sie nicht glücklicher macht? Ein Dokument mit US-amerikanischen Daten für den Zeitraum 1975-2004 zeigt, dass Menschen mit weniger Beziehungen durchschnittlich mehr Stunden arbeiten. Die Armut an Beziehungsgütern führt also zu einer Zunahme der Arbeitszeit und größerem Interesse an Geld. Dies könnte den Schluss zulassen, dass die Zunahme an gearbeiteten Stunden in den letzten dreißig Jahren in den USA durch eine Verschlechterung der zwischenmenschlichen Beziehungen beeinflusst wurde. Amerikaner suchen in der Arbeit und im finanziellen Wohlstand nach einer Kompensation für die Verschlechterung ihrer Beziehungen. Gleichzeitig stehen aber auch die für Arbeit aufgebrauchten Energien und die damit verbundene Zeit nicht mehr für Beziehungen zur Verfügung, wodurch gerade Menschen, die viel arbeiten, auch tendenziell schlechtere Beziehungen haben. Es zeichnet sich also ein Teufelskreis ab: Menschen reagieren auf ihre Beziehungsarmut dadurch, dass sie immer mehr Zeit der Arbeit widmen, während die für ihre Arbeit aufgebrauchte Zeit und Energie wiederum ihre Beziehungen noch mehr verschlechtert – und so setzt sich der Teufelskreis fort. Es handelt sich hier tatsächlich um eine sich selbst verstärkende Falle, die Menschen in einen Sog aus immer weniger Zeit, Beziehungen und Wohlbefinden zieht. Und diese Falle ist sowohl individueller als auch sozialer Natur.

In all dem wird eine jahrzehntelange soziale Krise in den USA erkennbar: Der Durchschnittsamerikaner ist immer ärmer an Beziehungen, Zeit und Wohlbefinden, und doch erscheinen gerade die USA aufgrund ihrer wirtschaftlichen Dynamik so verführerisch. Bis zur jüngsten Krise konnten die Vereinigten Staaten in den letzten Jahrzehnten effektiv eine beträchtliche Wachstumsrate verzeichnen. Gibt es einen Zusammenhang zwischen diesen zwei widersprüchlichen Seiten der amerikanischen Gesellschaft? Sind soziale Krise und wirtschaftliche Dynamik in gewissem Maße miteinander verbunden?

Nach dem Ansatz des „negativen endogenen Wachstums“ (*Negative Endogenous Growth*, NEG) gibt es diese Verbindung, da Wachstum sowohl Ursache als auch Folge einer Verschlechterung auf Beziehungsebene sein kann. Das NEG-Modell weist folgende Grundelemente auf: Wir schützen uns vor einer Verschlechterung der Beziehungs- und Umweltgüter durch den Erwerb bestimmter Güter. Zur Finanzierung dieser Ausgaben müssen wir mehr arbeiten und mehr produzieren, mit anderen Worten das BIP erhöhen. Wirtschaftswachstum kann zu einer Verschlechterung der Beziehungs- und Umweltgüter führen, wobei dies aber nicht notwendigerweise so sein muss, sondern von der wirtschaftlichen, sozialen und kulturellen Organisation eines Landes abhängt. Ich definiere den Kapitalismus des NEG-Ansatzes als eine Organisationsform, die eine Verschlechterung der Beziehungsgüter mit sich bringt. Das negative endogene Wachstum ist ein Teufelskreis: Die Verschlechterung auf Umwelt- und Beziehungsebene fördert das Wirtschaftswachstum, was dann wiederum eine Verschlechterung des Wohlbefindens bewirkt. NEG ist also für den Wohlstand nicht wünschenswert, denn privater Reichtum wird durch die Verschlechterung der Beziehungsgüter gefördert.

Was sagt uns der Prozess des negativen endogenen Wachstums über die Bedeutung der Trends bei Wohlstand, geleisteten Arbeitsstunden, Sozialkapital und Anstieg des BIP in den letzten Jahrzehnten? Auf der Suche nach einer Antwort ist ein Vergleich mit Kontinentaleuropa hilfreich, dessen Trends zwischen 1980 und 2000 sich von jenen der USA unterscheiden. Das Wirtschaftswachstum war in Europa geringer und die Anzahl der Arbeitsstunden ging zurück. Wenn die Trends im Bezug auf Beziehungsgüter tatsächlich zur Erklärung dieser Unterschiede beitragen, dann müssten wir uns also erwarten, dass sich diese Güter in Europa positiver entwickelt haben als in den Vereinigten Staaten, und dasselbe müsste auch für die Glückstrends gelten. Tatsächlich trifft dies genau zu: In Europa sind Beziehungsgüter und Glück (leicht) gewachsen. Dieser Vergleich zeigt also, dass die amerikanische Gesellschaft in einem Mechanismus gefangen scheint, in dem sich Menschen durch die Anhäufung von privatem Reichtum vor der Verschlechterung der Beziehungen schützen. Natürlich ist auch Europa diesen Gefahren gegenüber nicht immun, doch scheint

hier die Entwicklung der Beziehungen weniger ungünstig zu sein, was zu einer geringeren Wachstumsrate, einem Rückgang in der Anzahl der geleisteten Arbeitsstunden und einem positiveren Glückstrend führt. Die Heimat des NEG-Kapitalismus ist also Amerika, während dieser Ansatz in Europa weniger verwurzelt zu sein scheint.

Der Prozess des negativen endogenen Wachstums ist somit der Schlüssel zum Verständnis der Ursachen der Wirtschaftskrise, die im Sommer 2007 ihren Anfang nahm. Wegbereiter dieser Krise war zweifelsohne eine immer massivere Verschuldung der amerikanischen Haushalte zur Finanzierung ihres exzessiven Konsumverhaltens. Die Amerikaner nutzten über einen langen Zeitraum Darlehen und Kreditkarten, um über ihre Verhältnisse zu leben. Über 15 Jahre lang kauften sie mehr Konsumgüter und größere Häuser, als sie sich leisten konnten. Die Wurzeln der Krise sind somit in der Konsumsucht der amerikanischen Bevölkerung zu suchen. In der Folge wurde auch die gesamte westliche Welt durch die amerikanische Krise angesteckt, wobei die heute bekanntermaßen „toxischen“ Wertpapiere als „Infektionsüberträger“ wirkten. Die eigentliche Ursache dieser Entwicklungen ist allerdings in der tiefen Verwurzelung des NEG-Kapitalismus in den USA zu suchen, d.h. im Heißhunger nach Konsum der Amerikaner, der wiederum auf ihre wachsende Beziehungsarmut zurückzuführen ist. Eine Gesellschaft, in der Menschen immer einsamer werden und Einkäufe als Lösung für ihre Probleme erachten, neigt gezwungenermaßen dazu, systematisch über ihre Verhältnisse zu leben, wenn es die Kreditmärkte zulassen. Die Entwicklungen der Kreditmärkte sind also die Kehrseite dessen, was am Arbeitsmarkt passiert. Die Amerikaner haben alle verfügbaren Ressourcen geplündert, um ihren Konsum anzukurbeln: Kredite und ihre eigene Zeit.

Damit diese Analyse auf politischer Ebene Folgen hat, gilt es zunächst, einige Fragen zu beantworten: Warum gibt es in den USA immer weniger Beziehungsgüter? Und warum sind diese Trends in Europa besser? Gibt es soziale, wirtschaftliche oder kulturelle Unterschiede, die diese Unterschiede erklären? Den wichtigsten Faktor für die Qualität zwischenmenschlicher Beziehungen stellt sicherlich die ihnen zugrunde liegende Werthaltung dar. Menschen mit stark materialistisch orientierten Werten sehen Geld, Konsum und Erfolg als zentrale Prioritäten an, während für sie Gefühle, Beziehungen und prosoziales Verhalten weniger wichtig sind. Materialistisch orientierte Menschen zeigen einen geringeren Grad an Wohlbefinden, und materialistische Werte gehen mit einer geringeren Qualität der Freundschafts- und Liebesbeziehungen einher. Diese negative Erfahrung lässt sich auf verschiedene Beziehungsmuster von materialistisch orientierten Menschen zurückführen. Besonders negativ ist dabei ihre Tendenz, andere Menschen als Objekte wahrzunehmen. Diese Objektivierung korreliert mit einem geringeren Grad an Großzügigkeit,

Empathie, Kooperationsfähigkeit und Echtheit (als Gegenpol des Zweckprinzips) ebenso wie mit einem hohen Ausmaß an Zynismus und Misstrauen, auf dem diese Menschen ihre Beziehungen aufbauen.

Diese Werte haben sich in den Vereinigten Staaten stark verbreitet, während die Verbreitung des Materialismus in Europa nachgewiesenermaßen geringer ist. In den USA wurde der Materialismus durch die Wirtschaftsreformen der vergangenen 30 Jahre eingeführt. Marktbeziehungen fördern den Materialismus; wie stark dies geschieht, hängt davon ab, inwieweit diese Marktbeziehungen in soziale Beziehungen vordringen. Die Menge an Marktorientierung, die wir in unsere sozioökonomischen Beziehungen einfließen lassen, hat also eine Vielzahl an Nebenwirkungen, da sie die Verbreitung materialistischer Werte beeinflusst. Die Vereinigten Staaten von Amerika sind zweifelsohne der am schwersten erkrankte „Patient“ unter den westlichen Ländern, da ihre sozioökonomischen Organisationsstrukturen, ihre Kultur und ihre Bildungseinrichtungen in den letzten dreißig Jahren auf ein nie dagewesenes – weder in den USA noch anderswo - Wettbewerbs- und Besitzdenken ausgerichtet waren. Hinzu kommt der massive Einfluss der Massenmedien und der Werbung in den USA, der seinesgleichen sucht. Wenn der Markt mit seinen Gesetzen alle Aspekte des gesellschaftlichen Lebens durchdringt, wird seine Wirkung auf den Materialismus maximal ausgedehnt.

Die amerikanische Erfahrung der letzten Jahrzehnte lehrt uns vieles dazu, wie sozioökonomischen Organisationsformen wahren Wohlstand – im Sinne von Wohlbefinden - fördern können. Veränderungen in der sozialen Organisation können viel zur Verbesserung der Beziehungsqualität beitragen. Mein Modell basiert auf einem öffentlichen Rentensystem, öffentlichen Schulen und einem öffentlichen Gesundheitswesen, einem angemessenen Schutz der Arbeit, strengen politischen Maßnahmen zum Schutz der Umwelt und einer neuen Organisation des Bildungswesens, der Gesundheitsversorgung, der Medien, der Städte, der Arbeit und der Demokratie. Und – natürlich – auf einer anderen Kultur.